

“LAS CONTROVERSIAS DEL ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA UNION EUROPEA-COLOMBIA Y LA EXPERIENCIA DE OTROS PAISES EN VIA DE DESARROLLO” *

Ronald Becerra Rodríguez. **

*“... la simple rebaja de aranceles no transforma a una sociedad”
Sergio Clavijo, 2004.*

RESUMEN

Este artículo indaga sobre cuáles son los elementos más controvertidos del recién firmado Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y Colombia. Por esta razón, esta investigación describe los antecedentes de las relaciones comerciales Unión Europea-Colombia y los componentes más frágiles del acuerdo tales como la propiedad intelectual y la agricultura, entre otros. Posteriormente, también se analiza el Acuerdo de Asociación Unión Europea-CARIFORO para establecer si de su experiencia se pueden aplicar algunas directrices para el caso de Colombia. Los métodos de investigación históricos, analíticos y no-experimental fueron utilizados para estudiar estos acuerdos de integración económica.

Palabras Clave: Acuerdo de Asociación Económica- Controversias- Unión Europea- Colombia- Países en vía de desarrollo- CARIFORO.

ABSTRACT

This article inquires about which are the most controversial elements of the recently signed Economic Partnership Agreement between the European Union and Colombia. Therefore, this research describes the background of Colombian

* Producto de la investigación terminada “*El futuro rol de los Acuerdos de Asociación Económica Unión Europea-Comunidad Andina de Naciones en las relaciones comerciales colombianas*”, que se desarrolló dentro de la línea de investigación de Derecho Comercial y Financiero del Grupo de Investigación Derecho Económico y Estado avalado por la Corporación Universitaria Republicana.

** Abogado de la Universidad Libre Seccional Barranquilla; *Master of Laws LL.M* International Trade Law de London Metropolitan University (Inglaterra). Docente Investigador de la Corporación Universitaria Republicana. Correo electrónico: ronaldralf@hotmail.com.

and European Union trade relations and the most fragile parts of the agreement such as intellectual property, agriculture, among others. Furthermore, it is analyzed the CARIFORUM-European Union Economic Partnership Agreement in order to establish whether or not from its experience some guidelines could be applied for Colombia. The historical, non-experimental and analytical methods of research were used for studying these economic integration agreements.

Key Words: Economic Partnership Agreement, European Union, Colombia, Key issues, Developing countries, CARIFORUM.

JEL: F15, N46, O54.

INTRODUCCION

En los últimos meses la noticia de la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y la Unión Europea causó estupor dentro de diversos sectores de la economía colombiana, sobretodo el sector agrícola. Sin embargo, dentro del mundo académico la discusión sobre su impacto económico, jurídico, ambiental y social aun es escasa.

El Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y la Unión Europea es una oportunidad definitiva para no perder competitividad global. Esto se puede lograr con la consolidación del fortalecimiento de las instituciones colombianas y si se alcanzan avances concretos en materia de innovación tecnológica e infraestructura. De igual manera, si se mejora aun más la aplicación de las normas que regulan el comercio internacional.

Organizaciones No Gubernamentales –ONGs- del continente y distintos actores de la sociedad civil coinciden en puntualizar que el Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y la Unión Europea es desventajoso para el país suramericano. Por este motivo, es necesario plantearse interrogantes como ¿Cuáles son los aspectos más discutidos del Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y la Unión Europea? y ¿Por qué razón estos aspectos han generado polémica dentro de la sociedad y distintos gremios económicos, es justificada tal conducta?

El debate de las asimetrías en los acuerdos comerciales entre los países industrializados y los que se encuentran en vía de desarrollo no es nuevo. Es por esto fundamental examinar las causas de índole histórica, política y económica que han determinado a países como Colombia a celebrar Acuerdos de Asociación económica. Por otro lado, un hecho que podría conceder a esta polémica un enfoque más objetivo podría ser recoger experiencias de otros países en igual o similar situación, como es el caso de los países que integran el CARIFORO, quienes de la misma manera hacen menos de 2 años, han celebrado Acuerdos de Asociación con la Unión Europea.

En el primer acápite, se hace una breve descripción de los antecedentes de las relaciones comerciales de Colombia y la Unión Europea dentro del marco de la Comunidad Andina de Naciones, desde el Tratado de Maastricht hasta la actualidad. La segunda parte de este escrito analiza puntualmente los aspectos más criticados del Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y la Unión Europea como la propiedad intelectual, el sector agrícola, las compras públicas y el rol de las instituciones. Finalmente, se enunciarán los aspectos más relevantes de la experiencia de los países del CARIFORO con la Unión Europea. Lo anterior, utilizando los métodos de investigación histórico, analítico y no-experimental descriptivo.

PROBLEMAS DE INVESTIGACION

¿Cuáles fueron las razones económicas, históricas, sociales y políticas que motivaron la evolución en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Colombia? ¿Cuáles son los aspectos más controvertidos del Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y la Unión Europea y por qué razón? ¿Qué situaciones pueden tomar los sectores de la economía colombiana de la experiencia que han tenido otros países en desarrollo –particularmente los países del CARIFORO- en virtud de la firma de tratados comerciales con la Unión Europea?

METODOLOGIA

Se inicia el estudio como una investigación histórica, pues se recrea en la primera parte de este documento los antecedentes de las relaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea para determinar cuales fueron los motivos de índole político, económico y social que conllevaron a que se dedujera la necesidad de celebrar un Acuerdo de Asociación.

Además se empleó el método analítico de investigación, ya que se dividió el problema objeto de estudio en sus partes, en otras palabras, se estudiaron los Acuerdos de Asociación tanto de la Unión Europea-Colombia como Unión Europea-CARIFORO en los distintos componentes que la integran: tales como, compras públicas, propiedad intelectual, agricultura, sector servicios, entre otros.

También se puede decir que se utilizó el método no experimental- descriptivo, debido a que se observa los acuerdos comerciales tal y como se dan en su contexto natural, para luego analizarlo y recolectar datos en tiempo único. A través de este método fue posible rescatar las razones por las cuales aspectos del AAE podrían generar problemas en la economía, lo que es objeto de estudio de esta investigación. Finalmente, se utilizó un método de investigación mixta puesto que se emplearon elementos cuantitativos y cualitativos para determinar los hallazgos.

RESULTADOS

1. ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y LA UNIÓN EUROPEA.

Al exponer la historia comercial de Colombia con la Unión Europea es prácticamente imposible ignorar que Colombia hace parte de la Comunidad Andina de Naciones. En razón, a que la mayoría de los acuerdos y negociaciones comerciales que han realizado Colombia y la Unión Europea a lo largo de su historia han sido a través del bloque comercial de la Comunidad Andina.

El Pacto Andino (como se llamaba antes de convertirse en Comunidad Andina) nació en mayo de 1969 con el Acuerdo de Cartagena, del cual hacían parte en sus inicios Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú, Chile y Venezuela (que adhirió en 1973). (Quenan, 2001). Sin embargo, a pesar que el Pacto Andino existió desde 1969 no es posible describir las relaciones comerciales entre Colombia y la Unión Europea sino hasta a principios de la década de los noventa. El término Unión Europea nació como tal a la vida jurídica en virtud del Tratado de Maastricht, el cual fue suscrito el 7 de febrero de 1992 pero entró en vigencia el 1 de Noviembre de 1993. (Kohler-Koch & Eising, 1999).

En virtud de las precisiones históricas anteriormente anotadas, el primer acuerdo de relevancia que existe entre la Comunidad Andina y la Unión Europea como tal, es denominado el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993. Este convenio fue celebrado en Copenhague (Dinamarca) el 23 de abril de 1993 y ratificado por la Unión Europea mediante decisión 98/ 278 del Consejo de 7 de abril de 1998. Teniendo como eje fundamental la cooperación y el mejoramiento de los derechos humanos y los principios democráticos dentro de los países andinos (Unión Europea, 1998). En comparación a otros acuerdos comerciales ya celebrados entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y los países andinos, el Acuerdo de 1993 fue considerado como de “tercera generación” puesto que se enfocó en el comercio y el desarrollo con cooperación en el área industrial, científica y tecnológica y no únicamente en el desarrollo y fortalecimiento de las instituciones (Vallejo, 2004).

