PARLAMENTO EUROPEO

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS EXTERIORES DE LA UNIÓN

DIRECCIÓN B

DEPARTAMENTO TEMÁTICO

ESTUDIO

UNIÓN EUROPEA: «ACUERDO COMERCIAL» CON COLOMBIA Y PERÚ

Resumen

En el presente estudio se ofrece una evaluación general del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú, a fin de ayudar al Parlamento Europeo en sus deliberaciones. La UE no tuvo éxito en sus esfuerzos por negociar un acuerdo interregional con la Comunidad Andina (CAN) a causa de los problemas que se plantearon en el seno de dicha Comunidad. El contenido del acuerdo está en consonancia con la política comunitaria relativa a los Acuerdos de Libre Comercio. Junto con otros acuerdos comunitarios con América del Sur y América Central, el acuerdo también está en consonancia con una política comunitaria por la que se pretenden fortalecer el comercio y las inversiones con regiones que disfrutan de un crecimiento potencial. El acuerdo también repercute ligeramente en el bienestar, y los beneficios comerciales que obtiene la UE se perciben principalmente en los sectores de exportación tradicionales de la UE, a saber, la maquinaria, el material de transporte y los servicios. Estos aspectos se observan en el acceso a Colombia y Perú y, en algunos ámbitos, se superan los principios contemplados en los acuerdos con los Estados Unidos y Canadá. Colombia y Perú se benefician principalmente del mercado de frutas (especialmente del banano) y hortalizas, pero lo más importante es que el acuerdo garantiza que las exportaciones procedentes de estos dos países puedan disfrutar de un acceso constante y con franquicia de derechos a la UE. En el texto definitivo se han abordado muchas de las críticas que el Acuerdo ha suscitado entre la sociedad civil. Las disposiciones en materia de desarrollo sostenible son equivalentes a la práctica habitual utilizada en los acuerdos comerciales. Por cuanto atañe a la cuestión de los derechos humanos, el Parlamento tendrá que valorar si la aprobación del acuerdo por su parte se observará como una forma de garantizar el progreso constante hacia

una aplicación mejorada de los derechos humanos en los países socios, o bien como una apología de las prácticas existentes.

Este estudio ha sido solicitado por la del Parlamento Europeo.

AUTORES:

Christopher STEVENS y Jody KEAN, Instituto de Desarrollo en Países Extranjeros, Reino Unido
Lorand BARTELS, Universidad de Cambridge, Reino Unido
Stephen WOOLCOCK, Escuela de Economía de Londres, Reino Unido

Presentado por LSE Enterprise Ltd, en nombre de la Escuela de Economía y Ciencia Política de Londres y de los socios del consorcio

ADMINISTRADOR RESPONSABLE:

Roberto, BENDINI
Dirección General de Políticas Exteriores de la Unión
Departamento Temático
WIB 06 M 055
rue Wiertz 60
1047 Bruselas

Asistente editorial: Sabine HOFFMANN

VERSIONES LINGÜÍSTICAS

Original: EN

ACERCA DEL EDITOR

Fecha de cierre de la editorial: 20 de marzo de 2012.

© Unión Europea, 2012

Impreso en Bélgica

ISBN: 978-92-823-3676-2

DOI: 10.2861/61216

La Nota informativa está disponible en Internet en
http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/studies.do?language=ES

Si no puede descargar la información que desea, solicite una copia impresa
por correo electrónico: poldep-expo@europarl.europa.eu

CLÁUSULA DE EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Las opiniones que se expresan en este documento son exclusivamente responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial del Parlamento Europeo.

Se autoriza la reproducción y la traducción con fines no comerciales, a condición de que se indique la fuente, se informe previamente al editor y se le transmita un ejemplar.

ÍNDICE

RESUMEN 7

1. DESCRIPCIÓN GENERAL E INTRODUCCIÓN 10

1.1 LA COOPERACIÓN DE LA UE CON LA COMUNIDAD ANDINA PRECEDIÓ A LA NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO 10

1.2 ESTRATEGIA DE LA UE FRENTE A AMÉRICA LATINA EN EL CONTEXTO DE LA POLÍTICA «COMERCIO, CRECIMIENTO Y ASUNTOS MUNDIALES» 12

1.3 PATRONES COMERCIALES 12

2. ANÁLISIS COMPARATIVO Y CUESTIONES REGIONALES 16

2.1 COMPARACIÓN DEL ACUERDO DE LA UE CON LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN COMERCIAL (APC) ESTADOS UNIDOS-COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS-PERÚ 16

2.2 COMPARACIÓN DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHINA-PERÚ 19

2.3 COMPARACIÓN CON LOS ACUERDOS CANADÁ-COLOMBIA Y CANADÁ-PERÚ 21

2.4 IMPACTO DEL ACUERDO DE LA UE EN LA COMUNIDAD ANDINA 22

2.5 PERSPECTIVAS EMPRESARIALES SOBRE EL ACUERDO 24

2.6 REACCIÓN DE LA SOCIEDAD CIVIL TANTO EN LA UNIÓN EUROPEA COMO EN COLOMBIA Y PERÚ 26

2.7 BREVE EVALUACIÓN DE LAS CRÍTICAS DE TERCERAS PARTES 27

3. EVALUACIÓN JURÍDICA 30

3.1 EL ALC ENTRE LA UE Y COLOMBIA Y PERÚ Y LA NUEVA GENERACIÓN DE ALC DE LA UE 30

3.2 COMPARACIÓN DEL ACUERDO CON EL PROGRAMA SPG+ 31

3.3 RECURSOS COMERCIALES 33

3.3.1 Derechos de compensación y antidumping 33

3.3.2 Acciones de salvaguardia 33

3.4 CLÁUSULAS SOBRE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS 35

4. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL GENERAL 35

4.1 RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DEL IMPACTO SOBRE LA SOSTENIBILIDAD 36

4.1.1 Resultados globales 36

4.1.2 Productos agrícolas 37

4.1.3 Productos industriales 38

4.1.4 Servicios 40

4.2 ACUERDOS SOBRE EL COMERCIO DE MERCANCÍAS 41

4.2.1 UE-Colombia 42

4.2.2 UE-Perú 43

4.2.3 Colombia-UE 44

4.2.4 Perú-UE 46

4.2.5 ¿Son válidas las preocupaciones de los agentes de terceras Partes? 47

4.3 ACUERDO SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS, ESTABLECIMIENTO Y COMERCIO ELECTRÓNICO 48

4.3.1 Aspectos destacados de las disposiciones sobre los servicios y el establecimiento 48

4.3.2 Circulación de personas 51

5. ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES APARTADOS O CAPÍTULOS DEL ACUERDO 52

5.1 TRATAMIENTO NACIONAL Y ACCESO DE LAS MERCANCÍAS AL MERCADO 53

5.2 OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS 53

5.2.1 Obstáculos técnicos al comercio 53

5.2.2 Las disposiciones sobre MSF 54

5.3 CONTRATOS PÚBLICOS 54

5.4 DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL E INDICACIONES GEOGRÁFICAS 55

5.5 COMPETENCIA, PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS, AYUDA ESTATAL Y SUBVENCIONES 56

5.6 INVERSIONES 56

5.7 CUESTIONES SOBRE TRANSPARENCIA 58

5.8 NORMAS DE ORIGEN 58

6. OTRAS DISPOSICIONES 59

6.1 INTRODUCCIÓN 59

6.2 DERECHOS HUMANOS Y PRINCIPIOS DEMOCRÁTICOS 60

6.2.1 Obligaciones 60

6.2.2 Seguimiento 61

6.2.3 Ejecución 61

6.2.4 Aplicación 61

6.3 DESARROLLO SOSTENIBLE 62

6.3.1 Cooperación 62

6.3.2 Obligaciones 63

6.3.3 Supervisión y control 64
6.3.4 Aplicación 64
6.4 IMPLICACIONES PARA LA UE 65
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 66

RESUMEN

La UE ha apoyado durante mucho tiempo la integración regional en la Comunidad Andina (CAN). Al menos por el momento, no resulta factible perseguir el objetivo original de la UE por el que se pretende la conclusión de un acuerdo interregional, después de que Bolivia y Ecuador se unieran, siguiendo los pasos de Venezuela y Cuba, a la Alianza Bolivariana para los Pueblos de América Latina (ALBA). La UE procedió con las denominadas negociaciones comerciales multilaterales, que con el paso del tiempo concluyeron en un acuerdo solo con Colombia y Perú. Es poco probable que la suscripción del Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú (en lo sucesivo el Acuerdo) haya empeorado mucho más las perspectivas de integración en la CAN. Ya existían diferencias ideológicas dentro de la CAN, y Colombia y Perú ya habían negociado Acuerdos de Libre Comercio bilaterales con los Estados Unidos y Canadá (y Perú con China) antes de que la UE concluyera el Acuerdo. La esencia del Acuerdo también minimiza la discontinuidad de los patrones de producción de la CAN, ofreciendo para ello la acumulación regional de las normas de origen. Los elementos normativos del Acuerdo también promoverían la integración en la región si la CAN pretendiera llegar a un consenso en relación con un enfoque ampliamente liberal.

En términos de alcance y pretensiones, el Acuerdo está en consonancia con la política comunitaria relativa a los Acuerdos de Libre Comercio, tal como se establece en la política «Una Europa Global» de 2006 y en la Declaración de 2010 titulada «Comercio, Crecimiento y Asuntos Mundiales». Se trata de un Acuerdo amplio, ya que elimina prácticamente todos los aranceles tras un período de transición; extiende los compromisos en términos de servicios más allá del Acuerdo general sobre el Comercio de Servicios (GATS), incluye a la OMC (sobre todo, en términos de procedimientos) —además de las disposiciones sobre obstáculos no arancelarios (obstáculos técnicos al comercio, OTC, y medidas sanitarias y fitosanitarias, MSF) y los cuatro aspectos de Singapur, a saber, inversión, contratación, competencia y facilitación del comercio— ; fortalece la protección del derecho de propiedad intelectual al mismo tiempo que refleja las necesidades de Colombia y Perú; e incluye disposiciones institucionales (solución de controversias, comités de seguimiento y un mecanismo de examen rápido de los obstáculos normativos y no arancelarios). Las disposiciones relativas a los derechos humanos y al desarrollo sostenible están en consonancia con la política comunitaria adoptada en otros acuerdos comerciales. En otras palabras, incluye una cláusula sobre derechos humanos vinculante, pero también general, así como disposiciones sobre desarrollo sostenible que contemplan las principales normas laborales de la OIT y acuerdos medioambientales multilaterales que están sujetos a sistemas de evaluación por homólogos por parte de un Subcomité de Desarrollo Sostenible. También existe la posibilidad de que la evaluación la lleve a cabo un Grupo de Expertos.

Sin embargo, Colombia y Perú no son mercados importantes; por tanto, la UE se ha decidido a negociar con la CAN porque existen compromisos políticos que persiguen el objetivo de «Una Europa Global», por el que se pretende negociar con países que tienen un potencial de crecimiento importante. Colombia y Perú solo representan el 0,6 % de las exportaciones de la UE, destacando en este sentido que la UE experimentó un déficit comercial de 3 600 millones de euros en 2009. No obstante, el comercio bilateral entre la UE y los dos socios comerciales creció un 10 % entre 2006 y 2010, y si el Acuerdo demuestra ser un fundamento para las relaciones comerciales de la UE con América Latina, sobre todo si uno se relaciona con el acuerdo concluido con América Central, entonces el Acuerdo reviste mayor importancia de la que sugeriría el volumen de comercio.Los sectores de exportación tradicionales de la UE serán los que más se beneficiarán del acceso mejorado a los mercados de Colombia y Perú, a saber, el

de la maquinaria, el material de transporte (incluidos, en particular, los automóviles), los productos químicos y, sobre todo, los servicios. En los sectores manufactureros, los tres sectores mencionados representan más del 80 % de las exportaciones actuales de la UE. El sector servicios, como de costumbre, dependerá bastante de hasta qué punto el Acuerdo facilite los obstáculos normativos.

En el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas Plus (SPG+), casi todas las exportaciones procedentes de Colombia y Perú entran en la UE exentas de derechos de aduana. No obstante, el Acuerdo es importante porque Colombia y Perú podrían perder este acceso en cualquier revisión futura del SPG.[1] Se prevé además que el acceso seguro y el «efecto de saturación» de las normas reforzadas en materia de comercio e inversión deriven en un aumento de la inversión de la UE. Las normas de procedimientos en el ámbito de las MSF ayudarían a facilitar el acceso eficaz de los exportadores peruanos y colombianos al mercado de la UE. Asimismo, la fruta (especialmente el banano y la uva) y los camarones se beneficiarán de aranceles más reducidos, por lo que todas las repercusiones que afecten a la productividad de la UE se observarán en estos sectores. Por tanto, es muy poco probable que el impacto en la productividad de la UE en otros sectores sea significativo. Los beneficios en términos de bienestar general que aporta el Acuerdo de Libre Comercio son insignificantes para la UE. Los beneficios a largo plazo previstos para Colombia y Perú son de hasta el 1,3 % del PIB y del 0,7 %, respectivamente. No obstante, estas estimaciones (extraídas de la Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad de un acuerdo entre la Unión Europea y la Comunidad Andina) se basan en las suposiciones relativas a los tipos arancelarios de «Nación más favorecida» (NMF) que ya no se pueden seguir aplicando. Al margen, los beneficios estimados en materia de bienestar para Bolivia y Ecuador, si hubieran decidido negociar, eran potencialmente superiores, a saber, de hasta el 2,1 % y el 1,9 %, debido a que en estos países existe un nivel más alto de protección.

El Acuerdo coincide ampliamente con los acuerdos que los Estados Unidos y Canadá han suscrito con Colombia y Perú. No obstante, existen claras diferencias que podrían afectar a sectores específicos; por ejemplo, los Estados Unidos tienen un acceso mejorado en cuanto al mercado de los productos agrícolas y se beneficiarán de una eliminación generalmente más rápida de los aranceles que se imponen sobre las manufacturas. Por otra parte, los principales sectores de exportación de la UE, como el de los automóviles, se beneficiarán de una liberalización arancelaria más rápida después de 8 años, en comparación con el período de 10 años para el acceso de los Estados Unidos a Colombia y después de 6 años para la importación de coches más grandes en Perú. La UE ofrece la acumulación regional de las normas de origen, mientras que, en términos generales, los Estados Unidos ofrecen solo una acumulación bilateral. En la industria de los servicios, parece ser que la UE disfruta de un mejor acceso en algunos sectores con respecto a los Estados Unidos, pero los acuerdos de los Estados Unidos utilizan listas negativas en lugar de las listas híbridas que utiliza la UE, lo que implica un enfoque generalmente más liberal con menos margen para las exclusiones. La concesión del acceso y del trato nacional de la inversión es prácticamente la misma, pero los acuerdos de los Estados Unidos son integrales por el hecho de incluir la protección de la inversión. Sin embargo, el Acuerdo de la UE no incluye ninguna disposición sobre la protección de la inversión, ya que se negoció antes de la ampliación oficial de las competencias exclusivas de la UE en materia de inversión directa extranjera en el marco del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). No obstante, seguirán teniendo validez los tratados de inversiones bilaterales suscritos con los Estados miembros. En el Acuerdo de la UE, además, se observa una cobertura más

[1] Recientemente, la Comisión ha presentado una Comunicación sobre Comercio y Desarrollo, en la que aboga por concentrar el apoyo de la UE en aquellos países que más lo necesitan a través de una graduación de los países con rentas medias, aparte del SGP (Comisión, 2012).

amplia de la contratación pública con respecto a los acuerdos de los Estados Unidos y, por otra parte, las disposiciones sobre la propiedad intelectual incluyen normas específicas y un registro de indicaciones geográficas (IG), dos aspectos que no contemplan los acuerdos de los Estados Unidos. Asimismo, las disposiciones en materia de competencia incluidas en el Acuerdo de la UE son más sustantivas. Tanto el Acuerdo de la UE como el de los Estados Unidos incluyen disposiciones sobre las normas laborales y medioambientales, por lo que se complementan entre sí a la hora de garantizar el cumplimiento de estos principios. No obstante, se perciben diferencias entre la evaluación por homólogos y el enfoque del diálogo activo de la UE en relación con el cumplimiento de las normas ambientales y laborales por sí mismas y el enfoque de los Estados Unidos, que en sus acuerdos prevén una solución de controversias específica en caso de que el incumplimiento de tales normas afecte al comercio. El Acuerdo de la UE también coincide con los acuerdos que Canadá ha suscrito con Colombia y Perú, que tienden a seguir el modelo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

También cabe mencionar que el Acuerdo de Libre Comercio entre China y Perú es ambicioso, ya que abarca prácticamente todas las cuestiones contempladas en los acuerdos de la UE y los Estados Unidos, aunque se queda algo rezagado con respecto a ellos por cuanto atañe a la exhaustividad o el alcance de la cobertura de la mayoría de las cuestiones, como la liberalización arancelaria y otros compromisos en términos de liberalización. Este acuerdo entre China y Perú contiene, por ejemplo, una cláusula de NMF para la inversión, por lo que cualquier acceso y tratamiento nacional otorgados a los inversores de la UE también se extenderán a los inversores chinos.

Las opiniones de las partes interesadas en relación con el Acuerdo han tenido tendencia a verse dominadas por la defensa de las coaliciones de las ONG de la sociedad civil (ONG de la UE y de la CAN), que han adoptado posiciones críticas. Estas se han centrado en los derechos humanos, el desarrollo sostenible y en algunas cuestiones relacionadas con el comercio, como la naturaleza asimétrica de la apertura del mercado. Los intereses comerciales de la UE, así como los de Colombia y Perú, han sido favorables o muy favorables al Acuerdo, sobre todo en el sector de los servicios de la UE. Muchas de las anteriores preocupaciones manifestadas por la sociedad civil, si no todas, se han abordado durante el curso de las negociaciones, aunque quizá no de forma totalmente satisfactoria. Las disposiciones sobre la propiedad intelectual ofrecen flexibilidad en términos de acceso a los medicamentos. Los compromisos de liberalización en los ámbitos de los servicios y la inversión excluyen explícitamente las medidas destinadas a respaldar a los grupos desfavorecidos a nivel social y económico, así como a los pueblos indígenas y al patrimonio cultural. Habida cuenta de que Colombia y Perú ya disfrutan de un acceso exento de derechos al mercado de los minerales y de las materias primas agrícolas de la UE, es poco probable que el Acuerdo derive en una competencia significativamente mayor en el ámbito de las explotaciones de la que se obtiene de las estrategias de desarrollo nacionales.

Aún existen preocupaciones sobre el abuso de los derechos humanos y la persecución y el asesinato de sindicalistas, pero como bien se ha indicado anteriormente, el Acuerdo contiene una cláusula positiva sobre derechos humanos en el artículo 1 y los medios, en forma de Comité de Comercio y de Subcomité de Desarrollo Sostenible, para seguir ejerciendo presión en aras de continuar mejorando en este ámbito, mientras se espera que la UE ratifique el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la UE y la CAN. Como ocurre con todos los acuerdos comerciales, el impacto del Acuerdo entre la UE y Colombia y Perú en última instancia dependerá de la forma en que se aplique. Esto se refiere al acceso al mercado y a las disposiciones sobre derechos humanos. En este sentido, el Acuerdo prevé varios canales institucionales como vías para promover el pleno cumplimiento.

1. DESCRIPCIÓN GENERAL E INTRODUCCIÓN

1.1 La cooperación de la UE con la Comunidad Andina precedió a la negociación del Acuerdo de Libre Comercio

Durante décadas, el apoyo de la UE a la Comunidad Andina (CAN) ha precedido a las negociaciones comerciales multilaterales y a la conclusión del Acuerdo comercial con Colombia y Perú (en lo sucesivo el Acuerdo). En virtud del Acuerdo de Cooperación de la Comunidad Andina de 1983, se estableció un Comité conjunto para la Comunidad Europea y la Comunidad Andina (CAN). En 1993, se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación entre las Comunidades Europeas y la CAN y se reforzó en virtud de la Declaración Común de Roma de 1996. Más recientemente, en 2003, se aprobó el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC) entre la UE y la CAN y aún está a la espera de su ratificación definitiva. El ADPC se negoció con la intención de promover aún más la cooperación entre la UE y la CAN sobre una serie de cuestiones relevantes para el Acuerdo. El artículo 1, apartado 1, del ADPC contempla que el respeto de los derechos humanos y el Estado de Derecho constituyen un elemento fundamental de dicho Acuerdo. En el artículo 2 se hace referencia a la intención de las Partes de trabajar en aras de conseguir forjar las condiciones necesarias sobre las que poder negociar un Acuerdo de asociación factible y beneficioso para ambas Partes, incluido un Acuerdo de Libre Comercio. El ADPC también incluye la cooperación en una serie de ámbitos políticos, entre otros, el respeto de las principales normas laborales, los pueblos indígenas, el desarrollo sostenible y la minería sostenible, que han sido objeto de debate en la negociación del Acuerdo. En consonancia con la política comunitaria aplicada en todos los Acuerdos de Libre Comercio, el Acuerdo con Colombia y Perú también incluye una cláusula sobre derechos humanos y disposiciones sobre desarrollo sostenible.

En la Cumbre de Guadalajara de mayo de 2004, se acordó que un acuerdo de asociación interregional sería un objetivo estratégico de la UE y de la CAN. En 2004, la UE todavía tenía una moratoria *de facto* sobre las negociaciones del nuevo Acuerdo de Libre Comercio a fin de centrarse en las negociaciones multilaterales en el Programa de Doha para el Desarrollo (PDD). La UE también argumentó que, antes de empezar a negociar un acuerdo interregional, la CAN debía avanzar más hacia la integración regional. Un estudio elaborado entre 2005 y 2006 reveló un margen de mejora en el ámbito de la integración regional en la Comunidad Andina en sectores como los servicios y la movilidad del capital, así como en algunos aspectos de la libre circulación de personas y mercancías. En 2006 tuvo lugar un desorden dentro de la CAN a causa de las diferentes opiniones que suscitó la liberalización o, en términos más generales, la política de desarrollo, una situación que provocó que Venezuela abandonara la CAN y que Bolivia estuviera a punto de hacerlo.

