

ISSN 1684-9469

S E R I E

**ESTUDIOS Y
PERSPECTIVAS**

**OFICINA DE LA CEPAL
EN BOGOTÁ**

Análisis del Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea: agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias

Andrés Espinosa Fenwarth

ESTUDIOS
Y
PERSPECTIVAS



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Análisis del Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea: agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias

Andrés Espinosa Fenwarth



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Este documento fue preparado por Andrés Espinosa Fenwarth, Consultor de la CEPAL, quién fue el Jefe negociador del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural para el Acuerdo Comercial con la Unión Europea y Jefe negociador de Colombia en Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1684-9469

LC/L.3609

LC/BOG./L.24

Copyright © Naciones Unidas, abril de 2013. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Entorno negociador andino, colombiano y europeo	9
A. Modalidades de negociación del acuerdo de asociación	13
B. Rompimiento de la negociación bloque a bloque e inicio de la negociación bilateral Colombia, Perú-Unión Europea	14
C. Principios tutelares de las negociaciones.....	16
1. Perspectiva andina.....	16
2. Perspectiva colombiana.....	17
3. Perspectiva europea.....	18
D. Condiciones de acceso a mercados a la Unión Europea.....	19
II. Negociación del acuerdo comercial con la Unión Europea en agricultura	21
A. Negociación bilateral y amenaza de rompimiento de las negociaciones comerciales.....	28
B. Condicionantes transversales de la Unión Europea.....	28
C. El acuerdo de banano: de lo multilateral en OMC a lo bilateral en el acuerdo de asociación	30
D. Otros resultados en agricultura.....	34
1. Negociación de la contribución cafetera de Colombia	35
2. Negociación de la cadena láctea.....	39
III. Medidas sanitarias y fitosanitarias	43
A. Objetivo básico de las MSF.....	43
B. La negociación con la Unión Europea.....	44

IV. Impactos agregados del acuerdo comercial	49
A. Análisis DOFA del acuerdo comercial con la Unión Europea	51
V. Conclusiones	53
Glosario	55
Bibliografía	61
Anexos	63
Anexo 1 Principales exportaciones agropecuarias de Colombia a la Unión Europea, 2004-2006	64
Anexo 2 Principales exportaciones agropecuarias de la Unión Europea, 2004-2006	65
Anexo 3 Principales concesiones de la UE en agricultura	67
Anexo 4 Comparación de los capítulos MSF acordados con Estados Unidos en febrero de 2006 y con la Unión Europea en febrero del 2010.....	74
Anexo 5 Joint declaration by the European Union and the Republic of Colombia.....	82
Serie Estudios y perspectivas: números publicados	83
Índice de cuadros	
CUADRO 1 MATRIZ DE INTERESES EN AGRICULTURA	22
CUADRO 2 DISMINUCIÓN DE ARANCELES SEGÚN PERÍODOS DE TRANSICIÓN	24
CUADRO 3 UNIÓN EUROPEA. LISTA FINAL DE ELIMINACIÓN DE ARANCELES	32
CUADRO 4 CRONOGRAMA DE LA DESGRAVACIÓN DE LA CADENA LÁCTEA. OFERTA DE COLOMBIA A LA UE, 25 MARZO 2010	41
CUADRO 5 RESULTADOS DEL MODELO GTAP.....	50
CUADRO 6 CAMBIOS SECTORIALES DE PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO DE BIENES AGROPECUARIOS	50
CUADRO 7 ANÁLISIS DOFA EN AGRICULTURA	51
Índice de recuadros	
RECUADRO 1 APARTES DE LA DECISIÓN 598 DE 2004 DE LA CAN.....	11

Resumen

De tiempo atrás, los países andinos han mantenido un estrecho relacionamiento con Europa, el cual se ha traducido en numerosos instrumentos de cooperación internacional, y en la última época, en la concesión de preferencias arancelarias que permitieron incrementar los flujos comerciales hacia la Unión Europea. El cambio de fondo en este relacionamiento comenzó con la concreción del interés mutuo en negociar un Acuerdo de Asociación que incorporara los elementos desarrollados anteriormente, relacionados con el Diálogo político y cooperación, al cual se le sumaría el pilar comercial.

Sobre esta base se inició la negociación bloque a bloque, CAN-UE, que a la postre fracasó en su intento, a pesar del legítimo esfuerzo europeo orientado hacia la profundización de la integración andina. Los países andinos habían abandonado hacía tiempo la unión aduanera andina como una prioridad. La diversidad de enfoques económicos al interior de la CAN puso el proceso negociador contra la pared, hasta que Colombia y Perú acordaron con la Unión Europea seguir el proceso negociador con mayores flexibilidades, con énfasis en acuerdos bilaterales. Las partes se cuidaron de dejar los puentes para que en el futuro, los otros países andinos, Bolivia y Ecuador, puedan adherirse al Acuerdo Comercial suscrito con Colombia y Perú.

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea es el más importante componente de la agenda comercial de Colombia, después del TLC con Estados Unidos. Este Acuerdo es consistente con el proceso de gradual inserción internacional de Colombia en las corrientes internacionales de comercio e inversión, y constituye un aporte fundamental para complementar el mercado nacional con las oportunidades que genera un comercio con 500 millones de consumidores en Europa.

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea contribuye a consolidar la posición de Colombia en el exterior, en particular entre los inversionistas extranjeros que buscan rentabilidad, nuevas oportunidades comerciales y seguridad para sus inversiones. En agricultura, el sector de frutas y hortalizas, en particular banano, azúcar, palma y tabaco presentan proyecciones favorables y ganancias promisorias. La negociación sanitaria permitirá en forma gradual hacer uso de las ganancias arancelarias, en la medida en que se concrete la admisibilidad sanitaria para los productos de la agricultura, que depende de la aplicación de las normas correspondientes. En la parte defensiva, se mantuvieron los instrumentos de protección del agro, factor considerado favorable, al igual que la eliminación de los subsidios a las exportaciones del sector en la Unión Europea, con lo cual se nivela el campo de juego en un asunto medular de la negociación.

El sector lácteo y la caficultura pueden calificarse como perdedores netos, en razón a las concesiones en materia de acceso e instrumentos de política, para los cuales Colombia perdió, de manera considerable e innecesaria, grados de libertad y soberanía económica.

Introducción

“Jamás negociemos con miedo, pero jamás temamos negociar”

John F. Kennedy

El relacionamiento entre la antigua Comunidad Económica Europea (CEE)¹ y la Comunidad Andina creada por el Pacto Andino en 1969², se ha desarrollado de manera febril por los países que integran estos antiguos bloques de integración económica y comercial desde los años setenta, época en la cual los Acuerdos eran de naturaleza puramente comercial de primera generación. En la década de los años ochenta, se inició un interesante proceso de integración de segunda generación, que incluyó, por primera vez, el ingrediente de cooperación entre la CEE y América Latina, y particularmente con el Grupo Andino.

El Acuerdo de Cooperación suscrito el 17 de diciembre de 1983 en Cartagena de Indias, comprometió a los dos bloques de integración comercial a fortalecer los valores democráticos, las libertades individuales y los principios constitucionales, en beneficio de los pueblos, mediante la aplicación de los principios rectores de solidaridad y progreso social. De particular relevancia, pese a sus enormes limitaciones de carácter estructural, vale la pena anotar el apoyo europeo a los países en desarrollo expresado en la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de carácter unilateral, que les permitió a los países andinos tomar ventaja comercial del mercado común europeo.

¹ Los Tratados fundacionales de la Unión Europea comprenden el Tratado de Roma (1957), Tratado de Bruselas (1967), Tratado de Maastricht (1992), Tratado de Ámsterdam (1999), Tratado de Niza (2003) y Tratado de Lisboa (2009.)

² El 26 de mayo de 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú suscribieron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de promover la integración y la cooperación económica y social de la subregión. De esa manera se puso en marcha el proceso andino de integración, conocido entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Comunidad Andina de Naciones (CAN). El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió a la CAN y se retiró oficialmente el 20 de abril de 2006. Chile hizo lo propio el 30 de octubre de 1976.

Con el pasar del tiempo, el SGP se transformó en una herramienta de interés, especialmente durante la década de los años noventa, cuando la CEE apoyó la lucha de los países andinos contra el flagelo de las drogas ilícitas, por medio de la promulgación de preferencias especiales y ampliadas para los países andinos, programa que culminó con la consolidación del SGP-Drogas, posteriormente SGP Plus. Estas preferencias fueron luego extendidas a otros países de la región y del Asia, como resultado de un fallo adverso de solución de diferencias en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que consideró, en ese momento, que la CEE discriminaba a unos países para favorecer a otros.

El Acuerdo Marco de Cooperación de tercera generación suscrito en Copenhague, Dinamarca, el 23 de abril de 1993, impulsó aún más los elementos centrales hacia una mayor cooperación entre la CEE y la Comunidad Andina, que incluyó entonces los pilares de comercio y desarrollo, además del componente de cooperación propiamente dicho. La firma de la Declaración de Roma de 1996 inició un proceso de ampliación del espectro del relacionamiento entre Europa y los andinos, que avanzó de lo económico a lo político. En mayo de 2002, la Unión Europea³ convocó en Madrid, España, a la primera Cumbre UE-América Latina, en la cual se decidió iniciar el proceso negociador que condujera a la creación de un área de libre comercio de cuarta generación.

El 15 de diciembre de 2003, se suscribió el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación que generó las bases necesarias para adelantar posteriormente las negociaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina, por un lado, y los europeos y Centro América, por el otro. Para entonces, los europeos pretendían ir más allá de los Acuerdos Comerciales negociados con México y Chile. La Declaración de Guadalajara de 2004 sentó las bases de un mecanismo negociador entre la Unión Europea y la Comunidad Andina, que se reflejaría posteriormente en el inicio de la negociación de un Acuerdo de Asociación que incluyera los tres pilares del relacionamiento de la época: Cooperación, Comercio y Diálogo Político.

Para poner en práctica este objetivo, el 21 de enero de 2005 se oficializó el lanzamiento, en la ciudad de Bruselas, de la Comisión Mixta UE-CAN, encargada de diseñar la hoja de ruta de una negociación más ambiciosa, que para entonces trascendía lo comercial a través de los pilares del Diálogo Político y de Cooperación. La Comisión Mixta UE-CAN generó una serie de grupos de trabajo *ad hoc* encargados del proceso de valoración conjunta de las necesidades y limitaciones de una negociación de esta envergadura, que incluyó elementos complejos como el arancel base o de partida y la armonización aduanera andina, que se plantearon entonces como una precondition para el inicio de las negociaciones comerciales entre los dos bloques comerciales.

La negociación del Acuerdo de Asociación de la Comunidad Andina y la Unión Europea presentó dos etapas distintas claramente definidas en el tiempo, a saber: la fase andina, que fue suspendida indefinidamente por razones de orden técnico y político a mediados de 2007, y la negociación bilateral o multipartes de Colombia y Perú con la Unión Europea, que llegó finalmente a buen puerto en mayo de 2010.

En las secciones que se presentan a continuación, se incluyen los elementos para comprender el esfuerzo desplegado inicialmente a nivel andino y luego bilateralmente por Colombia y Perú.

³ El Tratado de Maastricht de 1992 creó la Unión Europea basada en tres pilares: pilar comunitario, que comprende el mercado único, la unión económica y monetaria, la política agrícola común, los fondos estructurales y de cohesión; pilar de política exterior y seguridad común; y pilar de justicia y asuntos de interior.

I. Entorno negociador andino, colombiano y europeo

La iniciación de las negociaciones entre la CAN y la Unión Europea marcó un hito histórico para las naciones andinas, y para Europa también, que pretendía entonces integrarse por esta vía con América Latina⁴. Después de meses de intensa preparación, Colombia —que detentaba en la época la Presidencia pro-témpore del Consejo Presidencial Andino, hasta mediados del 2008—, y sus colegas andinos que coordinan este proceso, asumieron la responsabilidad de canalizar en su fase inicial la negociación, región a región, bloque a bloque, de un Acuerdo de Asociación integral con Europa que se desarrollaría paralelamente en tres dimensiones, Diálogo Político, Comercio y Cooperación. Las negociaciones se apoyaron inicialmente en tres principios cardinales: nada estaba negociado hasta que todo estuviera negociado, asimetrías a favor de los andinos y Trato Especial y Diferenciado (TED) para Bolivia y Ecuador, naciones que inicialmente participaron activamente en la negociación de los tres pilares arriba mencionados.

La negociación bloque a bloque fue compleja y multifacética, cuyo marco general regulatorio descansó, por el lado andino, en las Decisiones 598 y 667 de la CAN; y por el europeo, en las Directivas de Negociación del Acuerdo de Asociación con los andinos adoptadas por el Consejo de Ministros en abril de 2007.

⁴ La Unión Europea perfeccionó sus Acuerdos de Asociación Económica con México en 1999 y con Chile en el 2002. Desde 1995, adelanta negociaciones con Mercosur, por ahora suspendidas y de pronóstico reservado, teniendo en cuenta las medidas adoptadas por Argentina en materia comercial que afectan adversamente el interés europeo de España e Inglaterra. En el 2007, la Unión Europea inició negociaciones paralelas con la CAN y con Centroamérica; perfeccionó estas negociaciones con Colombia y Perú, por un lado, y con Centro América, por el otro, en mayo de 2010. El relacionamiento comercial con los países del Caribe se ha realizado de tiempo atrás mediante acuerdos preferencias unilaterales y a partir del 2008, por intermedio de acuerdos encaminados a formalizar los denominados *Economic Partnership Agreements* con los países del África, Caribe y Pacífico, según lo establecido en el Convenio de Cotonou del 2000, al amparo del Artículo 113 del Tratado de Roma de 1957.

El objetivo central de este Acuerdo, desde la perspectiva europea, fue promover la alianza política entre estos antiguos esquemas de integración regional, incrementar la cooperación europea en nuestros países y construir una zona o área de libre comercio, que promoviera los flujos de inversión y la liberalización real, gradual, recíproca y asimétrica a favor de los países andinos.

Los grupos de Diálogo Político y de Cooperación abordaron inicialmente la integración regional, la reducción de la pobreza, el desarrollo sostenible, la migración, los derechos humanos, la seguridad y la estabilidad regional, además de elementos centrales de democracia y gobernabilidad, lucha contra la corrupción, terrorismo y drogas ilícitas, todo lo cual —así se planeó inicialmente— reemplazaría el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación suscrito el 15 de diciembre de 2003.

El tema comercial fue la verdadera novedad en este proceso negociador, que confirmó la relevancia de la diplomacia económica en la interrelación política con los europeos, el cual se dividió inicialmente en 14 subgrupos de negociación: acceso a los mercados agrícola e industrial, asimetrías, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, asuntos aduaneros, instrumentos de defensa comercial, servicios, propiedad intelectual, compras públicas, políticas de competencia, solución de diferencias, comercio y desarrollo sostenible.

El Diálogo Político y la Cooperación bloque a bloque se venían dando desde hacía varias décadas. En cambio, en el tema comercial, el Acuerdo de Asociación adoptaba una dimensión nueva y más profunda, pues se pretendía que comprendiera de manera permanente y con mayor relevancia y profundidad, las preferencias unilaterales europeas del SGP-Plus⁵, que fueron renovadas en enero del 2006 y luego en el 2009. Un detrimento en este frente sería inaceptable para los andinos, pues nadie entra en una negociación comercial para salir peor que como entró.

La sociedad civil, los privados nacionales, los gremios de la producción estuvieron directamente involucrados en la fase de concertación previa de las posiciones nacionales y andinas en el denominado ‘cuarto de al lado’. En el caso de Colombia, el proceso de concertación permanente con la sociedad civil fue una de sus fortalezas, fuente de legitimidad y transparencia, que le dio, además, dientes al proceso negociador. En efecto, en Colombia, la sociedad civil como un todo acompañó el proceso negociador desde el ‘cuarto de al lado’ y contribuyó decididamente en las cruciales etapas de preparación previa, definición de la posición nacional de negociación y en la negociación misma. Es posible que sea igualmente instrumental en la fase de aprobación por el poder legislativo a finales de 2012 y la revisión constitucional, para terminar posteriormente con su completa difusión a nivel nacional, incluida su implementación interna⁶.

La negociación con Europa fue un reto de vastas proporciones. Al interior de la CAN, los desafíos fueron importantes, relacionados, entre otros asuntos, con la ausencia de una política agrícola comunitaria, que, como reconoce el informe final de trabajo de evaluación conjunta de la integración andina elaborado por la Comisión Mixta UE-CAN, “*aún no ha sido desarrollada*”. Igual ocurrió respecto de la resquebrajada Unión Aduanera andina, afectada por la falta de un Arancel Externo Común a nivel subregional.

La compleja situación de la negociación se hizo aún más evidente con la plena libertad arancelaria andina implementada mediante la Decisión 669 de 2007, con la cual la concertación de posiciones comunes en materia arancelaria se convirtió en la práctica en un imposible real. Un elemento técnico central ligado a lo anterior fue la imposibilidad de garantizar la libre movilidad de mercancías al inicio del Acuerdo de Asociación entre los países andinos, por la estructura andina, diversa y no convergente, de manera creciente.

⁵ Desde 1971, Europa concede preferencias comerciales a los países en desarrollo. El régimen especial SGP-Plus se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial. Las preferencias son otorgadas por la UE para incentivar el desarrollo sostenible, la protección a los derechos humanos, la protección ambiental y la lucha contra las drogas ilícitas. Colombia fue incluida como beneficiaria de las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea bajo el Régimen SGP-Plus a partir del 1º de enero de 2009 y hasta el 31 de diciembre de 2011, y luego hasta el 31 de diciembre de 2013.

⁶ Quizás la principal excepción a lo anterior fue la negociación en lácteos, asunto que se examina más adelante.

En la práctica, como se examina más adelante, las negociaciones se desarrollaron con una mezcla de ambos mecanismos, es decir, compuestas por posiciones andinas y nacionales en los casos en que no era posible reconciliar las evidentes diferencias que existían en materia de políticas agropecuarias, y en particular, en lo atinente a las políticas y mecanismos de protección agropecuaria; diferencias evidenciadas en distintas concepciones económicas, aranceles y mecanismos de protección no armonizados y no armonizables, como aranceles diferidos, un Arancel Externo Común que sólo aplica Colombia y en menor grado Ecuador, y el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) de la CAN que sólo aplican Colombia y Ecuador, regímenes arancelarios ahora suspendidos al interior de la CAN. Otra prueba de fuego para la integración andina fue el desenvolvimiento de las vocerías únicas acordadas en las modalidades negociación.

A nivel andino, la Decisión 598 de 2004 reguló las negociaciones con terceros países (véase recuadro 1). La Decisión 598 de 2004 definió, en consecuencia, el marco negociador andino con la Unión Europea, el cual de manera preferente debería realizarse en bloque, preservando en todo momento el acervo legal andino y las sensibilidades de sus miembros. La transparencia y las consultas fueron, asimismo, parte integral del mandato recibido por los negociadores andinos.

RECUADRO 1 APARTES DE LA DECISIÓN 598 DE 2004 DE LA CAN

“Artículo 1.- Los Países Miembros podrán negociar acuerdos comerciales con terceros países, prioritariamente de forma comunitaria o conjunta y excepcionalmente de manera individual.

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.

Artículo 3.- El País Miembro que se disponga a emprender negociaciones comerciales en el marco de esta Decisión o que ya las hubiere iniciado al momento de su entrada en vigencia, las notificará sin demora a la Comisión de la Comunidad Andina y la mantendrá permanentemente informada acerca de la evolución y progreso de las mismas.

Artículo 4.- Los resultados de las negociaciones deberán ser notificados a la Comisión antes de la firma del Acuerdo y éstas no podrán ser objetadas al haberse cumplido las consultas previstas en el Artículo 86 del Acuerdo de Cartagena y el artículo 2 de la presente Decisión.

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.

Artículo 6.- Las negociaciones comerciales autorizadas mediante la presente Decisión podrán tener como propósito el establecimiento de áreas de libre comercio, y podrán referirse a temas distintos a la liberalización del comercio de mercancías”.

Fuente: CAN.

En la Cumbre de Viena realizada entre la Unión Europea-América Latina el 12-13 de mayo de 2006, los Jefes de Estado y de Gobierno dieron la bienvenida a “*la decisión adoptada por la UE y la Comunidad Andina de iniciar durante el 2006 un proceso para llegar a la negociación de un Acuerdo de Asociación el cual incluirá un diálogo político, programas de cooperación y el Acuerdo de Libre Comercio*”.

Como resultado de la reunión de Alto Nivel efectuada entre representantes de la Comisión Europea y la Comunidad Andina, realizada en julio de 2006 en Bruselas, las partes expresaron su satisfacción por el trabajo llevado a cabo durante el ejercicio de la integración regional económica, y se comprometieron a emprender los pasos necesarios para el lanzamiento formal de las negociaciones.

En desarrollo de la reunión de Alto Nivel UE-CAN, celebrada en Bruselas el 12-13 de julio de 2006, los representantes de la CAN manifestaron, efectivamente, su “*intención de emprender iniciativas que contribuirán a profundizar la integración regional en la Comunidad Andina, las cuales, a su vez, favorecerán al mantener un ambiente propicio para avanzar en la construcción del Acuerdo de Asociación entre la CAN y la UE*”.

Estas iniciativas se concentraron en la definición de un Punto Inicial de Desgravación (PID), aspectos aduaneros, transporte transfronterizo por carretera y servicios, temas esenciales para poder concretar la libre circulación de mercancías. La CAN se comprometió a continuar con la integración económica regional, objetivo que a la postre no se cumplió en su totalidad, pero que no impidió el avance de Colombia y Perú hacia el cierre de las negociaciones.

El 8 de diciembre de 2006, el Consejo Europeo remitió una comunicación autorizando a la Comisión Europea para iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y la Comunidad Andina y sus Estados Miembros. Esta recomendación fue acompañada por una evaluación de su impacto⁷, la cual fue examinada por el Comité 133 del Tratado de Roma.

En seguimiento de la reunión del 3 al 18 de abril de 2007, el Comité de Representantes Permanentes de la Unión Europea acordó recomendarle al Consejo Europeo adoptar las Directivas de Negociación⁸, con lo cual se podrían iniciar formalmente las negociaciones entre los dos bloques, región a región, como en efecto ocurrió.

La CAN y la Unión Europea oficializaron el 14 de julio de 2007, en Tarija, Bolivia, el comienzo de las negociaciones del Acuerdo de Asociación. El lanzamiento de las negociaciones fue anunciado en la XVII Cumbre de la CAN. En la cita de Tarija participaron los Presidentes de Bolivia, Evo Morales; de Colombia, Álvaro Uribe; de Ecuador, Rafael Correa, y de Perú, Alan García, así como la Presidente de Chile, Michelle Bachelet, cuyo país formalizó previamente su adhesión a la CAN como Miembro Asociado⁹. La delegación enviada por la Unión Europea estuvo encabezada por español Tomás Duplá del Moral, quien manifestó en Tarija su entendimiento sobre las negociaciones: *“la negociación que emprendemos, global y sin exclusiones, debe acometerse con ánimo constructivo, queriendo simplemente que la finalidad última sea un acuerdo equilibrado que beneficie a ambas regiones”*.

Según el Acta del lanzamiento de las negociaciones leída por el Presidente de Bolivia, Evo Morales, el Acuerdo de Asociación debería tomar en cuenta *“los diferentes niveles de desarrollo económico”* entre bloques y *“la voluntad de la UE para reconocer las asimetrías existentes al interior”* de la región en los casos de Bolivia y Ecuador. Desde el primer día, se hicieron evidentes las dificultades técnicas y políticas que enfrentarían los negociadores, que meses después bloquearían el proceso negociador a nivel de la CAN.

Bolivia también consideró, entonces, *“difícil negociar la propiedad intelectual y las patentes sobre animales y plantas, las compras estatales, y aunque su país necesita inversiones, debe haber subordinación a las normas bolivianas. (...) Necesitamos socios y no patronos”*, insistió el Presidente Evo Morales antes de transferirle la Presidencia Pro-Tempore de la CAN a su homólogo colombiano, Álvaro Uribe Vélez.

Con el propósito de darle seguimiento a los compromisos de la Cumbre de Tarija, el 17 de julio se llevó a cabo una reunión de alto nivel entre la Comisión Europea y la Comunidad Andina en Bruselas, en la cual se acordaron las *“Modalidades de las Negociaciones del Acuerdo de Asociación Comunidad Andina-Unión Europea”* y se establecieron como objetivo común, *“la conclusión de un Acuerdo de Asociación comprensivo con tres pilares igualmente importantes: diálogo político, cooperación y comercio”*.

Las partes acordaron, además, que las asimetrías existentes entre la CAN y la Unión Europea, y entre los miembros del Grupo Andino, así como las sensibilidades que puedan existir en determinados asuntos, serían *“reconocidas y reflejadas, cuando sea pertinente, en los compromisos que asuman los países”*. Se convino, igualmente, que la primera ronda de negociaciones se llevaría a cabo en Cartagena de Indias, Colombia, entre el 17 y el 21 de septiembre, seguida de la segunda ronda que se realizaría en Bruselas a final del año del 2007.

⁷ Doc.16511/06/RESTRINGIDO + ADD1 + ADD2.

⁸ Consejo Europeo. Directivas para un Acuerdo de Asociación con la Comunidad Andina y sus Países miembros. 8381/07. AMLAT 36. WTO 68.

⁹ El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina aprobaron a Chile como País Miembro Asociado el 8 de junio de 2007. Allí se acordaron los alcances de la participación de Chile en los órganos, mecanismos y medidas de la Comunidad Andina.

En esta reunión, la Unión Europea siguió insistiendo en su objetivo de promover la integración andina, y en particular, su profundización, posiblemente con dos objetivos subyacentes; el primero relacionado con la facilidad de negociar bloque a bloque, y segundo, con el claro propósito de garantizar el acceso europeo al mercado ampliado andino, vía la libre circulación de mercancías, a imagen y semejanza del modelo europeo de mercado comunitario; por cierto, muy distante de la realidad andina, que se entrampó en la fase de Unión Aduanera, lejos por tanto y por ello mismo, del Mercado Común andino.

Allí se presentó el informe final sobre el Punto Inicial de Desgravación (PID), que llegó a cubrir el 82,2% de las líneas arancelarias de los países andinos y el 79,8% de las importaciones desde la Unión Europea. El objetivo de este importante ejercicio era armonizar, hasta donde fuera posible, el arancel base o punto de partida arancelario de la negociación por parte de los andinos, lo que podría apoyar la negociación bloque a bloque a bloque, en lugar del manejo de modalidades de negociación de carácter individual.

De manera complementaria, la CAN anunció en Bruselas la expedición de la Decisión 671 sobre armonización de los regímenes aduaneros andinos y la Decisión 670 que adoptaba el Documento Único Aduanero Andino. Estos elementos, vistos entonces, daban a entender que la Unión Aduanera andina iba por buen camino, hacia una mayor cohesión y convergencia. En la práctica, era todo lo contrario, habida cuenta de la desaparición práctica del Arancel Externo Común (AEC), que solo aplicaban entonces Colombia y Ecuador¹⁰, pero que luego se dispersó como resultado de la libertad arancelaria acordada en el seno de la CAN. La convergencia arancelaria no se dio, pues mientras Colombia bajaba sus aranceles, Ecuador hacía lo contrario y los elevaba.

Las sucesivas reformas arancelarias de Perú, con niveles a la baja, país que nunca adoptó el AEC, y el alza de aranceles verificado en Ecuador en la época, especialmente en el sector agropecuario, dieron al traste con el sueño andino de la Unión Aduanera, que presupone por definición, la aplicación de un arancel común para terceros mercados. Este ejercicio resultó, al final de cuentas, un tanto fútil, pues de manera paradójica, mientras la Unión Europea presionaba a los andinos en su proceso por una mayor integración regional, los miembros de la CAN prefirieron apartarse de las normas andinas y solicitaron —y consiguieron— libertad arancelaria respecto de terceros mercados. Primó entonces la fuerza de la liberalización unilateral frente a la integración. La convergencia arancelaria andina se reemplazó, así, por divergencia creciente y libertad de aranceles, que desde entonces, compromete los pilares de la integración andina sin solución aparente de continuidad¹¹.

A. Modalidades de negociación del Acuerdo de Asociación

Las Modalidades de Negociación acordadas en Bruselas por los representantes¹² de la Comunidad Andina y la Unión Europea cimentaron los pilares del Acuerdo de Asociación, definieron la hoja de ruta y los principios tutelares de la negociación. Su importancia dentro del proceso fue, por supuesto, significativa, como ocurre en todas las negociaciones comerciales que se inician con la adopción de las modalidades correspondientes. El documento en comento se divide en siete partes; se examinan, brevemente, las más relevantes.

¹⁰ El Arancel Externo Común (AEC) fue inicialmente adoptado, por medio de la Decisión 370 en 1995, por Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Perú nunca participó en este mecanismo.

¹¹ La Decisión 669 de 2007 dispuso la creación de un “Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria”, encargado de recomendar a la Comisión proyectos de establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina, que incorporara a todos los Países Miembros. Durante el desarrollo de estos trabajos, se suspendió la obligación de aplicar la normativa comunitaria sobre la materia, contenida en las disposiciones sobre AEC de la Decisión 370 de 1994; la Decisión 371 de 1994, que estableció el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) que aplicaban Colombia y Ecuador a 157 subpartidas agropecuarias; y las disposiciones sobre el AEC de la Decisión 535 de 2002. En diciembre de 2011, los Países Miembros de la CAN acordaron extender, mediante la expedición de la Decisión 771, la suspensión de la aplicación de la normativa comunitaria sobre AEC y las disposiciones complementarias, hasta el 31 de diciembre de 2014.

