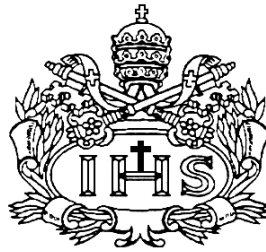


**ANÁLISIS ECONÓMICO-JURÍDICO DEL ACUERDO COMERCIAL  
MULTIPARTES  
UNIÓN EUROPEA Y PAISES ANDINOS: EL CASO COLOMBIANO**



**PAULA LUCIA ARÉVALO MUTIZ**

**Trabajo de grado realizado para optar al título de Maestría en  
Derecho Económico**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS  
MAESTRIA EN DERECHO ECONÓMICO  
Bogotá D.C.  
2013**

**ANÁLISIS ECONÓMICO-JURÍDICO DEL ACUERDO COMERCIAL  
MULTIPARTES  
UNIÓN EUROPEA Y PAISES ANDINOS: EL CASO COLOMBIANO**



**PAULA LUCIA ARÉVALO MUTIZ**

**Trabajo de grado realizado para optar al título de maestra en  
Derecho Económico**

**CÈSAR CAMILO CERMEÑO  
Director de Trabajo de Grado**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS  
MAESTRIA EN DERECHO ECONÓMICO  
Bogotá D.C.  
2013**

---

---

---

---

---

---

**Firma del presidente del jurado**

---

**Firma del jurado**

**Bogotá, ( \_\_\_\_\_ ) de 2013**



## CONTENIDO

INTRODUCCION	11
1. GENERALIDADES	16
1.1 ANTECEDENTES	16
1.2 ALGUNOS CONCEPTOS BÁSICOS	16
1.2.1 Economía Internacional, Comercio Internacional y Derecho Económico Internacional	16
1.2.2 Acerca del Derecho Económico Internacional	17
1.2.3 Integración Económica	20
1.2.3.1 Área de preferencias arancelaria	21
1.2.3.2 Zona de Libre Comercio	21
1.2.3.3 Unión Aduanera	22
1.2.3.4 Mercado Común	22
1.2.3.5 Unión Económica	22
1.2.3.6 Integración económica completa	23
2. ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS UNIÓN EUROPEA – AMÉRICA LATINA El caso colombiano	23
2.1 RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA	23
2.1.1 Génesis y desarrollo	23
2.1.2 ¿Qué es un Acuerdo de Asociación?	23
2.1.3 Las relaciones económicas UE – América Latina y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y (SGP) plus para Colombia	25
2.1.4 Relaciones comerciales	28
2.1.4.1 Relaciones comerciales UE-CAN	33
2.1.4.2 Relaciones comerciales UE- Colombia	35

3.	ACUERDO COMERCIAL MUTLIPARTES UNIÓN EUROPEA-COLOMBIA Y PERÚ: EI CASO COLOMBIANO, NEGOCIACIONES Y CONTENIDO	42
3.1	Génesis y desarrollo de las negociaciones en el Acuerdo Comercial Colombia- Unión Europea	46
3.1.1	Antecedentes: Proceso preliminar en las relaciones UE y CAN	46
3.1.1.1	Primera Ronda de negociaciones: Bogotá, 17-20 de septiembre de 2007.Exploratoria	48
3.1.1.2	Segunda Ronda de Negociaciones: Bruselas, 10 al 14 de diciembre de 2007	49
3.1.1.3	Tercera Ronda de Negociaciones: Quito, 21 al 25 de abril de 2008	50
3.1.1.4	Síntesis de los subgrupos de trabajo en las rondas de negociación	51
3.1.2	De un Acuerdo de Asociación a un Acuerdo Comercial Multipartito: Proceso de negociación	59
3.1.2.1	I Ronda Bogotá, 9-13 de febrero de 2009	61
3.1.2.2	II Ronda Lima, 23 - 27 de marzo de 2009	61
3.1.2.3	III Ronda Bruselas, 4 - 8 de mayo de 2009	62
3.1.2.4	IV Ronda - Bogotá, 15 al 19 de junio de 2009	69
3.1.2.5	V Ronda - Lima, 20 al 24 de julio de 2009	77
3.1.2.6	VI Ronda - Bruselas, 21- 25 de septiembre de 2009	79
3.1.2.7	VII Ronda – Bogotá, 16- 20 de noviembre de 2009	80
3.1.2.8	VIII Ronda - Lima, 18 al 22 de enero de 2010	81
3.1.2.9	IX Ronda - Bruselas, 22 al 26 de febrero de 2010	81
3.1.2.10	Bruselas – 19 de mayo de 2010. Concluye el proceso de negociación del Acuerdo Comercial	85
4.	PERSPECTIVAS ECONÓMICO- JURIDICAS DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES UNIÓN EUROPEA- COLOMBIA Y PERÚ. EI CASO COLOMBIANO	90
4.1	ACCESO A MERCADOS	91
4.1.1	Mercado no agrícola	91
4.1.2	Mercado Agrícola	93
4.1.2.1	Banano	95
4.1.2.2	Azúcar	97
4.1.2.3	Productos con azúcar	97

4.1.2.4	Etanol y biodiesel	97
4.1.2.5	Carne de bovino	97
4.1.2.6	Flores	97
4.1.2.7	Café	97
4.1.2.8	Aceite de palma	97
4.1.2.9	Frutas y hortalizas	97
4.1.2.10	Tabaco	97
4.2	OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	97
4.3	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	97
4.4	INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL	97
4.5	SERVICIOS, INVERSIONES, Y LIBRE MOVIMIENTO DE CAPITALES	98
4.5.1	Establecimiento	99
4.5.2	Suministro transfronterizo de servicios	99
4.5.3	Presencia temporal de personas naturales con fines de negocios	99
4.5.4	Servicios de computación	99
4.5.5	Servicios postales y de mensajería	99
4.5.6	Servicios de telecomunicaciones	99
4.5.7	Servicios financieros	99
4.5.8	Servicio Marítimo Internacional	100
4.5.9	Comercio electrónico	100
4.6	COMPETENCIA	101
4.7	CONTRATACIÓN PÚBLICA	101
4.8	REGLAS DE ORIGEN	103
4.9	ADUANAS Y FACILITACIÓN AL COMERCIO	103
4.10	PROPIEDAD INTELECTUAL	103
4.11	INDICACIONES GEOGRÁFICAS	105
4.12	DESARROLLO SOSTENIBLE	106
4.13	DERECHOS HUMANOS	106
4.14	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	106
5.	DISCUSIÓN Y REFLEXIONES	107
5.1	ACUERDO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA- COLOMBIA: BONDADES Y RETOS	107
5.1.1	Aspectos positivos del Acuerdo Comercial de Colombia con Europa.	108
5.1.1.1	¿Por qué Colombia debe integrarse con la Unión Europea?	107
5.1.1.1.1	Tamaño del mercado	108

5.1.1.1.2 Comercio y crecimiento	109
5.1.1.1.3 Liberación arancelaria	110
5.1.1.1.4 Importaciones de la Unión Europea	113
5.1.2 Retos Acuerdo Comercial	114
5.1.2.1 Infraestructura	115
5.1.2.2 Crecimiento regional	116
5.1.2.3 Capital humano	117
5.1.2.4 Otros retos	117
6. CONCLUSIONES	119



## GRÁFICOS

Grafico 1. Áreas complementarias de los acuerdos de asociación	27
Gráfico 2. Los más importantes socios comerciales de la Unión Europea	33
Gráfico 3. Comercio CAN – UE	34
Gráfico 4. Importaciones colombianas 2009 y principales destinos de exportación	36
Cuadro 2. Colombia destino de las exportaciones 1994-2012	37
Cuadro 3. Intercambio Comercial Colombia- UE (millones de US\$)	39
Gráfico 5. Principales exportaciones colombianas por sectores en 2011	39
Gráfico 6. Valor de las principales exportaciones tradicionales y no tradicionales	40
Gráfico 7. Valor y volumen de las principales exportaciones tradicionales colombianas 2011	40
Gráfico 9. Evolución de las Importaciones desde la Unión Europea (2002-2011).	40
Gráfico 10. Principales sectores de inversión extranjera en Colombia	41

## CUADROS

Cuadro 1. Regímenes de preferencias arancelarias concedidos por la Unión Europea	30
Cuadro 2. Unión Europea, EE.UU. y China: Marco comparativo	36
Cuadro 3. Cuadro 3. Unión Europea, EE.UU. y China: Marco comparativo	38

## INTRODUCCIÓN

Durante los últimos lustros la economía internacional ha venido dinamizándose como resultado de los intensos flujos comerciales, económicos y financieros fruto de la globalización, proceso que ha exigido una mayor profundización de los acuerdos de integración comercial bilaterales o multilaterales en el mundo, circunstancia de la no escapa ningún país del orbe que se integra para aumentar su crecimiento, consumo, producción y empleo. Es por esta razón que en aras de fortalecer dichos procesos de integración, se negoció un Acuerdo Comercial Multipartito entre la Unión Europea y los países andinos que esperan la inserción gradual de sus economías nacionales en un mundo global competitivo.

No obstante, desde hace algún tiempo se habían comenzado a fortalecer los lazos comerciales entre la Unión Europea y los países andinos: En un primer momento, se implementó el SGP y SGP plus como un beneficio para el ingreso preferencial de productos provenientes de los países andinos con destino a la UE. Posteriormente, se realizó el primer acuerdo de cooperación (1993) que firmó la UE con Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Sin embargo, la Unión Europea establece como uno de sus objetivos prioritarios el robustecimiento del interregionalismo por medio de negociaciones completas bloque a bloque, en este caso UE- CAN a través de un Acuerdo de Asociación que descansa bajo tres pilares fundamentales:

**Diálogo Político:** *en* búsqueda de profundizar y diversificar el dialogo para fortalecer la integración andina y la relación entre ambos bloques.

**Cooperación:** *con* el que se pretende lograr el diseño de una cooperación planificada, eficiente y sostenible, con la que se busca superar las asimetrías existentes dentro de la subregión andina e incidir en procesos de desarrollo nacional y subregional.

Comercio: tiene como fin lograr el acceso permanente y estable al mercado europeo, seguridad jurídica y previsibilidad de los actores económicos, para así crear condiciones de desarrollo y diversificación del comercio recíproco<sup>1</sup>.

Así pues, se realizaron varias rondas con el ánimo de “i) establecer procesos de integración similares a los de la UE, ii) mejorar los flujos comerciales, iii) intensificar contactos políticos y iv) apoyar la democratización y desarrollo social de la subregión andina”<sup>2</sup>. Desafortunadamente, las diferencias políticas y económicas de algunos miembros de la CAN impidieron que se consolidara el proceso, que se interrumpió con el retiro de Venezuela, Bolivia y Ecuador en el año 2008<sup>3</sup>. Pese a estas dificultades la Unión Europea decide continuar con la negociación abandonando la forma de Acuerdo de Asociación e implementando la modalidad de Acuerdo Comercial Multipartes que le permite a Colombia, Ecuador y Perú negociar juntos pero de manera individual, es decir que “el acuerdo se realizará atendiendo a los intereses de cada país con la agilidad que las visiones de comercio que cada uno requiera”.<sup>4</sup> Lo anterior, supone además que el acuerdo tendrá validez y aplicación a medida que cada país y la UE vayan concluyendo sus negociaciones, mientras un acuerdo interregional bloque a bloque, exige que todos los miembros negocien al mismo ritmo sin importar sus asimetrías o necesidades.

Como resultado de este proceso el 19 de mayo de 2010 en el marco de la VI Cumbre de la Unión Europea – América Latina y el Caribe, se ratificó la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE- Colombia y Perú. Por su parte Ecuador, abandono el proceso y según el Ministerio del Comercio Exterior ecuatoriano, aún se encuentra rezagado y con dificultades para reanudar los diálogos y concretar así el acuerdo comercial con la UE.

Ahora bien, volviendo al caso colombiano, con este acuerdo el país espera aumentar sus posibilidades económicas y comerciales dinamizando el aparato productivo nacional, de manera gradual para alcanzar mayor eficiencia y al mismo tiempo generar mayores posibilidades para los bienes y servicios colombianos, crear empleos y aumentar los índices de bienestar para el país. El Acuerdo Comercial, también espera promover procesos integracionistas y convertir al país en una economía mucho más abierta, productiva y competitiva. Con este acuerdo,

---

<sup>1</sup> CONSULTORIO DE COMERCIO EXTERIOR. Acuerdo Comercial Unión Europea – Colombia. Consulta en línea [21-09-2012]. Disponible en línea [<http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2009/03/06/acuerdo-comercial-union-europea-colombia/>]

<sup>2</sup> *Ibíd.*, p.1.

<sup>3</sup> Ecuador años después volverían a la mesa bajo una nueva modalidad de negociación

<sup>4</sup> CONSULTORIO DE COMERCIO EXTERIOR. *Op.cit.*, p.1.

Colombia apunta a la implementación de una estrategia nacional que privilegia la internacionalización de su economía, asegurando una relación comercial preferencial y permanente que abandona regímenes unilaterales y temporales como el Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP-plus), vigente hasta el año 2015 y que probablemente no sea prorrogado<sup>5</sup>.

El texto negociado del acuerdo comercial recoge diferentes asuntos organizados en diversos capítulos, dentro de los cuales se destacan los siguientes temas:

- Acceso a mercados y el de agricultura, en este capítulo se incluyen las normas que “regulan la liberalización de los mercados para bienes, no solo los que tienen que ver con la eliminación de aranceles, sino además con las disciplinas relacionadas con el tratamiento por subsidios, así como los regímenes especiales de exportación e importación”<sup>6</sup> y en general reglas sobre el proceso de eliminación de aranceles que se complementan con “normas de origen que deben establecer las condiciones de elaboración que deben cumplir los productos que pueden disfrutar de los beneficios arancelarios previstos”<sup>7</sup>.
- Obstáculos técnicos al comercio que buscan eliminar dificultades técnicas para su desarrollo.
- Medias sanitarias y fitosanitarias establece lineamientos para la aplicación de condiciones a las importaciones de bienes agropecuarios de forma tal que se garantice sanidad en los productos.
- Defensa comercial, que contiene las normas o reglas que “salvaguarden los intereses de los productores cuando se realice un aumento inusitado de las importaciones desde la otra parte que produzca un daño sustancial”<sup>8</sup>. De igual manera se incluyen medidas de defensa frente al dumping.
- Competencia establece los mecanismos frente a prácticas que puedan afectar la libre competencia.
- Contratación pública que incluye las reglas para realizar contratación transparente con las entidades públicas.

---

<sup>5</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. 100 preguntas del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Consulta en línea [21-09-2012]. Disponible en línea <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

<sup>6</sup> REINA, Mauricio y OVIEDO, Sandra. Colombia y el TLC con la Unión Europea. *En*: Policy Paper 4. Julio de 2011. N° 4, p.3.

<sup>7</sup> *Ibíd.*, p.3.

<sup>8</sup> *Ibíd.*, p.4.

- Aduanas y facilitación del comercio, presenta las reglas que hacen posible el desarrollo y fortalecimiento de la gestión aduanera.
- Fortalecimiento de las capacidades comerciales; genera espacios que permitan el desarrollo de proyectos de cooperación para el desarrollo de comercio y la inversión.
- Establecimiento y servicios<sup>9</sup>; establece las reglas que facilitan y promueven la inversión y asentamiento de empresas, su funcionamiento en el país y reglas de gestión, como también el ingreso de personas que realizaran negocios o prestaran algún servicios financiero, marítimo internacional, telecomunicaciones y comercio electrónico.
- Propiedad intelectual, establece una adecuada protección a la propiedad intelectual, sus titulares. Aquí también se aborda el tema de biodiversidad.
- Asuntos institucionales y solución de diferencias, que define la estructura jurídica del acuerdo y crea un organismo de solución de controversias de la aplicación del tratado.

En ese orden de ideas se observa como Colombia realiza una negociación que si bien se enmarca en el acuerdo comercial Multipartes con la UE, obedece a sus necesidades e intereses particulares que bien merecen estudiarse para recapitular las negociaciones, contenido del acuerdo comercial , alcances para establecer de esa manera las oportunidades, perspectivas e implicaciones económico – jurídicas nacionales de los diferentes sectores productivos para implementar adecuadamente al acuerdo comercial. De allí que el problema conductor de este trabajo busque responder a la pregunta ¿Qué implicaciones económico-jurídicas tiene el acuerdo comercial Multipartes suscrito entre la Unión Europea y Colombia para la economía y sectores productivos nacionales?

El tema correspondiente al “Análisis económico-jurídico del acuerdo comercial multipartes Unión europea y países andinos: el caso colombiano”, espera abordar un tema pertinente y relevante a la realidad nacional que se prepara para un proceso intenso de internacionalización que apenas comienza a ser abordado por la academia nacional y que cobra especial relevancia en el desarrollo del Derecho Económico nacional colombiano.

---

<sup>9</sup> *Ibíd.*, p. 4.

Así pues, para aquellos investigadores interesados en el Derecho económico internacional el tema merece su estudio especialmente en el caso colombiano, que aún no ha desarrollado suficiente información, de allí que la propuesta busque explorar, presentar nuevos elementos, establecer ¿Qué se ha dicho? ¿Qué existe? pero también profundizar en el análisis propio de las implicaciones económico jurídicas del Acuerdo Comercial, Unión Europea- Colombia.

Para su desarrollo, se utilizó una metodología de corte documental en la que se acudió a consulta y apoyo de libros especializados, literatura científica especializada es decir, artículos publicados en bases de datos nacionales e internacionales, documentos y actas publicados en sitios oficiales, boletines, comunicados de prensa, estadísticas de entes y organismos nacionales e internacionales, entre otros considerados pertinentes para la recolección de la información.

El texto se encuentra organizado en cinco secciones, a saber:

La primera, pretende contextualizar al lector en las generalidades conceptuales del Comercio Internacional y del Derecho Económico Internacional; la segunda, relata los principales antecedentes en las relaciones económicas, acuerdos preferenciales unilaterales como el SGP plus y relaciones comerciales de Europa con América Latina pero especialmente con Colombia; la tercera, describe los antecedentes del Acuerdo comercial Multipartes Unión Europea – Colombia y su proceso detallado de negociación. La cuarta, estudia el contenido y perspectivas económico-jurídicas del acuerdo comercial Unión Europea- Colombia. Por último, se realiza una discusión y reflexión final que sintetiza las bondades y retos del acuerdo comercial suscrito.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 ANTECEDENTES

La globalización económica ha sido “un proceso de larga duración”<sup>10</sup>, sin embargo, aunque no es nuevo, se ha intensificado durante los últimos años, y ha suscitado el desarrollo de aceleradas, complejas e interdependientes relaciones económicas, financieras y comerciales entre los Estados. De allí, se desprende que, la creciente interconexión y dependencia interestatal funda nuevas dinámicas que fomentan la necesidad de establecer acuerdos bilaterales y multilaterales como estrategias de integración.

### 1.2 ALGUNOS CONCEPTOS BÁSICOS

#### 1.2.1 Economía Internacional, Comercio Internacional y Derecho Económico Internacional

En el campo de estudio de la Economía Internacional se establece “la defensa del Comercio Internacional como la mejor garantía para incrementar el bienestar”<sup>11</sup>, circunstancia que “ha formado parte esencial del análisis económico dominante”<sup>12</sup>, por cuanto, el Comercio Internacional es un componente estratégico clave para aumentar la producción de bienes y servicios de los Estados a un menor coste, hecho que se traduce según Paul Krugman y Maurice Obstfeld<sup>13</sup>, en la intensificación de las relaciones comerciales de los Estados al partir de sus diferencias mutuas, es decir, “se benefician mediante la relación de lo que cada país sabe hacer relativamente bien, logrando conseguir economías a escala en la producción”<sup>14</sup>.

---

<sup>10</sup> FAZIO VENGOA, Hugo. La Globalización como un proceso de larga duración. En: Reflexión Política. Bogotá. Año 3. Nº 5, junio de 2001. p. 1-20.

<sup>11</sup> UNCÉTA SATRÚSTEGUI, Koldo. Teoría y práctica del Comercio Internacional: mitos y realidades. En: Boletín ICE Económico (Información Comercial Española). Madrid. Nº 2730, Mayo 27 a Junio 9 de 2002. p. 31.

<sup>12</sup> Ibíd., p. 31.

<sup>13</sup> KRUGMAN, Paul R & OBSTFELT, Mauricio. Economía Internacional. Teoría y Política. Cuarta Edición. Madrid: Mc Graw Hill, 1999. p. 11.

<sup>14</sup> Ibíd., p.11.



De hecho, Adam Smith sugirió “la especialización de cada país en la producción de aquellos bienes, en los cuales tuviera mayor ventaja para su posterior comercialización en el mercado exterior”<sup>15</sup>, se basó entonces en la teoría de las ventajas absolutas. No obstante, David Ricardo<sup>16</sup>, presentó su teoría de la *ventaja comparativa* que sentó las bases del Comercio Internacional al llenar los vacíos que la primera teoría (Smith) había expuesto, afirmando que los beneficios están en función de la ventaja relativa y no absoluta, en razón de que la capacidad real de exportar bienes y servicios por parte de una región o país, no depende de la capacidad de producirlos a menores costos sino de su productividad relativa comparada con el resto del mundo.

Aún así, el modelo Ricardiano fue criticado por algunos autores como Krugman y Obstfeld, quienes consideraron que las economías que se especializan en pocos productos pueden llegar a experiencias fallidas, sumado a ello, otros expresaron además que “el modelo Ricardiano tampoco señala las diferencias reales de recursos entre países”<sup>17</sup>; criterio importante en el comercio porque de ello depende el crecimiento económico y bienestar de las naciones.

Con el devenir del siglo XX la teoría del Comercio Internacional, sufrió algunos cambios y realizó nuevas propuestas en respuesta a los cabos sueltos dejados por el modelo Ricardiano; muestra de ello es la formulación del modelo Heckscher-Ohlin, que expresó cómo la ventaja comparativa de los países está determinada por la “distinta dotación de factores, entre ellos”<sup>18</sup>, análisis conocido como la *teoría de las proporciones factoriales*, es decir, que las naciones siempre terminan exportando los bienes que implican un uso intensivo de los recursos relativamente abundantes.

Es por esta razón que los Estados promueven el desarrollo del Comercio Internacional, a través de acuerdos bilaterales y multilaterales de integración económica, en la medida en que buscan potenciar las bondades del intercambio de bienes y servicios como también “aprovechar las ventajas de la especialización y las economías de escala; promover el desarrollo técnico y las innovaciones del estable industrial; aumentar el empleo y el crecimiento y mejorar los niveles de bienestar”<sup>19</sup>. Adicionalmente, el Comercio Internacional permite a los Estados potenciar su crecimiento económico, siempre y cuando sus economías sean abiertas; circunstancia que permite demostrar tasas de crecimiento mayores.

---

<sup>15</sup> UNCÉTA, Op.cit., p. 34.

<sup>16</sup> *Ibíd.*, p. 34.

<sup>17</sup> ARÉVALO LUNA, Guillermo. El tratado de libre comercio TLC y el Crecimiento regional. *En*: Apuntes del Cenes. Tunja. N° 38. Segundo semestre de 2004. p. 169-197.

<sup>18</sup> UNCÉTA, Op. cit., p. 34.

<sup>19</sup> ARÉVALO, Op. cit., p. 10.

## 1.2.2 Acerca del Derecho Económico Internacional

Pues bien, en este escenario ideal de intensas e intrincadas relaciones económicas que sugieren a los Estados la promoción del Comercio internacional, se observa la reconfiguración y actualización del orden económico mundial; en el cual debe existir una relación obligatoria entre el Derecho y el orden económico, “conformado por estructuras, procesos, instituciones y normas jurídicas que se encargan de regular las transacciones comerciales y financieras en las relaciones económicas internacionales”<sup>20</sup>.

En este sentido, autores como Matthias Herdegen<sup>21</sup> han expresado que el intercambio económico está enmarcado en una red de normas, principios y demás fuentes legales que se relacionan con las diversas actividades económicas de los Estados, las organizaciones internacionales y las empresas privadas; circunstancia que tiende a consolidar ordenamientos jurídicos nacionales, de derecho internacional y de la integración, que dirigen u orientan el intercambio económico internacional; “de ahí se deduce una visión jurídica global del ordenamiento económico internacional: el Derecho internacional económico”<sup>22</sup>.

De hecho, la expresión “Derecho económico internacional”<sup>23</sup> comenzó a ser utilizada hasta hace unos años en diferentes espacios y textos jurídicos, porque sugiere la revalorización del derecho internacional económico, ligado al objeto de estudio de algunas normas de Derecho internacional público, Derecho nacional y Derecho internacional privado entre otras. De este modo, su materia de estudio está conformada por la contribución de distintas disciplinas jurídicas tradicionales, que hacen posible la articulación entre derecho internacional económico y el derecho nacional de los Estados.

La nueva regulación del Derecho económico internacional, dinamiza el comercio y hace posible la circulación de bienes, servicios, capitales, personas y factores de producción; revaloriza la posición legal de los particulares, las grandes compañías multinacionales, las relaciones entre inversionistas privados, las nuevas formas contractuales, como también la solución de conflictos e intereses de agentes económicos que hacen parte de esta novedosa disciplina.

---

<sup>20</sup> PASTRANA BUELVAS, Eduardo. Institucionalización de las relaciones económicas internacionales Globalización VS regionalización de la economía. Cali: Universidad Santiago de Cali, 2000. p. 28-29.

<sup>21</sup> HERDEGEN, Matthias. Derecho Económico Internacional. Medellín: Biblioteca Jurídica Diké, 1998. p. 20.

<sup>22</sup> *Ibíd.*, p. 20.

<sup>23</sup> *Ibíd.*, p. 21.

De otra parte, Herdegen<sup>24</sup> expresa como la función orientadora del Derecho en su tarea reguladora convierte al Derecho internacional económico en el Derecho internacional de la economía o en otro sentido, en “el derecho de la economía internacional”<sup>25</sup>, de allí que esta área jurídica apunte especialmente, hacia el ordenamiento de las relaciones económicas interestatales. En otras palabras, el Derecho económico internacional surge de la economía y crea el marco legal internacional y nacional para su desarrollo.

Asimismo, varios internacionalistas desde Pieter VerLoren, pasando por George Scharzenberger y Dominique Carreau, intentaron precisar en sus trabajos el propósito y alcance de esta disciplina. Unos y otros, coinciden en subrayar que:

El derecho internacional económico puede ser concebido como el sistema de reglas de derecho, creadas a través de la voluntad concurrente de los Estados o mediante el ejercicio del poder normativo atribuido a determinados órganos de algunas organizaciones internacionales, que regulan la denominada actividad económica transnacional, vale decir aquella que se desarrolla más allá de las fronteras formales de los Estados<sup>26</sup>.

Lo anterior significa que el Derecho internacional económico que hoy denominamos Derecho económico internacional, configura la estructura normativa del sistema económico internacional y de sus diversos actores: Estados, organizaciones internacionales, transacciones, ETN's, particulares; cuya interrelación sistémica hace posible el desarrollo de sus actividades económicas y el movimiento de las fuerzas productivas mediante el derecho.

Ahora bien, según Alberto Zelada Castedo<sup>27</sup>, diversos sectores de la doctrina afirman que el Derecho económico internacional, tiene por objeto la interpretación de los siguientes sistemas normativos:

Primero: Las normas de derecho internacional público aplicables a diversos aspectos o situaciones reales de las relaciones económicas internacionales.

---

<sup>24</sup> Según Carreau/ Juillard/Flory Schwarzenberger y Seidl-Hohenveldern , Citado por, HERDEGEN, Matthias. Derecho Económico Internacional. Medellín: Biblioteca Jurídica Diké, 1998. p. 24.

<sup>25</sup> Según Herdegen es el sentido dado por Behrens, Erler, Fikenstsch, P. Fisher, Grosfeld, Joerges. p. 24.

<sup>26</sup> ZELADA CASTEDO, Alberto. El derecho económico internacional. En: Estudios de Derecho Económico. Primera edición, Volumen 13. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, 1998. p. 106.

<sup>27</sup> ZELADA CASTEDO. Op.cit., p. 110.

Segundo: El conjunto normas de índole convencional o sea contenida en aquellos diversos tratados internacionales, tanto bilaterales como multilaterales, dedicados, específicamente, a regular diversas formas de relación económica entre Estados.

Tercero: Las normas propias de ordenamientos jurídicos especiales y particulares destinados a regular los procesos de integración regional<sup>28</sup>.

Para el estudio que nos ocupa, recurriré al tercer segmento de normas que integran el Derecho económico internacional, encargadas de regular a través de diferentes instrumentos internacionales, diversas posibilidades de acuerdos comerciales e interacciones económicas o acuerdos de asociación y cooperación entre Estados de orden regional o interregional, como es el caso del Acuerdo Comercial UE, Colombia y Perú.

### **1.2.3 Integración Económica**

En ese orden de ideas, se ha de considerar que el sistema internacional y el comercio internacional experimentan un proceso que les exige la facilitación de intercambios económicos; circunstancia que se ha intensificado durante las últimas décadas como resultado de la globalización económica y de las reglas propias de un modelo de libre mercado.

Hoy se encuentran diferentes ejemplos de estos procesos de integración que parten de logros regionales como CAN, MERCOSUR o NAFTA, hasta llegar a modelos de integración dura, como la Unión Europea; que ha avanzado en la construcción de toda una institucionalidad supranacional con atribuciones en materia política, jurídica, defensa, social, entre otras, después de consolidar un proceso pleno de integración económica.

El fortalecimiento y desarrollo de estos procesos de integración son prioritarios para los Estados y en términos de Luis Carlos SÁCHICA<sup>29</sup>, están conformados por acciones dirigidas a obtener el cumplimiento de objetivos conjuntos, satisfacer necesidades, aumentar el crecimiento económico y el bienestar de sus pueblos, articular funcionalmente intereses a través de mecanismos de concertación que hagan posible el trabajo conjunto y el cumplimiento de fines integracionistas en el ámbito económico, político e incluso sociocultural.

La mayoría de tratadistas convergen en expresar que la integración no es un suceso sino un proceso; enmarcado en varias etapas y desarrollado en forma

---

<sup>28</sup> *Ibíd.*, p.110.