Dentro de los aspectos más relevantes a destacar en el Acuerdo Marco de Cooperación se encuentran la promoción del desarrollo, la diversificación de los intercambios comerciales (sobretudo la inclusión de la cláusula de la Nación Más Favorecida) y la cooperación en el campo agrícola, forestal y rural. El Acuerdo de 1993 también introdujo una serie de acciones destinadas a promover la diversificación como lo fueron el procedimiento de consulta mutua (artículo 5); la creación de un Consejo Comercial UE-Pacto Andino (artículo 8); la transferencia tecnológica (artículo 14), entre otros. (Sánchez, 1998).

Empero, la ejecución del mencionado acuerdo de 1993 se vio amenazada por situaciones de índole económica y política que hicieron difícil su aplicación.

Durante esa época se destacó el golpe de Estado institucional en el Perú en abril de 1992, la oposición del presidente Fujimori a un Arancel Externo Común, el rompimiento de relaciones diplomáticas por parte de Venezuela, los acercamientos de Bolivia y Venezuela hacia el bloque de MERCOSUR y la devaluación monetaria ecuatoriana y peruana, por mencionar unos ejemplos. Por otra parte, la Unión Europea también halló otros asuntos que robaron su atención como lo fue la crisis de las vacas locas en Gran Bretaña y el conflicto bélico de la ex-Yugoslavia. (Sánchez, 1998).

Aunque el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 fue de gran importancia no lo ha sido tanto como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que existe entre los países andinos con el bloque económico europeo desde 1990. El SGP, aprobado por el Consejo Europeo para los países andinos el 13 de diciembre de 1990 (Leoncini, 2002), consiste en lo siguiente:

“ Una forma de cooperación que concede una mayor facilidad de acceso al mercado de manufacturas de los países desarrollados, a través de una reducción o anulación de derechos arancelarios sin necesidad de reciprocidad, esto es, sin que los países subdesarrollados se vean obligados a reducir de forma equivalente sus aranceles.” (Heredero, 2006).

Si bien en un principio el SGP tenía una amplia gama de prerrogativas para los países del área andina, la creación de la OMC en la última ronda de Uruguay, obligó a la Unión Europea a introducir algunas reformas (Sánchez, 1998). Para 1994 mediante reglamento de la UE 3281 de 1994 se instauró una nueva clasificación sobre las reducciones de aranceles externos, situación que fue descrita por el autor Leoncini (2002) como limitante para el crecimiento en las relaciones comerciales UE- Comunidad Andina. De la misma forma, lo afirmó el presidente de la ANDI Luis Carlos Villegas en el primer foro Euro-Andino celebrado en Londres en mayo de 1998:

“ es necesario convertir al SGP en un mecanismo de más largo plazo, ya que con los plazos actuales no hay tiempo de ejecutar una política de exportación de alta tecnología y garantías a los exportadores andinos.” (Sánchez; 1998, p. 66).

Una de las evoluciones que manifestó el SGP fue la introducción del llamado SGP Drogas a partir de 1994. El SGP Drogas tiene la finalidad de apoyar a los países andinos en la lucha contra las drogas. Por esta razón el SGP Drogas exige el diseño de programas de lucha contra la producción y tráfico de drogas. Los beneficios son la rebaja del casi 100% del gravamen aduanero para casi 90% de las exportaciones provenientes de los países beneficiarios. Excluyendo en particular el banano, los cítricos, la leche y la carne bovina; además de los artículos con arancel cero (Pachón, 2006).

A grandes rasgos el SGP Drogas mostró ser una importante herramienta comercial para los países andinos. Sin embargo, reportes de la Comunidad Andina (2004) muestran una marcada tendencia decreciente en las exportaciones en el período 1999-2003, lo que se debió a las siguientes causas: a) bajo nivel de diversificación de las exportaciones de los países andinos y concentración en productos tradicionalmente exportados; b) restricciones no arancelarias no aplicadas por la UE a sus importaciones tales como medidas sanitarias y fitosanitarias; c) competencia con otros países beneficiarios del sistema SGP; d) ubicación geográfica y capacidad limitada de transporte y e) el no cumplimiento con los requisitos de origen y de orden administrativo, provocando que estos productos no gocen de las preferencias arancelarias y tengan que pagar los respectivos impuestos y derechos de aduana. (Comunidad Andina, 2004).

En diciembre de 2003 el OSD (Órgano de Solución de Diferencias) de la OMC falló en contra de la UE por incompatibilidad del SGP drogas con las normas de la OMC, por tal motivo la Unión Europea decidió en febrero de 2004 cambiar el SGP Drogas a SGP Plus (+). (Comunidad Andina, 2008).

Para acceder al SGP Plus (+) se deben cumplir con un mínimo de requisitos, los cuales son ratificar los 16 convenios de la ONU y la OIT referentes a derechos humanos y laborales y como mínimo 7 de los 11 convenios en materia de medio ambiente y los principios de gobernanza tales como, por ejemplo el Convenio de sustancias psicotrópicas de 1998 y la Convención de México de las Naciones Unidas sobre Corrupción. Para la fecha exigida por la Unión Europea los cinco miembros de la subregión andina cumplían con los requisitos para hacer parte del SGP Plus entre el 1 de enero de 2006 y el 31 de diciembre de 2008, mediante decisión 2005/924/CE de la Comisión Europea de fecha 21 de diciembre de 2005. Aunque el SGP Plus (+) ofrece muchas ventajas para el comercio de la subregión Andina no es el sistema de preferencias más generoso de la Unión Europea. (Comunidad Andina, 2008). El SGP Plus sigue siendo el sistema que rige las relaciones comerciales con la Unión Europea para Colombia y el resto de países andinos en la actualidad. (Cancillería República de Colombia, 2010).

Igualmente, las relaciones comerciales entre la Unión Europea y la Comunidad Andina se han encontrado enmarcadas dentro de diálogos políticos, principalmente en lo referente a la lucha contra las drogas. Esto condujo a que se firmara en Madrid el 18 de diciembre de 1995, el Acuerdo sobre el control de precursores de drogas y sustancias químicas utilizadas para el procesamiento y producción de drogas ilícitas. (Holmes, 2007).

Dentro de estos diálogos políticos cobran relevancia la Declaración de Roma de 1996 que instauró mecanismos de debate como las cumbres presidenciales, encuentros periódicos de los cancilleres y la incorporación de reuniones para temas específicos y la Declaración de Cochabamba de abril de 1996 donde se

establecieron los principios de “responsabilidad compartida” y “lucha interna en materia de drogas”. Sin duda la creación de esta estructura política afirma Leoncini (2002) tuvo su trascendencia en el campo comercial puesto que impulsó el SGP drogas y el otorgamiento del SGP Plus.

Para mayo de 2002 se celebró la Cumbre UE-América Latina y el Caribe en Madrid, en la cual se decidió negociar un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, que incluía un área de libre comercio. Este acuerdo eventualmente sería el reemplazo del Acuerdo de Cooperación de 1993 y la Declaración de Roma de 1996. Entre las novedades que ostenta el mencionado acuerdo de 2003 se encuentran: la institucionalización del diálogo político y la cooperación birregional en materia de terrorismo y migración y finalmente, el aumento de la participación de la sociedad civil en las negociaciones. (Unión Europea, 2006).

Con todas las preferencias adquiridas por la Comunidad Andina en marco del SGP Plus y demás acuerdos, el aprovechamiento económico de los mismos se encuentra aun lejos de ser alcanzado. Por este motivo, desde la Declaración de Guadalajara en mayo de 2004, las relaciones de la Comunidad Andina (CAN) y la UE tomaron un giro inesperado: las conversaciones para la iniciación de un Acuerdo de Asociación. (SICE, 2009).

El proceso de valoración conjunta para las negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre la CAN y la UE fue lanzado oficialmente en Bruselas, el 21 de enero de 2005, por la Comisión Mixta UE-CAN. Durante esta negociación, ambas partes acordaron una hoja de ruta para llevar a cabo dicha valoración conjunta y decidieron crear un grupo de trabajo *ad hoc*. Como resultado de estas gestiones, la Comunidad Andina profirió la decisión 667 de 8 de junio de 2007 donde se establece el Marco General para las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, teniendo en cuenta los diferentes niveles de desarrollo económico entre los bloques. Hecho que se reivindica con la firma de la Acta de Tarija por los mandatarios de Ecuador, Bolivia, Perú y Colombia, el 14 de Junio de 2007. En ese mismo año, la Unión Europea aprobó el Documento de Estrategia Regional (RSP) 2007-2013 para la Comunidad Andina el 12 de abril de 2007 bajo la referencia (E/2007/678). (SICE, 2009).