¹² Asistieron, por un lado, el Embajador de Colombia en Bruselas Carlos Holmes Trujillo en su calidad de Presidente Pro-Tempore de la Comunidad Andina y por el otro, Tomás Duplá del Moral, Director General Adjunto en funciones de Relaciones Exteriores y Joao Aguiar Machado, Director de Comercio, como representantes plenipotenciarios de la Unión Europea.

Principios Generales

El Acuerdo de Asociación contenía inicialmente tres pilares igualmente importantes: Diálogo Político, Cooperación y Comercio. Como se mencionó, existía el compromiso que las asimetrías y las sensibilidades “*serán reconocidas y reflejadas, cuando sea pertinente, en el grado de los compromisos que las Partes asuman, asegurando un trato especial y diferenciado para los Países Miembro de la CAN, especialmente Bolivia y Ecuador. En este sentido, los países andinos con el consentimiento de los Países Miembros de la CAN podrán eventualmente expresar sus diferencias*”.

En sus comienzos, la coordinación andina definió voceros únicos para cada una de las 14 mesas de negociación. Colombia coordinó y actuó como vocero en la mesa sanitaria. Ecuador se hizo a la vocería en agricultura, con lo cual controlaba el eje de la negociación. Las vocerías funcionaron de forma desigual; de manera incremental, fue necesario dejar constancia de las diferencias, como prevenían las Modalidades de Negociación, hasta que llegó el punto culminante del rompimiento de las mismas. Las crecientes diferencias de enfoque, modelo económico y de objetivos de negociación, fueron demasiado grandes como para ocultar la crisis al interior de la CAN. La divergencia en los modelos económicos de sus integrantes no permitía augurar nada distinto.

Se acordó que las partes asistirían a las sesiones de negociación con posiciones unificadas, que podrían reflejar asimetrías internas, como en efecto ocurrió, especialmente en agricultura. Las negociaciones se podrán concluir cuando se hubiere finalizado la negociación de todas las áreas, siguiendo el principio del “*todo único*”. Cada ronda de negociación debería cubrir los tres pilares, y por tanto, se deberían prever reuniones de los tres grupos y subgrupos de negociación, sin excepciones.

Grupos de Negociación

Aparte de las sesiones plenarias (durante las que serán discutidos los temas generales y los asuntos institucionales), se definieron tres grupos de negociación principales para igual número de pilares de negociación: Diálogo Político, Cooperación y Comercio.

Jefes y Coordinadores de las Negociaciones

Por el lado de la Unión Europea, la Comisión condujo las negociaciones a nombre de la Comunidad Europea y sus Estados Miembros. El Jefe Negociador de la Comisión Europea pertenecía a la Dirección General de Relaciones Exteriores. Por lado andino, mientras duró la negociación bloque a bloque, el Jefe Negociador General fue el representante del País Miembro que ejercía la Presidencia Pro-Tempore del Consejo Presidencial Andino.

Idiomas de las Negociaciones

Las negociaciones se llevaron a cabo en español o en inglés, dependiendo realmente de los negociadores europeos, con interpretación simultánea en todos los grupos y subgrupos, con base en propuestas presentadas en cualquiera de los dos idiomas, salvo en las reuniones informales que se desarrollaron por lo general en inglés. Los textos de las negociaciones estarían reflejados en los dos idiomas. La excepción fue la denominada “*mesa de Jefes*”, la cual se reservó para sí la definición de los temas sensibles a partir del momento en que la negociación pasó del ámbito plurilateral andino, al bilateral de Colombia y Perú con la Unión Aduanera¹³.

B. Rompimiento de la negociación bloque a bloque e inicio de la negociación bilateral Colombia, Perú-Unión Europea

Entre agosto de 2007 y abril del 2008, se celebraron tres rondas de negociación en Bruselas, precedidas de largas y complejas sesiones de concertación en Lima, Quito y Bogotá, que permitieran avanzar hacia

¹³ Pese a que se acordó la participación de interpretación simultánea, en varias sesiones ello no fue posible, con lo cual las delegaciones, como la de Colombia, que no contaban con negociadores con dominio de inglés le dieron ventaja a los negociadores europeos. En Colombia, la vocería de los diferentes grupos de negociación no tiene como requisito el dominio del idioma inglés, factor que limita los resultados en las mesas de negociación con países que no sean de habla hispana. Es bien sabido que las negociaciones comerciales se hacen también en los pasillos y eventos complementarios en los que nunca hay intérpretes.

un Acuerdo de Asociación en los tres pilares mencionados. El Acuerdo incluyó inicialmente un formato “flexible” para permitir que cada uno de los Países Miembros de la CAN pudiera participar de manera selectiva en la negociación, con diferentes temas, velocidades y plazos distintos en materia de compromisos. Este novedoso esquema pretendía mantener a todos los andinos en la misma canasta negociadora, objetivo que al final no se logró. En efecto, las diferencias existentes en los modelos económicos y regímenes políticos de algunos de sus miembros, en particular de Bolivia y Ecuador con respecto a Colombia y Perú, referidos además a sus complejas y divergentes posturas de negociación en varios temas sensibles, hicieron visible un conjunto considerable de situaciones irreconciliables de negociación al interior de la CAN, y por ende, con la Unión Europea.

La negociación bloque a bloque hizo agua rápidamente, en abril de 2008; la frustración colectiva fue enorme, pues en el fondo, los países andinos querían seguir con el proceso negociador, pero no sabían cómo perfeccionar la cuadratura del círculo en medio de un desarrollo de gradual y creciente de desintegración de la Unión Aduanera andina, cuando precisamente el proceso negociador buscaba su consolidación y su profundización.

Las diferencias de criterios en lo técnico, y las complejas posturas en lo político, sacaron a flote las diferencias de modelo económico y de enfoque negociador entre Bolivia y Ecuador, de un lado, y de Colombia y Perú, por el otro. Desde la perspectiva técnica, Bolivia se apartó del proceso negociador como resultado de las negociaciones en propiedad intelectual, y en particular, por la posible violación a las disposiciones contenidas en la Decisión 486, que regulaba el tema a nivel andino. De análoga manera, Bolivia se opuso a las negociaciones en servicios, fundamentando que no podría participar en su eventual privatización, incluidos los servicios de agua, que consideraba sagrados a nivel constitucional. En cuanto a Ecuador, además de las diferencias de modelo económico y enfoque negociador, este país se apartó gradualmente del proceso en razón a sus inflexibles posturas relacionadas con el TED y la frustración por la ausencia de una solución al contencioso de banano.

Es posible que la participación de ambos países, Bolivia y Ecuador, en el ALBA¹⁴ hubiera generado, además, un conflicto de intereses político, que solo se resolvería con el abandono de la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, dado que en aquel entonces, estos países categorizaban la negociación con los europeos como un TLC más. Posiblemente influyó también la aplicación, por parte de Bolivia y Ecuador, de la denominada doctrina Calvo¹⁵, por medio de la cual se le exige a los inversionistas extranjeros dirimir las controversias relativas a sus contratos con entes públicos, única y exclusivamente en los tribunales del Estado receptor y de acuerdo con las leyes de éste, en lugar de hacerlo en tribunales de arbitramento internacionales como lo disponen, por lo general, los TLC y los Acuerdos Comerciales de última generación, incluida la OMC.

La Unión Europea suspendió de improviso la IV Ronda de Negociaciones comerciales con la CAN que se realizaría entre el 7 y el 11 de julio en Bruselas. La Comisión Europea argumentó que su decisión se debía a la “ausencia de posiciones conjuntas” en la CAN para tratar el pilar Comercial del Acuerdo de Asociación. En particular, la UE manifestó su preocupación por la carencia de una posición común entre los andinos, respecto de los capítulos de comercio, desarrollo sostenible y propiedad intelectual, que hacía imposible la negociación región a región, como originalmente se había planeado.

A finales del mes de noviembre, la Comisaria Europea de Relaciones Exteriores, Benita Ferrero-Waldner, propuso emprender negociaciones comerciales únicamente con Colombia y Perú ante la ausencia de consenso en el seno de la CAN para avanzar; Ferrero-Waldner hizo hincapié en que Bolivia

¹⁴ La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP), o Alianza Bolivariana para América o ALBA, es una organización internacional de colaboración y complementación política y social promovida por Cuba y Venezuela como contrapeso a los TLC negociados por Estados Unidos en la región, a la cual pertenecen además Bolivia, Ecuador y Nicaragua.

¹⁵ La doctrina Calvo sostiene que: 1) los Estados no pueden intervenir en los asuntos de otros en virtud del principio de igualdad entre ellos; 2) los extranjeros no pueden gozar de mayores derechos y privilegios que los nacionales; 3) las empresas y ciudadanos extranjeros deben solucionar sus controversias ante los tribunales internos del Estado territorial donde están establecidos.

y Ecuador tendrían la oportunidad de incorporarse "*cuando quisieran*" a las negociaciones¹⁶. La Comisión Europea, Colombia y Perú reiteraron que la unidad de la CAN no estaba entonces en peligro por el hecho de que dos de sus miembros avanzaran en el pilar Comercial sin esperar por los otros dos socios andinos, como en efecto ocurrió¹⁷.

Asimismo, la Comisario Ferrero-Waldner insistió en que, aunque se llevaran a cabo Acuerdos Comerciales con "*sólo algunos de los países andinos*", la Unión Europea mantendrá "*un marco regional*" para desarrollar las bases del Acuerdo Político y de Cooperación. El Acuerdo de Asociación dejó efectivamente el camino abierto para que los otros países andinos puedan, en el momento y en las circunstancias correctas, sumarse al proceso, sobre la base de lo negociado por Colombia y Perú.

Inicialmente, la decisión de la Comisión Europea suscitó reacciones adversas por parte de Bolivia y Ecuador, naciones que recalcaron la necesidad de que las negociaciones se hiciesen bloque a bloque, albergando la esperanza que la Unión Europea reconsiderase su postura, lo cual nunca ocurrió. Mientras que Perú y Colombia buscaban darle mayor velocidad al proceso y mantenían consistencia respecto de sus objetivos negociadores para poder concretar pronto el Acuerdo de Asociación con los europeos, Bolivia y Ecuador insistían en el TED; reiteraron, igualmente, sus reparos respecto de la negociación en propiedad intelectual, servicios y compras públicas, temas considerados por estos países andinos como ultrasensibles. Estas posturas, de alguna manera inflexibles en lo político, primero, y luego trasvasadas a lo técnico, los alejaron de la negociación en el frente comercial, que se tradujo en la suspensión indefinida de la negociación bloque a bloque entre la CAN y la Unión Europea.

C. Principios tutelares de las negociaciones

1. Perspectiva andina

La agricultura fue el eje en torno del cual giraron las negociaciones con la Unión Europea, por la estructura productiva de los andinos, y por la naturaleza misma de las negociaciones con los europeos, y especialmente por sus políticas de apoyo interno, algunas veces distorsionante del comercio, excesiva protección en frontera, subsidios a las exportaciones y medidas sanitarias, que pueden distorsionar las condiciones de competencia con los andinos.

En estas negociaciones, la agricultura fue el sector de acceso a mercados que concitó toda la atención y esfuerzo, tanto a nivel técnico como político, en la esfera privada y en la pública. No podría ser de otra manera, si se recuerda que para la Unión Europea la agricultura representa tan solo el 1,5 por ciento del PIB, en promedio, y para Colombia y los otros países andinos supera el 8 por ciento en promedio¹⁸. Es decir, que solo en términos económicos, la agricultura para los andinos era 20 veces más importante que para los europeos.

En estas negociaciones, la importancia de la agricultura se hacía aún más evidente, pues las negociaciones en materia de acceso a mercados incluían el banano, producto sobre el cual Colombia y Ecuador, y en menor grado Perú —por su interés en banano orgánico— tenían intereses comerciales, países que adelantaban entonces procesos paralelos de solución de diferencias en la OMC contra el

¹⁶ El Presidente de Ecuador, Rafael Correa, reiteró el 6 de agosto de 2012, que buscan suscribir con la UE un tratado comercial y no un Tratado de Libre Comercio, y apuntó que en el proceso hay "*líneas rojas que no se rebasarán. La voluntad política es firmar un tratado con la Unión Europea, pero no vamos a firmar cualquier cosa, no vamos a firmar un TLC. Vamos a firmar un tratado comercial que verdaderamente beneficie a nuestro país y, obviamente, que beneficie también a Europa*", sostuvo entonces el Presidente Correa.

¹⁷ Los andinos estaban, en el fondo, preparados para un desenlace como este, pues había un claro precedente subregional. El Presidente venezolano, Hugo Chávez, anunció el 22 de abril de 2006 el retiro de su país de la CAN en protesta por la negociación del TLC con Estados Unidos por parte de Colombia y Perú. El mandatario afirmó entonces que "*la Comunidad Andina de Naciones está herida de muerte. Además añadió "[...] hoy puedo decir que está muerta, la mataron. No existe, y nos estamos preparando para denunciarla: Venezuela se sale de la Comunidad Andina, no tiene sentido, hay que hacer otra cosa*". El 4 de julio de 2006, Venezuela y Mercosur suscribieron el Protocolo de Adhesión de Venezuela al Mercosur, proceso que se perfeccionó seis años después, el 31 de julio de 2012 en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil.

¹⁸ Participación que puede superar el 20 por ciento si se toman en cuenta los encadenamientos de las cadenas productivas de la agricultura, la agroindustria y las industrias que proveen semillas e insumos, fertilizantes, fungicidas y maquinaria para la agricultura.

discriminatorio régimen de importación de la UE impuesto a partir del 1 de enero de 2006¹⁹. A lo anterior se sumaba el carácter estratégico de la agricultura como engranaje fundamental del Estado en la generación de empleo productivo y la disminución de la pobreza en el campo.

2. Perspectiva colombiana

Para Colombia, las negociaciones agropecuarias con la Unión Europea se desarrollaron a partir de los siguientes principios cardinales, esencia del proceso desde la preparación hasta la culminación exitosa de la negociación. Por cierto, estos preceptos no eran opcionales, pues dimanaban de la Constitución Política de Colombia, y que sirven de principios tutelares para su desarrollo de igual manera que el de inserción gradual de nuestra economía en las corrientes globales de comercio.

- La agricultura debería ser ganadora neta como resultado de la negociación, para garantizar que los resultados sean equitativos y de conveniencia nacional, que garanticen un acceso real para los productos de interés comercial de Colombia.
- La agricultura no podía ser utilizada como moneda de cambio por otros sectores, como una forma de garantizar otro precepto constitucional que establece que los resultados de las negociaciones comerciales deben ser de beneficio recíproco. La negociación debería velar en todo momento, empezando por el instante mismo de definición de los Métodos y Modalidades de negociación, como en la determinación de los parámetros del texto agrícola, por el mantenimiento del carácter auto contenido de la negociación agropecuaria. Este elemento era esencial y fue consubstancial a toda la negociación, dado el carácter estratégico y político, que tienen las negociaciones en las que agricultura sea parte central.
- La negociación con la Unión Europea debería resultar en la completa eliminación de los aranceles de los productos agropecuarios negociados y de las barreras no arancelarias que los afectan, a fin de que se garantice el acceso real al mercado de la Unión Europea, y con ello, el precepto constitucional de conveniencia nacional.
- Como resultado de la negociación con la Unión Europea, era esencial que se eliminaran desde el día 1 de la implementación de lo acordado, los subsidios a las exportaciones. Este elemento era fundamental para el tema de competencia región a región, pues es claro que la Unión Europea, por tamaño y política, al ser fijador de precios agrícolas a nivel internacional, puede alterar las condiciones de competencia con los andinos. Este tema tenía relación directa con la denominada ‘cláusula de preferencia’ en materia de subsidios acordada con Estados Unidos, mediante la cual si Colombia recibe productos de un tercero con subsidios a la exportación, dado que se acordó con ese país su total eliminación, Estados Unidos podría reinstalarlos y exportar productos del agro con subsidios.
- Acorde con la Constitución Nacional, el proceso de negociación debería garantizar la gradualidad, y por tanto una protección razonable para la agricultura, lo cual era posible mediante el mantenimiento de los instrumentos o mecanismos de protección en frontera y el diseño de otros nuevos al amparo del Acuerdo de Asociación, que garanticen que la agricultura tendrá una protección especial por parte del Estado, complementado con condiciones razonables y equitativas de desgravación asimétrica a favor de los andinos.
- En el caso de Colombia, era fundamental tener en cuenta y preservar la otra “cláusula de preferencia” aplicable en acceso a mercados de toda la agricultura. La “cláusula de

¹⁹ La defensa de los intereses comerciales de los productores latinoamericanos de banano en Europa, denominada “guerra del banano”, comenzó en 1992, cuando Colombia y Costa Rica lideraron el primer panel de solución de diferencias en el marco del antiguo GATT, en Ginebra, Suiza, apoyados por Venezuela, Panamá, Guatemala y Honduras. Este primer panel marcó un hito histórico, pues fue la primera disputa comercial de un grupo de países en desarrollo contra una asociación de países desarrollados. El fallo del grupo arbitral condenó las prácticas restrictivas aplicadas por la Comunidad Económica Europea en contra de los productores de banano de América Latina, el cual abrió el camino para que se presentaran otras disputas comerciales lideradas por Ecuador (que participó en la primera controversia como observador, dado que entonces no era parte contratante del GATT) y Estados Unidos, que a la postre generó las condiciones necesarias para que la Unión Europea modificara el régimen discriminatorio aplicado al banano de América Latina. La “guerra del banano” es considerada la disputa comercial más larga del sistema multilateral de comercio, representada inicialmente por el GATT, y desde 1995 por la OMC.

preferencia” era una disposición de no discriminación, o de trato de Nación Más Favorecida (NMF), acordada en el TLC con Estados Unidos, que se aplica de manera transversal a todos los acuerdos comerciales que incluyan compromisos arancelarios en agricultura suscritos por Colombia a partir del 27 de febrero de 2006, referido exclusivamente al arancel aplicado.

3. Perspectiva europea

La perspectiva europea en materia de la negociación con los países andinos, se encuentra definida en las recomendaciones adoptadas por el Parlamento Europeo el 15 de marzo de 2007²⁰. Para la Unión Europea, los siguientes eran los principales objetivos del Acuerdo de Asociación con la CAN, los cuales se basan esencialmente en las recomendaciones mencionadas anteriormente:

- Establecimiento de una zona de libre comercio avanzada, el diálogo político y la cooperación, así como la promoción del desarrollo humano sostenible, la cohesión social, la consolidación de la democracia y del Estado de Derecho y el pleno respeto de los derechos humanos, civiles, políticos, económicos y sociales, sin olvidar la dimensión cultural y ambiental de estos derechos.
- Apoyo a los socios andinos en sus esfuerzos por profundizar la integración regional en todos sus ámbitos, privilegiando un Acuerdo entre bloques regionales, que no excluya el tratamiento diferenciado que requiere la evolución del proceso integrador en el interior de la CAN.
- Acuerdo de Asociación con la CAN, amplio y equilibrado, basado en tres pilares: un capítulo político e institucional que refuerce el diálogo democrático y la cooperación política; un capítulo de cooperación que promueva el desarrollo económico y social sostenible; y un capítulo comercial que tenga plenamente en cuenta los objetivos específicos de desarrollo de los países de la CAN.
- Negociación de una zona de libre comercio UE-CAN para el refuerzo del papel europeo como socio comercial e inversionista en América Latina y para el fortalecimiento de la integración intercontinental, negociación que debería llevarse a cabo en un contexto caracterizado por la expansión de los Acuerdos Comerciales bilaterales de Estados Unidos.
- Conclusión de un Acuerdo de Asociación con la CAN para establecer una zona euro-latinoamericana de Asociación Global Interregional, objetivo estratégico prioritario de las relaciones exteriores de la Unión Europea en un contexto internacional, caracterizado por la creciente interdependencia, el crecimiento económico, la emergencia de nuevas potencias económicas y una serie de retos globales que van más allá de las fronteras nacionales, tales como los relativos a la seguridad, la gobernanza económica mundial, el medio ambiente y la reducción de la pobreza.
- No se debería incluir subordinación alguna, expresa o tácita, que condicione la celebración del futuro Acuerdo UE-CAN a la finalización previa de las negociaciones de la ronda de la OMC, sin perjuicio de que se incorporen luego a dicho Acuerdo los resultados del programa de trabajo de Doha que sean compatibles con el objetivo último de la asociación UE-CAN, todo ello como muestra de apoyo tangible y decisivo al proceso andino de integración regional.
- Prestar atención de manera específica a la evaluación conjunta UE-CAN sobre la integración regional de la CAN en el plano económico, que muestra un determinado número de importantes conclusiones concretas desde el punto de vista operativo, con vistas a reforzar, desarrollar y completar la Unión Aduanera y el mercado interior común de la CAN, aspectos ambos que resultan esenciales para la negociación y realización de una zona de libre comercio efectiva entre ambas regiones.

²⁰ “Recomendación del Parlamento Europeo, de 15 de marzo de 2007, destinada al Consejo sobre el mandato de negociación de un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, de una parte, y la Comunidad Andina y sus países miembros, de otra”. (2006/2221(INI)). Jueves 15 de marzo de 2007 – Estrasburgo. P6_TA(2007) 0080. A6-0025/2007.

- Darle atención especial, como paso importante para el desarrollo fructífero de las negociaciones, a las iniciativas previstas por la CAN para profundizar la integración económica regional y, en especial, las relativas a los aranceles aplicados a productos procedentes de la Unión Europea, la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros y los ámbitos de los servicios y del transporte transfronterizo por carretera.
- Ofrecer oportunidades significativas y nuevas de acceso al mercado en el sector agrícola, crucial para el desarrollo de la CAN, que considere que el grado de flexibilidad de la Unión Europea en el sector agrícola deberá depender también del progreso realizado en otros sectores, tal como el acceso a los mercados para los productos no agrícolas y servicios, así como el progreso realizado en otras cuestiones agrícolas distintas del acceso al mercado.
- Examinar cuidadosamente la necesidad de que tanto la Unión Europea como Latinoamérica tiendan, por principio, hacia una eventual convergencia de los diversos acuerdos en vigor o en curso de negociación entre las dos regiones, para evitar de ese modo que el creciente cruce de numerosos compromisos y conjuntos de normas bilaterales, regionales y multilaterales relativas a la liberalización conduzca en Latinoamérica a obstáculos involuntarios para los flujos comerciales y de inversiones.

D. Condiciones de acceso a mercados a la Unión Europea

La Unión Europea utiliza el sistema de clasificación arancelaria denominada TARIC, o Tarifa Integrada Comunitaria, que contiene aproximadamente 15.000 posiciones arancelarias a ocho dígitos, que es el nivel al cual se debe adelantar la negociación en agricultura. Si bien la Unión Europea actúa sobre la base de una sola regulación aduanera, no opera con una sola administración; cada país tiene su propia administración, lo cual tenía y representaba entonces una complejidad administrativa significativa.

La protección arancelaria aplicada a la agricultura por parte de la Unión Europea fue, y sigue siendo, de gran complejidad técnica, no sólo administrativa, implementada mediante aranceles mixtos, *ad valorem* (por valor) y específicos (por volumen). Más aún, un grupo considerable de productos alimenticios está sujeto a Precios de Entrada, mediante los cuales si el precio de importación es inferior al precio de entrada piso, se impone un arancel adicional al derecho de aduana propiamente dicho. En la práctica, los Precios de Entrada equivalen a aranceles mínimos de importación aplicados todo el año a los tomates y pepinos; y estacionalmente para las manzanas, albaricoques, cerezas, uvas, limones, mandarinas, naranjas, peras, melocotones y ciruelas, instrumentos diseñados para proteger la producción local en la fase del ciclo de precios bajos.

Pese a que la Unión Europea adelanta las negociaciones basada en la definición de ámbito de la OMC²¹, en la práctica lo fracciona, de suerte que los productos agrícolas básicos se distinguen de los procesados agrícolas, por intermedio de la aplicación de un complicado mecanismo de protección

²¹ A diferencia de otras culturas de negociación, los europeos tienden a ser bastante individualistas en todos sus procesos de negociación, que en el caso comercial se acentúa aún más por los poderes conferidos por los Estados Miembros al poder ejecutivo, la Comisión Europea, que actúa en consecuencia como único vocero, así lleve calificados asesores a la mesa de negociación, como ocurrió en la práctica en la negociación con los andinos.

Los europeos se mueven dentro del proceso de negociación de una manera totalmente estratificada, militar si se quiere, con gran respeto por las jerarquías y el protocolo de negociación, con negociadores debidamente empoderados para negociar, en el que se respeta la calidad y los galones de los negociadores de la contraparte, que identifican desde el inicio para saber con quién negocian y por qué. Por lo general, y especialmente en agricultura y en los temas sanitarios, la apertura inicial en la mesa de las negociaciones es dura, con grandes exigencias, ofreciendo poco o casi nada a cambio, dentro de un marco de preservación de su Política Agrícola Común, con fundamentos técnicos y posicionales demasiado estrictos, a veces artificiales.

Basados en su amplia experiencia, los europeos pretenden rayar la cancha de la negociación a menudo antes de iniciar el proceso de negociación, lo cual adelantan de manera admirable por medio de las sacrosantas Directivas de la Comisión Europea, que en la práctica flexibilizan en contadas ocasiones por estrategia o por presión de la contraparte.

Los negociadores europeos son maestros en el manejo del tiempo y los espacios de negociación, que siempre escogen cuidadosamente, aunque parezca como resultado del azar, que para ellos, al menos en las negociaciones agrícolas y sanitarias, simplemente no existe. El tiempo es un concepto totalmente relativo, pues si la construcción de la Europa moderna ha tomado décadas, las negociaciones van al ritmo de sus resultados. El afán, la prisa, conceptos muy latinos y andinos, no existen en el léxico de los negociadores europeos, que se toman su espacio y su tiempo. Nunca sacrifican contenido por tiempo. El primero va siempre primero. Lo demás, viene invariablemente por añadidura.

fundamentado en los ingredientes y la composición de estos últimos, y en la protección que estos reciben, en particular, los agrícolas básicos, para determinar al final de cuentas los niveles de protección variable para cada producto, según los parámetros mencionados. A lo cual se suman criterios estacionales que diferencian o modulan la protección, especialmente en flores, frutas y hortalizas. Y por supuesto, las restituciones o subsidios a las exportaciones, que permiten compensar la sobreprotección otorgada a los productos agrícolas básicos, esencia misma de la competitividad artificial comunitaria.

La protección arancelaria notificada a la OMC y aplicada por la Unión Europea muestra que los aranceles de la industria no superan el 22% (en equipo de transporte), mientras que en la agricultura, y en menor grado en la pesca y sus subproductos, la protección es más elevada. Como la naturaleza de los aranceles mixtos (*ad valorem* y específicos) aplicados en agricultura permite que varíen de manera inversamente proporcional a los precios internacionales de los productos agrícolas, salvo el caso de los productos con Precios de Entrada para frutas y hortalizas que define un piso arancelario, los aranceles máximos calculados en niveles equivalentes *ad valorem* pueden superar el 190%, tal como ocurre, según la OMC, en animales vivos, lácteos, frutas, hortalizas, bebidas y tabaco.

El sector lácteo se presenta como la cadena que recibe la mayor protección, con aranceles máximos de hasta 264%, lo cual no deja de sorprender, dado que la Unión Europea es, de lejos, el mayor productor mundial de productos lácteos. Así, la elevada protección aplicada a este sector es de hecho una muralla diseñada para mantener la fortaleza láctea europea intacta, mientras aumenta su participación en los mercados de exportación con su política de subsidios.

El banano merece, por supuesto, capítulo aparte, producto de origen tropical de interés medular de Colombia y Ecuador, reconocidas como los principales abastecedores de esta fruta en el mercado europeo, cuyo régimen de importación fue objeto de negociación en este Acuerdo de Asociación, y de forma simultánea, de la defensa de los intereses colombianos en procesos paralelos, fundamentados en procedimientos distintos, de disputa legal en la OMC, que a la postre resultaron en una solución satisfactoria para los andinos, como se analiza posteriormente.

II. Negociación del acuerdo comercial con la Unión Europea en agricultura

La negociación en agricultura se realizó en torno de la matriz de intereses (véase el cuadro 1).

Al examinar la matriz de intereses y compararla con los resultados de la negociación, se podría decir que se cumplieron todos, en mayor o menor grado, excepto en lo relacionado con los mecanismos para contrarrestar la ayuda interna que distorsiona el comercio, que son inherentes al radio de la acción multilateral de la OMC.

Para los andinos, y en particular para Colombia, las negociaciones en agricultura y en los temas sanitarios fueron el eje central del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Así, desde un comienzo, para Colombia, era fundamental que las Modalidades de Negociación fueran separadas para agricultura e industria, posición que ha sido siempre validada con ahinco, pues confirma el carácter auto-contenido de la negociación agrícola. Este fue el primer escollo de fondo, pues los europeos, con ciencia, paciencia y estrategia, bloquearon inicialmente esta propuesta, con el apoyo de Perú, que tampoco la recibía con agrado, dado

su particular modelo de negociación²². Al final ganó la idea y se abrieron mesas separadas para agricultura e industria.