<sup>29</sup> SÁCHICA, Luis Carlos. Derecho Comunitario Andino. Segunda Edición. Bogotá: Temis, 1990. p. 3.

paulatina y progresiva. Según el economista húngaro Bela Balassa<sup>30</sup>, se puede hablar de cinco etapas o grados de integración, sin embargo, se incluye una etapa preliminar llamada área de preferencias arancelarias, según el estudio de Ricardo Basaldúa, así:

**1.2.3.1 Área de preferencias arancelarias**<sup>31</sup>. Definida como un acuerdo entre varios Estados, que se conceden un trato preferencial en diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio recíproco, no extensibles a terceros. Esta área se puede dividir a su vez en:

- a. Área de preferencias arancelarias propiamente dichas, en la cual las concesiones arancelarias son exclusivamente a los derechos aduaneros que gravan la exportación e importación de mercaderías.
- b. Área de preferencias aduaneras, donde no sólo se limitan a las restricciones arancelarias, sino que puede contemplar también otros tributos aduaneros, que se aplican con ocasión de la exportación o la importación, pudiendo contemplar tanto restricciones directas como indirectas.
- c. Áreas de preferencias económicas, que abarcan aspectos que no son de naturaleza aduanera, pero que hacen un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que ésta ha sido importada<sup>32</sup>.

Aunque este es un grado de integración incipiente, algunos autores consideran que resulta válido mencionarlo, por cuanto, constituye un primer paso hacia un proceso de integración más avanzado.

Ahora bien, volviendo a las etapas de integración propuestas por Belassa<sup>33</sup> se encuentran:

**1.2.3.2 Zona de Libre Comercio.** Constituye un proceso en el que dos o más Estados suprimen trabas aduaneras y comerciales entre sí y permiten la libre circulación de bienes y servicios, manteniendo frente a terceros su propio arancel de aduanas y su propia política comercial.

Para llegar a una Zona de Libre Comercio, los Estados participantes se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios. Lo anterior significa que el objetivo de la creación de una zona de libre comercio es

---

<sup>30</sup> BALASSA, Bela. Teoría de la integración económica. México, D.F.: Biblioteca Uteha de Economía, 1964. p. 2.

<sup>31</sup> BALSADÚA, Ricardo. La Organización mundial del Comercio y la regulación del Comercio Internacional. Buenos Aires: Lexis Nexis, 2007. p. 667.

<sup>32</sup> BALSADÚA, Op.cit., p. 655.

<sup>33</sup> BELASSA, Op.cit., p.2.

aprovechar las ventajas de la economía a escala y en consecuencia, aumentar la dimensión y productividad de las empresas existentes, sin la existencia de trabas comerciales o barreras arancelarias importantes.

**1.2.3.3 Unión Aduanera.** Esta etapa supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de bienes y servicios de países miembros, hasta adoptar un arancel externo unificado.

Según Arnaud, la unión aduanera perfecta debe reunir las siguientes condiciones: “1) la completa eliminación de tarifas entre sus Estados miembros, 2) el establecimiento de una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión y 3) distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada”<sup>34</sup>.

**1.2.3.4 Mercado Común.** El Mercado Común implica la existencia de una unión aduanera, tal como se ha definido en el punto anterior, y la libre circulación de los factores de la producción, capital, trabajo, bienes y servicios. Algunos autores también contemplan la coordinación de políticas macroeconómicas en esta etapa.

**1.2.3.5 Unión Económica.** Supone la existencia de un Mercado Común para luego establecer y armonizar políticas macro y microeconómicas comunes, política monetaria, fiscal, crediticia, financiera, industrial, agrícola; cuyo ejemplo por excelencia es el caso la Unión Europea<sup>35</sup>; que funciona a través de la fusión de políticas sociales y económicas que unifican varios aspectos como los descritos y que constituyen lineamientos obligatorios para los Estados miembros. La profundización y acento de la integración coincide con la limitación de las soberanías nacionales, cooperación internacional y coordinación.

**1.2.3.6 Integración económica completa.** Es el mayor grado de complejidad y profundidad de un proceso de integración, que no solo comprende el estanco económico sino también político, la consolidación de una verdadera supranacionalidad y la definición de una política exterior y de defensa de bloque.

Con esta breve presentación que contextualiza al lector en las generalidades propias del comercio internacional, el derecho económico internacional y las etapas de integración económica, se abordará en el capítulo siguiente algunos antecedentes propios del proceso de integración y relaciones económico-comerciales entre la Unión Europea y América Latina, con especial énfasis en el caso colombiano.

---

<sup>34</sup> ARNAUD, Vicente. MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional. Argentina: Aboledo-Perrot, 1996. p. 25.

<sup>35</sup> GARCIA MENÉNDEZ. José Ramón. Paul Krugman e os novos enfoques de economia internacional. En: Análisis empresarial: Revista trimestral de información económica ISSN 0214-4646, N°. 27, 1998, p. 95-100.

## 2. ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS UNIÓN EUROPEA – AMÉRICA LATINA. *El caso colombiano*

### 2.1 RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA

#### 2.1.1 Génesis y desarrollo

Una vez presentado el marco conceptual de este trabajo, es posible abordar el tema de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina, paso obligado en la contextualización teórica de esta investigación.

Según Gabriel Ramnjas<sup>36</sup>, durante los últimos lustros la Unión Europea ha incrementado su posición de relevancia en las relaciones internacionales, circunstancia que ha implicado cambios en las relaciones para los países participantes como también para terceros Estados. Lo anterior se traduce en que:

(...) Se han modificado las relaciones en lo económico, lo político, en materia de cooperación técnica y en lo cultural en general. Los países miembros de la Unión Europea, mediante la unión de esfuerzos, vienen recobrando su preeminencia en las relaciones internacionales: y a su vez se ubican en el mayor grado de importancia en las agendas de política exterior de los gobiernos alrededor del globo<sup>37</sup>.

Es por esta razón que América Latina se constituye en un foco de atención de la Unión Europea, como una región promisoría para el desarrollo de las relaciones económicas y de cooperación en diferentes ámbitos, “zona de crecimiento para las exportaciones de la UE e importante destino para sus inversiones”<sup>38</sup>. De otra parte, para América Latina, la UE representa “la segunda fuente más importante de inversiones extranjeras y el principal donante de ayuda”<sup>39</sup>, cooperación que duplica la de Estados Unidos.

---

<sup>36</sup> RAMJAS SAAVEDRA, John Simón Gabriel. Las relaciones de Colombia y América Latina con Europa. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2006. p. 17.

<sup>37</sup> *Ibíd.*, p. 17.

<sup>38</sup> *Ibíd.*, p. 18.

<sup>39</sup> FERES, Christian y SANAHUJA, José Antonio. Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea- América Latina. *En*: América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria. Barcelona: Icaria, 2006. p.25.

En esa línea evolutiva, es claro que las relaciones UE y América Latina durante los últimos años han intentado avanzar en la consolidación de procesos interregionales y regionales de integración que han hecho prioritaria la redefinición de estrategias por medio de una “asociación estratégica” para EU, que espera el cumplimiento de objetivos, intereses comunes, armonizados a la realidad y dificultades Latinoamericanas.

Así pues según el estudio realizado por Christian Feres y José Antonio Sanahuja<sup>40</sup>, la UE ha desplegado el proceso de integración latinoamericana en diferentes etapas así:

Una *primera etapa* avanza desde la perspectiva comercial con políticas basadas en el apoyo a instituciones de la integración y la constitución de uniones aduaneras, complementadas con asistencia técnica y política. También, como parte de esa estrategia se plantean acuerdos de asociación con MERCOSUR, Centroamérica y el área andina.

La *segunda etapa* resulta de una propuesta “interregionalista” hecha por los Consejos de Corfú y de Essen en (1994) que invitan a la implementación de:

(...) una asociación birregional basada en una red de acuerdos de acuerdos de asociación y de libre comercio con Mercosur, Chile y México, compatibles con las normas de la OMC, y de los acuerdos de cooperación de tercera generación con los países andinos y con Centroamérica, que no incluirían zonas de libre comercio, debido a su menor nivel de desarrollo. Ese diseño respondía a intereses económicos emergentes y de la unión europea y de América Latina, interesada en diversificar sus vínculos externos, reflejaba la heterogeneidad de la región; y era la respuesta al nuevo regionalismo y al desafío del ALCA<sup>41</sup>.

Posteriormente, *tercera etapa*, el escenario se transforma y la estrategia inicial se adapta como resultado del estancamiento del ALCA que supone la negociación de acuerdos de Libre comercio entre Estados Unidos con países o grupos concretos. Lo anterior supone que “allí donde los TLC, pueden afectar intereses europeos-

---

<sup>40</sup> FERES y SANAHUJA, Op.cit., p.68.

<sup>41</sup> Ibíd., p.90.



Chile y México, la UE ya ha firmado los correspondientes acuerdos de asociación (...)”<sup>42</sup>.

En atención a esta situación los países andinos y centroamericanos, con apoyo de algunos Estados miembros comienzan a rechazar el modelo de dos velocidades que sólo les permite acuerdos de tercera generación y solicita su acceso a verdaderos acuerdos de asociación; la comisión se pronuncia recordando sus asimetrías, los impactantes costes para sus economías y las dificultades para el mantenimiento de preferencias arancelarias.

Por último, *la cuarta etapa* retoma el objetivo de la I Cumbre de la Unión Europea y América Latina, realizada en Río de Janeiro-1999, que promueve la conformación de una Asociación Estratégica Interregional a través de instrumentos jurídicos denominados acuerdos de asociación, y que en la IV Cumbre de Unión Europea – América Latina y el Caribe, celebrada en Viena, Austria, en mayo de 2006, decide entablar una vez más el diálogo integracionista a través de la negociación por medio de Acuerdos de Asociación.

### 2.1.2. ¿Qué es un Acuerdo de Asociación?

Un acuerdo de asociación constituye un instrumento jurídico internacional que en términos de Luis Xavier Grisanti <sup>43</sup> supera la naturaleza y acuerdos marco de cooperación que utiliza la Unión Europea para sus relaciones con terceros países o agrupaciones.

Cuenta con las siguientes características<sup>44</sup>:

- a. Bilaterales: las partes están conformadas por un Estado, o grupo de integración y la Unión Europea y sus Estados Miembros.

El Acuerdo bilateral significa que la aplicación del mismo sólo depende de la voluntad de ambas partes. Este marco no impide iniciativas de las Partes con otros países o agrupaciones de países reconoce explícitamente esta posibilidad y señala que las Partes podrán mantener o establecer uniones aduaneras, zonas de libre comercio u otros arreglos comerciales siempre que con ello no alteren los derechos y obligaciones convenidas.

---

<sup>42</sup> Ibíd., p.90.

<sup>43</sup> GRISANTI, Luis Xavier. Citado por: VILCHES, Prisea. Los Acuerdos de Asociación: un reto común para la Unión Europea y la Comunidad Andina. Consulta en línea [14-02- 2012]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/Studies/CANAsoc\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/Studies/CANAsoc_s.pdf)>

<sup>44</sup> Ibíd. p. 2.

- b. Estable: es un acuerdo internacional negociado de tal forma que las partes cumplan con las obligaciones pactadas, dispone de normas específicas que aseguran su observancia, sumado a mecanismos de solución de controversias en el ámbito económico y comercial, que lo dotan de certeza.
  
- c. Evolutivo y mixto; se constituye a través de una de negociación, cuidadosa y progresiva, compuesta por varios componentes: *Diálogo político, Cooperación y acuerdos económicos y comerciales.*

Entonces, los acuerdos de asociación descansan en el establecimiento de compromisos mutuos en tres áreas complementarias:

Una de ellas corresponde al diálogo político que persigue la adopción de posiciones conjuntas en temas de trascendencia internacional, y de interés bilateral o regional en materias como: principios democráticos, derechos humanos, protección al medio ambiente, fortalecimiento del Estado social de Derecho, entre otros.

Dos, cooperación, supera la ayuda financiera y promueve la búsqueda de instrumentos que logren el cumplimiento de objetivos comunes armonizando el eje diálogo político e integración comercial.

Por último, el componente comercial; implica el establecimiento de una zona de libre comercio y el fortalecimiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con los cuales algunos productos ingresan a la UE sin pagar aranceles o ingresan a este mercado con preferencias, de allí que, se promuevan estrategias de integración mucho más sólidas, encaminadas a la creación y negociación de Tratados de Libre Comercio.

**Gráfico1: Áreas complementarias de los acuerdos de asociación**



**Fuente:** Propia

En suma los acuerdos de asociación, son instrumentos de integración integral utilizados por la UE para intensificar y consolidar sus relaciones con América Latina, muestra de este esfuerzo se evidencia en las negociaciones realizadas con: México, Centroamérica, Chile, MERCOSUR y CAN, ejercicios que han marchado a diferentes velocidades y resultados.

Ahora bien, continuando con la presentación de las relaciones económicas y comerciales entre la Unión Europea y América Latina, resulta pertinente hacer referencia al papel realizado por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que ha hecho posible la dinamización de los intercambios europeos con otras regiones del globo.

### **2.1.3 Las relaciones económicas UE – América Latina y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y (SGP) plus para Colombia.**

Según el estudio realizado por Rocío Pachón Pinzón<sup>45</sup>, el Sistema Generalizado de Preferencias SGP, fue creado como una estrategia para estimular el desarrollo comercial, esta ha sido la dinámica aplicada por la UE en el ejercicio de sus relaciones con terceros Estados, por lo que además del intercambio comercial, la Unión también ha implementado desde 1971 el instrumento de concesión de preferencias arancelarias con el fin de apoyar la estabilización, acelerar el crecimiento y promover la diversificación y competitividad económica de países en desarrollo.

Ahora bien, la Comisión Europea para Colombia define el SPG de la siguiente manera:

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), es un esquema arancelario preferencial autónomo y temporal, por medio del cual la Unión Europea otorga franquicia total o parcial a las importaciones procedentes de 178 países y territorios en desarrollo. El sistema de la Unión Europea ofrece beneficios especiales a los 49 países menos desarrollados y a los países que cumplen determinadas normas básicas en el ámbito laboral y en el del medio ambiente. La UE concede preferencias sin exigir contrapartidas a los países beneficiarios<sup>46</sup>.

Es decir que, el Sistema Generalizado de Preferencias SGP, tiene por objeto estimular el desarrollo comercial, la diversificación de las economías y el otorgamiento de un tratamiento arancelario preferencial para países que no pertenecen a la UE y a los que durante las últimas décadas se les ha ofrecido acceso a las exportaciones bajo condiciones arancelarias preferentes, cual es el caso latinoamericano.

---

<sup>45</sup> PACHON PINZÓN, Rocío. La gestión y la negociación de Colombia ante la UE frente a un caso de estudio como es el Sistema Generalizado de Preferencias /SGP Régimen droga y SGP plus. Documento de investigación 15. Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario, 2006. p. 10.

<sup>46</sup> DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA PARA COLOMBIA. Relaciones económicas. Consulta en línea [11-10-2010] disponible en línea:

<[http://ec.europa.eu/delegations/colombia/eu\\_latin\\_america/economical\\_relations/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/delegations/colombia/eu_latin_america/economical_relations/index_es.htm)>

No obstante, Gabriel Ramjas<sup>47</sup> narra como durante los años ochenta el sistema presentaba algunas limitaciones que dificultaban el acceso al mercado europeo pues “las preferencias se limitan básicamente a concesiones arancelarias”, es decir, se mantenían las barreras no arancelarias, como contingentes, topes, y los requisitos administrativos (incluyendo los fitosanitarios), que en muchos casos eran más difíciles de superar que los altos aranceles.

Durante los años noventa se intentó favorecer un poco más a países en situaciones especiales (andinos y centroamericanos), “ la Unión Europea creó unos subsistemas dentro del SGP”<sup>48</sup> que contenían preferencias mayores para estimular sus exportaciones al mercado comunitario, en el caso del banano y de algunas frutas.

Para los demás países la UE, creó estrategias para promover sus relaciones comerciales con América Latina en condiciones de igualdad. Asimismo, los países de la región latinoamericana establecieron medidas para favorecer los procesos de integración y facilitar así la integración e inversión extranjera, disminuyendo el número de cortapisas para estimular de esta manera el flujo de capital.

Así pues, entre 1991 y 2005, se establece un sistema de preferencias generalizadas (SGP) para la Comunidad Andina, que dadas las condiciones históricas, sociales y políticas de aquel entonces relacionadas con el tráfico de drogas, exigieron la implementaron el *SGP droga*, a fin de apoyar la lucha contra la producción y comercio ilícito de drogas en estos países, aún cuando la Unión Europea contaba con cuatro (4) regímenes especializados, sintetizados por Rocío Pinzón<sup>49</sup> el en siguiente cuadro, fruto de su investigación “Grandes tendencias de la política exterior colombiana hacia la Unión Europea: desafíos y oportunidades en el siglo XXI”:

---

<sup>47</sup> RAMJAS SAAVEDRA, Op.cit., p.176-177.

<sup>48</sup> *Ibíd.*, p. 177.

<sup>49</sup> PINZÓN PACHON., Op.cit. p. 12-13.

**Cuadro Nº 1: Regímenes de preferencias arancelarias concedidos por la Unión Europea**

Tipo de régimen	Condición tácita de reciprocidad	Países o regiones
Régimen general	No presenta condición de reciprocidad directa quizás es la más amplia. Este tipo de SGP prevé la suspensión o reducción de aranceles para un grupo de productos de todos los países en desarrollo en función de sus sensibilidades. Es un mecanismo de carácter unilateral, no recíproco, ni discriminatorio que permite a los productos manufacturados y agrícolas ingresar en el mercado comunitario con una exoneración total o parcial de los derechos de aduana.	Todos los países y regiones con los que la UE concede preferencias arancelarias. Asia África Medio Oriente Centroamérica Latinoamérica
Régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga	Exige el diseño de programas de lucha contra la producción y tráfico de drogas. Con ello pretende brindar oportunidades de exportación que favorezcan los cultivos de sustitución de las producciones de coca. Los beneficios son la rebaja del 100% del gravamen aduanero para casi 90% de las exportaciones provenientes de los países beneficiarios. Excluye en particular el banano, los cítricos, la leche y la carne bovina además de los artículos con arancel cero.	Comunidad Andina, Centroamérica y Pakistán. Este último desde 2001. Los países son Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Pakistán, Panamá, Perú, y Venezuela.

<p>Régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales</p>	<p>Respetar las evaluaciones, los comentarios, las decisiones, las recomendaciones y las conclusiones disponibles de los distintos órganos de control de la OIT, especialmente, a la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los derechos fundamentales y principios de los trabajadores.</p>	<p>Países que cumplen las llamadas normas laborales básicas establecidas en las ocho convenciones de la OIT relativas a las cuatro áreas sobre los principios y derechos fundamentales en el trabajo: la eliminación de todas las formas de trabajo forzado u obligatorio, la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva, la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación y la abolición del trabajo infantil<sup>50</sup>.</p>
<p>Régimen especial de estímulo a la protección del medio ambiente</p>	<p>Tener en cuenta los nuevos avances respecto a las normas y los sistemas de certificación medio ambiental acordados Internacionalmente.</p>	<p>Países que soliciten su inclusión en dicho régimen -no pueden solicitar las empresas individuales-, siempre que cumplan las normas internacionales referentes a la gestión sostenible de los bosques Tropicales<sup>51</sup>.</p>
<p>Régimen especial en favor de los países menos desarrollados</p>	<p>Es el único que no exige condicionalidad. Los beneficiarios son los países denominados por las Naciones Unidas como países menos avanzados (PMA), dentro de los cuales se encuentra Haití como único país de América Latina y el Caribe. Los productos originarios de estos países entran a la Unión Europea sin</p>	<p>Afganistán, Angola, Bangladesh, Burkina, Burundi, Benin, Bután, Congo, República Centroafricana, Cabo Verde, Yibuti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Haití, Camboya, Kiribati, Islas Comoras, Laos, Liberia, Lesoto, Madagascar, Myanmar, Mongolia, Mauritania, Maldivas, Malawi,</p>

<sup>50</sup> El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG, Comisión Europea, Dirección General de Comercio.

<sup>51</sup> El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG, Comisión Europea, Dirección General de Comercio.

	aranceles y sin restricciones cuantitativas.	Mozambique, Níger, Nepal, Rwanda, Islas Salomón, Sudán, Sierra Leona, Senegal, Somalia, Santo Tomé y Príncipe, Chad, Togo, Tuvalu, Tanzania, Uganda, Vanuatu, Samoa, Yemen, Zambia.
--	--	---

**Fuente:** PACHON PINZÓN, Rocío. La gestión y la negociación de Colombia ante la UE frente a un caso de estudio como es el Sistema Generalizado de Preferencias /SGP Régimen droga y SGP plus. Documento de investigación 15. Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario, 2006. p. 12-13.

En virtud de este régimen, Colombia aplicó entre 1991 y 1994 el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que otorga ventajas a productos agrícolas, más adelante, entre 1995-1998 se implementa el SGP- drogas, además, se expande los beneficios arancelarios a bienes manufacturados e industriales y el último periodo entre 1999 y 2001, que mantiene las preferencias concedidas.

Continuando este recorrido el 23 de junio de 2008 la Unión Europea adopta el reglamento SGP N° 980, a partir del cual, se contemplan tres sistemas preferenciales: “el General SGP, el SGP Plus y el régimen en beneficio de los Países Menos Adelantados, PMA”<sup>52</sup>, de esta forma se logra la liberación arancelaria para algunos productos sensibles, dicho reglamento entró en vigencia el 1 de junio de 2005 para Colombia, por un periodo de diez años hasta 2015 con revisiones periódicas en 2008 y 2011.

Con el SGP plus los productos beneficiados fueron: “flores (2,5%), aceites vegetales (1,9%), textiles y confecciones (1,4%), extractos de café (1,3%), camarones (1,2%), atún (0,6%), y, en menores montos: artículos de cerámica y vidrio (0,3%), preparaciones alimenticias (0,3%), cacao (0,2%), calzado (0,2%), cueros y sus manufacturas (0,2%), entre otros”<sup>53</sup>. Por otra parte, los productos industriales cubiertos por el SGP plus correspondieron al 14.2%. Ahora bien, algunos productos no fueron cobijados por el SGP plus como el carbón, café, ferroníquel, cueros, pieles enteras, maracuyá y otras frutas, papel, libro. Se

<sup>52</sup> MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Sistema Generalizado de Preferencias. Consulta en línea [15-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10158&dPrint=1>>

<sup>53</sup> MISIÓN PYME. Comisión Europea aprueba el reglamento SGP plus. Párrafo 7. Consulta en línea [15-01-2013]. Disponible en línea: <<http://www.misionpyme.com/cms/content/view/2415/51/>>



destaca el banano como uno de los principales productos de exportación gravado con un arancel de €176/ton<sup>54</sup>.

Con el Acuerdo Comercial Unión Europea y Colombia se espera dejar de lado el SGP plus e implementar los términos de la negociación antes de 2015.

#### 2.1.4 Relaciones comerciales

La Unión Europea domina hoy por hoy el 20% del comercio global, es el segundo mayor socio comercial de América Latina, después de Estados Unidos. No obstante, América Latina tiene una participación baja, dentro de ese mercado.

El volumen del comercio entre América Latina y la Unión Europea entre los años 1990 y 2006 se duplicó, siguiendo así una tendencia generalizada en el comercio mundial. Los 20 países de América Latina se reparten el 6% del comercio exterior de la Unión Europea.

América Latina exporta a la Unión Europea, productos agrarios y materias primas. La UE, por su parte, vende a América latina máquinas, material para el transporte y productos químicos, según cifras de 2007.

#### Gráfico N°2. Los más importantes socios comerciales de la Unión Europea



Fuente: EUROSTAT, 2007

Fuente: EUROSTAT 2007

---

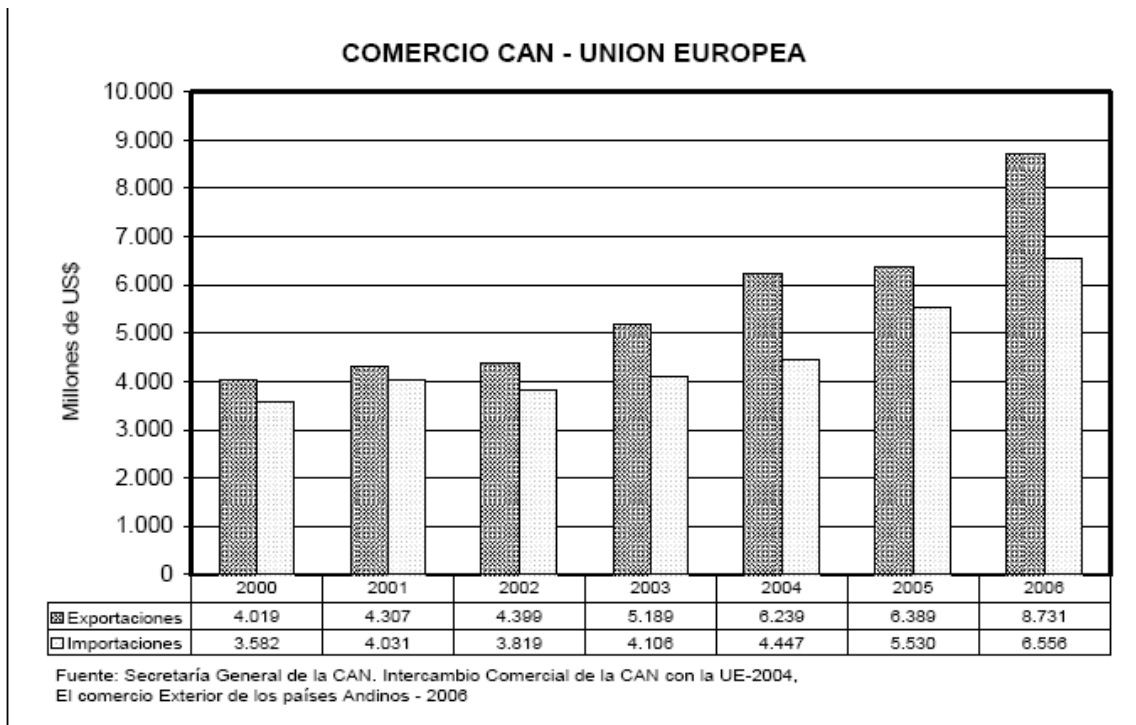
<sup>54</sup> Ibíd. , párrafo 7-12.

Sin embargo, las exportaciones de América Latina según la CEPAL<sup>55</sup>, han caído durante los últimos años a causa de la crisis internacional.

**2.1.4.1 Relaciones comerciales UE-CAN.** La Unión Europea es el segundo socio comercial de la Comunidad Andina de Naciones conformada por: Perú, Ecuador, Bolivia y Colombia; después de Estados Unidos. Según datos oficiales en 2006 el 15% de las exportaciones totales de los países andinos se dedicaron a la UE y a su vez de ésta se realizaron un 13 % de importaciones.

Los países andinos se beneficiaron del acceso preferencial de sus productos a la Unión europea a través del régimen especial (SGP de la droga ahora SGP plus).

**Gráfico N°3. Comercio CAN - UE**



Fuente: Ministerio de Industria y Comercio- Colombia.  
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/negociaciones/CAN-UE/EstructuraAcuerdo.pdf>

<sup>55</sup> CEPAL. Comunicados de prensa. Exportaciones de América Latina y el Caribe sufren desaceleración por causa de crisis internacional. Consulta en línea [15-01-2013]. Disponible en línea: <<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/2/47992/P47992.xml&xsl=/pre nsa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl> >

Según información del MINCOMEX,<sup>56</sup> los principales productos de exportación andina hacia la Unión Europea son: Minerales de zinc y sus concentrados (Bolivia y Perú), hulla bituminosa, café sin descafeinar y sin tostar y ferróníquel (Colombia), banano (Colombia y Ecuador), camarones y langostinos (Ecuador), cátodos de cobre refinado, minerales de cobre (Perú); productos que concentran más del 90% de las exportaciones andinas a Europa.

Por otra parte, las importaciones provenientes de la Unión Europea al mercado de la CAN, han registrado un crecimiento en los últimos años, representadas en algunos de los siguientes productos: máquinas para clasificar, cribar o reparar, lavar tierras, piedras u otras materias sólidas, aparatos emisores de radiotelefonía o radiotelegrafía y aeronaves. Según datos del ministerio de Industria y comercio Colombiano el principal mercado importador de la UE es el colombiano.

De lo anterior, se deduce que para América Latina y en particular para Colombia, resulta conveniente la penetración en el mercado europeo con producción diversificada, “que involucre más valor agregado y que haga posible la consecución y entrada de más divisas al país,; necesarias para conseguir a mediano plazo un crecimiento sostenido y mejorar con ello el nivel de vida de la población”<sup>57</sup>. Esto último es posible si América Latina y Colombia aumentan los índices de productividad y competitividad de las exportaciones, mejoran la calidad de la producción y profundizan la relación capital- trabajo o máquinas hombre, además de incorporar más progreso técnico en el proceso productivo, amén de una adecuada política comercial por parte de cada uno de los Estados de la región. Sumado a la necesidad de lograr la disminución de costos de importación de los bienes de capital y materias primas originarios de la Unión Europea, a través de la negociación de preferencias arancelarias lo que permitiría la renovación de equipos y el mejorar la competitividad de los productos nacionales.

**2.1.4.2. Relaciones comerciales UE- Colombia.** De acuerdo con la información proporcionada por el Ministerio de Industria<sup>58</sup>, Comercio y Turismo, la Unión Europea ha sido uno de los socios tradicionales más importantes de Colombia después de Estados Unidos y Venezuela.

---

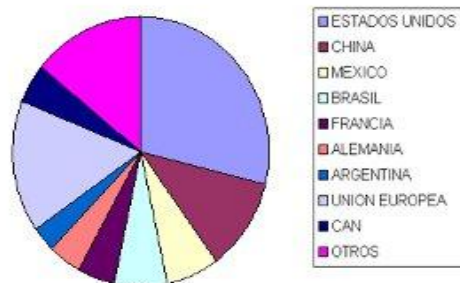
<sup>56</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO y TURISMO COLOMBIANO, Op.cit., p.30.

<sup>57</sup> ARÉVALO., Op.cit, p.109.

<sup>58</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. Unión Europea perfil económico y comercial, relaciones comerciales de Industria y turismo Colombia – Unión Europea. Consulta en línea [21-11 -2010]. Disponible en línea: < <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/PerfilUECioInversionTurismoJunio-09.pdf>> p. 1.

## Gráfico N° 4 Importaciones colombianas 2009 y principales destinos de exportación

Importaciones Colombianas por Destino 2009



Fuente: Delegación de la Unión Europea para Colombia<sup>59</sup>

## Cuadro N° 2. Colombia destino de las exportaciones 1994-2012

Fuente: DANE2012.