Sin embargo, el Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea ha sido producto de airadas protestas por parte de grupos indígenas, sindicales y distintas ONG de los países que integran la Comunidad Andina y particularmente, los gobiernos de Bolivia y Ecuador. Muestra de ello es que para la tercera ronda de negociaciones celebrada en Quito en Abril de 2008, las ONGs participantes especialmente “Ecuador decide” denunciaron “concesiones inaceptables” en materia de propiedad intelectual, desarrollo sostenible y biodiversidad. Esto generó que los miembros del CAN terminaran dividiéndose

en dos grupos bien marcados, Colombia y Perú, y el otro, Bolivia y Ecuador. (Alvear & Jaramillo, 2009).

A mediados del mes de junio de 2008, el Consejo Europeo y el Parlamento Europeo aprobaron una polémica directiva denominada la Directiva de Retorno de migrantes, la cual estableció procedimientos y normas comunes para los nacionales de terceros países que se encontraran ilegales dentro de su territorio. La directiva consagra hasta pena privativa de la libertad en caso de que se vulnere el régimen migratorio de alguno de los países miembros. Esta decisión por parte de la UE aumentó la tensión entre los países andinos, especialmente en Bolivia y Ecuador. (ALOP, 2009).

Sin perjuicio de todas estas desavenencias, los países andinos decidieron continuar las negociaciones con el bloque europeo. Sin embargo, Colombia y Perú tenían premura manifiesta por culminar la etapa de negociaciones lo más pronto posible. Mientras que Bolivia y Ecuador insistían en aplazar las reuniones para obtener una posición más consensuada. (ALOP, 2009).

El 11 de noviembre de 2008 la UE citó en Bruselas a los países andinos para continuar las negociaciones, la cual contó con la asistencia de Perú y Colombia sin la autorización de los demás miembros andinos. Esta situación generó un profundo descontento y motivó definitivamente la decisión de Bolivia de no negociar un Acuerdo comercial bilateral con la UE. Para Enero de 2009, la UE abrió otra posibilidad de negociar, la cual consistió en una bilateralidad en los asuntos comerciales, dejando los temas de diálogo político y cooperación para ser discutidos de región a región. Perú y Colombia no tuvieron mayor reparo en la propuesta. No obstante, Ecuador aceptó negociar un Acuerdo de Asociación bajo el “condicionante” de incluir el componente de la cooperación económica en los temas comerciales, a lo cual la UE accedió. (ALOP, 2009).

A partir de Febrero de 2009, las negociaciones inician con Colombia, Perú y Ecuador, quedando Bolivia marginada del proceso. Pese a ello, Ecuador el 18 de julio de 2009 mediante un comunicado del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de ese país, manifiesta la suspensión de las negociaciones con la UE principalmente por el tema del banano. (ALOP, 2009).

La desintegración dentro de la CAN como se ha evidenciado a lo largo de sus relaciones comerciales fue determinante para que el Acuerdo de Asociación no se diera bloque a bloque. Las intenciones de expandir mercados a cualquier precio por parte de Colombia y Perú y la desconfianza y proteccionismo de Bolivia y Ecuador generaron estas condiciones.

Finalmente, el pasado 19 de mayo de 2010 Perú, Colombia y la Unión Europea firmaron la declaración por la cual culminan las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) “multipartes” entre la Unión Europea, Colombia y Perú. El documento fue suscrito por los cancilleres de Perú, José Antonio García

Beluande, y de Colombia, Jaime Bermúdez, así como el comisionado europeo de Comercio, el belga Karen de Gucht. (Vaccaro, 2010).

Para que el documento del Acuerdo pueda tener fuerza ejecutoria, debe completar su fase de ratificación jurídica y traducción antes de ser aprobado por el Parlamento Europeo y los congresos de Colombia y Perú. Mientras dura este proceso seguirá en vigencia el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) Plus, mediante el cual gran parte de productos andinos ingresan a la UE con arancel cero. (Vaccaro, 2010).

2. ASPECTOS CONTROVERTIDOS EN EL CONTEXTO DEL ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA UNION EUROPEA-COLOMBIA.

Como fue enunciado anteriormente, el Acuerdo de Asociación económica de la Unión Europea con Colombia y Perú fue rubricado el pasado mayo de 2010, trayendo consigo un sinnúmero de dudas para la ciudadanía en general y en particular para los sectores de la economía. Al exponerse los puntos más controvertidos del Acuerdo de Asociación no se hace referencia a un impacto positivo o negativo en la economía, simplemente se hace una descripción de aquellos aspectos que sin un adecuado manejo podrían generar resultados adversos.

Luego de una revisión exhaustiva sobre el tema se observa que los problemas de mayor resonancia respecto al Acuerdo Colombia-Unión Europea recaen sobre la propiedad intelectual, la agricultura, las compras públicas y el papel que juegan las instituciones dentro del proceso de integración.

Propiedad intelectual

La controversia del asunto entre la propiedad intelectual y los acuerdos comerciales con países industrializados tiene su fundamento en el efecto que podría generar en la balanza de pagos de países en vía de desarrollo en caso de adoptarse legislaciones más fuertes para proteger los derechos de propiedad intelectual. (Cañón & Forero, 2004).

Para este caso en particular autores como Chin, Grossman y Deardoff coinciden en afirmar que los países del hemisferio Sur no están en la posibilidad de aprovechar con su propia capacidad de desarrollo tecnológico los beneficios de la propiedad intelectual, mientras los beneficios del país inventor crecen con certeza al extender a todos los países la protección por patentes. En otras palabras, los países industrializados -la mayoría del hemisferio Norte- tienen la capacidad tecnológica para realizar inventos, mientras que para los países del Sur su incipiente capacidad tecnológica no alcanza para realizar la misma cantidad de inventos que las naciones del Norte. Esto es que los países del Sur eventualmente pagarían más a los países del Norte por el derecho de usar sus patentes. (Cañón & Forero, 2004).

La situación se torna crítica en el caso que existan países del Sur que no produzcan ningún tipo de innovación, quedando como opción imitar los inventos de los países industrializados. Al entrar en vigencia las rígidas protecciones de los derechos de propiedad intelectual, estos países se verían seriamente afectados. En Colombia, se tiene que un 76% de los medianos empresarios de la ciudad de Bogotá afirman no haber tomado ninguna provisión para la protección de sus marcas y diseños, así como el 42% señaló depender en su empresa de diseños extranjeros no autorizados. (Cañón & Forero, 2004).

Investigaciones de la Universidad de Harvard (Juma, 1999) muestran que no adoptar normas de protección de patentes fue una medida eficaz para los Estados Unidos cuando aun era una nación en desarrollo, puesto que era evidente su dependencia tecnológica de otros países. Lo anterior se traduce en lo siguiente:

“La mayoría de los países industrializados introdujeron legislación de patentes cuando habían alcanzado un cierto nivel de competencia tecnológica y de competitividad internacional.” (Juma; 1999, p.4)

En este orden de ideas, se le atribuyen a los acuerdos comerciales inconvenientes en materia de propiedad intelectual en temas tales como: la limitación del aprendizaje tecnológico por imitación, la eliminación de la competencia nacional por parte de las empresas extranjeras al obtener protecciones de patentes y abastecer el mercado por medio de importaciones y el aumento de los costos de las medicinas y de las importaciones agrícolas esenciales. (Rosell, 2004).

Dentro del marco del Acuerdo de asociación Perú-Unión Europea- Colombia se observa con gran preocupación por las ONGs y autoridades de la salud diversos aspectos, entre ellos, el estipulado en el artículo 1º del Capítulo de los PI (Propiedad Intelectual) :

*“... los objetivos de este capítulo son dos: i. Facilitar la producción y comercialización de **“productos innovadores”**, y ii. Alcanzar un adecuado y efectivo nivel de protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI).”* (Negrilla fuera de texto.)

Al referirse a productos innovadores es evidente que excluye a los medicamentos genéricos que debido a su precio y calidad son de mayor acceso para las poblaciones menos favorecidas de los países andinos. Además, otro aspecto es que el mencionado artículo 1 fundamentalmente protege los derechos de los titulares del invento más no se tiene en cuenta a los consumidores y el resto de la comunidad. (Holguín, 2009).