En 2007, la Declaración de Tarija de la Comunidad Andina (CAN), formada por Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia, allanó el camino para las negociaciones interregionales con la UE. Las negociaciones se iniciaron en 2007, pero se suspendieron en 2008 a causa de las diferencias que surgieron en la Comunidad Andina. Bolivia se retiró a causa de desacuerdos sobre los objetivos de negociación. Las negociaciones se reanudaron en enero de 2009 y se completaron después de 10 rondas en marzo de 2010. Ecuador suspendió su participación oficial en las negociaciones en julio de 2009. Por tanto, el acuerdo definitivo se firmó exclusivamente entre la

UE y Colombia y Perú. [2] El Acuerdo incluye una cláusula sobre adhesión (artículo 329) que permite que otros miembros de la CAN puedan participar.

[2] El acuerdo político sobre el Acuerdo Comercial se alcanzó en la Cumbre UE-América Latina celebrada en Madrid en mayo de 2010, en la que también se consiguió un acuerdo político en el Acuerdo de Asociación América Central-UE. Véase http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/andean/

1.2 Estrategia de la UE frente a América Latina en el contexto de la política «Comercio, Crecimiento y Asuntos Mundiales»

En virtud de los aspectos de la política comercial de la estrategia «Una Europa Global» de 2006, la política sobre «Comercio, Crecimiento y Asuntos Mundiales» favorece una política activa en el marco de los Acuerdos de Libre Comercio, además de esfuerzos constantes a nivel multilateral. La estrategia de la UE en relación con los Acuerdos de Libre Comercio ha consistido en negociar Acuerdos de Libre Comercio integrales con los mercados que tienen un potencial importante de crecimiento económico.

En cuanto a su contenido, el Acuerdo está en consonancia con la política comunitaria que regula los Acuerdos de Libre Comercio. La liberalización arancelaria abarca prácticamente todas las líneas arancelarias y, por tanto, encaja perfectamente en el objetivo de la UE por el que se pretende abarcar prácticamente todo el comercio, en virtud de lo que se contempla en el artículo XXIV del GATT. El Acuerdo también abarca todo el abanico de medidas no arancelarias, como los OTC y las MSF, y los cuatro aspectos de Singapur, a saber, la inversión, la competencia, la contratación pública y la facilitación del comercio. La cobertura de los servicios y los derechos de propiedad intelectual también conforman el Acuerdo general sobre el Comercio de Servicios (GATS) y las disposiciones suplementarias relativas a los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

Tal como se revela en los Cuadros 1.1 y 1.2, Perú y Colombia no representan ser socios comerciales importantes para la UE. De forma conjunta, se posicionan después de Chile (0,4 % de las exportaciones de la UE) y, de alguna manera, por detrás de México (1,7 % de las exportaciones de la UE). En este sentido, por tanto, podría haber una interrogación sobre si el Acuerdo se adecua a la política de negociación con importantes mercados. Por otra parte, ninguno de los socios con los que cuenta la UE conforme a Acuerdos de Libre Comercio representan cuotas de mercado muy altas y, además, las exportaciones de la UE a Colombia y Perú han experimentado un crecimiento constante. Si se tiene en cuenta una visión más amplia, también se puede argumentar que el Acuerdo establece un precedente para otros Acuerdos de Libre Comercio de «nueva generación» con socios de América Latina, como es el caso de las negociaciones que se han reanudado actualmente con Mercosur. Junto con el Acuerdo de Asociación UE-América Central, el Acuerdo UE-CARICOM y la posibilidad de incluir, en algún momento posterior, a otros miembros de la CAN, el Acuerdo promete consolidar las relaciones comerciales de la UE con la región y, como bien se destaca en el Capítulo 2 que se expone más adelante, coincide generalmente con el acceso que han conseguido los Estados Unidos, Canadá y China con sus respectivos Acuerdos de Libre Comercio.

1.3 Patrones comerciales

En 2010, la UE, después de los Estados Unidos, se posicionaba en segunda posición como fuente de importaciones de Colombia y como un destino para sus exportaciones. Por cuanto atañe a Perú, la UE destacó como la tercera fuente de importaciones más importante (después de los Estados Unidos y China) y como el principal destino de sus exportaciones (DG Comercio, 2011a). Colombia destacó como la cuadragésima cuarta fuente de importaciones de la UE y como el cuadragésimo quinto destino de sus exportaciones. En cambio, Perú destacaba como la cuadragésima segunda fuente de importaciones de la UE y se quedaba fuera de los 50 mercados de exportación principales de la UE (*Ibid*). Durante 2006 y 2010, el flujo comercial entre la UE y Colombia y Perú creció un promedio aproximado del 10 % en cada caso. Colombia destaca como el socio más importante en términos de volumen total de comercio y representa

una cuota más alta de exportaciones de la UE con respecto a Perú, que en comparación representa una cuota más alta de importaciones de la UE en términos de valor (Cuadro 1.1).

Los principales productos que la UE importó de Colombia durante el período comprendido entre 2008 y 2010 fueron combustibles minerales, lubricantes y materiales afines (49 %), alimentos y animales vivos (31 %) y otros productos manufacturados (7 %). En el caso de Perú, la UE importó principalmente materiales crudos, materiales no comestibles, excepto combustibles (37 %), alimentos y animales vivos (33 %) y otros productos manufacturados (18 %). Por lo que se refiere a las exportaciones, los productos que la UE exportó principalmente a estos dos países fueron maquinaria y material de transporte, productos químicos y productos afines, y otros productos manufacturados que, en su conjunto, representan en torno al 83 % de las exportaciones de la UE (Cuadro 1.2).

Cuadro 1.1: UE27: Comercio con Colombia y Perú, desde 2006 hasta el primer trimestre de 2011

Período	2006	2007	2008	2009	2010	1er trimestre 2011	Promedio crecimiento anual % (2006-10)
Colombia							
Importaciones (millones €)	3 576	4 096	5 047	3 994	4 724	1 404	7,2
Variación (% anual)	9,5	14,6	23,2	-20,9	18,3	32,2	
Cuota del total de importaciones de la UE (%)	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	
Exportaciones	2 766	3 095	3 497	3 310	3 912	1 196	9,1
Variación (% anual)	11,8	11,9	13,0	-5,4	18,2	46,1	
Cuota del total de exportaciones de la UE (%)	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	
Equilibrio (millones €)	-810	-1 001	-1 549	-684	-813	-209	0,1
Comercio (millones €)	6 341	7 192	8 544	7 304	8 636	2 600	8,0
Perú							
Importaciones (millones €)	3 605	4 200	3 872	3 205	5 136	1 476	9,3
Variación (% anual)	47,7	16,5	-7,8	-17,2	60,3	46,4	
Cuota del total de importaciones de la UE (%)	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	
Exportaciones	1 294	1 613	2 192	1 488	2 285	699	15,3

Variación (% anual)	19,0	24,7	35,9	-32,2	53,6	46,0	
Cuota del total de exportaciones de la UE (%)	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	
Equilibrio (millones €)	-2 311	-2 587	-1 679	-1 717	-2 851	-776	5,4
Comercio (millones €)	4 899	5 813	6 064	4 692	7 422	2 175	10,9

Fuente: DG Comercio, 2011a.

Cuadro 1.2: UE27: exportaciones a Colombia y Perú según la sección CUCI, 2008-210

Códigos CUCI	Secciones CUCI	Valor (millones €)	Cuota total de exportaciones al país	Cuota total de exportaciones al extra-UE
Colombia				
CUCI T	**Total (a)**	**3 583**	**100,0%**	**0,3%**
CUCI 7	Maquinaria y material de transporte	1 735	48,4 %	0,1 %
CUCI 5	Productos químicos y afines	803	22,4 %	0,1 %
CUCI 6	Productos manufacturados clasificados principalmente por materiales	438	12,2 %	0,0 %
CUCI 8	Manufacturas diversas	316	8,8 %	0,0 %
CUCI 0	Alimentos y animales vivos	56	1,6 %	0,0 %
CUCI 9	Productos básicos y transacciones	49	1,4 %	0,0 %
CUCI 2	Materiales en bruto no comestibles, excepto carburantes	43	1,2 %	0,0 %
CUCI 1	Bebidas y tabaco	35	1,0 %	0,0 %
CUCI 4	Aceites animal y vegetal, grasas y ceras	12	0,3 %	0,0 %
CUCI 3	Combustibles minerales, lubricantes y productos relacionados	8	0,2 %	0,0 %
Perú				
CUCI T	**Total (a)**	**1 995**	**100,0%**	**0,2%**
CUCI 7	Maquinaria y material de transporte	975	48,9 %	0,1 %
CUCI 6	Productos manufacturados clasificados principalmente por materiales	382	19,1 %	0,0 %

CUCI 5	Productos químicos y afines	301	15,1 %	0,0 %
CUCI 8	Manufacturas diversas	157	7,9 %	0,0 %
CUCI 0	Alimentos y animales vivos	49	2,5 %	0,0 %
CUCI 2	Materiales en bruto no comestibles, excepto carburantes	29	1,4 %	0,0 %
CUCI 9	Productos básicos y transacciones	29	1,5 %	0,0 %
CUCI 1	Bebidas y tabaco	18	0,9 %	0,0 %
CUCI 3	Combustibles minerales, lubricantes y productos relacionados	10	0,5 %	0,0 %
CUCI 4	Aceites animal y vegetal, grasas y ceras	2	0,1%	0,0%

Nota: la suma de las categorías individuales de los productos CUCI puede ser inferior al total por cuestiones de confidencialidad.

Fuente: Datos calculados en función de los datos extraídos de la base de datos COMEXT de Eurostat.

En el Cuadro 1 del Anexo se representan los principales elementos individuales importados por la UE de Colombia y los aranceles que soportaron. La mayoría de estos productos ya entran en la UE exentos de derechos. Las únicas excepciones reales son los bananos y los camarones congelados, que conforme al sistema que se aplica actualmente a Colombia y Perú —el régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza del Sistema de Preferencias Generalizadas (el denominado SPG+)—, soportan una tarifa de 143 euros por tonelada y el 3,6 % según el valor, respectivamente. Por lo que se refiere a las principales importaciones de Perú, todos los productos, salvo los bananos y las uvas frescas de mesa, disfrutan de un acceso exento de derechos (véase el Cuadro 2 del Anexo).

Los aranceles aplicados a los principales elementos individuales exportados de la UE en los mercados colombiano y peruano se ilustran en los Cuadros 3 y 4 del Anexo. En ellos también se ilustran los tipos de NMF, que van desde un máximo del 35 % para los vehículos y coches de motor hasta un mínimo del 5 % para la mayoría de los demás productos que la UE exporta a este mercado; solo en el caso de los aviones y de los libros impresos se imponen los tipos de NMF del 0 % que se aplican actualmente en Colombia. En comparación, la mayoría de las principales exportaciones de la UE a Perú ya disfrutan de exención arancelaria, mientras que los vehículos de motor, los productos de papel, las vacunas y otros medicamentos soportan un tipo de NMF del 9 %.

2. ANÁLISIS COMPARATIVO Y CUESTIONES REGIONALES

2.1 Comparación del Acuerdo de la UE con los Acuerdos de Promoción Comercial (APC) Estados Unidos-Colombia y Estados Unidos-Perú

Los Estados Unidos llevaron a la UE a negociar acuerdos bilaterales con Perú y Colombia. Colombia, Ecuador y Perú negociaron Acuerdos de Libre Comercio con los Estados Unidos en mayo de 2004. Perú y Colombia firmaron estos mismos acuerdos con los Estados Unidos en 2006. No obstante, estos acuerdos se estancaron en el Congreso de los Estados Unidos, a la espera de su ratificación. La apertura de las negociaciones entre la UE y la CAN supuso un incentivo adicional para los Estados Unidos y, en consecuencia, se ratificó el acuerdo Estados Unidos-Perú en enero de 2009 y, el de Estados Unidos-Colombia, en octubre de 2011. Al igual que con el Acuerdo de la UE, los Acuerdos de Libre Comercio bilaterales de los Estados Unidos

consolidarán las preferencias que, en gran medida, ya existían en el marco de la ley estadounidense de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA).[3] Las negociaciones de los Estados Unidos con Ecuador se han quedado estancadas como también ha sucedido con las de la UE con este mismo país.

En términos generales, el alcance de los acuerdos de los Estados Unidos y de la UE es el mismo, de modo que los exportadores de la UE disfrutan del mismo acceso a los mercados colombiano y peruano que los exportadores estadounidenses. Después de sus respectivos períodos de transición, los acuerdos de la UE y de los Estados Unidos, eliminarán los aranceles, excepto en algunas líneas arancelarias sensibles. Los acuerdos de estos dos países abordan los obstáculos técnicos al comercio, además de las normas laborales y ambientales, y establecen procedimientos para la solución de controversias. Asimismo, ambos acuerdos aseguran un mayor acceso al mercado para los servicios y la contratación pública. También tienen en cuenta la flexibilidad mediante la exclusión de determinados sectores sensibles en los ámbitos de la inversión y de los servicios transfronterizos. Por tanto, se observan diferencias en los aspectos detallados de los acuerdos, que por supuesto pueden ser importantes para sectores concretos. Entre ellos se incluyen los siguientes:

– Acceso mejorado de los **productos agrícolas** de los Estados Unidos, con la eliminación de aranceles dentro de 15 años para todos los productos prácticamente. En comparación, el 85 % de las exportaciones agrícolas de la UE estarán exentas de derechos dentro de un período de 17 años. En el caso del vino y de las bebidas espirituosas, en el Acuerdo de la UE se contemplan barreras no arancelarias reducidas, como la eliminación de los monopolios del alcohol y la discriminación fiscal sobre las bebidas espirituosas en Colombia. texto con viñetas

– El valor de las **exportaciones de productos manufacturados** de los Estados Unidos que entran en Colombia y Perú exentas de derechos es del 70 %, ligeramente superior al de la UE, pero la UE se beneficia de un acceso exento de derechos en más líneas arancelarias con motivo de la entrada en vigor del Acuerdo y de un tratamiento más favorable de los principales sectores de exportación de la UE, como la maquinaria y los vehículos de motor (reducción de aranceles del 35 % hasta llegar incluso a su eliminación en un período de 8 años, en comparación con el período de 10 años para los Estados Unidos en Colombia). texto con viñetas

– Por cuanto atañe a las **normas de origen**, ambos acuerdos incluyen normas específicas generales y detalladas. La mayoría de las normas específicas revelan un cambio de partida arancelaria (CPA) de 6 dígitos. El acuerdo entre los Estados Unidos y Colombia contiene normas detalladas y especiales (más restrictivas) para el mercado textil y de las prendas de vestir (CPA de 4 dígitos) y para los automóviles (uso del coste neto, es decir, menos gastos de envío, de marketing y otros gastos para calcular el contenido de valor regional). Los acuerdos de los Estados Unidos y de la UE incluyen disposiciones *de minimis* del 10 %. En consonancia con su deseo de promover la integración regional de la Comunidad Andina, el Acuerdo de la UE prevé la acumulación bilateral y diagonal dentro de toda la Comunidad Andina (Capítulo II, artículo 3). También se deja margen para que las Partes soliciten la acumulación dentro de la región más amplia para incluir, por ejemplo, a Chile, México o a otras Partes que tengan acuerdos preferenciales con la UE. El acuerdo entre los Estados Unidos y Colombia ofrece solo la acumulación bilateral (artículo 4.5) del capítulo 4, pero se celebrarán

[3] El Congreso de los Estados Unidos concedió, en diciembre de 2006, una extensión de seis meses de la Ley estadounidense de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA) para los cuatro países. Por tanto, para continuar con las preferencias, se precisa de legislación adicional por parte del Congreso hasta que entre en vigor el Acuerdo de Libre Comercio con Colombia y Perú.

debates durante los 6 meses siguientes a la entrada en vigor sobre la posibilidad de la acumulación regional para textiles y prendas de vestir (artículo 3.3, apartado 13, del capítulo 3).

– Por lo que se refiere a las **MSF**, tanto el Acuerdo de la UE como el de los Estados Unidos están en consonancia con la OMC. El Acuerdo de la UE contiene más cláusulas que van más allá de las obligaciones de la OMC, a saber: directrices para llevar a cabo verificaciones, programas para la presentación de informes y la realización de consultas, normas específicas sobre la administración de las importaciones y requisitos para el intercambio de información. Los acuerdos de la UE y de los Estados Unidos contienen disposiciones sobre programas de asistencia técnica para ayudar a Colombia y Perú a cumplir las MSF. Finalmente, los Estados Unidos resolvieron el problema de la EEB y restablecieron las exportaciones de carne de vacuno a Colombia y Perú.

– En relación con los problemas de los **OTC**, los acuerdos de la UE y de los Estados Unidos reafirman las obligaciones y los compromisos en el marco de la OMC y del Acuerdo de los OTC. También adoptan ampliamente el mismo enfoque para promover una mayor cooperación entre las Partes sobre la evaluación de los reglamentos técnicos, las normas y la conformidad. Más bien, el Acuerdo de la UE es más amplio e incluye disciplinas específicas sobre el etiquetado que no se contemplan en los acuerdos de los Estados Unidos. El acuerdo de los Estados Unidos también contempla solo los reglamentos técnicos elaborados por el Gobierno central y el texto más elaborado que incluye se corresponde con la transparencia para los organismos no gubernamentales, que dominan la elaboración de normas de los Estados Unidos.

– En relación con los **servicios transfronterizos**, el Acuerdo de la UE es al menos tan favorable como los que han concluido Colombia y Perú con otros socios principales con los que ha suscrito Acuerdos de Libre Comercio, como los Estados Unidos. Se aseguraron los intereses principales de la UE a través de un acceso mejorado en el mercado de muchos servicios (servicios financieros, telecomunicaciones, transporte, etc.). La UE otorga un tratamiento nacional a las concesiones de servicios y a los aeropuertos (Perú y Colombia), así como en las adquisiciones de ingeniería y en los servicios de impresión (Colombia).

– En relación con la **inversión** o con el derecho de establecimiento, el Acuerdo ofrece acceso al mercado y tratamiento nacional en consonancia con los compromisos asumidos por Colombia y Perú en sus acuerdos con los Estados Unidos. La única gran diferencia consiste en que el Acuerdo de la UE no abarca la protección de la inversión (aunque sí lo hacen los tratados de inversión bilaterales de los Estados miembros), mientras que el acuerdo de los Estados Unidos si la contempla.

– En el ámbito de la **contratación pública**, las disposiciones sobre la transparencia de los Acuerdos sobre los contratos públicos de la OMC efectivamente se extienden a Colombia y Perú, favoreciendo así a proveedores de los Estados Unidos y de la UE, pero el Acuerdo de la UE abarca a más organismos de ambas Partes y, por consiguiente, más potencial para la liberalización recíproca. En particular, la UE obtuvo acceso a la contratación de los municipios locales. Esto posiciona a las empresas de la UE en un lugar privilegiado para licitar contratos de obras públicas.

– La **protección de los derechos de propiedad intelectual** (DPI) es comparable en gran medida, pero el Acuerdo de la UE prevé un reconocimiento mucho más amplio de la indicación geográfica. Habida cuenta de que los Estados Unidos tratan la indicación geográfica como parte de los derechos de propiedad intelectual y se oponen a los registros de tales indicaciones, en los acuerdos de los Estados Unidos no se contempla dicho registro.

– Tanto el Acuerdo de la UE como el de los Estados Unidos incluyen medidas y **normas laborales** para ayudar a promover las normas de trabajo entre las Partes. Los acuerdos de los Estados Unidos abordan el incumplimiento de las normas laborales, ya que estas afectan al comercio y a la inversión,

algo que parece ser más restrictivo que el objetivo contemplado en el Acuerdo de la UE, por el que se pretende garantizar el cumplimiento de las principales normas de la OIT por sí mismas. Por otra parte, en los acuerdos de los Estados Unidos (y en los de Canadá), las disposiciones laborales están sujetas a las disposiciones de solución de controversias, mientras que el enfoque comunitario contempla menos recursos inmediatos para los casos de incumplimiento.

– Los acuerdos de la UE y de los Estados Unidos comprometen a las Partes a perseguir altos niveles de **protección medioambiental**, instando a las Partes a aplicar de forma efectiva las leyes medioambientales nacionales y a adoptar, mantener y aplicar leyes para cumplir las obligaciones en virtud de los convenios internacionales sobre medio ambiente. Asimismo, ambos incluyen garantías procedimentales que aseguran procedimientos justos, equitativos y transparentes para la administración y aplicación de las leyes en materia de medio ambiente. Por último, los acuerdos de la UE y de los Estados Unidos también contienen disposiciones que velan por garantizar que se tengan en cuenta de forma adecuada las opiniones de la sociedad civil a través de consultas públicas.

2.2 Comparación del Acuerdo de Libre Comercio China-Perú

China se está convirtiendo en un socio comercial importante para América Latina, sobre todo para Perú; de hecho, actualmente es el segundo socio comercial más importante de Perú con un 9,6 % de las exportaciones peruanas y un 10,3 % de las importaciones de Perú. Perú considera a China como un mercado en expansión que ayuda a la diversificación y le permite contrarrestar cualquier declive que puedan experimentar las exportaciones a sus mercados tradicionales a causa del estancamiento económico de los países de la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económico (OCDE). Es probable que China amplíe la inversión en Perú, tanto en las industrias extractivas como en la infraestructura, a fin de garantizar las fuentes de suministro de los principales minerales. China y Perú comenzaron a negociar el Acuerdo de Libre Comercio en septiembre de 2007, que entró en vigor en marzo de 2010.