Colombia, destino de las exportaciones  
1994 - 2012<sup>9</sup>

Millones de dólares FOB

Destino	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Total exportaciones <sup>1</sup>	8.538	10.201	10.648	11.549	10.866	11.617	13.158	12.330	11.975	13.129	16.788	21.190	24.391	29.991	37.626	32.853	39.820	56.954	54.690
Aladi	1.492	2.393	2.299	2.659	2.633	2.233	2.958	3.420	2.962	2.576	4.218	5.286	5.828	8.838	10.880	8.387	7.261	9.858	10.079
Comunidad Andina de Naciones	1.134	1.987	1.847	2.120	2.144	1.651	2.185	2.771	2.344	1.908	3.250	4.182	1.988	2.148	2.456	2.136	3.063	3.447	3.396
MERCOSUR	132	177	180	231	201	228	352	219	131	118	187	197	250	558	806	694	1.195	1.710	1.500
<sup>9</sup> Unión Europea	2.559	2.552	2.470	2.670	2.527	1.994	1.820	1.755	1.648	1.914	2.355	2.819	3.335	4.362	4.790	4.699	4.976	8.868	8.139
Principales países de destino																			
Estados Unidos	2.991	3.527	4.141	4.262	4.049	5.616	6.524	5.255	5.164	5.779	6.611	8.480	9.650	10.373	14.053	12.879	16.748	21.705	19.914
Venezuela	545	967	779	990	1.146	923	1.308	1.742	1.127	696	1.627	2.098	2.702	5.210	6.092	4.050	1.423	1.750	2.516
Alemania	872	734	604	730	684	486	434	428	332	265	265	339	360	553	638	365	250	419	326
Ecuador	325	428	425	541	582	330	467	710	825	780	1.015	1.324	1.237	1.276	1.500	1.257	1.825	1.909	1.878
Bélgica	321	294	294	340	318	284	224	210	241	228	290	368	369	389	460	409	450	621	444
Perú	241	567	613	543	370	358	373	277	353	396	548	710	692	806	855	788	1.132	1.397	1.407
Japón	364	353	349	362	269	245	230	165	194	202	263	330	324	395	372	336	511	528	334
México	108	90	89	114	129	202	230	262	311	360	526	611	582	495	617	536	638	705	777
Resto de países	2.770	3.242	3.354	3.666	3.320	3.174	3.368	3.281	3.428	4.422	5.642	6.930	8.475	10.493	13.041	12.233	16.842	27.919	27.094

Fuente: DAN-DANE Cálculos: DANE

<sup>1</sup>La suma de los parciales no es equivalente al total de las exportaciones

\* Correspondiente al periodo enero-noviembre de 2012

<sup>9</sup> Se incluyen en la Unión Europea los 27 países miembros actuales

[http://www.dane.gov.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=76&Itemid=56](http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56)

<sup>59</sup> DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA PARA COLOMBIA. Relaciones comerciales Unión Europea – Colombia. Consulta en línea [15-01-2013]. Disponible en línea: [http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu\\_colombia/political\\_relations/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm)

Las actuales relaciones entre Colombia y la Unión Europea comprenden intercambios comerciales y financieros, sin soslayar la inversión extranjera directa europea en nuestro país, que se canaliza hacia las industrias de petróleo, automotriz, petroquímica, farmacéutica entre otras.

En materia comercial, los intercambios han aumentado en los últimos años, “los bienes que exporta Colombia al resto del mundo y Europa en particular se dividen en tradicionales y no tradicionales”<sup>60</sup> así:

Bienes tradicionales: petróleo y sus derivados, café, carbón, ferróniquel.

Bienes no tradicionales obtenidos de la industria como productos químicos y metalúrgicos, textiles, confecciones, atún procesado, cartón, papel y productos de la agroindustria.

Hoy en día, los productos agrícolas de exportación colombiana denominados también *commodities* constituyen un 32 por ciento del universo arancelario total entre ellos se cuentan el café, tabaco, flores, banano, cacao, azúcar, oleaginosas entre otros, su característica más importante es la inestabilidad de los precios, circunstancia que afecta el ingreso nacional.

Por otra parte, las importaciones colombianas desde la UE, se han desenvuelto a la par que las exportaciones de Colombia a la UE, representadas prioritariamente por los siguientes rubros: “(...) aparatos de precisión, maquinaria y bienes de equipo, papel, cartón, química, vehículos, partes, productos agroalimentarios y otros. Se destacan los bienes de maquinaria y equipo, con el 42 % y productos químicos con el 23% total de las importaciones”<sup>61</sup>.

---

<sup>60</sup> ARÉVALO., Op.cit, p. 111-112.

<sup>61</sup> *Ibíd.*, p.112.

**Cuadro N° 3. Intercambio Comercial Colombia- UE (millones de US\$)**

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza de pagos	Comercio Global
2003	1, 864	2,182	-3.18	4.046
2004	2,340	2,308	32	4,648
2005	2,817	2,889	-72	5,706
2006	3,335	3,552	-217	6,887
2007	4,383	4,063	320	8,446
2008	4,790	5,300	-510	10.090
Marzo 2008	1,359	1,128	231	2,487
Marzo 2009	1,277	1,041	236	2,318

Fuente: DANE, DIAN, MINCOMERCIO 2009<sup>62</sup>

Para el año 2011 según el DANE, Colombia continúa concentrando la mayor parte de sus exportaciones en el petróleo y sus derivados, carbón, café y ferróniquel constituyendo estos productos el 69.8% del valor exportado. Por su parte, productos como “combustibles minerales, productos alimenticios y animales vivos (café, banano, flores, frutas, camarones, maíz blanco, azúcar, legumbres, hortalizas) constituyeron 87.2% de las exportaciones colombianas”<sup>63</sup>. Se observa una muy buena oportunidad de diversificación exportadora con los siguientes productos: jabones, cosméticos, calzado, confecciones, papel.

**Gráfico N° 5. Principales exportaciones colombianas por sectores en 2011**

**Principales exportaciones colombianas por sectores en 2011  
(En dólares FOB y porcentaje sobre el total)**

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y Banco de la República.



Fuente: Departamento Nacional de estadística (DANE) y Banco de la República. En: Cartilla Unión Europea –Colombia<sup>64</sup>.

<sup>62</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO., Op.cit, p.2.

<sup>63</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Cartilla Unión Europea –Colombia. Bogotá: Asistencia Técnica al comercio en Colombia, 2012. p. 13.

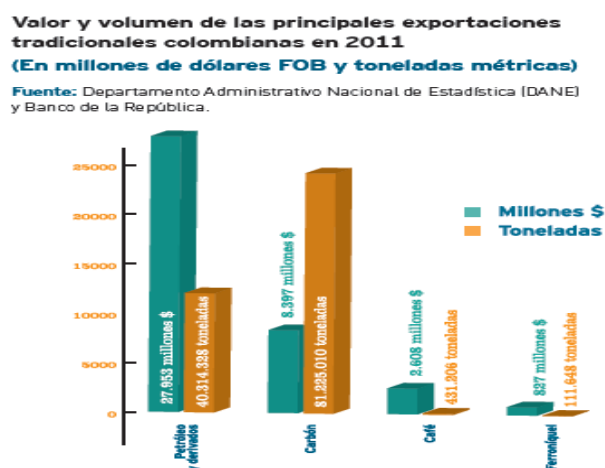
<sup>64</sup> *Ibíd* ., p. 13

## Gráfico N° 6. Valor de las principales exportaciones tradicionales y no tradicionales



Fuente: Departamento Nacional de estadística (DANE) y Banco de la República. En: Cartilla Unión Europea –Colombia<sup>65</sup>.

## Gráfico N° 7. Valor y volumen de las principales exportaciones tradicionales colombianas 2011



Fuente: Departamento Nacional de estadística (DANE) y Banco de la República. En: Cartilla Unión Europea –Colombia<sup>66</sup>.

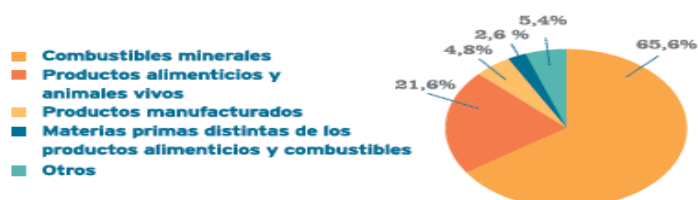
<sup>65</sup> *Ibíd.*, p. 13

<sup>66</sup> *Ibíd.*, p. 13

## Gráfico N° 8. Valor y volumen de las principales exportaciones tradicionales colombianas 2011

Colombia exporta a la Unión Europea:  
(En porcentaje sobre el total, 2011)

Fuente: EUROSTAT y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

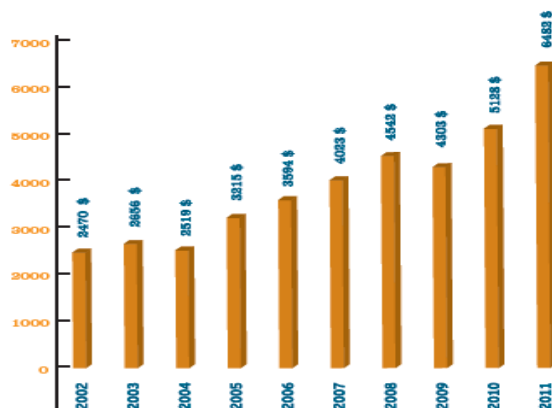


Fuente: EUROSTAT y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

Se destaca el valor aproximado de 6.500 millones de dólares, en cuanto a las importaciones provenientes de la Unión Europea con destino a Colombia en el año 2011, especialmente, en bienes como: maquinaria industrial, vehículos y tecnología.

## Gráfico N° 9. Evolución de las Importaciones desde la Unión Europea (2002-2011)

Evolución de las importaciones desde la  
Unión Europea (2002-2011)  
(En millones de dólares FOB)



Fuente: Eurostat. Relación dólar/euro [1.3] según valor medio de 2011.

Fuente: Eurostat, Relación dólar / euro (1.3) según valor medio de 2011<sup>67</sup>

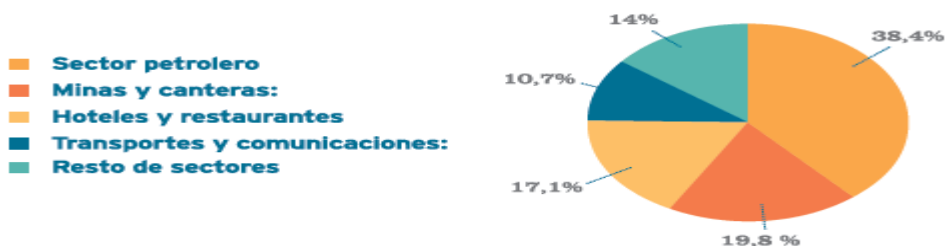
<sup>67</sup> Ibíd ., p. 15.



De otro lado, frente al tema de inversión se destaca el papel que ocupa Holanda y España como dos de los principales inversores extranjeros que “ocuparon un 35% de los capitales introducidos en Colombia”<sup>68</sup>.

### Gráfico N° 10. Principales sectores de inversión extranjera en Colombia

**Principales sectores de inversión extranjera en Colombia  
(En porcentaje sobre el total)**



**Fuente:** Banco de la República.

Fuente : Banco de la República<sup>69</sup>

Con esta información previa que da cuenta de la evolución y desarrollo de las relaciones económicas y comerciales Unión Europea y Latinoamérica, pero esencialmente de las relaciones comerciales Unión Europea – Colombia, será posible abordar un nuevo capítulo que presente el Acuerdo comercial Multipartes Unión Europea - Colombia.

---

<sup>68</sup> *Ibíd.*, p. 15.

<sup>69</sup> *Ibíd.*, p. 17.

### **3. ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES UNIÓN EUROPEA- COLOMBIA Y PERÚ: EI CASO COLOMBIANO, NEGOCIACIONES Y CONTENIDO**

En mayo de 2010, el país terminó la negociación de un amplio y ambicioso Acuerdo Comercial Unión Europea – Colombia y Perú, luego de transcurridos dos años, tres rondas CAN –UE y nueve rondas bajo formato multipartito, es decir, bilateral e independiente de la modalidad comunitaria.

El texto del acuerdo comercial<sup>70</sup>, fue rubricado el 26 de junio de 2012, obteniendo la firma del Comisario de Comercio de la UE, Karel de Gucht, el embajador danés, Jonas Bering Liisberg (en representación de la Presidencia del Consejo de la UE), el ministro de Comercio de Colombia, Sergio Díaz Granados, y el ministro de Comercio Exterior de Perú, José Luis Silva Martinot.

Finalmente, el documento que contiene el Acuerdo comercial UE- Colombia y Perú fue sometido a aprobación legislativa<sup>71</sup> en el Parlamento Europeo, que votó a su favor el 11 de diciembre de 2012 siendo aprobado de forma definitiva por el órgano legislativo europeo quedando pendiente la respectiva aprobación de los Congresos de los 27 Estados miembros. Con ello la Unión Europea se convertiría en el segundo socio comercial más grande de Colombia.

No obstante, en el caso colombiano que será objeto de este estudio dejando de lado el acuerdo con Perú, aún cuando su negociación se hubiese realizado simultáneamente, queda pendiente el proceso de ratificación que deberán concluir en el Congreso y la Corte Constitucional colombiana respectivamente, para culminar con su aprobación y garantizar de esta forma su entrada en vigor provisional y posteriormente, la definitiva del Acuerdo Comercial.

---

<sup>70</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Consulta en línea [21 -11 -2010]. Disponible en línea: <<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UniónEuropea/Resultados210ABC.pdf>>

<sup>71</sup> PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. Consulta en línea [21 -11 -2010]. Disponible en línea: <[http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Diciembre/Paginas/20121211\\_01.aspx](http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Diciembre/Paginas/20121211_01.aspx)>

Por lo pronto, se espera que el Acuerdo Comercial Unión Europea – Colombia, entre en vigor de manera provisional en el mes de abril de 2013<sup>72</sup>, una vez sea aprobado por la Cámara de Representantes en último debate, según concepto del Gobierno.

El Acuerdo Comercial, espera promover procesos integracionistas y convertir al país en una economía mucho más abierta, productiva y competitiva. Con este acuerdo, Colombia apunta a la implementación de una estrategia nacional que privilegia la internacionalización de su economía, asegurando una relación comercial preferencial y permanente que abandona regímenes unilaterales y temporales como el Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP-plus), vigente hasta el año 2015 y que probablemente no sea prorrogado<sup>73</sup>.

Según el artículo *Colombia y el TLC con la Unión Europea* escrito por Mauricio Reina y Sandra Oviedo: “Colombia es uno de los países más cerrados de América Latina: actualmente la economía colombiana no está entre las diez más abiertas de la región”<sup>74</sup>, circunstancia que permite concluir que aún tenemos una economía cerrada “en comparación con otras zonas económicas emergentes como los países asiáticos”<sup>75</sup>, hecho que a su vez, limita el crecimiento económico del país en comparación con otras economías que han aceptado el reto de la nueva dinámica del Comercio Internacional.

Es por esta razón que, según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo Colombiano, el país actualmente tiene vigentes Acuerdos comerciales con: “México, el Triángulo del Norte de Centroamérica (Salvador, Guatemala y Honduras), la Comunidad del Caribe (Caricom), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur), Chile, Canadá, EFTA (Suiza, Liechtenstein) y Estados Unidos”<sup>76</sup>. A este grupo, se suman aquellos acuerdos suscritos y pendientes de ratificación con Venezuela, Corea del Sur, Noruega e Islandia, los otros dos miembros de EFTA y la ya mencionada Unión Europea. Asimismo, el país ha comenzado negociaciones o tiene planeado realizar acuerdos comerciales con “Panamá, Turquía, Israel, la Alianza del Pacífico, y próximamente Costa

---

<sup>72</sup> Autor desconocido. TLC con la Unión Europea entraría en vigor a mediados de año. En Portafolio. Bogotá D, C, 02, enero, 2013. Consulta en línea [20-01 -2013]. Disponible en línea: <<http://www.portafolio.co/negocios/tlc-colombia-y-la-union-europea-0>>

<sup>73</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. 100 preguntas del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Consulta en línea [04 -04 -2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>>

<sup>74</sup> REINA, Mauricio y OVIEDO, Sandra. Colombia y el TLC con la Unión Europea. En: Policy Paper 4. Julio de 2011. N° 4, p. 1-24.

<sup>75</sup> Ibíd., p. 2.

<sup>76</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. 100 preguntas del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Op. Cit. p.1.

Rica”<sup>77</sup>. Igualmente, se ha pensado hacer lo mismo con China y Japón, iniciativas que aún se encuentran en estudio.

Lo cierto es que, la agenda comercial nacional se ha volcado a promover, ampliar y consolidar nuevos acuerdos que permitan la diversificación de mercados, aumentando así, su grado de apertura comercial, demanda agregada, potenciales de ingreso, incremento del PIB y flujo comercial, transformación de la canasta exportadora, fortalecimiento de los procesos de transferencia industrial, tecnológica y uso de recursos, entre otros.

A propósito de la agenda comercial colombiana, se promueve el desarrollo del Acuerdo Comercial Colombia- Unión Europea, que responde según Santiago Pardo Salguero, jefe negociador de este acuerdo a las siguientes razones: “a. mejor acceso de bienes y servicios de Colombia, b) Evitar que las exportaciones colombianas sean desplazadas en terceros mercados, c) Penetrar a mercados altamente protegidos, d) Incrementar la productividad del aparato productivo, e) Generar empleo, f) Mejorar la calidad de vida de la población y aumentar su bienestar, g) Contribuir al desarrollo sostenido del país”<sup>78</sup>.

De otra parte, se espera que con el Acuerdo Comercial Colombia – Unión Europea nuestros empresarios:

1. Logren desarrollar una relación comercial preferente y permanente en un mercado con amplio poder adquisitivo como el europeo que se convierte en la “primera potencia económica del mundo superando a Estados Unidos”<sup>79</sup>, de esta manera, se espera estimular el crecimiento de las exportaciones a cada uno de los Estados que conforman la UE. Según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo colombianos: “El consumo por cada uno de los Euro-consumidores es cercano a USD \$32 Mil (\$ 60 millones al año) cuatro veces supera al de Colombia, lo cual nos da idea de la capacidad de compra de sus habitantes”<sup>80</sup>.
2. De otra parte, los acuerdos comerciales son una magnífica oportunidad de generar empleo, obtener un aumento en la remuneración al trabajo y por ende, de aumentar la calidad de vida del colombiano.

---

<sup>77</sup> *Ibíd.*, p. 2.

<sup>78</sup> PARDO SALGUERO, Santiago. Colombia crece: Acuerdo comercial entre la Unión Europea y los países Andinos. Presentación (Abril 3 de 2009). Popayán: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2009. Consulta en línea [16-07-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>. >

<sup>79</sup> *Ibíd.*, p. 1.

<sup>80</sup> *Ibíd.*, p. 2.

3. Por su parte, algunos expertos consideran que los sectores agropecuario, agroindustrial y manufacturero sean los más beneficiados con el acuerdo comercial.
4. Con el Acuerdo Comercial se espera que Colombia compita en igualdad de condiciones con países con los cuales la Unión Europea ya tiene acuerdos, como: “México, Chile, Turquía, Egipto, Marruecos, Israel, Jordania. Corea del Sur y los países del Carifur, los países de Centroamérica, ASEAN, y Canadá”<sup>81</sup>, compitiendo a escala con Estados como India y China.
5. Crecimiento económico, según algunos estudios realizados por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) y la Secretaría de la Comunidad Andina, se muestra un efecto positivo en la economía colombiana estimándose un incremento en el PIB real.

Al mismo tiempo, se busca que el acuerdo beneficie a la industria europea, con la supresión de aranceles y el ingreso de automóviles, piezas de automóviles, maquinaria, equipos, productos químicos, hierro y acero, entre otros.

En ese orden de ideas, tanto la UE, como Colombia, esperan que una vez se ratifique y ponga en vigencia el acuerdo, se eliminen los aranceles en varios productos, mejore el acceso a “contratos públicos, servicios y mercados de inversión”<sup>82</sup>, se reduzcan los obstáculos técnicos y se establezcan regulaciones claras en materia de propiedad intelectual, transparencia y competencia, sin dejar de lado la implementación de mecanismos avanzados para la solución de controversias y diferencias bilaterales.

A continuación se presentará: a) Un breve recorrido sobre los antecedentes previos a la negociaciones realizadas inicialmente bajo el marco UE-CAN, posteriormente, b) Se describirán las negociaciones del Acuerdo Comercial UE-Colombia, bajo formato multipartito, c) Por último, se presentará la estructura del acuerdo comercial suscrito.

---

<sup>81</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO. Documento explicativo. Bogotá: MICyT, 2010. Consulta en línea [27-01-2012]. Consulta en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17495>>

<sup>82</sup> DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. La UE firma un amplio Acuerdo Comercial con Colombia y Perú (26/06/2012). Consulta en línea [16-07 -2012]. Disponible en línea:<[http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/press\\_corner/all\\_news/news/2012/20120626\\_02\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/press_corner/all_news/news/2012/20120626_02_es.htm)>

### **3.1 Génesis y desarrollo de las negociaciones en el Acuerdo Comercial Colombia- Unión Europea**

#### **3.1.1 Antecedentes: Proceso preliminar en las relaciones UE y CAN**

Antes de abordar el contenido del Acuerdo Comercial Colombia- Unión Europea, resulta fundamental describir a grandes rasgos el desarrollo de las primeras rondas de negociación, para tal efecto, es pertinente recordar que la etapa inicial o preliminar estuvo enmarcada en las sesiones preparatorias bloque a bloque, entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), bajo la modalidad de un Acuerdo de Asociación (AA) que buscaría su consolidación a partir de tres pilares: diálogo político, cooperación e intensificación del comercio recíproco entre bloques<sup>83</sup>.

El primer pilar corresponde al diálogo político, en temas de interés para fortalecer la integración andina y las relaciones entre ambos procesos de integración mediante mecanismos concertados, este proceso se institucionalizó en 1996 con la firma en Roma de una declaración conjunta sobre el asunto en particular, más tarde con el fin consolidar este diálogo se suscribió en 2003 el Acuerdo de diálogo político y cooperación, resultado de un proceso que comenzó en 1992 con la suscripción de un acuerdo de cooperación de “tercera generación” y que avanzó con la creación del un espacio de “Diálogo especializado sobre drogas” en 1995 e intentó perfeccionarse a través del “Diálogo Político “ para 1996.

El segundo pilar, hace referencia al área de cooperación, busca intensificar la reciprocidad y colaboración en áreas de interés mutuo, con programas y mecanismos que contribuyan a disminuir las asimetrías entre Estados. En abril de 2007, la UE aprobó el “documento de estrategia regional (RSP) para el período 2007-2013 y destinó una asignación indicativa de 50 millones de euros para la Comunidad Andina. El documento contempla el apoyo a tres sectores fundamentales: la integración económica regional, cohesión económica, social y lucha contra las drogas ilegales”<sup>84</sup>.

Por último, el pilar constituido por campo comercial que espera permitir el acceso real y efectivo a los mercados, para consolidar, profundizar y diversificar los flujos comerciales de bienes y servicios andinos, así como flujos del IED entre ambas regiones, sobre base de liberalizaciones asimétricas en un TLC y trato especial y diferenciado entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. Este pilar parte de los intereses y sensibilidades específicas de la CAN, como también de las

---

<sup>83</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO EN COLOMBIA. Antecedentes- Estructura del Acuerdo de Asociación. Consulta en línea [16-07 -2012]. Disponible en línea: <<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/negociaciones/CANUE/EstructuraAcuerdo.pdf> >

<sup>84</sup> COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Política y Relaciones Externas. Consulta en línea [01-07-2010]. Disponible en línea: < <http://www.comunidadandina.org/exterior/ue.htm> >

asimetrías existentes entre los países de la región de forma tal que proyecte un trato especial y diferenciado para Ecuador y Bolivia.

Ahora bien, para continuar con el recorrido correspondiente a esta primera fase, resulta fundamental destacar algunos hechos clave y acontecimientos decisivos en las relaciones de los bloques negociadores CAN –Unión Europea, entre los cuales se encuentran lo siguientes cronológicamente:

**1993.** La Comunidad Europea y el entonces Pacto Andino suscriben un Acuerdo de Cooperación que se implementa en 1998.

**1996.** La Comunidad Europea y el Pacto Andino suscriben en Roma, una Declaración Conjunta sobre el Diálogo Político, brindando en esta forma un marco institucional al diálogo que hasta entonces se mantenía de manera informal. De acuerdo con esta Declaración, el diálogo que se sostendría a través de la celebración de reuniones de alto nivel, giraría alrededor de asuntos birregionales e internaciones de interés común.

**2002.** En el marco de la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, la Comunidad Andina y la Unión Europea celebran una reunión de Jefes de Estado, en la que acuerdan negociar un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación como paso previo al inicio de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre ambos bloques.

**2003.** Se suscribe el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la CAN y la Unión Europea. Este Acuerdo ha sido ya ratificado por la parte andina y se espera su pronta ratificación por la totalidad de estados europeos.

**2004.** Mediante la **Decisión 595**, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores adopta el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación.

**2006.** Durante la IV Cumbre ALC – UE los Jefes de Estado de la Comunidad Andina y la Unión Europea toman la decisión de entablar un proceso conducente a la negociación de un Acuerdo de Asociación con tres pilares: diálogo político, cooperación y un acuerdo comercial.

**2007 - 2008.** Mediante la Decisión 667 se define el marco general para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la

Unión Europea. En este contexto, entre el 2007 y el 2008 se celebran tres rondas de negociación para avanzar hacia un Acuerdo de Asociación con tres pilares: político, cooperación y comercial. El acuerdo que incluye un formato “flexible” deja a cada uno de los Países Miembros de la CAN la posibilidad de entrar en la negociación de diferentes temas a diferentes velocidades y plazos, por lo que a partir de la cuarta ronda estas se desarrollan a nivel bilateral.

Fuente: Relaciones Externas Unión Europea – CAN.  
<http://www.comunidadandina.org/externo/ue.htm>

Entonces, bajo ese escenario y definido el marco general para la negociación del Acuerdo de Asociación, se realiza la primera ronda exploratoria formalizada en la ciudad de Bogotá, entre el 17 y el 20 de septiembre de 2007, posteriormente, la segunda ronda en la ciudad de Bruselas del 10 al 14 de diciembre de 2007 y más adelante la tercera y última ronda, en la ciudad de Quito, entre el 24 y el 25 de abril de 2008; foros en los cuales se intentó realizar una primera negociación bloque a bloque, antes de tomar la decisión de optar por una nueva forma de convenio bajo el formato Multipartes.

Seguidamente, se describirá el desarrollo y avances de estas tres primeras rondas:

**3.1.1.1 Primera Ronda de negociaciones: Bogotá, 17-20 de septiembre de 2007. Exploratoria.** Según la notas de prensa de la Comunidad Andina<sup>85</sup>, la I Ronda de negociaciones se llevó a cabo en la ciudad de Bogotá del 17 al 20 de septiembre de 2007, a fin de identificar las condiciones básicas para el desarrollo de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, dicho encuentro “fue co- presidida por Camilo Reyes, Coordinador General de la Negociación de la Comunidad Andina, y por Joao Aguiar Machado, Jefe Negociador de la Comisión Europea”<sup>86</sup>.

Durante la primera Ronda de negociaciones se destacan los siguientes puntos:

Los actores señalaron que el Acuerdo de Asociación no era un Tratado de Libre Comercio por cuanto sus focos de negociación descansaban en los pilares de: acuerdo de cooperación, diálogo político y comercio.

---

<sup>85</sup> COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Notas de prensa Comunidad Andina. Concluye con avances la primera ronda de negociaciones para un Acuerdo de asociación entre CAN y la UE. Consulta en línea [16-07-2012]. Disponible en línea: <<http://www.comunidadandina.org/prensa/articulos/efe25-4-08.htm> >

<sup>86</sup> *Ibíd.*, p.1.



Se establecieron e instalaron los grupos de negociación: grupo de cooperación, grupo de diálogo político y grupo de comercio.

Durante la reunión, se identificaron los índices temáticos, mecanismos, modalidades y metodología de negociación para los subgrupos.

Por su parte cada uno de los grupos de negociación establecieron algunos de los siguientes acuerdos:

Grupo de cooperación: destaca como uno de sus fines la promoción del desarrollo económico y social, especialmente, la lucha contra la pobreza, la cohesión social y la búsqueda del bienestar para grupos marginados, de igual manera, considera vital la superación de asimetrías y la adopción de instrumentos y mecanismos vinculantes.

Grupo de diálogo político: identifica algunos puntos de trabajo como democracia, lucha contra la pobreza, cohesión social y desarrollo humano sostenible.

Grupo de comercio: Se instalaron también los sub-grupos o mesas en temas de comercio: aranceles, agricultura, reglas de origen, asuntos aduaneros, y facilitación de comercio, obstáculos técnicos, medidas sanitarias, instrumentos de defensa comercial, servicios, inversión y solución de diferencias.

A ello se suma el documento conclusivo de la ronda<sup>87</sup> en el cual las partes acuerdan identificar: aranceles base, el punto inicial de desgravación para CAN y los aranceles aplicados para la UE.

**3.1.1.2 Segunda Ronda de Negociaciones: Bruselas, 10 al 14 de diciembre de 2007<sup>88</sup>.** En la II Segunda Ronda de negociaciones, se reitera el compromiso de asignar al pilar comercial un particular interés para avanzar de manera rápida en asuntos de comercio. En ese sentido se trataron algunos de los siguientes puntos y se establecieron los siguientes acuerdos:

Complementar la información técnica intercambiada, aclarar dudas y comenzar a estructurar la redacción conjunta del acuerdo<sup>89</sup>.

---

<sup>87</sup> *Ibíd.*, p.2.

<sup>88</sup> SICE. Andinos y países miembros de Unión Europea acuerdan cronograma de siguientes Rondas. Informe N° 273-2007. Consulta en línea [21-11-2010] Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/IIround\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/IIround_s.pdf)>

<sup>89</sup> *Ibíd.* p.1.

Se establece un cronograma de rondas y se acuerda un III Tercer encuentro en la ciudad de Quito del 21 al 25 de abril de 2008, para continuar con la redacción de textos conjunto y discutir las ofertas de acceso al mercado para el caso de bienes. A su vez, el grupo de Diálogo Político debatió algunos puntos fundamentales relacionados con sus objetivos y áreas de trabajo como: el multilateralismo, migración, Corte Internacional, entre otros.