Desde punto de vista del derecho comercial internacional, autores como Seuba (2009) expresan que la disposición del artículo 1 del capítulo de propiedad intelectual del Acuerdo comercial Perú-Unión Europea-Colombia podría ser

contraria a las disposiciones de la OMC y los normas ADPIC. Por ejemplo, la Declaración de Doha (OMC, 2001) en su numeral 17 manifiesta lo siguiente:

*“ 17. Recalamos la importancia que atribuimos a que el Acuerdo relativo a los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) se interprete y aplique de manera que **apoye la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como la investigación y desarrollo de nuevos medicamentos...**” (Negrilla fuera de texto).*

Anota Llamaza (2009) que un impacto negativo sobre el acceso a los medicamentos y en definitiva el derecho a la salud sería la inclusión del certificado de protección suplementaria (regulado por el reglamento CEE/1768/92 del Consejo Europeo), el cual amplía los derechos de patente de 20 a 25 años.

“ **Artículo 9.3: Certificados de protección suplementaria**

1. “Las partes reconocen que los medicamentos y productos fitosanitarios protegidos por una patente en sus respectivos territorios pueden estar sujetos a un procedimiento de autorización antes de ser puestos en el mercado. Reconocen que el periodo que transcurre entre la presentación de la solicitud de la patente y la primera autorización para colocar el producto en los respectivos mercados, como se define para tal efecto en la legislación pertinente, puede acortar el periodo de protección efectiva de la patente.
2. Las partes establecerán un periodo adicional de protección para un medicamento o producto fitosanitario, que este protegido por una patente y que ha sido objeto de un procedimiento de autorización administrativa, ese periodo será igual al previsto en el párrafo 1, segunda frase, reducido en 5 años.
3. No obstante lo dispuesto en el párrafo 2 y la posible ampliación para uso pediátrico de los productos farmacéuticos, la duración del periodo adicional de protección no podrá exceder de cinco años”.

Esta disposición del acuerdo comercial con la Unión Europea es altamente cuestionada, puesto que a diferencia del Tratado comercial con los Estados Unidos, donde se consagra una compensación en caso de retrasos, el acuerdo de la Unión Europea es mucho más exigente siendo inclusive contrario a las disposiciones de la CAN y el ADPIC. Por ejemplo, la Decisión 486 de la Comunidad Andina que constituye el régimen común de Propiedad Intelectual para los países andinos, no consagra extensiones para el plazo de las patentes. (Holguín, 2009).

No obstante, el asunto que ha generado mayor polémica en el sector salud es el manejo que se le ha dado a la protección de datos farmacéuticos dentro del acuerdo con la Unión Europea. Las pretensiones del bloque europeo van en obtener su conocida fórmula “8+2+1”, lo que le concedería derechos de exclusividad de hasta 11 años sobre los datos de invenciones de fármacos, entre otros. (Holguín, 2009). Esta disposición pondría en graves aprietos al sector de laboratorios colombiano, el cual ya ha visto afectado sus intereses, puesto que es conocido que el INVIMA ha rechazado la mayoría de fármacos de fabricación nacional por no contener químicos o moléculas nuevas. Asimismo, esta proposición sería violatoria al ordenamiento jurídico colombiano (decreto 2085 de 2002), que consagra protección únicamente hasta por un período de 5 años. (Revista Portafolio, 2009).

Igualmente, no solo existe preocupación frente a las consecuencias socio-jurídicas del capítulo de Propiedad Intelectual sino también frente a las consecuencias de índole económica. Un reciente estudio revelado por los investigadores Cortés, Rodríguez y Meza (2009) muestra evidentemente las consecuencias perjudiciales que la implementación de estas normas de propiedad intelectual podrían causar en la economía colombiana. En el caso de la extensión en el período de patentes por 5 años más implica un incremento de cerca de 280 millones de dólares para Colombia, lo cual equivale al gasto máximo en medicamentos que podrían permitirse más de 2 millones de colombianos pertenecientes al 20% de menores ingresos del país. Las cifras tampoco son alentadoras si se llegasen a implementar los certificados de protección suplementaria y la exclusividad de los datos de prueba, puesto que implicaría un aumento en el precio de los medicamentos del 34%. En otras palabras, se disminuye el consumo interno por el aumento de precios y el acceso a los medicamentos genéricos se intrincaría por completo.

Es menester indicar que en el acuerdo comercial entre Colombia, Perú y la Unión Europea al igual que en el TLC que firmó Colombia y el AELC, se incluyeron algunos compromisos en materia de biodiversidad dentro del capítulo de Propiedad Intelectual (PI)(Vivas-Eugui, 2009). Sin embargo, el análisis de su alcance ha sido difícil de establecer por el momento. Lo único cierto es que el tema de la biodiversidad no salió bien librado dentro del TLC con EEUU, por tanto el clima entre los gremios de pequeños empresarios y la población indígena es de total desconfianza; pues se teme que los mecanismos que se hayan implementado en el acuerdo comercial con la Unión Europea no sean los suficientemente idóneos para atacar la biopiratería. (Gómez, 2009).

Queda claro que si Colombia no amplía su innovación tecnológica y no modifica algunas disposiciones jurídicas del tratado difícilmente se podría aprovechar las ventajas que ofrece el acuerdo con el bloque europeo en propiedad intelectual. *Contrario sensu*, es probable que existan pérdidas en las balanzas de pagos y complicaciones de tipo social como la falta de acceso a medicamentos genéricos y reducción de empleos en el área farmacéutica nacional.

Sector Agrícola: especialmente el banano y los lácteos.

Inequívocamente en todas las negociaciones comerciales de carácter internacional, el capítulo más difícil, sensible y estratégico es el de la agricultura y sin temor a equivocarse el Acuerdo de asociación Unión Europea-Colombia-Perú no fue la excepción. Sobre todo en Colombia donde el tema de la agricultura ha estado ligado a agudos conflictos políticos y el acérrimo proteccionismo de las grandes potencias.

Uno de los productos agrícolas cuyo precio internacional se ha involucrado en marcadas discusiones y largas disputas dentro del seno de la OMC, ha sido el banano. Lograr un acuerdo sobre el precio del banano tomó un término de 16

años. Desde 1993 la Unión Europea impuso una nueva política para la importación del banano. Esta política afectó seriamente a los países latinoamericanos puesto que la política de la Unión Europea protegía excesivamente a los países africanos y además limitaba la cantidad de banano procedente de Latinoamérica que podía entrar al mercado europeo. (Josling & Taylor, 2003). Sin embargo, el 15 de Diciembre de 2009 (WT/L/784) se adoptó el Acuerdo Comercial de Ginebra sobre banano que puso fin a la disputa donde la Unión Europea accedió a disminuir las tarifas arancelarias desde 2010 en 148 €/ton hasta llegar al 2017 con 114 €/ton. (OMC, 2009).

En virtud del acuerdo comercial con la Unión Europea frente al tema del banano, Colombia logró un importante avance. El arancel aduanero del banano con la UE que en la actualidad es de 176 euros por tonelada, en el caso de Colombia se disminuirá desde 148 euros y luego año a año se vendrá disminuyendo hasta llegar a 75 euros en el 2020. En este sentido Colombia obtendrá ventajas puesto en el seno de la OMC el acuerdo para el banano quedó hasta 114 euros por tonelada. (Ministerio de Comercio República de Colombia, 2010).

Empero, sin duda el escollo más grande y que ha causado mayor controversia dentro del sector empresarial colombiano ha sido el asunto de los productos lácteos. Dentro del Acuerdo comercial con la Unión Europea se pactaron unos plazos de desgravación de hasta 17 años. Debido a la presión de diversos grupos económicos Colombia logró obtener una declaración presidencial conjunta donde la Unión Europea se compromete a ejercer un monitoreo especial para verificar el impacto que pueda tener el Acuerdo de asociación y adoptar los correctivos correspondientes. (La República, 2010).

Otras medidas adoptadas por el Gobierno de Colombia con la finalidad de proteger el sector lácteo son: la implementación de un Documento Conpes que busque promover la competitividad del sector; el Decreto 1673 de 13 de mayo de 2010 el cual establece que la leche debe tener una fecha de vencimiento mayor de 12 meses y la incorporación del sector lácteo a programas de transformación productiva acogidos en el Ministerio de Agricultura. (Ministerio de Comercio; La República, 2010).