El Acuerdo de Libre Comercio entre China y Perú es un acuerdo amplio y, en gran medida, está en consonancia con los intereses del Acuerdo de la UE. Abarca los aranceles, los servicios, la inversión, los derechos de propiedad intelectual y las cuestiones medioambientales. No obstante, en algunas cuestiones clave, el Acuerdo de la UE tiene un alcance más amplio. En torno al 90 % del comercio entre China y Perú estará exento de derechos, bastante menos que en el Acuerdo de la UE, y solo después de largos períodos de transición de hasta 17 años. Con menos cobertura, se excluyen los sectores más sensibles, tales como las empresas agrícolas, la piscicultura, la silvicultura, el turismo, los hidrocarburos, los servicios y, sobre todo, los minerales (el cobre) en el caso de Perú. Cabe recordar que el arancel medio aplicado de Perú es del 8 %, con un tipo arancelario consolidado de NMF del 30 %, excepto para 29 productos agrícolas sensibles (por ejemplo, el maíz, el trigo, el azúcar, los sucedáneos del azúcar y determinados productos lácteos), a los que se aplican tipos del 68 %.

Los aspectos destacados del acuerdo entre Perú y China son los siguientes:

– El 90 % del **comercio de mercancías** entre los dos países terminará disfrutando de la eliminación de aranceles, con períodos de eliminación gradual de hasta 17 años.

– Acceso exento de derechos para la mayoría de los **productos agrícolas** exportados a Perú. La mayoría de los productos de pescado, frutas y hortalizas se benefician de un acceso exento de derechos de forma inmediata, mientras que la carne de bovino, los productos lácteos y otros cultivos básicos sensibles llegarán a beneficiarse de la exención de aranceles dentro de un período comprendido entre 10 y 15 años.

- Perú elimina los aranceles en la mayoría de los **productos manufacturados** procedentes de China, y la mayoría de los productos químicos, los minerales y los metales, y la maquinaria pesada se benefician de inmediato de la exención de derechos. La mayoría de los demás productos se beneficiarán de esta exención dentro de 10 años; los productos de papel, dentro de 5 años; los productos eléctricos, dentro de un período comprendido entre 5 y 10 años; los vehículos de motor (de cualquier cilindrada), después de 10 años; los medicamentos y los cosméticos, después de 10 años; los textiles, las prendas de vestir y el calzado, en su mayoría, están excluidos y, cuando no es así, existe una estructura arancelaria compleja que sugiere un nivel de protección bastante alto. China solo ha excluido los productos de madera y el tabaco.

- Las **normas de origen** aplicadas constituyen principalmente cambios de partida arancelaria (CPA) o contenido de valor regional (CVR) y, algunas veces, una combinación de ambos. Los textiles, en particular, las fibras naturales, tienen normas de origen restrictivas, con un CPA de 2 dígitos y un 50 % de CVR. Otras normas restrictivas corresponden a los sectores que conservan la protección arancelaria, como los productos farmacéuticos y los cosméticos (Anexo 4a Acuerdo de Libre Comercio China-Perú). El acuerdo entre China y Perú solo ofrece acumulación bilateral. *De minimis* es el 10 %.

- Las disposiciones sobre **OTC y MSF** están ampliamente en consonancia con el Acuerdo de la UE y reafirman los derechos y las obligaciones de la OMC, además de tratar de aplicar las disposiciones multilaterales con mayor eficacia. Se establecen comités especializados para tratar las cuestiones relacionadas con los OTC y las MSF, al igual que en el Acuerdo de la UE.

- El capítulo dedicado a los **servicios** en el acuerdo China-Perú sigue el enfoque del GATS. El programa de Perú limita el acceso en virtud del modo 4 (es decir, los trabajadores chinos que prestan servicios en Perú). También se imponen restricciones en la contabilidad, en los servicios de ingeniería relacionados con la construcción y una serie de restricciones sobre los servicios financieros, además de no conceder la liberalización de los servicios postales y de mensajería o de la educación.

- Las disposiciones del capítulo 9 sobre la **inversión** ofrecen un tratamiento nacional posterior al establecimiento (artículo 129), en otras palabras, protección de la inversión utilizando normas de protección equivalentes a la mayoría de los tratados de inversión bilaterales estándar, a saber, tratamiento justo y equitativo, expropiación clásica y *de facto* y solución de controversias entre el inversor y el Estado con la posibilidad de recurrir al arbitraje del Centro internacional para el arreglo de diferencias relativas a inversiones (CIADI). Parece no haber tratamiento nacional previo al establecimiento (es decir, derecho de establecimiento) en el marco de este capítulo, pero el artículo 131 prevé el tratamiento de NMF. En otras palabras, China se beneficia de todo tipo de liberalización (tratamiento nacional de preestablecimiento) concedido a la UE, a los Estados Unidos y a cualquier otro socio comercial en el marco de cualquier acuerdo negociado por Perú.

- En el ámbito de los **derechos de propiedad intelectual**, el acuerdo no parece ser suplementario a los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio por lo que se refiere a las indicaciones geográficas (IG). Perú reconoció 22 indicaciones geográficas chinas, mientras que China reconoció 4 indicaciones geográficas peruanas.

- A diferencia de la UE (y los acuerdos de los Estados Unidos), el acuerdo China-Perú no contiene nada sustantivo sobre **normas laborales o protección medioambiental**, pero estas se incluyen en una larga lista de ámbitos políticos en el capítulo 12, en los que ha de haber cooperación. Por último, en virtud del Acuerdo de Libre Comercio entre China y Perú, se establece una Comisión de Libre

Comercio, no menos de 8 subcomités especializados y un procedimiento de solución de controversias del tipo de la OMC compuesto por un grupo de tres personas.

En resumen, este primer Acuerdo de Libre Comercio que China ha negociado con un país de America Latina ofrece un modelo integral, que coincide bastante con el abanico de cuestiones que se tratan en el Acuerdo de la UE, sin llegar a ser aún tan liberal.

2.3 Comparación con los acuerdos Canadá-Colombia y Canadá-Perú

Finalmente, también se puede realizar una comparación con el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Colombia (ALCCCO), que entró en vigor en agosto de 2011 y el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Perú (ALCCPE), que entró en vigor en agosto de 2009. En términos generales, Canadá ha seguido el modelo del TLCAN para su ALC y esto también se refleja en los acuerdos con Colombia y Perú.

Canadá y Colombia son socios comerciales importantes. Colombia es el segundo mercado sudamericano de exportación más importante de Canadá, después de Brasil, con un volumen total de exportaciones canadienses de 644,3 millones de dólares canadienses en 2010, que consisten principalmente de productos agrícolas, como trigo, cebada y lentejas, así como de productos industriales, productos de papel y maquinaria pesada. Los servicios canadienses exportados a Colombia en 2010 ascendieron a 102 millones de dólares canadienses. Las exportaciones colombianas a Canadá ascendieron a 717,2 millones de dólares canadienses en 2010, con productos como el café, los bananos, el carbón, el combustible y las flores. El comercio bilateral entre Canadá y Perú es de mayor volumen (2 800 millones de dólares canadienses en 2008), en el que Perú disfruta de un amplio excedente gracias a las exportaciones de oro, zinc y mineral de cobre.

Los elementos principales de los acuerdos canadienses son los siguientes:

- La amplia mayoría de las exportaciones colombianas y peruanas entrarán en Canadá exentas de derechos inmediatamente (como los textiles, los productos industriales y la mayoría de los productos agrícolas).[4] Casi todas las líneas arancelarias de Colombia y Perú se liberalizarán totalmente dentro de un período comprendido entre 15 y 22 años. La mayoría de los aranceles agrícolas se eliminarán, pero durante períodos que oscilan entre 3 y 22 años. Algunas de las exportaciones agrícolas más importantes de Canadá estarán exentas de derechos inmediatamente (estas incluyen: trigo, cebada, guisantes y lentejas, aunque se mantendrán los contingentes arancelarios para las judías y los productos de carne de vacuno). Con el tiempo, la mayoría de las exportaciones agrícolas canadienses quedarán exentas de derechos (el cerdo, el aceite de canola, otras oleaginosas, las grasas animales, las patatas fritas congeladas y el whisky). Los aranceles canadienses se reducirán con más rapidez eliminando más líneas arancelarias con la entrada en vigor y el resto se eliminará gradualmente con mayor rapidez durante 3, 7 o 17 años. Canadá también ha mantenido los contingentes arancelarios sobre productos nacionales importantes, entre los que se incluyen: determinados productos lácteos, de aves y de azúcar refinado. Muchos productos no agrícolas entrarán en Colombia y Perú exentos de derechos de forma inmediata, y para la gran mayoría de los demás productos se eliminarán los aranceles de forma gradual dentro de 10 años.

[4] Para obtener información detallada acerca de los Acuerdos Canadá-Perú y Canadá-Colombia, visite el sitio web del Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio de Canadá, en http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx?lang=en&view=d

- En relación con las normas de origen, Canadá utiliza el cambio de partida arancelaria de 2 dígitos (HS 2), porcentajes *de minimis* del 10 %, y solo permite la acumulación bilateral.
- Las medidas relativas a los OTC y las MSF son similares a las que se adoptan en el acuerdo de los Estados Unidos. El acuerdo entre Canadá y Perú establece un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- En el sector de los servicios, Canadá tiene acceso suplementario a los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (GATS) en sectores servicios clave, como la minería, la energía y los servicios profesionales, así como acceso a los servicios financieros. Estos aspectos son similares a los contemplados en los acuerdos de la UE y de los Estados Unidos.
- En el ámbito de la inversión, el acuerdo entre Canadá y Perú ofrece protección de la inversión en consonancia con la norma del TLCAN y se basa en un acuerdo existente entre Perú y Canadá en relación con la protección y promoción de la inversión extranjera. El acuerdo entre Canadá y Colombia incluye las mismas disposiciones.

Los acuerdos de Canadá también incluyen disposiciones laborales y medioambientales. Estas requieren que las partes cumplan con la Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo de la OIT de 1998, como en los acuerdos de los Estados Unidos. Se establece además un mecanismo de solución de controversias, y el incumplimiento puede resultar en el reembolso de sanciones financieras dentro de un fondo de cooperación. En materia de medio ambiente, los acuerdos establecen el cumplimiento de determinados acuerdos medioambientales multilaterales, incluido el Convenio sobre diversidad biológica.

Principales diferencias con el Acuerdo de Libre Comercio de la UE:

- La **eliminación de los aranceles para los productos agrícolas** requiere más tiempo para Canadá (22 años) que para la UE (17 años).
- La liberalización del **sector servicios, de la contratación pública y de la inversión** es prácticamente la misma que en el Acuerdo de la UE, aunque la UE ha obtenido concesiones especiales en los servicios de transporte marítimo y aéreo.
- En el ámbito de las **MSF**, el Acuerdo de la UE contiene más cláusulas que van más allá de las obligaciones de la OMC, a saber: directrices para llevar a cabo verificaciones, programas para la presentación de informes y la realización de consultas, normas específicas sobre la administración de las importaciones y requisitos para el intercambio de información.
- **En relación con las normas de origen**, ambos cambian la partida arancelaria, pero el Acuerdo de la UE incluye acumulación diagonal en la región de América Central.
- El Acuerdo de la UE incluye **obstáculos no arancelarios** reducidos para las bebidas espirituosas.
- Canadá obtuvo mucho menos reconocimiento de **i ndicaciones geográficas**.

2.4 Impacto del Acuerdo de la UE en la Comunidad Andina

Es poco probable que el Acuerdo de la UE con Colombia y Perú haya contribuido significativamente a superar las dificultades a las que se enfrenta la Comunidad Andina (CAN). La integración en la CAN se ha visto socavada principalmente por los desarrollos experimentados en la región o por las diferentes respuestas que los miembros de la CAN han manifestado en cuanto a las relaciones con los Estados Unidos. El progreso hacia la integración se ha visto afectado por una división ideológica entre Venezuela, Bolivia y, en menor medida, Ecuador, por una parte, y Colombia y Perú, por otra. Venezuela dirigió la creación, en 2004, de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de América Latina (ALBA), anteriormente conocida como «Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América». ALBA se creó por un deseo de promover una alternativa al Acuerdo liberal de Libre Comercio de América Latina promovido principalmente por los Estados Unidos. ALBA prevé la integración basada en relaciones económicas gestionadas, en la protección de industrias incipientes con la liberalización arancelaria selectiva, un retorno aparente a la doctrina de Calvo (una inversión regulada exclusivamente por la legislación nacional) y preferencia por los proveedores locales en los contratos públicos.[5] Por tanto, resulta difícil conciliar las políticas consagradas en ALBA con un acuerdo de comercio ampliamente liberal. ALBA, inicialmente integrada por Venezuela y Cuba, incorporó en 2006 a Bolivia y, en 2009, a Ecuador. Por otra parte, Colombia y Perú optaron por negociar acuerdos bilaterales con los Estados Unidos.

En términos de cuestiones sustantivas, Bolivia no participó en las negociaciones comerciales multilaterales principalmente porque alegó que la UE incluía la protección de los derechos de propiedad intelectual, puesto que Bolivia consideraba que los miembros de la CAN deberían asumir compromisos que irían en detrimento de las normas andinas en materia de derechos de propiedad intelectual establecidas en la Decisión 486 CAN. En la práctica, probablemente Bolivia no estaba muy interesada en negociar con la UE, ya que hubiera sido difícil conciliar estas negociaciones con su participación en ALBA. A medida que avanzaron las negociaciones multilaterales, la UE pasó a comprometer posiciones sobre los derechos de propiedad intelectual que dejan más margen para que las Partes de la CAN puedan proteger la salud pública. El Acuerdo contiene amplias disposiciones por las que se establece el alcance para continuar utilizando las flexibilidades de los acuerdos existentes en el marco de la propiedad intelectual (artículo 197) y ratificar los derechos contemplados en la Convención sobre diversidad biológica (artículo 201). La UE ha reducido la demanda de ampliación de la patente (Certificados complementarios de protección) y alcanzó un compromiso de 5 años de exclusividad de datos en relación con los ensayos farmacéuticos, aunque se aplican 10 años para las aplicaciones agrícolas. La UE también quería un plazo de 10 años para los productos farmacéuticos a fin de buscar la coherencia con la legislación de la UE. [6]

Para justificar su oposición a negociar con la UE, Bolivia alegó que no quería privatizar los servicios públicos. No obstante, cualquier evaluación de la política comunitaria que regula los Acuerdos de Libre Comercio hubiera revelado que la UE utiliza una lista positiva de liberalización de servicios, que deja margen para que las Partes excluyan sectores sensibles, como han hecho Colombia y Perú. El Acuerdo de la UE establece de forma explícita que las Partes no están

[5] Véase Hurst, J. «What is the Bolivarian Alternative for the Americas?», disponible en: www.americaquarterly.org/Hirst/ARTICLE#hirst

[6] Ha habido una oposición general a las disposiciones sobre derechos de propiedad intelectual por el hecho de que se considera que estas medidas impiden que los países en desarrollo puedan obtener medicamentos básicos. En este caso, probablemente cabe añadir que uno de los objetivos de ALBA pretende ofrecer servicios de salud regionales. Se trata de un ámbito en el que Cuba puede contribuir por el gran potencial del sector sanitario del que dispone. Por tanto, probablemente hay razones políticas para oponerse a cualquier medida sobre la que se considere que pueda imponer límites en la función de Cuba en ALBA.

obligadas a privatizar los sectores ni las empresas nacionalizados (artículo 107 del Acuerdo). De hecho, el programa del Acuerdo en términos de servicios incluye una serie de excepciones generales que dejan margen para que las Partes alcancen los principales objetivos sociales.

Ecuador tampoco estuvo presente en las negociaciones multilaterales que tuvieron lugar en julio de 2009, justificando su ausencia por las diferencias que existen con la Unión Europea en la controversia del banano, que en aquel momento seguía sin resolverse. Sin embargo, la dificultad política anteriormente mencionada que supone conciliar su participación en ALBA (en junio de 2009) con las negociaciones multilaterales, parece revestir al menos la misma importancia. Ecuador se reincorporó a las negociaciones en febrero de 2010 después de que se resolviera la disputa del banano, pero con objetivos de negociación restrictivos que tenían pocas posibilidades de lograrse y que podrían considerarse como un reflejo de la falta de pretensiones reales de suscribir un acuerdo.

Como principio general, todos los acuerdos preferenciales de carácter bilateral o multilateral con determinados miembros de una región pueden resultar en la desviación del mercado y hacer más difícil que dicha región pueda conseguir una Unión aduanera. El Acuerdo minimiza dichos efectos adversos de las preferencias arancelarias gracias a que prevé la acumulación regional a la hora determinar las normas de origen y un margen para una mayor ampliación de la acumulación regional a otros países que hayan firmado acuerdos con la UE o que lo hagan en un futuro. Por último, la naturaleza integral del Acuerdo de Libre Comercio de la UE (así como la de otros socios de Acuerdos de Libre Comercio de Colombia y Perú) tenderá a promover normas y prácticas reglamentarias más transparentes que también beneficiarán a otros miembros de la CAN.

Por tanto, una vez sopesados todos los elementos, parece poco probable que el Acuerdo haya empeorado las perspectivas para la integración de la CAN aún más de lo que ya estaban debido a la creación de ALBA y a las negociaciones bilaterales de los Estados Unidos. Tal como muestra el Acuerdo entre la UE y Colombia y Perú, la flexibilidad en las negociaciones podría haber acogido muchas demandas de los socios andinos. Los motivos por los que Bolivia y Ecuador (sin mencionar a Venezuela) no participaron en las negociaciones eran de carácter ideológico. Dicho esto, todos los acuerdos bilaterales negociados entre los miembros individuales de una región podrían verse como obstáculos a la integración regional.

2.5 Perspectivas empresariales sobre el Acuerdo

El equilibrio obtenido en la opinión de las empresas de la UE está totalmente a favor de aprobar el Acuerdo rápidamente. Business Europe aprueba una rápida adopción del Acuerdo de la UE con Colombia y Perú.[7] 7El sector servicios europeo, tal y como lo representa el Foro europeo de servicios (*European Services Forum, EFS*) apoya firmemente la pronta ratificación del Acuerdo de la UE. En oposición a los argumentos de que los mercados implicados son pequeños, el ESF afirma que la incorporación de Colombia, Perú y América Central en el Acuerdo de asociación reúne una población combinada de 118 millones con una demanda creciente de servicios. Colombia, por ejemplo, duplicó las importaciones de servicios entre 2000 y 2010 hasta 6 100 millones de euros. El sector servicios también acoge con beneplácito los importantes compromisos asumidos por Colombia y Perú en el sector servicios, que van mucho más allá de los compromisos vinculantes de estos países en el marco del GATS y más allá de lo que los países han ofrecido a otros socios de Acuerdos de Libre Comercio. Los principales sectores beneficiarios serían la industria de los negocios, las telecomunicaciones, la construcción, la

[7] A este respecto, véanse los comentarios de Business Europe sobre la Consulta Pública sobre la futura política comercial (de la UE), 4 de agosto de 2010. Accesible en http://www.businesseurope.eu/content/default.asp?PageID=659#Library

distribución y los servicios financieros. Más allá de los compromisos específicos en términos de acceso, el ESF considera que el Acuerdo entre Colombia y Perú sirve como un modelo positivo para las relaciones comerciales de la UE con otros países de la región. Habida cuenta de que los Estados Unidos se han decidido a ratificar sus acuerdos, se considera que un retraso por parte de la UE puede tener consecuencias negativas para los exportadores de servicios de la UE. Por último, el ESF considera que aumentar los intercambios comerciales también fomentará el desarrollo económico en Colombia y Perú, ya que unos servicios más eficaces promueven una productividad mayor en los países.

En Colombia, el sector empresarial tiene una opinión positiva sobre el Acuerdo, que se ve como una oportunidad para acceder a nuevos mercados, para atraer inversión extranjera y para promover el empleo. Según Santiago Montenegro, Presidente de ASOFONDOS, el Acuerdo con la UE permitirá que los productos nacionales accedan a un mercado importante conforme a condiciones preferenciales, promover la creación de nuevos puestos de trabajo, garantizar un acceso más estable al mercado europeo y ofrecer mecanismos eficaces para resolver cualquier disputa comercial. ASOFONDOS desea que la comunidad internacional y la misión parlamentaria de la UE reconozcan los esfuerzos que ha realizado el Gobierno de Colombia para proteger a los grupos sociales vulnerables y para garantizar el respeto de los derechos humanos.

La Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) considera que el Acuerdo con la UE es de vital importancia, ya que Europa ha sido el destino de más de 4 000 millones de dólares en exportaciones para Colombia el pasado año. ANDI estima que el primer año de la aplicación del Acuerdo, el PIB colombiano aumentaría un punto porcentual[8]. También destaca que el Acuerdo incluye medidas importantes que permiten que el sector lácteo —uno de los sectores más vulnerables a la competencia europea— sea competitivo frente a las empresas europeas que operan en este sector. Por tanto, la ANDI considera que el Acuerdo es un incentivo para desarrollar el sector productivo, respetando las normas internacionales de calidad y, además, adquiriendo competencia.[9]

La Asociación Colombiana de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI) ha manifestado que las PYME se beneficiarán de un acceso mejorado a los productos intermediarios y a la maquinaria. Eugenio Marulanda, Presidente de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio, ha instado a la UE a que agilice la aprobación del Acuerdo.[10]

El sector empresarial de Perú ha expresado su satisfacción con la conclusión de las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. Considera que el Acuerdo brinda una «importante oportunidad para el desarrollo»[11]. Ricardo Briceño, Presidente de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), ha destacado que el Acuerdo será una oportunidad para atraer inversiones, promover el intercambio tecnológico e impulsar la innovación. Ha señalado además que el Acuerdo no presenta amenaza alguna para los productores peruanos, ya que los principales sectores europeos de exportación son los bienes de capital, que el sector empresarial peruano necesita para capitalizar sus empresas. Por

[8] http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/empresarios-colombianos-desestiman-reclamos-del-sector-lacteo-por-tlc-con-la-ue

[9] http://economia.noticias24.com/noticia/16599/empresarios-colombianos-destacaron-importancia-de-firma-de-tlc-con-la-ue/

[10] ibid

[11] http://www.misfinanzasenlinea.com/noticia.php?nid=15264

consiguiente, según el señor Briceño, los productos de exportación de Europa y Perú son complementarios.[12]

Del mismo modo, el Presidente de la asociación peruana Asociación de Exportadores ALDEX, Juan Varilias Velazquez, ha destacado que ambas economías son complementarias. La Cámara de Comercio de Lima ha señalado las ventajas que el Acuerdo ofrecerá al sector de la exportación, sobre todo para la agricultura y la pesca. Carlos Durand Chahud, el Presidente de la Cámara de Comercio de Lima, ha afirmado además que el Acuerdo incluirá normas claras que mejorarán la inversión y aumentarán el intercambio de bienes y servicios. Según Durand Chahud, el Acuerdo fomentará la producción de bienes con mayor valor añadido y atraerá la inversión directa extranjera[13]. Asimismo, el sector empresarial peruano considera que han de identificarse los obstáculos no arancelarios a fin de sacar el máximo partido del Acuerdo.