Por su parte, el grupo de cooperación, profundizó -sobre la base de textos intercambiados entre las Partes y discutió algunos temas relacionados con “Democracia, Derechos Humanos, Buen Gobierno, Estabilidad, Justicia, Libertad y Seguridad”<sup>90</sup>.

**3.1.1.3 Tercera Ronda de Negociaciones: Quito, 21 al 25 de abril de 2008.** En esta reunión los Estados evidencian las asimetrías y diferencias existentes, no solo entre los dos bloques, sino también al interior de la CAN “donde Bolivia y Ecuador tienen divergencias con Colombia y Perú”<sup>91</sup>, sin embargo, esperan continuar y avanzar con el proceso de negociación.

Al interior del grupo de diálogo político, se continuaron las discusiones sobre asuntos que fueron abordados durante la segunda ronda, las delegaciones llegaron a algunos acuerdos en términos generales, no obstante, observan que en ciertos contenidos serán necesarias nuevas consultas al interior de grupo. Un resumen de la agenda desarrollada destaca los siguientes temas: “objetivos del diálogo político, áreas del diálogo político, no proliferación de armas de destrucción masiva, lucha contra el terrorismo, delitos graves de preocupación internacional y la Corte Penal Internacional, multilateralismo, lucha contra la pobreza y cohesión social”<sup>92</sup>.

Por su parte, el grupo de cooperación logró importantes avances y acuerdos preliminares en documentos relacionados con: “lucha contra las drogas ilícitas, lavado de dinero y de activos, armas pequeñas y ligeras, modernización del Estado y de la Administración Pública, género, empleo y protección social, educación y capacitación, entre otros”<sup>93</sup>, igualmente, se avanzó en temas de

---

<sup>90</sup> *Ibíd.*, p. 2.

<sup>91</sup> SICE. Concluye III Ronda de Negociación CAN-UE con evidencia de asimetrías. Consulta en línea [21-11-2010]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/IIIround\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/IIIround_s.pdf)>

<sup>92</sup> TERCERA RONDA DE NEGOCIACIONES CAN-UE. CONCLUSIONES CONJUNTAS. GRUPO I: DIÁLOGO POLÍTICO. (21-22, Abril, 2008: Quito: Ecuador). Consulta en línea [01-07-2012]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/IIIround\\_groupI\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/IIIround_groupI_s.pdf)>

<sup>93</sup> TERCERA RONDA DE NEGOCIACIONES CAN-UE. CONCLUSIONES CONJUNTAS. Grupo ii: cooperación. (21-22, Abril, 2008: Quito: Ecuador). Consulta en línea [01-07-2012]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/IIIround\\_groupII\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/IIIround_groupII_s.pdf)>

“migración, sociedad de la información, cooperación científica y tecnológica, integración regional, medio ambiente y cultura”<sup>94</sup>.

Asimismo, en cuanto al pilar de comercio se acordó un acápite que describe las disposiciones generales, principios y objetivos que harán posible la interpretación de disposiciones específicas y particulares, además se comenzaron a estudiar las propuestas para reducir las asimetrías.

### 3.1.1.4 Síntesis de los subgrupos de trabajo en las rondas de negociación

Rondas Subgrupos de trabajo	I RONDA DE NEGOCIACIONES Bogotá, 17- 20 de septiembre de 2007. Exploratoria	II RONDA DE NEGOCIACIONES Bruselas, 10 al 14 de diciembre de 2007	III RONDA DE NEGOCIACIONES Quito, 21 al 25 de abril de 2008
Subgrupo en Agricultura	Se discutieron objetivos, alcance temático, metodología, modalidades de trabajo y categorías de desgravación. “Se hace explícita la sensibilidad del sector agropecuario por parte de CAN y las particularidades de las estructuras arancelarias y productivas andinas” <sup>95</sup> .		CAN, señala su insatisfacción por la escasa profundidad de la primera oferta presentada por al Unión Europea y por la indefinición de la mayor parte de los grupos de interés exportador de CAN que no tenían especificados una categoría de desgravación. La UE, solicitó a los países Andinos a presentar sus peticiones en productos prioritarios, para ofrecer mejores condiciones de acceso. Asimismo, se exponen las medidas a regular algunos temas como: Derechos de aduana, medidas no arancelarias, salvaguardia agrícola, sistemas de bandas

<sup>94</sup> *Ibíd.*, p. 2.

<sup>95</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. AGRICULTURA (20, Septiembre, 2007: Bogotá, Colombia). Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05/03/2012]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149> >

			de precios de entrada, subsidio a las exportaciones, medidas de ayuda interna, empresas comerciales del estado, subcomité agropecuario.
<b>Subgrupo de Acceso a Mercados para Bienes Agrícolas</b>	CAN y UE , trabajarán por: "i) Alcanzar una liberalización de lo sustancial del comercio, ii) lograr el acceso real para los principales productos de exportación de cada bloque, es decir, avanzar en la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, iii) Reconocer las asimetrías a favor de la CAN y al interior de los países andinos" <sup>96</sup> .	Se consolida y sintetiza un solo texto con las propuestas de acceso a mercados	Frente a este punto CAN solicita a la UE, presentar una mejor oferta frente a la propuesta realizada.
<b>Subgrupo de Asimetrías y Trato Especial y Diferenciado</b>	Se refleja la existencia de asimetrías y trato especial y diferenciado, como también el posible establecimiento de un trato especial y diferenciado entre la Comunidad Andina y la Unión Europea.		La UE solicita aclaración sobre un concepto de reciprocidad que CAN, plantea en una nota informal <sup>97</sup> .

<sup>96</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. INFORME III RONDA PARA PRENSA. Acceso a mercados (21-25, Abril, 2008: Quito. Ecuador). Consulta en línea [05/03/2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

<sup>97</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. INFORME III RONDA PARA PRENSA. GRUPO TRES ASIMETRÍAS Y TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO (21-25, Abril, 2008: Quito. Ecuador). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

<b>Subgrupo de Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	Los países andinos y la UE, plantean construir los textos a partir de las siguientes líneas conceptuales: Concepto de Desarrollo sostenible proveniente de Rio de Janeiro (Agenda 21), desarrollado en tres dimensiones: ambiental, social y económico, que en momento alguno constituirán barreras al comercio, realizado desde una perspectiva de cooperación en busca de mercados de productos ambientalmente sustentables <sup>98</sup> .	Se identifican algunas medidas en torno al comercio y desarrollo sostenibles <sup>99</sup>	Se comienza a trabajar en un texto de propuesta, salvo los temas de biodiversidad presentados solamente por Colombia, Ecuador y Perú <sup>100</sup> .
<b>Subgrupo de Competencia</b>	Se llega a una visión concertada sobre la visión y objetivos que se quiere dar al tema de Competencia <sup>101</sup> .	En la segunda ronda, lo que la Unión Europea propone: Dirigirse a la Secretaria de la CAN y no a las autoridades	

<sup>98</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. SUBGRUPO DE COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (20, SEPTIEMBRE, 2007: BOGOTÁ: COLOMBIA). ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

<sup>99</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. SUBGRUPO DE COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (10-14, DICIEMBRE, 2008: BRUSELAS: BÉLGICA): ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

<sup>100</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. INFORME III RONDA PARA PRENSA. SUBGRUPO DE COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (21-25, Abril, 2008: Quito. Ecuador). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

<sup>101</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. SUBGRUPO DE COMPETENCIA. (20, SEPTIEMBRE, 2007: BOGOTÁ: COLOMBIA). ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

		<p>nacionales de la competencia, cuando se presenten asuntos que puedan afectar a cualquiera de las partes.</p> <p>De otra parte, la UE propone prohibir las prácticas obstruyan el acuerdo u obstaculicen inversiones extranjeras<sup>102</sup>.</p>	
<b>Subgrupo de Instrumentos de Defensa Comercial</b>	<p>Se define el marco jurídico e institucional en materia de defensa comercial, también los objetivos y alcance de la negociación.</p>	<p>Se realizan propuestas sobre derechos antidumping y derechos compensatorios.</p> <p>Se busca preservar el principio de no discriminación y utilización de salvaguardas globales en casos excepcionales.</p> <p>La UE, considera que el capítulo de defensa comercial debe armonizar las normas nacionales y comunitarias a fin de evitar que los exportadores europeos se vean</p>	

<sup>102</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. SUBGRUPO DE COMPETENCIA. (10-14, DICIEMBRE, 2008: BRUSELAS: BÉLGICA): ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

		expuestos a tribunales judiciales nacionales o diversos términos legales.	
<b>Subgrupo de Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio</b>	Durante la primera ronda se asumen algunos compromisos como: “transparencia y libre acceso a la información, simplificación y armonización de procedimientos aduaneros, desarrollo de prácticas de control, en las operaciones de comercio exterior, tránsito aduanero y libre circulación de mercancías en el territorio aduanero de las partes” <sup>103</sup> .	En la segunda ronda, se acordaron los siguientes aspectos: “no cobro de tasas consulares, aspectos sobre simplificación de procedimientos aduaneros para el despacho de mercancías como el uso del documento único aduanero, sistematización y cooperación para fortalecer el intercambio de información, entre operadores comerciales y autoridades relacionadas con el comercio, seguir los estándares de integridad, para los funcionarios aduaneros y aplicación del acuerdo de valoración de	En esta ronda se exhorta a la CAN para que exponga su posición sobre libre circulación de mercancías. De igual manera, la UE debe remitir una contrapropuesta en materia de resoluciones anticipadas y asistencia mutua.

<sup>103</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE ASUNTOS ADUANEROS Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO (20, Septiembre, 2007: Bogotá: Colombia). Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

		mercancías de la OMC” <sup>104</sup> .	
<b>Subgrupo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	Se presentan algunos objetivos e intereses en el tema fitosanitario.	Se realiza una presentación de la propuesta de texto enviada por la UE y la discusión preliminar por parte de CAN, se tratan temas como: libre circulación de bienes, control de importaciones, políticas de sanidad animal, vegetal y seguridad alimentaria.	“Se analizó la propuesta presentada por la Comunidad Andina, acogida por el Subgrupo como documento de base para la elaboración del texto consolidado de negociación” <sup>105</sup> . Además la propuesta andina, sugiere la creación de un Comité a fin de establecer procedimientos para el reconocimiento de las asimetrías.
<b>Subgrupo de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	“En el marco de la I ronda de negociación el subgrupo de OTC, hizo énfasis en la necesidad de establecer objetivos y alcances sobre el tema” <sup>106</sup>	Durante la II Ronda la UE-CAN, presentaron sus respectivos sistemas en cuanto a OTC <sup>107</sup> .	Se elaboró el texto conjunto correspondiente a obstáculos técnicos al comercio, en este espacio las partes identificaron sus sensibilidades: “CAN: Cooperación y asistencia técnica en materia de obstáculos técnicos al comercio, procedimiento de evaluación, asimetrías y trato especial. UE: Libre circulación de mercancías, Marcado y etiquetado,

<sup>104</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE ASUNTOS ADUANEROS Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO. (10-14, DICIEMBRE, 2008: BRUSELAS: BÉLGICA): ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexternior/publicaciones.php?id=17149>>

<sup>105</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. CON AVANCES SIGNIFICATIVOS CONCLUYE LA RONDA CAN – UE. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

<sup>106</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. GRUPO SEIS: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO. (20, Septiembre, 2007: Bogotá, Colombia). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

<sup>107</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. GRUPO SEIS: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO. (10-14, Diciembre, 2008: Bruselas: Bélgica): Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>



			etiquetado de textiles, confecciones y calzado, acuerdos de reconocimiento mutuo <sup>108</sup>
<b>Subgrupo de Propiedad Intelectual</b>	<p>Las partes intercambian sus posiciones frente al tema y presentan de igual manera su marco normativo.</p> <p>CAN espera que “se establezcan mecanismos que permitan la transferencia tecnológica” como también “la adopción de medidas para superar la crisis en materia de salud pública y medicamentos”<sup>109</sup>.</p> <p>Por su parte la UE expresa su interés por manejar temas relacionados con : “Derechos de autor y conexos, marcas, indicaciones geográficas, patentes, diseños, protección, conocimientos tradicionales, recursos genéticos, folklore, observancia, adhesión</p>	<p>En la II Ronda de negociaciones<sup>111</sup>, la UE presenta una propuesta de texto días previos a una ronda de negociación, manifiesta diferentes tipos de intereses, indicaciones geográficas, diseño, derechos de autor, entre otros.</p> <p>Por su parte la CAN hace énfasis en la protección a la biodiversidad relacionada con la propiedad intelectual, transferencia de tecnología y disposiciones generales.</p>	<p>“En reunión de coordinación andina previa a la III ronda de negociaciones los países andinos acordaron no presentar la propuesta en materia de propiedad intelectual, toda vez que Bolivia y Ecuador solicitaron un periodo de tiempo adicional, para continuar sus consultas internas sobre dicha propuesta, con miras a lograr un consenso en la misma”<sup>112</sup>.</p>

<sup>108</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. GRUPO SEIS: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO. (21-25, Abril, 2008: Quito, Ecuador). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

<sup>109</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. SUBGRUPO DE PROPIEDAD INTELECTUAL. (20, Septiembre, 2007: Bogotá, Colombia). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

	a algunos tratados internacionales y cooperación” <sup>110</sup>		
<b>Subgrupo de Reglas de Origen</b>	El grupo estableció algunos de los criterios a tener en cuenta para la negociación a saber: calificación, certificación, verificación, control de origen y cooperación administrativa.	“Se intercambió información en cuanto a lo relacionado con los siguientes temas: acumulación, criterios de origen, origen andino, operaciones insuficientes, principio de territorialidad, transporte directo, prohibición de reintegro, exención de aranceles aduaneros, pruebas de origen y zonas francas” <sup>113</sup> .	
<b>Subgrupo de Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales</b>			
<b>Subgrupo de Solución de Controversias y Asuntos Institucionales</b>			

Cuadro de elaboración propia

<sup>111</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. GRUPO DE PROPIEDAD INTELECTUAL. (10-14, Diciembre, 2008: Bruselas: Bélgica): Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

<sup>112</sup> NOTAS DE PRENSA COMUNIDAD ANDINA. Concluye con avances la primera ronda de negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre CAN y la UE. Consulta en línea [21 -11 -2010]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>.

<sup>110</sup> *Ibíd.*

<sup>113</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. GRUPO DE REGLAS DE ORIGEN. (10-14, Diciembre, 2008: Bruselas: Bélgica): Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

Ahora bien, según la delegación europea para Ecuador<sup>114</sup>, después de la IV ronda de negociación realizada en el segundo semestre de 2008, se vislumbraron grandes diferencias económicas e ideológicas entre los países miembros de la CAN, circunstancia que produjo la ruptura en el proceso de negociación y la salida de Bolivia, por su parte Colombia, Perú y Ecuador:

(...)

propiciaron un nuevo mandato de negociación, acordando una separación temática y geográfica, es decir, continuar las negociaciones regionales con la CAN como un interlocutor único en Diálogo político y Cooperación (actualización del Acuerdo de cooperación y diálogo político de 2003) y avanzar en las negociaciones comerciales "con múltiples partes" con los países de la CAN que quieran embarcarse en negociaciones comerciales ambiciosas, comprehensivas y compatibles con la Organización Mundial del Comercio.<sup>115</sup>

Para 2009, comenzó a negociarse el Acuerdo Comercial multipartes entre la UE, Colombia y Perú suscrito finalmente en mayo de 2010; por su parte, Ecuador decidió retirarse temporalmente del proceso de negociación y decidió retomarlo una vez más en el segundo semestre de 2010. Entre tanto, Bolivia no descarta la posibilidad de sumarse más adelante al proceso de negociación.

### **3.1.2 De un Acuerdo de Asociación a un Acuerdo Comercial Multipartito: Proceso de negociación.**

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo colombiano<sup>116</sup>, es claro entonces que se presenta un cambio en el esquema de negociación que en la etapa inicial se realizaba entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), circunstancia que obligaba a los países andinos a presentar posiciones unificadas en cada uno de los asuntos negociados en las mesas bajo la modalidad de Acuerdo de Asociación bloque a bloque y que dadas las dificultades económicas y políticas de los miembros precisan buscar una nueva forma de negociación a través de un Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y cada uno

---

<sup>114</sup> DELEGACION DE LA UNIÓN EUROPEA PARA ECUADOR. Comercio entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. Consulta en línea [21-11-2010]. Disponible en línea: <[http://ec.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/ue-can/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/ue-can/index_es.htm) >

<sup>115</sup> *Ibíd.*, p.1.

<sup>116</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO COLOMBIANO. Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Preguntas más frecuentes. Consulta en línea [12-01-11]. Disponible en línea: <<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/PreguntasFrecuentes-septiembre2009.pdf> >

de los países andinos, sin que el acuerdo regule las relaciones comerciales entre los países andinos que siguen reglamentándose por las normas emanadas del Acuerdo de Cartagena.

Sumado a ello en materia de política comercial externa, los países andinos han asumido de manera diferente las negociaciones con terceros, circunstancia reconocida por las normas andinas desde el acuerdo de Cartagena y plasmado en las Decisiones 322 de 1992 (derogada) y 598 de 2004. Según dichas normas si bien es cierto, se prefieren las negociaciones en formato comunitario, es posible que se realicen negociaciones bilaterales cuando por cualquier motivo los países andinos no puedan adelantar estos procesos en bloque, no obstante, para tal evento los países andinos deben cumplir con los lineamientos establecidos en el artículo 2º de la Decisión 598 de 2004, así:

**Artículo 2.-** De no ser posible, por cualquier motivo, negociar comunitariamente, los Países Miembros podrán adelantar negociaciones bilaterales con terceros países. En este caso, los Países Miembros participantes deberán:

- a) Preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los Países Miembros de la Comunidad Andina.
- b) Tomar en cuenta las sensibilidades comerciales presentadas por los otros socios andinos, en las ofertas de liberación comercial.
- c) Mantener un apropiado intercambio de información y consultas en el desarrollo de las negociaciones, en un marco de transparencia y solidaridad.<sup>117</sup>

(...)

**Artículo 5.-** Una vez concluida la negociación, se deberá dar aplicación al principio de la Nación Más Favorecida de conformidad con el ordenamiento jurídico andino<sup>118</sup>.

En atención a esta decisión, puede deducirse que la norma andina no es una camisa de fuerza para los países andinos que enmarcaron su Acuerdo de negociación con la Unión Europea de forma flexible, atendiendo de esta manera a sus intereses y sensibilidades.

Es así como Colombia, Ecuador y Perú retoman el proceso de negociación bajo una nueva modalidad. A continuación se presenta un recuento del camino desarrollado.

---

<sup>117</sup> COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. CONSEJO ANDINO DE MINISTROS DE RELACIONES EXTERIORES. Decisión 598. (11 de julio de 2004). Relaciones comerciales con terceros países. Quito, 2004.

<sup>118</sup> *Ibíd.*, p. 1.

**3.1.2.1 I Ronda Bogotá, 9-13 de febrero de 2009.** En este primer espacio de reunión se dieron cita representantes de Colombia, Ecuador, Perú con miembros de la Unión Europea, luego de definir un nuevo formato de negociación, a partir de acuerdos comerciales de orden multipartito, a fin de lograr equilibrar a las partes, es decir, permitir el cumplimiento de compromisos y reglas comunes, admitiendo diferencias y asimetrías, bajo un mecanismo compatible con el de la OMC que permita una liberación sustancial tanto de bienes como de servicios. Colombia, en relación con el proceso de negociación andino, realizó su respectiva notificación a la CAN en el mes de noviembre de 2008, expresando “su voluntad de adelantar negociaciones con la UE bajo un formato diferente al de negociación en bloque, cumpliendo con lo dispuesto en la normativa de la CAN”<sup>119</sup>.

Se debe resaltar que este proceso de negociación se desarrolló a través de trece mesas, con los siguientes avances:

<b>Mesas de negociación</b>	<b>Contenido desarrollado</b>
<b>Grupo de Trabajo Fortalecimiento de las capacidades comerciales</b>	Se sugiere establecer una institucionalidad para el grupo de trabajo. Colombia se comprometió a enviar textos relacionados con el fortalecimiento de capacidades comerciales ya negociados con EE.UU., Canadá y EFTA.  Por su parte, los países andinos “elaborarán una propuesta conjunta sobre el fortalecimiento de las capacidades comerciales en el marco de la negociación con la UE” <sup>120</sup> .
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas No</b>	Según memorias de la mesa de trabajo <sup>121</sup> , en dicha reunión, Colombia y Perú expusieron las medidas de excepción al trato nacional, como también la eliminación de restricciones de importaciones y exportaciones. Por su parte, la Unión Europea formuló preguntas y explicó su

<sup>119</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterno/publicaciones.php?id=17149>>.

<sup>120</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. GRUPO DE TRABAJO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES COMERCIALES (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterno/publicaciones.php?id=17149>

<sup>121</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE ACCESO A MERCADOS Y PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterno/publicaciones.php?id=17149>

	propuesta para permitir el intercambio de mercancías re manufacturadas en el desarrollo del acuerdo comercial. Además, Colombia y Perú, presentaron sus propuestas en cuantos regímenes especiales de exenciones arancelarias, “los países andinos solicitan a la UE otorgar beneficios arancelarios preferenciales del acuerdo a las mercancías producidas “utilizando regímenes suspensivos de derechos” <sup>122</sup> .
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	Durante la ronda <sup>123</sup> se trabaja sobre el texto de la sección agrícola propuesto por los países andinos, si bien, la UE no presenta documento sobre el tema, sugiere que se trabaje sobre salvaguardia agrícola, subsidios a las exportaciones, comité agropecuario y administración de contingentes. Las partes coinciden en los siguientes puntos: eliminación de subsidios de exportación, se espera realizar un intercambio de ofertas.
<b>Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación</b>	En esta mesa <sup>124</sup> se discutieron algunos de los siguientes puntos: Revisión de procedimientos, ventanilla única, inspección simultánea, clasificación arancelaria, administración de riesgo, relaciones con la comunidad comercial.
<b>Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	En esta mesa <sup>125</sup> se realiza la presentación general de la propuesta, aclarándose algunos conceptos, enfoques y principios. Se parte de los tres pilares fundamentales: económico, socio- laboral y ambiental; las partes reafirman sus compromisos laborales fundamentales a partir de los convenios de la OIT, también, reafirman aquellos derivados de los acuerdos ambientales internacionales multilaterales. Los países andinos presentan una propuesta en torno a la protección a la biodiversidad, como también a la “importancia de la

<sup>122</sup> *Ibíd.*, p. 2

<sup>123</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>

<sup>124</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE ASUNTOS ADUANEROS Y FACILITACIÓN (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>

<sup>125</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea Disponible en línea [<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>].

	conservación y uso sostenible de la diversidad biológica” <sup>126</sup> .
<b>Mesa de Competencia</b>	En este grupo de trabajo la UE “acepta que los países andinos” <sup>127</sup> , definan en forma general las normas y autoridades de competencia. Se acuerda que las partes en negociación intercambien información sobre el estado actual de su legislación en la materia, También se acuerda el incluir en el capítulo la idea de monopolios designados.
<b>Mesa de Compras Públicas</b>	Se destacan los consensos <sup>128</sup> alcanzados en cuanto al uso de medios electrónicos, procedimientos modernos como la subasta inversa o los catálogos de productos. Asimismo, surge la mediación entre la propuesta de la UE y Colombia en materia de Contratación Directa. De igual manera, sobresale el texto de participación entre las micro y las medianas empresas (PYMES). Dentro de la negociación se destacan los principios de eficiencia y transparencia. Para Colombia resulta muy importante el consenso sobre “uso de medios electrónicos, procedimientos modernos como la subasta y los catálogos de productos” <sup>129</sup> . En esta mesa también se destaca el tema de conciliación, causales de contratación directa y la participación de pequeñas y medianas empresas en procesos de contratación pública.
<b>Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial</b>	Como avances de la ronda, se destacan: no aplicación simultánea de derechos antidumping y medidas compensatorias, se incluyeron algunos datos en materia de audiencia pública y notificación de determinaciones finales, remisión al mecanismo de solución de diferencias en lo relativo a la aplicación de normas multilaterales y la aplicación de la regla del menor derecho a la opción de la autoridad investigadora.

<sup>126</sup> *Ibíd.*, p.1.

<sup>127</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE COMPETENCIA (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

<sup>128</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE COMPRAS PÚBLICAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

<sup>129</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE COMPRAS PÚBLICAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

<b>Mesa de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	<p>Se identifican temas en común en materia sanitaria y fitosanitaria, especialmente en los intereses resultado de la interacción CO /EC/ PE<sup>130</sup>.</p> <p>En esta ronda se identifican los principios generales, derechos, obligaciones y autoridades que deben tener las partes.</p> <p>La UE identifica algunos artículos que deben facilitar el comercio y que sugieren la armonización de la legislación de los países andinos, tasas de inspección e inspección única en el puerto de entrada.</p> <p>Se esperan nuevas propuestas de redacción.</p>
<b>Mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	<p>En este grupo de trabajo, se intenta consolidar un texto que recoge, objetivos, alcance, ámbito, definiciones e intercambio de información. En esta mesa se identifican los siguientes intereses<sup>131</sup>:</p> <p>UE: “Libre circulación de mercancías, vigilancia de mercado, marcado y etiquetado”<sup>132</sup>.</p> <p>Colombia: “Aceptación de los diferentes procedimientos de evaluación de la conformidad y asistencia técnica en materia de Obstáculos Técnicos al Comercio”<sup>133</sup>.</p>
<b>Mesa de Propiedad Intelectual</b>	<p>Colombia y Perú, confirmaron su interés en las propuestas de biodiversidad y transferencia de tecnología relacionada con propiedad intelectual , entre otros temas también se trabajaron asuntos relacionados con marcas, derechos de autor, propiedad intelectual, responsabilidad de los proveedores de servicios de internet, patentes, datos de pruebas, indicaciones geográficas y diseños industriales. Frente a este tema se destaca el intercambio de información. Ecuador manifiesta que presentará una propuesta en torno al tema de biodiversidad.</p>
<b>Mesa de Reglas de Origen</b>	<p>La ronda<sup>134</sup> se adelanta atendiendo a los siguientes temas: artículo sobre definiciones, requerimientos</p>

<sup>130</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterno/publicaciones.php?id=17149>>.

<sup>131</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterno/publicaciones.php?id=17149>>.

<sup>132</sup> Ibid., p.1.

<sup>133</sup> Ibid., p.1.



	<p>generales, acumulación, productos totalmente obtenidos, productos suficientemente elaborados o procesados, operaciones de elaboración o transformación insuficiente.</p> <p>En el ejercicio las partes esperan intercambiar sus propuestas, frente a la división de subpartidas, acumulación con los países andinos.</p> <p>“Perú y Ecuador proponen 15% de minimis sin textiles, y Colombia el 10% para el ámbito agrícola”<sup>135</sup>.</p>
<p><b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b></p>	<p>En esta materia el grupo logró acordar inicialmente: “las definiciones centrales del capítulo, servicios de telecomunicaciones, instalaciones esenciales, interconexión y servicio universal. También, se expuso el interés de establecer obligaciones adicionales para los proveedores importantes (transparencia, no discriminación y obligaciones de acceso y uso de servicios específicos en red, se avanzó en las condiciones específicas bajo las cuales se debe garantizar la interconexión”<sup>136</sup>.</p> <p>Se realiza una discusión sobre el objetivo del protocolo sobre cooperación cultural, para la fecha Colombia manifiesta que si bien no ha ratificado ha adoptado algunos lineamientos.</p> <p>Frente al título de pagos corrientes y movimientos de capitales, se discutieron las proposiciones de las partes respecto a la posibilidad de establecer medidas de salvaguardia.</p> <p>En cuanto al tema de servicios financieros “se logró avanzar en la consolidación del texto fundamental en el uso consistente del lenguaje AGCS”<sup>137</sup>. Quedaron pendientes algunos aspectos que requerían algunas consultas como: “i) La inclusión de una cláusula especial</p>

<sup>134</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE REGLAS DE ORIGEN (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

<sup>135</sup> *Ibíd.* p.1.

<sup>136</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE SERVICIOS, ESTABLECIMIENTO Y MOVIMIENTO DE CAPITALES (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

<sup>137</sup> *Ibíd.* p. 1.

	<p>de trato nacional para servicios financieros y ii) La inclusión de entre las excepciones específicas de la facultad estatal de adoptar medidas en materia de políticas monetarias y políticas conexas de crédito o cambiarias”<sup>138</sup>.</p> <p>En materia de Transporte marítimo internacional<sup>139</sup> la UE espera que las compañías navieras de las partes, puedan establecerse en cualquier lugar del mundo y gozar de los beneficios reunidos en el capítulo.</p> <p>Frente al tema de comercio trasfronterizo de servicios, se discutieron los temas centrales del capítulo como sus exclusiones sectoriales.</p> <p>En el tema de comercio electrónico, Colombia expuso su propuesta, enfatizando su interés de crear un grupo de trabajo entre las partes con el fin de adoptar una agenda de cooperación dirigida a que Colombia, se constituya en un puerto seguro para la protección de datos personales.</p> <p>De otra parte, se discutió y aceptó por parte de la UE la propuesta de Colombia, Ecuador y Perú encaminada a que todas las medidas de aplicación general que afecten el comercio transfronterizo de servicios al establecimiento en sectores de servicios y la presencia natural en personas naturales con fines comerciales sean administradas de manera razonable, objetiva e imparcial.</p>
<p><b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales</b></p>	<p>La UE actúa como una sola parte y el mecanismo no aplica para las controversias entre países andinos.</p> <p>En cuanto a las reglas modelo de procedimiento, “Colombia expresa su interés en evitar incluirlas como un anexo.</p> <p>Los países andinos obtienen un mecanismo expedito (OMC plus), y la UE manifestó compartir ese objetivo”<sup>140</sup>.</p> <p>Las partes se comprometieron a realizar un intercambio</p>

<sup>138</sup> Ibíd. p. 1.

<sup>139</sup> Ibíd. p. 2.