Sin perjuicio de las medidas adoptadas en el acuerdo, la incertidumbre es generalizada en el sector lácteo. ¿Hasta qué punto las medidas de protección negociadas en el acuerdo de asociación y las tomadas por el Gobierno colombiano beneficiarían o lograrían causar menor daño a los productores de leche y sus derivados? Las preocupaciones del sector lácteo frente al acuerdo de asociación encuentran su asidero en las profundas asimetrías que existen en esta industria entre Colombia y la UE en cuanto a niveles de producción –la UE produce en 15 días el equivalente a la producción anual colombiana de 6.500 millones de litros- y por supuesto, por el tema de los subsidios a los productos agrícolas europeos sin mecanismos eficaces que protejan la producción

nacional, como el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), eliminado por exigencia del bloque europeo. (La República, 2010).

Frente a la eliminación del Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), el principal impacto sobre el sector agrícola en la posición de Rebosio (2005) radica en el abaratamiento de los costos de importación debido a la eliminación de aranceles ad valorem y la sobretasa transitoria. Lo que sin duda impacta los precios internos del producto.

Un estudio realizado por Jorge Castro (2006) revela que eliminación de la SAFP producirá efectos negativos sobre el precio de los productos lácteos especialmente, la leche en polvo. La implementación de la SAFP ha logrado estabilizar los costos de la importación de la leche en polvo en un 54%. Esto ha permitido que haya una limitada variación de precios teniendo así que los productores andinos obtienen unos ingresos predecibles y mayor confianza de inversión. La eliminación de la franja de precios pondría directamente en mayor ventaja la leche importada proveniente de los países europeos, lo que podría ocasionar despidos masivos en el sector lechero.

Los subsidios a la producción agrícola han sido un tema en el que poco se ha podido avanzar en lo largo de las negociaciones comerciales internacionales. En el marco de la ronda de negociaciones de la Declaración Ministerial de Doha en la OMC, las discusiones más agitadas se han originado por la solicitud por parte de los países en desarrollo de la eliminación definitiva de subsidios a productos agrícolas (Giacalone, 2005).

En este sentido, la Unión Europea aplica la Política Agrícola Común (PAC) por la cual realiza compras gubernamentales ilimitadas de productos para mantener sus precios, lo que se traduce en exportaciones subsidiadas. Aunado a lo anterior, existen pagos directos sobre la base del número promedio de hectáreas producidas en el pasado; en algunas ocasiones se ejerce control sobre la oferta restringiendo los pagos directos a un límite máximo de hectáreas cultivadas y los aranceles altos detienen la entrada de productos agrícolas en las fronteras, asegurando precios más altos en el mercado doméstico para los productores. (Giacalone, 2005).

El Gobierno Colombiano defiende con vehemencia las estipulaciones pactadas en el Acuerdo de asociación, asegurando que la Unión Europea se ha comprometido a la eliminación de los subsidios para la entrada en vigor del acuerdo (Ministerio de comercio República de Colombia, 2010). No obstante, se observa que esta disposición puede ser muy difícil de cumplir. En los últimos meses el sector lácteo europeo ha presentado diversas protestas por la caída de los precios, lo cual ha generado que la UE ofrezca más ayudas, además la actual reforma de la PAC contempla la eliminación de estos subsidios únicamente hasta el año 2015. (ICTSD, 2009).

Una de las soluciones que se presentan para contrarrestar la disminución de los precios de los productos agrícolas en virtud de los subsidios, es la inclusión en los acuerdos comerciales bilaterales de la biotecnología. Es decir, conceder dentro de los tratados un espacio para la financiación y capacitación al sector agrícola colombiano en el tema. (Cano, 2006). Situación que puede ser planteada en un futuro si se tiene en cuenta que dentro del texto del rubricado acuerdo se obtuvo un contingente de cooperación por €30 millones de euros. (Ministerio de Comercio República de Colombia, 2010).

El acuerdo de Asociación obtiene grandes avances para el banano, puesto que se aumenta la competitividad debido a que las condiciones del Acuerdo con la Unión Europea son evidentemente mejores que el arreglo de Ginebra de la OMC. Es decir, que las discrepancias de Ecuador frente al tema no se les encuentran ahora fundamento económico alguno. No obstante, no deja de ser preocupante la situación de los productos lácteos puesto que aunque existen medidas dentro del Acuerdo para proteger a la industria lechera nacional, no se observa con claridad que sean del todo efectivas, situación que merece un análisis más detenido.

Papel de las instituciones.

Salomón Kalmanovitz (2005) afirma que la reducción de aranceles debe dar lugar a incrementos de comercio y por lo tanto un aumento de la especialización, una reducción de costos de producción y definitivamente, un impulso al crecimiento económico. Sin embargo, es fundamental que existan unos cambios institucionales profundos y que el gasto del gobierno y la inversión pública se vuelvan más productivos, es decir, que el acceso al comercio internacional se priorice dentro del presupuesto estatal.

Este mismo criterio es compartido por el autor Sergio Clavijo (2004) el cual manifiesta que el crecimiento económico no es solo producto del desmonte de aranceles sino de un profundo y real fortalecimiento de las instituciones que conforman el Estado colombiano. A propósito de lo anterior manifestó el autor colombiano:

“... las negociaciones comerciales de décadas anteriores no constituyen una panacea por sí solas, pues la simple rebaja de aranceles no transforma a una sociedad. Aquí lo que está en juego, (...) es la posibilidad de acceder a unos criterios internacionales de organización del Estado colombiano.” (Clavijo; 2004, p.7)

Es decir, que para enfrentar acuerdos de libre comercio Colombia debe desarrollar considerablemente su infraestructura física (puertos, carreteras, etc.), pero de la misma forma vigorizar su sistema judicial y procurar que las entidades reguladoras de la economía sean independientes del gobierno. (Clavijo, 2004).

En el caso concreto de Colombia, se ha criticado enérgicamente que la apertura comercial de principios de los noventa haya fracasado, sin embargo lo cierto es que los índices de comercio internacional no habían sido significativos y además los esfuerzos de apertura comercial se efectuaron en una época en que Colombia hubo auge del narcotráfico lo que amenazó duramente las instituciones. (Clavijo, 2004).

Sin duda se evidencia que los tratados de libre comercio –como puede ser el de la Unión Europea- son directamente proporcionales al aumento de las exportaciones. Sin embargo, los logros cosechados en esta área serán inútiles si no hay un correcto manejo de las instituciones colombianas.

Compras públicas

De acuerdo a lo establecido en el Acuerdo comercial de Colombia y la Unión Europea, se tiene que en materia de compras públicas, efectivamente tanto los oferentes europeos como colombianos, obtienen las mismas oportunidades de participar, inmediatamente sea firmado el tratado, en procesos licitatorios tanto europeos como nacionales sin importar el sector, rubro, bien o servicio que sea requerido. (Ramírez, 2010).

El sector de las compras públicas colombianas se caracteriza principalmente porque la mayor parte de las adquisiciones estatales son las prestaciones de servicios y además porque cuenta con una amplia participación de las pequeñas y medianas empresas -PYMES-, las cuales se encuentran distribuidas en todos los sectores de la economía. (Gómez & Nieto, 2006; Ramírez, 2010).

Para el caso de Colombia las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen una relevancia socioeconómica enorme. Las MIPYMES conforman el 99% de las empresas del país, generan el 63% del empleo y el 37% de la producción. En el caso de las microempresas estas son, en su mayoría empresas de tipo familiar de estratos 1,2 y 3. (Ministerio de Comercio República de Colombia, 2010).

Las grandes dificultades que enfrentan las PYMES tanto en Colombia como en la mayoría de países latinoamericanos es que tan solo el 40% de éstas participan en la producción nacional (Ramírez, 2010). En términos generales se puede decir que una minoría de las empresas colombianas exportan (solo el 19,4%) y aquellas que se dedican a esta actividad son únicamente las grandes empresas y exportan una fracción pequeña de su producción (menos del 20% de su producción). (Wengel, Ardila, Fereira y Suárez, 2007).