CUADRO 1
MATRIZ DE INTERESES EN AGRICULTURA

Temas	Asuntos	Interés de Colombia
Acceso a mercados	Liberalización de la oferta exportable actual y potencial agropecuaria de Colombia	<ul style="list-style-type: none"> - Lograr acceso libre de aranceles para la oferta exportable actual y potencial agropecuaria colombiana, con inclusión de aquellos productos que se beneficien de los Regímenes Aduaneros Especiales. - Consolidar las preferencias del SGP- Plus. - Eliminar barreras arancelarias, restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias para facilitar el acceso real de la oferta agropecuaria colombiana. - Acordar asimetría en las modalidades de desgravación a favor de Colombia.
Acceso a mercados	Tratamiento de los productos sensibles de Colombia	<ul style="list-style-type: none"> - El programa de liberalización tendrá en cuenta el impacto sobre la producción colombiana sensible. - Tener en cuenta la aplicación de la "Cláusula de Preferencia" del TLC Colombia – EEUU y las disposiciones de NMF de otros acuerdos comerciales, como referente de la negociación.
Acceso a mercados	Restricciones a las exportaciones e importaciones	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminar restricciones a las exportaciones y a las importaciones para el comercio bilateral.
Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria	<ul style="list-style-type: none"> - Contar con un mecanismo automático de defensa comercial, para regular las importaciones de los productos sensibles que lo requieran en el sector agropecuario.
Ayudas Internas	Mecanismos para contrarrestar la ayuda interna que distorsiona el comercio	<ul style="list-style-type: none"> - Continuar buscando el desmonte de las ayudas internas distorsionantes del comercio en la OMC. - Mantener mecanismos para contrarrestar los efectos distorsionantes derivados de la aplicación de ayudas internas en la Unión Europea. - Tendrá a su disposición las medidas de apoyo interno a la agricultura que sean necesarias.

(continúa)

²² La cultura negociadora del Perú responde a su amplia diversidad cultural y étnica, tal como lo reconoce un interesante estudio sobre el tema del profesor Enrique Ogliastri, Ph.D. en Teoría Organizacional. Su importancia es evidente, dado los resultados de su modelo de desarrollo económico y su acelerado proceso de internacionalización del último decenio, que involucra no solo una exitosa promoción del turismo, sino sucesivas negociaciones de acuerdos de libre comercio a lo largo y ancho del planeta. Como bien indica Ogliastri, para los peruanos la concepción predominante en negociaciones es el regateo, con solicitudes iniciales exageradas y aparentemente rígidas, que ajustan y reducen en el tiempo, incluso de manera abrupta e inesperada al final del camino, para garantizar el cierre de las mismas. Cierre que no necesariamente está ligado al contenido de negociación, sino a la seguridad jurídica que ello genera para consolidar la confianza en su economía y atraer inversión extranjera, sus verdaderos objetivos de negociación internacional.

Para los peruanos, las negociaciones tienen un valor fijo que es objeto de distribución, de suerte que la ganancia para uno es la pérdida para otro, concepción típica de negociación de 'suma cero'. Esto explicaría su comportamiento en la mesa de negociaciones - donde solamente se gana o se pierde-. Esta concepción no comprende la creación de valor distribuible entre las partes, como sería el caso cuando se negocia por medio de paquetes de intercambio que valorizan la negociación.

Para la cultura peruana, el tiempo es un concepto relativo en el que la impuntualidad y la informalidad son frecuentes, afirma Ogliastri. No sorprende entonces cuando dilatan los tiempos de negociación, o incluso cuando los recortan, según su conveniencia, en aras de obtener posiciones más ventajosas y dejar de lado la consideración de los intereses de la contraparte. La informalidad les permite disminuir la presión para negociar o incluso comprometerse; de allí que para los peruanos, sostiene Ogliastri, "si el cumplimiento afecta sus intereses, es muy seguro que no cumplan".

En el Perú, negocian las cabezas, es decir, las jerarquías de alto nivel, que por lo general son centralizadas, preparadas y visiblemente autoritarias, que no dan lugar a otras figuras de negociación. Si bien las negociaciones se inician por lo general con calificados representantes de carácter técnico, a la hora de la verdad no tienen autonomía alguna; las altas jerarquías son las que realmente definen las líneas de negociación y toman las decisiones en la mesa de negociaciones.

Cuadro 1 (conclusión)

Temas	Asuntos	Interés de Colombia
Competencia de las exportaciones	Subsidios a la exportación	- Eliminar toda forma de subsidio a la exportación contemplada en el marco de la OMC para el comercio bilateral y evitar cualquier posibilidad de reintroducción.
Competencia de las exportaciones	Empresas Comerciales del Estado	- Trabajar de manera conjunta hacia un Acuerdo en la OMC respecto a las Empresas Comerciales del Estado para que eliminen las distorsiones al comercio.
Comité agropecuario	Monitoreo del Acuerdo y Solución de Controversias	- Acordar la creación de un Comité agropecuario que se encargue del monitoreo, implementación y revisión del Acuerdo, para hacer las recomendaciones pertinentes a la Comisión Administradora. Así mismo que garantice procedimientos ágiles, eficaces para tratar los temas de su competencia.

Fuente: MADR.

Colombia le dio peso a las solicitudes como jugada inicial, en lugar de las ofertas de negociación, que entregan, por lo general, más de lo que logran. El tema de la eliminación de los subsidios a las exportaciones, siendo la Unión Europea el principal usuario de estos programas de distorsión de comercio, incluyó la posibilidad de exclusión de productos del agro de las preferencias para los casos en que la Unión Europea prodigue subsidios a la exportación. Este tema fue central en todo el proceso y determinante de los resultados finales de la negociación bilateral.

Colombia le dio importancia en estas negociaciones comerciales en la medida que añadieran valor; de ahí que propusiera excluir de la valoración de la negociación los aranceles que la Unión Europea tenía en arancel de NMF=0, pues se estaría pagando dos veces por concesiones negociadas en el marco multilateral de la OMC. El valor de lo anterior en un bilateral era, por supuesto, nulo, razón de más para no valorizarla en una negociación bilateral.

En el caso del banano, Colombia siempre tuvo como estrategia la coordinación estrecha entre lo bilateral y lo multilateral, pues la Unión Europea desconocía la naturaleza independiente del Acuerdo de Ginebra sobre Banano²³, y el fallo adverso del Órgano de Apelación promovido por Ecuador y Estados Unidos, confirmaba que ese bloque comercial violaba el Artículo II del GATT de 1994, habida cuenta que la Unión Europea no tomaba en cuenta el contingente arancelario de 2.2 millones de toneladas, con un arancel de 75 euros por tonelada.

Por último, en lo referente a los productos sensibles, además de los períodos de desgravación más largos, Colombia propuso plazos de gracia, e incluso, desgravaciones parciales o exclusiones.

Modalidades Agrícolas. La negociación en agricultura se dividió en dos etapas claramente diferenciadas: la andina y la bilateral. En ambos casos, las negociaciones se rigieron por las Modalidades de Negociación que se presentan a continuación, documento que acogió la propuesta de Colombia, que propuso tener mesas de acceso a mercados separadas para agricultura e industria²⁴. A continuación se incluyen los principales elementos de las Modalidades que determinaron la negociación en agricultura:

²³ Caracterizado legalmente como *Stand Alone Agreement*.

²⁴ Ello fue posible como resultado del apoyo de Bolivia, esencial para contrarrestar a Perú, país que pretendía tener una sola mesa de acceso a mercados en agricultura e industria. Colombia, a diferencia de sus homólogos andinos, ha tenido históricamente equipos negociadores distintos precisamente para atender de manera diferenciada y sectorial la negociación de agricultura e industria, como lo hacen los equipos de MERCOSUR y los países desarrollados como Estados Unidos. La Unión Europea mantuvo voceros para cada mesa en agricultura e industria, pese a que en las primeras rondas, intentó, sin éxito, bloquear la conformación de mesas de negociación separadas en agricultura e industria.

Período de Referencia. El período de referencia de los datos de comercio fue 2004-2006. En el anexo se incluyen los datos principales a nivel comercial de Colombia y la Unión Europea durante este periodo, que se tuvieron en cuenta durante la negociación.

Nomenclatura Arancelaria. Las negociaciones se realizaron en la nomenclatura del Sistema Armonizado 2007 (SA 2007), a un nivel de ocho dígitos. Cada parte presentó sus ofertas en su respectiva nomenclatura. Las solicitudes se presentaron en la nomenclatura de la Parte a la que se le efectuó la solicitud. Los resultados finales de las negociaciones se expresaron en la nomenclatura del Sistema Armonizado 2007 (SA 2007), a ocho dígitos, incluyendo revisiones subsecuentes, y de ser necesario, desdoblamientos arancelarios que resulten del proceso negociador.

Ámbito. Todo el universo arancelario agropecuario estaba sujeto a negociación. El ámbito de productos agrícolas corresponde al definido en el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, en el cual pesca se negocia en la mesa de industria.

Especificaciones Técnicas para el Intercambio de Ofertas. La negociación de las preferencias arancelarias se basó en la modalidad de ofertas y solicitudes, con intercambio simultáneo. Para ello, se acordó que las concesiones arancelarias se deberían: otorgar de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del GATT de 1994; cubrir las diferentes categorías de aranceles, ad-valorem, específicos o mixtos, incluyendo los Precios de Entrada de la UE aplicados en frutas y los aranceles matriciales, de gran complejidad técnica; y los bienes agrícolas objeto de subvenciones a la exportación que distorsionen el comercio bilateral no se beneficiarán del programa de preferencias arancelarias. Las concesiones deberán cubrir el 90% del comercio y de las subpartidas al final del año 10 para el ámbito agropecuario, sin considerar las subpartidas a 8 dígitos que tengan tratamiento de NMF=0.

Arancel base. La Unión Europea basó sus ofertas en los aranceles consolidados en la OMC o los aranceles NMF aplicados en la fecha del intercambio de los aranceles, o sea el 15 de noviembre de 2007, el que fuera menor. El arancel a aplicar durante la vigencia del Acuerdo para los productos originarios de la Unión Europea, correspondió a la tarifa que fuera menor entre el arancel NMF de cada país notificado al 30 de noviembre de 2007 (*standstill*) y el resultante de la aplicación del cronograma de desgravación arancelaria respecto al arancel base.

Standstill. Con el propósito de dar previsibilidad a las negociaciones, las Partes aplicaron un *standstill* o congelamiento de todos los aranceles NMF intercambiados al 30 de noviembre de 2007.

Periodos de Transición. Excepto en circunstancias especiales, las ofertas de eliminación de aranceles se deberían basar en la aplicación de seis períodos: a la entrada en vigencia, 3 años, 5 años, 7 años, 10 años y más de 10 años, y deberían aplicarse reducciones anuales en etapas iguales, es decir, reducciones lineales, con una primera etapa teniendo lugar en la fecha de entrada en vigencia del Acuerdo y las demás etapas en reducciones iguales el 1 de enero de cada año siguiente (ver ejemplo en el cuadro 2).

CUADRO 2
DISMINUCIÓN DE ARANCELES SEGÚN PERÍODOS DE TRANSICIÓN

Período / Transición	Entrada en vigor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Inmediata	100,0										
3 años	25,0	50,0	75,0	100,0							
5 años	16,7	33,3	50,0	66,7	83,3	100,0					
7 años	12,5	25,0	37,5	50,0	62,5	75,0	87,5	100,0			
10 años	9,0	18,0	27,0	36,0	45,0	54,0	63,0	72,0	81,0	90,0	100,0

Fuente: MADR.

Las partes acordaron además, que la eliminación de aranceles deberá apuntar al nivel más alto posible de liberalización y cobertura; que deberá haber un máximo de eliminación arancelaria en la categoría inmediata; que los productos sensibles podrán requerir tratamientos específicos, tales como períodos de desgravación más largos y períodos de gracia, aunque estos casos debieran quedar como un ámbito reducido, lo cual podía incluir contingentes arancelarios con desgravaciones parciales; que las asimetrías a favor de Colombia quedarían reflejadas en las ofertas; y que cada una de las partes se reservaba el derecho de modificar (es decir, de mejorar o retroceder) sus ofertas iniciales luego del intercambio de las ofertas en negociaciones posteriores, con el objetivo de alcanzar reciprocidad y un resultado satisfactorio en su conjunto. Teniendo en cuenta, asimismo, los intereses ofensivos y posibles sensibilidades de la otra Parte, así como las asimetrías existentes.

Con estas reglas de juego, comenzaron y terminaron las negociaciones en agricultura. Como era de esperarse, el grueso, sino la totalidad de los resultados de la negociación se dieron durante la fase bilateral, dado el escaso avance de las mismas evidenciado en la modalidad bloque a bloque CAN-UE.

Trato Especial y Diferenciado (TED)

A nivel andino, uno de los elementos que mayor controversia técnica generó fue la propuesta de Ecuador relativa al TED, no solamente defensivo sino ofensivo, lo que de por sí era una novedad, que le complicaba la negociación a Colombia, y de contera, a los europeos. En efecto, Ecuador solicitaba acceso inmediato y una meta de crecimiento anual durante 10 años para 189 productos de exportación exclusivamente para su beneficio (de los cuales 108 eran de nuestro interés comercial, como flores, frutas, hortalizas, azúcar y productos con azúcar, tabaco, que enfrentarían condiciones de acceso de desmejora relativa frente a Ecuador, con un plazo, que podría ser de 10 años o más para Colombia). En caso de que se cumplieran las metas de crecimiento de esta canasta de 189 productos de interés exportador de Ecuador, este país aceleraría el proceso de desgravación en 30 productos de interés de la Unión Europea, que inicialmente se ubicarían en canastas de 10 o más años, entre los cuales se encontraban las oleaginosas, con lo cual también se podría vulnerar la posición de negociación de Colombia en la parte defensiva.

Adicionalmente, en el ámbito del sector agrícola, Ecuador pretendía mantener un grupo de 140 productos con plazos mayores o condiciones de acceso diferenciados respecto de los demás andinos, y en particular de Colombia, que tenía el nivel más elevado de protección. Así, la propuesta de Ecuador podría desplazar a Colombia en el mercado de la Unión Europea en al menos 108 productos de interés exportador. Esta situación le impidió a Colombia apoyar integralmente a Ecuador en este frente, haciendo uso del derecho al disenso en este importante asunto negociador.

Criterios básicos utilizados en la definición de las listas de acceso a mercados en agricultura

Se presentan a continuación los criterios técnicos usados en la elaboración de las listas de oferta y de solicitudes. Los criterios se dividen en dos categorías: defensivos, representados en la oferta; y ofensivos en las solicitudes planteadas por la Unión Europea. Cabe anotar que no fue posible concretar una masa crítica para remitir de manera simultánea ofertas y solicitudes como hubiera sido lo deseable para darle prelación a una negociación ofensiva, por falta de apoyo de los andinos, y en particular de Perú.

Oferta en agricultura

El ámbito del arancel base se subdividió en dos: subpartidas que tenían PID común a nivel andino, por definición consideradas armonizadas, y las otras denominadas no armonizables. En consecuencia, el arancel base correspondía al PID para los armonizados. Para aquellas subpartidas no armonizables donde no había PID, el arancel base correspondió a los aranceles nacionales notificados a la Unión Europea el 30 de noviembre de 2007 a ocho dígitos, de lo cual se infiere que para estas subpartidas arancelarias primó la posición nacional sobre la andina. La negociación se realizó con el método de preferencias progresivas hasta llegar, donde fuera posible, a preferencias de desgravación del 100%, tal como lo establece el documento andino sobre Modalidades para las ofertas analizadas previamente.

La configuración final del arancel base o de partida tuvo en cuenta los aranceles y mecanismos de protección vigentes de Colombia. Para la presentación de las canastas de desgravación de Colombia para el ámbito agropecuario, se utilizaron los siguientes indicadores y criterios:

Indicadores:

- Exportaciones de la Unión Europea a Colombia, la CAN y el mundo.
- Grado de integración de cadena.
- Importancia en área, producción y empleo nacional.
- Negociación de Colombia en los Acuerdos CAN-MERCOSUR, TLC con Canadá, EFTA y Estados Unidos, y en particular, en lo relacionado con la “cláusula de preferencia”, que en este caso era un piso absoluto infranqueable.
- Aranceles efectivamente aplicados en Colombia y en la Unión Europea.

Criterios de Carácter General

- En el caso en el cual la canasta de desgravación sugerida difiera entre subpartidas de una misma cadena, siempre que no existieran diferencias sensibles en su grado de elaboración, dichos productos se incluyeron en la misma canasta de desgravación.
- Se contempló el grado de elaboración, reflejado por el nivel del AEC. A mayor AEC, mayor plazo de desgravación, por cadenas productivas.
- Para los productos en los cuales no existieran diferencias significativas en el valor agregado pertenecientes a una misma cadena, se agruparon en la misma canasta de desgravación.
- Las subpartidas del arancel de carácter genérico que cobijaban productos de diversa índole, conocidos como “las demás” o “las demás de las demás”, se incluyeron, por lo general, en la nómina de desgravación más extendida que se haya otorgado a los productos de una misma clase o una misma cadena.
- Los productos que no aparecían en la estructura de clasificación del ámbito agropecuario establecido por la Unión Europea, se asociaron con la respectiva canasta productiva para incluirlos en las canastas de desgravación más extendidas.
- Dado que se acordó que la Unión Europea otorgaría asimetría a favor de Colombia (y de los demás andinos), y que usualmente este elemento se convierte en un compromiso de carácter político para garantizar el lanzamiento de la negociación, pero que luego se diluye en la negociación, la oferta intentaba recoger de manera particular y pragmática este principio tutelar de la negociación, que en términos generales, debería incluir como mínimo los siguientes elementos:
 - Equiparación de aranceles, inmediata o con plazo, necesaria y evidente si se examinan los aranceles máximos que la Unión Europea aplica a su agricultura, muy superiores a los de Colombia.
 - Plazos de gracia para que Colombia iniciara la desgravación de manera igual o posterior a la Unión Europea, una vez se equiparen los aranceles. Este elemento fue de vital importancia, pues la esencia del PID tiene que ver con las Modalidades de desgravación, que de alguna forma permitió morigerar el impacto de la libertad arancelaria, que amplía las divergencias andinas arancelarias, en lugar de promover su convergencia.
 - Canastas diferenciales a favor de Colombia y de los andinos.
 - Reciprocidad en materia de exclusiones, que se limitaron a lo estrictamente necesario para no empezar una “competencia” de exclusiones.

- Eliminación plena de los subsidios a las exportaciones desde el día uno de implementación del Acuerdo de Asociación, ligado a las concesiones de Colombia y al TLC con Estados Unidos.

Criterios por Canasta de Desgravación Arancelaria

La canasta de desgravación inmediata estuvo conformada por subpartidas arancelarias que cumplieran con los siguientes criterios:

- Productos colombianos de competitividad favorable.
- Productos colombianos de baja competitividad y que no fueran de importancia en términos de área, producción y empleo, o que no tengan posibilidad alguna en el mercado de exportación en la Unión Europea.
- Bienes no producidos en la Unión Europea, al igual que los no producidos en Colombia, excepto en los casos que se tuvieran expectativas ciertas de potencial de producción doméstica en el futuro, en cuyo caso fueron incluidos en las canastas de corto plazo.
- Semillas para siembra, animales vivos independientemente de su especie y otros productos aptos para la reproducción como los esquejes, el semen, etc.

La nómina de corto plazo equivalente a la canasta B a cinco años, estaba conformada por las subpartidas arancelarias de (a) bienes básicos, intermedios o finales derivados de productos incluidos en la nómina inmediata, y (b) productos que tenían potencialidad de exportación en Colombia para darles oportunidad de desarrollar dicho potencial, pero sin concederles protección excesiva.

La canasta de mediano plazo o canasta C a diez años estaba conformada, fundamentalmente, por bienes intermedios o finales derivados de productos incluidos en las nóminas inmediata o de corto plazo, canastas A (libre) o B (a 5 años).

La canasta de largo plazo, mayor a 10 años, estaba integrada por los bienes básicos, bienes intermedios o finales derivados de productos incluidos en la nómina inmediata (A), corto (B) o mediano plazo (C) y por las exclusiones acordadas a finales de 2009, en una ronda realizada en Lima, Perú. Estaba conformada con productos con plazos de desgravación con Estados Unidos a más de 10 años, y por productos del ámbito del SAFT, por definición, los más sensibles.

La elaboración de las **Solicitudes de Colombia** tuvo en cuenta los siguientes criterios de selección técnica:

- Colombia buscaba la desgravación inmediata o acelerada para aquellos productos que el país produce o lo hace con ventajas competitivas, que le permitieran aprovechar el mercado de la Unión Europea. Ahora bien, si la canasta de desgravación difería entre subpartidas de una misma cadena, siempre que no existieran diferencias sensibles en su grado de elaboración, dichos productos se incluyeron en la misma solicitud de desgravación.
- Los productos ofensivos con oportunidad favorable a nivel agrícola, incluidos aquellos incorporados en “*la apuesta exportadora*”²⁵ conforme a la política sectorial del país. Para su elaboración, se tuvieron en cuenta, las exportaciones actuales al mercado de la Unión Europea superiores a cincuenta mil dólares²⁶, las importaciones totales (del mundo) de la Unión Europea por encima de cien mil dólares²⁷, cruzadas con las exportaciones (al mundo) de Colombia.
- Productos en los cuales se conocía de antemano la existencia de una barrera no arancelaria o técnica en el mercado de la Unión Europea, caso en el cual se solicitó su eliminación.

²⁵ Documento del MADR, “Apuesta Exportadora Agropecuaria 2006-2020”.

²⁶ Este límite pretende eliminar las muestras comerciales que no son indicativas de comercio actual.

²⁷ Este límite busca circunscribir el análisis a las partidas relevantes en el contexto internacional.

- Productos para los cuales la Unión Europea establecía condiciones especiales a las importaciones a los países con los cuales ha negociado Acuerdos de Asociación, siempre y cuando fueran de interés exportador de Colombia.
- Las solicitudes no contemplaron productos que tenían arancel NMF igual a cero.
- La consolidación de las preferencias unilaterales del SGP- Plus.
- Colombia intentó, infructuosamente, mantener la solicitud de eliminación de los Precios de Entrada de los productos agrícolas de nuestro interés, lo cual incluía los aranceles *ad valorem* y los específicos, además de la completa liberalización de los productos agrícolas básicos y transformados de interés ofensivo de Colombia.

A. Negociación bilateral y la amenaza de rompimiento de las negociaciones comerciales

La dinámica de las negociaciones cambio radicalmente desde el momento en que se abandonó el enfoque negociador región a región y se le dio paso al Acuerdo de Asociación Multipartes, en el cual Colombia y Perú negociaron de manera conjunta los textos de negociación, y de forma separada las listas de acceso a mercados con la Unión Europea.

En esta etapa final, que se inició a comienzos del año 2009, luego de un largo receso negociador derivado de la suspensión de la ronda en Bruselas de julio de 2008, los equipos negociadores tuvieron que emplearse a fondo, para hacer valer sus posiciones y para contrarrestar la ofensiva de su contraparte, especialmente válido en el caso de Colombia y Perú.

El otro elemento que es preciso analizar en detalle fue la figura de la denominada “*mesa de Jefes*”, la cual se convirtió en una instancia de negociación sin apelación aparente ni concertación plena, a la cual fueron a dar los asuntos de primera importancia en la negociación, algunos de ellos relacionados con agricultura.

A mediados de septiembre de 2009, se presentó una de las coyunturas más complejas de la negociación. Para entonces, Colombia había presentado una propuesta de listas de acceso en agricultura, preparada según los criterios examinados en la sección anterior, que había sido objeto de concertación previa con la sociedad civil colombiana. La Unión Europea presentó, por su lado, el documento “*EU-Andean Negotiations/Colombia, Market Access-Agriculture, EC Non Paper-22 september 2009*”, que sería referente obligado en la negociación agrícola hasta el final, basado además en el paquete condicional de Colombia, en los avances y acuerdos previos.

Para hacer este análisis, se mantiene en mente el *EC Non-Paper*, pese a que el 24 de septiembre de 2009, Jesús Zorrilla, Jefe Negociador de Agricultura de la Unión Europea, anunció que retiraba de la mesa esta propuesta, dado que Colombia, argumentaba, no había respondido al nivel exigido de expectativas. Esta situación generó, entonces, gran incertidumbre, habida cuenta que las concesiones ofrecidas inicialmente por la Unión Europea fueron retiradas oficialmente en Bruselas, especialmente en carne de bovino, azúcar y productos con azúcar y etanol, además de otros, que comprendían la consolidación del SGP-Plus, con lo cual la negociación en agricultura quedada sin piso real.

B. Condicionantes transversales de la Unión Europea

La Unión Europea estableció en el documento mencionado varios condicionantes transversales que afectaban de forma directa la negociación y que, por esta misma razón, impedían que Colombia pudiera avanzar hacia el cierre de la negociación, sin que se resolvieran de forma satisfactoria de manera previa. La Unión Europea cambio entonces de estrategia; condicionó su oferta en banano y en productos tropicales a la solución de contencioso legal en la OMC y a la definición de las Modalidades de la

Negociación de la Ronda Doha²⁸, preservando el derecho de modificar unilateralmente su oferta en este listado de productos si sus condiciones no se cumplían en la OMC.

Con este complicado manejo, la Unión Europea pretendía hacer una carambola múltiple en la OMC, antes de proceder a negociar en firme con Colombia y Perú en banano y en productos tropicales en el contexto bilateral, estrategia que incluía la solución simultánea del contencioso legal del banano en la OMC, a lo cual le sumaba el pleno acuerdo sobre las Modalidades en materia de tropicales en la Ronda Doha. Ello incluyó el tratamiento arancelario de estos productos y la solución al planteamiento de los Países ACP²⁹ relativo a la erosión de sus preferencias comerciales, que en la época eran los asuntos más espinosos de la negociación de la Ronda Doha en la OMC³⁰.

Cabe preguntarse ¿cuál era el trasfondo de esta inusual estrategia de la Unión Europea de ligar los resultados de una negociación bilateral con Colombia a los imponderables desarrollos de una negociación en la OMC? La explicación tiene que ver con el uso inédito de “*la teoría del bolsillo único*”, mediante la cual la Unión Europea procuraba pagar una sola vez (en la OMC) y cobrar dos veces por ello, en la OMC y en el Acuerdo de Asociación bilateral.

Para la Unión Europea, lo fundamental era que, en el caso de banano, el contencioso legal en la OMC se resolviera primero, como en efecto ocurrió. Al hacerlo, usaba “*la teoría del bolsillo único*” para que ello valiera como la concesión final en acceso a mercados agrícolas en la Ronda Doha. La Unión Europea evitaba así hacer más concesiones multilaterales y resolvía el tema de legal en el foro multilateral.

En lo concerniente a los productos tropicales, donde se ubicaban buena parte de los intereses ofensivos nacionales, la situación era distinta, pero no por ello menos compleja. En el caso de 96 solicitudes prioritarias de Colombia en agricultura, la Unión Europea mantuvo estos condicionantes transversales en la OMC. La Unión Europea hizo también gala de “*la teoría de la cometa*” para poner y quitar, ofrecer y retroceder en sus propuestas, estrategia que hacía casi imposible saber a ciencia cierta el nivel de concesiones de los productos agrícolas básicos y procesados de interés de Colombia.

Para entender a cabalidad este complicado entramado negociador en el que la Unión Europea cruzaba las negociaciones multilaterales de la Ronda Doha en la OMC y el Acuerdo bilateral de Asociación con Colombia y Perú, es preciso tener en mente que en esa época, las negociaciones multilaterales en Ginebra, Suiza, se movían a velocidad de crucero y optimismo razonable. A la postre, la suspensión velada y el virtual congelamiento de la Ronda de Doha, permitió romper amarras entre las negociaciones bilaterales y multilaterales, con la enorme ventaja que de manera paradójica se pudo resolver también el contencioso multilateral de banano en la OMC y, al mismo tiempo, negociar un acuerdo favorable en banano en el marco del Acuerdo de Asociación bilateral, asunto que se analiza a continuación, dada su relevancia para la negociación bilateral.

²⁸ Efectivamente, la UE alertaba, entonces, que “*the EU offer is conditional to the agreement on the modalities for tropical products under the Doha Round negotiations. The EU may modify its offer in the light of any development as regards these modalities.*”

²⁹ La UE y los países de África, el Caribe y el Pacífico (Países ACP) órgano que agrupa regionalmente a sus antiguas colonias, mantienen relaciones preferenciales desde los años sesenta. Estas relaciones de carácter político, económico y social, forman parte de la cooperación para el desarrollo. El Acuerdo de Cotonú, firmado en 2000, sustituyó a los Convenios anteriores de Yaundé (1963) y de Lomé (1975), el cual define el marco general de las relaciones entre la UE y los 79 países ACP. A este Acuerdo se añaden unos componentes regionales y nacionales, además de negociaciones plurilaterales de Acuerdos de Asociación región a región.

³⁰ La Ronda de Doha se inició oficialmente en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha, Qatar, en noviembre de 2001. Según la OMC, “*tiene por objeto lograr una importante reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio y de normas comerciales revisadas. El programa de trabajo abarca unas 20 esferas del comercio. La Ronda se denomina también semioficialmente el Programa de Doha para el Desarrollo, ya que uno de sus objetivos fundamentales es mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo. La Declaración Ministerial de Doha establecía el mandato para las negociaciones, entre ellas las relativas a la agricultura, los servicios y un tema de propiedad intelectual, que habían comenzado antes.*”

C. El acuerdo de banano: de lo multilateral en la OMC a lo bilateral en el acuerdo de asociación

La disputa comercial con la Unión Europea en banano se inició en junio de 1992 cuando Colombia y otros países productores de la fruta de la región acudieron exitosamente a los procedimientos de solución de diferencias del antecesor de la OMC, el GATT³¹, contra el discriminatorio régimen de importación aplicado desde entonces a nuestro banano por la Unión Europea. Colombia tendría que esperar otros 18 años y la adopción de nueve fallos condenatorios adicionales, incluidos dos laudos arbitrales y dos sentencias del Órgano de Apelación de la OMC, para que los europeos negociaran en el marco de la OMC una solución mutuamente satisfactoria para todas las partes involucradas en esta controversia comercial.