<sup>140</sup> I RONDA DE NEGOCIACIONES. MESA DE DIFERENCIAS Y ASUNTOS INSTITUCIONALES (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

	de información en cuanto al tema correspondiente a mercancías y servicios de temporada, lista de árbitros, laudos y definición de medidas <sup>141</sup>
--	--

### 3.1.2.2 II Ronda Lima, 23 - 27 de marzo de 2009

En la ciudad de Lima se llevó a cabo la II Ronda de negociación entre Colombia, Ecuador, Perú y la Unión Europea bajo la modalidad de Acuerdo Comercial, en este espacio las diversas mesas de negociación lograron avances representativos dentro de los cuales se destacan:

Mesas de negociación	Contenido desarrollado
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas No</b>	Según las memorias de la ronda <sup>142</sup> se logró algún consenso frente a la redacción de los documentos. En cuanto a bienes remanufacturados los países andinos solicitan una lista de productos de interés de la UE; de otra parte, también solicitan “se mantengan algunos regímenes especiales de importación y exportación (draw back, Plan Vallejo, Zonas francas) para elaborar productos que se beneficien de las zonas de acceso preferencial” <sup>143</sup> .
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	En esta mesa <sup>144</sup> la UE presenta propuestas en tres asuntos: salvaguarda agrícola, contingentes y subsidios a las exportaciones. También se discute el tema relacionado con: “canastas de desgravación ofrecidas, aranceles aplicados y forma de eliminación arancelaria” <sup>145</sup> . Frente a este tema no existe un acuerdo inicialmente se considera que cada uno de los países debe manejar una ofertada por separado para la Unión Europea. De igual manera, los países andinos consideran que la UE debe tener en cuenta el mantener regímenes especiales de importación y exportación para eliminar productos que puedan

<sup>141</sup> Ibíd. p. 1.

<sup>142</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de acceso a mercados: productos no agrícolas (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01- 2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>143</sup> Ibíd.,p.1.

<sup>144</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de acceso a mercados: productos agrícolas (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01 -2013].Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>145</sup> Ibíd., p.1.

	beneficiarse del acuerdo preferencial. Según el equipo negociador la UE mejoró su oferta frente a algunos productos como la pesca e industria.
<b>Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación</b>	En este grupo <sup>146</sup> se realizó un intercambio de textos, se logra plasmar las siguientes figuras: operador económico autorizado según los estándares de la OMA, asimismo, se logra un acuerdo en materia de procedimientos para la expedición de resoluciones anticipadas según los estándares de la OMA.
<b>Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	Resultado del trabajo realizado en esta sesión <sup>147</sup> se acordó negociar principios y objetivos, derecho de reglamentación, niveles, normas y acuerdos multilaterales sobre medio ambiente. En esta ronda se discute la utilidad y pertinencia del mecanismo institucional y de monitoreo.
<b>Mesa de Competencia</b>	En la mesa de negociación Colombia <sup>148</sup> sugiere que se establezca un mecanismo mediante el cual “una parte solicite la aplicación de la legislación de competencia, cuando una parte restrictiva tenga efectos adversos en cada parte o en las relaciones comerciales” <sup>149</sup> . La UE sugiere incluir referencias a la norma andina frente al tema de Derecho de la Competencia.
<b>Mesa de Contratación Pública</b>	Se logra un reconocimiento <sup>150</sup> en la importancia de la contratación pública para las PYMES. Se conservan las reglas de contratación pública según la normatividad colombiana.
<b>Mesa de Instrumentos de Defensa</b>	Se realizaron los siguientes avances <sup>151</sup> : <i>Salvaguardia bilateral</i> : se llegó a un acuerdo en los siguientes aspectos; plazo máximo de la investigación,

<sup>146</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de asuntos aduaneros y facilitación (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01- 2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>147</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de Comercio y Desarrollo sostenible (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>148</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de la Competencia (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>149</sup> *Ibíd.*, p.1.

<sup>150</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa Contratación Pública (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>151</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de instrumentos de defensa comercial (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<b>Comercial</b>	duración y prórroga de la medida, notificaciones, consultas, medidas provisionales y naturaleza de las medidas arancelarias. <i>Derechos antidumping y medidas compensatorias:</i> Se acepta la propuesta de la UE en materia de foro de revisión judicial, aplicación de los derechos antidumping y medidas compensatorias. Se acuerda incluir las reglas de la OMC frente al tema de transparencia. El tema de salvaguarda general no se alcanza a tocar.
<b>Mesa de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	La mesa <sup>152</sup> avanza en la presentación de los siguientes temas: objetivos, reconocimiento de la equivalencia, verificación de la inspección, medidas de emergencia y Comité MSF.
<b>Mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	Se revisó el texto <sup>153</sup> , se discutieron reglamentos técnicos, normas, evaluación de la conformidad y acreditación, control en frontera y vigilancia del mercado, tarifas y marcado y etiquetado. Se avanza en la aprobación del artículo sobre “colaboración y facilitación del comercio” <sup>154</sup> .
<b>Mesa de Propiedad Intelectual</b>	Según el acta <sup>155</sup> , se reconocieron las dificultades que ha tenido la mesa, se identifican algunos consensos y avances en la mesa frente al tema de propiedad intelectual y marcas.
<b>Mesa de Reglas de Origen</b>	La mesa <sup>156</sup> acuerda la negociación de los siguientes temas: cárnicos, lácteos, demás productos de origen animal, flores, hortalizas, frutos, cereales, semillas, gomas y resinas, materiales trenzables, preparaciones de carne, azúcar, cacao. etc.

<sup>152</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de Medidas sanitarias y fitosanitarias (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>153</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de Obstáculos técnicos al comercio (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>154</sup> *Ibíd.*, p.1.

<sup>155</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de Propiedad intelectual (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>156</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de reglas de origen (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b>	En esta mesa <sup>157</sup> se exponen cinco temas sustanciales en para el proceso de negociación, a saber: inversión, comercio transfronterizo de servicios, entrada temporal de personas de negocios, telecomunicaciones, servicios financieros, comercio electrónico, cooperación cultural y movimiento de capitales.
<b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales</b>	Se acordaron algunos puntos en común <sup>158</sup> : remoción y recusación de árbitros, acumulación de procedimientos, reglas de interpretación, decisiones del tribunal arbitral, información y asesoría técnica.

**3.1.2.3 III Ronda Bruselas, 4 - 8 de mayo de 2009.** Continúa la presentación de propuestas, discusiones y respectivas negociaciones en las mesas de trabajo como se puede observar:

<b>Mesas de negociación</b>	<b>Contenido desarrollado</b>
<b>Grupo de Trabajo Fortalecimiento de las capacidades comerciales</b>	Durante la mesa <sup>159</sup> de reunión las partes expusieron sus puntos de vista más relevantes para la construcción de la nueva propuesta dentro de la cual se destaca el tema de: cooperación, instrumentos para el intercambio de información, experiencias y asistencia financiera o técnica.
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos No Agrícolas</b>	En este espacio se lograron acuerdos en cuanto a “objetivos, aranceles aduaneros, derechos y cargas” <sup>160</sup> . En cuanto a mercancías remanufacturadas <sup>161</sup> , los países andinos esperan conformar listados específicos de productos de interés de la UE. Las partes esperan llegar

<sup>157</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de servicios, establecimientos y movimiento de capitales (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>158</sup> II RONDA DE NEGOCIACIONES. [Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales](#) (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

<sup>159</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de [Grupo de Trabajo Fortalecimiento de las capacidades comerciales](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>160</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de Mesa Acceso a mercados: Productos No Agrícola (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01- 2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>161</sup> *Ibíd.*, p.1

	a consenso en la próxima ronda.
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	Se discutieron temas <sup>162</sup> relacionados con solicitud de exportación y contingentes. La UE puntualiza en la mejora de ofertas en productos como leche en polvo, jamones, aceite de oliva, cereales, licores y agua. De otra parte coinciden en la necesidad de eliminar subsidios de exportación.
<b>Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación</b>	Comienza una discusión <sup>163</sup> acerca de la implementación de la cláusula antifraude, se revisa el texto correspondiente a facilitación del comercio y protocolo de asistencia mutua y aduanera logrando algunos consensos frentes a: definiciones, ámbito de aplicación del protocolo entre otros.
<b>Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	El grupo de trabajo concentra su discusión en <sup>164</sup> : mecanismos de seguimiento y discusión de la sociedad civil, también se presenta la propuesta de biodiversidad a los países andinos en materia de biodiversidad. Los países andinos solicitaron la aclaración de algunos puntos en materia de pesca. Por su parte, Colombia manifiesta su intención de presentar una propuesta frente al tema de biocombustibles.
<b>Mesa de Competencia</b>	En este espacio de negociación <sup>165</sup> Colombia logra establecer qué agentes económicos son susceptibles de la aplicación de legislación de la competencia. De otra parte, se acuerda la implementación de un mecanismo de cooperación para la aplicación de reglas de competencia. Frente al tema de monopolios designados y empresas del Estado se acuerda la capacidad de ajustar la normativa para su ampliar su ámbito de aplicación. Por último, se acuerda que los países andinos establezcan los temas propios para asistencia técnica.
<b>Mesa de</b>	No está disponible en línea

<sup>162</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. [Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas](https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01- 2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>163</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. [Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación](https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>164</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de comercio y desarrollo sostenible (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>165</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. [Mesa de Competencia](https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<b>Compras Públicas</b>	
<b>Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial</b>	En esta mesa se trabajaron los siguientes puntos <sup>166</sup> : Derechos antidumping y medidas compensatorias: en ella se acuerda aplicar el reglamento de normas de origen de la OMC, así las partes continúan estableciendo normas de interés público, mecanismos de solución de diferencias, márgenes del minimis y de insignificancia. En materia de salvaguardia general se mantiene el acuerdo de la segunda ronda, por su parte, en materia de salvaguarda bilateral se analiza la propuestas de interés, se espera continuar con la discusión de los textos.
<b>Mesa de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	En esta materia se logra “acordar el texto de medidas de emergencia con ciertas modificaciones al igual que el de solución de diferencias” <sup>167</sup> . Por su parte la UE, considera un punto importante de discusión el relacionado con temas de libre circulación y bienestar animal.
<b>Mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	De la mesa <sup>168</sup> se obtiene como resultado aprobar la propuesta de Colombia en materia de control de frontera y vigilancia de mercado. Se discuten temas relacionados con reglamentos técnicos.
<b>Mesa de Propiedad Intelectual</b>	En el grupo de discusión <sup>169</sup> se presentan las primeras propuestas en materia de: biodiversidad, indicaciones geográficas, transferencia de tecnología, certificado de protección suplementaria, datos de prueba para productos farmacéuticos, derechos de autor, marcas, diseños, medidas de frontera.
<b>Mesa de Reglas de Origen</b>	No se encuentra disponible

<sup>166</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de instrumentos de defensa comercial (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>167</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>168</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de Obstáculos técnicos al comercio (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>169</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de Propiedad Intelectual (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.



<b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b>	<p>En esta mesa<sup>170</sup> comienza la discusión del protocolo de cooperación cultural regido por la convención de UNESCO.</p> <p>Por su parte en materia de comercio transfronterizo se acuerda un consenso entre Colombia y la Unión Europea frente al tema de trato nacional. En cuanto al tema de establecimiento, se centra la discusión en la precisión de compatibilidad de acuerdos vigentes. Por último, se presenta una propuesta relacionada con el ingreso temporal de personas con fines comerciales y ajustados a las categorías previstas por la UE.</p>
<b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales</b>	<p>El grupo comenzó la discusión de los siguientes temas<sup>171</sup>: preámbulo, partes, zonas de libre comercio, unión aduanera, relaciones económicas y comerciales, aplicación territorial y comité de comercio. También, comienza la revisión de temas como<sup>172</sup>: mecanismos de solución de controversias, lista de árbitros, laudos, elección del foro, propuesta de mediación y reglas modelo de procedimiento.</p>

3.1.2.4 **IV Ronda - Bogotá, 15 al 19 de junio de 2009.** En esta Ronda se logró avanzar en algunas discusiones, se obtienen varios avances en los grupos de trabajo, logrando acuerdos que permiten el cierre de algunas mesas.

<b>Mesas de negociación</b>	<b>Contenido desarrollado</b>
<b>Grupo de Trabajo Fortalecimiento de las capacidades</b>	No existe acta de este grupo de trabajo.

<sup>170</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. [Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>171</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. [Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea: [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<sup>172</sup> III RONDA DE NEGOCIACIONES. Mesa de solución de controversias (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

<b>comerciales</b>	
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas No</b>	<p>En el desarrollo de la Ronda<sup>173</sup>, el grupo de trabajo refleja las posiciones de los tres países andinos y la Unión Europea. De los avances de esta ronda se derivan el acuerdo frente al tema de acceso a mercados de bienes y trato nacional en el cual se acuerda el ámbito de aplicación, aranceles aduaneros, clasificación de mercancías, derechos y cargas.</p> <p>Queda pendiente según el acta<sup>174</sup> de trabajo del grupo, la aplicación del principio <i>mutatis mutandi</i>, condiciones para la eliminación de aranceles. De otra parte, el grupo de trabajo considera que debe llegarse a un acuerdo frente al concepto de de mercancías re facturadas.</p>
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	<p>En esta mesa se desarrollaron algunos avances en cuanto a la: “prevalencia de salvaguardas agrícolas, subsidios a la exportación, contingentes, derechos adicionales, mecanismos de intervención, ayudas internas, franjas y precios de entrada”<sup>175</sup>.</p> <p>Las partes convergen en la posibilidad de tratar de eliminar subsidios de exportación, para los países andinos esta supresión debe realizarse “a partir de la vigencia del acuerdo para todos los productos, mientras que la Unión Europea prefiere que esta eliminación se realice para los productos que se hayan liberado completamente”<sup>176</sup>.</p> <p>En la mesa de negociación se fijaron las siguientes tareas: definición de disposiciones del sector agrícola y definición de productos objeto de liberación del acuerdo por las dos partes.</p>
<b>Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación</b>	<p>Según el acta<sup>177</sup> del grupo de trabajo, la Unión Europea y los países andinos lograron un acuerdo frente al texto correspondiente al Protocolo de asistencia mutua. De otro modo, se sostiene un acuerdo frente al tema correspondiente a la contrapropuesta andina que corresponde a la denominada cláusula antifraude, como</p>

<sup>173</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa Acceso a mercados productos no agrícolas (15-19, Junio, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1.

<sup>174</sup> *Ibíd.*, p. 1.

<sup>175</sup> *Ibíd.*, p. 1.

<sup>176</sup> *Ibíd.*, p. 1.

<sup>177</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de asuntos aduaneros y facilitación al comercio (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

		<p>un mecanismo de protección que queda en estudio de las partes.</p> <p>Se propone la presentación de propuestas en materia de propiedad intelectual.</p>
<b>Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	<b>de y</b>	<p>Se lograron avances frente a convenios laborales, AMUMA, biodiversidad, mecanismo institucional de monitoreo, diálogo con la sociedad civil, consultas gubernamentales, comercio de productos pesqueros, en la mesa también se discutieron temas como cambio climático, la UE presenta una propuesta sobre comercio de biocombustibles<sup>178</sup>.</p>
<b>Mesa de Competencia</b>	<b>de</b>	<p>Se lograron varios acuerdos entre los cuales se destacan<sup>179</sup>: definiciones, objetivos, principios, leyes de competencia, autoridades, cooperación e intercambio de información, notificaciones, asistencia técnica, consultas, solución de controversias. Quedan pendientes los temas de: monopolios designados, empresas del Estado y concentraciones.</p>
<b>Mesa de Compras Públicas</b>	<b>de</b>	<p>Durante esta Ronda<sup>180</sup> se logro la negociación del capítulo correspondiente a Contratación Pública entre la Unión Europea y Colombia. Fruto de este proceso Colombia logró un ventajoso acceso a los procesos de contratación con entidades del nivel central, subcentral y empresas como también entes autónomos de los Estados Miembros y de la UE. De igual manera, se logró el ingreso de proveedores colombianos a sectores como gas domiciliario, trenes, telecomunicaciones.</p>
<b>Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial</b>	<b>de de</b>	<p>Salvaguarda bilateral.</p> <p>En materia de salvaguarda bilateral para productos agrícolas se acordó realizar su negociación en la mesa agrícola y no en la mesa de Defensa comercial, quedan pendientes los temas “plazo para realizar consultas, plazo</p>

<sup>178</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de comercio y Desarrollo Sostenible (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

<sup>179</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de competencia (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

<sup>180</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de compras públicas (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

	de prórrogas, compensación, medidas a regiones ultra periféricas, solución de controversias y definiciones” <sup>181</sup> . Derechos antidumping y medidas compensatorias: se lograron acuerdos frente a disposiciones generales, revisión judicial, solución de controversias, re aplicación. En materia de salvaguardas se mantienen los consensos generales de la ronda de Bruselas.
<b>Mesa de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	Las partes discutieron nuevas propuestas correspondiente a <sup>182</sup> : condiciones y procesos de importación, verificaciones, evaluación de riesgos y solución de controversias.
<b>Mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	En esta mesa <sup>183</sup> se revisa el documento en negociación llegándose a un valioso avance en materia de Asistencia Técnica y Fortalecimiento de capacidades comerciales. Además, se discutieron temas como el mercado y etiquetado de textiles y calzado.
<b>Mesa de Propiedad Intelectual</b>	La mesa de Propiedad Intelectual <sup>184</sup> se avanzó en los temas correspondientes a: biodiversidad, transferencia de tecnología, derechos de autor; queda pendiente el tema de marcas y medidas de frontera.
<b>Mesa de Reglas de Origen</b>	En esta mesa <sup>185</sup> se acordaron reglas en materia de plásticos y productos como: barcos, aeronaves, barcos, instrumentos musicales, armas y antigüedades. También hubo acuerdos frente al tema de calzado, sombreros, vidrio, joyas, autopartes, maquinaria, equipos, electrodomésticos, motos. Queda pendiente el tema correspondiente a pesca, acuicultura, cooperación administrativa, sector textil, confección, paquete de oleaginosas, paquete de azúcar y productos de calzado.

<sup>181</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de defensa comercial (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

<sup>182</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de medidas sanitarias y fitosanitarias (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

<sup>183</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de obstáculos técnicos al comercio (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

<sup>184</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>. p.1.

<sup>185</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de reglas y procedimientos de origen (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>. p.1.

<p><b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b></p>	<p>Temas tratados en la rondas según memoria del grupo<sup>186</sup>.  Servicios: la UE aceptó las categorías propuestas por Colombia frente al tema correspondiente a personal temporal de negocios así: personal clave, practicantes graduados, vendedores comerciales, proveedores de servicios contractuales y profesionales independientes. A partir de estas categorías se acepta en el tipo de proveedores contractuales la siguiente lista de profesiones y actividades: servicios jurídicos, contaduría, contabilidad, asesoramiento tributario, servicios de ingeniería, servicios integrados y conexos, estudios de mercado y consultores en administración. También se presenta una propuesta para profesionales independientes sin embargo la UE manifiesta reserva frente al tema.  Transporte marítimo, se incluye este tema teniendo en cuenta su importancia para la UE y su economía.  Movimientos de capital: aún se encuentran en discusión los temas relacionados con movimiento de capital y financiero; definición de inversión extranjera y salvaguardias.  Transporte aéreo: se excluye el tema de la negociación para Colombia y la UE.  Establecimiento: se define la figura de inversionista, se establece que el área de desechos tóxicos, o material nuclear no admite inversión.  Postales: se admite el texto  Servicios financieros quedan pendientes algunos temas como: entidades auto reguladoras, regulación efectiva y transparente, excepciones específicas.  Telecomunicaciones se acordaron algunas definiciones.  Comercio electrónico se acuerda el tema correspondiente a protección al consumidor.</p>
<p><b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales</b></p>	<p>Se acordaron<sup>187</sup> los artículos referentes a la lista de árbitros, conformación del grupo arbitral, cumplimiento del laudo, compensación y elección del foro.</p>

<sup>186</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de servicios, establecimiento y movimiento de capitales (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>. p.1-7.

<sup>187</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de solución de diferencias (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>. p.1.

**3.1.2. 5 V Ronda - Lima, 20 al 24 de julio de 2009.** En esta ronda se lograron avances significativos en la discusión del acuerdo para las partes, se destacan los siguientes puntos concertados y negociados en cada una de las mesas.

<b>Mesas de negociación</b>	<b>de</b>	<b>Contenido desarrollado</b>
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	<b>No</b>	Colombia presenta mejoras a la solicitud del paquete camarón. Por su parte, Perú logra avances sustanciales en el tema relacionado con eliminación de aranceles aduaneros.
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	<b>a</b>	Se discutió la posición de los países en torno a las propuestas correspondientes a: “prevalencia, salvaguarda agrícola, subsidios a la exportación, contingentes, derechos adicionales, mecanismos de intervención, ayudas internas, franjas y precios de entrada” <sup>188</sup> . De otra parte, se abordó el paquete PAP`s como también el tema correspondiente a licores. Según memorias de la mesa <sup>189</sup> se discute aún para cierre el paquete correspondiente a: lácteos, azúcar, bovinos, licores, cerdo, etanol.
<b>Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación</b>	<b>y</b>	En esta mesa <sup>190</sup> se discute la cláusula de cooperación administrativa. Por su parte, para Perú se discute el tema correspondiente al Protocolo de asistencia mutua ya negociado con Colombia.
<b>Mesa Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	<b>de y</b>	El grupo negociador <sup>191</sup> retoma algunos puntos como: protección, biodiversidad, comercio de productos pesqueros, desarrollo sostenible, cambio climático, impacto, sostenibilidad, entre otros.
<b>Mesa Competencia</b>	<b>de</b>	Frente a este tema se intercambian las posiciones de las partes destacado los siguientes puntos <sup>192</sup> : Colombia presenta los puntos incluidos en la nueva ley de competencia; de otra lado, se acuerda la preservación de

<sup>188</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de productos agrícolas (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>.

<sup>189</sup> *Ibid.*, p.1.

<sup>190</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de asuntos aduaneros y facilitación (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

<sup>191</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de Comercio y desarrollo sostenible (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

<sup>192</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de Competencia (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

		monopolios rentísticos de Colombia en cuanto a licores. Frente al tema de leyes, políticas y autoridades de competencia, la UE subraya la importancia de aplicar las leyes sobre competencia de manera transparente, oportuna, sin discriminación, observando la equidad procesal y derechos de defensa <sup>193</sup> .
<b>Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial</b>	<b>de</b>	Según las memorias del grupo <sup>194</sup> se revisa el texto sobre salvaguarda bilateral. En cuanto al tema de derechos antidumping y medidas compensatorias se logran consensos en cuanto, disposiciones generales, interés público, solución de controversias. El tema de salvaguardas generales se encuentra negociado.
<b>Mesa Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	<b>de</b> <b>al</b>	Según la mesa de negociación <sup>195</sup> se logró un acuerdo total respecto al tema correspondiente a obstáculos técnicos al comercio. Se observa un desarrollo representativo en cuanto a objetivos, conformación e incorporación del acuerdo OTC/OMC, reglamentos técnicos, transparencia, etiquetado, control en frontera y vigilancia de mercado.
<b>Mesa Propiedad Intelectual</b>	<b>de</b>	Este grupo <sup>196</sup> logra incluir como objetivo del capítulo la promoción de la innovación, creatividad y la facilidad de producir, comercializar productos innovadores y creativos. En materia de biodiversidad se avanza en la discusión de su uso y el manejo frente al tema de propiedad intelectual. Se acuerda la totalidad del artículo frente al tema de marcas, se sugiere la adhesión al Protocolo de Madrid. En materia de y limitaciones se espera aplicar la Decisión Andina. En materia de patentes se acuerda cumplir con las cláusulas del Tratado de Budapest. En materia de Derechos de autor se acuerda la aplicación de los principios establecidos por la OMPI.

<sup>193</sup> *Ibíd.*, p.1.

<sup>194</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de Instrumentos de Defensa comercial (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

<sup>195</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de obstáculos técnicos al comercio (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1660>>.

<sup>196</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de Propiedad Intelectual (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

<b>Mesa de Reglas de Origen</b>	Frente a este tema se destaca el acuerdo en el tema de pesca que se negocia a partir del denominado SGP plus, lo que supone un acuerdo muy positivo que facilita las exportaciones pesqueras para la Unión Europea.
<b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b>	Se avanza <sup>197</sup> en el tema de servicios, transporte marítimo, mercado de capitales y comercio electrónico en el cual se acuerda el tema relacionado con protección de datos y administración al comercio.
<b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales</b>	Se aprueba la demanda por activa, se aprueban las consultas técnicas para reemplazar la etapa de consulta. En materia de laudo arbitral se ajusta la propuesta para incluir el recurso de compensación <sup>198</sup> .

**3.1.2. 6 VI Ronda - Bruselas, 21- 25 de septiembre de 2009.** En la VI Ronda realizada en Bruselas, se dan pasos certeros y clave en las negociaciones para todas las mesas, logrando un progreso importante en su discusión y acuerdo, así:

<b>Mesas de negociación</b>	<b>Contenido desarrollado</b>
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos No Agrícolas</b>	Se logran acuerdos en lo referente a restricción a las exportaciones y a las importaciones, impuestos a las importaciones y licencias a las exportaciones. Esta mesa negocia un importante acuerdo, en palabras de Luis Guillermo Plata “una vez entre en vigencia el acuerdo casi el total de productos no agrícolas ingresaran con cero arancel, se destaca como el Bloque accedió a la solicitud de Colombia para que los camarones puedan entrar sin el pago de aranceles, desde el inicio del tratado” <sup>199</sup> .
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	Se abordaron temas en lo relativo a eliminación de subsidios a las exportaciones, aún no se llega a un acuerdo. Las partes aún están en discusión frente a productos de su interés Colombia azúcar, etanol, ron. Por

<sup>197</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de servicios, establecimientos y mercado de capitales (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

<sup>198</sup> V Ronda de Negociaciones. Mesa de solución de controversias (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

<sup>199</sup> OEA. Sistema de Información sobre comercio exterior. Países andinos UE. Consulta en línea [4-01-2013]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/VI\\_round\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/VI_round_s.pdf)>.



		su lado, la UE tiene pendiente el tema de lácteos, carne de cerdo y whisky.
<b>Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	<b>de y</b>	Según memorias de la mesa <sup>200</sup> se aprobaron avances en el tema correspondiente a diversidad biológica, niveles de protección, diálogos con la sociedad civil, cooperación y monitoreo.
<b>Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial</b>	<b>de de</b>	
<b>Mesa de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	<b>y</b>	Se acuerda casi la totalidad de todo el capítulo.
<b>Mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	<b>de al</b>	
<b>Mesa de Propiedad Intelectual</b>	<b>de</b>	Hubo importantes avances en esta mesa <sup>201</sup> , si bien, en otras rondas se negoció el tema relativo a marcas y patentes, en esta ocasión se logró un avance respecto a datos de prueba, biodiversidad e indicaciones geográficas. En materia de diseño, Colombia acordó adherirse al Acta de Ginebra del acuerdo de la Haya relativo al registro internacional de Dibujos y modelos industriales (1999).
<b>Mesa de Reglas de Origen</b>		
<b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b>	<b>de</b>	La negociación frente al tema concerniente a establecimiento, servicios y comercio electrónico concluyó con el acuerdo de la mayor parte de los temas pendientes.
<b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos</b>	<b>de de y</b>	Se acuerda <sup>202</sup> la figura de tercería para la solución de diferencias, asimismo se negoció y aprobó el inicio del trámite arbitral, procedimiento arbitral, cumplimiento del laudo y procedimiento para la aclaración del laudo.

<sup>200</sup> VI Ronda de Negociaciones. Mesa de desarrollo sostenible (21-25, septiembre, 2009: Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17150>>.

<sup>201</sup> VII Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (21-25, septiembre, 2009: Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17150>>.

<sup>202</sup> VII Ronda de Negociaciones. Mesa de solución de diferencias (21-25, septiembre, 2009: Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17150>>.

<b>Institucionales</b>	
------------------------	--

**3.1.2.7 VII Ronda – Bogotá, 16- 20 de noviembre de 2009.** Llegados a esta ronda existe un acuerdo en casi el 90% del contenido, se han cerrado seis mesas de trabajo

<b>Mesas de negociación</b>	<b>Contenido desarrollado</b>
<b>Grupo de Trabajo Fortalecimiento de las capacidades comerciales</b>	Cerrada
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos No Agrícolas</b>	Se aprueba <sup>203</sup> el ingreso de bienes de última tecnología y maquinaria para actualizar el sector productivo, también se negocia la importación de calzado, además, se incluyen bienes intermedios como: “químicos, medicamentos, colorantes y pigmentos, preparaciones de belleza, abonos, agroquímicos, cauchos, cueros, manufacturas, papeles, laminados de hierro, acero, cobre y aluminios, autopartes” <sup>204</sup>
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	En materia de productos agrícolas se negocio el tema correspondiente a PAP’s (Productos Agrícolas Procesados).
<b>Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación</b>	Se logra un acuerdo en casi la totalidad de artículos, se planea realizar un ajuste en materia de legislación laboral y ambiental
<b>Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	Cerrada
<b>Mesa de Competencia</b>	Cerrada
<b>Mesa de Compras Públicas</b>	Cerrada
<b>Mesa de</b>	Cerrada

<sup>203</sup> OEA. Sistema de Información sobre comercio exterior. Países andinos UE. Consulta en línea [4-01-2013]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/VI\\_round\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/VI_round_s.pdf)>.

<sup>204</sup> Ibíd. p. 1.

<b>Instrumentos de Defensa Comercial</b>	
<b>Mesa de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	Se acordó el tema correspondiente a gastos de inspección. Se aprueba el pago en atención a la autoridad que realice el trámite. Invima acepta dicha excepción en atención a la negociación.
<b>Mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	Cerrada
<b>Mesa de Propiedad Intelectual</b>	Se acuerdan temas <sup>205</sup> en materia de biodiversidad, queda pendiente explorar alternativas para la salida de avances, equipos, investigación y tecnología. En materia de indicaciones geográficas se trata el tema de texto y listado.
<b>Mesa de Reglas de Origen</b>	
<b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b>	La mesa <sup>206</sup> de servicios, establecimientos y movimiento de capitales quedó casi cerrada. Se acordó entre otros que se permitirá el ingreso y permanencia en territorio europeo de personas de negocios por un periodo de 6 meses, igualmente, se extiende el beneficio a proveedores contratados por una empresa colombiana.
<b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales</b>	En esta mesa <sup>207</sup> se acordaron los siguientes puntos, la posibilidad de presentar escritos <i>amicus curiae</i> , se acordaron audiencias públicas y disposiciones relativas al cumplimiento de laudos arbitrales; también, se acordaron las reglas modelo de procedimiento y código de conducta, mecanismo de mediación y elección del foro.