Sumado a la baja productividad de las MIPYMES investigadores como Sánchez, Osorio y Baena (2007) afirman que este sector enfrenta muchas dificultades una de las cuales es precisamente la dificultad de cimentar la articulación con el sistema de compras estatales. Esto en gran parte debido a los bajos niveles de

competitividad, puesto que en el caso de las MIPYMES la identificación y el acceso a la tecnología es escaso, la infraestructura física suele ser deficiente, hay dificultad en el acceso de créditos, existen ausencia de normas de calidad y la mayoría de sus directivos no tiene formación gerencial y pensamiento estratégico, entre otras vicisitudes.

Observado este panorama lo estipulado en Acuerdo de asociación europea consagra flagrantes desventajas para las PYMES colombianas frente a las PYMES europeas. A diferencia de las PYMES latinoamericanas, las PYMES europeas cuentan con buenos niveles de capacitación, óptimas condiciones salariales, poseen acceso a los adelantos tecnológicos, mayores niveles de asociación e implementación de normas de calidad. En definitiva, la falta de simetría en la competitividad reduciría las posibilidades de éxito en procesos licitatorios en Colombia y aun más en los de la Unión Europea. (Ramírez, 2010).

En otras palabras concluye Ramírez (2010) que por los menos los primeros años posteriores a la vigencia del Acuerdo de asociación con la Unión Europea, Colombia no tendrá una preponderante participación en los procesos licitatorios europeos, inclusive en algunos sectores de la economía nacional como en la industria ligera (ferretería, piezas eléctricas) debido a la superior competitividad de las empresas europeas –sobre todo de República Checa- en esa industria.

3. LA EXPERIENCIA DE OTROS PAISES EN DESARROLLO: EL ACUERDO DE ASOCIACION UNION EUROPEA-CARIFORO.

La experiencia de los países CARIFORO en cuanto al acuerdo comercial con la Unión Europea es idónea para el caso de las relaciones comerciales entre Colombia-bloque europeo; en el sentido que los países del CARIFORO también pasaron por un difícil proceso de integración económica y además han manifestado profundas asimetrías comerciales frente la Unión Europea.

El acuerdo de Asociación (AAE) fue firmado el 15 de octubre de 2008 por los 15 estados miembros del CARIFORO, la Comisión Europea y los 27 estados miembros de la Unión Europea. (Girvan, 2008). Al igual que los Acuerdos de asociación entre Colombia y la Unión Europea, el AAE CARIFORO- UE comprende comercio de bienes y servicios, inversiones, competencia, propiedad intelectual y compras gubernamentales. De igual manera, el acuerdo incluye cooperación para el desarrollo con el objetivo de la reducción de pobreza y el desarrollo sostenible. (INTAL, 2010).

A pesar del incremento considerable en las exportaciones caribeñas que se puede generar en virtud de un AAE con la Unión Europea. La celebración del acuerdo comercial no ha dejado de ser objeto de debate. A manera de ejemplo, diversos autores entre ellos Girvan (2008) y Mc Queen (1999) han manifestado que la liberación de aranceles no sería del todo positiva en las economías de los países caribeños. Observa claramente Mc Queen (1999) que la introducción de

la liberación de las tasas arancelarias conlleva ineludiblemente a la reducción en el recaudo de impuestos perjudicando a países del Caribe oriental que dependen fuertemente en los recaudos de tasas de importación.

Esto sumado a que los países CARIFORO no son los únicos con preferencias arancelarias, sino que existen otros países que también gozan de privilegios en el mercado, elevando así los niveles de competencia. De alguna manera, lo anterior debe ser tomado por Colombia, puesto que hay que considerar que la Unión Europea ya ha celebrado acuerdos comerciales de este tipo con otros países como Chile y México. En otros términos, no en todos los productos que estén libres de aranceles la competencia va a ser sencilla para Colombia.

En materia de agricultura, la presión en las negociaciones se centró en torno al azúcar. Debido a que se estima que al entrar en vigencia el Acuerdo de Asociación se retiran los protocolos preestablecidos y se generen reducciones en las exportaciones de productos agrícolas. (Mc Queen, 1999). Ha sido necesario para los gobiernos del CARIFORO implementar políticas eficaces que ayuden a mermar la problemática, entre ellos, solicitar a la UE una baja en la producción y una abolición de la intervención del estado. (FAO, 2006).

Definitivamente, tal y como se ilustró en el acápite anterior el fortalecimiento de las instituciones ha sido uno de los eslabones para concretar eficacia en los resultados del AAE CARIFORO-UE. Es así por ejemplo, que la excesiva regulación por parte de algunos países del Caribe como Haití y República Dominicana se puede presentar como un aspecto negativo para la adecuada implementación de los AAE. El caso de República Dominicana llama la atención debido a que a pesar de no hacer parte de los países menos adelantados – PMA- su sistema legal se encuentra sobresaturado de formalismos. Particularmente, las regulaciones que necesitarían de reforma con la finalidad de obtener excelentes resultados en la ejecución del AAE con la Unión Europea podrían ser: derechos de propiedad, ley de competencia (fijación de precios, adquisiciones, fusiones), tributación (nivel y estructuras de incentivos fiscales), regulación del mercado financiero (protección a los acreedores) y apertura (leyes de comercio, servicios financieros). (Borrmann & Busse, 2007).

Otro inconveniente que existe frente a la baja calidad de las instituciones es la escasez de tiempo para la construcción de instituciones sólidas. Los países del CARIFORO tienen un período de 2008 a 2020 para la reestructuración y construcción de instituciones. La construcción de instituciones toma tiempo, es obvio que los países en vía de desarrollo están en riesgo al ser sobrecargados en un período de tiempo tan estrecho. Ante esta situación a los países del Caribe se les ha sugerido complementar las instituciones ya existentes, tomando modelos similares de Europa y la China. (Borrmann y Busse, 2007).

La cooperación en desarrollo incluida en los AAE UE-CARIFORO ha gozado de especial discusión desde el principio de las negociaciones. Diversos sectores

dentro del grupo de países CARIFORO han cuestionado al Fondo Europeo del Desarrollo (EDF) aduciendo que el procedimiento de obtención de recursos en esa institución se encuentra burocratizado y además que la transferencia de los recursos es lenta y deplorable. (Bewster, Girvan & Lewis, 2008). Situación que debe llamar la atención de Colombia teniendo en cuenta que la Unión Europea dentro del acuerdo ha prometido diversos montos por concepto de cooperación, especialmente para ayudar al sector lácteo.

Diversos estudiosos del comercio internacional como Heron (2009) y Girvan (2008) han encontrado que algunas disposiciones dentro del AAE son '*OMC-plus*'. Se ha recomendado por expertos en el tema como Brewster et al. (2008) que estas disposiciones sean corregidas, ya sea dentro del marco de la OMC o al menos dentro del Mercado Común del Caribe –CARICOM-. A pesar que la Comisión Europea ha prometido todo el apoyo en este aspecto no existe un período de tiempo ni una evaluación al respecto.

El sector servicios dentro del acuerdo comercial UE-CARIFORO no ha tenido gran acogida dentro del ámbito social. Esto básicamente en que la UE demanda muchas condiciones para que los profesionales capacitados del CARIFORO se les permita ser ejercida sus profesiones en la UE. (Brewster et. al., 2008).

Un hecho que tampoco ha sido recomendable de la experiencia de los países CARIFORO son la incertidumbre y la desinformación de las disposiciones establecidas en el AAE. Disposiciones frente a la inversión, políticas de competencia y compras públicas entre otras, no han sido reveladas en su totalidad a la opinión pública. Esta situación genera incertidumbre y desconfianza en el futuro de las transacciones comerciales. (Girvan, 2008).

CONCLUSIONES

La reciente firma del Acuerdo de Asociación Económica por Colombia, Perú y la Unión Europea ha sido el óbice para examinar los antecedentes de las relaciones comerciales entre el bloque europeo y nuestro país. Es evidente que la política jugó un papel clave durante el proceso de integración económica de los países andinos. Igualmente se mostró que el proceso de evolución para lograr el salto de los acuerdos de tercera generación a los de libre comercio no ha sido nada fácil. Este proceso ha estado truncado por diversos factores sociales, políticos y económicos por parte de los mismos gobiernos de los países andinos y por la presión de otros agentes internacionales. Esto conllevó a que la desintegración se diera en el seno de la CAN y que en la actualidad el citado acuerdo haya sido suscrito únicamente por Perú y Colombia.