2.6 Reacción de la sociedad civil tanto en la Unión Europea como en Colombia y Perú

La mayoría de las críticas que ha recibido el Acuerdo en el ámbito de la UE proceden de la sociedad civil, a la que le preocupa que el Acuerdo pueda verse como una apología de los abusos de los derechos humanos, o que tendría repercusiones negativas en el desarrollo sostenible de Colombia y Perú. En esta sección se ofrece información general de las principales preocupaciones que el Acuerdo ha suscitado. Consta de dos secciones: las cuestiones relacionadas en gran medida con las repercusiones directas del Acuerdo en el comercio y las cuestiones relativas a los derechos humanos y el desarrollo sostenible (es decir, las normas laborales y la protección medioambiental). En términos generales, las organizaciones europeas, como los sindicatos, OXFAM, Christian Aid y CAFOD, se han preocupado principalmente por las violaciones de los derechos humanos y por los impactos negativos en el medio ambiente, mientras que las organizaciones más pequeñas, principalmente latinoamericanas (como la Red Colombiana de Acción contra el Libre Comercio —RECALCA—), también han criticado lo que consideran como concesiones asimétricas por parte de Colombia y Perú y el impacto en la soberanía del Estado.

En cuanto a los aspectos más directamente relacionados con el comercio:

(1) La Red de Acción frente al Libre Comercio sostiene que los fabricantes europeos, las industrias de servicios y los productores agrícolas subvencionados se beneficiarán del acceso a nuevos mercados, y los productos colombianos y peruanos no podrán competir, mientras que todo lo que Colombia y Perú obtienen es seguridad jurídica de un régimen arancelario del 0 % del que ya disfrutaban en gran medida en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas Plus (SPG+). Se considera que las disposiciones sobre la inversión y la contratación pública reducirán el espacio político y supondrán un obstáculo para que los futuros gobiernos promuevan las industrias nacionales. Las disposiciones sobre derechos de propiedad intelectual reciben críticas porque se considera que dificultarían la producción de medicamentos genéricos y limitarían el acceso a los medicamentos. En el Acuerdo no se han incluido cuestiones clave para Colombia y Perú, como el reconocimiento de los derechos de los trabajadores inmigrantes y de sus familias en la UE.[14]

(2) Se han criticado las disposiciones sobre movimientos de capital por la posibilidad de que limiten la capacidad de ambos países de regular la industria de los servicios financieros y aplicar medidas preventivas frente a la especulación y la volatilidad (Van der Stichele y Van Ols, 2010). Esta crítica se basa en el fundamento de que el Acuerdo requiere que los reglamentos financieros, en virtud de las medidas prudenciales (véase a continuación), no deben ser «más

[12] ibid
[13] http://spanish.news.cn/economia/2010-05/20/c_13305162.htm
[14] http://www.recalca.org.co/

onerosos de lo necesario». Se considera que la disposición contenida en el Acuerdo, por la que se permite que las Partes interesadas tengan la oportunidad de dar sus opiniones antes de aprobar una nueva ley financiera, ofrece un canal directo para que la industria de los servicios financieros de los países de la UE ejerza presión a favor de la liberalización.

(3) Se ha criticado el Acuerdo por desmantelar el sistema andino de bandas de precios, diseñado para estabilizar el precio de los productos agrícolas importados, proteger a los consumidores nacionales y evitar las distorsiones de los precios generadas por las subvenciones en otros países. Según se revela del análisis realizado por Bouët et al. (2008), el Acuerdo repercutirá negativamente en la producción nacional de algunos tipos de productos agrícolas, incluida la producción de productos lácteos, debido a los cambios sectoriales previstos a raíz del Acuerdo.

Por cuanto atañe a las cuestiones de los derechos humanos y de medio ambiente, los sindicatos y otras ONG de la sociedad civil sostienen que la ratificación del Acuerdo:

(4) Se verá como una apología de las violaciones de los derechos humanos y que la cláusula sobre derechos humanos no incluye ninguna disposición concreta sobre ejecución.[15] ABColombia, una coalición de ONG comunitarias y colombianas, sostiene que continúan produciéndose violaciones de los derechos humanos a pesar de los compromisos que asumió el Presidente Santos cuando asumió su cargo en 2010.[16] También ha destacado que la cobertura que se contempla en el Acuerdo en materia de derechos humanos y de convenios del trabajo es inferior a la que contempla el SPG+ y que no hay disposiciones específicas sobre solución de controversias que abarquen las disposiciones de desarrollo sostenible en el Acuerdo.

(5) Acentuará la crisis humanitaria de las personas desplazadas y legitimizará las tierras apropiadas ilegalmente y otros bienes. Aunque se reconoce que el proyecto de ley de restitución de tierras aprobado por el Gobierno colombiano aborda este problema, se sostiene que no va lo suficientemente lejos.

(6) Resultará en un aumento de la inversión en actividades extractivas, que a pesar de estar en consonancia con la estrategia de desarrollo económico de Colombia, genera competencia en términos de tierras y agua, con efectos negativos en zonas rurales pobladas por grupos indígenas que —de forma contraria al Convenio C 169 sobre pueblos indígenas de la OIT— no han participado en el proceso de toma de decisiones.

(7) Causará daños en el medio ambiente por un aumento de la producción, ejerciendo presión sobre el uso del agua, la deforestación y la biodiversidad en la región. En el documento de debate de Organizaciones, Redes y Movimientos Sociales de América Central, Región Andina y la Unión Europea se sostiene que se ha hecho caso omiso de las advertencias incluidas en la Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad.

(8) Resultará en la pérdida de ingresos arancelarios, sobre todo, en el caso de Colombia y, por consiguiente, en pérdidas de ingresos públicos que pueden derivar en reducciones de los gastos sociales.[17]

2.7 Breve evaluación de las críticas de terceras partes

[15] Véase «International Trade Union Movement presses in Brussels for the EU not to sign FTA with Colombia», 29 de abril de 2009 www.oidhaco.org/uploaded/content/category/739296349.pdf

[16] ABColombia Christian Aid, CAFOD, Oxfam GB, SCIAF, Trócaire, *EU Trade Agreement with Colombia and Peru*, http://www.abcolombia.org.uk/downloads/8FE_EU_trade_agreement_with_Colombia_and_Peru.pdf

[17] Véase Olivet y Novo (2011).

En esta sección se ofrece un resumen de los argumentos en contra de las críticas que se han citado anteriormente. Estas cuestiones se tratan de forma más exhaustiva en los siguientes capítulos.

(1) Es cierto que los aranceles comunitarios existentes son casi cero en el programa SPG+, de forma que las reducciones arancelarias reales serán asimétricas. Sin embargo, Colombia y Perú se beneficiarán del acceso preferencial seguro al mercado de la UE, independientemente de los cambios que se produzcan en el programa SPG. El hecho de que los aranceles de la UE ya estén exentos de derechos en la mayoría de los productos sugiere que probablemente sea exagerada la preocupación sobre el impacto medioambiental del Acuerdo en relación con el uso de la tierra. También se observa cierta ambigüedad en los datos contenidos en el estudio de la EIS, que se ha citado ampliamente a favor del caso de que el Acuerdo resultará en una mayor presión sobre el uso de la tierra. (Véase el capítulo 4, página 25)

El caso del espacio político se basa en la suposición de que la promoción de las industrias nacionales (es decir, la protección de la industria incipiente) resulta eficaz. El crecimiento económico reciente, incluido el crecimiento de las exportaciones, experimentado en Colombia y Perú sugiere que las políticas liberales aplicadas por estos países no han sido en vano. La evidencia sugiere que la protección de la industria incipiente precisa de condiciones económicas y políticas nacionales adecuadas que generalmente no se han cumplido en la región hasta la fecha. Del mismo modo, se puede sostener que las disposiciones más transparentes sobre contratación pública y condiciones previsibles para inversión extranjera previstas en el Acuerdo constituyen medios más eficaces para promover el desarrollo. Dejando a un lado el debate sobre la protección de la industria incipiente frente a la liberalización progresiva, queda espacio normativo en el marco del Acuerdo. Los umbrales de cobertura de la contratación pública ponen de manifiesto que los suministros de las pequeñas empresas no recaerán en el ámbito de aplicación del acuerdo. Las medidas no discriminatorias para promover el empleo o las PYME también son compatibles con el Acuerdo. (Véase el capítulo 5 para obtener más detalles).

(2) En relación con el movimiento de capital y con la regulación de los mercados financieros, las medidas prudenciales para la regulación del mercado financiero (artículo 154) revelan que los reguladores nacionales no están limitados en la regulación necesaria para proteger a los inversores o la integridad y la estabilidad de los sistemas financieros. El requisito de que esta medida prudencial no será más onerosa de lo necesario tiene como finalidad garantizar que no se utilice como una forma de protección y por tanto es totalmente normal y esta perfectamente justificado en un acuerdo comercial. Los programas de servicios de Colombia y Perú permiten que los gobiernos o reguladores determinen la forma de establecer las instituciones financieras. (Véase la Sección 4.4.2). En relación con los movimientos de capital, hay una disposición de salvaguardia (artículo 170) que permite la introducción de controles de capital cuando los movimientos de capital causan o amenazan con causar graves dificultades para la cotización de políticas monetarias.

(3) El Acuerdo permite de forma explícita el uso continuado del sistema andino de bandas de precios (artículo 30 del Acuerdo) para los productos agrícolas cubiertos y las modificaciones futuras.[18] En relación con los productos lácteos, el Acuerdo otorga contingentes arancelarios de la UE y una liberalización progresiva durante 15 años.[19] Una salvaguardia contribuye si las

[18] El artículo 31 permite que la UE utilice un sistema de precios de entrada para el sector de las frutas y hortalizas.

[19] La lista incluye: *leche en polvo* (Colombia: 4 500 toneladas métricas (TM); Perú: 3 000 TM); *queso* (Colombia: 2 300 TM; Perú: 2 500 TM); *mazada* (Colombia: 2 500 TM; Perú: liberalización inmediata). Estas cifras aumentarán gradual y constantemente con un tipo anual del 10 %. La UE también está de acuerdo en eliminar los subsidios a la exportación para los productos lácteos que se liberalicen en el marco del Acuerdo.

importaciones superan el 20 % de los contingentes acordados anualmente. La UE debe habilitar 30 millones de euros más durante 5 años para ayudar a financiar la reestructuración de la producción de leche a pequeña escala, aunque no se tratará de financiación adicional y procederá del apoyo al desarrollo que la UE presta actualmente a Colombia.[20]

(4-6) Las preocupaciones expresadas en los puntos 4-6 se abordan en el artículo 1 del Acuerdo, que contiene una cláusula estándar sobre derechos humanos, al igual que en el artículo I del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación de 2003 entre la UE y la Comunidad Andina. En este se manifiesta que el respeto de la Declaración Universal de Derechos Humanos y del Estado de Derecho refuerza las políticas de las Partes y constituye un elemento esencial del Acuerdo. Esto puede interpretarse como una protección de los derechos civiles, económicos y sociales, incluidas las normas laborales. La cláusula de los derechos humanos es una obligación positiva para que las Partes suscritas al Acuerdo deban garantizar el respeto de los derechos humanos dentro de su jurisdicción. La cláusula de derechos humanos es aplicable en lo referente a que una violación permite a la otra Parte adoptar «medidas apropiadas» que estén en consonancia con la legislación internacional, que sean proporcionadas y dando prioridad a las que menos perturben el funcionamiento del presente Acuerdo. Por tanto, hay competencias para actuar si Colombia y Perú no logran progresar de forma constante en materia de derechos humanos. La cuestión principal, por tanto, no parece ser si hay competencias suficientes, sino hasta qué punto está dispuesta la UE a utilizarlas en este sentido. En términos prácticos, la cuestión radica en cómo pueden aplicarse los diferentes mecanismos de revisión por homólogos y otras presiones para garantizar el cumplimiento. Se trata de una cuestión de juicio político en lo tocante a si la ratificación del Acuerdo se considerará como una apología de una protección aún inadecuada de los derechos humanos o como un medio de consolidar el progreso experimentado. Los Gobiernos de los Estados miembros de la UE han valorado la ratificación y han decidido que participar es la mejor opción.

(7) El Título IX del Acuerdo sobre comercio y desarrollo sostenible contiene disposiciones amplias sobre trabajo (artículo 269), biodiversidad (artículo 272), mecanismos de desarrollo sostenible (artículo 271), pesca (artículo 274) y cambio climático (artículo 275). Estas disposiciones, por ejemplo, requieren que las partes promuevan la aplicación eficaz de los convenios de la OIT sobre las principales normas laborales. También hay disposiciones similares sobre los acuerdos medioambientales. La cobertura del Título IX de los convenios internacionales no es tan amplia como la del programa SPG+, pero si se interpreta que la cláusula de derechos humanos cubre las normas laborales que no se enumeran de forma explícita, los únicos convenios no contemplados son los relacionados con la prohibición del comercio de narcóticos. (Véase la sección 3.2 más adelante). No se incluye ninguna disposición específica sobre la solución de controversias, pero sí se contempla el control y el cumplimiento por parte de un Subcomité de Comercio y Desarrollo sostenible, la posibilidad de revisión por parte de un Grupo de Expertos independiente y las obligaciones de cualquier Parte no conforme de presentar un plan de acción para conseguir el cumplimiento. También hay una disposición que contempla la participación de las ONG de la sociedad civil.

(8) Las reducciones arancelarias resultarán en una reducción de los ingresos, aunque más para Colombia que para Perú. La reducción de los ingresos se llevará a cabo de forma gradual durante varios años a fin de facilitar la adaptación a formas alternativas de aumentar los ingresos (es decir, los impuestos locales pueden utilizarse para compensar). Siempre que existan

[20] Véase: http://www.gruposur.eu.org/IMG/pdf/ESP-_la_mala_leche.pdf

sistemas fiscales eficaces, el aumento del rendimiento derivado del Acuerdo derivará en aumentos compensatorios de los ingresos fiscales. En definitiva, son los Gobiernos nacionales los que deciden si transferir los ingresos procedentes de los aranceles y de otras formas de tributación a proyectos sociales.

3. EVALUACIÓN JURÍDICA

En este capítulo se tratan la relación que guarda el Acuerdo con el enfoque de la UE en relación con los Acuerdos de Libre Comercio de «próxima generación», la comparación con el programa comunitario SPG en lo tocante a los países en desarrollo y las disposiciones sobre recursos comerciales, entre otros, las salvaguardias y la solución de controversias, con respecto a las normas de la OMC.

3.1 El ALC entre la UE y Colombia y Perú y la nueva generación de ALC de la UE

El contenido del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Colombia y Perú está en consonancia con la nueva generación de Acuerdos de Libre Comercio que está negociando la UE. En términos de aranceles, superará fácilmente la definición de la UE de «prácticamente todo el comercio» y, por tanto, logrará estar en consonancia con lo que generalmente se conoce como los requisitos del GATT, artículo XXIV, en relación con esta cuestión. En relación con las normas de origen, aplica la acumulación diagonal y deja margen para la extensión de la acumulación a todos los socios regionales que hayan negociado acuerdos con la UE. Esto está en consonancia con el objetivo de la UE de facilitar el comercio interregional entre sus socios comerciales.

Más allá de los aranceles, se trata de un Acuerdo integral, ya que aborda las cuestiones de los OTC y las MSF. Por lo que respecta a los Acuerdos de Libre Comercio anteriores de la UE, el Acuerdo contempla normas de procedimientos complementarias a la OMC a fin de ayudar a identificar y abordar obstáculos potenciales al comercio de una manera rápida mediante consultas y cooperación en comités especializados, procedimientos oficiales de solución de controversias como último remedio de reparación.

Existen muchos compromisos en materia de servicios (con una combinación del enfoque de las listas negativas y positivas) que van mucho más allá de los compromisos que han asumido los socios de la UE en el marco del GATS, disposiciones sobre los derechos de propiedad intelectual que son bastante coherentes con los ADPIC, pero también con las disposiciones complementarias de los ADPIC en lo relativo a las indicaciones geográficas, uno de los objetivos ofensivos de la UE.

El Acuerdo está en consonancia con el objetivo de la UE de promover acuerdos de comercio integrales en los que se incluyen los aspectos de la inversión, la contratación pública, la competencia y la facilitación del comercio. Las disposiciones sobre inversión, no obstante, se asimilan más a la generación «anterior» de Acuerdos de Libre Comercio, ya que se contemplan disposiciones sobre la libertad de circulación del capital y de acceso en forma de establecimiento, pero no se contempla la protección de la inversión. No obstante, actualmente, en los mandatos de negociación de las negociaciones actuales del Acuerdo de Libre Comercio se está tratando de incluir disposiciones de inversión generales que abarquen la liberalización y la protección. La cobertura limitada de la inversión se debe al hecho de que los acuerdos se negociaron antes de la aplicación de la ampliación de las competencias exclusivas de la UE para tratar la inversión en virtud del Tratado de Lisboa.

Las disposiciones sobre contratación pública y competencia están en consonancia con el enfoque de la UE en lo relativo a los Acuerdos de Libre Comercio de nueva generación. El capítulo de la contratación extiende efectivamente las normas del Acuerdo sobre los contratos públicos en términos de transparencia para incluir a Colombia y Perú. En relación con los compromisos de «liberalización» contenidos en el capítulo dedicado a la contratación, hay cobertura a nivel del gobierno central y subcentral. Las normas de competencia establecen objetivos convenidos para la política de competencia y, de esta forma, parecen ir más allá de muchos acuerdos sobre competencia, que se centran en cooperar en términos de aplicación.

El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Colombia y Perú, junto con el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y América Latina, extiende el alcance de la nueva generación de Acuerdos de Libre Comercio a América Latina y, por tanto, podría considerarse como el modelo para futuros acuerdos. Los acuerdos anteriores con México y Chile pertenecían a una generación anterior.

3.2 Comparación del Acuerdo con el programa SPG+

Como se tratará más adelante con mayor detalle, el programa SPG+ utilizado por la UE ya ha proporcionado a Colombia y Perú acceso exento de derechos para casi todas las líneas de productos, de forma que el Acuerdo de Libre Comercio ofrece principalmente una garantía jurídica para la continuación de dichas preferencias. El programa SPG+ como medida independiente de la UE puede cambiarse en cualquier momento, y la UE de hecho está revisando actualmente el programa SPG con la intención de centrar el acceso preferencial en los países menos desarrollados y con ingresos medios más reducidos. Esto podría significar que Colombia y Perú podrían dejar de beneficiarse de un acceso exento de derechos a la UE, a menos que se ratifique el Acuerdo. Para algunos productos, como el etanol, los aranceles de las NMF (Naciones más favorecidas) plantearían un grave problema para Colombia en particular.

El Acuerdo prevé un acceso mejorado en forma de aranceles más reducidos al mercado de la UE para algunos productos importantes, como el banano. Véase el capítulo 4 para obtener más detalles. Aparte de las reducciones arancelarias en estos sectores, el Acuerdo ofrece a Colombia y Perú acceso a una serie de mercados de la UE, como el de los servicios y el de la contratación pública. Quizá un aspecto más importante, dada la estructura de las exportaciones colombianas y peruanas, es que el Acuerdo ofrece varias formas de abordar otros obstáculos al acceso al mercado, sobre todo en el ámbito de las medidas sanitarias y fitosanitarias, que prometen mejoras en las disposiciones existentes en el marco del acuerdo de la OMC. (Véase el capítulo 5 para obtener más detalles). Para los exportadores de la UE, el Acuerdo es más favorable que el SPG+, ya que prevé una eliminación gradual de los aranceles en Colombia y Perú que no se contemplaba en el programa SPG+.

El SPG+ ofrece acceso preferencial al mercado de la UE para las exportaciones de la CAN bajo la condición de que los beneficiarios ratifiquen y apliquen de forma eficaz los 27 convenios internacionales relacionados con el desarrollo sostenible y los derechos humanos fundamentales (incluidos los acuerdos sobre derechos políticos, económicos y sociales, la tortura, la discriminación por razones de raza y sexo, los derechos de las mujeres y los niños, las normas laborales y determinados convenios relacionados con la protección del medio ambiente, a saber, convenios diseñados con la intención de combatir la trata de especies amenazadas y para proteger la capa de ozono, así como los distintos convenios relativos a la lucha contra el tráfico y la fabricación de drogas ilegales). Los beneficiarios del SPG+ han de facilitar información completa sobre la legislación y otras medidas adoptadas para una efectiva aplicación. En caso

de incumplimiento, se podrían suspender las concesiones del SPG+, como ha ocurrido con Sri Lanka.