**3.1.2.8 VIII Ronda - Lima, 18 al 22 de enero de 2010.** Para este momento 10 de las 14 mesas han concluido sus negociaciones, en este encuentro se continúa con sus respectivos acuerdos y discusiones finales: la mesa de acceso a mercados para productos agrícolas, reglas de origen, propiedad intelectual y asuntos institucionales y solución de diferencias, logrando los siguientes avances:

<sup>205</sup> VII Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (16-20, noviembre, 2009: Bogotá: Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17198>>.

<sup>206</sup> VII Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (16-20, noviembre, 2009: Bogotá: Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17198>>.

<sup>207</sup> VII Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (16-20, noviembre, 2009: Bogotá: Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17198>>.

Mesas de negociación	Contenido desarrollado
Grupo de Trabajo Fortalecimiento de las capacidades comerciales	Cerrada
Mesa Acceso a mercados: Productos No Agrícolas	Cerrada
Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas	En esta mesa <sup>208</sup> Colombia logra un acuerdo frente al tema de franjas de precios, la UE propone la eliminación de subsidios de exportación para productos liberalizados. El mayor interés de la UE se encuentra en lácteos y jamones. Se espera que en una próxima ronda se mejore la oferta frente al tema del banano.
Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación	Cerrada
Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible	Cerrada
Mesa de Competencia	Cerrada
Mesa de Compras Públicas	Cerrada
Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial	Cerrada
Mesa de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Cerrada
Mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio	Cerrada
Mesa de Propiedad	Se logra la negociación <sup>209</sup> de las indicaciones geográficas atendiendo a la aplicación de las reglas de origen.

<sup>208</sup> VII Ronda de Negociaciones. Mesa de acceso a mercado productos agrícolas (16-20, noviembre, 2009: Bogotá: Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17198>>.

Intelectual	Se acuerda la definición de entidad química, a su vez, en la mesa se incluyen disposiciones que facilitan el ingreso de datos y equipos relacionados con actividades de innovación, tecnología e investigación. De igual manera, se incluye “la referencia a regímenes de exportaciones de productos de doble uso” <sup>210</sup> .
<b>Mesa de Reglas de Origen</b>	Hay un acuerdo <sup>211</sup> en el área de café y maíz. Colombia flexibilizó su posición frente a las oleaginosas. Se logra un avance en el acuerdo frente a preparación de carnes, cacao, lácteos, preparación de frutas y verduras como también de lácteos. En cuanto al tema de industria se logró llegar a un preacuerdo en el sector textil confecciones y siderúrgico, metalmecánico. Se aceptó la eliminación de minimis para los productos de la entrada de oleaginosas.
<b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b>	Cerrada
<b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales</b>	En la mesa <sup>212</sup> , se acordó el tema de adhesión de países de la comunidad andina, de igual modo, se acordó el tema de depositarios, denuncia, entrada en vigor y aplicación provisional del acuerdo.

**3.2.1.9 IX Ronda - Bruselas, 22 al 26 de febrero de 2010.** La ronda centra sus esfuerzos en el cierre de las negociaciones correspondientes a las mesas de: propiedad intelectual, reglas de origen, asuntos institucionales, mesa acceso a mercados productos agrícolas.

<sup>209</sup> VIII Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (18-23, enero, 2010. Lima: Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17285>>.

<sup>210</sup> Ibid., p.1.

<sup>211</sup> VIII Ronda de Negociaciones. Mesa de reglas de origen (18-23, enero, 2010. Lima: Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17285>>.

<sup>212</sup> VIII Ronda de Negociaciones. Mesa de asuntos institucionales (18-23, enero, 2010. Lima: Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17285>>.

<b>Mesas de negociación</b>	<b>Contenido desarrollado</b>
<b>Grupo de Trabajo Fortalecimiento de las capacidades comerciales</b>	Cerrada
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos No Agrícolas</b>	Cerrada
<b>Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas</b>	En esta ronda <sup>213</sup> se lograron pactar las condiciones bajo las cuales las partes pueden adoptar medidas de salvaguarda agrícola. De otra parte, se logra disminuir el arancel para el banano, azúcar y cortes de carne bovina. Se acuerda que la UE obtenga preferencia en el acceso al mercado con lácteos, jamones y licores. La UE también logra el acceso libre e inmediato de productos complementarios como aceite de oliva, trigo, cebada,
<b>Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación</b>	Cerrada
<b>Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible</b>	Cerrada
<b>Mesa de Competencia</b>	Cerrada
<b>Mesa de Compras Públicas</b>	Cerrada
<b>Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial</b>	Cerrada
<b>Mesa de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	Cerrada

<sup>213</sup> IX Ronda de Negociaciones. Mesa de acceso a mercados agrícolas (18-23, enero, 2010. Lima: Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17285>>.

<b>Mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	Cerrada
<b>Mesa de Propiedad Intelectual</b>	Se acuerda la totalidad del texto de propiedad intelectual <sup>214</sup> . En materia de biodiversidad se espera aclarar el tema relativo a apropiación indebida de recursos genéticos y conocimientos tradicionales. Por su parte, en cuanto a derechos de autor se sugiere utilizar el lenguaje de la OMPI frente a ejecución o interpretación de fonogramas.
<b>Mesa de Reglas de Origen</b>	En esta ronda <sup>215</sup> se realiza la negociación de todos los temas pendientes en el sector agrícola. DE otro lado, a nivel industrial se flexibilizan las reglas en lo relacionado con pesticidas, plaguicidas, abonos, pintura, petroquímica, plásticos, maquinaria y electrodomésticos. Se logró la no aplicación de la salvaguarda agrícola de la OMC para el comercio agropecuario.
<b>Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales</b>	Cerrada
<b>Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales</b>	En la mesa <sup>216</sup> se logra acordar el procedimiento administrativo. También, se aprobaron como excepciones generales establecidas en el GATT y GATS.

<sup>214</sup> IX Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (22-26, febrero, 2010. Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17332>>.

<sup>215</sup> IX Ronda de Negociaciones. Mesa de reglas de origen (22-26, febrero, 2010. Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17332>>.

<sup>216</sup> IX Ronda de Negociaciones. Mesa de asuntos institucionales (22-26, febrero, 2010. Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17332>.

**3.2.1.10 Bruselas – 19 de mayo de 2010. Concluye el proceso de negociación del Acuerdo Comercial.** Finalmente, el 19 de mayo de 2010, la Unión Europea y Colombia cierran sus negociaciones, cuyo texto final contiene la siguiente estructura<sup>217</sup>:

Preámbulo

TITULO I. Disposiciones Generales

Capítulo 1- Elementos Esenciales

Capítulo 2- Disposiciones Generales

Capítulo 3- Definiciones de Aplicación General

TITULO II- Disposiciones Institucionales

TITULO III- Comercio de Mercancías

Capitulo 1- Acceso a los Mercados de Mercancías

Capítulo 2- Medidas de Defensa Comercial

Capítulo 3 - Aduanas y Facilitación al Comercio

Capítulo 4 - Obstáculos Técnicos al Comercio

Capítulo 5 - Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Capítulo 6- Circulación de mercancías

Capítulo 7- Excepciones

TITULO IV- Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico.

Capitulo 1- Disposiciones Generales

Capítulo 2- Establecimiento

Capítulo 3- Suministro Transfronterizo de Servicios

Capítulo 4- Presencia Temporal de Personas Físicas con fines de negocios.

Capitulo 5- Marco Reglamentario

Capítulo 6- Comercio Electrónico

Capitulo 7- Excepciones

TITULO V. Pagos corrientes y movimiento de capital

TITULO VI. Contratación Pública

TITULO VII. Propiedad Intelectual

Capítulo 1- Disposiciones Generales

Capítulo 2- Protección de la biodiversidad y el conocimiento tradicional

Capítulo [3](#) - Disposiciones relacionadas con derechos de Propiedad Intelectual

Capítulo 4- Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual

Capítulo 5 - Transferencia de Tecnología

Capítulo 6 – Cooperación

TITULO VIII- Competencia

TITULO IX. Comercio y Desarrollo Sostenible

TITULO X. Transparencia y Procedimientos Administrativos

TITULO XI. Excepciones Generales

TITULO XII. Solución de Controversias

Capítulo 1- Objetivos, ámbito de aplicación y definiciones

---

217



Capítulo 2- Consultas

Capítulo 3- Procedimientos para la Solución de Controversias

Capítulo 4- Disposiciones Generales

TITULO XIII. Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales

TITULO XIV. Disposiciones Finales

Luego de realizar este cuidadoso recorrido a través del proceso de negociación del Acuerdo Comercial Unión Europea- Colombia, en el capítulo siguiente se presentará el contenido y perspectivas económico – jurídico del la negociación para país.

#### **4. PERSPECTIVAS ECONÓMICO- JURÍDICAS DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES UNIÓN EUROPEA- COLOMBIA Y PERÚ**

*El caso colombiano*

Luego de realizar un recorrido por el proceso de negociación y estructura final del Acuerdo Comercial Multipartes Unión Europea-Colombia y Perú que establece las reglas pactadas para regular y precisar, el comportamiento de las partes en materia de comercio, bienes, servicios y flujos de inversión; resulta fundamental realizar un detenido análisis del contenido, avances y negociaciones logradas en el Acuerdo Comercial, para evidenciar así sus perspectivas y probable impacto en la economía colombiana.

Antes de comenzar este estudio, ha de recordarse que este acuerdo no es simplemente un tratado de libre comercio, sino que recoge elementos de orden comercial, cooperación y diálogo político, que si bien espera el robustecimiento de las relaciones comerciales, también, busca contribuir al fortalecimiento de la democracia, los derechos humanos, la redistribución de la riqueza, el mejoramiento de los indicadores de empleo y compromiso con el medio ambiente y el desarrollo sostenible.

Según el Ministerio de Industria y Comercio colombiano y la Delegación de la Unión Europea en Colombia<sup>218</sup>, un Acuerdo Comercial como el negociado, suscrito y en proceso de ratificación definitiva entre la Unión Europea y Colombia se sintetiza en el convenio para obtener trato preferencial para que bienes y servicios ingresen con ventajas, sumado a la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. De manera que los productos colombianos podrán ingresar al mercado europeo con especiales ventajas frente a otros Estados y de la misma forma, los productos europeos podrán ingresar a Colombia con sus respectivos beneficios. Adicionalmente, el acuerdo espera acercarse a los estándares internacionales en diferentes temas y alinearse de una parte con la Ronda Doha en el ámbito multilateral y de otra, al marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

---

<sup>218</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Cartilla Unión Europea –Colombia. Bogotá: Asistencia Técnica al comercio en Colombia, 2012. p. 22.

Ha de recordarse como ya se mencionó en el capítulo anterior, que la implementación del acuerdo comercial depende de la ratificación del Congreso Colombiano y el correspondiente control de constitucionalidad por parte de la Corte, sumado a que si bien, el Parlamento Europeo ya ratificó el documento del acuerdo comercial, dada su naturaleza de aprobación mixta se exige la ratificación interna en los Congresos de los respectivos Estados Miembros.

Ahora bien, a continuación se presentará un balance general y análisis minucioso de los asuntos negociados, a saber:

- Acceso a mercados (mercados agrícolas y no agrícolas).
- Obstáculos técnicos al comercio
- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Instrumentos de defensa comercial
- Competencia
- Contratación Pública
- Reglas de origen
- Facilitación al comercio y aduanas
- Propiedad intelectual
- Indicaciones geográficas
- Desarrollo sostenible
- Derechos Humanos
- Solución de controversias

#### **4.1 ACCESO A MERCADOS**

En este punto, se busca el acceso a mercados de dos tipos: a) Mercados no agrícolas; b) Mercados agrícolas.

##### **4.1.1 Mercado no agrícola**

En este escenario negociado el objetivo de las partes es el acceso a mercados de bienes, por medio de la eliminación de medidas arancelarias impuestas a las importaciones. Conforme a la OMC, la eliminación se realiza de manera progresiva hasta llegar a cero para las partes.

El documento explicativo del Acuerdo Comercial<sup>219</sup>, destaca que la finalidad del texto negociado, es la liberalización del comercio de manera gradual según las reglas establecidas por el GATT con aplicación al comercio de mercancías. Por otra parte, precisa el concepto de los *aranceles aduaneros* “como tasas o cargas aplicados sobre la importación”<sup>220</sup> y garantiza el mismo tratamiento a las

---

<sup>219</sup> MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Op. Cit., p. 3.

<sup>220</sup> *Ibíd.* p. 1.

mercancías importadas que a las mercancías nacionales (*trato nacional*), exceptuando “tratamiento para las mercancías usadas, remanufacturadas y el régimen impositivo a la importación de licores”<sup>221</sup>.

De igual manera, el acuerdo prevé establecer un arancel base que se describe en la lista de cada país y que compromete su eliminación en unos tiempos determinados.

Entonces, frente a medidas no arancelarias: primero, se podrán mantener controles de calidad sobre las mercancías, también, se podrán cobrar derechos y cargas de cualquier naturaleza, aunque no se exigen requisitos consulares, se debe atender a la información dispuesta en medios electrónicos. Segundo, las partes acuerdan “no imponer ningún tipo de aranceles o impuestos a las exportaciones”<sup>222</sup> se confirman los derechos y deberes previstas para las licencias de exportación e importación. Tercero, en materia de Empresas Comerciales del Estado las mismas se registrarán por las reglas previstas en el GATT 1994. Por último, se establece subcomité de Comercio de Mercancías para superar los obstáculos al comercio.

Una vez presentadas las reglas pactadas, es posible verificar cuales fueron los principales beneficios obtenidos por Colombia en el sector no agrícola, a saber:

- a. “Desgravación inmediata para el 99.9% de los productos industriales en el mercado europeo”<sup>223</sup>, se pacta una desgravación asimétrica a favor del Colombia, con este resultado se espera que los exportadores colombianos aumenten sus ventas en sectores de valor agregado y para productos donde el país goza de una ventaja comparativa como manufacturas de cuero, papel, textiles y confecciones, plásticos, productos de agroindustria, entre otros. Para el caso de la pesca y en específico del camarón, se eliminará el 3.6% del arancel vigente en el SGP <sup>224</sup>.

Según Mauricio Reina y Sandra Oviedo<sup>225</sup>, Colombia debe aprovechar la pérdida de competitividad China, dado el aumento del costo de la mano de su obra, lo que se convierte en una oportunidad para los productos colombianos.

---

<sup>221</sup> *Ibíd.* p. 4.

<sup>222</sup> *Ibíd.* p. 4.

<sup>223</sup> *Ibíd.* p. 4.

<sup>224</sup> *Ibíd.* p. 5.

<sup>225</sup> REINA, Mauricio y OVIEDO, Sandra. Colombia y el TLC con la Unión Europea. *En*: Policy Paper 4. Julio de 2011. N° 4, p. 6-7.

- b. Por su parte, la desgravación arancelaria para los productos de la Unión Europea se realizará gradualmente: “un 65% de las importaciones originarias ingresarán sin arancel desde la entrada en vigor del Acuerdo, el 19.5% adicional tendrá una desgravación en 5 años, en el séptimo año el 10.5% de las importaciones quedarán libres de aranceles y en el décimo año, el restante 5% tendrá eliminación completa de gravámenes”<sup>226</sup>. De esta manera, Colombia podrá importar durante los primeros años bienes de capital para modernizar su aparato productivo y con ello elevar los índices de competitividad del país.
- c. Para los automóviles y vehículos de transporte de carga se espera que Colombia elimine los aranceles a las importaciones provenientes de la Unión Europea en un plazo de siete años, asunto que espera incluya mecanismos de facilitación para el sector automotor europeo en el país.
- d. Por último, es importante destacar que se negocia favorablemente el mantenimiento del Plan Vallejo<sup>227</sup> que permite la compra e ingreso al país de insumos, materias primas, bienes intermedios y bienes de capital para la producción de bienes y servicios, destinados a la exportación; como también la permanencia de las Zonas Francas con las cuales algunas importaciones gozan de algunos beneficios tributarios. Con el mantenimiento de estos modelos es posible que los empresarios y productores del país sigan elaborando bienes para su exportación en condiciones favorables.

#### **4.1.2 Mercado Agrícola**

Este es quizá uno de los sectores más complejos y sensibles no sólo para el desarrollo de la negociación sino también, para su liberalización completa y comercio. Pues bien, en el Acuerdo Comercial se negociaron algunas de las disposiciones que regulan el comercio de mercancías así:

Primero, salvaguardia agrícola que establece sus condiciones, cantidades, volúmenes, también se reglamenta que “no se podrá aplicar simultáneamente la salvaguarda agrícola y una medida de salvaguarda general sobre determinada mercancía”<sup>228</sup>.

Segundo, sistema franjas de precios y precios de entrada en el cual se establece la posibilidad de aplicar el sistema establecido por la Decisión N° 371 de 1994 de

---

<sup>226</sup> MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y COMERCIO. Documento explicativo. Op.cit., p. 5.

<sup>227</sup> El Plan Vallejo se reglamenta mediante el Decreto Ley 44 de 1967 y la resolución 1860 de 1999.

<sup>228</sup> *Ibíd.*, p. 7.

la Comisión de la Comunidad Andina y el Sistema de Precios de Entrada de la Unión Europea.

Tercero, subsidios a la exportación<sup>229</sup>, prohíbe a las partes mantener, introducir o reintroducir subvenciones a las exportaciones o tratamientos similares. De presentarse esta situación la parte afectada queda habilitada para incrementar tasas arancelarias a la mercancía.

Cuarto, se crea el Comité Agrícola que permite “monitorear y promover la cooperación sobre la implementación y administración de la sección agrícola”<sup>230</sup>.

A partir de estas reglas generales, se lograron los siguientes beneficios para *productos agropecuarios exportables*:

**4.1.2.1 Banano**<sup>231</sup>. Frente a este producto se espera la reducción del arancel, equivalente actualmente en UE a 176 €/ Ton y que comenzará su reducción progresiva año a año partiendo de 148€/ Ton hasta llegar a 75 €/ Ton en 2020, este acuerdo generará una ventaja para Colombia frente a otros países que sólo obtendrán una ventaja hasta 114€/ Ton. De igual manera, el Acuerdo Comercial con la Unión Europea contiene una cláusula que exige extender cualquier beneficio que la Unión Europea otorgue a países como “Brasil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Salvador, Venezuela u otros andinos”<sup>232</sup>.

**4.1.2.2 Azúcar**<sup>233</sup>. Este es un producto que con el acuerdo comercial tendrá la oportunidad de ingresar al mercado europeo con un contingente libre de arancel para 62.000 toneladas con un incremento del 30% anual. Esta es una valiosa posibilidad teniendo en cuenta que actualmente este producto tiene un arancel equivalente al 175 por ciento ad-valorem. Resulta bastante interesante el que esta concesión genere una posibilidad de ahorro de 47€ millones de euros.

**4.1.2.3 Productos con azúcar**<sup>234</sup>. Se negoció un contingente de 20000 toneladas libre de arancel con crecimiento del 3%.

**4.1.2.4 Etanol y biodiesel**<sup>235</sup>. Se pacta un acceso libre e inmediato.

**4.1.2.5 Carne de bovino**<sup>236</sup>. Se negoció el acceso de un contingente de 5.600 toneladas con crecimiento del 10% anual con beneficios de ahorro por ausencia de aranceles.

---

<sup>229</sup> Ibíd., p. 8.

<sup>230</sup> Ibíd., p. 8.

<sup>231</sup> Ibíd., p. 8.

<sup>232</sup> Ibíd., p. 8.

<sup>233</sup> Ibíd., p. 8.

<sup>234</sup> Ibíd., p. 9.

<sup>235</sup> Ibíd., p. 9.

**4.1.2.6 Flores**<sup>237</sup>. Se obtiene acceso libre e inmediato.

**4.1.2.7 Café**<sup>238</sup>. Se negocia el acceso para café tostado y preparaciones de café.

**4.1.2.8 Aceite de palma**<sup>239</sup>. Se obtiene libre acceso para aceite crudo y refinado.

**4.1.2.9 Frutas y hortalizas**<sup>240</sup>. Se benefician con acceso inmediato libre de aranceles u otras condiciones favorables.

**4.1.2.10 Tabaco**<sup>241</sup>. Se obtiene un libre acceso sin aranceles.

De otra parte, como resultado de esta negociación se permite el acceso de ciertos productos a Colombia provenientes de la Unión Europea especialmente los relacionados con lácteos, jamones, licores (whisky, vinos y vodka). Frente a este aspecto, dadas las sensibilidades de empresarios colombianos se excluyeron del proceso de liberalización, la carne de cerdo, el arroz, el maíz y la avicultura.

En cuanto a lácteos, se negoció un proceso de liberalización de hasta 15 años, con contingentes reducidos en contraste con la producción nacional y con un “punto inicial de desgravación bastante alto 98% leche en polvo y 94% lactosuero”<sup>242</sup>. No obstante, a fin de proteger el sector lácteo se expide una declaración que espera realizar un seguimiento a los efectos de la aplicación del Acuerdo comercial sobre este punto en particular y que permitirá realizar ajustes de ser el caso, se espera además la elaboración de un documento Conpes para el sector lácteo.

Se puede concluir que sobre el acceso a mercados agrícolas y no agrícolas el proceso de negociación y los beneficios para Colombia fueron adecuadamente pactados a favor de Colombia, intentando proteger algunos sectores sensibles para la economía nacional.

## **4.2 OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO**

El acuerdo negocia disposiciones que buscan solucionar problemas que sugieren obstáculos de orden técnico al comercio, de forma tal que sea posible implementar reglamentos, disposiciones, normas y procedimientos de evaluación de

---

<sup>236</sup> *Ibíd.*, p. 9.

<sup>237</sup> *Ibíd.*, p. 9.

<sup>238</sup> *Ibíd.*, p. 9.

<sup>239</sup> *Ibíd.*, p. 9.

<sup>240</sup> *Ibíd.*, p. 9.

<sup>241</sup> *Ibíd.*, p. 9.

<sup>242</sup> *Ibíd.*, p. 9.

conformidad para permitir el desarrollo satisfactorio del comercio entre las partes y la adecuada aplicación de lo pactado.

El capítulo está conformado por catorce artículos que comprenden temas como: “ámbito de aplicación, definiciones, colaboración y facilitación del comercio, reglamentos técnicos, normas, evaluación de conformidad y acreditación, transparencia y procedimientos de notificación, control de frontera, vigilancia del mercado, marcado y etiquetado, asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades comerciales, entre otros”<sup>243</sup>.

Pero quizá uno de los puntos centrales del acuerdo<sup>244</sup> en esta materia descansa en el pilar de transparencia, a partir de la cual las partes se obligan a comunicar electrónicamente, directamente o por medio de la secretaría de la OMC sobre los proyectos de reglamentos y demás procedimientos de evaluación de conformidad en materia de salud, protección, medio ambiente, entre otros. Así, luego de surtido el procedimiento las partes tendrán 90 días para efectuar comentarios sobre el tema, también se acuerda que la publicación y entrada en vigor de los reglamentos no puede ser inferior a seis meses. Por último, también se garantiza una publicación de los procedimientos finales en una página de internet.

El acuerdo también incorpora la posibilidad de negociar procedimientos de evaluación, intercambio de información sobre actividades de vigilancia de mercado y el pacto de evitar conflictos de interés. Finalmente, en materia de etiquetado y marcado se aprueba “presentar la información que sea relevante al consumidor”<sup>245</sup> el objetivo de este acuerdo es limitar la información innecesaria, sin que ello signifique que no pueda ser usada la incorporación de pictogramas o etiquetas o marcas no permanentes como en el caso de calzado.

Con estos puntos pactados Colombia podrá implementar el Acuerdo comercial con precisión frente a los derechos y obligaciones a que están sujetas las partes, colaboración institucional, transparencia en el proceso de elaboración de normas, reglamentos técnicos, presentación de comentarios, aplicación de normas internacionales y creación de un Comité de OMC para la interpretación y aplicación de sus reglas.

---

<sup>243</sup> *Ibíd.*, p. 16.

<sup>244</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú. Consulta en línea [28-01-2013]. Disponible en línea: <<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=3979>>

<sup>245</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO Y DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA PARA COLOMBIA. Op. Cit., p. 25.



### **4.3 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

Pactarlas, busca facilitar el comercio de bienes agrícolas y agroindustriales, a partir de procedimientos y mecanismos para solución de diferencias. Así pues los Estados evitan la propagación de plagas o propagación de enfermedades sanitarias de manera tal que establecen una normativa sanitaria y fitosanitaria a partir de la evaluación de riesgo.

Para lograr dicho control, la Unión Europea cuenta con su propia normativa y la actividad de la Agencia Europea de Sanidad Alimentaria (EFSA), entidad que verifica la calidad de los productos para el acceso de los exportadores. Por su parte, Colombia a través del ICA y el INVIMA realiza prevención de plagas y enfermedades, también, control y vigilancia sanitaria respectivamente.

### **4.4 INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL**

A través de los instrumentos de defensa comercial es posible establecer reglas y mecanismos jurídicos claros y transparentes que buscan proteger a los productores en su mercado interno, así como a los exportadores de prácticas comerciales desleales.

Por ejemplo, es común que se afecte la aplicación de los acuerdos comerciales con prácticas como: “el manejo de precios inferiores a los habituales en el mercado propio, las subvenciones públicas, y las prohibiciones temporales de importaciones”<sup>246</sup> y precisamente por este tipo de comportamientos que se han creado mecanismos de defensa comercial como: “las medidas antidumping, las medidas anti-subsunción y las medidas de salvaguardia”<sup>247</sup>.

La OMC, a fin de evitar la competencia desleal ha establecido el uso de los siguientes instrumentos de defensa:

- a. Medidas antidumping contenidas en el acuerdo de la OMC y que buscan evitar o corregir la exportación de un producto a un precio inferior del que se aplicaría en el mercado o por debajo de los costos de producción.
- b. Medidas anti- subsunción, para tal efecto se crea y aplica un procedimiento de solución de diferencias, para suprimir las subvenciones y neutralizar sus consecuencias.

---

<sup>246</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Cartilla Unión Europea –Colombia. Op.cit., p. 28.

<sup>247</sup> *Ibíd.*, p.28.

- c. Medidas de salvaguardia multilateral que son plazos pactados entre las partes para que los productores nacionales gocen de un tiempo para adaptarse al aumento de las importaciones de algún producto que potencialmente pueda amenazarlos o causar graves daños por su ingreso. Estas medidas de salvaguardia, bien pueden ser provisionales o definitivas.

Para el caso del Acuerdo Comercial Unión Europea se acuerda el uso de los siguientes instrumentos de defensa comercial, se define “una salvaguardia bilateral para restablecer el arancel hasta el nivel NMF (Nación más favorecida), por un plazo máximo de 4 años”<sup>248</sup> en caso de que las importaciones generen daño en la producción nacional.

Las salvaguardias se pactan por un periodo de mínimo 10 años, no obstante, mientras se logra el desarrollo de un programa de liberación se pactan por tres años. En materia de salvaguardia global se protegen los derechos y las obligaciones de las partes vigentes por la OMC y el acuerdo de no usar diferentes tipos de salvaguardias. De otra parte, en materia de derechos antidumping y compensatorios se ratifica el uso de algunas reglas establecidas por la OMC. Para finalizar, se logran pactar procedimientos de investigación, notificaciones y consultas.

#### **4.5 SERVICIOS, INVERSIONES, Y LIBRE MOVIMIENTO DE CAPITALES**

Este segmento corresponde al sector terciario de la economía. Según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo colombiano “alrededor de un 53% del PIB de Colombia está compuesto por el sector servicios y en el caso europeo, es más del 70%”<sup>249</sup> sin contar con el porcentaje de empleo que ampliaría esta proporción.

En este escenario uno de los objetivos más importantes del Acuerdo Comercial Unión Europea- Colombia<sup>250</sup> corresponde a la integración de mercados que no se circunscribe al tema comercial, sino que también contiene cláusulas de establecimiento, inversiones, servicios y movimiento de capital para estimular y facilitar las condiciones de establecimiento de los proveedores de servicios e incitar el desarrollo de un ambiente propicio para sus negocios.

---

<sup>248</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Documento explicativo. Op.cit., p. 30.

<sup>249</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Cartilla Unión Europea –Colombia. Op.cit., p. 36.

<sup>250</sup> *Ibíd.* p. 36.

Por medio del acuerdo, se logran establecer algunas reglas en áreas correspondientes a servicios financieros, profesionales, presencia de personas naturales con fines de negocios, servicios de telecomunicaciones, comercio electrónico, servicios postales y de mensajería, entre otros. A continuación se describen los principales avances de la negociación tomando como referencia el documento explicativo del acuerdo, publicado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo colombiano<sup>251</sup>:

**4.5.1 Establecimiento<sup>252</sup>.** Espera incorporar estándares internacionales para garantizar el establecimiento y acceso a mercados. En este espacio se negocian condiciones para el desarrollo de inversiones colombianas en la Unión Europea y viceversa.

**4.5.2 Suministro transfronterizo de servicios<sup>253</sup>.** Permite que el país se convierta en un escenario exportador de servicios a través del desplazamiento o no de personas o empresas, podrían beneficiarse “empresas de consultoría, “call centers”, traducción en línea, servicios de procesamiento de datos, servicios de informática y otros servicios relacionados con software y servicios de diseño, entre otros”<sup>254</sup>. Aquí también aparece la posibilidad de aumentar el potencial exportador.

**4.5.3 Presencia temporal de personas naturales con fines de negocios<sup>255</sup>**

Establece las condiciones de ingreso y permanencia de temporal de personas que realizan actividades relacionadas con comercio de bienes, servicios e inversiones. Para tal efecto se negoció: a) El ingreso de proveedores de servicios para 21 sectores por un tiempo de seis meses, b) La entrada y estancia temporal de profesionales independientes no superior a seis meses en 10 sectores, c) Las personas que realizan visitas breves hasta de 3 meses en un periodo de 12 meses en sectores relacionados con investigación, diseño, investigación de mercados, ferias comerciales, exhibiciones y personal de turismo.

**4.5.4 Servicios de computación<sup>256</sup>**

---

<sup>251</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Documento explicativo. Op.cit., p. 36.

<sup>252</sup> *Ibíd.*, p. 36.

<sup>253</sup> *Ibíd.*, p. 36.

<sup>254</sup> *Ibíd.*, p. 36.

<sup>255</sup> *Ibíd.*, p. 36.

<sup>256</sup> *Ibíd.*, p. 39- 40.

Que regula servicios de computación y servicios relacionados. Se abre una oportunidad para que el país a través del modelo de subcontratación preste servicios a distancia.

#### **4.5.5 Servicios postales y de mensajería<sup>257</sup>**

Este sector presenta una oportunidad por su rápido crecimiento e importancia en el proceso en la cadena de abastecimiento.