El arreglo inicializado o suscrito en la OMC el 15 de diciembre de 2009 en Ginebra, comprende dos Acuerdos distintos, pero complementarios: el Acuerdo de Comercio de Comercio de Banano de Ginebra (GABT), el Acuerdo de Solución de Disputas entre los europeos y Estados Unidos, y las Modalidades de negociación en la Ronda Doha para productos tropicales. Tras bambalinas se ubica el convenio de la Unión Europea con los países productores de banano del África, Caribe y Pacífico, que se traduce en una ayuda económica adicional compensatoria a la actual de 200 millones de euros³².

El Acuerdo de Ginebra de Comercio de Banano (*Geneva Agreement on Trade in Bananas, GABT*) se concluyó entre la Unión Europea, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela (denominados productores de latinoamericanos de banano MFN) en el 2010; incluyó, en esencia, tres elementos centrales: el paquete económico, los aspectos procedimentales y legales, y los derechos y obligaciones de las Partes. La Unión Europea negoció en paralelo un acuerdo con Estados Unidos, con derechos de negociador en la OMC, que complementó el proceso de solución de esta larga e importante disputa comercial³³.

El Paquete Económico de Banano en la OMC se inicia con la reducción arancelaria del banano desde el nivel arancelario aplicado actualmente (176€/tm), definido de la siguiente forma: *The EU shall apply tariffs for bananas not greater than the following:*³⁴ *From 15 December 2009 until 31 December 2010: 148 €/mt; 1 January 2011: 143 €/mt; 1 January 2012: 136 €/mt; 1 January 2013: 132 €/mt; 1 January 2014: 127 €/mt; 1 January 2015: 122 €/mt; 1 January 2016: 117 €/mt; 1 January 2017: 114€/mt.*

Su aplicación depende, por entero, de la suerte de las Modalidades de negociación de la Ronda Doha, definidas como el consenso alcanzado en el Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda

³¹ En enero de 1995, la OMC sustituyó al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que llevaba en funcionamiento de manera provisional desde 1947 como organización encargada de supervisar el sistema multilateral de comercio, resolver a nivel mundial las disputas comerciales y servir de foro de negociación comercial de bienes.

³² Es pertinente añadir que la Comisión Europea se comprometió entonces con un nuevo programa de ayuda en banano para los países ACP, denominado “*Banana Accompanying Measures*”, BAM, mediante el cual se obligaba a concederle a estos países que produzcan banano, 200 millones de euros, de manera escalonada entre el 2010 y el 2013, equivalente a 52 €/t por año. El BAM compensa más que proporcionalmente la erosión de preferencias derivada de la aplicación del GABT, con lo cual, paradójicamente, la competitividad de estos países en banano se puede ver aumentada por lo menos hasta el 2015 con la implementación del arreglo en banano con los países de América Latina, a lo cual se suma por supuesto la desgravación plena del arancel de banano de origen ACP aplicado desde el 1 de enero de 2008 en virtud de los acuerdos regionales (EPA).

³³ En el marco de la solución al contencioso de banano en la OMC, Estados Unidos y la UE iniciaron en Ginebra el 15 de diciembre de 2009 su propio Acuerdo bilateral, esencial para ponerle punto final a esta disputa multilateral que afianza el acuerdo con los productores de banano, Colombia entre ellos. El documento en mención formaliza el acuerdo de Estados Unidos y la Unión Europea respecto de las disputas pendientes en banano, y en particular, en lo referido al panel y al “Entendimiento en Bananas” del 11 de abril de 2001 (WT/DS27/59), que estableció las bases para la implementación de un régimen de importación de banano basado solamente en aranceles. Lo anterior compromete a la UE a:

- a) Aplicar un régimen de importación de banano de NMF de solo aranceles.
- b) No aplicar medidas restrictivas del comercio de banano bajo la forma de cuotas, contingentes arancelarios o licencias discriminatorias de importación. La UE, por su lado, se reservó (en el pie de página del párrafo 3), el derecho de aplicar medidas que estén de conformidad con el Artículo XXIV del GATT de 1994.
- c) No aplicar ninguna medida que discrimine entre los abastecedores de banano según su origen.
- d) Notificar a la OMC la conclusión de cualquier acuerdo bilateral o regional que incluya disposiciones pertinentes al banano.
- e) Comunicar a Estados Unidos, e iniciar consultas oportunamente a petición de parte, en caso de que surja cualquier asunto relacionado con este Acuerdo bilateral.

³⁴ “*Upon signature of this Agreement, the EU shall apply retroactively the applicable tariff(s) specified in paragraph 3(a) for the period from 15 December 2009 to the date of signature. Duties paid in excess of the amount stipulated in this provision shall be reimbursed by the competent customs authorities upon request.*”

de Doha relativo a Agricultura y Bienes No Agrícolas. Si las Modalidades se adoptan antes o a más tardar el 31 de diciembre de 2013, la desgravación arancelaria seguirá como se ha transcrito.

En caso contrario, sin Modalidades de Doha, se aplicaría una moratoria o suspensión de la desgravación, que no podrá ir más allá del 31 de diciembre de 2015. En este evento, el arancel aplicable sería de 132 €/tm hasta por dos años. Pasado ese plazo, sin Modalidades en Doha en la OMC, el arancel aplicable sería de 127 €/tm desde el 1 de enero de 2016 y así sucesivamente hasta llegar al piso de la tabla, en las fechas previstas, pero sumados los dos años de la suspensión, hasta llegar al 1 de enero de 2019: *1 January 2013: 132 €/mt; 1 January 2016: 127 €/mt; 1 January 2017: 122 €/mt; 1 January 2018: 117 €/mt; 1 January 2019: 114 €/mt.*

Esta suspensión temporal y definida en el tiempo fue objeto de una dura negociación con la Unión Europea, exigida desde julio del 2008 por los países ACP, que históricamente le tallan el zapato a los europeos. La reducción arancelaria total del GABT, en los plazos previstos, es de 62 €/tm. Como se advierte en una nota de pie de página de la tabla inicial, el GABT dispone la aplicación provisional y retroactiva desde la fecha de inicialización, efectuada el 15 de diciembre de 2009, hasta la fecha de su firma por las partes involucradas, cuya devolución de aranceles se implementará, bajo solicitud, por la autoridad aduanera de la Unión Europea una vez se cumplan los procedimientos legales previstos. De esta manera, se ponía punto final a la disputa más larga, y de las más complejas, de la historia del sistema multilateral de comercio de la OMC.

El Acuerdo de Banano en el Acuerdo de Asociación Bilateral. Al examinar detenidamente la solución al contencioso de banano en la OMC, quedaba claro que sus componentes eran, desde la perspectiva de Colombia, un piso absoluto y condicional sujeto al desarrollo de la Ronda de Doha. Este no es el caso de lo acordado en banano en el Acuerdo de Asociación bilateral.

La Unión Europea presentó inicialmente a Colombia, Ecuador y Perú su oferta en banano el 14 de marzo de 2008, que en esencia incluía solamente arancel base, el cual correspondía al arancel aplicado entonces al nivel de NMF, de 176 €/1.000 kg/net, sin especificar canasta o condiciones de desgravación.

Los avances en banano fueron nulos en los siguientes meses, hasta que la Unión Europea presentó un nuevo *non paper* con su propuesta en banano³⁵ en el marco de la negociación bilateral, el 9 de febrero de 2009, cuya ronda de negociaciones se realizó esa semana en Bogotá. La Unión Europea optó por hacer entrega de esta propuesta en la “*mesa de Jefes de Negociación*”, en lugar de la mesa agropecuaria, con lo cual intentó pasar la negociación a esa instancia, a la cual no asistía el equipo negociador técnico colombiano.

La propuesta de la Unión Europea comprendía inicialmente tres parámetros:

- Tratamiento preferencial, sin restricciones cuantitativas, definido como una reducción del arancel de NMF, que se iniciaría con un arancel fijado en 148 euros por tonelada, que se reduciría a 95 euros por tonelada en un plazo de 10 años.
- Cláusula de estabilización o de salvaguardia, que a su vez contenía los siguientes elementos: un disparador basado en volumen de 1.125.000 toneladas³⁶, el cual suspendería temporalmente el arancel preferencial por un período no superior a tres (3) meses; si durante cualquier momento del año calendario las importaciones alcanzan el 110% del disparador anterior, equivalente a 1.237.500 toneladas, la “*UE puede extender el arancel aplicado durante ese período*”.

³⁵ Al examinar los principales productos de exportación de la CAN a la UE de la época, el banano era -después del carbón-, el principal producto de exportación, con 732 millones de dólares, promedio 2004-2006, producto que explica el 9.6% del total exportado andino y el 30.3% de las exportaciones del ámbito agropecuario. En el caso de Colombia, el banano era entonces y sigue siendo -después del carbón y del ferromanganeso-, el principal producto de exportación con 285 millones para el tipo “*cavendish valery*”, lo cual explicaba el 10.2% del total exportado a la UE y el 28.5% del total del ámbito agropecuario. Cabe añadir que para Ecuador, el banano era también el principal producto de exportación del sector, con 439 millones de dólares, lo cual explicaba el 37.4% del total exportado a la UE y el 58.3% del ámbito agropecuario. En consecuencia, no cabe duda que el banano era esta negociación el producto de mayor interés exportador agropecuario de Colombia y de Ecuador a la UE.

³⁶ El 26 de febrero de 2009, la UE definió los disparadores de banano: 1.125.000 t para Colombia; 1.240.000 t para Ecuador y 35.000 t para Perú, niveles que según la UE promedian el comercio 2006-2008. Anunciaron, además, que si no reaccionamos pronto al paquete, “*será muy difícil crear más movimiento en Acceso a Mercados del lado de la UE*”.

- El paquete de banano incluía, además, un condicionante cruzado complicado, pues la UE solicitaba una desgravación recíproca a cinco (5) de numerosos productos de la agricultura (cadena porcícola, lácteos, manzanas, cereales, aceite de oliva, pastas, papas procesadas y congeladas y licores), y en industria (vehículos), que a la postre fue desechado.

La negociación de banano siguió su camino con dificultades hasta su satisfactoria finalización en los términos y condiciones que se incluyen en el cuadro 3.

CUADRO 3
UNIÓN EUROPEA: LISTA FINAL DE ELIMINACIÓN DE ARANCELES

CN 2007	Descripción	Arancel base	Categoría
0803 00	Bananas, including plantains, fresh or dried		
	- Fresh		
0803 00 11	- Plantains	16	0
0803 00 19	- Other	176 €/1 000 kg/net	BA
0803 00 90	- Dried	16	0

Fuente: Trade.ec.europa.eu.

Los elementos básicos de los resultados finales en banano para Colombia, incluyen el arancel base de 176 €/1 000 kg/net correspondiente al arancel aplicado entonces y la nota “BA” donde se especifican las condiciones complementarias para la subpartida principal, las cuales, a su vez, se encuentran en el anexo 1 de la lista de Eliminación de Aranceles de la Unión Europea, correspondientes al banano originario de Colombia. Las demás subpartidas de banano tienen acceso libre. El párrafo A de la Subsección 1 del Apéndice establece, a la letra, lo siguiente:

“Except as otherwise provided in the Tariff Elimination Schedule of the EU included in this Subsection (hereinafter referred to as the “Schedule”); the following categories apply to the elimination of customs duties by the EU pursuant to Article 22 (Elimination of Customs Duties) of Title III (Trade Goods) of this Agreement(...)

(n) the following customs duty on originating goods provided for in the tariff lines in staging category “BA” in the Schedule shall apply:

Year	Preferential customs duty (€/t.)	Trigger import volume (metric tons)
From 1 January until 31 December 2010	145	1 350 000
From 1 January until 31 December 2011	138	1 417 500
From 1 January until 31 December 2012	131	1 485 000
From 1 January until 31 December 2013	124	1 552 500
From 1 January until 31 December 2014	117	1 620 000
From 1 January until 31 December 2015	110	1 687 500
From 1 January until 31 December 2016	103	1 755 000
From 1 January until 31 December 2017	96	1 822 500
From 1 January until 31 December 2018	89	1 890 000
From 1 January until 31 December 2019	82	1 957 500
As from 1 January 2020	75	Not applicable

The preferential customs duties indicated in the table shall apply from the date of the entry into force of the Agreement; the duties shall not be retroactively reduced; In 2019, the EU and Colombia shall examine the improvement of tariff liberalisation of goods included in staging category “BA”;
A stabilization clause shall be based on the following elements:

- (i) A trigger import volume is set for imports of originating goods provided for in the tariff lines in staging category “BA” for each of the years during the transition period, as indicated in the third column of the table above;*
- (ii) once the trigger volume is met during the corresponding calendar year, the EU may temporarily suspend the preferential customs duty applicable during that same year for a period of time not exceeding three months, and not going beyond the end of the corresponding calendar year;*
- (iii) In case the EU suspends the said preferential customs duty, the EU shall apply the least of the base rate or the Most Favoured Nation (hereinafter referred to as “MFN”) duty that will apply at the time this action will be taken;*
- (iv) In case the EU applies the actions mentioned under subparagraphs (ii) and (iii); the EU shall immediately enter into consultations with Colombia to analyse and evaluate the situation on the basis of available factual data;*
- (v) The measures mentioned under paragraphs (ii) and (iii) may be applicable only during the transition period ending on 31 December 2019;*

If the EU applies for goods provided for in the tariff lines is staging category “BA” imported from Brazil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, El Salvador, Venezuela or from countries members of the Andean Community a duty lesser than the one applied to Colombia, the EU shall apply to originating goods provided for in the tariff lines in staging category “BA” the lesser of those duties”

Las disposiciones complementarias transcritas definen las condiciones de desgravación en varias etapas; la Unión Europea inicia su proceso de desgravación de banano desde un arancel base de 176 €/Tm y progresivamente lo reduce en las fechas precisas previstas anuales a partir del primero de enero del año 2010 a 145 €/Tm; y así sucesivamente, contabilizado lo anterior desde el momento en que entre en vigor el Acuerdo Comercial, pero no en forma retroactiva.

Ciertamente es positivo que la rebaja de aranceles tenga fechas concretas, que si bien no aplican retroactivamente, entran en vigor con el nivel que corresponda al año de su implementación. Este esquema es extremadamente raro, pues en todos los TLC, las fechas de desgravación o de rebaja de aranceles hacen referencia al primer día de entrada en vigor del Acuerdo y no a las fechas calendario, que en este caso, es provechoso para Colombia y Perú. Así las cosas, si bien la rebaja arancelaria bilateral todavía no aplica, el arancel seguirá bajando hasta que el Acuerdo de Asociación entre en vigor. Lo anterior podría beneficiar igualmente a Ecuador si finalmente resuelve reiniciar y concluir las negociaciones con los europeos. La estructura legal negociada, se lo permite.

Considerando que es probable, o incluso posible, que el Acuerdo de Asociación entre en vigencia a partir del año 2013, el banano podría gozar de una rebaja real de aranceles de 176 €/Tm a 124 €/Tm ese año. Es decir, que la negociación de banano de Colombia le generaría menores aranceles valorados en 52 €/Tm para el 2013, que podrían representar un ahorro cercano a los 80 millones de euros para ese año solamente, con lo cual las concesiones logradas en banano son, posiblemente, las más valiosas en agricultura para Colombia.

La rebaja arancelaria continúa hasta el año 2020, fecha en que el arancel aplicado al banano de Colombia será de 75 €/Tm. Lo anterior aplica, siempre y cuando, las exportaciones de Colombia no superen las cantidades incluidas en el disparador, que para el año 2013, ascienden a 1.552.500 toneladas, nivel que actúa como una limitación de cantidad aplicada a las preferencias negociadas. A partir del año 2020, Colombia podrá consolidar su ventaja comparativa frente a los productores comunitarios y las excolonias pertenecientes a los países ACP, con lo cual las posibilidades de crecimiento comercial en Europa se podrían multiplicar de manera importante.

El texto en materia de banano incluye la *cláusula de estabilización* de banano aplicable hasta finales del 2019, que de manera indirecta restringe las preferencias negociadas al volumen de banano incluido en la tabla transcrita arriba. Con el correr de los años, en la medida que el comercio de banano de Colombia crezca hasta ese año, este mecanismo podría limitar su crecimiento en el mercado europeo, haciendo nugatoria la concesión en el momento que se active el disparador de dicha cláusula, al menos hasta el año 2020, cuando desaparece. La Unión Europea pretende con esta limitación de cantidad, impedir que de manera abrupta Colombia se tome comercialmente el mercado de banano europeo, aprovechando sus ventajas comparativas respecto del banano producido por los europeos o sus antiguas colonias. A partir del 2020, la competencia será plena, fecha en la cual Colombia podrá, al igual que Perú, desplegar todo su potencial productivo en este mercado y desplazar a los países ACP.

D. Otros resultados en agricultura

La negociación de acceso a mercados en agricultura arroja resultados favorables en varios sectores de interés ofensivo de Colombia, entre los cuales se destacan los siguientes:

Azúcar: Colombia contará con un contingente inicial libre de arancel para 62.000 toneladas y una tasa de crecimiento del 3% anual. Para el sector azucarero, la negociación con la Unión Europea abre las puertas a un mercado de interés, habida cuenta de que este producto estuvo siempre excluido de las preferencias del SGP. Después del banano, esta es la concesión tangible más valiosa, solo comparada con la consolidación del SGP-Plus, que se suma a la importancia para flores y hortalizas de Colombia, sectores todos ganadores en esta negociación.

La Unión Europea ha mantenido históricamente un elevado nivel de protección arancelaria (con aranceles convertidos a ad-valorem de 175% y de autorizaciones previas para importar) que mantuvieron el azúcar de Colombia al margen del intercambio comercial. El Gobierno Nacional estima que la concesión en azúcar tiene un valor inicial cercano a los €47 millones anuales.

Es pertinente recordar que la Unión Europea se vio obligado a modificar su política de subsidios al azúcar como resultado del fallo arbitral de la OMC proferido en agosto de 2004, mediante el dictaminó que los subsidios de la Unión Europea a su exportación de azúcar —valorados en unos 1.300 millones de euros anuales—, eran contrarios a las normas de comercio establecidas multilaterales, dado que distorsionaban los precios en el mercado internacional. Brasil, junto con Australia y Tailandia, presentaron entonces sus reclamos legales ante la OMC al considerar que estos subsidios perjudicaban a sus productores a la hora de competir con los europeos en el mercado internacional.

Productos con azúcar: Colombia contará con un contingente inicial libre de arancel para 20.000 toneladas con crecimiento del 3% anual, lo cual generará oportunidades importantes en productos con alto valor agregado que tengan como principal insumo el azúcar originario de Colombia, concesión valiosa que completa el contingente de azúcar.

Etanol y Biodiesel: Libre acceso inmediato, de valor estratégico para el futuro.

Flores: Las flores gozarán de acceso libre inmediato, con lo cual se consolida el SGP- Plus.

Café: Libre arancel para el café tostado y para las preparaciones de café. Se pactó una norma de origen general, mediante la cual se considerará originario todo café tostado en grano, solo si este ha sido cultivado y cosechado en los países parte de este acuerdo. La Unión Europea contará con un cupo de 100 toneladas para café tostado de la variedad arábica con una norma de origen flexible que le permite garantizar las mezclas con café originario de sus ex colonias. Sin embargo, como se verá después de esta sección, la caficultura nacional asumió un elevado costo contingente en materia de política cafetera, que será preciso tener en cuenta a la hora del balance final de las negociaciones.

Aceite de palma: Libre acceso para el aceite crudo y para el refinado. Se acordó una regla de origen según la cual se otorgará preferencia arancelaria para aquellos aceites vegetales y mezclas refinados a partir de aceites en bruto originarios.

Frutas y Hortalizas: Acceso inmediato, libre de aranceles, para el grueso de nuestros intereses comerciales, y en algunos otros casos condiciones favorables de acceso al mercado frente a terceros. En cuanto a las normas de origen, las frutas y hortalizas, estas tendrán que ser totalmente obtenidas, y para sus preparaciones, un 50% tendrán que ser originarias. La Unión Europea mantuvo, sin embargo, los Precios de Entrada para algunas frutas de nuestro interés como los cítricos, mandarinas y limones, y hortalizas como tomates y cocombros, por medio de los cuales pueden frenar nuestro acceso en el caso de que los precios internacionales bajen. Así, para estos productos la liberalización sólo es total en época de precios altos.

Tabaco: Colombia logró acceso sin aranceles. Para el tabaco y los cigarrillos se pactó una norma de origen, con una exigencia del 70% de materiales originarios.

Carne de bovino: Para cortes finos se acordó un contingente de 5.600 toneladas que crece 10% anual, acceso parcial que no incluye la desgravación del arancel extra cuota. En cuanto a las normas de origen, se acordaron reglas transversales donde el sacrificio no conferirá origen. Así, el animal tendrá que ser nacido y criado en alguna de las Partes para gozar de las preferencias del Acuerdo. Se excluyeron de la negociación, la **carne de cerdo, la avicultura, el maíz y el arroz.**

Acceso Ofrecido por Colombia

La Unión Europea obtuvo desgravación plena para jamones, licores (whisky, vinos y vodka), con plazos cortos de desgravación. Para aceite de oliva, trigo y cebada, Colombia ofreció acceso libre e inmediato para las exportaciones europeas.

En **oleaginosas**, Colombia ofrece la desgravación solamente sobre el componente fijo de la franja de precios en un plazo de 10 años.

1. Negociación de la contribución cafetera de Colombia

La contribución cafetera fue establecida por la Ley 9ª de 1991 con destino al Fondo Nacional del Café, con el propósito prioritario de mantener el ingreso de los productores cafeteros de acuerdo con los objetivos previstos en las leyes que dieron origen a dicho Fondo. La Corte Suprema de Justicia reconoce de tiempo atrás la importancia y la naturaleza jurídica de los recursos provenientes de la industria cafetera que alimentan el Fondo Nacional del Café, como lo expresa la Sentencia del 14 de octubre de 1970, con ponencia del Magistrado José Gabriel de la Vega:

“Si bien es cierto que la totalidad de los impuestos sobre exportación del café ha de entregarse a la Federación, también resulta claro que esa misma totalidad se destinará “a la protección y defensa del café”. La Federación, en consecuencia, al recibir estos fondos...los recibe para cumplir una actividad estatal que el Gobierno, por disposición de la ley, le confía lo atinente a la protección y defensa del café, mediante una serie de actos, constitutivos de la administración de un impuesto, cuyo recaudo debe invertirse en cantidad igual a su importe.”

La importancia y la trascendencia de la contribución cafetera no tienen discusión alguna; su destinación prioritaria se relaciona con una actividad estatal que el Gobierno le confía por ley a la Federación Nacional de Cafeteros, la “*protección y la defensa del café*”, sector económico del cual dependen 560 mil familias del campo colombiano. De ahí que la preservación de la contribución cafetera nacional se hubiera constituido en un objetivo prioritario de negociación para el Gobierno colombiano de la época. En las negociaciones comerciales anteriores, sin excepción, la política cafetera había sido objeto de un tratamiento legal especial, que permitía mantenerla al margen de las disposiciones de los TLC, mediante derogaciones expresas incluidas en el texto y los anexos de Acceso a Mercados.

En el caso de la negociación con la Unión Europea, desde un comienzo fue claro para los estamentos del sector agrícola nacional, la intención de los europeos de limitar el radio de acción de la contribución cafetera, posiblemente impulsados por comercializadoras europeas, que se oponen a su aplicación, habida cuenta que esta política permite y garantiza, en la práctica, el traslado de un mayor nivel de recursos a los productores nacionales.

La contribución cafetera colombiana fue objeto de una compleja e intensa negociación adelantada por el equipo negociador del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, con el aval de la Federación Nacional de Cafeteros que, a pesar de las numerosas advertencias de las otras instancias de Gobierno³⁷, aceptaron el cambio del modelo negociador anterior, de todos los TLC, de excepciones expresas, por una Declaración conjunta, que contiene riesgos de consideración para mantener en el tiempo la contribución cafetera.

La Declaración acordada relativa a sus apartes cafeteros que hace parte integrante del Acuerdo, reza así:

“DECLARACIÓN DE COLOMBIA, PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA

Colombia y Perú podrán continuar aplicando las medidas listadas a continuación, incluyendo sus modificaciones y reglamentaciones, siempre y cuando dichas modificaciones y reglamentaciones no creen condiciones discriminatorias o más restrictivas al comercio de las ya existentes. Salvo disposición en contrario en esta Declaración, 10 años después de la entrada en vigor de este Acuerdo, se revisará la necesidad de mantener estas medidas.

³⁷ El Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural, Andrés Fernández, remitió el 25 de enero de 2012 una comunicación al Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Luis Guillermo Plata, en la cual manifestaba:

“Debo manifestarle nuestra intranquilidad el texto legal sea previamente concertado al interior del Gobierno y con la FNC, y que cumpla como mínimo, con los cuatro parámetros que incluimos a continuación:

El texto acordado debe ser explícito respecto de las excepciones aplicables a la prohibición de los gravámenes de exportación y de las derogaciones del Trato Nacional relativas al control de calidad, todo lo cual debe estar integrado al Capítulo de Acceso a Mercados del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. El texto debe incluir con claridad que las excepciones y derogaciones se aplican a las normas legales vigentes y a sus futuros desarrollos, sin limitación alguna. El texto debe excluir la posibilidad de revisión legal o procedimental de cualquier tipo hacia el futuro, con fecha o sin ella. Se debe evitar hacer uso de la fórmula legal tipo “declaración” para impedir su connotación unilateral. En caso contrario, como sugiere la FNC, deberá incluir explícitamente a todas las Partes, Colombia, la Unión Europea y Perú”

Posteriormente, el 16 de febrero de 2010, el Ministro de Hacienda y Crédito Público, Oscar Iván Zuluaga, y el Ministro de Agricultura, le remitieron conjuntamente una nueva comunicación al Ministro de Comercio, en la cual le reiteraron lo siguiente:

“Una vez finalizada la última reunión del Comité Nacional de Cafeteros, en la que discutimos en detalle el estado actual de las negociaciones con la Unión Europea, quedó claro que se presentan algunos riesgos en la negociación que podrían afectar adversamente la política cafetera nacional que no podemos desestimar. A pesar de que todos los miembros de dicho Comité compartimos esta percepción general, se evidenció que la valoración de dichos riesgos no es uniforme entre las distintas entidades de Gobierno, ni entre éstas y el gremio cafetero. Por esta razón, con el ánimo constructivo de unificar criterios antes de la próxima ronda de negociaciones en Bruselas, la Oficina Asesora del Gobierno en Asuntos Cafeteros, en cumplimiento de la instrucción impartida por el Comité Nacional de Cafeteros reunido el 10 de febrero pasado, promovió una reunión técnica entre las entidades representantes del Gobierno en este Comité y la Federación Nacional de Cafeteros y sus asesores externos en materia de negociaciones internacionales, la cual se realizó el 15 de febrero en las oficinas del gremio cafetero.

Si bien se encuentran sobre la mesa redacciones alternativas que han sido presentadas tanto por Colombia como por su contraparte, la Unión Europea, cada una de ellas conduce a escenarios de riesgo jurídico de diverso tenor, que como rectores de la política cafetera nacional, debemos prevenir. Este es el momento entonces de hacer uso del principio negociador según el cual “nada está acordado hasta que todo esté acordado” para incluso retirar de la mesa propuestas que han sido presentadas por nuestro país que no garantizan la sostenibilidad de los instrumentos de política cafetera en el mediano o en el largo plazo.

Después de evaluados los riesgos mencionados, el equipo de trabajo en cuestión consensuó que el único texto que preserva los principales instrumentos de la política cafetera, que deben ser soberanos y permanecer flexibles para asegurar la sostenibilidad futura del Fondo Nacional del Café y el control de calidad de nuestro grano, es el que se transcribe a continuación:

“DECLARACIÓN DE COLOMBIA, PERU Y LA UE Y SUS ESTADOS MIEMBROS

Nada en el presente Acuerdo será interpretado en el sentido de impedir que Colombia y Perú continúen aplicando las siguientes medidas listadas a continuación, incluyendo sus modificaciones y reglamentaciones:

(a) controles sobre la exportación de café, de conformidad con la Ley No. 9 del 17 de enero de 1991, y contribución requerida sobre la exportación de café, de conformidad con la Ley 101 de 1993, [...]”

Todos los elementos de la propuesta arriba descrita están hoy contenidos en el texto objeto de negociación. Por esta razón, se trata de una propuesta realista y factible de lograr, tal como ha sucedido en negociaciones comerciales anteriores de Colombia. Para preservar el efecto jurídico integral de la propuesta, es indispensable que la Unión Europea acepte cada uno de los elementos que la componen, y además que esta Declaración sea parte integral del Acuerdo a través de su respectiva inclusión en los Capítulos de Disposiciones Finales y Aspectos Institucionales, y sea argollado como parte integral del cuerpo del Tratado. Esta redacción es una línea roja por ser un texto que concilia, con la máxima flexibilidad a la cual el país puede llegar en este tema, la realidad del estado actual de las negociaciones con la Unión Europea. Como miembros del Gobierno del Presidente Alvaro Uribe, todos debemos contribuir al cierre de las negociaciones comerciales con la Unión Europea. Pero no podemos permitir que este tema sea tratado a última hora, ni que sea moneda de cambio en el paquete de cierre, pues ello podría lesionar los intereses de la política cafetera que es por definición de interés nacional. En este sentido, la línea de trabajo que proponemos los demás representantes del Gobierno ante el Comité Nacional de Cafeteros, es que el equipo negociador tenga como objetivo en la próxima ronda lograr la aprobación de la redacción propuesta. Cualquier movimiento debe contar con la debida consulta y concertación previa”.