La revisión de los aspectos más criticados por la sociedad civil en el marco del acuerdo comercial de la UE y Colombia arroja la conclusión que en propiedad intelectual el evidente rezago de Colombia en innovación tecnológica podría generar complicaciones en la economía, asunto que ya es conocido. Empero, lo

que si es nuevo es saber que algunas de las disposiciones del acuerdo en esta materia son contrarias a la ley colombiana como el caso de la protección de datos e inclusive opuestas a la OMC puesto que se prohíbe que dentro de los acuerdos comerciales se restrinja a la población el acceso a la salud. Se observó que de adoptarse las disposiciones acordadas en propiedad intelectual se aumentaría el precio de los medicamentos en un 34%, desmejorando las condiciones de vida de la población colombiana. En cuanto a la agricultura, el sector lácteo también halló desventajas puesto que en las condiciones que se firmó el acuerdo será difícil procurar un control en los precios internacionales. Lo mismo se refleja en las compras públicas donde se encontró que existe una preponderante participación de las PYMES, en las cuales existen serios problemas de competitividad que dificultarían el camino para obtener mayores beneficios en el acceso de mercados internacionales como el europeo. También fue posible percatarse que si no se efectúa una correcta organización institucional en Colombia en materia de infraestructura, legislación e inversión pública no se conseguirán los objetivos de crecimiento económico deseados.

Ahora bien, teniendo en cuenta la experiencia de los países del CARIFORO, Colombia debe persuadir aun más a la Unión Europea en cuanto a los mecanismos de cooperación para el desarrollo. Si se observa lo expuesto, en el marco del CARIFORO, el organismo que se encarga de otorgar los beneficios en materia de cooperación ha sido calificado como lento y burocrático. Esto podría afectar a Colombia, puesto que diversos sectores entre ellos el lácteo tienen grandes expectativas en estas ayudas para poder sostenerse en el mercado nacional e internacional. Igualmente, se debería considerar por parte de Colombia planes de contingencia en materia de política fiscal, en razón que distintos países caribeños han presentado problemas emanados de la reducción de aranceles, por la importancia del recaudo de éstos en sus economías. Merece la pena resaltar que la competitividad cobra también relevancia para los países CARIFORO, puesto que existen muchos otros países con los que la Unión Europea ha celebrado también acuerdos de libre comercio, ofreciendo los mismos productos con las mismas condiciones de liberalización de aranceles. Así como esto se ha detectado en el Caribe, Colombia debe aumentar su competitividad si quiere sacar provecho del acuerdo comercial.

Por esta razón, es importante conocer lo controvertido del Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea, puesto que en definitiva este va por encima del impacto económico que pueda ocasionar sino que lo que en realidad encierra el acuerdo es la obtención de competitividad global. La simple liberalización de mercados no muda una sociedad, lo que si la puede cambiar es la capacidad de ser más competitiva y eso es indudablemente entrando en tratados de libre comercio pero sin dejar pensar que ello implica grandes retos en lo político, lo económico y lo social.

Finalmente, debido a que la mayoría de investigaciones referente a tratados de este género se encuentran enfocadas al TLC entre Colombia y los Estados

Unidos, se dificultó hallar literatura referente al acuerdo con la Unión Europea. Esto permitió que quedaran muchos otros interrogantes, como por ejemplo, el papel de las PYMES frente al Acuerdo con la Unión Europea, la biodiversidad y el acuerdo con la Unión Europea, el alcance del AAE UE-Colombia sobre la industria láctea nacional, por mencionar algunos cuantos.

Lista de Referencias

Bibliografía

Cano C (2006, octubre) TLC y sector agrario colombiano. *Revista Javeriana* 729 (142), p. 33-39, Bogotá, Universidad Javeriana.

Cañón C & Forero C (2004, enero/febrero). La propiedad intelectual en la negociación de los acuerdos comerciales. *Economía Colombiana*, 300, 45-56. Contraloría General de la República.

Clavijo S (2004, octubre) Crecimiento, comercio internacional e instituciones: Reflexiones a raíz de las negociaciones TLC-ALCA. *Carta Financiera* 128, p. 5-13, ANIF.

Comunidad Andina (2008) Documento Informativo Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea –El Régimen para los países andinos- S G/ di 911 Lima: Secretaria General de la Comunidad Andina.

Comunidad Andina (2004) Documento Informativo Aprovechamiento del SGP Droga S G/ di 696 Lima: Secretaria General de la Comunidad Andina.

Gómez A & Nieto V (2006) El mercado de las compras públicas en Colombia: descripción y caracterización. *Planeación y Desarrollo* 1 (37) p.133-170

Josling T & Taylor T (2003) *Banana wars the anatomy of a trade dispute*. Wallingford: CABI publishing.

Kalmanovitz S (2005, abril) *Bogotá frente al TLC*. Segundo capítulo. P.33-54. Bogotá: Editorial Oveja Negra.

Kohler-Koch B & Eising R (1999). *The transformation of Governance in the European Union* Londres: Routledge/ECPR.

Llamoza J (2009, octubre/diciembre) Tratados comerciales y acceso a medicamentos en el Perú. *Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Pública* 4 (26).

Rosell M (2004, julio) *La propiedad intelectual en los tratados comerciales. ¿Oportunidad o carga para el mundo en desarrollo?* Segunda sección. p. 80-91. Bogotá: Fundación Agenda Colombia.

Unión Europea (2006) Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre "Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones" *Diario Oficial de la Unión Europea* (2006/C309/18) Bruselas: Moreno Preciado.

Seuba X (2009) *La protección de la salud entre el Nuevo Acuerdo de asociación entre la Comunidad Andina (o Algunos de sus Miembros) y la Comunidad Europea a la luz de sus disposiciones en materia de Propiedad Intelectual y Experiencias Recientes* Lima: AIS-HAI.

Vaccaro Y (2010, mayo 20) El Perú y la UE concluyeron negociación del TLC. *El comercio*, p. B2.

Cibergrafía

ALOP Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción del Desarrollo (2009) Brief 11: Negociaciones comerciales entre la UE y los países andinos. Recuperado el 04 de agosto de 2010 http://www.observatorioueal-alop.eu/wcm/dmdocuments/Brief_11_UE-Andinos_fin-blok_Dic2009.doc

Alvear A & Jaramillo G (2009) Negociaciones CAN-UE: la integración se cayó del barco. FLACSO andes Centro digital de vanguardia para la investigación en ciencias sociales Región Andina y América Latina. Recuperado el día 04 de agosto de 2010. http://www.flacsoandes.org/web/imagesFTP/11106.LA_TENDENCIA_1_.pdf

Borrmann A & Busse M (2007) "The institutional challenge of the ACP/EU Economic Partnership Agreements" recuperado el 13 de marzo de 2010 http://www.fes.de/aktuell/focus_europa/7/Docs/DPR_offprint_July2007.pdf

Brewster H, Girvan N & Lewis V (2008, Febrero) "Renegotiate the Cariforum EPA" Secretaria General del Commonwealth recuperado 19 marzo de 2010 http://www.thecommonwealth.org/files/177301/FileName/Girvan-HB-VL-Rev_Renegotiate_the_EPA-VH-NG-clean1.pdf

Cancillería República de Colombia (2010) Documento informativo Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú y la Unión Europea. Recuperado Julio 25 de 2010 <http://www.cancilleria.gov.co/wps/wcm/connect/78e8698042885944a2f4f31c3bff5e42/ACUERDO+COMERCIAL+ENTRE+COLOMBIA%2C+PER%C3%9A+Y+LA+UNI%C3%93N+EUROPEA.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=78e8698042885944a2f4f31c3bff5e42>

Castro J (2006, diciembre) Impacto de las políticas implementadas por los Tratados de Libre Comercio sobre los sectores productivos agrícolas del Arroz, Maíz y Leche. El caso de la eliminación de las franjas de precios. FLACSO. Recuperado 09 de agosto de 2010.

www.flacsoandes.org/biblio/catalog/resGet.php?resId=23394

Cortés M, Rodríguez J & Meza E (2009, mayo 01) Impacto sobre el precio y consumo de medicamentos de un acuerdo comercial entre la Unión Europea y dos países de la Comunidad Andina de Naciones. Recuperado 07 de agosto de 2010 de Acción Internacional para la Salud Latinoamérica y el Caribe www.aislac.org/index.php?option=com_docman&task...