#### **4.5.6 Servicios de telecomunicaciones<sup>258</sup>**

Promueve la competencia de servicios públicos de telecomunicaciones que trae beneficios para empresas y consumidores por la renovación de tarifas.

#### **4.5.7 Servicios financieros**

Hace posible la prestación de algunos servicios financieros colombiano de manera transfronteriza y el “ingreso de instituciones financieras extranjeras mediante capital asignado”<sup>259</sup>. Con esta negociación se espera modernización y disminución del costo de los servicios financieros.

#### **4.5.8 Servicio Marítimo Internacional<sup>260</sup>**

Las naves colombianas recibirán un trato similar a la que reciben las propias naves de la UE, teniendo ventajas en el acceso a puertos, tarifas, instalaciones, infraestructura, entre otros.

#### **4.5.9 Comercio electrónico**

Se destaca la posibilidad de que Colombia logre “avanzar hacia la administración del comercio sin papeles”<sup>261</sup> y convertirse en un país con adecuada protección de datos personales, esto supone la implementación de normas jurídicas claras y precisas que regulen la materia en Colombia.

---

<sup>257</sup> *Ibíd.*, p. 40.

<sup>258</sup> *Ibíd.*, p. 43.

<sup>259</sup> *Ibíd.*, p. 44.

<sup>260</sup> *Ibíd.*, p. 45.

<sup>261</sup> *Ibíd.*, p. 46.

## 4.6 COMPETENCIA

En una economía que privilegia la libertad de acceso a un mercado, es importante la previsión e reglas que permitan una libre competencia alejada de prácticas anticompetitivas, acuerdos dañinos, carteles y abusos de posición dominante.

Así pues, se establecen directrices para la creación procedimientos y reglas que corrijan cualquier dificultad en zonas de libre comercio. Se destacan en esta negociación los siguientes elementos según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo<sup>262</sup>:

Se prohíbe la expedición de normas nacionales o regionales que promuevan prácticas anticompetitivas, lo mismo que fusionen o que favorezcan la consolidación de una posición dominante.

De igual manera, las dos partes del acuerdo deciden la puesta en marcha de legislaciones de competencia y actividades de cooperación entre autoridades, para realizar seguimientos y de ser el caso, sancionar las prácticas anticompetitivas que se realicen en una zona de libre comercio.

Por último, se garantiza la posibilidad de mantener o establecer la posición del monopolio rentístico por parte del Estado con asidero constitucional.

## 4.7 CONTRATACIÓN PÚBLICA

El capítulo de contratación pública busca establecer una forma de acceso transparente y no discriminatorio a las empresas colombianas y europeas para participar en procesos de contratación con el sector público en todos los niveles de gobierno.

El acuerdo comercial, contiene en su anexo XII la lista de entidades y organismos con la posibilidad de contratar, como:

Entidades a nivel central (ministerios, presidencias...).

Entidades a nivel subcentral y entes regionales tales como los Estados federados (Länder) alemanes, las comunidades autónomas españolas y los departamentos o el Distrito Capital o los municipios en Colombia.

---

<sup>262</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Cartilla Unión Europea –Colombia. Op.cit., p. 32.

Entidades contratantes que sean organismos de derecho público, como los bancos centrales o las empresas públicas de electricidad<sup>263</sup>.

A nivel nacional este acuerdo<sup>264</sup> permitirá el acceso a contrataciones en los siguientes sectores: ferroviario, transporte y distribución de gas, agua potable, electricidad, transporte urbano, aeropuertos y puertos. De otra parte, la negociación hizo posible el desarrollo del procedimiento de contratación pública, ejecución, licitación, uso de medios electrónicos, reglas de compensación.

#### **4.8 REGLAS DE ORIGEN**

Las reglas de origen permiten establecer mediante una serie de criterios qué mercancías se consideran originarias, teniendo en cuenta que dichos bienes fueron totalmente obtenidos o transformados y procesados en los países que suscriben este Visto de este modo, es posible obtener el beneficio de tratamiento arancelario preferencial.

Con el acuerdo, también se pactó el reconocimiento de origen en atención al principio de acumulación, la regla de tolerancia o “minimis” y operaciones mínimas. Igualmente, se establecen dos formas de certificar el origen de productos: a) Emisión de Certificados de Origen bajo el formato EUR.1 que se maneja actualmente con el SGP; b) Una declaración de factura.

También se estableció que Colombia o la Unión Europea, pueden modificar de común acuerdo las normas de origen a través del Comité de comercio.

Algunos requisitos específicos de origen pactados para productos colombianos son<sup>265</sup>:

---

<sup>263</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Cartilla Unión Europea –Colombia. Op.cit., p. 33.

<sup>264</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Documento explicativo. Op.cit., p. 12.

<sup>265</sup> *Ibíd.*, p. 12-13.

<b>PRODUCTO</b>	<b>REQUISITO</b>
<b>Sector cárnico</b>	“El sacrificio no conferirá origen. El animal tiene que ser nacido y criado en alguna de las Partes” <sup>266</sup>
<b>Sector pesquero y acuícola</b>	Colombia podrá pescar con barcos de los países del grupo 2. En el sector acuícola Colombia puede importar larvas y alevinos
<b>Sector Lácteo</b>	“el 50% de la leche utilizada para producir los helados y el arequipe tendrán que ser originaria <sup>267</sup> ”, también, existe una regla de total para preparaciones lácteas.
<b>Flores</b>	Se logra pactar la importación de material genético de terceros países.
<b>Frutas y Hortalizas</b>	Deberán ser totalmente obtenidas y 50% sus preparaciones.
<b>Café</b>	Se considera originario el café tostado siempre y cuando su grano hubiera sido cultivado y cosechado en países del acuerdo.
<b>Harinas</b>	Se permite la importación de granos para la elaboración del producto final.
<b>Oleaginosas</b>	“Se otorga preferencia arancelaria aquellos aceites vegetales y animales y mezclas refinados a partir de aceites en bruto originarios” <sup>268</sup> .
<b>Sector azucarero</b>	“El azúcar deber ser elaborado a partir de la extracción de caña de azúcar cultivada y cosechada” <sup>269</sup> .
<b>Cacao</b>	50% del cacao debe ser cultivado.
<b>Tabaco y cigarrillos</b>	70% de origen.
<b>Industria</b>	Se flexibilizan los productos petroquímicos, plásticos, farmacéuticos, fertilizantes, insecticidas, electrodomésticos,

<sup>266</sup> *Ibíd.*, p. 12.

<sup>267</sup> *Ibíd.*, p. 12.

<sup>268</sup> *Ibíd.*, p. 12.

<sup>269</sup> *Ibíd.*, p. 12.

	<p>entre otros.          Para el sector textil confección, se admite la importación de fibras, pero el hilado se debe realizar por las partes.          Para calzado, la capellada debe ser originaria<sup>270</sup>.          Sector Siderúrgico: Se pactaron cupos de exportación de Colombia a la UE.          “Sector automotor: Colombia pactó una regla donde el 50% del precio en puerta de fábrica del automóvil tendrá que ser valor agregado de las Partes<sup>271</sup>”.</p>
--	--

**Fuente:** Elaboración propia.

## 4.9 ADUANAS Y FACILITACIÓN AL COMERCIO

En este punto se pacta la necesidad de modernizar y acompañar la modernización de procedimientos aduaneros, fortalecimiento de las funciones y autoridad aduanera, “práctica de procedimientos simplificados, ágiles y confiables<sup>272</sup>”.

## 4.10 PROPIEDAD INTELECTUAL

Entendida como cualquier propiedad de orden intelectual que debe ser protegida, bien, porque salvaguarda invenciones científicas y tecnológicas, producciones literarias, artísticas, marcas, identificadores, dibujos, modelos industriales y demás identificaciones geográficas, en suma, se protege los derechos de autor y la propiedad industrial.

A través del acuerdo las partes esperan promover los desarrollos que supongan transferencia tecnológica, que favorezcan el bienestar social y económico; para tal efecto, deciden reafirmar los acuerdos en el marco de la OMPI, el convenio sobre diversidad biológica, reconocer el Acuerdo DOHA sobre los ADPIC y salud pública y demás normas regionales y legislación nacional para el perfeccionamiento y salvaguarda de estos derechos.

En cuanto al tema de biodiversidad y propiedad intelectual, se pacta “sujetar la utilización del conocimiento tradicional al consentimiento informado previo de las comunidades y a una distribución justa y equitativa de beneficios<sup>273</sup>”, también, se espera tomar acciones y medidas para evitar la apropiación indebida de recursos, por último, propender por la transparencia en la divulgación de origen o fuente de recursos genéticos o conocimientos tradicionales.

---

<sup>270</sup> *Ibíd.*, p. 12.

<sup>271</sup> *Ibíd.*, p. 12.

<sup>272</sup> *Ibíd.*, p. 29.

<sup>273</sup> *Ibíd.*, p. 49.



Se espera el fortalecimiento de las disposiciones que protegen el tema de marcas y patentes, sumadas a los derechos de autor, derechos y conexos, diseños, variedades vegetales, promoción de la investigación, innovación y transferencia de tecnología.

Se destaca una previsión especial frente al acceso a medicamentos, teniendo en cuenta la posibilidad de adquirirlos a precios razonables, que se espera favorezcan a los sectores económicamente frágiles.

#### **4.11 INDICACIONES GEOGRÁFICAS**

El acuerdo<sup>274</sup> establece que se garantiza la protección de las indicaciones geográficas a fin de evitar la usurpación o uso indebido de marcas de origen. Así pues, se incorpora una lista de más de cien denominaciones para el caso europeo, frente a dos denominaciones colombianas. Se considera que el pactar indicaciones geográficas corresponde a una actividad verdaderamente nueva en un acuerdo comercial para Colombia, aún cuando ello sea tradicional para Europa.

#### **4.12 DESARROLLO SOSTENIBLE**

En el tema correspondiente al Comercio y Desarrollo sostenible<sup>275</sup> se espera crear e implementar políticas ambientales, laborales y comerciales que permitan el desarrollo sostenible. En tal sentido, se acuerdan previsiones que garanticen igualdad de trato en materia laboral, condiciones de trabajadores migrantes en Europa y Colombia. Frente al tema medio ambiental, se precisa y reafirma el continuar aplicando acuerdos multilaterales con el compromiso de proteger al ambiente como patrimonio común de la humanidad.

---

<sup>274</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA. Cartilla Unión Europea –Colombia. Op.cit., p. 37.

<sup>275</sup> *Ibíd.*, p. 39.

#### **4.13 DERECHOS HUMANOS**

Para la Unión Europea el respeto a los derechos humanos, se convierte en un pilar social esencial, de allí que; se incluya esta disposición en los acuerdos que realiza con terceros Estados. Esta cláusula establece que:

Ambas partes pueden, cuando consideren que la otra parte viola los derechos humanos, suspender el acuerdo de manera unilateral, incluyendo sus preferencias comerciales. Con todo, en un esfuerzo para fomentar el diálogo, la parte afectada estaría en su derecho de solicitar consultas. Pero estas consultas no suspenden la decisión tomada para cancelar de forma autónoma y de inmediato las preferencias comerciales que tienen su origen en el Acuerdo comercial<sup>276</sup>.

Este es quizá un punto, sensible para Colombia, por cuanto, será objeto de una cuidadosa vigilancia en el cumplimiento de condiciones, reglas estándares en materia derechos humanos y laborales.

Ahora bien, a las disposiciones correspondientes a la protección de derechos humanos se suma la “cláusula de no proliferación de armas de destrucción masiva” que hace posible establecer un compromiso de las partes para trabajar conjuntamente a favor de la no proliferación de este tipo de armas.

#### **4.14. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

Se creó un Comité de Comercio encargado sustancialmente de resolver los diferendos, dificultades en la aplicación e interpretación del acuerdo comercial, dicho Comité desarrollará mecanismos y procedimientos para dirimir los conflictos que se presenten.

El Comité está constituido por 8 subcomités encargados de asuntos centrales negociados en el acuerdo comercial: Acceso a los mercados, agricultura, obstáculos técnicos al comercio, aduanas, facilitación del comercio y reglas de origen, compras públicas, comercio y desarrollo sostenible, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual.

En términos generales, estos fueron los puntos acordados en el Acuerdo Comercial Multipartes Unión Europea- Colombia junto con sus perspectivas jurídicas y beneficios económicos para el país.

---

<sup>276</sup> *Ibíd.*, p. 40.

## **5. DISCUSIÓN Y REFLEXIONES FINALES**

### **5.1 ACUERDO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA- COLOMBIA: BONDADES Y RETOS**

#### **5.1.1 Aspectos positivos del Acuerdo Comercial de Colombia con Europa**

Dentro de la teoría económica se afirma que el comercio internacional impulsa el crecimiento económico de las naciones, pues, brinda la oportunidad de realizar producción interna en los mercados internacionales, lo cual acrece el producto interno bruto PIB, y genera con ello nuevas oportunidades de empleo y consumo, lo cual, a la postre mejora el bienestar general de los ciudadanos, siempre y cuando la política social del país está a favor de una distribución más justa y equitativa del ingreso.

Desde otro punto de vista complementario, el comercio también fortalece o contribuye a una mejor asignación de los recursos, capital y trabajo, entre las mejores alternativas de utilización de los mismos. China es un ejemplo de país vertido hacia las exportaciones, siendo uno de los modelos más visibles de las bondades del comercio internacional, por cuanto se convirtió en el mayor receptor de la inversión internacional, alcanzando niveles de un 50% de la inversión mundial, logrando incluso en 30 años sacar de la pobreza a más de 500 millones de habitantes de países asiáticos como Corea del Sur, Singapur, Taiwan quienes replican la misma experiencia, al igual que Chile en América del Sur.

Así pues, el comercio internacional a través de los acuerdos comerciales, facilita una mayor apertura de la economía y esta a su vez mayores niveles de crecimiento económico, y pese a que si bien, el comercio no constituye la panacea para remediar la pobreza, lo cierto es que permite morigerarla.

La evidencia empírica demuestra que las naciones que terminan exportando producen con menores costos de producción, esto es con ventajas comparativas, e importan productos que les resulta más difícil o más caro producir. Colombia es

un ejemplo de ventajas comparativas en la exportación de carbón, petróleo, ferróníquel y otros productos del sector agropecuario.

Asimismo, con el comercio internacional aumenta la producción y el consumo mundial, a la par que se promueve el desarrollo de las fuerzas productivas, por cuanto, se fortalece un mayor flujo de innovaciones y desarrollo tecnológico, con lo cual se logra el robustecimiento y avance de los factores de capital y trabajo, y con ello, el ingreso real, la demanda agregada, pues, ello supone el aumento de la inversión y el consumo. Circunstancia que lo convierte a un país en una nación más competitiva, con nuevas oportunidades para generar riqueza.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que si bien, las exportaciones producen ganancias, todo depende del tipo de productos exportados, cual es el caso de países que producen commodities o exportadores de materias primas y que pueden ser vulnerables, no siendo objeto de altas utilidades.

#### **5.1.1.1 ¿Por qué Colombia debe integrarse con la Unión Europea?**

##### **5.1.1.1.1 Tamaño del mercado**

La actual Unión Europea está conformada por 27 países de diversas lenguas y culturas. La Unión Europea es el resultado de un ambicioso intento de integración dura, con mayor éxito relativo y que se convierte en la economía más poderosa del mundo desde el punto de vista del tamaño del PIB que alcanza los 15.390 miles de millones de \$USD. Sumado a lo anterior, es el mayor mercado del mundo si se tiene en cuenta que el volumen de la población supera los 500 millones de consumidores con alto nivel de ingreso. También es la segunda economía más industrializada del orbe, pues la Unión Europea pertenece a las economías con alto desarrollo tecnológico con países como Alemania, Reino Unido, Francia e Italia, entre otros.

**Cuadro 3. Unión Europea, EE.UU. y China: Marco comparativo  
(Miles de millones de US\$ en PPA)**

UNIÓN EUROPEA		AÑO
Producto global	15.390	2011
Producto global sobre total mundial	25%	2011
Población total	510 millones	2011
Producto por habitante	38.575	2011
Importaciones mundiales	35%	2011
ESTADOS UNIDOS		
Producto total	15.040	2011
Producto global sobre total mundial	22%	2011
Población total	310 millones	2011
Producto por habitante	42.000	2011
Importaciones	20%	2011
CHINA		
Producto global	11.300	2011
Producto global sobre total mundial	15%	2011
Población total	13.000	2011
Producto por habitante	12.000	2011
Importaciones	13%	2011

**Fuente:** National Bureau of Economic Research. NBER, OCDE, FMI (2011).

Como se observa en el cuadro anterior, la magnitud del mercado europeo es de importancia vital para las exportaciones de cualquier país que mantenga relaciones comerciales. Para el caso de Colombia un acuerdo comercial que permita exportar con mejores ventajas arancelarias que las existentes en el SGP plus, se convierte en una oportunidad muy importante para productos colombianos como el café, banano, azúcar, carnes, cueros y otros. Además, permitirá a Colombia, aprovechar ventajas comerciales con las que ya cuentan otros países de Latinoamérica como Chile.

**5.1.1.1.2 Comercio y crecimiento.** El mercado nacional es muy limitado, no obstante los 47 millones de habitantes que actualmente tiene el país, la razón principal obedece al reducido nivel de ingreso por habitante que hoy por hoy equivale al 7.104 según cifras del Banco Mundial<sup>277</sup>. La gran desigualdad en el

<sup>277</sup> BANCO MUNDIAL. PIB per cápita (US\$ a precios actuales). Consulta en línea 25-01-2012. Disponible en línea <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>

ingreso, su mala distribución a nivel mundial, sumado a las altas tasas de desempleo e informalidad y la pobreza en general, son factores que inciden en la formación de un mercado nacional con gran poder adquisitivo, circunstancia que frena el crecimiento del país.

En estas condiciones, el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia, contribuye a estimular el crecimiento económico, partiendo de la evidencia empírica que muestra una brecha muy estrecha entre comercio internacional y crecimiento económico. Así, en la medida en que el Acuerdo comercial con Europa se consolide habrá nuevas oportunidades para la canasta exportadora de Colombia, lo cual contribuirá a diversificar la producción exportable, mejorar los niveles de empleo, aumentar el valor agregado nacional y el ingreso por habitante, todo ello en procura del bienestar para el colectivo social.

Según Mauricio Reina y Sandra Oviedo<sup>278</sup>, el acuerdo comercial con la Unión Europea, también contribuye para que Colombia fortalezca el nivel de internacionalización de su economía, ya que como se verá más adelante el país es uno de los más cerrados al comercio mundial, en el contexto mundial y de América Latina.

Como ya se mencionó y desarrollo en capítulo anterior, el Acuerdo comercial, trae excelentes oportunidades para productos como el café y sus derivados, banano, carne de cerdo, avicultura, hortalizas y frutas, cacao, papel, plásticos, cosméticos, confecciones que como ya se evidenció serán objetos de una favorable liberación arancelaria.

**5.1.1.1.3 Liberación arancelaria.** El Acuerdo Comercial, ha previsto unos importantes beneficios para algunos productos cuyo aprovechamiento pleno permite entrar al mercado europeo en un número de 6600 partidas libres de aranceles. Mantener y consolidar este acuerdo mediante mecanismos y procedimientos transparentes, favorece el ingreso de inversión extranjera en la industria manufacturera. No poner en marcha a tiempo el acuerdo comercial con la Unión Europea podría provocar una ralentización del crecimiento de la economía nacional, con la pérdida de importantes volúmenes de productos y puestos de trabajo que actualmente están vinculados con el mercado externo. No debe olvidarse el ejemplo Chino expuesto por Winters y Yusuf<sup>279</sup> que muestran como luego de llevar a cabo reformas económicas en el Gobierno de Deng Xiaoping en 1978, sumado a su proceso de internacionalización, este país logró crecer a tasas

---

<sup>278</sup> REINA, Mauricio y OVIEDO, Sandra. Op.cit., p. 7-8.

<sup>279</sup> WINTERS, Alan YUSUF, Shaid. Dancing with giants: China, India and the global economy. Washington: The world bank and The institute of policy studies, 2007.

del 10% en los últimos treinta años, redujo la pobreza y observa un ascenso vertiginoso como potencia mundial.

Dollar y Kraay<sup>280</sup>, examinaron cuidadosamente la relación entre comercio y crecimiento, entendido como aumento de la riqueza nacional por año, mediatizado por el PIB anual. Los autores mencionados utilizaron complejos métodos estadísticos que incluyeron 24 países que decidieron tomar medidas de apertura para estimular el crecimiento, el estudio arrojó como resultado la expansión del comercio en China, México, Brasil, Corea del Sur, entre otros. Así, en los países en los cuales se impulsó el comercio, se fortaleció el crecimiento en mayor medida que aquellas naciones en las cuales no se implementó una política de apertura. En 18 de los países del estudio hubo un mayor crecimiento, con una expansión que aumento en una tasa de crecimiento entre el 0.5 y el 1.0 % anual.

En el caso colombiano, y de acuerdo con los datos obtenidos por el Departamento Nacional de Planeación, DNP, el acuerdo comercial entre nuestro país y la Unión Europea, que supone una reducción sustantiva de los aranceles para casi todas las partidas arancelarias, ello haría crecer la economía colombiana en un 0.46% la economía nacional con la implementación inicial de acuerdo, también se proyecta el aumento del consumo nacional en un 0.26%, además del incremento de las exportaciones en un 0.7% .

No obstante, se debe tener en cuenta que una debilidad en la implementación de este acuerdo es el impacto en el mercado interno que puede convertirse en un factor atenuante del crecimiento económico colombiano, tanto para el sector de las manufacturas como para el sector agropecuario. De ahí la necesidad de buscar nuevos mercados en el exterior a fin de mantener y consolidar la industrialización.

En suma, aprovechar el acuerdo comercial con Europa y lograr mejores índices de apertura son esenciales para lograr los frutos del comercio internacional. Aumentar y diversificar la producción exportable es una necesidad apremiante, pues, a partir de los años ochenta el comercio mundial creció más que el producto global. Ello significa, sin duda, que la demanda mundial fue uno de los pilares sobre los cuales se estimuló el crecimiento económico en particular en aquellos

---

<sup>280</sup> DOLLARD, David y KRAAY, Aart. Growth is Good for the Poor, Documento de Trabajo del Banco Mundial. En: Journal of economic Growth. Marzo de 2000. Washington: Banco Mundial. Consulta en línea 25-01-2013. Disponible en línea en [https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:8F7oIYonqI8J:citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download%3Fdoi%3D10.1.1.12.5955%26rep%3Drep1%26type%3Dpdf+Dollar,+D.,+y+A.+Kraay&hl=es-419&gl=co&pid=bl&srcid=ADGEESg9YMI4JweOoIi2pRmHmRQBcHQsqO7yr7-FHRVPsr5fHfuCMY3N05j\\_B-MpNMhouOH5i6IBGLlyahLU2MWRxvNmwlqnr-E4heWY7kwu7AAW6-vTT08B2oeyJL-N\\_gzcBEI\\_Ahc&sig=AHIEtbQJoJnHCHpGcNpFFkDue8UI4fifuw](https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:8F7oIYonqI8J:citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download%3Fdoi%3D10.1.1.12.5955%26rep%3Drep1%26type%3Dpdf+Dollar,+D.,+y+A.+Kraay&hl=es-419&gl=co&pid=bl&srcid=ADGEESg9YMI4JweOoIi2pRmHmRQBcHQsqO7yr7-FHRVPsr5fHfuCMY3N05j_B-MpNMhouOH5i6IBGLlyahLU2MWRxvNmwlqnr-E4heWY7kwu7AAW6-vTT08B2oeyJL-N_gzcBEI_Ahc&sig=AHIEtbQJoJnHCHpGcNpFFkDue8UI4fifuw)

países que tendrán vocación exportadora como Chile en América Latina, Corea del Sur, China y Taiwan.

De lo anterior se infiere, que Colombia no sólo debe mantener y aumentar el comercio con la Unión Europea, sino que debe buscar nuevos mercados como lo en efecto lo está haciendo con: Estados Unidos, Canadá, Centroamérica, Chile, México, Perú, Turquía, Corea del Sur, Japón y otros países. En otras palabras, Colombia debe mejorar su índice de apertura económica al igual que lo están haciendo otros países de América Latina como Chile, con excelentes resultados.

La apertura comercial con Unión Europea y otros países hará que Colombia aproveche las ventajas comparativas en los sectores de producción de bienes y servicios, además, canalizando los recursos de una manera eficiente, puede obtener mejoras en la productividad, entendiéndose esta como el mayor producto por habitante.

Aunque en los últimos años Colombia, ha mejorado su volumen de exportaciones, gracias a la aparición de economías emergentes como China, India, grandes demandantes de materias primas como carbón, petróleo y minerales, hecho que ha permitido consolidar su crecimiento a tal grado que en 2012, se convirtió en la tercera economía de América Latina, por debajo solamente de Brasil y México en términos del tamaño del PIB, sin embargo, ello no ha significado mejorar en mayor grado su nivel de apertura, circunstancia que limita en parte su crecimiento económico.

Mantener una economía relativamente cerrada implica depender del mercado interno para su expansión, el cual como se dijo, se caracteriza por una población con ingreso y por habitante de muy reducido y bajo poder adquisitivo. Producir para un mercado interno reducido implica mayores costos por unidad producida lo cual encarece la producción de exportación nacional. De ahí que el acuerdo comercial con la Unión Europea sea benéfico para el país, pues ello significa aprovechar un mercado real de más de 500 millones de consumidores de alto poder adquisitivo. Con ello también se fortalece la producción de bienes y servicios.

La política comercial de los últimos años busca mejorar la inserción internacional de Colombia y por lo mismo hay acuerdos comerciales con nuevos actores económicos en América Latina y próximamente en Asia como uno de los grandes retos nacionales para nuestra economía.

Como corolario, el acuerdo comercial con Unión Europea favorece la creación de mercados ampliados, lo cual reduce los costos de producción por unidad. Esto es claro, por cuanto con los mercados ampliados los factores de producción se relocalizan en usos alternativos más favorables, para aumentar la productividad y competitividad nacional en los mercados internacionales. Este ha sido sin duda, el



éxito de China, producir barato para el mundo entero, aprovechando las ventajas comparativas de poseer abundante mano de obra barata en términos relativos.

Los mercados ampliados logrados con los acuerdos comerciales permiten como lo ha expresado Krugman, el desarrollo de economías a escala, con mayores volúmenes de producción y un menor costo por unidad producida, que en definitiva convierte a un país en un escenario más competitivo. Además, la apertura económica favorece la canalización de mayores flujos de inversión extranjera y los acuerdos comerciales los tornan más estables y seguros, dadas las reglas negociadas en los mismos. Desde este punto de vista es previsible la entrada de más capital europeo en la economía nacional. Sin embargo, lo deseable es contar con una política económica que privilegie ante todo la inversión de la Unión Europea en la industria manufacturera en términos de creación de más valor agregado exportable y que estimula el empleo calificado.

La inversión extranjera en la minería no es del todo deseable por cuanto el nivel de ocupación de la mano de obra calificada es reducido. De otro lado puede generar enclaves con poca conexión económica con el aparato productivo nacional.

**5.1.1.1.4 Importaciones de la Unión Europea.** Es claro que la Unión Europea es un bloque de integración económica y política entre un grupo de naciones en las cuales se encuentran algunas de las economías más productivas en industrializadas, como Alemania, Reino Unido, y otras similares. Estos países tienen ventajas comparativas en la producción de bienes de capital (máquinas), medios de transporte aéreo, terrestre y fluvial, sin dejar de lado la participación en los avances tecnológicos. Así, la introducción al país de bienes de capital a precios más favorables, aspecto que influirá de manera importante en la modernización del aparato productivo nacional, lo que significa una disminución en los costos de producción generales, la relación máquinas hombre aumentará en la economía colombiana, aspecto que influirá de manera decisiva en la producción por trabajador y en los costos generales de producción que al disminuir, permitirán al país aumentar su grado de competitividad en el mercado internacional, hecho que va a permitir la conquista de nuevos mercados y la diversificación de la canasta exportadora, con efectos directos en la economía nacional, sobretodo en la actividad productiva.

Así, la reducción de aranceles, para la importación de bienes de capital y materias primas especializadas desde la Unión Europea, sumada a una tasa de cambio revaluada, complementan su efecto, es decir, euros o dólares más baratos, sumados a la reducción de aranceles para la importación de máquinas, implican introducir un factor de producción, máquinas, a costos muy favorables con lo cual

mejora aún más la productividad y la competitividad del producto doméstico en los mercados internacionales. En resumen, costos de producción interna más favorables y aumento del empleo nacional en las industrias con vocación exportadora. Lo anterior, favorecerá, sin duda, la inversión de Colombia en la Alianza con el Pacífico, presentando al país como un competidor más dinámico, que según Malamud<sup>281</sup>, tendrá importantes consecuencias para la economía nacional en su camino de consolidarse como la tercera economía más grande de contexto latinoamericano y su deseo de pertenecer a la OCDE el club de los países ricos.

Un punto importante a tener en cuenta según Benjamín Herrera<sup>282</sup>, es el hecho de que la suscripción de acuerdos comerciales entre países de diferente nivel de desarrollo relativo, pueden generar condiciones asimétricas, lo que debe corregir para evitar afectar a los sectores económicos más vulnerables.

En síntesis, aunque la apertura económica y el crecimiento del ingreso traen consigo la reducción de la brecha entre los más países más ricos y más pobres, en lo referente a la distribución del ingreso y la consecución de una mayor equidad, todo depende también de la puesta en marcha de políticas económicas y sociales adecuadas.

### **5.1.2 Dificultades y retos del Acuerdo Comercial con Europa**

La política comercial colombiana anterior a 1990, se caracterizó por un modelo de crecimiento hacia adentro, el cual pretendía sustituir por producción interna las importaciones provenientes de otros países. El modelo fue parcialmente exitoso hasta finales de los ochenta, tiempo en el cual terminó agotándose por la dificultad de entrar a producir bienes de capital y asimilar tecnología. El modelo contribuyó a consolidar monopolios altamente protegidos por elevados aranceles y explotar el mercado interno libre de competencia de producción foránea. La alta protección a la industria local produjo un descuido de la modernización de la infraestructura nacional y la ampliación de la misma, a tal grado que hoy constituye un enorme reto para el país en su afán de internacionalización de la economía.