COLOMBIA:

(a) los controles de calidad sobre la exportación de café, de conformidad con el artículo 23 de la Ley 9 del 17 de enero de 1991, y la contribución a cargo de los productores de café sobre la exportación del café, de conformidad con el capítulo V de la Ley 101 del 23 de diciembre de 1993, incluidas modificaciones que no tengan un efecto significativo sobre el comercio.”

Al realizar un análisis del texto, la Oficina Jurídica del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en abril de 2010 consignó algunas preocupaciones:

“La primera de ellas es la interpretación que Europa les da a estas medidas, pues de entrada son calificadas como prácticas restrictivas.

El segundo punto tiene que ver con el hecho, de que si bien Colombia puede seguir aplicando sus normas en materia cafetera y puede modificarlas, con la redacción acordada prácticamente definió un piso de maniobra en su política, el cual es la normatividad existente. En efecto, la redacción establece que las modificaciones o reglamentaciones a las normas no pueden ser discriminatorias, ni más restrictivas al comercio de las ya existentes. Lo que significa que cualquier intento de modificación a lo que hoy existe puede terminar sometiendo al país a mecanismos de solución de controversias. Es decir, al generar un piso prácticamente se maniató la política cafetera en estas materias.

El tercer punto tiene que ver con la expresión contenida en el literal a) que establece lo siguiente: “incluidas modificaciones que no tengan un efecto significativo sobre el comercio.” Esta limitación incluida la facultad de modificar las normas genera un vacío interpretativo importante, porque incluye un nuevo criterio al ejercicio de la facultad modificatoria en materia cafetera, ya que no solo se aplica lo establecido en el chapeau de la Declaración, sino que introduce una nueva limitante, ya que cualquier modificación no solo no puede ser más restrictiva a lo existente, sino que la misma no tenga un efecto significativo del comercio.

Finalmente, las partes acordaron que las excepciones listadas como las relativas a la materia cafetera se mantendrán por 10 años al cabo de los cuales se va a estudiar la necesidad de mantenerlas. Esto genera muchas dudas como: ¿quién las va a estudiar?, ¿quién define si son necesarias o no?, ¿qué pasa si no hay acuerdo, se acude a los mecanismos de solución de diferencias etc.?

Todo esto lleva a pensar que en 10 años, Colombia va a enfrentar la posibilidad de que su política en materia de café tenga que desaparecer por el Acuerdo y el mecanismo de revisión”.

A mediados de abril de 2011, la Oficina Asesora Jurídica del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, emitió un concepto formal en la misma dirección:

“Consideramos importante resaltar el sentido de las disposiciones que se encuentran en el marco de la Declaración Conjunta, para así delimitar su ámbito en el tema cafetero. El artículo 23 de la ley 9 de 1991, reza lo siguiente:

“Artículo 23. El Comité Nacional de Cafeteros dictará las medidas conducentes a garantizar la calidad de café de exportación, que serán observadas por la Federación Nacional de Cafeteros y por los exportadores privados. La Federación vigilará el cumplimiento de estas medidas y sus decisiones serán apelables ante el Comité Nacional de Cafeteros”.

Esta medida, realizando una interpretación literal de la norma, se encuentra orientada básicamente a garantizar la calidad de café tipo exportación, con el fin de lograr que sea de la mejor calidad posible; sin embargo, si esta medida no es tenida en cuenta dentro del contexto de una política de comercio orientada a superar los retos de la globalización, podría llegar a ser considerada como una práctica restrictiva al comercio.

En segundo lugar, en el Capítulo V de la Ley 223 de 1993, que se refiere a las contribuciones parafiscales agropecuarias y pesqueras, esta es una medida adoptada en el marco de la Ley General de Desarrollo Agropecuario y Pesquero, cuyo propósito general se encuentra en el Artículo 1 de la misma, y dispone lo siguiente:

ARTICULO 1° PROPOSITO DE ESTA LEY. Esta ley desarrolla los artículos 64, 65 y 66 de la Constitución Nacional. En tal virtud se fundamenta en los siguientes propósitos que deben ser considerados en la interpretación de sus disposiciones, con miras a proteger el desarrollo de las actividades agropecuarias y pesqueras, y promover el mejoramiento del ingreso y calidad de vida de los productores rurales: (...)

2. Adecuar el sector agropecuario y pesquero a la internacionalización de la economía, sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional. 4. Elevar la eficiencia y la competitividad de los productos agrícolas, pecuarios y pesqueros mediante la creación de condiciones especiales (...).

5. Impulsar la modernización de la comercialización agropecuaria y pesquera. (...)

8. Favorecer el desarrollo tecnológico del agro, al igual que la prestación de la asistencia técnica a los pequeños productores, conforme a los procesos de descentralización y participación.

9. Determinar las condiciones de funcionamiento de las cuotas y contribuciones parafiscales para el sector agropecuario y pesquero.

De acuerdo con lo anterior, haciendo una interpretación de la ley y en consecuencia del referido Capítulo V de la Declaración, con la imposición de tales pagos parafiscales no se busca más que lograr la estabilidad y competitividad del sector agropecuario y pesquero y, para el caso particular de gremio cafetero, como producto de exportación por excelencia.

Ahora bien, teniendo el sentido de las regulaciones claro, consideramos pertinente delimitar la definición del concepto “Prácticas restrictivas al Comercio”, las cuales según la Organización de las Naciones Unidas son los “Actos o comportamientos de ciertos agentes económicos que por medio del abuso o adquisición de una posición dominante de mercado, limite el acceso de los competidores o restringe la competencia, provocando un efecto adverso en el comercio internacional, particularmente el de los países en desarrollo, y en el desarrollo económico de estos países o que se pueden llevar a cabo por medio de acuerdos formales, informales, escritos o verbales, o por convenios entre agentes económicos que tengan el mismo efecto.

Siendo así las cosas, en principio las regulaciones a las que se hace referencia en la Declaración, no deberían ser tenidas como prácticas restrictivas del comercio, sin embargo, del texto de la Declaración no se deduce lo mismo, ya que de entrada la Unión Europea toma las normas en materia cafetera como prácticas restrictivas al comercio y Colombia lo asume al aceptar tal redacción en las negociaciones, lo cual a la hora de interpretar el texto podría ser un obstáculo para la aplicación de otros artículos del mismo, como es el referente a las excepciones en el comercio de mercancías.

Además , la posibilidad en el cambio de la política y por ende de la regulación en materia cafetera, ya no se podrá hacer de forma totalmente espontánea sino que deberá partir de los pactado en esta Declaración, en cuanto en el texto de la misma, se indica que estas podrán ser modificadas y reglamentadas siempre que las mismas “no crean condiciones discriminatorias o más restrictivas al comercio”, lo que una vez más pone en evidencia que las disposiciones incluidas en la Declaración se tienen como restrictivas al comercio.

Por último, en cuanto a las regulaciones en materia cafetera incluida en el texto de la Declaración Conjunta en el Literal A, estas podrán ser aplicadas y modificadas, siempre que: “no tengan un acceso significativo sobre el comercio”, lo cual, tal y como lo indicó esta oficina en concepto anterior, es un criterio más que deberá ser interpretada al arbitrio de las partes y especialmente por parte de Colombia en ejercicio de la facultad que tiene para modificar las regulaciones en este campo.

Además de lo relativo a la aplicación y modificación de las regulaciones mencionadas en la Declaración, se estipuló un término perentorio después del cual deberá revisarse la necesidad de mantener las medidas adoptadas por esta disposición, lo cual también causa una gran inquietud ya que del texto no se pueden derivar las condiciones en que será realizada tal revisión y los términos de referencia que serán utilizados para el desarrollo de la misma en pro de identificar la necesidad de seguir manteniendo las disposiciones a las que hemos hecho referencia.

Vemos así cómo, más que claridad para el sector, esta Declaración desde nuestro concepto deja un gran vacío, ya que la aplicación de la misma será determinada por la interpretación que del texto realicen las partes, lo cual (...) podría no tener ningún efecto teniendo en cuenta la naturaleza y el ánimo de las regulaciones incluidas; sin embargo, la sensación general revisando el desarrollo de las negociaciones es que las inquietudes plasmadas en esta última parte, deben constituir una preocupación real para el sector cafetero”.

De todo lo anterior se colige que será necesario evaluar las implicaciones reales y prácticas de la Declaración en materia cafetera, que hace parte del articulado del Acuerdo de Asociación, con lo cual deberá ser examinado por el Congreso Nacional para lo de su competencia constitucional, y de manera automática, por la Corte Constitucional como parte del examen de exequibilidad del Acuerdo de Asociación con los europeos, instancias a las que le corresponde aprobarla y definir su eventual aplicación práctica.

De análoga manera, le corresponde al Gobierno Nacional evaluar las implicaciones de esta Declaración, de manera conjunta con la institucionalidad cafetera, que se podría ver afectada por las limitaciones que le impone, en el tiempo, a la contribución cafetera que nutre el Fondo Nacional del Café al cual se encuentran asociadas unas 560.000 familias productoras.

2. Negociación de la cadena láctea

La negociación entre la Unión Europea y Colombia en lácteos fue uno de los temas más contenciosos de todos, asunto que incluso llegó a las más altas esferas gubernamentales. La negociación en lácteos, adelantada en el marco del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, se puede visualizar en tres etapas distintas.

La primera va desde el inicio de la negociación hasta mediados del mes de febrero de 2010, etapa en la cual todas las instancias técnicas y políticas mantenían una posición firme y única en torno del mantenimiento de la protección del sector en la negociación. El meollo de la problemática de la negociación en la cadena láctea tenía que ver, por un lado, con la solicitud europea encaminada hacia la eliminación del Sistema Andino de Franjas de Precios, SAFF, para la leche en polvo y quesos, así como la eliminación de la protección arancelaria para los lactosueros, y por otro lado, con la adopción de contingentes con arancel intracuota cero para algunas líneas de leche en polvo, lactosueros y leche condensada. Con relación a lo primero, el 8 de febrero de 2010, pocas semanas antes de la última ronda realizada en Bruselas a finales de ese mes, se había acordado a nivel ministerial mantener la protección del componente variable del SAFF, lo cual se convalidó en la instancia presidencial en el Consejo Superior de Comercio Exterior (CSCE) realizado el mismo día en el Palacio de Nariño, sede presidencial en Bogotá.

La segunda etapa se desarrolló en las horas finales de la negociación en la última ronda realizada en Bruselas el primero de marzo de 2010. El Gobierno optó por ceder, innecesariamente³⁸, a la pretensión de la Unión Europea de eliminar la protección para la leche en polvo, los quesos semiduros, maduros y los

³⁸ La historia reciente ha demostrado que haber cedido a la pretensión europea en lácteos fue, además de equivocada, innecesaria. Esta solicitud se presentó como una exigencia en el paquete final para poder cerrar de la misma manera que se hizo en el Acuerdo de Asociación con los centroamericanos. La diferencia es que los países de Centroamérica solo eliminarán los aranceles para algunos productos lácteos (leche evaporada y condensada) y otorgarán contingentes limitados libres de aranceles para leche en polvo y quesos. Estos contingentes corresponden al volumen de comercio actual y crecerán cada año, con lo cual mantuvo la protección para los productos más sensibles de la cadena láctea centroamericana. Colombia cedió a las pretensiones europeas en lácteos para facilitar el cierre de la negociación en el sector automotriz, con lo cual favoreció a esta industria con mayores plazos de desgravación, en detrimento de la cadena láctea en agricultura, cuyo tratamiento hubiera podido ser similar al negociado por Centroamérica, con la debida protección arancelaria para los productos más sensibles.

lactosueros, sin tener en cuenta las instrucciones emanadas del CSCE, y sin pasar por el tamiz de la concertación previa con el sector privado afectado, como había sido la costumbre durante los últimos 8 años. Como resultado de las consultas adelantadas al más alto nivel, el Presidente Alvaro Uribe manifestó, desde Montevideo en Uruguay donde se encontraba en misión oficial, que en la medida que el Ministro de Agricultura y Desarrollo y su equipo negociador no estaban de acuerdo con el arreglo en lácteos, se debía cerrar todo lo demás y dejar la propuesta para consulta, “*ad referendum de los privados*”. En las declaraciones iniciales del primero de marzo de 2010, el Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, Andrés Fernández, dejó constancia de que “*el acuerdo en lácteos no era balanceado*”.

A partir de entonces, se inició la tercera fase, durante la cual pasaron los meses hasta mayo de 2010, periodo en el cual el Presidente Uribe estuvo en contacto directo con las autoridades de la Comisión Europea, incluida la Vicepresidencia española, con las cuales logró extender la salvaguardia agrícola dos años; consiguió, además, recursos de cooperación y definió directamente la hoja de ruta de la revisión de lo negociado³⁹. En efecto, Colombia y la Unión Europea firmaron al más alto nivel una Declaración conjunta en lácteos en mayo 19 de 2010 (véase el anexo 5) según la cual durante la implementación del Acuerdo de Asociación, se monitoreará el impacto de las disposiciones del mismo para el desarrollo del sector lácteo, con miras a adoptar las medidas y ajustes apropiados en caso de ser necesario. La Unión Europea ha intentado enmendar sus exigencias con programas y recursos de cooperación a favor de Colombia, que posiblemente serán insuficientes para enfrentar la competencia generada por el Acuerdo Comercial.

Es fundamental que esta Declaración sea incorporada al articulado del Acuerdo por el Congreso Nacional y el Parlamento Europeo, con lo cual puede ser exigible y se garantiza su aplicación práctica. De lo contrario, podría quedar en el cajón del olvido, “para que coja polvo y no haga ruido”. De manera complementaria, se definieron a nivel presidencial compromisos concretos en cooperación por parte de España y de la Comisión Europea para incrementar la competitividad y apoyar a los pequeños y medianos productores del sector lácteo, por valor de 30 millones de euros y 8 millones de euros, respectivamente. A estas medidas se sumó el diseño de un documento CONPES en el cual se especifica la situación actual del sector, se fija una hoja de ruta y se asignan recursos para dar impulso y respaldo a la competitividad y la reconversión productiva de esta importante actividad económica y social.

El Presidente de la República, Álvaro Uribe Vélez, envió un mensaje a los productores lácteos de Colombia, luego de la suscripción del Acuerdo de Comercio con la Unión Europea en la ciudad de Madrid, España, el 19 de mayo de 2010:

“Sobre un sector tan importante para Colombia como el sector lácteo, sector sensible, hago el siguiente resumen: En esta declaración conjunta, obligatoria, la Unión Europea ha comprometido un apoyo de 30 millones de euros al sector lácteo colombiano en el periodo de siete años.

En esta declaración, la Unión Europea se ha comprometido a dar apoyos para que el sector lácteo pueda acceder al mercado europeo, pueda cumplir con los estándares sanitarios y fitosanitarios del mercado europeo. En esta declaración la Unión Europea se ha obligado a introducir conjuntamente con Colombia los ajustes que llegaren a necesitarse, de darse dificultades en el sector lácteo, en cualquier momento posterior al tercer año de aplicación del acuerdo.

Esa es la cláusula que estuvimos trabajando. Adicionalmente a esto, el Gobierno de España se compromete también con apoyo de cooperación económica al sector lácteo colombiano. Internamente hemos tomado las siguientes medidas: para que a Colombia no lleguen leches y lactosueros envejecidos, las leches y lactosueros que importe nuestro país de cualquier origen, al momento de llegar a Colombia deben tener no menos de un año de

³⁹ Es ciertamente inusual que el Jefe de Estado de un país se involucre directamente con los tecnicismos de una negociación comercial. En el caso de la negociación láctea con los europeos, no había opción distinta, dado el *impasse* generado por las concesiones realizadas en la última ronda de negociaciones realizada en febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas, Bélgica. La intervención presidencial fue, por cierto, muy efectiva, pues la Comisión Europea flexibilizó sus imposturas en lácteos y ofreció, además, ayuda financiera al sector para que mejore su competitividad internacional. Igual ocurrió con España.

vigencia. También, el Ministerio de Agricultura está reglamentando los mínimos de proteínas que deben tener los lactosueros.

Y el próximo lunes 24 de mayo, el Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) adoptará el documento que obliga al Gobierno de Colombia a darle apoyo al sector lácteo. Quiero hacer llegar ese mensaje a los 400 mil lecheros de Colombia, a las 400 mil familias productoras de leche de Colombia.

Pero también hacerles una invitación: hay que pensar en modernizarse y en industrializarse. En estos años de Gobierno hemos pasado de producir en Colombia 12 millones de litros de leche al día, a producir entre 17 y 18 millones de litros que hoy produce nuestra Patria, por día. Pero tenemos poca industrialización, se procesa apenas la mitad de la leche.

Es la hora, aprovechando este momento en el cual Colombia tiene prestigio como destino de inversión en todo el mundo, para que nuestra industria láctea se asocie con el capital internacional e instale en Colombia cuantas plantas se requieran para poder industrializar el ciento por ciento de la leche de Colombia, y para poder internacionalizar nuestro producto lácteo”.

La esencia de la negociación final en este sector se incluye en el cronograma de desgravación de la cadena láctea (véase el cuadro 4), que incluye los aranceles base, la desgravación, los contingentes y las salvaguardias y plazos extendidos acordados directamente por el Presidente Uribe, que ciertamente mejoraron a favor de Colombia el perfil final de la negociación:

CUADRO 4
CRONOGRAMA DE LA DESGRAVACIÓN DE LA CADENA LÁCTEA.
OFERTA DE COLOMBIA A LA UE 25 MARZO 2010

Productos del sector lácteo	Arancel base	Categoría de desgravación
Leche líquida y crema		E
Lácteos leche en polvo TRQ1	98%	TRQ(LP1): 4.000 Ton Arancel Extra TRQ: 98% que se desgrava en 15 años TC TRQ (LP1): 10% simple AD TRQ (LP1): Primer llegado primer servido TRQ (LP1) compartido de 4.000 Ton para las subpartidas 04021010, 04021090, 04022111, 04022119, 04022191, 04022199 AI: 0% Aplica salvaguardia durante 17 años
Lácteos leche en polvo TRQ2	98%	TRQ(LP2): 500 Ton Arancel Extra TRQ: 98% que se desgrava en 5 años TC TRQ (LP2): 10% simple AD TRQ (LP2): Primer llegado primer servido TRQ (LP2) compartido de 500 Ton para las subpartidas 04022911, 04022919, 04022991, 04022999, 04029110, 04029190, 04029990 AI: 0% Aplica salvaguardia durante 12 años
Leche condensada	50%	TRQ(Lc): 100 Ton TC TRQ (Lc): 5% simple AD TRQ (Lc): Primer llegado primer servido AI: 50% que se desgrava en 5 años a partir del año 3 Arancel Extra TRQ: NMF Subpartida 04029910

(continúa)

Cuadro 4 (conclusión)

Productos del sector lácteo	Arancel base	Categoría de desgravación
Yogur y demás leches ácidas	20%	TRQ(Yogur): 100 Ton TC TRQ (Yg): 5% simple AD TRQ (Yg): Primer llegado primer servido AI: 0% Arancel Extra TRQ: NMF Subpartida 04031000. Demás leches ácidas : Preferencia del 20% que inicia el primer día del año 4 de vigencia del Acuerdo Subpartidas 04039010 y 04039090 TRQ(Ls): 2.500 Ton Arancel Extra TRQ: 94% que se desgrava en 3 años
Lactosueros	94%	TC TRQ (Ls): 10% AD TRQ (Ls): Primer llegado primer servido AI: 0% TRQ(Ls) compartido de 2.500 ton para las subpartidas 04041010, 04041090, 04049000 Aplica salvaguardia durante 12 años
Mantequilla y pastas para untar		E
Queso fresco sin madurar		E
Queso de otro tipo		TRQ(Q1): 2.310 Ton compartido para las subpartidas 04062000, 04063000, 04064000, 04069040, 04069050, 04069060,04069090 AI:0% Arancel Extra TRQ: 20% que se desgrava en 15 años para las subpartidas 04062000 y 04064000 Arancel Extra TRQ: 52% que se desgrava en 15 años para las subpartidas 04063000, 04069040, 04069050, 04069060,04069090 TC TRQ (Q1): 10% simple AD TRQ (Q1): Primer llegado primer servido Aplica salvaguardia durante 17 años
Formulas lácteas (leche maternizada y demás)		TRQ(LM): 1.100 Ton AI: 0% TC TRQ (LM): 10% simple AD TRQ (LM): Primer llegado primer servido Arancel Extra TRQ: Desgravación en 15 años TRQ(LM) compartido para las subpartidas 19011010, 19011091, 19011099

Fuente: MADR.

III. Medidas sanitarias y fitosanitarias

A. Objetivo básico de las MSF

El propósito fundamental de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) tiene que ver, por un lado, con el Nivel Adecuado de Protección (NAP) establecido por un país para proteger la salud de las personas, los animales y las plantas; y por el otro, con el estatus sanitario frente a una condición sanitaria, el cual es, o debe ser, mantenido, mejorado y protegido por las autoridades competentes. Las dos condiciones anteriores se traducen en distintas herramientas, que siempre y cuando se encuentren en armonía con las directrices internacionales del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (AMSF) y las tres hermanas (*Codex Alimentarius*, OIE y CIPF), constituyen la garantía plena en materia sanitaria, inocuidad y sanidad animal y vegetal. Además, permiten evitar trabas injustificadas al comercio internacional.

La implementación de las MSF obedece al desarrollo y cumplimiento de tres elementos fundamentales, a saber: Normas Sanitarias (MSF), Gestión del Riesgo y Procesos de Admisibilidad Sanitaria.

Las **Normas Sanitarias (MSF)** se desarrollan para establecer los requisitos sanitarios que deben cumplir productos relacionados con la cadena agropecuaria (animales, plantas, aditivos, alimentos y materias primas o insumos que intervienen en la cadena agroalimentaria) y los sistemas de producción y procesamiento en la cadena alimentaria “*de la granja a la mesa*”. Es así como los procesos, procedimientos, controles, inspecciones, pruebas, entre otros, deben ser desarrollados por las autoridades sanitarias para garantizar que las normas se cumplen a fin de mejorar el estatus sanitario y garantizar o preservar el NAP.

Es importante tener en cuenta que las MSF se establecen con base en evidencia científica, en los factores de riesgo y en las directrices internacionales de los organismos de referencia mencionados antes, para lo cual se utiliza toda la información proveniente de investigaciones que permitan el desarrollo de Evaluaciones de Riesgo.

La **gestión del riesgo** es parte fundamental de las acciones requeridas para el control o la prevención sanitaria, la cual comprende, en primer lugar, los actores de la cadena agroalimentaria (productores, transportadores, procesadores, etc.) en lo referente a sus sistemas productivos. Por ejemplo, relacionado con la implementación del Sistema HACCP, Buenas Prácticas Veterinarias, vacunación contra enfermedades, medidas de mitigación de plagas, controles de proceso y de producción, sistemas de frío, uso, prohibición de tecnologías, de sustancias y prácticas, entre otras. En segundo lugar, actividades que deben realizar las autoridades sanitarias donde se encuentran la inspección sanitaria; la vigilancia epidemiológica; el control, o sea la capacidad de la autoridad sanitaria para hacer cumplir una norma o requisito, a través de mecanismos como el decomiso, la suspensión, el cierre de establecimientos, la cuarentena, el control y restricción de movimiento de productos y la aplicación de sanciones en los casos que corresponda.

La **admisibilidad sanitaria** concierne a los procesos que desarrollan las autoridades sanitarias de cada país para permitir el acceso de productos nuevos o no al país, o la continuidad y permanencia de un flujo comercial determinado. Esto incluye, entre otras, la presentación de información técnica, la verificación in situ de las condiciones presentadas, la evaluación de los riesgos frente a la condición del NAP y del estatus sanitario del país, el cumplimiento de todas las condiciones sanitarias, controles, y garantías y demás que ofrezca el sector productivo interesado y la autoridad sanitaria del país exportador.

B. La negociación con la Unión Europea

De análoga manera que en el campo de bienes, la negociación de las MSF con la Unión Europea evidencia dos etapas fundamentales. La primera fase comprende la negociación bloque a bloque, CAN-UE, en la cual la coordinación le correspondió a Colombia en cabeza del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, que organizó un equipo negociador con las autoridades sanitarias y el DNP, que se denominó el dream team. Es forzoso reconocer que del lado europeo, las funcionarias y negociadoras de la autoridad sanitaria del Viejo Continente (DG SANCO⁴⁰), eran otro dream team, capaz y sumamente articulado y experimentado.

La segunda etapa comprende el Acuerdo Multipartes entre Colombia y Perú por el lado de los andinos, y la Unión Europea por el otro, asunto que examinamos en detalle anteriormente. Cabe añadir, sin embargo, que en la negociación MSF que se dio en la primera etapa, los avances fueron insignificantes. La Unión Europea intentó imponer, por un lado, un cerrojo a los temas de nuestro interés ofensivo como regionalización, equivalencia, evaluación de riesgo, trato especial y diferenciado, y solución de diferencias, principalmente. Y por el otro, presentó inicialmente una postura muy dura y exigente en torno de sus intereses ofensivos relacionados con el ámbito, que incluía el tema contencioso de bienestar animal, además de la libre circulación, que pretendía intercambiar con un listado restrictivo de productos a los cuales se le aplicaría el Capítulo MSF, con lo cual su efectividad en materia comercial sería nula en la práctica, al menos en lo que atañe a los productos con algún tipo de riesgo sanitario, como en el sector pecuario, lácteos, frutas y hortalizas.

En esta fase, los avances fueron entonces mínimos, relacionados con los objetivos (MSF no deben ser obstáculos al comercio y colaboración relativa a la implementación del AMSF), como resultado de la postura de negociación de la Unión Europea, que rayaba, entonces, en la intransigencia, y de la forma como negociaba Ecuador, que de manera sistemática abandonaba las posiciones andinas para acercarse a la Unión Europea en busca de mayores desarrollos en el campo de la cooperación y el trato especial y diferenciado a su favor. Al pasar al esquema de negociación de multipartes, Colombia y Perú pudieron mantener una posición unificada frente al poder negociador europeo, que, como veremos, resultó en un texto negociado balanceado y de gran proyección y profundidad, que no tiene antecedentes en este campo.

⁴⁰ Acronismo de “*Directorate General for Health and Consumer Affairs of the European Union*”.

Antes de presentar los resultados finales de la negociación en MSF, es pertinente examinar uno de los asuntos más complicados de la negociación, que en ocasiones la tuvieron al borde del colapso a nivel técnico: la libre circulación y el bienestar animal mencionados anteriormente.

El objetivo de **libre circulación** solicitado para beneficio de las mercancías originarias de la Unión Europea, se deriva de la decisión del Consejo de Ministros que aprobó las Directivas de Negociación en abril 19 del 2007, entre las cuales se lee, a la letra, que: *“Los bienes originarios de la Comunidad Europea...deberán circular libremente en la Comunidad Andina desde el primer día de aplicación de todo el Acuerdo”*.

En aquel entonces, existía la presunción equivocada, que la CAN operaba como una Unión Aduanera con desarrollos regionales avanzados en MSF, que daban una impresión de armonización comercial y sanitaria, demasiado optimista, fundamentada en el Informe Final del Grupo de Trabajo, *“EVALUACION CONJUNTA UE – CAN DE LA INTEGRACION ECONOMICA REGIONAL”* del 12 de julio de 2006, que reza: *“La Decisión 515 establece el marco legal para la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias regionales aplicables al comercio intrarregional y a las importaciones de terceros países”*.

En julio de 2009, se realizó en Guayaquil, Ecuador, una reunión crucial que permitió establecer con claridad los términos de la negociación con la Unión Europea respecto de este asunto, que se erigía como el mayor obstáculo para el avance del proceso. El mayor énfasis se dio, de una parte, por solicitud de los países andinos en la manera de definir el ámbito del Capítulo, y de otra, por la solicitud de la Unión Europea de aplicar la libre circulación de productos.

El interés de los países andinos se centró en conocer la justificación y la metodología que proponía la Unión Europea para limitar al ámbito del Capítulo MSF a una lista acotada de productos, indicando que este ámbito debiera conocerse antes de acordar el Capítulo; para ello, señaló que la ambición del Capítulo y de la lista o el ámbito, estaban sujetos a la posibilidad de que los países andinos decidieran ofrecer la libre circulación a la Unión Europea, y que esto debiera ser claro en la próxima Ronda; de no ser esto posible, la Unión Europea podría cambiar o retirar la propuesta que estaría dispuesta a negociar.

Colombia manifestó que era fundamental que la Unión Europea definiera en la próxima Ronda el ámbito de aplicación del Capítulo MSF, el cual dependía de varios anexos en blanco relacionados, fundamentalmente, con los productos y los asuntos a los que no se les aplicaría dicho Capítulo. Colombia añadió, entonces, que entendía que la propuesta europea era un Acuerdo bilateral, dado que en la pasada Ronda había mencionado que las listas de productos serían diferenciadas por país andino. Ante estos planteamientos, la Unión Europea manifestó:

- Estamos ofreciendo un Acuerdo efectivo que se pueda aplicar e implementar; es ambicioso y cubre todo lo concerniente a la práctica común en materia MSF, *“lo cual permitiría avanzar de una manera más rápida, ir por la autopista y no por un camino de cabras”*.
- Las listas de productos permitían *“modular la aplicación del Acuerdo”*, sin que esto significara que no se puedan incluir más adelante otros productos que no se mencionen previamente.
- *“La Unión Europea necesita conocer si es posible un mínimo de acuerdo entre los andinos para el desarrollo e implementación de programas sanitarios; los andinos tienen un largo proceso entre ustedes, supuestamente de obligado cumplimiento, el cual está en Internet y luego dicen que sí tienen legislación comunitaria, pero que no se aplica”*, sostuvieron.
- *“Colombia nos ha dicho que este es un Acuerdo bilateral”*. Esto significaría que entonces vamos a cambiar lo que estamos ofreciendo para la implementación de este Acuerdo. *“Es necesario para la Unión Europea conocer cuáles son las condiciones con las cuales ustedes comercializan sus productos de una manera clara, díganlo. Esto es importante para la definición del Artículo 6 sobre la libre circulación”*.
- *“Si la posición de los andinos es que entre ustedes no van a tener ninguna cooperación para la implementación de programas sanitarios conjuntos, entonces el Acuerdo deberá modificarse y*

llevarse a algo general como otros Acuerdos que ustedes ya tienen y no a un acuerdo amplio como inicialmente lo hemos propuesto; de ser general existirían asuntos que no podrían definirse”.