FAO Food and Agriculture Organization, 2006 "The Agricultural dimension of the ACP-EU Economic Partnership Agreements" recuperado el día 22 de octubre de 2009 <http://www.fao.org/docrep/009/a0676e/a0676e00.htm>

Giacalone R (2005, enero) Las negociaciones comerciales agrícolas a comienzos del siglo XXI. Situaciones y Expectativas. *Agroalimentaria 20 (10)* Recuperado Agosto 09 de 2010 http://www2.bvs.org.ve/scielo.php?pid=S1316-03542005000100004&script=sci_arttext&lng=es

Girvan N (2008, Enero) "Implications of the Cariforum-EC EPA" *Caribbean Policy Development Centre* recuperado el 13 de marzo de 2010

<http://www.cpdcn.go.org/IMG/pdf/girvanimplicationsepa21jan.pdf>

Gómez M (2009, octubre) Tratados de Libre Comercio con EEUU y Acuerdos de asociación con la Unión Europea ¿También se legitimara la biopiratería en el Acuerdo de asociación comercial con la Unión Europea? *Revista Semillas 40/41* Recuperado 07 de agosto de 2010

<http://www.semillas.org.co/sitio.shtml?apc=b1c1--&x=20156864>

Heron T (2009, Diciembre) "Understanding the Cariforum-European Union Economic Partnership Agreement" Universidad de Sheffield Inglaterra recuperado el 19 de marzo de 2010 <http://www.open.ac.uk/socialsciences/bisa-africa/confpapers/2009/bisa-2009-heron.pdf>

Herdero M (2006) Los países en desarrollo en el sistema multilateral de Comercio. Recuperado Octubre 2 de 2009 de E-library <http://site.ebrary.com/lib/lablaavirtualsp/docDetail.action?docID=10113399&p00=sistema%20generalizado%20%20preferencias>

Holguín G (2009, febrero 17) Principales amenazas de la agenda europea para el acceso a los medicamentos y la salud de los pueblos andinos. Recuperado Agosto 07 de 2010 de Acción Internacional para la Salud Latinoamérica y el Caribe AISLAC aislac.org/index.php?option=com_docman&task=doc...gid=173...

Holmes C (2007, julio 27) *Buenas perspectivas de la negociación Comunidad Andina-UE* Recuperado Octubre 1 de 2009 de Pro-Quest <http://proquest.umi.com/pqdweb?index=1&did=1310872491&SrchMode=1&sid=1&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1254453946&clientId=18446>

ICTSD International Centre for Trade and Sustainable Development (2009, octubre) Unión Europea acuerda distribuir 280 millones de euros extras a sector lácteo. *Puentes* 18 (6) Recuperado 09 de agosto de 2010. <http://ictsd.org/i/news/puentesquincenal/57291/>

INTAL Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (2010, mayo) Las negociaciones y los Acuerdos de Asociación entre América Latina y el Caribe y la UE. *Revista Carta Mensual INTAL* 165 Banco Interamericano de Desarrollo BID, Buenos Aires. Recuperado el 09 de agosto de 2010 http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/e_INTAL_ICM_165_ANALISIS1_2010.pdf

Juma C (1999, noviembre) Intellectual property rights and globalization: implications for developing countries. Recuperado Agosto 05 de 2010 Center for International Development Harvard University. <http://www.cid.harvard.edu/archive/biotech/papers/discuss4.pdf>

La República (2010, mayo 19) Colombia suscribió acuerdo comercial con la Unión Europea. Recuperado Agosto 08 de 2010 http://rse.larepublica.com.co/archivos/ECONOMIA/2010-05-19/colombia-suscribio-acuerdo-comercial-con-la-union-europea_100554.php

La República (2010, mayo 19) Lecheros presentan argumentos para obtener ayudas frente al TLC. Recuperado 08 de agosto de 2010. http://rse.larepublica.com.co/archivos/ECONOMIA/2010-05-19/lecheros-presentan-argumentos-para-obtener-ayudas-frente-al-tlc_100574.php

Mc Queen M (1999, Marzo) "The Impact Studies on the effects of REPAs between the ACP and the EU" Universidad de Reading Ministerio de Relaciones Exteriores de Suecia Recuperado el 13 de marzo de 2010 [http://domino.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Download.nsf/0/2A5303BBD50E283CC1256CAA004D8473/\\$FILE/99-003E-Mcqueen.pdf](http://domino.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Download.nsf/0/2A5303BBD50E283CC1256CAA004D8473/$FILE/99-003E-Mcqueen.pdf)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2010) Documento: el ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Recuperado 08 de agosto de 2010. <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/Resultados2010ABC.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2010) Documento: Política para el fomento de MIPYMES. Recuperado el 09 de agosto de 2010

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=2653&IDCompany=1>

OMC Organización Mundial de Comercio (2001) Declaración Ministerial de Doha. WT/MIN (01)/DEC/1. Recuperado Agosto 07 de 2010. http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm

OMC Organización Mundial de Comercio (2009, diciembre 15) Geneva agreement on trade in bananas. Recuperado Agosto 07 de 2010. <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/wt/l/784.docue>

Pachón R (2006) 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 No. 15. Recuperado Octubre 2 de 2009 de la Universidad del Rosario http://www.ur.edu.co/cienciapolitica/documentos/facultades/cepi/documentos_investigacion/15,%20Pach%C3%B3n%20Roc%C3%ADo.pdf

Quenan C (2001) ¿Qué pasó con la integración económica andina? *Revista Geoenseñanza* 6 (1) 11-24 Recuperado 27 de septiembre de 2009 de E-library <http://site.ebrary.com/lib/lablaavirtualsp/docDetail.action?docID=10118982&p00=paso%20%20%20integraci%C3%B3n%20e%C3%B3mica%20andina>

Ramírez A (2010) *Importancia del Acuerdo de Asociación que se negocia con la Unión Europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas*. Monografía de Grado no publicada, Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia. Recuperado 07 de agosto de 2010 <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/1923/1/53124952-2010.pdf>

Rebosio G (2005, agosto) Impacto de la eliminación del sistema de franja de precios y sus opciones de políticas para compensar sus efectos en el sector agrario. Centro peruano de estudios sociales (CEPES). Recuperado 08 de agosto de 2010. http://www.tlcperueeuu.gob.pe/downloads/documento/Impacto_elimination_Franja_deprecios.pdf

Revista Portafolio (2009) “Invima rechaza protección a 29 medicamentos porque no son entidades químicas nuevas” Recuperado 07 de agosto de 2010 http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/2009-04-28/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-5079029.html

Sánchez J, Osorio J & Baena E (2007, mayo) Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las PYMES en Colombia. *Scientia et Technica* 34 p. 321-324 Universidad Tecnológica de Pereira Recuperado 09 de agosto de 2010 <http://www.utp.edu.co/php/revistas/ScientiaEtTechnica/docsFTP/121025321-324.pdf>

Sánchez G (1998) Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina (CAN) *Revista Colombia Internacional* (43) 60-71 Recuperado 28 de septiembre de 2009 de la Universidad de los Andes
<http://colombiainternacional.uniandes.edu.co/view.php/335/1.php>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior SICE de la Organización de Estado Americanos OEA (2009) Países Andinos- Comunidad Europea Antecedentes y Negociaciones Recuperado 4 de Octubre de 2009 de la página Web del Sistema de Información sobre Comercio Exterior
http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP#Background

Unión Europea (1998) Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus países miembros. Recuperado Septiembre 6 de 2009 de la página Web EUR-Lex
http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/es/oj/1998/l_127/l_12719980429es00110024.pdf

Vallejo H (2004) La relación económica entre La Unión Europea y La Comunidad Andina: su estado actual y perspectivas de desarrollo. Recuperado 30 de Agosto de 2009 de la página Web del PNUD
http://indh.pnud.org.co/files/rec/socUE_CAN.pdf

Vivas-Eugui E (2009, septiembre) El TLC entre la AELC y Colombia: un hito hacia la conservación de la biodiversidad. *Puentes 4 (10)* p. 6-8 Recuperado 07 de agosto de 2010 de ICTSD <http://ictsd.org/i/news/puentes/56167/>

Wengel J, Ardila L, Ferreira B y Suárez L (2007, Noviembre) “El Comercio Internacional en Colombia: Una perspectiva Diferente del TLC.” Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá Recuperado el 11 de marzo de 2010
http://www.javeriana.edu.co/fcea/area_economia/inv/documents/Elcomerciointernacionalencolombiaunaperspectivadiferentedeltlc.pdf

Total: 51 referencias.