---

<sup>281</sup> JOST, Stefan. Colombia: ¿una potencia en desarrollo? Escenarios y desafíos para su política exterior. Colombia: Fundación Konrad Adenauer, 2012. Consulta en línea [28-01-2013]. Disponible en línea <http://www.kas.de/wf/doc/6989-1442-4-30.pdf>

<sup>282</sup> HERRERA VALENCIA, Beethoven. TLC Colombia- Unión Europea: retos y desafíos. En: Policy Papers. Diciembre, 2011. N° 5. pp. 1-22.

A continuación se presentaran algunos de los principales dificultades y retos que deberá asumir el país para lograr aprovechar las oportunidades provenientes del acuerdo comercial Unión Europea-Colombia:

**5.1.2.1. Infraestructura.** Es indudable que al entrar en vigencia los acuerdos comerciales con las principales economías del mundo, EE.UU, la Unión Europea y Canadá. Colombia no dispone de infraestructura adecuada. El sistema vial y portuario nacional se halla rezagado en comparación con economías de igual desarrollo relativo y en casos excepcionales por debajo de países como Bolivia y Ecuador. Este aspecto es un factor negativo y un reto que el país debe afrontar en el menor tiempo posible si el país quiere una inserción internacional exitosa y derivar con ello los frutos del comercio internacional bilateral con la Unión Europea.

La mayor parte de los analistas convienen en afirmar que el país debe acometer proyectos de gran magnitud en lo referente a la provisión de infraestructura adecuada para articular toda la geografía nacional y mejorar con ello la inserción colombiana en los diferentes mercados internacionales, a los cuales va teniendo acceso con la firma de nuevos acuerdos comerciales, incluyendo el mercado de la Unión Europea. En este aspecto coinciden los diferentes foros realizados por la Cámara Colombiana de Infraestructura.

La infraestructura vial, marítima, aérea y fluvial inadecuada encarece los costos del transporte hacia mercados internacionales y les resta competitividad a los productos de canasta de exportación nacional. La oferta de infraestructura adecuada, contribuye al crecimiento económico, así y de acuerdo con Fedesarrollo<sup>283</sup> un aumento del 1 % en los kilómetros de carreteras se asocia con el aumento de 0.42 % del PIB, a través de la multiplicación del comercio. En este caso el comercio con la Unión Europea, si los costos de transporte descienden 1 % de las exportaciones, crecerán a 5 %.

Si bien es cierto, en los últimos tres años el país ha mejorado su infraestructura de transporte aéreo y marítimo, aún se encuentra rezagado el transporte terrestre,

---

<sup>283</sup> FEDESARROLLO. Informe final proyecto de evaluación de impacto programas del INVIAS. Consulta en línea [28-01-2013]. Disponible en línea: <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Informe-Final-proyecto-de-EVALUACION-DE-IMPACTO-PROGRAMAS-DEL-INVIAS-20091.pdf>

férreo y fluvial. Este es sin duda un reto que permitirá la modernización y adecuada inserción del país en el concierto de las naciones.

**5.1.2.1. Crecimiento regional.** Un aspecto importante a considerar es el crecimiento regional en Colombia. La entrada en vigencia del acuerdo comercial con Europa y otros de similar magnitud, no supone la dispersión homogénea de los frutos del crecimiento vía exportaciones en todos los departamentos del país. Dentro del consumo total de los 32 del Estado colombiano habrá unos pocos que recibirán en mayor medida los beneficios del acuerdo comercial con Europa. Entre ellos se pueden mencionar a Cundinamarca, por tener a la capital del país incluida. Antioquia, Valle del Cauca, y Atlántico, la razón fundamental radica en que en ellos se ha polarizado el crecimiento económico, y son por lo mismo los espacios regionales con mayor disponibilidad de capital humano e infraestructura por habitante. Igualmente en ellos se localizan centros educativos y de investigación con los mejores recursos para propiciar el crecimiento regional más acelerado. De otra parte, ellas son las regiones con mejor inserción en el mercado internacional y precisamente de ellas proceden casi la totalidad de exportaciones colombianas.

Otras regiones de menor desarrollo económico y que ocupa una posición intermedia en el contexto nacional en aspectos de provisión de bienes para la exportación de bienes se benefician en menor medida. Los departamentos de Caldas, Risaralda y Santander también irrigan mayor crecimiento en menor medida. Algunos de ellos como la zona del viejo Caldas, cuentan con infraestructura apropiada pero están menos conectados con los mercados mundiales y por lo mismo los efectos del acuerdo comercial serán menores.

Finalmente, las regiones geográficamente apartadas del país y que no producen bienes y servicios de exportación tendrán menos efectos multiplicadores sobre el crecimiento regional, el empleo, y el bienestar. Departamentos como Nariño, Cauca, Choco, Córdoba y otros de igual tamaño relativo y que no disponen de más comunicación no podrán apropiarse de los potenciales beneficios del comercio internacional.

Otras regiones como la Guajira, Boyacá, Cesar, Huila y los Llanos Orientales, seguirán exportando bienes primarios semejantes al carbón, recursos de minería en hidrocarburos de los cuales seguirán obteniendo importantes recursos financieros, sin embargo, si no cuentan con políticas de desarrollo regional eficientes podrían despilfarrar recursos provenientes de las exportaciones hacia mercados con la Unión Europea y otros destinos.

Para aquellos departamentos como Nariño, Amazonia, Putumayo, Córdoba y Choco, alejados de los Centros de decisión del país sin ninguna oferta de bienes exportables a la Unión Europea no verán los frutos del crecimiento exportador, lo cual significa que su crecimiento continuará siendo endógeno, es decir basado en su propio mercado interno regional.

**5.1.2.3. Capital Humano.** La medición de competitividad también se relaciona con la disponibilidad de capital humano relacionado con las habilidades y destrezas de los individuos para generar riqueza. Cuando se habla de capital humano nos referimos a la educación, calidad de la misma, salud y nutrición.

En los últimos años Colombia, mejoró la cobertura de la educación pero no la calidad de la misma, pues ella continúa siendo deficiente en razón a la carencia de infraestructura, recursos, innovaciones e incentivos. Así pues, para aprovechar los beneficios del acuerdo comercial con Europa, se requiere mano de obra industrial debidamente entrenada, para que se puedan producir, bienes de calidad acordes con la demanda mundial.

Lo anterior sugiere que dentro de las perspectivas de corto plazo se deba aumentar el gasto fiscal destinado a preparar recursos humanos necesarios para enfrentar el reto del intercambio comercial con Europa. Esto significa que el gobierno debe influir en el desarrollo del capital humano a través de una política educativa o mediante programas de entrenamiento de la fuerza laboral.

La destreza de la fuerza laboral mejora poniendo en sintonía la formación profesional y técnica con las necesidades del sector productivo, en este caso de la producción canalizada a los mercados con los cuales Colombia mantiene acuerdos comerciales cual es el caso presente de la Unión Europea.

Se requiere además, potenciar en su nivel la educación terciaria, aumentando la calidad y cobertura en las disciplinas que provean al recurso humano calificado para la producción de bienes y servicios de calidad. En este aspecto el gobierno nacional deberá preparar los cuadros técnicos necesarios con disciplinas como las Ciencias básicas y las diferentes ingenierías: mecánica, electrónica, industrial y otras afines.

En resumen, el país aún no es competitivo en lo que se refiere a fuerza laboral debidamente entrenada, circunstancia fundamental dada la estrecha relación entre productividad y capital humano. Ello supone, entonces que el acuerdo comercial

con Europa exige del gobierno aumentar el gasto público tendiente a mejorar el atraso en educación y desarrollo de la fuerza laboral con lo cual se optimizarían las perspectivas de un acuerdo comercial más exitoso.

#### **5.1.2.4 Otros retos.**

**Derechos humanos**, el acuerdo comercial de la Unión Europea y Colombia supone una condición relacionada con el tema de fortalecimiento a la protección de los Derechos Humanos, procesos de paz, robustecimiento de la democracia y participación ciudadana, esto le exige al país una política y mecanismos claros y eficaces que permitan una mayor y mejor garantía de protección para los derechos humanos y la paz.

**Seguridad jurídica**, que supone el disponer de varios mecanismos y herramientas jurídicas claras y que posibiliten la implementación del acuerdo comercial en diferentes áreas como la aduanera, laboral, migratoria, propiedad intelectual, derecho de la competencia y solución de controversias a través del arbitramento internacional ,entre otros.

**Fortalecimiento del mercado interno**, si bien el desarrollo de las exportaciones potencia la competitividad del país y su internacionalización, no debe olvidarse el robustecimiento del mercado interno, siempre y cuando se logre “reducir los niveles de pobreza, desempleo e informalidad”<sup>284</sup>.

**Seguimiento** y acompañamiento en la implementación del acuerdo en sectores sensibles como el lácteo.

En suma, estos son algunas de las dificultades y retos que deberá asumir el país una vez se concluya el proceso de ratificación y puesta en marcha del acuerdo comercial Unión Europea- Colombia, para que su implementación permita el aprovechamiento de esta oportunidad de crecimiento y desarrollo para el país.

---

<sup>284</sup> HERRERA, Op. Cit., p. 12.

## 6. CONCLUSIONES

Sin lugar a dudas, después de un largo proceso de negociación del Acuerdo Comercial de la Unión Europea y Colombia, bajo el formato multipartito que supera nueve rondas y catorce mesas de trabajo, el país ha logrado uno de los más ambiciosos objetivos en su proceso y ambicioso proyecto por la internacionalización de la economía nacional, con el firme propósito de realizar una clara apuesta, hacia la liberación comercial que en un balance general deja para el país, magníficas oportunidades para los diferentes sectores de la economía nacional y la posibilidad de continuar diversificando y modernizando su sector productivo.

Por lo pronto se espera que el Acuerdo Comercial Unión Europea - Colombia entre en vigor de manera provisional en el mes de abril de 2013, una vez sea aprobado por la Cámara de Representantes colombiana en último debate, según concepto del Gobierno nacional. Cuando ello suceda la Unión Europea se consolidará como nuestro segundo socio comercial, luego de Estados Unidos cuya relación ha ido progresando de forma simultánea en los últimos años.

A través del acuerdo comercial Colombia logrará:

- a. Desarrollar una relación comercial preferente y permanente en un mercado con amplio poder adquisitivo como el europeo, sin ningún tipo de régimen unilateral, especial y excepcional.
- b. Es una buena oportunidad para generar empleo y mejorar el desarrollo y competitividad de su capital humano, hecho que beneficia el aumento en la remuneración al trabajo y por ende la calidad de vida del colombiano.
- c. Con el acuerdo comercial Colombia – Unión Europea, el país se lanzara con paso decidido a mejorar sus índices de competitividad, dejando de ser una de las economías más cerradas de América Latina, para convertirse en una de las más abiertas y desarrolladas.
- d. Se espera un mayor crecimiento en la economía nacional, estimándose un crecimiento en el PIB real y en los flujos comerciales.

- e. A nivel sectorial, los sectores agropecuarios y agroindustrial, tendrán la posibilidad de reforzar sus posibilidades gracias a las condiciones aduaneras preferenciales otorgadas a diferentes productos como: banano, azúcar, productos de azúcar, etanol, biodisel, carne de bovino, flores, café, aceite de palma, frutas y hortalizas y tabaco. Por su parte, la UE, logrará preferencias para lácteos, jamones, licores y productos complementarios como el aceite de oliva, trigo y cebada. Se excluyeron de la negociación productos sensibles como el maíz, arroz, avicultura y un trato preferencial para lácteos. En materia de bienes industriales, la pesca fue la principal ganadora con el libre acceso a la UE. También, obtuvieron preferencias bienes como plásticos, industria petroquímica, textil confección, confecciones. Por su parte se garantiza el ingreso al país de maquinaria y bienes de capital a bajos costos que permitirán la modernización del sector productivo nacional. En materia de servicios, se obtendrán beneficios de consultoría, traducción en línea, servicios de procesamiento de datos, informática, software, servicios de diseño. Se prevé unas mejores condiciones de ingreso a la UE de profesionales proveedores de servicios bajo contrato, profesionales independientes, personas en visita breve de negocios para ingeniería y arquitectura, servicios médicos, dentales, entre otros.
- f. El acuerdo comercial se negoció en catorce mesas que establecieron reglas claras, mecanismos y procedimientos que regulan diferentes aspectos como: cooperación, obstáculos técnicos al comercio, compras públicas, asuntos aduaneros y facilitación del comercio, instrumentos de defensa comercial, competencia, propiedad intelectual, acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias, establecimiento de servicios, normas de origen y solución de diferencias.
- g. Se espera que el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia, logre estimular el crecimiento económico, partiendo de la evidencia empírica que muestra una brecha muy estrecha entre comercio internacional y crecimiento económico. Así, en la medida en que el Acuerdo comercial con Europa se consolide habrá nuevas oportunidades para la canasta exportadora de Colombia, lo cual contribuirá a diversificar la producción exportable, mejorar los niveles de empleo, aumentar el valor agregado nacional y el ingreso por habitante, todo ello en procura del bienestar para el colectivo social.



- h. Las importaciones a Colombia de bienes de capital permitirán la modernización del sector productivo nacional.
  
- i. Por último, el país deberá asumir algunos retos que incluyen: un claro ajuste a su política comercial, desarrollo de infraestructura, mejor distribución de la utilidades de las exportaciones a nivel regional, desarrollo del capital humano a través de una adecuada política educativa que fortalezca la investigación y la transferencia tecnológica, sumado a una reforma laboral y mecanismos que fortalezcan la protección de los derechos humanos, la consolidación de la paz y la democracia, el ajuste al sistema jurídico nacional en materia de propiedad intelectual, arbitramento internacional, derecho de la competencia y régimen aduanero unido a un cuidadoso seguimiento en la ejecución del acuerdo que reduzca cualquier asimetría que pueda surgir de su implementación.

## BIBLIOGRAFÍA

\_\_\_\_\_. I RONDA DE NEGOCIACIONES. AGRICULTURA (20, Septiembre, 2007: Bogotá, Colombia). Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05/03/2012]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. SUBGRUPO DE COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (20, SEPTIEMBRE, 2007: BOGOTÁ: COLOMBIA). ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. MESA DE ASUNTOS ADUANEROS Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO (20, Septiembre, 2007: Bogotá: Colombia). Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. GRUPO SEIS: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO. (20, Septiembre, 2007: Bogotá, Colombia). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

\_\_\_\_\_. (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

\_\_\_\_\_. GRUPO DE TRABAJO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES COMERCIALES (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. MESA DE ACCESO A MERCADOS Y PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea:  
<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>

\_\_\_\_\_. MESA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea:  
<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>

\_\_\_\_\_. MESA DE ASUNTOS ADUANEROS Y FACILITACIÓN (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea:  
<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>

\_\_\_\_\_. MESA DE COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea Disponible en línea:  
[\[https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149\]](https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149).

\_\_\_\_\_. MESA DE COMPETENCIA (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea:  
<<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

\_\_\_\_\_. MESA DE COMPRAS PÚBLICAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea  
<<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

\_\_\_\_\_. MESA DE COMPRAS PÚBLICAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea:  
<<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

\_\_\_\_\_. MESA DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

\_\_\_\_\_. MESA DE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

\_\_\_\_\_. MESA DE REGLAS DE ORIGEN (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>.

\_\_\_\_\_. MESA DE SERVICIOS, ESTABLECIMIENTO Y MOVIMIENTO DE CAPITALES (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. MESA DE DIFERENCIAS Y ASUNTOS INSTITUCIONALES (11-13, Febrero, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [05-03- 2012]. Disponible en línea <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

II RONDA DE NEGOCIACIONES. GRUPO SEIS: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO. (10-14, Diciembre, 2008: Bruselas: Bélgica): Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

\_\_\_\_\_. SUBGRUPO DE COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (10-14, DICIEMBRE, 2008: BRUSELAS: BÉLGICA): ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. SUBGRUPO DE COMPETENCIA. (20, SEPTIEMBRE, 2007: BOGOTÁ: COLOMBIA). ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. SUBGRUPO DE COMPETENCIA. (10-14, DICIEMBRE, 2008: BRUSELAS: BÉLGICA): ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. MESA DE ASUNTOS ADUANEROS Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO. (10-14, DICIEMBRE, 2008: BRUSELAS: BÉLGICA): ACUERDO DE ASOCIACIÓN CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. GRUPO DE PROPIEDAD INTELECTUAL. (10-14, Diciembre, 2008: Bruselas: Bélgica): Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

\_\_\_\_\_. GRUPO DE REGLAS DE ORIGEN. (10-14, Diciembre, 2008: Bruselas: Bélgica): Acuerdo de Asociación CAN-UNIÓN EUROPEA. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

\_\_\_\_\_. Mesa de acceso a mercados: productos no agrícolas (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de acceso a mercados: productos agrícolas (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de asuntos aduaneros y facilitación (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Comercio y Desarrollo sostenible (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de la Competencia (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa Contratación Pública (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de instrumentos de defensa comercial (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Medidas sanitarias y fitosanitarias (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Obstáculos técnicos al comercio (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Propiedad intelectual (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de reglas de origen (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de servicios, establecimientos y movimiento de capitales (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

\_\_\_\_\_. [Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales](#) (23-28, marzo, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia-UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16975>>.

III RONDA DE NEGOCIACIONES. INFORME III RONDA PARA PRENSA. Acceso a mercados (21-25, Abril, 2008: Quito. Ecuador). Consulta en línea [05/03/2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. INFORME III RONDA PARA PRENSA. GRUPO TRES ASIMETRÍAS Y TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO (21-25, Abril, 2008: Quito. Ecuador). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. INFORME III RONDA PARA PRENSA. SUBGRUPO DE COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE (21-25, Abril, 2008: Quito. Ecuador). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17149>>

\_\_\_\_\_. CON AVANCES SIGNIFICATIVOS CONCLUYE LA RONDA CAN – UE. Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

\_\_\_\_\_. GRUPO SEIS: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO. (21-25, Abril, 2008: Quito. Ecuador). Consulta en línea [05-03-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733>>

\_\_\_\_\_. Mesa de [Grupo de Trabajo Fortalecimiento de las capacidades comerciales](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Mesa Acceso a mercados: Productos No Agrícola (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia-UE. Consulta en línea [09-01- 2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. [Mesa Acceso a mercados: Productos Agrícolas](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. [Mesa de Asuntos Aduaneros y Facilitación](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de comercio y desarrollo sostenible (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. [Mesa de Competencia](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de instrumentos de defensa comercial (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Instrumentos de Defensa Comercial (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Obstáculos técnicos al comercio (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Propiedad Intelectual (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. [Mesa de Servicios, Establecimientos y Movimiento de Capitales](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.



\_\_\_\_\_. [Mesa de Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales](#) (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea: [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de solución de controversias (4- 8, mayo, 2009: Bruselas, Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [09-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16556>>.

V Ronda de Negociaciones. Mesa de productos agrícolas (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de asuntos aduaneros y facilitación (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Comercio y desarrollo sostenible (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Competencia (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Instrumentos de Defensa comercial (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de obstáculos técnicos al comercio (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1660>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de Propiedad Intelectual (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de servicios, establecimientos y mercado de capitales (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de solución de controversias (20-24, julio, 2009: Lima, Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [3-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16560>>.

VI Ronda de Negociaciones. Mesa Acceso a mercados productos no agrícolas (15-19, Junio, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1.

\_\_\_\_\_. Mesa de asuntos aduaneros y facilitación al comercio (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

\_\_\_\_\_. Mesa de comercio y Desarrollo Sostenible (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

\_\_\_\_\_. Mesa de competencia (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

\_\_\_\_\_. Mesa de compras públicas (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

\_\_\_\_\_. Mesa de defensa comercial (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

\_\_\_\_\_. Mesa de medidas sanitarias y fitosanitarias (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

\_\_\_\_\_. Mesa de obstáculos técnicos al comercio (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16748>>. p.1

\_\_\_\_\_. Mesa de propiedad intelectual (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>. p.1.

\_\_\_\_\_. Mesa de reglas y procedimientos de origen (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>. p.1.

\_\_\_\_\_. Mesa de servicios, establecimiento y movimiento de capitales (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>. p.1-7.

\_\_\_\_\_. Mesa de solución de diferencias (16-19, marzo, 2009: Bogotá, Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [12-26-2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1674>>. p.1.

\_\_\_\_\_. Mesa de desarrollo sostenible (21-25, septiembre, 2009: Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17150>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de desarrollo sostenible (21-25, septiembre, 2009: Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17150>>.

VII Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (21-25, septiembre, 2009: Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17150>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de solución de diferencias (21-25, septiembre, 2009: Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17150>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de propiedad intelectual (16-20, noviembre, 2009: Bogotá: Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17198>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de propiedad intelectual (16-20, noviembre, 2009: Bogotá: Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17198>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de propiedad intelectual (16-20, noviembre, 2009: Bogotá: Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17198>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de acceso a mercado productos agrícolas (16-20, noviembre, 2009: Bogotá: Colombia). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [04-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17198>>.

VIII Ronda de Negociaciones. Mesa de propiedad intelectual (18-23, enero, 2010. Lima: Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17285>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de reglas de origen (18-23, enero, 2010. Lima: Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17285>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de asuntos institucionales (18-23, enero, 2010. Lima: Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea:

<<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17285>>.

IX Ronda de Negociaciones. Mesa de acceso a mercados agrícolas (18-23, enero, 2010. Lima: Perú). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17285>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de propiedad intelectual (22-26, febrero, 2010. Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17332>>.

\_\_\_\_\_. Mesa de reglas de origen (22-26, febrero, 2010. Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17332>>.

IX Ronda de Negociaciones. Mesa de asuntos institucionales (22-26, febrero, 2010. Bruselas: Bélgica). Acuerdo Comercial Colombia- UE. Consulta en línea [13-01-2013]. Disponible en línea: <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=17332>

ARNAUD, Vicente. MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional. Argentina: Aboledo-Perrot, 1996. p.25.

ARÉVALO LUNA, Guillermo. El tratado de libre comercio TLC y el Crecimiento regional. En: Apuntes del Cenes. Tunja. N° 38. Segundo semestre de 2004. p. 169-197.

AUTOR DESCONOCIDO, TLC con la Unión Europea entraría en vigor a mediados de año. En Portafolio. Bogotá D,C, 02 , enero, 2013. Consulta en línea [20-01 - 2013]. Disponible en línea: <<http://www.portafolio.co/negocios/tlc-colombia-y-la-union-europea-0>>

BALASSA, Bela. Teoría de la integración económica. México, D.F.: Biblioteca Uteha de Economía, 1964. p. 2.

BALSADÚA, Ricardo. La Organización mundial del Comercio y la regulación del Comercio Internacional. Buenos Aires: Lexis Nexis, 2007. p. 667.

BANCO MUNDIAL. PIB per cápita (US\$ a precios actuales). Consulta en línea 25-01-2012. Disponible en línea <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Política y Relaciones Externas. Consulta en línea [01-07-2010]. Disponible en línea: <<http://www.comunidadandina.org/exterior/ue.htm>>

\_\_\_\_\_. Notas de prensa Comunidad Andina. Concluye con avances la primera ronda de negociaciones para un Acuerdo de asociación entre CAN y la UE. Consulta en línea [16-07-2012]. Disponible en línea: <http://www.comunidadandina.org/prensa/articulos/efe25-4-08.htm>

\_\_\_\_\_. CONSEJO ANDINO DE MINISTROS DE RELACIONES EXTERIORES. Decisión 598. (11 de julio de 2004). Relaciones comerciales con terceros países. Quito, 2004.

DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA PARA COLOMBIA. Relaciones comerciales Unión Europea – Colombia. Consulta en línea [15-01-2013]. Disponible en línea: <[http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu\\_colombia/political\\_relations/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm)>

\_\_\_\_\_. La UE firma un amplio Acuerdo Comercial con Colombia y Perú (26/06/2012). Consulta en línea [16-07 -2012]. Disponible en línea: <[http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/press\\_corner/all\\_news/news/2012/20120626\\_02\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/press_corner/all_news/news/2012/20120626_02_es.htm). >

\_\_\_\_\_. Comercio entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. Consulta en línea [21-11-2010]. Disponible en línea: <[http://ec.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/ue-can/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/ue-can/index_es.htm)>

\_\_\_\_\_. Relaciones económicas. Consulta en línea [11-10-2010] disponible en línea: <[http://ec.europa.eu/delegations/colombia/eu\\_latin\\_america/economical\\_relations/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/delegations/colombia/eu_latin_america/economical_relations/index_es.htm)>

DOLLARD, David y KRAAY, Aart Growth is Good for the Poor, Documento de Trabajo del Banco Mundial. Washington: Banco Mundial, 2000.

FAZIO VENGOA, Hugo. La Globalización como un proceso de larga duración. En: Reflexión Política. Bogotá. Año 3. N° 5, junio de 2001. p. 1-20.

FEDESARROLLO, Informe final proyecto de evaluación de impacto programas del INVIAS. Consulta en línea [28-01-2013]. Disponible en línea: <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Informe-Final-proyecto-de-EVALUACION-DE-IMPACTO-PROGRAMAS-DEL-INVIAS-20091.pdf>

FERES, Christian y SANAHUJA, José Antonio. Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea- América Latina. En: América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria. Barcelona: Icaria, 2006. p.25.

GARCIA MENÉNDEZ, José Ramón. Paul Krugman e os novos enfoques de economía internacional. En: Análisis empresarial: Revista trimestral de información económica ISSN 0214-4646, N°. 27, 1998,p. 95-100.

GRISANTI, Luis Xavier. Citado por: VILCHES, Prisea. Los Acuerdos de Asociación: un reto común para la Unión Europea y la Comunidad Andina. Consulta en línea [14-02- 2012]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/Studies/CANAsoc\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/Studies/CANAsoc_s.pdf)>

HERDEGEN, Matthias. Derecho Económico Internacional. Medellín: Biblioteca Jurídica Diké, 1998. p. 20.

HERRERA VALENCIA, Beethoven. TLC Colombia- Unión Europea: retos y desafíos. En: Policy Papers. Diciembre, 2011. N° 5. pp. 1-22.

JOST, Stefan. Colombia: ¿una potencia en desarrollo? Escenarios y desafíos para su política exterior. Colombia: Fundación Konrad Adenauer, 2012. Consulta en línea [28-01-2013]. Disponible en línea <http://www.kas.de/wf/doc/6989-1442-4-30.pdf>

KRUGMAN, Paul R & OBSTFELT, Mauricio. Economía Internacional. Teoría y Política. Cuarta Edición. Madrid: Mc Graw Hill, 1999. p. 11.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Sistema Generalizado de Preferencias. Consulta en línea [15-01-2013]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10158&dPrint=1>>

\_\_\_\_\_. Unión Europea perfil económico y comercial, relaciones comerciales de Industria y turismo Colombia – Unión Europea. Consulta en línea [21-11 -2010]. Disponible en línea: < <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/PerfilUECioInversionTurismoJunio-09.pdf>> p. 1.

\_\_\_\_\_. ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Consulta en línea [21 -11 -2010]. Disponible en línea:

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UniónEuropea/Resultados210ABC.pdf> >

\_\_\_\_\_. 100 preguntas del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Consulta en línea [04 -04 -2012]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>>

\_\_\_\_\_. Documento explicativo. Bogotá: MICyT, 2010. Consulta en línea [27-01-2012]. Consulta en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17495> >

\_\_\_\_\_. Antecedentes- Estructura del Acuerdo de Asociación. Consulta en línea [16-07 -2012]. Disponible en línea: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/negociaciones/CANUE/EstructuraAcuerdo.pdf>

\_\_\_\_\_. Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Preguntas más frecuentes. Consulta en línea [12-01-11]. Disponible en línea: <<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UniónEuropea/PreguntasFrecuentes-septiembre2009.pdf> >

\_\_\_\_\_. Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú. Consulta en línea [28-01-2013]. Disponible en línea: <<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=3979> >

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBIANO Y LA DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA, Cartilla Unión Europea –Colombia. Bogotá: Asistencia Técnica al comercio en Colombia, 2012. p. 22.

MISIÓN PYME, Comisión Europea aprueba el reglamento SGP plus. Párrafo 7. Consulta en línea [15-01-2013]. Disponible en línea: <<http://www.misionpyme.com/cms/content/view/2415/51/> >

NOTAS DE PRENSA COMUNIDAD ANDINA. Concluye con avances la primera ronda de negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre CAN y la UE. Consulta en línea [21 -11 -2010]. Disponible en línea: <<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15733> >.



OEA, Sistema de Información sobre comercio exterior. Países andinos UE. Consulta en línea [4-01-2013]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/VI\\_round\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/VI_round_s.pdf)>.

PACHON PINZÓN, Rocío. La gestión y la negociación de Colombia ante la UE frente a un caso de estudio como es el Sistema Generalizado de Preferencias /SGP Régimen droga y SGP plus. Documento de investigación 15. Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario, 2006. p. 10.

PASTRANA BUELVAS, Eduardo. Institucionalización de las relaciones económicas internacionales Globalización VS regionalización de la economía. Cali: Universidad Santiago de Calí, 2000. p. 28-29.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, Consulta en línea [21 -11 -2010]. Disponible en línea: <[http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Diciembre/Paginas/20121211\\_01.aspx](http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Diciembre/Paginas/20121211_01.aspx)>

RAMJAS SAAVEDRA, John Simón Gabriel. Las relaciones de Colombia y América Latina con Europa. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2006. p. 17.

REINA, Mauricio y OVIEDO, Sandra. Colombia y el TLC con la Unión Europea. En: Policy Paper 4. Julio de 2011. N° 4, p. 1-24.

SÁCHICA, Luis Carlos. Derecho Comunitario Andino. Segunda Edición. Bogotá: Temis, 1990. p. 3.

SICE. Andinos y países miembros de Unión Europea acuerdan cronograma de siguientes Rondas. Informe N° 273-2007. Consulta en línea [21-11-2010] Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/IIround\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/IIround_s.pdf)>

\_\_\_\_\_. Concluye III Ronda de Negociación CAN-UE con evidencia de asimetrías. Consulta en línea [21-11-2010]. Disponible en línea: <[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/negotiations/IIIround\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/IIIround_s.pdf)>

UNCÉTA SATRÚSTEGUI, Koldo. Teoría y práctica del Comercio Internacional: mitos y realidades. En: Boletín ICE Económico (Información Comercial Española). Madrid. N° 2730, Mayo 27 a Junio 9 de 2002. p. 31.

WINTERS, Alan YUSYF, Shaid. Dancing with giants: China, India and the global economy. Washington: The world bank and The institute of policy studies, 2007.

ZELADA CASTEDO, Alberto. El derecho económico internacional. En: Estudios de Derecho Económico. Primera edición, Volumen 13. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, 1998. p. 106.