- La Unión Europea solicitó entonces: “digan en que productos están en condiciones de cumplir con las condiciones de este Acuerdo” y reiteró que “aclaren que programas conjuntos de lucha contra enfermedades o plagas que llevan o podrían llevar a cabo”.
- En cuanto a las listas, la Unión Europea manifestó que estaría en condiciones de atender todos los productos; “digan ustedes si están en las mismas condiciones o en qué condiciones están”, reclamaba.
- La Unión Europea afirmó “digan ya si ustedes no tienen ninguna capacidad para colaborar ni para desarrollar nada conjunto entre ustedes tres, pero díganlo ya, digan NO y modificaremos el ámbito propuesto para la aplicación de este Acuerdo, será necesario modificar el texto, los anexos y propondremos entonces un alcance menor a lo inicialmente propuesto, retirando algunas partes del texto o retiraremos el texto”.
- La Unión Europea no estaba de acuerdo en una relación estrictamente bilateral; sin embargo, “si algún país puede decir que tiene dificultades para un determinado producto o situación y miraremos como podría manejarse pero den claridad sobre esto”.
- “Para la Unión Europea es esencial el Artículo 6 sobre libre circulación, para tener claro en que condición esto va a tener aplicación”.
- La Unión Europea aclaró que este Acuerdo no significaba el ingreso de productos que no cumplieran con los requisitos exigidos en la normatividad; productos que no estén en el anexo, y que ya se comercializan, pueden continuar exportándose con aplicación de los requisitos bilaterales que fueron establecidos. Era necesario aclarar además que para la conformación de las listas, se agrupaban productos que compartían condiciones similares, como por ejemplo frutas destinadas al consumo humano.
- La Unión Europea pidió que el texto debería ser aclarado puesto que, entonces, era un “texto sucio”. En la experiencia europea, “nunca hemos encontrado un texto con tantas dificultades; este texto incluye comentarios, colores, corchetes”.

Los países andinos reunidos en Guayaquil, concluyeron que era inconveniente traer a la mesa MSF el tema de la libre circulación y menos aún, que se ligara al tamaño de la lista de productos para el ámbito, cuyo intercambio era realmente entre tener o no negociación con sabor de ultimátum. En particular, se planteó en la mesa MSF, con la mayor claridad y contundencia posible, lo siguiente:

- Las diferencias de estatus sanitario y de protección entre los países nos dejarían en desventaja considerable frente a otros socios comerciales, habida cuenta que implicaría reducir nuestro estándar a los niveles mínimos, con el fin de garantizar un proceso de libre circulación a favor de las mercancías europeas.
- El nivel de implementación de las MSF es diferente —aún hoy— a pesar de disponer de algunas normativas andinas; se evidencia además, que Colombia tiene un nivel superior de cumplimiento de las mismas, frente a lo que han venido realizando Ecuador y Perú, y más aún con relación a Bolivia.
- Colombia ha establecido vigilancia sanitaria en los sitios de control de primera barrera de Colombia, conforme con la legislación correspondiente. Dado que no existe una armonización entre los países andinos, los procedimientos aplicados por estos países no están orientados a cumplir los mismos objetivos, es decir, no son equivalentes, y al no serlos, no podrían ser la base de la libre circulación de mercancías en la subregión.
- El reconocimiento y la confianza internacional con la que cuentan hoy las autoridades sanitarias de Colombia (ICA-INVIMA), resultante de su nivel de exigencia en el cumplimiento de disposiciones sanitarias, el desarrollo de procesos de inspección, vigilancia y control, el

fortalecimiento técnico y su capacidad de respuesta, no pueden ponerse en riesgo por el solo hecho que las autoridades de Ecuador y Perú, o incluso Bolivia, no cuentan con el mismo nivel de avance frente a los procesos de admisibilidad sanitaria y control de inspección sanitario, factor que podría afectar nuestra confianza y credibilidad en el contexto internacional.

- Permitir libre circulación de mercancías de terceros países, y en particular de la Unión Europea, implicaría, en primer lugar, la existencia de libre circulación de las mercancías producidas en nuestros países, lo cual, por las diferencias de NAP, estatus sanitario y de cumplimiento, no era ni es actualmente viable. En este sentido, no era posible aplicar el principio de “*trato nacional*” a un tercero cuando no existe en el propio país (en este caso en los tres países andinos). En segundo lugar, permitir la libre circulación de mercancías, forzosamente implicaría otorgar esta misma condición a otros socios comerciales, lo cual era y sigue siendo un imposible técnico.
- De acuerdo con lo establecido en la normatividad sanitaria vigente en Colombia, los interesados en importar un alimento y comercializarlo en Colombia, deben tramitar ante el INVIMA la expedición de un documento de carácter oficial denominado “Registro Sanitario”. Este documento permite realizar la trazabilidad del producto en el mercado con el fin de ejecutar adecuadamente las actividades de Inspección, Vigilancia y Control. Teniendo en cuenta lo anterior, un producto dirigido al mercado colombiano que ingrese por un puerto, aeropuerto o paso fronterizo ubicado en otro país andino, implicaría que los importadores en Colombia pudieran evadir el cumplimiento del requisito del Registro Sanitario antes mencionado, lo cual dificultaría las actividades técnicas propias del INVIMA.
- El sistema sanitario colombiano ha establecido dentro de sus políticas de control, un sistema de vigilancia epidemiológica y atención rápida frente a la posibilidad que se presente un brote de enfermedad transmitida por alimentos. Este procedimiento parte de los sitios de ingreso de estos alimentos al territorio nacional y continúa a lo largo de la cadena productiva hasta comprobar que no implica un riesgo para la salud pública nacional. Este procedimiento es eminentemente preventivo con el fin de evitar consecuencias de mayor magnitud en la comercialización de alimentos de mayor riesgo en salud pública. En caso de que Colombia permitiera ceder su soberanía relativa a las actividades de control sanitario en los sitios de ingreso de alimentos o fronteras correspondientes a otros países, el país no tendría forma de conocer la información sanitaria necesaria para desarrollar un correcto seguimiento y control epidemiológico a los productos sospechosos de riesgo sanitario.
- Poner en igualdad de condiciones a los tres países implicaría la disponibilidad de recursos importantes inmediatos para realizar los ajustes necesarios, asunto que parece más utopía, que realidad.

La postura, clara y firme de los países andinos, finalmente permitió diluir este asunto en el marco del Acuerdo Multipartes entre Colombia y Perú y la Unión Europea, a la siguiente redacción, con la cual se conjuró uno de los principales peligros de la negociación: “*los países andinos permitirán que las mercancías originarias de la Unión Europea se beneficien de los procedimientos armonizados y los requisitos aplicables al comercio. El Comité MSF examinará la aplicación de este párrafo*”.

Esta redacción rebajó considerablemente el nivel de ambición europea en el último momento, pues la realidad andina, como se mencionó anteriormente, es que no existe armonización regulatoria entre los países miembros de la CAN que garantice el cumplimiento, mantenimiento y mejoramiento del nivel de protección, ni del estatus sanitario a nivel regional.

La negociación en torno de las exigencias de la Unión Europea relativas al **bienestar animal** fue compleja y difícil, pues existía el temor, fundamentado, que pudiera utilizar este tipo de asuntos como una barrera injustificada al comercio, prevención que era compartida por el equipo negociador y el sector privado por igual.

En las discusiones realizadas en el marco del Parlamento Europeo con ocasión de la finalización del Plan de Acción de Bienestar Animal 2006–2010, los Miembros acordaron que “*seguirá trabajándose*

en el propósito de exigir a los artículos importados estándares similares a los observados por sus pares europeos. Se hablaba de un nivel común básico de bienestar animal para asegurar la sana competencia entre la producción comunitaria y la extranjera.” El Plan para el 2010 dio un paso más adelante y reconoció a los animales como “seres sensibles”. Este tipo de normas, o novedosos estándares, resultan de alto riesgo para el bienestar de nuestros consumidores y la seguridad alimentaria de nuestro país, que no garantizan un mayor bienestar para los animales, como lo quieren hacer ver los europeos y varios grupos de presión y ONG.

Al final del camino, dada la resistencia de Colombia y Perú, y de los privados nacionales, la Unión Europea rebajó su ambición y convirtió sus pretensiones de carácter obligatorio y vinculante en compromisos generales de “colaboración entre las Partes en los asuntos de bienestar animal”, como lo dispone el artículo 87 relativo al ámbito, y el artículo 102 respecto de la colaboración que debe promover el sub-comité MSF en este asunto. De esta manera, los andinos ganaron espacio en la negociación en un asunto crucial, que hubiera afectado de manera grave el sector pecuario nacional.

El Capítulo MSF negociado con la Unión Europea se distingue de los demás Acuerdos Comerciales, por su compleja y detallada estructura técnica, que se asemeja al acordado entre ese bloque comercial y Chile, enfoque que define las reglas de juego aplicables a nivel bilateral en dos campos esenciales: admisibilidad sanitaria y defensa del estatus sanitario nacional. El texto acordado en MSF difiere además en forma sustancial de lo acordado con Estados Unidos (véase el anexo 4), pues incluye disposiciones detalladas sobre todos los aspectos relevantes en MSF, que van, por supuesto, más allá de los objetivos, el ámbito y la definición de un comité MSF. En esta negociación, el énfasis giró en torno de un Comité MSF con dientes, que permitiera definir las prioridades sanitarias con las autoridades de este país, algunas de ellas pendientes por años.

El Capítulo MSF negociado con la Unión Europea contiene disposiciones concretas sobre armonización de las medidas y normas MSF, aspectos claros para facilitar el comercio, definir el reconocimiento de nuestro estatus sanitario, proceder a la regionalización y a la equivalencia, con normas y procedimientos específicos para inspección de los establecimientos nacionales y verificación de información, transparencia, intercambio de información, medidas alternativas y de emergencia que no obstaculicen los flujos de comercio, con trato especial y diferenciado, cooperación técnica y un procedimiento novedoso de consultas técnicas y acceso a las disposiciones de solución de diferencias del Acuerdo, que garanticen un campo de juego nivelado en MSF. Todo lo cual constituye el acervo técnico y legal más completo negociado hasta ahora, que permitirá generar las condiciones de admisibilidad y protección sanitaria requeridas por las partes, a fin de se multipliquen, en la práctica, las oportunidades de comercio como resultado de la implementación de condiciones reales y efectivas de acceso real al comercio de bienes agropecuarios de Colombia.

IV. Impactos agregados del acuerdo comercial

La Dirección General de Política Exterior del Parlamento Europeo publicó en marzo de 2012 el estudio “*European Union: Trade Agreement with Colombia and Peru*”, que evalúa este Acuerdo Comercial como insumo para las deliberaciones que tendrán lugar en Bruselas y Estrasburgo para su aprobación, en cumplimiento de lo dispuesto por el Tratado de Lisboa. De manera general, el estudio confirma que la negociación bloque a bloque colapsó como resultado de los desencuentros al interior de la CAN. El estudio utiliza un modelo de equilibrio general computable elaborado por la Universidad de Manchester (2009), por medio del cual evalúan el impacto de este Acuerdo como porcentaje de cambio en el PIB y en el ingreso, medido de manera estática y dinámica, con una modesta o ambiciosa liberalización, cuyos resultados se presentan en el cuadro 5.

Los cambios del PIB en los escenarios mencionados son modestos pero positivos para los países andinos. En el caso de Colombia, fluctúa entre 0.2% y 0.5%. En cuanto a los andinos, se destacan las ganancias de Colombia en ingresos, que varían entre 394 millones de euros y 1.229 millones de euros, dependiendo de si la liberalización comercial es modesta o ambiciosa. Es posible que una cifra en la mitad sea la más adecuada, pues como vimos la liberalización en carne de bovino, banano y azúcar fue parcial. En materia de ingresos, la Unión Europea se beneficia con cifras que van de 1.043 millones de euros a 2.754 millones de euros; el impacto en el PIB es nulo, resultado entendible por la diferencia de tamaño entre la economía europea y las andinas, incluso si son consideradas en forma agregada.

CUADRO 5
RESULTADOS DEL MODELO GTAP

País	Efectos estáticos de corto plazo				Efectos dinámicos de largo plazo			
	Liberalización modesta		Liberalización ambiciosa		Liberalización modesta		Liberalización ambiciosa	
	Cambio PIB (%)	Efecto ingreso (Emn)	Cambio PIB (%)	Efecto ingreso (Emn)	Cambio PIB (%)	Efecto ingreso (Emn)	Cambio PIB (%)	Efecto ingreso (Emn)
EU27	0,0	1 043	0,0	2 754	0,0	1 571	0,0	4 005
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,5	100	1,0	195	1,1	222	2,1	406
Colombia	0,2	394	0,6	1 229	0,5	1 034	1,3	2 761
Ecuador	1,2	551	1,2	541	1,8	834	1,9	868
Perú	0,2	277	0,3	436	0,5	696	0,7	940

Fuente: CEPR and Manchester University (2009).

Cuando se examina el sector agropecuario, para la Unión Europea los cambios en producción son negativos (-1,1%), pero favorables (6,2%) en valor agregado. Para Colombia, el Acuerdo Comercial con la Unión Europea presenta una caída en la producción del sector de 1,5%, particularmente en granos (-4,5%) y otros productos agropecuarios (-5,1%), mientras el subsector de frutas y hortalizas es el ganador por excelencia, donde el banano juega un papel preponderante; la ganancia es de 11,1% en producción. En los cambios en valor agregado, Colombia presenta un avance de 19,8%, por los aumentos en minería (5,9%), productos primarios del agro (3,9% referidos a flores, etanol y palma de aceite), bebidas, productos procesados y tabaco (3,4%) y frutas y vegetales (2,9%).

CUADRO 6
CAMBIOS SECTORIALES DE PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO DE BIENES AGROPECUARIOS
(En porcentajes)

Sector	EU27		Colombia		Perú	
	Cambios sectoriales (%)	Participación en el valor agregado	Cambios sectoriales (%)	Participación en el valor agregado	Cambios sectoriales (%)	Participación en el valor agregado
Cereales	0,2	0,2	-4,5	0,8	0,2	1,8
Hortalizas, frutas y frutos secos	-1,5	0,5	11,1	2,9	0,7	2,1
Otros alimentos primarios	0,1	0,9	-1,5	3,9	0,5	2,8
Otros agricultura	0,2	0,6	-5,1	1,8	0,3	3,0
Forestales	0,01	0,2	-1,0	0,3	0,02	0,7
Pesca	0,002	0,2	-0,05	0,8	0,09	2,7
Minería	-0,2	0,7	0,4	5,9	0,5	3,9
Productos procesados, bebidas, tabaco	0,07	2,9	-0,8	3,4	0,6	7,4
Total	-1,1	6,2	-1,5	19,8	2,9	24,4

Fuente: Adapted from CEPR and Manchester University (2009).

Perú presenta mejoras de 2,9% en producción y de 24,4% en valor agregado, como consecuencia de los aportes de bebidas, alimentos procesados y tabaco (7,4%), minería (3,9%) y productos primarios del agro (2,8%), principalmente. En ambos países, Colombia y Perú, se nota claramente el peso específico que la minería tiene en la economía⁴¹, y por tanto, en los resultados de la aplicación del modelo de valoración de bienestar.

Desde el punto de vista práctico, el Acuerdo Comercial con la Unión Europea genera certidumbre jurídica y consolida las preferencias del SGP-Plus, con lo cual los productos beneficiados mantendrán,

⁴¹ Estos resultados referidos a minería pueden ser considerados irrelevantes pues, por lo general, las exportaciones de minerales o hidrocarburos no dependen de la negociación de acuerdos de comercio.

durante la vida del Acuerdo, las ventajas comerciales allí contempladas. Para Colombia, los resultados concretos más importantes tienen que ver con la negociación de banano, que generará impactos de consideración desde el momento mismo en que el Acuerdo entre en vigor; para las otras frutas y hortalizas, la combinación de acceso y admisibilidad sanitaria pone a Colombia en pie de igualdad con Chile en un sector que luce promisorio en el mediano y largo plazo. Para los productos de azúcar y con azúcar, que el mercado europeo presenta oportunidades de la mayor importancia, que en el mediano y largo plazo pueden incorporar los biocombustibles derivados de la caña de azúcar y de la palma de aceite, sectores que también son ganadores en este importante mercado.

De acuerdo con los cálculos del Departamento Nacional de Planeación de Colombia, citados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo⁴², el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea puede generar “un incremento del PIB real de 0,46%; las exportaciones e importaciones podrían crecer 0,71% y 1,73%, respectivamente. Adicionalmente, la remuneración del trabajo calificado se incrementaría en 0,25% y en el no calificado en 0,53%”.

Las grandes incógnitas y preocupaciones tienen que ver con el futuro del sector lácteo y la institucionalidad que defiende y promueve la caficultura colombiana, que tienen un horizonte de 10 años complicados como resultado de las negociaciones; en el primer caso, por los adversos resultados en acceso a mercados, y en el segundo, por la incertidumbre generada en torno del mantenimiento del andamiaje cafetero, especialmente de la contribución cafetera.

A. Análisis DOFA del acuerdo comercial con la Unión Europea

A continuación se incluyen las principales variables analizadas con el prisma del DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) referidas a la negociación en agricultura y sus resultados, que resumen las debilidades, las oportunidades, las fortalezas y amenazas resultantes de la implementación del Acuerdo Comercial negociado entre Colombia y Perú y la Unión Europea (véase el cuadro 7).

CUADRO 7
ANÁLISIS DOFA EN AGRICULTURA

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> – Concentración de la oferta exportable en pocos productos. – Concentración en las oportunidades de mercado en Estados Unidos y América Latina; falta de diversificación de mercados externos. – Economías de escala insuficientes para el grueso de los productos de exportación del agro. – Infraestructura de transporte, puertos y aeropuertos rezagada a nivel internacional. – Tasa de cambio desfavorable y elevados costos laborales. – Eliminación de la franja de precios en lácteos. 	<ul style="list-style-type: none"> – Vocación agrícola en alza. – Desarrollo de nuevas inversiones extranjeras y locales en el sector de frutas y hortalizas. – Desarrollo promisorio en biocombustibles. – Fortalecimiento de las autoridades sanitarias. – Zonas para producción agrícola con futuro promisorio. – Eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas de la Unión Europea para nuestro mercado. – Mantenimiento de la franja de precios para los productos sensibles del agro, salvo lácteos.
Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> – Importación de productos lácteos de origen europeo, que puedan desplazar a los productores nacionales. – Desmantelamiento de la institucionalidad cafetera nacional, en particular del Fondo Nacional del Café. – Indicaciones Geográficas que limiten la capacidad comercial de la agroindustria nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> – Acuerdo de banano que permite incrementar las exportaciones de banano a Europa. – Acceso adicional en frutas y hortalizas, azúcar, palma, productos con azúcar y tabaco. – Consolidación de las preferencias del SGP Plus, que vencen en diciembre de 2013. – Incremento de la inversión extranjera de origen europeo en el sector. – Cooperación europea a favor del agro, en particular del sector lácteo nacional.

Fuente: Elaboración del autor.

⁴² Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Comunicado de prensa: “Acuerdo con la Unión Europea sella el inicio de una nueva era de crecimiento para Colombia”. El ministro Sergio Díaz-Granados y el Comisario de Comercio de la Comisión Europea, Karel De Gucht, firmaron el 26 de junio de 2012 en Bruselas (Bélgica), el Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea, 26 de junio de 2012.

V. Conclusiones

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea es el más importante componente de la agenda internacional de Colombia, después del TLC con Estados Unidos. Este Acuerdo es consistente con el proceso de gradual inserción internacional de Colombia en las corrientes internacionales de comercio e inversión; constituye un aporte fundamental para complementar el mercado nacional con las oportunidades que genera un comercio con 500 millones de consumidores en Europa.

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea contribuye a consolidar la posición de Colombia en el exterior, en particular entre los inversionistas extranjeros que buscan rentabilidad, nuevas oportunidades comerciales y seguridad para sus inversiones. En general, la comunidad de negocios, local y extranjera, se encuentra esperanzada en poder aprovechar las bondades de la negociación. En agricultura, el sector de frutas y hortalizas, en particular banano, azúcar, palma y tabaco presentan proyecciones y ganancias promisorias. La negociación sanitaria permitirá, en forma gradual, hacer uso de las ganancias arancelarias en la medida que se concrete la admisibilidad sanitaria para los productos de la agricultura que dependen la aplicación de las normas correspondientes. En la parte defensiva, se mantuvieron los instrumentos de protección del agro, al igual que la eliminación de los subsidios a las exportaciones del sector en la Unión Europea, con lo cual se nivela el campo de juego en un asunto medular.

El sector lácteo y la caficultura pueden calificarse como los perdedores netos, en razón a las concesiones en materia de acceso e instrumentos de política para los cuales el país perdió, de manera considerable e innecesaria, grados de libertad y soberanía económica. En el primer caso, pese a los adversos resultados de la negociación en lácteos, la Unión Europea ha intentado enmendar sus exigencias con programas y recursos de cooperación a favor de Colombia, que posiblemente serán insuficientes para enfrentar la competencia generada por el Acuerdo Comercial. De ahí que sea necesario que la Declaración Conjunta suscrita en mayo de 2010 se incorpore al Acuerdo mismo y sea debidamente ratificada por el Parlamento Europeo y por el Congreso Nacional, a fin de que sea exigible, y se puedan ejecutar los correctivos para que la industria láctea nacional no sea afectada de manera grave por el Acuerdo de Asociación. En cuanto al café, el Acuerdo de Asociación pone en jaque la contribución cafetera, asunto que deberá ser abordado por las fuerzas económicas y políticas, porque de manera indirecta se pone en riesgo el ingreso de 560 mil familias cafeteras.

Glosario

ACP: África, el Caribe y el Pacífico (Países ACP), órgano que agrupa regionalmente a las antiguas colonias europeas.

AGCB: Acuerdo de Ginebra de Comercio de Banano.

Acuerdo MSF de la OMC: El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (“el Acuerdo MSF”) entró en vigor junto con el Acuerdo por medio del cual se estableció la Organización Mundial del Comercio el 1° de enero de 1995. Se refiere a la aplicación de reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos y control sanitario de los animales y los vegetales.

Acuerdo Multipartes: Reemplazó el Acuerdo de Asociación CAN-UE; comprende a Colombia y Perú y a la Unión Europea.

Ad Valorem: Arancel basado en un porcentaje del valor de las importaciones.

ALBA: Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, organización internacional de colaboración y complementación política y social promovida por Cuba y Venezuela a la cual pertenecen, además, Bolivia, Ecuador y Nicaragua.

AMSF: Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

Arancel Base o de Partida: Arancel o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta al inicio de la desgravación arancelaria.

Arancel Específico: Arancel que se impone por unidad o cantidad de mercancía importada.

Arancel Externo Común (AEC): Arancel adoptado por la Comunidad Andina para sus relaciones comerciales con el resto del mundo.

Arancel Intracuota: Arancel que pagará el importador que acceda al contingente arancelario con franquicia.

Arancel Extra-Cuota: Arancel que pagará el importador que acceda al mercado por fuera del contingente arancelario.

Arancel Mixto: Arancel que se impone ad valorem y además por unidad o cantidad de mercancía importada.

Ayudas Internas: Comprende cualquier medida gubernamental distorsionante del comercio que mantiene los precios domésticos con niveles superiores a los prevalecientes en el mercado internacional, e incluye políticas de apoyo o subsidio doméstico como pago directo a los productores, a los insumos, para reducir los costos de mercadeo y para compensar a los productores por las diferencias entre los precios domésticos e internacionales. Las ayudas internas también pueden ser no distorsionantes, como los fondos gubernamentales dirigidos a la investigación agropecuaria.

CAN: Comunidad Andina, Organismo Regional de cuatro países que tienen un objetivo común alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana. Está constituida actualmente por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Canastas de Desgravación: Se denominan así las distintas etapas de desgravación que tendrán los bienes industriales y agrícolas en un acuerdo comercial.

CEE: Comunidad Económica Europea. El Tratado de Maastricht cambió el nombre a Comunidad Europea (CE). También en el Tratado de Maastricht se creó oficialmente la Unión Europea, designación de uso corriente en la actualidad.

CIPF: Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. Acuerdo internacional de sanidad de las plantas, que cuenta con 177 signatarios. Su finalidad es proteger las plantas cultivadas y silvestres, previniendo la introducción y la propagación de plagas.

Codex Alimentarius: Comisión del Codex Alimentarius creada en 1963 por la FAO y la Organización Mundial de la Salud (OMS) para desarrollar normas alimentarias. Los asuntos principales del Codex son la protección de la salud de los consumidores, asegurar prácticas de comercio claras y promocionar la coordinación de todas las normas alimentarias acordadas por las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales.

Comité 133: Auténtico centro de poder y toma de decisiones de la política comercial de la Unión Europea. El Comité recibe su denominación por el artículo 133 del Tratado de Ámsterdam, que prevé la designación de un Comité por el Consejo Europeo para que asista a la Comisión Europea. El Comité 133 establece un vínculo entre la Comisión Europea y el Consejo Europeo. Cada Estado Miembro tiene un representante principal y un suplente, con poderes decisorios en materia comercial.

Contingentes arancelarios: Comprende determinadas cantidades o volúmenes de mercancías, las cuales gozan de acceso preferencial a cierto país. Los contingentes arancelarios hacen parte del acuerdo por el cual se aplica un arancel (que puede ser cero como en el caso del TLC con Estados Unidos) a una determinada cantidad de importaciones, y otro arancel denominado arancel extra cuota más elevado para las importaciones que excedan a dicho contingente.

Cuarto de al lado: En las negociaciones comerciales, se denomina el sitio donde la sociedad civil se congrega para adelantar las consultas y la información por parte de los equipos negociadores de Gobierno.

Desgravación lineal: Es el resultado de desgravar o eliminar los aranceles en un plazo determinado, de suerte que la alícuota anual aplicable es el arancel correspondiente dividido por el plazo acordado.

DOFA: Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.

Empresas Comerciales del Estado: En general, se refiere a la operación comercial con fines de intervención del mercado de empresas estatales en sectores estratégicos como el de licores o agrícolas.

Franjas de precios: Ver SAFFP.

FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. El mandato de la FAO comprende la seguridad alimentaria y el acceso a alimentos de buena calidad, mejorar la nutrición,

aumentar la productividad agrícola, elevar el nivel de vida de la población rural y contribuir al crecimiento de la economía mundial.

HACCP: Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control, adoptado por la Comisión del Codex Alimentarius. El sistema de HACCP permite identificar, con fundamentos científicos, peligros específicos y medidas para su control con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos. Es un instrumento para evaluar los peligros y establecer sistemas de control que se centran en la prevención, en lugar de basarse principalmente en el ensayo del producto final. El sistema de HACCP puede aplicarse a lo largo de toda la cadena alimentaria, desde el productor primario hasta el consumidor final; su aplicación deberá basarse en pruebas científicas de peligros para la salud humana, además de mejorar la inocuidad de los alimentos. La aplicación del sistema de HACCP ofrece ventajas significativas adicionales, pues facilita la inspección de las autoridades de reglamentación y promueve el comercio internacional al aumentar la confianza en la inocuidad de los alimentos.

ICA: Instituto Colombiano Agropecuario de Colombia.

Inocuidad: Es la condición de los alimentos que garantiza que no causaran daño al consumidor cuando se preparen y consuman de acuerdo con el uso al que se destinan.

INVIMA: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos de Colombia.

Licencias de Importación: Según la OMC, las licencias de importación se definen como el procedimiento administrativo que requiere la presentación de una solicitud u otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, por lo general la Aduana, como condición previa para efectuar la importación de mercancías.

NMF: Trato de la nación más favorecida, principio de no discriminación entre los interlocutores comerciales, pilar central de la OMC y de los TLC.

Modalidades de Doha: En las negociaciones celebradas en el marco de la Ronda de Doha, corresponde a la forma de proceder, a la reglas de juego, y a los anteproyectos elaborados para alcanzar el acuerdo final.

MSF: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Toda medida aplicada: (i) para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio de un país, de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades; (ii) para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio de un país de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos; (iii) para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio de un país de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas; o (iv) para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio de un país resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas. Las medidas sanitarias o fitosanitarias comprenden todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes, con inclusión, entre otras cosas, de: criterios relativos al producto final; procesos y métodos de producción; procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación; regímenes de cuarentena, incluidas las prescripciones pertinentes asociadas al transporte de animales o vegetales, o a los materiales necesarios para su subsistencia en el curso de tal transporte; disposiciones relativas a los métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación del riesgo pertinentes; y prescripciones en materia de embalaje y etiquetado directamente relacionadas con la inocuidad de los alimentos.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur, entidad supranacional integrada por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela (en proceso de incorporación desde el 2006). El Mercosur cuenta además con Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú como países asociados.

Modalidades de Desgravación: Se refiere a los mecanismos acordados para proceder a la desgravación total o parcial de aranceles, el cual puede realizarse mediante fórmulas generales como en la OMC, o procedimientos específicos como los usados en los TLC, que incluyen canastas, plazos de gracia, plazos de desgravación, aranceles base.