El Título IX del Acuerdo sobre comercio y desarrollo sostenible contiene disposiciones destinadas a fortalecer la relación entre comercio y trabajo y políticas y prácticas medioambientales, fortalecer el cumplimiento de los compromisos derivados de los acuerdos y las convenciones internacionales a fin de mejorar la contribución del comercio al desarrollo sostenible, promover la conservación y el uso sostenible de la diversidad biológica y de los recursos naturales y reforzar el compromiso con los derechos y principios laborales… como un elemento importante para mejorar la contribución del comercio al desarrollo sostenible (artículo 267). El alcance del Título IX es más limitado que el del SPG+ y, además, no está sujeto a las disposiciones sobre solución de controversias incluidas en el artículo 298 del Acuerdo. En el marco del Acuerdo, los casos de incumplimiento de las disposiciones de desarrollo sostenible en el Título IX están sujetos a un mecanismo de aplicación basado en el diálogo y en una comunicación eficaz. La supervisión y el cumplimiento generales son competencia del Subcomité de Desarrollo Sostenible, con la posibilidad de establecer un Grupo de Expertos para que considere el caso. Las Partes implicadas en casos de incumplimiento, por tanto, se verían obligadas a elaborar un plan de acción. En los casos de incumplimiento de la cláusula de derechos humanos, una Parte puede adoptar cualquier acción adecuada, lo que parece incluir la suspensión de los beneficios contemplados en el marco del Acuerdo (véase el capítulo 6). En el Cuadro 3.1 se enumeran las convenciones cuyo cumplimiento está previsto en el marco del SPG+ y que no se especifican de forma explícita en el Título IX del Acuerdo. Sin embargo, se puede interpretar que la cláusula de derechos humanos general del artículo 1 del Acuerdo abarca los derechos humanos y laborales principales y, por consiguiente, las Convenciones 1 a 7 que se especifican a continuación.

Cuadro 3.1: Convenciones del SPG+ no mencionadas en el Título IX del Acuerdo de Libre Comercio

Convenios de las Naciones Unidas y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre derechos humanos y laborales fundamentales
1. Convención para la Prevención y la Sanción del Delito de Genocidio (1948)
2. Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial (1965)
3. Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (1966)
4. Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1966)
5. Convención sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (1979)
6. Convención contra la Tortura y otros Tratos o Penas Crueles, Inhumanos o Degradantes (1984)
7. Convención sobre los Derechos del Niño (1989)

Convenios relativos al medio ambiente y los principios de gobernanza
20. Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (1992)
24. Convención Única de las Naciones Unidas sobre Estupefacientes (1961)
25. Convenio de las Naciones Unidas sobre Sustancias Sicotrópicas (1971)
26. Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas (1988)
27. Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (2004)

*No obstante, el Acuerdo sí contempla el Protocolo de Kyoto de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

3.3 Recursos comerciales

En el capítulo 2 del Acuerdo se abordan los recursos comerciales. En esta sección se tratan brevemente los derechos compensatorios, las disposiciones antidumping y, posteriormente, las salvaguardias.

3.3.1 Derechos de compensación y antidumping

El Acuerdo prevé derechos compensatorios en consonancia con las normas existentes de la OMC. También se incluyen normas de transparencia en relación con la prestación de subsidios en el artículo 293 (requisitos generales de transparencia). Este último escenario requiere que las partes faciliten información detallada sobre el nivel de subsidios a partir de los dos años posteriores a la entrada en vigor del Acuerdo. El Comité de Comercio se encargará posteriormente de revisar dicha información sobre el programa de subsidios.

Las partes de la UE y de la CAN sujetas al Acuerdo también pueden recurrir a acciones antidumping. En este sentido, el Acuerdo vuelve a hacer referencia simplemente a los derechos y las obligaciones existentes de la OMC, como suele hacerse en todos los Acuerdos de Libre Comercio bilaterales. Por tanto, no se suprime el antidumping, como se ha hecho en una minoría de los Acuerdos de Libre Comercio en los que no ha participado la UE. No obstante, sí se incluyen disposiciones sobre el «interés público» en evaluar la aplicación de acciones antidumping en el caso de la UE y Colombia, y el Acuerdo también requiere el uso de la «regla del derecho inferior» (o el derecho de eliminar la amenaza del margen de perjuicio o del margen de dumping). Las disposiciones sobre solución de controversias del Acuerdo no aplican las acciones de derechos compensatorios o antidumping, por lo que si una Parte se ve agraviada, tendrá que recurrir a la solución de controversias que contempla la OMC.

3.3.2 Acciones de salvaguardia

El Acuerdo (artículo 43) reafirma los derechos y las obligaciones de las Partes sujetas a las disposiciones de salvaguardia multilaterales del artículo XIX del GATT de 1994. Una vez más, las disposiciones sobre solución de controversias del Acuerdo no son aplicables a esta sección del Acuerdo, salvo la prohibición de acciones paralelas de salvaguardia bilaterales y multilaterales.

Las disposiciones de salvaguardia bilaterales del Acuerdo están en consonancia con las adoptadas en otros Acuerdos de Libre Comercio de la UE (artículo 48). Por tanto, los criterios para evaluar los graves perjuicios o amenazas y la causalidad entre las importaciones y los perjuicios se corresponden con los del artículo XIX del GATT. Solo se pueden adoptar acciones de salvaguardia bilaterales durante el período de transición (tal como se ha especificado en los programas de liberalización arancelaria). Las medidas de salvaguardia solo se pueden adoptar después de un período de consulta, y la medida no puede superar el contingente arancelario de la NMF ni el tipo básico del arancel (en otras palabras, el arancel antes de la liberalización preferencial empezó también tal y como se estableció en los programas). Las medidas bilaterales de salvaguardia no podrán aplicarse durante más de dos años, pero podrán ampliarse si persiste el perjuicio y si se están realizando ajustes en la industria en cuestión, hasta un máximo de cuatro años. Al final de la salvaguardia, el contingente arancelario debe volver al tipo que se hubiera aplicado en caso que se hubiera realizado la reducción programada.

La medida bilateral de salvaguardia es prácticamente la misma que en el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Corea (capítulo 3, sección A, artículo 3.1, del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Corea). La única diferencia importante consiste en que, en el marco del Acuerdo, puede aplicarse una medida de salvaguardia en relación con las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea. En otras palabras, el perjuicio o la amenaza de perjuicio se pueden determinar por la producción en el mercado de una región ultraperiférica de la UE (no para el mercado de la UE como un conjunto). Esto es relevante si las exportaciones de Colombia o Perú amenazan con perjudicar a un sector, por ejemplo, en las Azores, Madeira o las Islas Canarias.

En el artículo 29 también se contemplan medidas agrícolas de salvaguardia para Colombia y Perú. Estas medidas pueden aplicarse a los productos enumerados en el Anexo IV y fundamentalmente se incluyen una serie de productos de carne y lácteos sensibles. Todas las Partes continúan disfrutando de los derechos contemplados en el artículo 5 del Acuerdo de agricultura de la OMC, pero no se puede hacer un uso paralelo de las acciones de salvaguardia (en otras palabras, no es posible utilizar medidas de salvaguardia bilaterales y multilaterales).[21] Como se ha indicado anteriormente, el artículo 30 también permite a Colombia y Perú mantener sus sistemas de bandas de precios, y el artículo 31 permite a la UE mantener su sistema de bandas de precios de entrada para la fruta y la hortaliza. El artículo 32 prohíbe el uso de los subsidios a la exportación de los productos agrícolas que se hayan liberalizado plenamente, pero en caso de que se apliquen, se podrá aplicar también una compensación de hasta el nivel del contingente arancelario de la NMF.

El artículo 170 prevé una salvaguardia en forma de controles de capital cuando los movimientos de capital plantean, o amenazan con plantear, graves dificultades para la cotización o las políticas monetarias. Tales acciones de salvaguardia están limitadas a un año, pero se pueden ampliar. En el caso de la UE y Perú, los criterios para dicha extensión parecen ser más exigentes, ya que dichas medidas solo pueden adoptarse en circunstancias sumamente excepcionales, mientras que para Colombia se pueden adoptar en circunstancias excepcionales. El artículo 296 prevé restricciones comerciales en el caso excepcional en que se produzca una crisis de la balanza de pagos. Las condiciones para dicha acción son similares a las que se establecen en las normas del GATT y del FMI.

[21] La salvaguardia agrícola contemplada en el artículo V de dicho acuerdo solo puede utilizarse si los productos afectados se han incluido en la arancelización y si el miembro de la OMC de que se trate se ha reservado el derecho de utilizar dicha salvaguardia. Colombia ha aplicado tal salvaguardia a 56 productos; en cambio, Perú no lo ha hecho.

3.4 Cláusulas sobre solución de controversias

Las disposiciones sobre la solución de controversias del Acuerdo, contenidas en el Título VII, artículo 298 y posteriores, se basan en el procedimiento que suele seguir la OMC y son equivalentes a las disposiciones contempladas en otros Acuerdos de Libre Comercio de la UE. Se hace hincapié en encontrar soluciones acordadas de mutuo acuerdo a cualquier controversia antes de recurrir al grupo de arbitraje. Las solicitudes para establecer un grupo se remiten al Comité de Comercio. El grupo de arbitraje ha de estar compuesto por 3 miembros elegidos de una lista de 25 expertos cualificados. Cada Parte designa a 5 expertos para incluirlos en esta lista y otros 10 expertos no nacionales, es decir, de ninguna de las Partes, se designan de mutuo acuerdo (artículo 303). También se incluye una disposición para elaborar una lista sectorial adicional de expertos que se encarguen de asuntos más técnicos.

Los límites de tiempo para las distintas fases o cualquier procedimiento de solución de controversias se establecen exactamente de la misma forma que en la solución de controversias de la OMC. El grupo debe buscar un consenso, pero si se necesita una sentencia del grupo de arbitraje, este puede dictarla por mayoría, sin disposición alguna para dictámenes divergentes. El acuerdo debe interpretarse en consonancia con el Derecho público internacional consuetudinario. Asimismo, el Comité de Comercio debe adoptar un código de conducta para los árbitros. Las sentencias del grupo de arbitraje no tienen ningún efecto directo, es decir, que no establecen ningún derecho sobre el que se rijan las personas físicas o jurídicas conforme al Derecho de la UE.

Como se ha señalado anteriormente, existen formas que están más basadas en el diálogo para tratar las diferencias en las disposiciones del Título IX sobre desarrollo sostenible (véase la sección 6 para obtener más detalles), y existe una opción alternativa menos costosa y más rápida para las empresas que buscan un recurso en forma del mecanismo mediador en el artículo 323 para los obstáculos no arancelarios al comercio, como en el ámbito de los obstáculos técnicos al comercio.

4. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL GENERAL

El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Colombia y Perú es un acuerdo integral, que abarca el comercio de bienes y servicios. Con la entrada en vigor del Acuerdo, el 85 % del comercio de bienes industriales con Perú y el 65 % con Colombia estarán exentos de derechos[22] y habrá una liberalización más o menos total después del período de transición. En el caso de los bienes que no estén totalmente liberalizados, el Acuerdo contempla el aumento de los derechos de emisión para productos como el azúcar, así como reducciones arancelarias para otros productos sensibles, como el banano. Otros productos no contemplados en el programa SPG+ actual, que ambos países exportarían en virtud de los términos de la «Nación más favorecida» (NMF) ante la ausencia de un Acuerdo de Libre Comercio, y que se beneficiarán del nuevo Acuerdo, incluyen el vacuno, el cerdo, el arroz y el maíz.[23]

En este capítulo se resume la literatura secundaria disponible sobre los posibles efectos económicos del nuevo Acuerdo, incluidos en particular los resultados de una Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad (EIS). No obstante, la EIS se llevó a cabo en virtud de un acuerdo entre la UE y la Comunidad Andina y no en el marco de un acuerdo entre la UE y Colombia y Perú. Al analizar el posible impacto del Acuerdo, en el capítulo también se abordan

[22] CICDS (2011).
[23] De Gucht (2010).

algunas de las preocupaciones planteadas por las ONG de la sociedad civil que se han resumido en el Capítulo 2 de forma más exhaustiva.

4.1 Resultados de la Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad

La Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad (EIS) para el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y la Comunidad Andina se realizó en 2009 antes de que se conocieran todos los detalles del Acuerdo con Colombia y Perú, y antes de que Ecuador abandonara definitivamente la mesa de negociaciones.[24] En el escenario más liberal, se asume que: el 97 % de los aranceles se eliminan del comercio bilateral, que incluye sectores sensibles, como el banano y el azúcar; el 75 % de los servicios están liberalizados; y, finalmente, se ofrece la facilitación del comercio hasta el 3 % del valor del comercio total. La EIS presenta los resultados de los efectos estáticos y dinámicos del acuerdo previstos para 2018, incorporando tales factores como acumulación de capital y determinando los efectos generales del Producto Interior Bruto (PIB). El modelo de línea base utilizado en el escenario incluía:

- Aranceles NMF;
- Preferencias de SPG+; y
- Un acuerdo posterior a Doha, que incluye el acuerdo sobre productos sensibles como los bananos y el azúcar.

Las hipótesis formuladas en relación con la liberalización de los servicios incluyen la eliminación de los obstáculos al comercio. Estas estimaciones se calculan como una cuota de los costes del comercio de servicios generales. En el caso de los servicios que presta la Comunidad Andina a la UE, el coste estimado es del 8 %. El coste estimado de la prestación de servicios por parte de la UE a Colombia es del 33 %, y del 32 % en el caso de Perú. En la sección siguiente se presentan algunos de los resultados claves de la EIS, primero en términos de efectos económicos generales y, posteriormente, en relación con los sectores específicos de interés: productos agrícolas, bienes industriales y, por último, servicios.

4.1.1 Resultados globales

En el marco del ejercicio de los modelos más ambicioso que se ha desarrollado, las mayores ganancias estáticas inmediatas, tal como indican los cambios experimentados en el Producto Interior Bruto (PIB) del Acuerdo entre la UE y la Comunidad Andina, se postularon para responder a Ecuador y Bolivia, respectivamente, seguidos de Colombia y, a continuación, de Perú (Cuadro 4.1). No obstante, Ecuador y Bolivia optaron por no participar en las negociaciones. Estos amplios beneficios potenciales reflejan niveles más altos de protección en estos países. En cualquier caso, las ganancias son más reducidas en términos de cambios en el PIB. En términos absolutos, sin embargo, los efectos de la renta real a raíz del acuerdo son más notables para la UE: desde un máximo de 1 000 millones de euros en el escenario estático a corto plazo hasta 4 000 millones de euros en el escenario dinámico a largo plazo.[25] Claramente hay una gran variación en los resultados de los dos escenarios en este caso.

En el caso de los Países Andinos, los efectos de la renta real son máximos para Colombia —la economía más importante dentro de la región en términos de PIB para la que se prevén ganancias de hasta 394 millones de euros en el escenario estático muy limitado a corto plazo y hasta 2 760 millones de euros en el escenario dinámico ambicioso y a largo plazo. También se

[24] La evaluación de impacto de la sostenibilidad del Acuerdo hace uso de un modelo de equilibrio general computable (GTAP)

[25] CEPR y Universidad de Manchester (2009), Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad, disponible en http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/146014.htm

observa que los efectos de palanca de la acumulación de capital serán los más altos en el caso de la UE y Colombia.[26] En resumen, los efectos de la renta real prácticamente se duplican para todos los países al pasar del escenario de liberalización muy limitada al escenario de liberalización ambiciosa.

Cuadro 4.1: Resultados de los modelos del proyecto de análisis del comercio mundial (GTAP)

País	Efectos estáticos/corto plazo				Efectos dinámicos/largo plazo			
	Liberalización muy limitada		Liberalización ambiciosa		Liberalización muy limitada		Liberalización ambiciosa	
	% cambio PIB	Efecto ingresos (millones €)	% cambio PIB	Efecto ingresos (millones €)	% cambio PIB	Efecto ingresos (millones €)	% cambio PIB	Efecto ingresos (millones €)
UE27	0,0	1 043	0,0	2 754	0,0	1 571	0,0	4 005
Bolivia	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 y Universidad de Manchester (2009)

4.1.2 Productos agrícolas

Se prevé que Colombia y Perú obtengan el máximo beneficio posible de los aumentos de producción en el sector de la hortaliza, la fruta y otros frutos, los potenciales aumentos colombianos son considerablemente más altos, con un 11 %, en comparación con Perú, con un 0,7 % (véase el Cuadro 4.2). Se prevé que la UE experimente el máximo cambio sectorial negativo en la producción de hortaliza, fruta y otros frutos (-1,5 %), seguido por el sector primario de la minería, este último con un declive del -0,2 %.

Los cambios sectoriales previstos en la categoría de las hortalizas, frutas y otros frutos se deben casi totalmente a los aumentos experimentados en la producción de banano. Habida cuenta de la gran protección a la que está expuesto el mercado de la UE, la mayor reducción arancelaria prevista en la EIS en el escenario ambicioso a largo plazo resultaría en un gran aumento de las exportaciones de banano. En el caso de la minería primaria, los aumentos experimentados en la producción del sector para Colombia (0,4 %) y Perú (0,5 %) y la reducción en el caso de la UE se consideran el resultado de los aumentos esperados en el capital social a través de la inversión en el escenario de liberalización muy limitada a largo plazo.

[26] *Ibid.*

Cuadro 4.2: Productos agrícolas, cambios sectoriales de producción (%) y valor añadido

Sector	UE27		Colombia		Perú	
	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total
Cereales	0,2	0,2	-4,5	0,8	0,2	1,8
Hortalizas, frutas u otros frutos	**-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 productos agrícolas	0,2	0,6	**-5,1**	1,8	0,3	3,0
Bosques	0,01	0,2	-1,0	0,3	0,02	0,7
Pesca primaria	0,002	0,2	-0,05	0,8	0,09	2,7
Minería primaria	-0,2	0,7	0,4	5,9	0,5	3,9
Alimentos procesados, bebidas y 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: Adaptado de CEPR y Universidad de Manchester (2009).

Nota: la negrita denota un cambio negativo importante y el sombreado significa un cambio positivo importante.

La EIS contempla que se prevé un aumento de las exportaciones de aceite de palma, etanol y flores cortadas de Colombia y Perú, y trata algunos de los efectos sociales y ambientales negativos de esta expansión de la producción. Sin embargo, no queda claro a qué categoría pertenecen estos productos en el Cuadro 4.2. Se prevé un aumento de «otros productos agrícolas» que presumiblemente incluiría estos productos en el caso de Perú (0,3 %), pero se trata de un aumento relativamente inferior en relación con dichos alimentos procesados, bebidas y tabaco (0,6 %). En comparación, se prevé que Colombia experimente un declive sustancial en la producción en este sector (-5,1 %). Como se ha señalado anteriormente, la UE también ofrece ya la eliminación de aranceles sobre estas exportaciones en el marco del programa SPG+, por lo que el único aumento de la producción sería el resultante del aumento de la inversión atraída por la garantía de la anulación de aranceles.

4.1.3 Productos industriales

La EIS estima que Colombia experimentaría el mayor crecimiento de la producción industrial como resultado de la aplicación del Acuerdo (Cuadro 4.3). Esto afectaría sobre todo a los vehículos de motor y a las piezas (25,5 %), seguidos por los productos químicos, de caucho y de plástico (8,2 %) y los textiles (7,2 %). En Perú, se observa un aumento similar al de Colombia en los productos químicos, de caucho y de plástico (5,5 %); también cabe la posibilidad de que se beneficien los metales (5,3 %) y las prendas de vestir (3,4 %). Se considera que estos aumentos

derivarán de las mejoras en el acceso al mercado, una vez más debido a un aumento de la inversión en estas industrias, incluso por parte de las multinacionales europeas.

Cuadro 4.3: Productos manufacturados, cambios sectoriales de producción (%) y valor añadido

Sector	UE27		Colombia		Perú	
	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total
Productos textiles	-0,02	0,5	7,2	0,4	3,3	2,6
Prendas de vestir	**-0,06**	0,5	2,1	0,7	3,4	1,4
Productos de cuero	**-0,06**	0,2	**-2,0**	0,1	0,1	0,8
Productos de madera	0,02	0,6	**-5,8**	**0,1**	-0,5	1,9
Productos de papel, publicidad	0,07	1,6	0,3	1,1	**-4,0**	1,9
Petróleo, productos de carbón	0,05	0,1	0,3	0,5	0,4	0,1
Productos químicos, de caucho y de plástico	-0,04	2,6	8,2	2,8	5,5	4,5
Productos minerales	0,02	0,9	2,2	0,9	0,03	1,3
Metales de hierro	-0,04	0,5	6,0	0,8	0,4	0,0
Metales	-0,2	0,3	6,0	0,5	5,3	2,2
Productos metálicos	0,01	1,6	0,8	0,4	-0,8	0,9
Vehículos de motor y piezas	0,02	1,7	25,5	0,4	**-1,2**	1,1
Material de transporte	**-0,07**	0,5	6,4	0,2	-0,4	0,5
Material electrónico	-0,05	0,8	6,2	0,1	-0,5	0,7
Maquinaria y bienes de equipo	0,03	3,6	**-1,5**	0,8	**-5,6**	2,4
Manufacturas	0,08	0,8	**-2,6**	0,5	**-1,1**	3,0
Total	-0,24	16,8	59,3	10,3	4,33	25,3

Fuente: Adaptado de CEPR y Universidad de Manchester (2009).

Nota: la negrita denota un cambio negativo importante y el sombreado significa un cambio positivo importante.

4.1.4 Servicios

En el Cuadro 4.4 se presentan los cambios previstos en el sector servicios para la UE, Colombia y Perú, respectivamente. Se prevé que la UE obtenga los mejores resultados en términos de aumento de la producción para sus proveedores de servicios en el marco del presunto escenario de liberación de los servicios, mientras que Colombia y Perú experimentarán un declive. Tal como se ha tratado detalladamente en la EIS, la UE es el inversor líder en los Países Andinos, y representa más de un cuarto del total de la inversión extranjera directa (IED). Por tanto, se

espera que la apertura de los servicios a las empresas de la UE resulte en un aumento de la inversión europea con el fin de establecer una presencia comercial. Se espera que los beneficios de la producción de los servicios para la UE sean los máximos en los sectores marítimo, recreativos y de seguros. El sector de los seguros también es en el que se espera que Colombia y Perú experimenten los declives más pronunciados en términos de producción en el marco del escenario de liberalización ambiciosa a largo plazo, debido al aumento de la competencia con los proveedores de la UE.