MADR: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

MCIT: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

OMC: Organización Mundial del Comercio, creada en el año 1995 como resultado de la finalización de la Ronda Uruguay (1986-1994), que se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio internacional entre los países, se resuelven las disputas internacionales y se adelantan las negociaciones multilaterales de comercio.

OIE: Organización Mundial de Sanidad Animal de 1924, que obliga a los países miembros a declarar las enfermedades de los animales que detecta en su territorio. La OIE transmite la información recibida a todos los demás países para que puedan protegerse y genera recomendaciones sobre su área de influencia.

Plazos de Gracia: Periodo de tiempo muerto en el cual no se desgravan los aranceles.

Precios de Entrada: Precios o aranceles mínimos aplicados en Europa para la importación de frutas y hortalizas, cuyos valores se actualizan periódicamente, según lo dispone el Reglamento No. 35/2012 de la Comisión Europea y normas afines. Enero 17 de 2012.

PID: Punto Inicial de Desgravación. Dada la ausencia de convergencia arancelaria de la Unión Aduanera Andina, este instrumento técnico armoniza hasta donde fue posible el punto de partida para la desgravación arancelaria con la Unión Europea.

Restricciones Cuantitativas: Procedimientos administrativos que limitan u obstruyen el comercio de importación y exportación; estas prohibiciones o restricciones pueden ser generales, limitadas, permanentes o temporales, se explican por diversas finalidades: fiscales, protección industrial o comercial, protección de la salud pública, defensa de la propiedad intelectual o artística, etc.

Ronda Uruguay: Se refiere a las negociaciones comerciales multilaterales auspiciadas por el GATT e iniciadas en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986 y concluidas en Ginebra, Suiza, el 15 de diciembre de 1993 en las cuales se creó la OMC y sentaron de manera definitiva las bases legales del Sistema Multilateral de Comercio a nivel global.

Non paper: En las negociaciones comerciales, es un documento escrito a máquina o a mano, que es entregado de oficio por un negociador de un país al representante de otro; su principal característica es que no lleva membrete oficial, ni sello ni firma, ni compromete, en principio, a su autor o a su país. Sin embargo, en la práctica se usa como base para acuerdos sobre temas complejos, contenciosos.

Salvaguardia Especial Agropecuaria (SEA): Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente o en forma permanente al sector agropecuario más sensible. Su aplicación es de naturaleza automática, sin investigación previa de daño, el cual se presume en la medida en que las importaciones superen un nivel determinado.

Salvaguardia General: Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal.

Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP): Mecanismo de estabilización andino de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia "piso" y un precio de referencia "techo" entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra aumentando el arancel ad-valorem (general) cuando el precio internacional cae por debajo del nivel piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo.

Sistema Armonizado: La Organización Mundial de Aduanas establece una clasificación estándar internacional de mercancías, llamada Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías o Sistema Armonizado.

Subpartidas: Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida, que se identifican por 6 dígitos en la nomenclatura del Sistema Armonizado.

SGP: Sistema Generalizado de Preferencias. El SGP europeo concede preferencias comerciales a los países en desarrollo desde 1991 en el marco de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas; aplica a todos los países beneficiarios, siempre y cuando no sean países con ingresos elevados ni sus exportaciones suficientemente diversificadas.

SGP-Drogas: Régimen arancelario especial europeo aplicado a favor a los países andinos, centroamericanos y Pakistán, en contraprestación por su lucha contra las drogas ilícitas.

SGP Plus: Régimen arancelario especial aplicado en Europa a favor de países en desarrollo vulnerables por su falta de diversificación e insuficiente integración en el comercio mundial. Suspende temporalmente los derechos ad valorem y los derechos específicos (excepto los combinados con un derecho ad valorem) para los países beneficiarios. El régimen especial de estímulo del desarrollo y la gobernanza hace parte del apoyo europeo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas. Mantiene la suspensión de los derechos arancelarios para los productos no sensibles y se aplica una reducción de los mismos para los productos sensibles. Mantiene igualmente el mecanismo de graduación, así como, la retirada temporal de las preferencias.

Standstill: Congelamiento de los aranceles de NMF intercambiados a una fecha específica cercana al inicio de las negociaciones, con el propósito de dar previsibilidad a las negociaciones comerciales.

TARIC: Tarifa Integrada Comunitaria, que contiene aproximadamente 15.000 posiciones arancelarias a ocho dígitos.

TED: Trato Especial y Diferenciado. En el marco de la OMC, el TED comprende períodos más prolongados para la aplicación de los acuerdos y los compromisos; medidas para aumentar las oportunidades comerciales de estos países; disposiciones que exigen a todos los Miembros de la OMC que salvaguarden los intereses comerciales de los países en desarrollo; ayuda para que los países en desarrollo cuenten con la infraestructura necesaria para la labor de la OMC, puedan intervenir adecuadamente en el sistema de solución de diferencias y apliquen las normas técnicas; disposiciones relacionadas con los países Miembros menos adelantados.

Trazabilidad: Conjunto de procedimientos preestablecidos y autosuficientes que permiten conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado.

TRQ: *Tariff Rate Quotas*. Ver contingente arancelario.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

Bibliografía

- CAN, Decisión 370 de 1994.
CAN, Decisión 371 de 1994.
CAN, Decisión 486 de 2000.
CAN, Decisión 535 de 2002.
CAN, Decisión 598 de 2004.
CAN, Decisión 667 de 2007.
CAN, Decisión 669 de 2007.
CAN, Decisión 771 de 2011.
CAN, Evaluación Conjunta UE-CAN. Integración Económica Regional. Informe Final. Grupo de Trabajo. Acordado el 12/07/2006.
Comunidades Europeas. Doc.16511/06/RESTRINGIDO + ADD1 + ADD2.
Consejo Europeo. Directivas para un Acuerdo de Asociación con la Comunidad Andina y sus Países miembros. 8381/07. AMLAT 36. WTO 68.
Espinosa Fenwarth Andrés (2009), Banano, maná paradisiaco. Portafolio.
___ (2008), Como negocian los europeos. Portafolio.
___ (2008), Como negocian los peruanos. Portafolio.
___ (2009), Guerra del banano. Portafolio.
___ (2009), La larga marcha del banano. Portafolio.
___ (2009), La odisea del banano. Portafolio.
___ (2008), Pacta Sunt Servanda en banano. Portafolio.
European Parliament (2012), Directorate-General for External Policies. Policy Department. European Union: Trade Agreement with Colombia and Peru. March.
European Commission (2012), Trade Agreement between the European Union and Colombia and Peru.
European Union (2009), EU-Andean Negotiations/Colombia, Market Access-Agriculture, EC Non Paper. September 22.
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2006), Apuesta Exportadora Agropecuaria 2006-2020.
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012), Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú.

- Ogliastri, Enrique (2003), La cultura negociadora en el Perú: Un estudio exploratorio. INCAE. Costa Rica.
- OMC, Entendimiento sobre Solución de Diferencias relacionados con banano (DS16, DS27, DS105, DS158, DS361 y DS364).
- OMC, Arbitrajes de banano (WT/L/616 y WT/L/625).
- OMC, Consejo General, documentos relacionados con banano (WT/MIN(05)/9, WT/GC/85, WT/GC/90, y WT/GC/100).
- Parlamento Europeo (2007), Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, de una parte, y la Comunidad Andina y sus países miembros, de otra. (2006/2221(INI))– Estrasburgo. P6_TA(2007) 0080. A6-0025/2007. Marzo 15.

Anexos

ANEXO 1
PRINCIPALES EXPORTACIONES AGROPECUARIAS DE COLOMBIA A
LA UNIÓN EUROPEA 2004-2006

Productos	Exportaciones de Colombia a la UE			Participación %
	2004 US\$	2005 US\$	2006 US\$	
Bananas o plátanos secos tipo «cavendish valery»	254 659 541	289 293 813	310 370 281	36
Café	173 377 495	212 775 366	284 415 501	33
Aceite de palma en bruto	57 117 524	60 409 301	52 805 267	6
Extractos, esencias y concentrados de café y té	27 838 693	38 208 553	43 635 093	5
Claveles miniatura	24 556 728	29 887 096	30 128 858	4
Uchuvas	13 265 922	22 668 949	21 672 466	3
Rosas	8 741 512	11 866 687	13 842 712	2
Bombones, caramelos, confites y pastillas	4 300 317	11 257 939	11 382 361	1
Bananos o plátanos secos tipo «plantain»	4 567 411	5 546 425	8 416 743	1
Aceite de almendra de palma	8 200 500	12 033 709	5 710 606	1
Café descafeinado	2 333 139	2 965 775	4 469 884	1
Los demás aceites de palma	1 725 569	2 046 023	4 235 016	0
Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión	1 764 105	3 865 886	3 466 874	0
Tabaco negro	3 139 079	2 553 499	3 407 787	0
Chicles y demás gomas de mascar	5 584 063	3 327 715	3 231 995	0
Gelatinas y sus derivados	3 591 009	2 247 098	2 729 040	0
Jugos de maracuyá	169 564	194 143	2 521 803	0
Cacao en grano para la siembra	75	272 769	1 769 241	0
Las demás frutas u otros frutos frescos	159 212	412 085	1 753 912	0
Las demás frutas u otros frutos frescos preparados o conservados	671 462	721 364	1 578 970	0
Total 20 principales productos	595 762 919	712 554 195	811 544 409	95
Total ámbito agrícola	624 733 866	759 144 216	854 061 623	95
Total exportaciones de Colombia	2 114 051 459	2 419 204 659	2 998 673 687	28

Fuente: Comisión Europea – Dirección General de Comercio.

ANEXO 2
PRINCIPALES IMPORTACIONES AGROPECUARIAS DE
LA UNIÓN EUROPEA, 2004-2006

Productos	Importaciones de Colombia desde la UE			Participación %
	2004 US\$	2005 US\$	2006 US\$	
Whisky	15 860 374	17 757 715	24 236 325	16
Fórmulas lácteas para niños de hasta 12 meses de edad	7 619 411	10 176 029	14 453 260	10
Cebada	0	26 101 365	9 928 958	7
Vino de uvas frescas	4 395 995	5 996 904	5 953 439	4
Aceite de oliva virgen	2 905 628	2 572 654	4 987 290	3
Agua incluida el agua mineral y gaseada	2 298 378	3 255 051	4 645 351	3
Chicharrones	1 140 125	2 932 494	3 559 787	2
Cerveza de malta.	2 066 373	2 819 427	3 020 414	2
Lactosuero	1 382 228	2 857 473	2 645 074	2
Aceite de oliva y sus fracciones	1 307 199	1 855 054	2 576 184	2
Vino espumoso	1 185 844	1 678 090	2 133 950	1
Crema de licor	3 062 448	2 205 618	2 130 903	1
D-glucitol (sorbitol)	2 640 533	3 700 444	2 098 756	1
Orquídeas, incluidos sus esquejes enraizados	2 563 838	1 927 447	1 933 846	1
Jarabe de glucosa	1 044 031	1 813 053	1 881 659	1
Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas en vegetación o en flor	484 455	903 836	1 789 746	1
Preparaciones Alimenticias	1 441 719	1 665 066	1 695 221	1
Galletas dulces	1 246 203	1 515 130	1 685 007	1
Conos de lúpulo triturados, molidos o en «pellets»	0	1 056 567	1 680 255	1
Orquídeas en esquejes sin enraizar e injertos	1 768 101	1 214 256	1 637 035	1
Manjar blanco o dulce de leche	841 601	887 075	1 631 351	1
Las demás preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de animales	618 222	1 225 319	1 599 324	1
Manzanas	267 227	1 188 676	1 463 810	1
Materias pécticas, pectinatos y pectatos	612 759	483 778	1 384 602	1
Dextrina y demás almidones y féculas modificados	651 805	922 129	1 378 096	1
Premezclas	1 029 445	1 252 545	1 350 565	1
Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, en reposo vegetativo	940 825	1 229 219	1 309 659	1
Vodka	1 033 519	1 188 623	1 262 553	1
Lactosuero parcial o totalmente desmineralizado	1 467 372	1 040 995	1 202 409	1

(continúa)

Anexo 2 (conclusión)

Productos	Importaciones de Colombia desde la UE			Participación %
	2004 US\$	2005 US\$	2006 US\$	
Papas (patatas)	380 689	874 266	1 172 742	1
Inulina	740 289	924 504	1 161 987	1
Fécula de papa (patata)	687 727	613 931	1 103 193	1
Los demás aceites esenciales excepto los de agrrios	806 629	610 172	1 059 141	1
Sustitutos de la leche para alimentación de terneros	833 875	977 400	1 057 961	1
Los demás artículos de confitería sin cacao	391 420	575 482	975 006	1
Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	272 615	337 522	898 701	1
Gallos y gallinas	1 569 021	1 007 765	894 353	1
Las demás pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar	699 349	856 241	877 905	1
Fórmulas no lácteas para niños de hasta 12 meses de edad	720 859	832 533	847 610	1
Los demás chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao	443 463	644 624	809 273	1
Total 40 principales productos	69 421 591	111 676 471	118 112 701	78
Total ámbito agrícola	102 733 660	140 452 643	151 652 320	78
Total importaciones de Colombia	2 342 181 287	2 914 306 766	3 471 579 895	4

Fuente: Comisión Europea – Dirección General de Comercio.

ANEXO 3
PRINCIPALES CONCESIONES DE LA UE EN AGRICULTURA

CN07	Description	Base rate	Category
02013000	Fresh or chilled bovine meat, boneless	12,8 + 303,4 €/100 kg/net	TRQ (CB): 5 600 Ton, para Colombia AI-TRQ: 560 Ton TC: 10% anual Compuesto Ad.TRQ: Primer Llegado primer servido
02023010	Frozen bovine boneless forequarters, whole or cut in max. 5 pieces each quarter in 1 block; "compensated" quarters in 2 blocks, one containing the forequarter, whole or cut in max. 5 pieces, and the other the whole hindquarter, excl. the tenderloin, in o	12,8 + 221,1 €/100 kg/net	TRQ (CB): 5 600 Ton, para Colombia AI-TRQ: 560 Ton TC: 10% anual Compuesto Ad.TRQ: Primer Llegado primer servido
02023050	Frozen bovine boneless crop, chuck and blade and brisket cuts	12,8 + 221,1 €/100 kg/net	TRQ (CB): 5 600 Ton, para Colombia AI-TRQ: 560 Ton TC: 10% anual Compuesto Ad.TRQ: Primer Llegado primer servido
02023090	Frozen bovine boneless meat (excl. forequarters, whole or cut into a maximum of five pieces, each quarter being in a single block "compensated" quarters in two blocks, one of which contains the forequarter, whole or cut into a maximum of five pieces, and	12,8 + 304,1 €/100 kg/net	TRQ (CB): 5 600 Ton, para Colombia AI-TRQ: 560 Ton TC: 10% anual Compuesto Ad.TRQ: Primer Llegado primer servido
03061350	Shrimps	12	0
07115100	Mushrooms of the genus "Agaricus", provisionally preserved, e.g., by sulphur dioxide gas, in brine, in sulphur water or in other preservative solutions, but unsuitable in that state for immediate consumption	9,6 + 191 €/100 kg/net eda	TRQ (CH): 100 Ton para Colombia AI-TRQ: 5 Ton TC: 10% anual Compuesto Ad.TRQ: Primer Llegado primer servido
08030019	Bananas, fresh (excl. plantains)	148 €/1 000 kg/net	BA (Ver sección aparte)
08112011	Raspberries, blackberries, mulberries, loganberries, black, white or red currants and gooseberries, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, sweetened, with sugar content of > 13%, frozen	20,8 + 8,4 €/100 kg/net	TRQ: 200 Ton para Colombia AI-TRQ: 5 Ton TC: 10% anual Compuesto Ad.TRQ: Primer Llegado primer servido
17011110	Raw cane sugar, for refining (excl. added flavouring or colouring)	33,9 €/100 kg/net	TRQ (A) 62 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 1 860 Ton Ad.TRQ: Primer Llegado, primer servido
17011190X1	Raw cane sugar (excl. for refining and added flavouring or colouring)	41,9 €/100 kg/net	TRQ (A) 62 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 1 860 Ton Ad.TRQ: Primer Llegado, primer servido
17011190X2			TRQ (A) 62 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 1 860 Ton TC: 10% anual Compuesto Ad.TRQ: Primer Llegado, primer servido

(continúa)

Anexo 3 (continuación)

CN07	Description	Base rate	Category
17019100	Refined cane or beet sugar, containing added flavouring or colouring, in solid form	41,9 €/100 kg/net	TRQ (A) 62 000 Ton, para Colombia Ad.TRQ: Primer llegado, primer servicio
17019910	White sugar, containing in dry state >= 99,5% sucrose (excl. flavoured or coloured),	41,9 €/100 kg/net	TRQ (A) 62 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 1 860 Ton Ad.TRQ: Primer llegado, primer servicio
17019990	Cane or beet sugar and chemically pure sucrose, in solid form (excl. cane and beet sugar containing added flavouring or colouring, raw sugar and white sugar),	41,9 €/100 kg/net	TRQ (A) 62 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 1 860 Ton Ad.TRQ: Primer llegado, primer servicio
17049099x2	Pastes, marzipan, nougat and other prepared sugar confectionery, not containing cocoa (excl. chewing gum, white chocolate, throat pastilles and cough drops, gum and jelly confectionery incl. fruit pastes in the form of sugar confectionery, boiled sweets	9 + EA MAX 18,7 + AD S/Z	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servicio
18061020x2	Cocoa powder, containing added sugar or other sweetening matter, containing >= 5% but < 65% by weight of sucrose, incl. inverted sugar expressed as sucrose or isoglucose expressed as sucrose	8 + 25.2 €/100 kg/net	0
18061030	Sweetened cocoa powder, containing >= 65% but < 80% sucrose, incl. inverted sugar expressed as sucrose or isoglucose expressed as sucrose	8 + 31,4 €/100 kg/net	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servicio
18061090	Sweetened cocoa powder, containing >= 80% sucrose, incl. inverted sugar expressed as sucrose or isoglucose expressed as sucrose	8 + 41,9 €/100 kg/net	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servicio
18062095x3	Chocolate and other food preparations containing cocoa, in blocks, slabs or bars weighing > 2 kg or in liquid, paste, powder, granular or other bulk form, in containers or immediate packings of a content > 2 kg, containing < 18% by weight of cocoa butter	8,3 + EA MAX 18,7 + AD S/Z	(< 30% de azúcar 0 arancel) (≥ 30 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servicio)
19012000	Mixes and doughs of flour, groats, meal, starch or malt extract, not containing cocoa or containing < 40% by weight of cocoa calculated on a totally defatted basis, n.e.s. and of mixes and doughs of milk, cream, butter milk, sour milk, sour cream, whey	7.6 + EA	0 para el componente ad valorem y 3 años para el componente agrícola
19019099x2	Food preparations of flour, groats, meal, starch or malt extract, not containing cocoa or containing cocoa in a proportion by weight of < 40%, calculated on a totally defatted basis, and food preparations of milk, cream, butter milk, sour milk, sour cream	7,6 + EA	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servicio

(continúa)

Anexo 3 (continuación)

CN07	Description	Base rate	Category
19042010	Preparations of the Müsli type based on unroasted cereal flakes	9 + EA	Ad Valorem 0 y 3 años para la eliminación del componente agrícola
19053111	Sweet biscuits, whether or not containing cocoa, coated or covered with chocolate or cocoa preparations, in immediate packings of <= 85 g	9 + EA MAX 24.2 + AD S/Z	0
19053119	Sweet biscuits, whether or not containing cocoa, coated or covered with chocolate or cocoa preparations, in immediate packings of > 85 g	9 + EA MAX 24.2 + AD S/Z	0
19053130	Sweet biscuits, whether or not containing cocoa, containing >= 8% milkfats (excl. coated or covered with chocolate or cocoa preparations)	9 + EA MAX 24.2 + AD S/Z	0
19053191	Sweet sandwich biscuits, whether or not containing cocoa, containing < 8% milkfats (excl. coated or covered with chocolate or cocoa preparations)	9 + EA MAX 24.2 + AD S/Z	0
19053199	Sweet biscuits, whether or not containing cocoa, containing < 8% milkfats (excl. coated or covered with chocolate or cocoa preparations and sandwich biscuits)	9 + EA MAX 24.2 + AD S/Z	0
19053205	Waffles and wafers of a water content, by weight, of > 10%	9 + EA MAX 20.7 + AD F/M	0
19053211	Waffles and wafers, whether or not containing cocoa, coated or covered with chocolate or cocoa preparations, in immediate packings of <= 85 g (excl. of a water content, by weight, of > 10%)	9 + EA MAX 24.2 + AD S/Z	0
19053219	Waffles and wafers, whether or not containing cocoa, coated or covered with chocolate or cocoa preparations (excl. in immediate packings of <= 85 g and waffles and wafers of a water content, by weight, of > 10%)	9 + EA MAX 24.2 + AD S/Z	0
19053291	Waffles and wafers, salted, whether or not filled (excl. of a water content, by weight, of > 10%)	9 + EA MAX 20.7 + AD F/M	0
19053299	Waffles and wafers, whether or not containing cocoa, whether or not filled (excl. coated or covered with chocolate or cocoa preparations, salted and those with water content of > 10%)	9 + EA MAX 24.2 + AD S/Z	0
19059030	Bread, not containing added honey, eggs, cheese or fruit, whether or not containing in the dry state <= 5% by weight of either sugars or fats	9.7 + EA	0

(continúa)

Anexo 3 (continuación)

CN07	Description	Base rate	Category
20058000	Sweet corn "Zea Mays var. Saccharata", prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid (excl. frozen)	5.1 + 9.4 €/100 kg/net	TRQ (PA): 200 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 10 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido
20060038	Vegetables, fruit, nuts, fruit-peel and other edible parts of plants, preserved by sugar "drained, glacé or crystallised", with a sugar content of > 13% by weight (excl. cherries, ginger, guavas, mangoes, mangosteens, papaws "papayas", tamarinds, cashew a	20 + 23.9 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20079110	Citrus fruit jams, jellies, marmalades, purées or pastes, obtained by cooking, with sugar content of > 30% by weight (excl. homogenised preparations of subheading 2007.10)	20 + 23 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20079920	Chestnut purée and paste, obtained by cooking, with sugar content of > 30% by weight (excl. homogenised preparations of subheading 2007.10)	24 + 19.7 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20079933	Strawberry jams, jellies, marmalades, purées or pastes, obtained by cooking, with sugar content of > 30% (excl. homogenised preparations of subheading 2007.10)	24 + 23 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20079935	Raspberry jams, jellies, marmalades, purées or pastes, obtained by cooking, with sugar content of > 30% by weight (excl. homogenised preparations of subheading 2007.10)	24 + 23 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20079939	Jams, jellies, marmalades, fruit purées or pastes, obtained by cooking, with sugar content of > 30% by weight (excl. raspberries, strawberries, cherries and citrus fruits, chestnut purée and paste, homogenised preparations of subheading 2007.10, and plum	24 + 23 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20089985	Maize "corn", prepared or preserved, not containing added spirit or added sugar (excl. sweetcorn "Zea mays var. Saccharata")	5.1 + 9.4 €/100 kg/net	TRQ (PA): 200 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 10 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido
20092911	Grapefruit juice, unfermented, Brix value > 67 at 20°C, value of ≤ 30 € per 100 kg, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit)	33.6 + 20.6 €/100 kg/net	(< 30% de azúcar 0 arancel) (≥ 30 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)

(continúa)

Anexo 3 (continuación)

CN07	Description	Base rate	Category
20092991	Grapefruit juice, unfermented, Brix value > 20 but <= 67 at 20°C, value of <= 30 € per 100 kg, containing > 30% added sugar (excl. containing spirit)	12 + 20.6 €/100 kg/net	(< 30% de azúcar 0 arancel) (≥ 30 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20093911	Single citrus fruit juice, unfermented, Brix value > 67 at 20°C, value of <= 30 € per 100 kg, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit, mixtures, orange juice and grapefruit juice)	33.6 + 20.6 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20093991	Single citrus fruit juice, unfermented, Brix value > 20 but <= 67 at 20°C, value of <= 30 € per 100 kg, containing > 30% added sugar (excl. or containing spirit, mixtures, lemon, orange and grapefruit juice)	14.4 + 20.6 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20094911	Pineapple juice, unfermented, Brix value > 67 at 20°C, value of <= 30 € per 100 kg, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit)	33.6 + 20.6 €/100 kg/net	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20094991	Pineapple juice, unfermented, Brix value > 20 but <= 67 at 20°C, value of <= 30 € per 100 kg, containing > 30% added sugar (excl. containing spirit)	15.2 + 20.6 €/100 kg/net	AV0 - SP
20098011	Pear juice, unfermented, Brix value > 67 at 20°C, value of <= 22 € per 100 kg, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit)	33.6 + 20.6 €/100 kg/net	(< 30% de azúcar 0 arancel) (≥ 30 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20098035	Juice of fruit or vegetables, unfermented, not containing added spirit, whether or not containing added sugar or other sweetening matter, Brix value > 67 at 20°C, value of <= € 30 per 100 kg (excl. mixtures and juice of citrus fruit, passion fruit, mangoe)	33.6 + 20.6 €/100 kg/net	(< 30% de azúcar 0 arancel) (≥ 30 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20098061	Pear juice, unfermented, Brix value <= 67 at 20°C, value of <= 18 € per 100 kg, containing > 30% added sugar (excl. containing spirit)	19.2 + 20.6 €/100 kg/net	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido
20098086	Juice of fruit or vegetables, unfermented, Brix value <= 67 at 20°C, value of <= € 30 per 100 kg, containing > 30% added sugar (excl. mixtures or containing spirit, and juice of citrus fruits, guavas, mangoes, mangosteens, papaws "papayas", tamarinds, cas	16.8 + 20.6 €/100 kg/net	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido

(continúa)

Anexo 3 (continuación)

CN07	Description	Base rate	Category
20099011	Mixtures of apple and pear juice, unfermented, Brix value > 67 at 20°C, value of <= 22 € per 100 kg, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit)	33.6 + 20.6 €/100 kg/net	(< 30% de azúcar 0 arancel) (≥ 30 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20099021	Mixtures of fruit juices, incl. grape must, and vegetable juices, unfermented, Brix value > 67 at 20°C, value of <= 30 € per 100 kg, whether or not containing added sugar or other sweetening matter (excl. containing spirit and mixtures of apple and pear	33.6 + 20.6 €/100 kg/net	(< 30% de azúcar 0 arancel) (≥ 30 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
20099031	Mixtures of apple and pear juice, unfermented, Brix value <= 67 at 20°C, value of <= 18 € per 100 kg, containing > 30% added sugar (excl. containing spirit)	20 + 20.6 €/100 kg/net	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido
20099071	Mixtures of citrus and pineapple juice, unfermented, Brix value <= 67 at 20°C, value of <= 30 € per 100 kg, containing > 30% added sugar (excl. containing spirit)	15.2 + 20.6 €/100 kg/net	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido
20099094	Mixtures of fruit juices, incl. grape must and juices of vegetables, unfermented, Brix value <= 67 at 20°C, value of <= € 30 per 100 kg, containing > 30% added sugar (excl. containing spirit, mixtures of apple and pear juices or of citrus fruit and pineap	16.8 + 20.6 €/100 kg/net	TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido
21011298x3	Preparations with a basis of coffee	9 + EA	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
21012098x3	Preparations with a basis of tea or maté	6.5 + EA	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ(PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)
21069098x1	Food preparations, n.e.s., containing, by weight, >= 1,5% milkfat, >= 5% sucrose or isoglucose, >= 5% glucose or >= 5% starch	9 + EA	0
21069098x2	Food preparations, n.e.s., containing, by weight, >= 1,5% milkfat, >= 5% sucrose or isoglucose, >= 5% glucose or >= 5% starch	9 + EA	(< 70% de azúcar 0 arancel) (≥ 70 % de azúcar TRQ (PA): 20 000 Ton, para Colombia AI-TRQ: 0% TC: 600 Ton Ad.TRQ: Primer llegado primer servido)

(continúa)

Anexo 3 (conclusión)

CN07	Description	Base rate	Category
22071000	Undenatured ethyl alcohol, of actual alcoholic strength of $\geq 80\%$	19,2 €/hl	0
22072000	Denatured ethyl alcohol and other spirits of any strength	10,2 €/hl	0
22084039	Rum and other spirits obtained by distilling fermented sugar-cane products, of a value $\leq 7,9$ €/l of pure alcohol, in containers holding ≤ 2 l (excl. rum with a content of volatile substances [other than ethyl and methyl alcohol] of ≥ 225 g/hl of pure	0,6 €/ % vol/hl + 3,2 €/hl	3
22089091	Undenatured ethyl alcohol, of an alcoholic strength of $< 80\%$ vol, in containers holding ≤ 2 l	1 €/ % vol/hl + 6,4 €/hl	0
22089099	Undenatured ethyl alcohol, of an alcoholic strength of $< 80\%$ vol, in containers holding > 2 l	1 €/ % vol/hl	0

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), "Trade Agreement between the European Union and Colombia".

ANEXO 4
COMPARACIÓN DE LOS CAPÍTULOS MSF ACORDADOS CON ESTADOS UNIDOS EN
FEBRERO DE 2006 Y CON LA UNIÓN EUROPEA EN FEBRERO DE 2010

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON ESTADOS UNIDOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON LA UNIÓN EUROPEA
<p style="text-align: center;">Objetivos</p> <p>Los objetivos de este capítulo son proteger la vida o salud de las personas, de los animales o de los vegetales en el territorio de la Partes, impulsar la implementación de las Partes del Acuerdo MSF, proporcionar un Comité permanente dirigido a atender los problemas sanitarios y fitosanitarios, intentar resolver asuntos comerciales y por ende expandir las oportunidades comerciales.</p> <p>Artículo 6.2: Disposiciones Generales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. De conformidad con el Artículo 1.2 (Relación con otros Acuerdos internacionales), las Partes confirman sus derechos y obligaciones existentes con respecto a cada una de conformidad con el Acuerdo MSF. 2. Ninguna Parte podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias establecido bajo este Acuerdo para ningún asunto que surja bajo este Capítulo. <p>Artículo 6.1: Alcance y Cobertura</p> <p>Este Capítulo se aplica a todas las medidas sanitarias y fitosanitarias de una Parte que pudieran, directa o indirectamente, afectar el comercio entre las Partes.</p>	<p style="text-align: center;">Artículo 85 – Objetivos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los objetivos de este Capítulo son: <ol style="list-style-type: none"> a. Proteger la vida y la salud de las personas, de los animales y de los vegetales en el territorio de las Partes, y al mismo tiempo Facilitar el comercio entre las Partes en el ámbito de la aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF); b. Colaborar para una mayor implementación del Acuerdo OMC sobre la aplicación de MSF; c. Asegurar que las MSF no se constituyan en obstáculos injustificados al comercio entre las Partes; d. Desarrollar mecanismos y procedimientos con el fin de resolver en forma ágil los problemas que se presenten entre las Partes, como consecuencia del desarrollo e implementación de las medidas sanitarias y fitosanitarias; e. Reforzar la comunicación, colaboración entre las autoridades competentes de las Partes en asuntos sanitarios y fitosanitarios. f. Facilitar la implementación del trato especial y diferenciado, considerando las asimetrías existentes entre las Partes. <p style="text-align: center;">Artículo 86 - Derechos y Obligaciones</p> <p>Las Partes confirman sus derechos y obligaciones de conformidad con el Acuerdo MSF OMC. Las Partes también se regirán por lo dispuesto en este Capítulo</p> <p style="text-align: center;">Artículo 87 - Ámbito</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Este Capítulo aplicará a todas las medidas sanitarias y fitosanitarias que puedan afectar, directa o indirectamente, el comercio entre las Partes. 2. Este Capítulo no aplica a los estándares, regulaciones técnicas y procedimientos de evaluación definidos en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, excepto cuando estos se refieran a MSF. 3. Adicionalmente, este Capítulo se aplicara a la colaboración entre las Partes en materia de bienestar animal.

(continúa)

Anexo 4 (continuación)

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON ESTADOS UNIDOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON LA UNIÓN EUROPEA
	<p style="text-align: center;">Artículo 88 - Definiciones</p> <p>Para lo dispuesto en este capítulo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se aplicarán las definiciones del Anexo A del Acuerdo MSF OMC. 2. Las Partes podrán acordar otras definiciones para la aplicación de este Capítulo, tomando en cuenta el glosario y las definiciones de las organizaciones internacionales relevantes. <p style="text-align: center;">Artículo 89 – Autoridades Competentes</p> <p>Para los efectos de este Capítulo, las autoridades competentes de las Partes serán las listadas en el Apéndice 1 del Anexo VI. Las Partes se informaran de cualquier cambio en estas autoridades competentes.</p> <p style="text-align: center;">Artículo 90 - Principios Generales</p> <p>Las MSF no podrán ser utilizadas como obstáculos injustificados al comercio entre las Partes.</p> <p>De igual modo, los procedimientos establecidos en el ámbito de este Capítulo deberán ser aplicados a) de manera transparente, b) sin demoras indebidas y c) en condiciones y requisitos, incluidos los costos, los cuales no deben ser superiores al costo real del servicio y serán equitativos en comparación con los que se perciben cuando se trata de productos nacionales similares.</p> <p>Asimismo las Partes no usarán los procedimientos mencionados en el párrafo 2 ni las solicitudes de información adicional, para demorar el acceso al mercado sin justificación técnica y científica</p> <p style="text-align: center;">Artículo 91 - Requisitos de Importación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los requisitos generales de una Parte se aplicaran a la otra Parte. 2. Cada Parte deberá asegurar que los productos exportados a la otra Parte cumplen los requisitos sanitarios y fitosanitarios de la Parte importadora. 3. La Parte importadora deberá asegurar que sus condiciones de importación se aplican de forma proporcionada y no discriminatoria. 4. Las modificaciones de los requisitos de importación tienen que considerar el establecimiento de periodos transitorios de acuerdo con la naturaleza de la medida a fin de no interrumpir el flujo comercial de productos y permitir la adaptación de los procedimientos de la Parte exportadora. 5. Cuando los requisitos de importación o sus modificaciones incluyen una evaluación de riesgo, la Parte importadora iniciaran de manera inmediata dicho proceso comunicando a la Parte exportadora los plazos para dicha evaluación. 6. Cuando la Parte importadora ha concluido que los productos cumplen con sus requisitos sanitarios y fitosanitarios de importación, autorizara, en un plazo de 90 días laborables, la importación de dichos productos. 7. Las tasas de inspección solo podrán incluir los costos incurridos por la autoridad competente para llevar a cabo los controles a la importación. Estas deberán ser equitativos en comparación con las tasas percibidas por la inspección de productos domésticos similares. 8. La Parte importadora deberá informar lo antes posible a la parte exportadora de cualquier modificación, incluyendo las razones de la modificación, relativa a las medidas que afectan a las tasas.

(continúa)

Anexo 4 (continuación)

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON ESTADOS UNIDOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON LA UNIÓN EUROPEA
	<p style="text-align: center;">Artículo 92 - Procedimientos de Importación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para la importación de productos de origen animal, la Parte exportadora deberá informar a la Parte importadora de la lista de sus establecimientos que cumplen con los requisitos de la Parte importadora. 2. A solicitud de la parte exportadora, acompañada de las garantías adecuadas, la Parte importadora aprobará los establecimientos referidos en parágrafo 3 del Apéndice 2 del Anexo VI (MSF) que están situados en el territorio de la Parte exportadora, sin realizar una inspección de los establecimientos individuales. Esta aprobación se efectuara de acuerdo con las condiciones y requisitos establecidos en el Apéndice 2 del Anexo VI (MSF) y se limita a aquellas categorías de productos para las cuales las importaciones están autorizadas. 3. Excepto si se requiere información adicional, la Parte importadora deberá adoptar las medidas legislativas o administrativas necesarias para permitir la importación sobre esta base en un plazo de 40 días laborables después de haber recibido la solicitud de la Parte exportadora acompañada de las garantías sanitarias apropiadas. 4. El sub-comité podrá modificar los requisitos y condiciones para la aprobación de establecimientos para productos de origen animal. Las modificaciones correspondientes del Apéndice 2 del Anexo VI (MSF) serán adoptadas por el Comité de Comercio. 5. Remitir periódicamente los registros de rechazos de envíos por la Parte importadora, incluyendo información sobre las no conformidades en las que se basó el rechazo. <p style="text-align: center;">Artículo 93 - Verificaciones</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para mantener la confianza en la aplicación efectiva de las disposiciones de este Acuerdo, cada una de las Partes tendrá derecho, dentro del ámbito del mismo, a: <ol style="list-style-type: none"> a) Llevar a cabo, conforme a las directrices recogidas en el Apéndice 3 del Anexo VI (MSF), una evaluación total o parcial del sistema de control de las autoridades competentes de la otra Parte. Los gastos de dicha evaluación estarán a cargo de la Parte que la realice. b) Recibir información de la otra Parte sobre su sistema de control y ser informado de los resultados de los controles efectuados bajo este sistema. 2. Las Partes compartirán los resultados y las conclusiones de las verificaciones efectuadas en el territorio de la otra Parte. 3. Cuando la Parte importadora decide efectuar una visita de verificación a la parte exportadora, esta visita será notificada a la otra Parte al menos 60 días antes que la verificación se efectúe, excepto en casos de emergencia o si las Partes concernidas acuerdan de manera diferente. Cualquier modificación a esta visita deberá ser acordada por las partes concernidas.

(continúa)

Anexo 4 (continuación)

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON ESTADOS UNIDOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON LA UNIÓN EUROPEA
	<p>Artículo 94 - Medidas vinculadas a la sanidad animal y vegetal</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las Partes reconocerán el concepto de áreas libres de plagas o enfermedades, y áreas de baja prevalencia de plagas o enfermedades [, de conformidad con el Acuerdo MSF-OMC, con las recomendaciones, orientaciones o directrices de la OIE y la CIPF; y el subcomité establecido en el artículo 19 establecerá un procedimiento apropiado para el reconocimiento de zonas libres de plagas o enfermedad y áreas de baja prevalencia, teniendo en cuenta cualquier estándar, directriz o recomendación internacional. Este procedimiento incluirá situaciones relacionadas con brotes y re-infestaciones. 2. En la determinación de dichas áreas, las partes consideraran factores, tales como la localización geográfica, los ecosistemas, la vigilancia epidemiológica y la efectividad de los controles sanitarios y fitosanitarios en el área. 3. La Partes establecerán una estrecha cooperación para la determinación de las áreas libres de plagas o enfermedad, y áreas de baja prevalencia de plagas o enfermedad, con el objetivo de lograr una confianza en los procedimientos seguidos por cada una de las Partes para la determinación de las áreas libres de plagas y enfermedad, y aquellas de baja prevalencia, 4. En la determinación de dichas áreas, por primera vez o tras la aparición de un brote o re-infestación de una plaga, la Parte importadora basara, en principio, la determinación del estatus sanitario o fitosanitario de la Parte exportadora o de Partes de éste en la información proporcionada por la Parte exportadora de acuerdo con el acuerdo MSF-OMC y los estándares de la OIE y CIPF, y teniendo en cuenta la determinación hecha por la Parte exportadora. 5. En el caso de que la Parte importadora no apruebe el reconocimiento de la Parte exportadora, a solicitud de ésta, la Parte importadora suministrará la información sobre la que fundamentó su decisión, y/o atenderá consultas, tan pronto como sea posible, para evaluar una posible solución alternativa de mutuo acuerdo. 6. La Parte exportadora proporcionará suficientes evidencias del mismo para demostrar objetivamente a la Parte importadora que dichas áreas son, y probablemente continuarán siendo, áreas libres de plagas o enfermedad, o áreas de baja prevalencia de éstas. Para ello se dará acceso razonable, previa solicitud, a la parte importadora para la inspección, pruebas y demás procedimientos pertinentes. 7. Las Partes reconocen el principio de compartimentalización establecido por la OIE y el principio de sitio de producción libres de plagas establecido por la CIPF. El Subcomité establecido en el artículo 19 evaluará sus futuras recomendaciones en este respecto y recomendará en concordancia <p style="text-align: center;">Artículo 95 – Equivalencia</p> <p>El Sub-comité MSF podrá desarrollar disposiciones sobre equivalencia y hacer recomendaciones al Comité de Comercio. El Sub-comité podrá establecer el procedimiento para el reconocimiento de la equivalencia.</p>

(continúa)

Anexo 4 (continuación)

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON ESTADOS UNIDOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON LA UNIÓN EUROPEA
	<p style="text-align: center;">Artículo 96 - Transparencia e intercambio de información</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las Partes deberán: <ol style="list-style-type: none"> a. buscar la transparencia con respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicables al comercio y, en particular, a los requisitos sanitarios y fitosanitarios aplicados a las importaciones de la otra Parte. b. intensificar la comprensión mutua de las medidas sanitarias y fitosanitarias de cada Parte y su aplicación. c. intercambiar información en asuntos relacionados con el desarrollo y la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, incluyendo el progreso de nuevas evidencias científicas disponibles, que afecten o puedan afectar el comercio entre las Partes, a fin de minimizar los efectos negativos en el comercio. d. a solicitud de una de las Partes, comunicar en un plazo de 15 días laborables los requisitos que se aplican a la importación de productos específicos, incluyendo una evaluación de riesgo si es necesaria e. a solicitud de una de las Partes, comunicar el estado de la situación del procedimiento para la autorización de productos específicos. 2. Los puntos de contacto para el intercambio de información referidos en este Artículo se establecen en el Apéndice 4 del Anexo 4 (MSF). La información deberá ser enviada por correos, fax o e-mail. La información enviada por e-mail podrá estar firmada electrónicamente y deberá ser enviada entre solo entre los puntos de contacto. 3. Cuando la información referida en este artículo se ha hecho disponible por notificación a la OMC de acuerdo con las reglas pertinentes, o cuando la información arriba mencionada se ha hecho disponible en el sitio Internet oficial y libre de gastos de las Partes, cuya dirección se establece en el Anexo 4, se considerará que el intercambio de información ha tenido <p style="text-align: center;">Artículo 97 - Notificación y Consultas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cada Parte notificara por escrito a la otra en el plazo de 2 días hábiles, cualquier riesgo grave o significativo para la salud pública, la sanidad animal o la sanidad vegetal, incluida cualquier situación de emergencia en relación a los alimentos. 2. Las notificaciones deberán hacerse a los puntos de contacto designados por las Partes y establecidas en el Anexo 4. Las Partes se informaran entre ellas de acuerdo con el Artículo 96 de cualquier cambio en los puntos de contacto. Notificación escrita significa notificación por correo, fax o correo electrónico. 3. Si una de las Partes tuviera serias preocupaciones acerca de un riesgo para la salud pública, la sanidad animal o vegetal, que afecte a mercancías para las que existe comercio, se celebraran consultas al respecto tan pronto como sea posible. Cada una de la Partes procurara en tales circunstancias, aportar toda la información necesaria para evitar perturbaciones al comercio. 4. Las consultas referidas en el párrafo 3 de este Artículo podrán realizarse vía correo electrónico, video o audio conferencia. La Parte solicitante deberá asegurar la preparación de las actas de la consulta.

(continúa)

Anexo 4 (continuación)

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON ESTADOS UNIDOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON LA UNIÓN EUROPEA
	<p style="text-align: center;">Artículo 98- Medidas de Emergencia</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La Parte importadora podrá adoptar, sobre la de base de un riesgo de sanidad animal, vegetal o de salud pública serio, sin notificación previa, medidas transitorias y provisionales necesarias para proteger la sanidad animal, vegetal y salud pública. Para embarques transportados en consignación entre las Partes, la Parte considerará las medidas más adecuadas y proporcionales que solución este asunto sin interrumpir el comercio. 2. La Parte que adopte las medidas del párrafo 1 informará a las otras Partes tan pronto como sea posible, y en cualquier caso, no más tarde de un día laboral después de la fecha de adopción de la medida. Las otras Partes podrán solicitar cualquier información relacionada con la situación sanitaria de la Parte que adopta la medida, al igual que sobre la medida en si misma. La Parte que adopta la medida responderá tan pronto como sea posible con la información disponible. 3. Basado en una solicitud de una Parte, y de acuerdo con las disposiciones del Artículo 97, las Partes podrán sostener consultas relativas a la situación dentro de los siguientes 15 días después de la fecha de recibo de la solicitud. Las consultas serán efectuadas para evitar una innecesaria interrupción del comercio. Se podrán considerar opciones para facilitar la implementación del remplazo de la medida. <p style="text-align: center;">Artículo 99 – Medidas Alternativas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para las condiciones que afectan al comercio (incluido el establecimiento de límites específicos de aditivos, residuos y contaminantes), a solicitud de la Parte exportadora, las Partes realizaran consultas de acuerdo con las disposiciones del Artículo 97, con el fin de acordar condiciones de importación adicionales o medidas alternativas para ser aplicadas por la Parte importadora. Dichas condiciones de importación adicionales o medidas alternativas estarán, cuando sea apropiado, basadas en estándares internacionales o en medidas de la Parte exportadora que aseguren un nivel de protección equivalente al de la Parte importadora. Estas medidas no se registrarán por el Artículo 95. 2. La Parte exportadora debe suministrar toda la información relevante que sea requerida por la legislación de la Parte importadora, incluyendo los resultados de sus laboratorios oficiales o cualquier información científica con el fin de que sea evaluada por las instancias científicas pertinentes. En caso de que se llegue a un acuerdo, la Parte importadora tomara las medidas legislativas o administrativas para permitir las importaciones sobre esta base. 3. Cuando las evidencias científicas pertinentes sean insuficientes, una Parte podrá adoptar provisionalmente medidas sanitarias o fitosanitarias sobre la base de la información pertinente de que disponga. En tales circunstancias, las Partes trataran de obtener la información adicional necesaria para una evaluación mas precisa del riesgo a fin de permitir a la Parte importadora revisar en conformidad la media sanitaria o fitosanitaria.

(continúa)

Anexo 4 (continuación)

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON ESTADOS UNIDOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON LA UNIÓN EUROPEA
<p>Artículo 6.3 : Comité Permanente sobre Asuntos Sanitarias y Fitosanitarias</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. A más tardar 30 días después de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, las Partes establecerán un Comité Permanente sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios (<< el Comité Permanente>>). Los objetivos del Comité Permanente serán impulsar la implementación por cada una de las Partes del Acuerdo MSF, proteger la vida o salud de las personas, los animales o de los vegetales, impulsar las consultas y la cooperación entre las partes sobre asuntos sanitarios y fitosanitarios y abordar las medidas que afecten al comercio entre las Partes. 2. Las Partes establecerán el Comité Permanente, por medio de un intercambio de cartas que identifiquen al representante primario de cada Parte ante el Comité Permanente y establezcan los términos de referencia del Comité Permanente. 3. El Comité Permanente buscará impulsar cualquier relación presente o futura entre las agencias y ministerios de las Partes con responsabilidad sobre asuntos sanitarios y fitosanitarios. 4. El Comité Permanente proporcionará un foro para: <ol style="list-style-type: none"> a) mejorar la comprensión de las Partes sobre asuntos específicos relacionados con la implementación del Acuerdo MSF. b) Impulsar el entendimiento mutuo de las medidas sanitarias y fitosanitarias de cada Parte y de los procesos regulatorios relacionados con esas medidas; 	<p>Artículo 100 – Trato Especial y Diferenciado</p> <p>En aplicación del Artículo 10 del Acuerdo OMC-MSF, cuando un país signatario andino haya identificado dificultades con una propuesta de medida notificada por la Unión Europea, el país signatario andino, puede solicitar la oportunidad de discutir el asunto y las Partes concernidas entraran en consultas a fin de acordar: (i) condiciones alternativas de importación a ser aplicadas por la Parte importadora y/o (ii) asistencia técnica conforme al Artículo 101 y/o (iii) un periodo transitorio de 6 meses, que podría ser excepcionalmente prorrogado no más de un nuevo periodo de 6 meses.</p> <p>Artículo 101 - Asistencia técnica y refuerzo de las Capacidades Comerciales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. De acuerdo al establecido en el Título XIII (Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales), las Partes acuerdan fortalecer la cooperación que contribuya a la implementación y aprovechamiento del presente Capítulo con el fin de optimizar sus resultados, expandir las oportunidades y obtener los mayores beneficios para las Partes en materia de salud pública, sanidad animal y vegetal e inocuidad de alimentos. Esta cooperación se desarrollará en el marco jurídico e institucional que regula las relaciones de cooperación entre las Partes. 2. Para lograr estos objetivos las Partes acuerdan prestar una particular importancia a las necesidades de cooperación que sean identificadas por el Sub-comité y transmitir la información para su atención, conforme a lo establecido en el Título III (Asistencia técnica y fortalecimiento de las capacidades comerciales). Este comité podrá asimismo revisar dichas necesidades. <p>Artículo 102 - Colaboración en bienestar animal</p> <p>El Sub-comité promoverá la colaboración en materia de bienestar animal entre las Partes.</p> <p>Artículo 103 - Sub-comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las Partes establecerán el Sub-comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, como foro para asegurar y monitorear la implementación de este Capítulo y considerar cualquier asunto que pueda afectar su cumplimiento. El Sub-comité podrá revisar este Capítulo y hacer recomendaciones para su modificación. 2. El Sub-comité estará conformado por representantes designados por cada Parte, se reunirá de manera ordinaria por lo menos una vez al año en una fecha acordada conjuntamente y tendrá reuniones extraordinarias cuando cualquiera de las Partes lo solicite. El Sub-comité llevará a cabo su primera reunión ordinaria en un plazo máximo de un (1) año a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo, durante la cual adoptará su reglamento interno de operación. Los órdenes del día deberán acordarse antes de las reuniones. El lugar de reunión también se fijará de mutuo acuerdo. El Sub-comité también podrá reunirse en video o audio conferencia.

(continúa)

Anexo 4 (conclusión)

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON ESTADOS UNIDOS	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS. CAPÍTULO NEGOCIADO CON LA UNIÓN EUROPEA
<p>c) Consultar e intentar resolver asuntos relacionados con el desarrollo o aplicación de las medidas sanitarias o fitosanitarias que afectan, o puedan afectar, el comercio entre las Partes;</p> <p>d) Coordinar y hacer recomendaciones sobre programas de ayuda y asistencia técnica sobre materias sanitarias y fitosanitarias al Comité de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales; y</p> <p>e) Consultar sobre los asuntos, posiciones y agendas para las reuniones del Comité de MSF de la OMC, los diferentes comités del Codex (incluyendo la Comisión del <i>Codex Alimentarius</i>), la Convención internacional de Protección Fitosanitaria, la Organización Mundial de Sanidad Animal, y otros foros internacionales y regionales sobre la inocuidad de los alimentos, la salud de las personas y de los animales y la preservación de los vegetales.</p> <p>1. El Comité Permanente se reunirá por lo menos una vez al año a menos que las Partes acuerden otra cosa.</p> <p>2. El Comité Permanente ejecutará su trabajo de conformidad con sus términos de referencia. El Comité Permanente podrá revisar sus términos de referencia y podrá establecer procedimientos que guíen su operación.</p> <p>3. El Comité Permanente podrá establecer grupos de trabajo <i>ad hoc</i>, cuando se requiera, de conformidad con sus términos de referencia.</p> <p>4. Cada Parte se asegurará que los representantes con el nivel adecuado de responsabilidad en el desarrollo, implementación y ejecución de las medidas sanitarias y fitosanitarias en sus agencias o ministerios, participen en las reuniones del Comité Permanente.</p> <p>5. Todas las decisiones del Comité Permanente deberán ser tomadas por consenso, a menos que el omite decida otra cosa.</p>	<p>El Sub-comité podrá:</p> <p>a) Desarrollar y supervisar la implementación de las disposiciones de este Capítulo.</p> <p>b) Ser un fórum de discusión de los problemas derivados de la aplicación de las MSF e identificar posibles soluciones.</p> <p>c) Discutir la necesidad de establecer programas conjuntos de estudio, en particular en relación al establecimiento de límites específicos.</p> <p>d) Identificar necesidades de cooperación.</p> <p>e) Realizar las consultas establecidas en el Artículo 20 de este capítulo relativo a la solución de controversias derivadas de este Capítulo.</p> <p>f) Realizar las consultas establecidas en el Artículo 16 de este Capítulo relativo al trato especial y diferenciado.</p> <p>g) Otras funciones que las Partes acuerden.</p> <p>El Sub-comité podrá establecer Grupos Técnicos de Trabajo Ad-hoc con el objeto de llevar a cabo tareas específicas y determinará los términos que orientarán la actividad de estos.</p> <p style="text-align: center;">Artículo 104 - Solución de Controversias</p> <p>1. Cuando una Parte considere que una medida MSF de la otra Parte eso podría ser contraria a las obligaciones contraídas en este Capítulo, podrá solicitar la celebración de consultas técnicas en el Sub-Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF). Las autoridades competentes identificadas en el Apéndice 1 facilitarán estas consultas.</p> <p>2. Salvo que las Partes acuerden algo distinto, cuando una controversia sea objeto de consultas en el Sub-Comité MSF, de conformidad con el párrafo 1 de este artículo, dichas consultas sustituirán las consultas previstas en el Artículo 301 del Capítulo sobre solución de controversias, siempre que dichas consultas cumplan con los requisitos establecidos en el párrafo 9 de dicho Artículo. Las consultas se considerarán concluidas a los 30 días siguientes de la fecha de presentación de la solicitud, salvo que ambas Partes acuerden continuar con las mismas. Estas consultas podrán realizarse vía teleconferencia, videoconferencia, o cualquier otro mecanismo mutuamente acordado por las Partes.</p>

Fuente: MICT.

ANEXO 5**JOINT DECLARATION BY THE EUROPEAN UNION AND
THE REPUBLIC OF COLOMBIA**

The European Commission and the Government of Colombia welcome the recent conclusion of negotiations in view of the signature of a trade agreement between the EU, Colombia and Peru (the "Trade Agreement" or the "Agreement"). The EU and Colombia reaffirm their commitment toward the expansion of their trade and investment links and the implementation of this Trade Agreement in accordance with the objectives of a comprehensive and sustainable development.

This Trade Agreement will bring substantial benefits to our economies and result in more growth and employment and the improvement of the living conditions of our citizens. However, the application of the commitments contained in this trade agreement may result in an alteration of market conditions for some sensitive sectors.

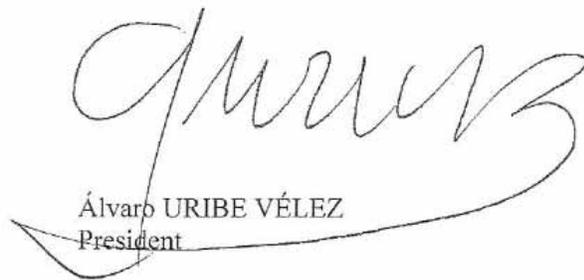
With this in view, the European Commission and the Government of Colombia will, during the implementation period, closely monitor the impact of the provisions contained in the Agreement on the development of the dairy sector in Colombia. To this end, the European Commission and the Government of Colombia will jointly evaluate the impact of these commitments on the dairy sector in Colombia and explore effective ways to mitigate the effects that may arise in relation to the application of the Agreement in this sector with a view to adopting appropriate measures. Subject to the completion of standard EU financial and legal procedures, the European Commission intends to allocate up to € 30 million over a period of seven years for this purpose.

In this context, the future European Commission cooperation programmed in Colombia will include further support to assist with the implementation of the Agreement, in view of improving the competitiveness and the production conditions of the Colombian dairy sector. Such financial support will aim, inter alia, at providing technical assistance projects; including upgrading of sanitary and phytosanitary standard to meet EU requirements; private sector development initiatives or small and medium-sized enterprises development programs. In addition, the Trade Committee may consider adjustments in accordance with the article on the "functions of the Committee" of the Trade Agreement and specifically adjustments in the milk sector from the third year of the implementation of the Agreement.

Signed at Madrid on 19 May 2010

FOR THE EUROPEAN COMMISSION

José Manuel BARROSO
President

FOR THE GOVERNMENT OF COLOMBIA

Álvaro URIBE VÉLEZ
President



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

estudios y perspectivas

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

24. Análisis del Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea: agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias. Andrés Espinosa Fenwarth, (LC/L.3609, LC/BOG.24), 2013.
23. Metrópolis de Colombia. Aglomeraciones y desarrollo. Juan Carlos Ramírez J. y Rafael Isidro Parra-Peña, (LC/L.3610, LC/BOG/L.23), 2013.
22. De las telecomunicaciones a las TIC: Ley de TIC de Colombia (L1341/09). (LC/L.3321, LC/BOG/L.22), 2013.
21. Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia, 2009. Juan Carlos Ramírez, Rafael Isidro Parra-Peña (LC/L.3311- P-LC/BOG/L.21), N° de venta: S.11.II.G.29 (US\$10.00), 2010.
20. Desarrollo regional y políticas de promoción del desarrollo económico local: la experiencia de tres departamentos colombianos, Alberto Maldonado Copello, (LC/L.3217- P-LC/BOG/L.20), N° de venta: S.09.II.G.37 (US\$10.00), 2010.
19. Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia 2006, Juan Carlos Ramírez, Rafael Isidro Parra-Peña (LC/L.3010 LC/BOG/L.19), N° de venta: S.09.II.G.17 (US\$10.00), 2009.
18. La medida de necesidades básicas insatisfechas (NBI) como instrumento de medición de la pobreza y focalización de programas, Oscar Fresneda, (LC/L.2840-P-LC/BOG/L.18), N° de venta: S.07.II.G.163 (US\$10.00), 2007.
17. Las brechas entre el campo y la ciudad en Colombia 1990-2003, y propuestas para reducirlas, Jaime Forero Álvarez y Sorne Ezpeleta Merchán, (LC/L.2683-P-LC/BOG/L.17), N° de venta: S.07.II.G.34 (US\$10.00), 2007.
16. Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia, Juan Carlos Ramírez, Horacio Osorio y Rafael Parra-Peña, (LC/ L.2684-P-LC/BOG/L.16), N° de venta: S.07.II.35 (US\$ 10.00), 2007.
15. El mercado laboral y la seguridad en Colombia en los inicios del siglo XXI, Stefano Farné, Eduardo Granados y Carlos Andrés Vergara, (LC/L.2818-P-LC/BOG/L.15), N° de venta: S.06.II.G.142 (US\$ 10.00), 2006.
14. La estratificación socioeconómica para el cobro de los servicios públicos domiciliarios en Colombia ¿Solidaridad o focalización?, María Cristina Alzate, (LC/L.2604-P-LC/BOG/L.14), N° de venta: S.06.II.G.130 (US\$ 10.00), 2006.
13. Determinantes de la pobreza en Colombia, 1996-2004, Jairo Núñez, Juan Carlos Ramírez, Laura Cuesta, (LC/L.2569-P-LC/BOG/L.13), N° de venta: S.06.II.G.109 (US\$ 10.00), 2006.
12. Esfuerzos y herencias sociales en la desigualdad de ingresos en Colombia, Jairo Núñez, Juan Carlos Ramírez, Bibiana Taboada, (LC/ L.2569-P-LC/BOG/L.12), N° de venta: S.06.II.G.XX (US\$ 10.00), 2006.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.:..... Fax:..... E.mail:.....

ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS

Series

C E P A L

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN
www.cepal.org