Cuadro 4.4: Cambios de producción en los servicios (%) y valor añadido

Sector	UE27		Colombia		Perú	
	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total	Cambio sectorial (%)	Cuota de valor añadido total
Servicios públicos	**-0,01**	1,7	6,0	2,0	0,5	1,3
Construcción	0,02	6,2	1,8	7,4	0,6	13,6
Distribución	**-0,02**	13,1	4,5	13,2	0,4	3,2
Otro transporte	0,04	3,7	1,2	4,1	-0,1	3,2
Marítimo	0,06	0,5	0,1	4,1	-1,1	0,2
Transporte aéreo	0,1	0,4	-4,3	0,3	**-2,3**	0,5
Comunicaciones	**-0,01**	2,2	5,3	1,6	-1,0	2,1
Servicios financieros	0,003	2,7	-3,1	2,6	-0,8	2,6
Seguro	0,05	1,0	**-19,8**	1,1	**-10,4**	1,1
Servicios a las empresas	0,02	19	**-8,5**	3,0	**-2,3**	6,1
Servicios recreativos y otros servicios	0,06	3,8	**-10,3**	1,8	-0,1	7,6
Servicios públicos y vivienda	-0,005	22,7	2,0	33,1	0,4	8,9
Total	0,308	77	-25,1	74,3	-16,2	50,4

Fuente: Adaptado de CEPR y Universidad de Manchester (2009).

Nota: la negrita denota un cambio negativo importante y el sombreado significa un cambio positivo importante.

4.2 Acuerdos sobre el comercio de mercancías

En esta sección se incluyen algunos de los principales aspectos destacados del Acuerdo en relación con los puntos en los que el Acuerdo va más allá del acceso al mercado disponible para Colombia y Perú en el marco del programa SPG+ de la UE, y para la UE en el marco de los programas de NMF de Colombia y Perú. El enfoque adoptado en el análisis es el siguiente:

- En primer lugar, hemos analizado los productos que la UE importa actualmente de los socios del Acuerdo a los que no se les concede actualmente un acceso exento de derechos a fin de estudiar si el nuevo Acuerdo mejora su acceso.
- En segundo lugar, hemos analizado los productos que actualmente importan Colombia y Perú de la UE a los que no se les concede un acceso exento de derechos a fin de estudiar si el Acuerdo mejora su acceso.

Por tanto, nos centramos en los productos que ya se comercializan y que pueden experimentar un aumento debido a la aplicación de una reducción arancelaria.

4.2.1 UE-Colombia

En el Cuadro 4.5 se detallan los productos que soportan derechos cuando la UE los importa de Colombia, que representaron el 19 % de las importaciones medias totales entre 2008 y 2010 en términos de valor.[27] Como puede observarse, los productos especificados en el nivel de 8 dígitos de la Nomenclatura Combinada (NC) de la UE como beneficiarios de una mejora en el acceso al mercado relativo al *status quo* son bastante limitados, principalmente los bananos (08030019), a los que se aplicará una reducción de los derechos, y los camarones (03061350), que se liberalizarán con la entrada en vigor del Acuerdo. Para estos productos que se importan actualmente, podemos decir que se observará una mejora en el acceso al mercado en el marco del Acuerdo en comparación con el *status quo* y una transferencia inmediata de las rentas arancelarias al aplicar el Acuerdo.

Cuadro 4.5: Importaciones de la UE procedentes de Colombia que actualmente no están exentas de derechos en virtud del SPG+

NC8	Descripción	Promedio 2008-10 (millones €)	Cuota del total	SPG+	Tratamiento por la UE en el Acuerdo
08030019	Bananos frescos (excl. bananos)	783,9	18,1 %	143 €/toneladas/neto	Reducciones anuales para alcanzar 75 €/1 tonelada el 1 de enero de 2020. Si se supera un «volumen de activación» (que aumenta cada año) durante algún año antes de dicha fecha, la UE puede suspender la pref. durante un período máximo de 3 meses naturales y cargar el tipo de NMF. Revisión prevista para 2019.
03061350	Camarones congelados	40,6	0,9 %	3,6	Exentas con la entrada en vigor

[27] El porcentaje total de los 154 productos que se importan actualmente y que no están exentos de derechos en el marco del SPG+ es del 19,7 %.

Nota: solo se presentan los productos que tienen el nivel de línea arancelaria nacional más desglosado y que representan al menos el 0,5 % de las importaciones totales.

Fuente: Base de datos COMEXT de Eurostat; base de datos de TRAINS de UNCTAD; Consultas del TARIC de la CE.

4.2.2 UE-Perú

En el Cuadro 4.6 se incluyen las importaciones principales de Perú que actualmente no disfrutan de un tratamiento exento de derechos en el mercado de la UE. En total, estos productos representaron solo el 1,6 % del valor total de las importaciones de la UE durante el período comprendido entre 2008 y 2010 en términos de valor.[28] Los bananos representan una cuota mucho más reducida de estos productos en el caso de Perú, con solo el 0,8 %, en comparación con el 18 % en el caso de Colombia. También se presentan otros productos agrícolas para Perú y no para Colombia, como las uvas frescas de mesa, que se beneficiarán de una mejora en el acceso al mercado en el marco del Acuerdo de Libre Comercio, en relación con el *status quo*.

[28] El porcentaje total de los 188 productos que se importan actualmente y que no están exentos de derechos en el marco del SPG+ es del 3,9 %.

Cuadro 4.6: Importaciones de la UE procedentes de Perú que actualmente no están exentas de derechos en virtud del SPG+

NC8	Descripción	Promedio 2008-10 (millones €)	Cuota del total	SPG+	Tratamiento por la UE en el ALC
08030019	Bananos frescos (excl. plátanos)	33,0	0,8 %	143 €/toneladas /neto	Reducciones anuales para alcanzar 75 €/1 tonelada el 1 de enero de 2020. Si se supera un «volumen de activación» (que aumenta cada año) durante algún año antes de dicha fecha, la UE puede suspender la pref. durante un período máximo de 3 meses naturales y cargar el tipo de NMF. Revisión prevista para 2019. Se trata de una mejora del acceso al mercado en virtud del SPG+.
08061010	Uvas frescas de mesa	31,6	0,8 %	0 aranceles (1.1-20.7 y 21.11-31.12 excl. var. Emperor 1.12-31.12); de lo contrario, como en el Anexo 2	Según el precio de entrada. No según el valor del elemento. Se trata de una mejora del acceso al mercado en virtud del SPG+. (Utilizado para pagar AV+EP desde 21.7 a 20.11).

Nota: solo se presentan los productos que tienen el nivel de línea arancelaria nacional más desglosado y que representan al menos el 0,5 % de las importaciones totales.

Fuente: Base de datos COMEXT de Eurostat; base de datos TRAINS de UNCTAD; consultas del TARIC de la CE.

4.2.3 Colombia-UE

Como bien se ha señalado en la Sección 4.1, hay muchas más importaciones colombianas de la UE sujetas a altos aranceles —un 20 % según el valor o más— con respecto al caso de las importaciones peruanas. El 90 % de las importaciones totales procedentes de la UE soportan aranceles positivos que oscilan entre el 5 % y el 94 % (Cuadro 4.7). Los productos a los que se les aplica un tipo NMF del 15 % o más y que representan al menos el 0,5 % de las importaciones totales se resumen en el Cuadro 4.8.

Cuadro 4.7: Importaciones colombianas procedentes de la UE por bandas arancelarias

	Valor, Promedio 2008-10 (millones €)	Porcentaje	N.º de líneas arancelarias	
			Total	*Representación de >=0,5 % del valor total*
Total en partida arancelaria 1-97	**3 039**	**100,0 %**	**5 296**	**19**
Arancel 35 % o más	114	3,7 %	30	1
20 %	244	8,0 %	1 280	1
15 %	624	20,5 %	1 295	3
10 %	492	16,2 %	776	2
5 %	1 262	41,5 %	1 743	10
Exención de derechos	304	10,0 %	172	2

Fuente: Trade Map de CCI (datos sobre importaciones facilitados por Colombia); base de datos TRAINS de UNCTAD (aranceles).

Ninguno de los productos indicados en el Cuadro 4.8 se liberalizarán cuando el Acuerdo entre en vigor. En cambio, se eliminarán los aranceles de todos los productos con el tiempo, después de un período comprendido entre 6 y 11 años. El whisky y los productos de papel, que se liberalizarán a los 11 años y a los 6 años, respectivamente; los vehículos de motor se liberalizarán a los 8 años, contados a partir de la entrada en vigor del Acuerdo.

Cuadro 4.8: Importaciones colombianas procedentes de la UE con aranceles altos

Código LAN	Descripción	Promedio 2008-10 (millones €)	Porcentaje	NMF 2010	Tratamiento en el ALC
2208300000	Whisky	19	0,6%	20	Exento a los 11 años
4810131900	Papeles y cartones utilizados en la escritura, impresión u otros fines gráficos	19	0,6%	15	Exentos a los 6 años
7306190000	Tubos de acero soldados utilizados en oleoductos y gasoductos de productos laminados planos de hierro o acero	18	0,6%	15	Exentos a los 8 años
8421299000	Aparatos para filtrar o depurar líquidos	20	0,7%	15	Exentos a 11 años
8703231000	Automóviles y otros vehículos de motor, con motor de pistón alternativo de combustión	14	0,5%	35	Exentos a los 8 años

	interna de explosión por chispa con una cilindrada de > 1 500 cm │ pero <= 3 000 cm │				

Nota: solo se presentan los productos que tienen el nivel de línea arancelaria nacional más desglosado y que representan al menos el 0,5 % de las importaciones totales.

Fuente: Trade Map de ICC; base de datos TRAINS de UNCTAD.

4.2.4 Perú-UE

En el caso de Perú, el 24 % del valor de sus importaciones de la UE soportan derechos, aunque un contingente mucho más reducido que en el caso de Colombia. De ellas, el 22,9 % soportan el contingente arancelario más reducido del 9 %, mientras que el 0,9 % restante soporta aranceles del 17 % (Cuadro 4.9).

Cuadro 4.9: Importaciones peruanas procedentes de la UE por bandas arancelarias

	Valor, Promedio 2008-10 (millones €)	**Porcentaje**	**N.º de líneas arancelarias**	
			Total	***Representación de >=0,5 % del valor total***
Total en partida arancelaria 1-97	**2 202**	**100,0 %**	**5 090**	**24**
Arancel 17 %	20	0,9 %	580	-
Arancel 9 %	503	22,9 %	1 586	5
Exención de derechos	1 679	76,2 %	2 924	19

Fuente: Trade Map de CCI (datos sobre importaciones facilitados por Perú); base de datos TRAINS de UNCTAD (aranceles).

De los productos que representan el 0,5 % o más de las importaciones actuales de la UE, y que podrían beneficiarse de las reducciones arancelarias acordadas en virtud del Acuerdo, ninguno de ellos se liberalizará con la entrada en vigor del Acuerdo. En cambio, se eliminarán los aranceles a los 6 años en el caso de las vacunas y los medicamentos, y a los 11 años en el caso del papel y del cartón, de los vehículos de motor y de los juegos (véase el Cuadro 4.10).

Cuadro 4.10: Importaciones peruanas procedentes de la UE con aranceles altos

Código LAN	**Descripción HS6**	**Promedio 2008-10 (millones €)**	**Porcentaje**	**NMF 2010**	**Tratamiento en el ALC**
3002209000	Vacunas para tratamiento de humanos	18	0,80 %	9	Exentas el 1 enero año 6 (6 fases anuales iguales)
3004902900	Medicamentos compuestos de productos combinados o no para fines terapéuticos o profilácticos	31	1,40 %	9	Exentas el 1 enero año 6 (6 fases anuales iguales)

4810190000	Papeles y cartones utilizados en la escritura, impresión u otros fines gráficos	18	0,80 %	9	Exentos el 1 enero año 11 (11 fases anuales iguales)
8703239020	Automóviles y otros vehículos de motor, con motor de pistón alternativo de combustión interna de explosión por chispa con una cilindrada de > 1,500 cm| pero <= 3,000 cm|	30	1,30 %	9	Exentos el 1 enero año 11 (11 fases anuales iguales); si la capacidad del cilindro oscila entre 1 600 y 3 000 cc liberalización en 6 años
9504301000	Juegos (por ejemplo, equipos de Pinball)	15	0,70 %	9	Exentos el 1 enero año 11 (11 fases anuales iguales)

Fuente: Trade Map de ICC; base de datos TRAINS de UNCTAD.

Nota: solo se presentan los productos que tienen el nivel de línea arancelaria nacional más desglosado y que representan al menos el 0,5 % de las importaciones totales.

4.2.5 ¿Son válidas las preocupaciones de los agentes de terceras Partes?

En la sección 2.6 del capítulo 2 se resumen las preocupaciones expresadas por algunas ONG. En los subapartados anteriores, hemos podido identificar aquellos productos que se importan y exportan actualmente en cantidades suficientes y que soportan derechos, y que además se beneficiarán de la aplicación del Acuerdo y de la eliminación inmediata de los derechos de aduana o de su reducción gradual. Por tanto, es posible evaluar las preocupaciones que han manifestado las ONG en relación con el comercio. En algunos casos, estos productos se corresponden con los identificados en la EIS, pero otros no. Por ejemplo, claramente en el caso de Colombia, las exportaciones de banano al mercado de la UE —que representan la gran parte del valor de las exportaciones que no reciben actualmente un tratamiento exento de derechos— se beneficiarán del Acuerdo, con respecto al *status quo*.

En relación con los biocombustibles como el bioetanol, el aceite de palma y las flores cortadas, el programa SPG+ de la UE ya ofrece un tratamiento exento de derechos para estos productos por lo que el Acuerdo no mejora el *status quo*. Todos los exportadores de biocombustibles al mercado de la UE, incluidos Colombia y Perú, han de cumplir unos criterios de sostenibilidad extraordinarios (Wiggins et al. 2011). También destacan las disposiciones del capítulo de desarrollo sostenible que se tratan más adelante en el capítulo 6, que prevén la supervisión de la sostenibilidad de cualquier aumento de la producción que, por ejemplo, pueda producirse debido al aumento de una inversión atraída por la seguridad jurídica del contingente cero o de aranceles más reducidos sobre las exportaciones a la UE.

Habida cuenta de que el 90 % de las exportaciones de la UE a Colombia están actualmente sujetas a derechos de entre el 5 % y el 94 %, la UE obtendrá las máximas ganancias en este mercado en relación con el comercio de mercancías. Ninguno de estos productos se liberalizará con la entrada en vigor del Acuerdo; los aranceles para los vehículos de motor se eliminarán a los 8 años de la entrada en vigor del Acuerdo.

La cuota de las exportaciones totales de Perú a la UE que está sujeta actualmente a derechos es mucho más reducida que en el caso de Colombia. Estas incluyen productos como el banano, que se beneficiará de mejoras en el acceso al mercado en virtud del Acuerdo, en comparación con el *status quo*, así como las uvas. Actualmente, el 24 % de las exportaciones de la UE a Perú están sujetas a derechos. De los que cumplen un umbral de valor del 0,5 % de las importaciones totales, ninguno se liberalizará con la entrada en vigor del Acuerdo; no obstante, todos experimentarán una reducción gradual de los aranceles dentro de 6 a 11 años antes de conceder el tratamiento de exención de derechos.

A pesar de las preocupaciones planteadas por las ONG en relación con el sector lácteo, en el análisis realizado por Colombia y Perú no se incluye ninguno de estos productos. El Acuerdo permite claramente la continuación del sistema de bandas de precios andino para los productos agrícolas, que incluiría los productos lácteos (artículo 30). Asimismo, el Acuerdo permite utilizar las medidas de salvaguardia agrícolas para los productos indicados en el Anexo IV. Como se ha mencionado anteriormente, esto incluye los productos lácteos. En este sentido, Colombia y Perú han contemplado los volúmenes de activación de la importación. En la cláusula de salvaguardia agrícola (artículo 29), una parte puede aplicar una medida de salvaguardia agrícola en forma de derechos de importación adicionales sobre mercancías originarias, siempre que el tipo arancelario no supere el contingente aplicado de NMF o tipo básico del arancel. No existe ningún requisito para la notificación o consulta previa antes de imponer alguna medida.

4.3 Acuerdo sobre Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico

La gran diferencia entre el *status quo* y la situación cuando entre en vigor del Acuerdo de Libre Comercio recaerá en el sector servicios y el establecimiento, ya que el SPG+ solo está relacionado con las mercancías.

4.3.1 Aspectos destacados de las disposiciones sobre los servicios y el establecimiento[29]

En el Cuadro 4.11 se resume el alcance principal de la liberalización previsto en el Título IV Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico en relación con el suministro transfronterizo de los servicios (Modos 1 y 2) y el derecho de establecimiento (Modo 3). En ambos casos, se ha adoptado un enfoque de lista positiva para las modalidades de negociación. Esto significa que solo los sectores indicados quedan cubiertos por las obligaciones de tratamiento nacional del Acuerdo. Las disposiciones generales incluidas en el capítulo complementario contemplan por tanto las excepciones de subsectores específicos. En este sentido, la modalidad de negociación general adoptada constituye un enfoque mixto o híbrido.

Cuadro 4.11 Enfoque hacia la liberalización de los servicios – Suministro transfronterizo y establecimiento

Ámbito de aplicación	Suministro transfronterizo de los servicios (Modos 1 y 2)	Establecimiento (Modo 3)

[29] El «establecimiento» se define como la inversión en bienes y servicios (artículo 110).

Definición	El suministro de un servicio: a) del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte (modo 1); y b) en el territorio de una Parte al consumidor de servicios de la otra Parte (modo 2). Las medidas que afectan al suministro transfronterizo están relacionadas con: a) la adquisición, el pago o el uso de un servicio; y b) el acceso a y el uso de, en relación con el suministro transfronterizo de un servicio, servicios solicitados por la Parte para ofrecerlos al público en general.	Cualquier tipo de empresa o profesional mediante: a) la constitución, adquisición o mantenimiento de una persona jurídica, o la creación o el mantenimiento de una filial o una sucursal en el territorio de la Parte a fin de realizar una actividad económica.
Cobertura sectorial	Universal, salvo los servicios audiovisuales, el cabotaje marítimo nacional, y los servicios de transporte aéreo nacional e internacional.	Universal, salvo la minería o la fabricación de materiales nucleares, la producción o el comercio de armas y municiones, los servicios audiovisuales, el transporte de cabotaje de vías navegables, el procesamiento, la eliminación y el desecho de residuos tóxicos, y los servicios de transporte aéreo nacional e internacional.
Modalidad de negociación	Listas positivas	Listas positivas
Nación más favorecida	Ninguna disposición	Ninguna disposición
Trato nacional	Disposición general, artículo 120	Disposición general, artículo 113
Acceso al mercado	Disposición general, artículo 119	Disposición general, artículo 112
Revisión	Ninguna disposición	El artículo 116 sobre promoción de inversiones y revisión, que establece que con miras a una liberalización progresiva de las inversiones, la UE y los Países Andinos signatarios, en el ámbito de sus respectivas competencias, buscarán la promoción de un entorno atractivo y estable para la inversión recíproca. Esto incluye la revisión del marco legal de la inversión, el entorno de las inversiones y el flujo de inversiones. Dicha revisión tendrá lugar a más tardar cinco años después de la entrada en vigor del presente Acuerdo.

Para los sectores cubiertos, NO se permiten las siguientes limitaciones cuantitativas sobre el acceso al mercado:[30]

- el número de establecimientos, incluidos cuotas, monopolios, derechos exclusivos u otros requisitos como las pruebas de las necesidades económicas;
- el valor total de las transacciones o los activos en forma de cuotas o de pruebas de necesidades económicas;
- el número total de operaciones o la cantidad total de producción;
- el número total de personas físicas que pueden emplearse en una actividad o establecimiento económicos concretos;
- la participación del capital extranjero como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros, o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas; y
- medidas que restringen o requieren tipos de establecimientos o de empresas conjuntas específicos a través de los cuales un inversor de otra parte puede desarrollar una actividad económica.

Tal como se ha indicado en el Cuadro 4.11, las partes acuerdan realizar una revisión de los flujos de inversión y de su promoción, antes de que hayan transcurrido 5 años desde la aplicación del Acuerdo.

Las limitaciones sobre el **establecimiento** en el mercado peruano se incluyen en los siguientes sectores:

- pesca y acuicultura;
- minería y explotación de canteras;
- distribución de energía eléctrica, gas y agua;
- transporte fluvial interior (y servicios complementarios);
- prisiones y servicios de seguridad.

En el caso de Colombia, las limitaciones sobre el **establecimiento** se incluyen para:

- la producción, transmisión y distribución de electricidad;
- la distribución de la energía;
- la venta al por menor de combustible;
- los servicios de investigación y desarrollo; y
- las prisiones y los servicios de seguridad.

También se establecen limitaciones en las propiedades de los extranjeros en las regiones ribereñas, en las costas nacionales o en los territorios insulares.

En relación con el **suministro transfronterizo de servicios**, en el Anexo VIII del Acuerdo se enumeran los sectores cubiertos. En el Cuadro 4.12 se ofrece un resumen comparativo de los compromisos asumidos por Colombia y Perú en el Acuerdo en relación con los asumidos en virtud del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS). Una marca en el sector significa que al menos tres de los subsectores incluidos en él no registran ninguna restricción. Como se puede observar en ambos casos, los compromisos enumerados por Colombia y Perú en todos los sectores del Acuerdo superan significativamente a los contemplados en el GATS.

[30] Véase el Título IV «Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico», artículo 112 «Acceso a los mercados».

País	Acuerdo	Modo	Servicios a las empresas	Servicios de comunicación	Servicios de construcción y de ingeniería relacionada	Servicios de distribución	Servicios educativos	Servicios relacionados con el medio ambiente	Servicios financieros	Servicios sociales y de salud	Servicios de transporte	Servicios recreativos, culturales y deportivos	Servicios de transporte	Otros servicios	Servicios energéticos	Otros	Total
Colombia	UE-Colombia-Perú	Modo 1	-	-	-	-		-	-		-	-	-		-		10
		Modo 2	-	-	-	-		-	-		-	-	-		-		10
	GATS	Modo 1	-	-													2
		Modo 2	-	-	-						-						4
Perú	UE-Colombia-Perú	Modo 1	-	-	-	-		-				-	-		-		8
		Modo 2	-	-	-	-		-				-	-		-		8
	GATS	Modo 1															-
		Modo 2															-

Nota: se ha incluido una marca junto a un sector si este no tiene restricciones en tres o más subsectores en relación con el acceso al mercado o con el tratamiento nacional en virtud del GATS.

Fuente: programas del GATS; Anexo VIII Lista de compromisos en comercio transfronterizo de servicios de Perú; Anexo VII Lista de compromisos en comercio transfronterizo de servicios de Colombia;

En términos generales, los sectores servicios liberalizados por la UE coinciden con sus intereses clave. Como se ha mencionado en la sección 2 anterior, los compromisos ofrecidos por Colombia y Perú, como mínimo, son tan positivos como los que ofrecen tales países en otros Acuerdos de Libre Comercio importantes y, en algunos casos, la UE ha obtenido mejores concesiones en relación con: personal clave y servicios de transporte marítimo y aéreo.

4.3.2 Circulación de personas

El Modo 4 de la terminología de GATS contempla el acceso de las personas físicas que prestan servicios. La decisión de la UE de conceder acceso preferencial al mercado a Colombia y Perú en relación con los ámbitos sensibles del Modo 4, es decir, a los proveedores de servicios contractuales y a profesionales independientes, está en consonancia con la política comunitaria en otras negociaciones y Acuerdos de Libre Comercio. El Capítulo 4 sobre la presencia temporal de las personas físicas con fines empresariales es aplicable a todas las medidas relacionadas con la entrada y la estancia temporal de personal clave en su territorio, así como de alumnos graduados, vendedores de servicios empresariales, proveedores de servicios contractuales, profesionales independientes y visitantes a corto plazo con fines empresariales. Al mismo tiempo, estas categorías de personal están vinculadas con los sectores comprometidos en relación con el Establecimiento (Modo 3) y con el Suministro transfronterizo de servicios en el caso de los proveedores de servicios empresariales. En este ámbito, la UE y Colombia asumen compromisos suplementarios al GATS.

Los principios normativos se establecen en el Capítulo V específicamente para: servicios informáticos, servicios de correo postal y mensajería, telecomunicaciones, servicios financieros, servicios marítimos y comercio electrónico, etc. En relación con los servicios financieros, el artículo 154 ofrece medidas prudenciales que permiten a las Partes adoptar o mantener medidas prudenciales como:

- proteger a los inversores, depositantes, tenedores o beneficiarios de pólizas o personas acreedoras de obligaciones fiduciarias a cargo de un proveedor de servicios financieros; y
- garantizar la integridad y la estabilidad de su sistema financiero.

En tales casos, se requiere que todas las Partes brinden una oportunidad a las Partes interesadas de comentar con antelación la aplicación de dicha medida. Un capítulo independiente liberaliza los pagos y los movimientos de capital actuales, y el artículo 170 incluye una salvaguardia en forma de controles de capital en circunstancias especiales por un período de un año. Todas las partes acuerdan respaldar un marco estable y seguro para la inversión con vistas a facilitar el movimiento de capital y la liberalización progresiva del capital y de las cuentas financieras.

En relación con los servicios financieros, incluidos los sectores de los seguros que se mencionan específicamente en la EIS por experimentar posibles cambios de producción negativos, hay limitaciones en el tipo de proveedores permitidos, que han de tener la estructura de empresas afiliadas o subsidiarias. Por otra parte, Colombia solo permitirá el establecimiento de bancos y de empresas de seguros a través del establecimiento de sucursales locales después de cuatro años a partir de la entrada en vigor del Acuerdo. Colombia mantiene el derecho de elegir cómo regular tales formas de establecimiento, incluidos el capital asignado a tales sucursales y su conversión a la moneda local. En Perú, se registran una serie de restricciones que afectan al establecimiento de sucursales de seguros y bancarias y a la asignación de capital (para las sucursales de Perú).

5. ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES APARTADOS O CAPÍTULOS DEL ACUERDO

En el Capítulo 4 se han tratado los compromisos sobre el acceso al mercado en términos de compromisos sobre la liberalización arancelaria, los servicios y el establecimiento en el marco del Acuerdo. En este capítulo se analiza el Acuerdo en su conjunto y, en particular, la forma en que las disposiciones «normativas» abordan los obstáculos no arancelarios y reglamentarios al

comercio. Aunque se pueden identificar las líneas generales de lo que se ha acordado, gran parte de los detalles que determinarán cuántas diferencias planteará el Acuerdo en relación con la facilidad con la que el comercio puede desarrollarse dependen de factores externos al texto del Acuerdo. ¿Cómo aplicarán las partes cualquier discreción que el acuerdo les conceda, hay obstáculos que se vayan a eliminar que tengan una importancia vital para las empresas o entidades periféricas, cómo se realizan los cambios en relación con la estructura institucional de los mercados en cada uno de los mercados nacionales? ¿Qué eficacia tendrá la cooperación dentro de los distintos comités y subcomités a la hora de abordar los obstáculos no arancelarios? Aunque una revisión de alto nivel como esta no puede responder a todas estas cuestiones, cuyas respuestas pueden ser de vital importancia para empresas específicas, puede definir el escenario mediante el análisis de las principales características del nuevo Acuerdo.

5.1 Tratamiento nacional y acceso de las mercancías al mercado

El Tratamiento Nacional plantea relativamente poca polémica en relación con las mercancías (a diferencia de la situación de los servicios), ya que esta es la norma para los miembros de la OMC. En este sentido, el artículo 21 del Acuerdo confirma las obligaciones de las partes según la OMC. La aplicación de tales compromisos, tal como se aplican a una serie de obstáculos no arancelarios, es la que determina la eficacia del Acuerdo a la hora de facilitar el comercio.

En relación con las medidas comerciales no arancelarias, todas las Partes acuerdan:

- no adoptar ni mantener ninguna prohibición ni restricción sobre la importación de ninguna mercancía procedente de otra parte ni sobre la exportación o venta para la exportación de ninguna mercancía destinada al territorio de la otra parte (a saber, restricciones cuantitativas);
- no adoptar ni mantener ningún derecho ni impuesto, aparte de los cargos internos aplicados de conformidad con el tratamiento nacional;
- habilitar o mantener, preferiblemente a través de Internet, información actualizada de todas las tarifas o cargos impuestos en relación con la importación o exportación;
- garantizar que los procedimientos de concesiones de licencias a la importación y exportación sean compatibles con la OMC; y
- garantizar que las empresas comerciales nacionales no operen de manera que generen obstáculos al comercio.

5.2 Obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias

Los Capítulos 3 - 5 del Título III (Comercio de mercancías) del Acuerdo tratan una amplia variedad de ámbitos en los que el comercio puede verse obstaculizado (deliberadamente o no) por los requisitos administrativos, legales e institucionales de un país. En el Capítulo 3 se tratan los procedimientos relacionados con las aduanas, en el Capítulo 4 se tratan los obstáculos técnicos al comercio (OTC) y el Capítulo 5 aborda las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF). Se ofrece información más detallada en el Anexo V (aduanas) y Anexo VI (Medidas sanitarias y fitosanitarias).

5.2.1 Obstáculos técnicos al comercio

El Capítulo IV sobre los OTC reafirma los derechos y las obligaciones en el marco del Acuerdo de la OMC sobre los OTC, pero pretende mejorar estas últimas disposiciones a través de la cooperación y de medidas más estrictas en términos de procedimientos. Esto está en consonancia con la política comunitaria que regula los Acuerdos de Libre Comercio. El acuerdo de la OMC sobre OTC requiere tratamiento nacional de los reglamentos técnicos y de la

evaluación de cumplimiento e incluye un Código de conducta para los organismos responsables de la elaboración de las normas. Si se aumenta la cooperación, será posible mejorar con respecto al acuerdo de la OMC sobre las OTC. Las medidas sustantivas del Acuerdo no parecen ser complementarias a las de la OMC. Solo hay cláusulas de aplazamiento sobre la acreditación o el reconocimiento de las pruebas de conformidad desarrolladas en la otra Parte. No aparece la palabra «reconocimiento mutuo». Solo se requiere a las Partes que recomienden a los organismos privados responsables de la elaboración de normas que sigan las disposiciones del Capítulo IV. Se hace hincapié en varias opciones para la evaluación de la conformidad para acomodar las diferencias de enfoque existentes, y esto es común actualmente en otros Acuerdos de Libre Comercio de la UE. Las principales medidas procedimentales están relacionadas con la notificación previa de los reglamentos técnicos y la obligación de ofrecer respuestas escritas a las opiniones que manifieste la otra Parte (artículo 79). Se prevé asistencia técnica (por parte de la UE) y se establece un Subcomité para que vele por la aplicación. En comparación con el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Corea, que incluye disposiciones específicas del sector para tratar la cuestión de los OTC, el Acuerdo no está muy desarrollado, pero las barreras de los OTC fueron un problema específico para los exportadores de la UE en el mercado coreano. Sin embargo, el Acuerdo sí incluye disciplinas específicas sobre el etiquetado.

5.2.2 Las disposiciones sobre MSF

El Capítulo V sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias también reafirma los derechos y las obligaciones en virtud del Acuerdo de la OMC en relación con las MSF. En general, las disposiciones sobre MSF están en consonancia con los Acuerdos de Libre Comercio anteriores de la UE, sobre todo, el acuerdo entre la UE y Chile, que en un principio desarrolló medidas procedimentales detalladas destinadas a promover la cooperación, a facilitar el comercio y a abordar las barreras al comercio que surjan de forma rápida y pragmática. En el Anexo VI se establecen estas medidas procedimentales detalladas en relación con el uso de la verificación, el reconocimiento de las regiones libres de plagas y enfermedades, etc. Las disposiciones sobre el bienestar animal son muy generales. El artículo 102 sobre el bienestar animal, por ejemplo, establece solo que el Subcomité de MSF deberá promover la colaboración entre las partes en cuestiones de bienestar animal. Como en el caso de los OTC, se establece un Subcomité para garantizar la aplicación efectiva de las disposiciones, y el artículo 104 incluye disposiciones especiales para resolver diferencias a través de «consultas dentro del Subcomité de MSF», en lugar de las habituales disposiciones sobre la solución normal de controversias contempladas en el artículo 301 del Acuerdo «salvo que las Partes en la controversia acuerden algo distinto».

5.3 Contratos públicos

La cuestión de la contratación pública se trata en el Título VII y en el Anexo XII del Acuerdo de Libre Comercio. El texto principal establece los principios generales y el alcance (que, por ejemplo, excluye la ayuda al desarrollo y prohíbe los acuerdos de compensación), mientras que en el Anexo se establecen las entidades de contratación contempladas, el umbral para el valor de los contratos sobre los que se aplican las disposiciones y cualquier contratación que quede excluida (por ejemplo, el apoyo a la agricultura, los programas sociales y el equipo de defensa sensible). En el Anexo también se establecen las características principales del proceso para la adjudicación de contratos públicos: dónde han de publicarse las ofertas, los requisitos documentales, las adjudicaciones de contratos y los plazos.

En términos generales, el acuerdo habilita una amplia proporción de la contratación pública a las empresas mediante la concesión del tratamiento nacional. No obstante, dicha «liberalización» se

aplica solo a las entidades de compra contempladas en los programas del país que superan los umbrales de valor contractual que se aplican a cada tipo de contratación pública. Estos umbrales son 130 000 DEG (Derechos especiales de giro) para los bienes y los servicios, 5 millones DEG para la construcción y 400 000 DEG para los bienes y servicios adquiridos por las entidades públicas (y por el Gobierno local en Perú). Estos umbrales se establecen para maximizar el ámbito de cobertura, al mismo tiempo que se minimizan los costes de conformidad y se ajustan los que están establecidos en el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC.

5.4 Derechos de propiedad intelectual e indicaciones geográficas

Las disposiciones sobre propiedad intelectual están incluidas en el Título VII del Acuerdo y la información detallada sobre el ámbito específico e importante de las indicaciones geográficas se ofrece en el Anexo XIII. El Acuerdo reafirma el compromiso de las partes con el acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre diversidad biológica y concede trato nacional y trato de Nación más favorecida (NMF), y reafirma el compromiso de las Partes con los acuerdos pertinentes sobre derechos de autor (los Convenios de Berna y Roma y los Tratados de la OMPI sobre derecho de autor y sobre interpretación o ejecución y fonogramas) y las patentes (el Tratado de Budapest).

No obstante, solo hay unos pocos compromisos específicos aplicables que van más allá de estas disciplinas generales. En el caso de la biodiversidad, por ejemplo, las Partes acuerdan cooperar «para asegurar que los derechos de propiedad intelectual apoyen y no se opongan» a los derechos de las comunidades indígenas y locales, pero «con sujeción a sus legislaciones nacionales» (artículo 201, apartado 6). Se aplica una advertencia similar al compromiso de respetar, preservar y mantener el conocimiento, las innovaciones y las prácticas de las comunidades indígenas y locales…. (artículo 201, apartado 30). En relación con las marcas registradas, el Acuerdo compromete tanto a la UE como a Colombia a adherirse al «Protocolo de Madrid» de 1989 en un plazo de 10 años, pero en el caso de Perú, el requisito consiste únicamente en que «haga todos los esfuerzos razonables para adherirse» (artículo 202, apartado 2).

Las disposiciones sobre las indicaciones geográficas son mucho más explícitas y rigurosas. Todas las partes deben respetar las indicaciones geográficas incluidas en el Anexo XIII, así como todas las incorporaciones acordadas en el futuro y oponerse a registrar futuras marcas comerciales para el suministro de productos idénticos o similares de otro origen. En términos de obligaciones, los compromisos son simétricos, pero quizá, como era de esperar, la lista de bienes sujetos a las indicaciones geográficas es mucho más larga en el caso de la UE que en el caso de los signatarios andinos. El Anexo XIII incluye 2 elementos para Colombia y 4 para Perú; la lista de la UE ocupa 5 páginas y media.

Como se ha mencionado anteriormente en la sección 2.4, el Acuerdo no incluye ninguna prolongación de la duración de las patentes, una norma de cinco años sobre la protección de datos y ofrece flexibilidad en relación con el acceso a los medicamentos básicos, tal como se contempla en la Declaración de Doha de 2003 sobre Comercio y Medicamentos Básicos. Los procedimientos para la aplicación de los derechos de propiedad intelectual se enuncian con cierto detalle (Capítulo 4). Sin embargo, al igual que en el Acuerdo sobre los ADPIC, los tribunales de cada Parte serán los que tengan jurisprudencia para juzgar cualquier presunta infracción. Todo lo que un acuerdo intergubernamental como el Acuerdo puede conseguir es establecer la obligación de que los gobiernos garanticen que el sistema de la administración de justicia reconozca los derechos de propiedad intelectual y que los propietarios de derechos extranjeros tengan el mismo acceso a la justicia que los nacionales. Sin embargo, el Acuerdo no

requiere ningún tratamiento especial para la propiedad intelectual distinto del previsto para la aplicación de la legislación en general y tampoco conlleva ninguna implicación para los recursos previstos para la aplicación de la ley en general, o de la legislación que regula la propiedad intelectual en particular (artículo 234, apartado 4).

5.5 Competencia, prácticas anticompetitivas, ayuda estatal y subvenciones

Las cuestiones sobre la competencia se tratan en el Título VIII, que ofrece un marco para la cooperación entre las autoridades competentes de las partes a fin de abordar las prácticas anticompetitivas que influyen en más de una de ellas. Se prevé, por ejemplo, el intercambio de información importante para que las autoridades de competencia de un país compilen un caso. También se prevé que un país solicite la intervención de otro socio. El artículo 261, apartado 5, por ejemplo, trata una situación en la que una Parte considera que el comportamiento anticompetitivo en otra Parte tiene un efecto negativo en ambas Partes o en las relaciones comerciales entre dichas Partes. Puede solicitar a la otra Parte que inicie una acción coercitiva establecida en el marco de su legislación. El énfasis (añadido) es importante. El Acuerdo no requiere que ninguna de las Partes adopte una forma determinada de política de competencia, sino que requiere que las Partes dispongan de una política de competencia. Sin embargo, el artículo 259 establece que las Partes acuerdan que los cárteles, el abuso del dominio del mercado y las concentraciones que impiden la competencia eficaz son incoherentes con el Acuerdo.

El Acuerdo no prescribe la forma de organización del mercado. Permite de forma explícita que una parte mantenga monopolios y empresas públicas donde esto esté en consonancia con su legislación nacional (artículo 263). Existe la salvedad, sin embargo, de que esto no distorsione «el comercio y la inversión entre las Partes» (artículo 263, apartado 3). No obstante, esto no está sujeto a los acuerdos de solución de controversias del Acuerdo, pero sin embargo se prevén consultas no vinculantes (artículo 265). El Título III sobre el Comercio de mercancías (que está sujeto a la solución de controversias) también incluye a las empresas públicas. Pero esto, además, está redactado en términos algo vagos. El artículo 27, apartado 2, reconoce que «no deben operar de forma que creen obstáculos al comercio» y las partes «se comprometen con las obligaciones establecidas en este artículo» que reafirman las contempladas en el Artículo XVII de la OMC, y añade que deben cumplir con los compromisos del Acuerdo de Libre Comercio.

En virtud del Título X, se permiten los subsidios generales (en contraposición a los específicos por empresa o sector), que además pretende garantizar la transparencia en tales casos (artículo 293). Los recursos en relación con dichos subsidios se restringen a los disponibles para todos los miembros de la OMC y el artículo se elimina de forma explícita del ámbito de las disposiciones sobre la solución de controversias del Acuerdo de Libre Comercio. No obstante, hay restricciones a los subsidios de exportación en el Título III (Comercio de mercancías). Las Partes pueden mantener o imponer subsidios de exportación sobre algunos productos agrícolas comercializados entre ellas, pero no sobre aquellos se están siendo liberalizados sustancialmente en el marco del Acuerdo de Libre Comercio. Se trata de elementos que están totalmente liberalizados con la entrada en vigor del acuerdo o que se liberalizarán totalmente después del período de aplicación, pero que se beneficiarán de inmediato de un contingente arancelario exento de derechos de aduana; u otros productos que estén totalmente liberalizados después de la fecha de la liberalización (artículo 32).

5.6 Inversiones

En el capítulo 2 del Título VI se prevé la liberalización de la inversión en forma de acceso al mercado a través del establecimiento y la concesión de tratamiento nacional, sujeto al compromiso establecido en la (lista híbrida) del Anexo VII del Acuerdo. También hay una serie de exenciones generales para Colombia que le permiten vincular la política de inversión a los intereses y las necesidades de las minorías desfavorecidas, al patrimonio cultural y a otros objetivos políticos, como la propiedad de empleados de las empresas.

En el caso de Colombia, la lista de compromisos en materia de establecimientos del Anexo VII especifica claramente que las Partes tienen: a) derecho a adoptar o mantener cualquier medida en función de los derechos o las preferencias de las minorías desfavorecidas a nivel económico o social o de los grupos étnicos, incluso en relación con las tierras comunales; b) derecho a adoptar o mantener cualquier medida en función de los derechos o las preferencias de las comunidades locales en relación con el apoyo y desarrollo de las expresiones relativas al patrimonio cultural; y c) derecho a ofrecer la propiedad de empresas estatales o semiestatales primero a los empleados actuales.[31]

Por cuanto atañe a la fiscalidad, Colombia se reserva el derecho de gravar las remesas de utilidades. Se establecen compromisos sectoriales específicos sobre los servicios energéticos, que incluyen los servicios relacionados con la minería, además de la minería en general.

Perú ha mantenido igualmente exenciones horizontales para todos los sectores, como el derecho de adoptar o mantener cualquier medida en función de los derechos o las preferencias de las minorías desfavorecidas a nivel económico o social y de los grupos étnicos. No hay restricciones adicionales sobre el tratamiento nacional o el acceso al mercado en su programa para la minería y la explotación de canteras.

La cobertura de la liberalización de la inversión se contempla con la excepción de estas exclusiones bastante extensas y ampliamente compatibles con los compromisos de Colombia y Perú frente a los de los Estados Unidos.

El artículo 111 contiene una nota al pie sobre el ámbito de aplicación sobre el establecimiento que establece que «para mayor certeza, y sin perjuicio de las obligaciones contenidas en el mismo, este capítulo *no cubre* disposiciones sobre protección de inversiones, tales como aquellas disposiciones relativas específicamente a la expropiación y el trato justo y equitativo, ni cubre los procedimientos de solución de controversias inversor-Estado». La protección de la inversión se trata en los diferentes tratados de inversión bilaterales negociados entre la UE y los Estados miembros que continúan siendo válidos en el marco del Tratado de Lisboa, sometidos a acuerdos de transición a cualquier acuerdo de nivel de la UE en el futuro.

[31] Véase el Anexo VII «Lista de compromisos de establecimiento», sección A «Notas sobre las limitaciones aplicadas a compromisos sectoriales específicos en relación con el establecimiento en el sector servicios y en los sectores no relacionados con los servicios».

5.7 Cuestiones sobre transparencia

Las cuestiones relacionadas con la transparencia se abordan en el Título X y también en partes del Título III. Como la mayoría de los demás títulos revisados en este capítulo, el Título X establece un marco dentro del cual los gobiernos que así lo deseen pueden garantizar determinadas normas mínimas y, si están conformes, desarrollarlas con el tiempo. Establece los requisitos básicos para ofrecer información relacionada con el comercio (como el requisito, por ejemplo, de que cada Parte publique información rápidamente que resulte relevante para las disposiciones del Acuerdo de Libre Comercio). Cada Parte también debe contar con un foro en el que se puedan hacer apelaciones contra una supuesta conducta opaca (artículo 292).

En el Título también se aboga por cooperar para conseguir mayor transparencia, pero no se exigen cambios en esta dirección. Hay fraseología que podría permitir que algún gobierno con poca voluntan mantenga determinadas cuestiones opacas. El artículo 289 excluye de su ámbito la información confidencial definida de varias formas, incluidos los casos en los que un gobierno considere que la publicación podría «ir en contra del interés público».

Se hacen varias referencias a la transparencia en relación con ámbitos de acción específicos contemplados en el Título III sobre el comercio de mercancías y en el Título IV sobre el comercio de servicios, el establecimiento y el comercio electrónico. El artículo 38, por ejemplo, establece que las acciones antidumping y de derechos de compensación han de ser transparentes y estar en consonancia con las normas de la OMC, y se incluyen requisitos similares en el artículo 44 en relación con las medidas de salvaguardia multilaterales. Sin embargo, una vez más, estos requisitos se excluyen en gran medida del mecanismo de solución de controversias. Los requisitos de información son más específicos y vinculantes en relación con las salvaguardias bilaterales contempladas en la Sección 3, en la que se tratan los recursos comerciales (y según se describe en el Capítulo 4).

5.8 Normas de origen

Las normas de origen (NdO) constituyen la «letra pequeña» importante que determina hasta qué punto las reducciones arancelarias contempladas en el Título III se traducen realmente en mayores oportunidades de exportación. Tienen la importante función de prevenir la desviación del comercio, según la cual un tercer país proveedor dirige sus bienes con el mínimo procesamiento a través del territorio de una Parte a fin de sacar provecho de las concesiones arancelarias. La norma de origen pretende garantizar que un bien se ha producido realmente en una Parte mediante el establecimiento de que se ha de llevar a cabo un determinado proceso en el país determinado, o que se añade un valor determinado a cualquier bien importado, o que el producto importado es totalmente distinto de cualquier bien importado de un Parte no signataria. Sin embargo, el establecimiento de normas específicas a un nivel suficiente como para descartar la desviación, pero de forma que no se excluya el comercio legítimo, es muy difícil, sobre todo porque la globalización ha cambiado muy sustancialmente la forma en que los bienes se producen, por lo que muchos productos finales ahora son conjuntos de componentes producidos en lugares muy diversos.

Por esta razón, no es posible proporcionar una vista lineal en relación con que una norma de origen del Acuerdo (o de cualquier otro régimen comercial) sea «buena» o «mala». La norma de origen (establecida en el Anexo II del Acuerdo) ha de examinarse producto a producto —y en comparación con lo que haya en otros acuerdos que pueda afectar a las Partes e, idealmente, con una evaluación objetiva de lo que se considera una práctica comercialmente viable en casos

en los que la desviación del comercio no sea un problema—.[32] No obstante, se pueden establecer una serie de puntos generales.

La norma de origen del Acuerdo sigue ampliamente el formato de las «normas tradicionales» de la UE, en lugar del formato más simplificado previsto para las futuras normas del SPG, tal como se establece en la reforma de 2010 de la UE de estas normas (CE 2010), pero se han celebrado negociaciones producto por producto y, en algunos casos, se han aplicado normas simplificadas. El Acuerdo aplica una combinación de criterios —algunos basados en un cambio de partida arancelaria, algunos en relación con los procesos que han de seguirse y algunos con el valor de la cuota o el contenido del valor (CV) que debe añadirse—. Otro cambio con respecto a las normas del SPG consiste en trasladar la responsabilidad de la aplicación y supervisión del sistema del Departamento de Aduanas de los países exportadores a las empresas exportadoras del sector privado a través de un sistema de exportadores aprobados (aunque la aplicación obligatoria de este cambio se difiere para 2017). Mientras que el Acuerdo reconoce que se puede elaborar una lista de exportadores aprobados (artículo 21), la función de las autoridades aduaneras y el certificado EUR.1 también se mantienen.

El segundo punto general está relacionado con lo que se conoce como «acumulación». Este permite la acumulación del valor de los productos que la Parte exportadora introduce en un socio preferencial a la hora de evaluar si estos productos cumplen el nivel de normas de origen establecido para las exportaciones. En el marco del SPG, todas los Estados Andinos y de América Central, incluido Panamá, pueden acumular entre sí y con la UE. Esta disposición se conoce como una acumulación diagonal y se ha introducido en el Acuerdo (Anexo II, artículo 3.3) sujeta a determinadas restricciones a pesar del hecho de que, actualmente, solo Perú y Colombia, entre los Estados Andinos, han firmado el Acuerdo. También se prevé que la acumulación diagonal se extienda a otros Estados de América Latina con los que la UE ha concluido Acuerdos de Libre Comercio, como México y Chile (artículo 4).

Para la mayoría de las principales exportaciones de mercancías andinas identificadas en el Capítulo 4 beneficiarias del Acuerdo (Cuadros 4.6 y 4.7), las normas del SPG y del Acuerdo especifican que los materiales deben ser «totalmente originarios». Por tanto, los cambios introducidos en las normas específicas no tienen ningún impacto. Esto es normal para los productos primarios sin procesar (como el banano y el camarón de Colombia y para estos dos elementos más las uvas, cítricos, maíz, pelo de animal, lana y zinc en el caso de Perú). Para los demás productos que la UE importa actualmente de Colombia, aunque con un umbral de valor mucho más inferior[33] de lo que se representa en este informe, se han negociado flexibilidades de las normas de origen. Este es el caso de la harina de maíz (11022090), y una ligera relajación para varios productos de confitería (1704). En el caso de Perú, se ha aplicado una ligera relajación en el zinc (79011000 y 79011230).

6. OTRAS DISPOSICIONES

6.1 Introducción

El enfoque del acuerdo entre la UE y Colombia y Perú es fundamentalmente económico. En cambio, por ejemplo, en relación con el acuerdo de asociación entre la UE y América Central, no contiene ninguna disposición sobre el diálogo político o sobre una cooperación más general

[32] Véase Stevens (2006), sobre la creación de normas de origen favorables para el desarrollo.
[33] Que comprende el 0,1 % de las importaciones, con respecto al 0,5 %.

sobre cuestiones no económicas.[34] No obstante, sí establece obligaciones vinculantes en materia de derechos humanos (Título I) y contiene un título dedicado al comercio y al desarrollo sostenible, que a pesar de su nombre, se extiende más allá del comercio (Título IX). En su mayoría, estas disposiciones son independientes de los aspectos económicos del Acuerdo. No obstante, la evaluación del impacto sobre la sostenibilidad realizado por la Comisión Europea[35] revela que, sin medidas ni salvaguardias complementarias adecuadas, la aplicación del Acuerdo puede tener impactos importantes en los derechos humanos, así como en las normas laborales y ambientales, tanto en Colombia como en Perú. Por tanto, estas disposiciones resultan importantes a la hora de determinar si el Acuerdo puede abordar de forma adecuada los desafíos particulares en términos de derechos humanos y de desarrollo sostenible en los países socios.

6.2 Derechos humanos y principios democráticos

6.2.1 Obligaciones

El Acuerdo contiene una cláusula estándar sobre derechos humanos.[36] El artículo 1 establece que:

> Tal y como se establece en el artículo 1, apartado 1, del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales enunciados en la Declaración Universal de Derechos Humanos, así como de los principios que sustentan el Estado de Derecho, inspira las políticas internas e internacionales de ambas Partes y constituye un aspecto esencial del presente Acuerdo.[37]

No se definen con más detalle los derechos humanos ni los principios democráticos a los que se hace referencia en esta cláusula. Incluyen todos los derechos humanos y los principios democráticos reconocidos, y podrían interpretarse a la luz de otras normas pertinentes de derechos humanos vinculantes para las Partes. También engloban los derechos civiles, económicos y sociales, entre otros, las normas laborales que se contemplan en las disposiciones del Acuerdo dedicadas al desarrollo sostenible. De forma significativa, en este contexto, también queda claro que se trata de obligaciones positivas por las que se requiere, cuando proceda, la intervención del Estado para su aplicación. El artículo 8, apartado 1, establece que:

> Cada parte es responsable de la observancia de todas las disposiciones de este Acuerdo y tomará cualquier medida necesaria para dar cumplimiento a las obligaciones que

---

[34] El diálogo político y la cooperación no comercial se deja para el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación de 2003 entre la UE y la Comunidad Andina, que está a la espera de su ratificación por parte de los Países Andinos, la UE, Alemania, Grecia y Venezuela. Requeriría además la adhesión de los nuevos Estados miembros de la UE de 2004 y 2007.

[35] Soluciones de desarrollo et al, Evaluación del Impacto sobre la sostenibilidad del comercio entre la UE y los Países Andinos, Informe final, octubre de 2009 («EIS»). Lo siguiente se basa en esta EIS, pero hay una vasta literatura, principalmente de organizaciones no gubernamentales, en la que se detallan los posibles efectos negativos del Acuerdo en los derechos humanos y en las normas laborales y medioambientales. Se ofrece un resumen útil de las principales preocupaciones en ALOP, APRODEV, OIDHACO, CIVCA y GRUPO SUR, Acuerdos comerciales de la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y Perú: Obstáculos para el Desarrollo Sostenible – Resumen para los Diputados al PE (julio de 2011), en http://www.oidhaco.org/?art=1168&title=Acuerdos%20comerciales%20de%20la%20Uni%F3n%20Europea%20con%20Centroam%E9rica,%20Colombia%20y%20Per%FA:%20Obst%E1culos%20para%20el%20desarrollo%20sostenible&lang=es.

[36] Lorand Bartels, Application of Human Rights Conditionality in the EU's Bilateral Trade Agreements and Other Trade Agreements with Third Countries (Comisión de Comercio Internacional, Parlamento Europeo, diciembre de 2008) EXPO/B/INTA/2008/57.

[37] La inclusión de la referencia al Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación de 2003 debe mantenerse siempre que dicho Acuerdo entre en vigor antes de que se firme el presente Acuerdo comercial.

asume en virtud del mismo, incluida su observancia por gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales, así como instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades en ellas delegadas por dichos gobiernos y autoridades[38].

Por tanto, no basta con que las Partes no actúen de manera que vulneren los principios democráticos y los derechos humanos, sino que además deben garantizar que estos se respeten dentro de su jurisdicción.[39] En este sentido, cabe mencionar que el acuerdo no prevé ninguna cooperación específica sobre estos «elementos esenciales».

6.2.2 Seguimiento

No hay ningún mecanismo específico para el seguimiento de la aplicación de la cláusula de derechos humanos, ni ningún subcomité dedicado a las cuestiones relacionadas con los derechos humanos y la democracia. Dicho subcomité podría establecerse más tarde, como ha sido el caso en otros acuerdos comerciales de la UE.[40] No obstante, la falta de un subcomité dedicado a los derechos humanos y a los principios democráticos contrasta de forma poco favorable con los subcomités dedicados al acceso al mercado que se han creado en virtud el Acuerdo (artículo 15). Por el momento, parece que las cuestiones sobre derechos humanos y democracia van a debatirse en los órganos establecidos en el marco del Acuerdo. Entre ellos destaca el órgano principal, a saber, el Comité de Comercio, cuya competencia más relevante consiste en «evaluar los resultados obtenidos de la aplicación de este Acuerdo» (artículo 13, apartado 1, letra b). La sociedad civil carece de representación en este nivel. También es posible que las cuestiones sobre derechos humanos y democracia se planteen en el contexto de los órganos establecidos en virtud del título dedicado al desarrollo sostenible, en el que se asigna una función a la sociedad civil (cuestión tratada más adelante).

6.2.3 Ejecución

Lo gran importancia de la cláusula de derechos humanos recae en el hecho de que es realmente aplicable. En el caso de violación de la cláusula de derechos humanos, la otra Parte podrá adoptar «medidas apropiadas» de conformidad con el Derecho Internacional. Estas medidas serán proporcionales y se dará prioridad a las que menos perturben el funcionamiento del presente Acuerdo. Estas medidas no están definidas, pero evidentemente se extienden a la suspensión de cualquier medida o acción adoptada en el marco del Acuerdo, así como a la suspensión de las obligaciones establecidas en el mismo (artículo 8, apartado 3). No está claro si las medidas apropiadas deben seguir con el recurso al mecanismo de solución de controversias. El uso de la palabra «inmediatamente» indica que no. Sin embargo, en virtud del artículo 8, apartado 2, si una Parte considera que otra Parte ha incumplido sus obligaciones en virtud de este Acuerdo, podrá recurrir exclusivamente al mecanismo de solución de controversias establecido en el Título XII (Solución de Controversias). Se percibe algo de ambigüedad en relación a si es necesario o no recurrir al mecanismo de solución de controversias.

6.2.4 Aplicación

La cláusula de derechos humanos contenida en este Acuerdo reviste una importancia fundamental. Contempla todo tipo de violaciones de los derechos humanos y de los principios democráticos por

[38] Las Partes entienden que los «gobiernos y las autoridades centrales, regionales o locales» incluyen a todas las autoridades y a todos los niveles gubernamentales de las Partes.
[39] Lorand Bartels, Human Rights Conditionality in the EU's International Agreements (Oxford: OUP, 2005), 147-149.
[40] El primero de ellos se estableció en el Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos, con arreglo a la Decisión nº 1/2003 del Consejo de Asociación [2003] DO L79/14, Anexo 1.

cualquiera de las Partes. Por tanto, una cuestión clave es si el uso potencial de la cláusula de derechos humanos instará al Gobierno de Colombia en particular a seguir adelante en sus esfuerzos por mejorar los derechos de los niños y por aplicar las normas laborales fundamentales. La UE no es la única que pretende mejorar la situación de los derechos humanos en Colombia. Un informe de octubre de 2011 elaborado por el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos reveló que «en general,... aunque la violencia contra los sindicalistas y el abuso de los derechos de los trabajadores continúan siendo importantes desafíos, las reformas recientes y previstas para un futuro por parte del Gobierno de Colombia en relación con estas cuestiones muestran un compromiso general y firme para proteger los derechos de los trabajadores, garantizar que los activistas de los sindicatos puedan ejercer sus derechos fundamentales sin temor a represalias y que se juzgará a aquellos que ejerzan violencia contra los sindicalistas».[41]

La cláusula sobre derechos humanos también se aplica a dichas violaciones si estas resultan de la aplicación del propio Acuerdo. Como bien se señala en la evaluación del impacto sobre la sostenibilidad y en el Capítulo 2 de este estudio, las ONG han manifestado una serie de preocupaciones sobre la competencia en el caso de los recursos relacionados con la producción de biocombustibles, la exploración de hidrocarburos, la minería, la agricultura comercial y el registro en sus territorios, como resultado de los requisitos del Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados Unidos (página 81 de la EIS). Los derechos de los indígenas, los derechos de las mujeres y los disturbios políticos (si no se gestionan correctamente) son cuestiones que podrían comprometer potencialmente las obligaciones de Colombia o Perú en el marco de la cláusula sobre derechos humanos. Habida cuenta de esta cuestión, cabe destacar que la evaluación del impacto sobre la sostenibilidad ignora por completo la cláusula sobre derechos humanos. En sus recomendaciones políticas, en la EIS se hace referencia en numerosas ocasiones a la necesidad de que exista un título dedicado al comercio y al desarrollo sostenible. Y ese título existe y se trata más adelante. Sin embargo, es solo una parte del marco normativo aplicable a estas cuestiones, y la menos vinculante de estas partes. Además, no es solo la EIS la que obvia este aspecto; sino que el propio Acuerdo parece seguir este mismo enfoque. Evidentemente, resulta inapropiado que el órgano principal del Acuerdo, el llamado «Comité de Comercio», tenga las principales competencias para abordar las cuestiones contempladas en la cláusula que trata los derechos humanos. Y, sin embargo, hasta el momento en que entren en vigor los Acuerdos de Diálogo Político y Cooperación de 2003, este es el mecanismo institucional principal para realizar el seguimiento de esta disposición, que destaca como la disposición más importante. Por otra parte, el problema reside en la terminología, y quizá el entendimiento común de que esta terminología define este ámbito dentro de las funciones del Comité de Comercio. Nada de esto cambia sus competencias con respecto a estas cuestiones.

6.3 Desarrollo sostenible

El Título IX del Acuerdo, titulado «Comercio y Desarrollo Sostenible», contiene un conjunto independiente de disposiciones relativas a las normas laborales y medioambientales.

6.3.1 Cooperación

Tal como ha mencionado anteriormente, el artículo 286 contiene una larga lista de actividades de cooperación relativas a la protección laboral y ambiental en el marco de las actividades de cooperación habituales de la UE.[42] También hay disposiciones específicas sobre cooperación en varias actividades, a

[41] Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, *Labor Rights Report – Colombia* (octubre de 2011), http://www.dol.gov/ilab/media/reports/usfta/colombia_LRR.pdf, en 4.

[42] El artículo 286 menciona a) actividades relacionadas con la evaluación de impactos ambientales y laborales del Acuerdo, incluyendo actividades destinadas al mejoramiento de metodologías e indicadores para dicha evaluación; b) actividades relativas a la investigación, monitoreo y aplicación efectiva de convenios fundamentales de la OIT y acuerdos multilaterales sobre el

saber, trabajo (artículo 269), diversidad biológica (artículo 272), gestión de la pesca regional (artículo 274) y cambio climático (artículo 275). Las Partes también acuerdan «promover» varios intereses, como «el comercio y la inversión extranjera directa en bienes y servicios ambientales, las mejores prácticas empresariales relacionadas con la responsabilidad social corporativa, y mecanismos flexibles que contribuyan al desarrollo sostenible» (artículo 271), así como el cambio climático (artículo 275).

6.3.2 Obligaciones

Más allá de la cooperación, las partes «reconocen» que el Acuerdo incorpora, por referencia, los convenios fundamentales de la OIT y determinados acuerdos medioambientales multilaterales, por lo que estas obligaciones se convierten en vinculantes en virtud del Acuerdo. En relación con las normas laborales, el Acuerdo establece:

> Cada Parte se compromete con la promoción y aplicación efectiva en sus leyes y prácticas en todo su territorio de las normas fundamentales de trabajo reconocidas a nivel internacional, tal como se encuentran contenidas en los Convenios Fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (en adelante «OIT»): a) la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva; b) la eliminación de todas las formas de trabajo forzado u obligatorio; c) la abolición efectiva del trabajo infantil; y d) la eliminación de toda discriminación en lo que se refiere al empleo y la ocupación (artículo 269, apartado 3).

Se utiliza un lenguaje ligeramente diferente para incorporar las obligaciones establecidas en los acuerdos medioambientales multilaterales, pero el efecto general es el mismo: las Partes «reafirman su compromiso de aplicar de manera efectiva en sus leyes y prácticas» una lista de acuerdos medioambientales multilaterales (artículo 270, apartado 2).[43] Aparte de esto, las disposiciones sobre cuestiones como la diversidad biológica y el comercio de productos forestales y pesqueros son principalmente repetitivas en cuanto las obligaciones existentes o en términos de mejores prácticas (artículos 272, 273 y 274).

Sobre estas líneas generales, las Partes se comprometen a no reducir sus niveles de protección para incentivar el comercio o la inversión y a no dejar de aplicar de manera efectiva sus leyes ambientales y laborales, de manera que afecte el comercio o la inversión entre las Partes

---

medio ambiente, incluyendo aspectos relacionados con el comercio; c) estudios relacionados con los niveles y estándares de protección laboral, ambiental, y mecanismos para el monitoreo de dichos niveles; d) actividades relacionadas con la adaptación y mitigación del cambio climático, incluyendo actividades relacionadas con la reducción de emisiones por deforestación y degradación de los bosques («REDD»); e) actividades relacionadas con los aspectos del régimen internacional de cambio climático pertinentes para el comercio, incluyendo actividades comerciales y de inversión para contribuir a la consecución de los objetivos de la CMNUCC; f) actividades relacionadas con la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica tal y como se trata en este Título; g) actividades relacionadas con la determinación del origen lícito de los productos forestales, los planes de certificación forestal voluntaria y trazabilidad de los diferentes productos forestales; h) actividades para incentivar las mejores prácticas para la gestión forestal sostenible; i) actividades relacionadas con el comercio de productos pesqueros, tal y como se trata en este Título; j) intercambio de información y experiencias en temas relacionados con la promoción y la aplicación de buenas prácticas de responsabilidad social corporativa; y k) actividades relativas a los aspectos relacionados con el comercio de la *Agenda de Trabajo Decente* de la OIT, incluyendo las interrelaciones entre el comercio y el empleo productivo, las normas fundamentales de trabajo, la protección social y el diálogo social.

[43] Son: a) Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono; b) Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación; c) Convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes; d) Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES); e) Convenio sobre la Diversidad Biológica; f) Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología de la CDB; y g) Protocolo de Kyoto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático y h) Convenio de Rotterdam sobre el Procedimiento de Consentimiento Fundamentado Previo Aplicable a Ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos Objeto de Comercio Internacional.

(artículo 277, apartados 1 y 2). En cuanto a las normas laborales, aunque no existen normas medioambientales, hay también una cláusula que vela por la prevención del abuso: «las normas de trabajo no deberían utilizarse con fines comerciales proteccionistas» y, además, «que no debería ponerse en cuestión de modo alguno la ventaja comparativa de cualquier Parte» (artículo 269, apartado 5).

Estas obligaciones son similares a las que se encuentran en otros Acuerdos de Libre Comercio, pero hay omisiones. En particular, en oposición a la posición del Parlamento Europeo, el Acuerdo contiene solo las referencias más limitadas a la responsabilidad social corporativa (como ámbitos de cooperación).[44] Tampoco hace referencia alguna al Convenio nº 169 de la OIT sobre los derechos de los pueblos indígenas y tribales,[45] al que se hace referencia en la evaluación del impacto sobre la sostenibilidad (EIS, p. 54).

6.3.3 Supervisión y control

Un mecanismo específico se dedica al seguimiento y la aplicación de las obligaciones en términos de desarrollo sostenible. La aplicación del Acuerdo se desarrolla bajo la supervisión de un Subcomité conjunto de Comercio y Desarrollo Sostenible (artículo 280). También se implica a la sociedad civil a través de comités nacionales (artículo 281) y en diálogo anual birregional con las organizaciones de la sociedad civil y el público en general (artículo 282). Como se ha mencionado anteriormente, se supone que estos órganos también pueden debatir sobre asuntos relacionados con los derechos humanos y los principios democráticos. También hay margen para que el Parlamento Europeo desempeñe un papel a la hora de supervisar la conformidad con las disposiciones en materia de desarrollo sostenible. Por ejemplo, un grupo pluripartidista de diputados al Parlamento Europeo visitó Colombia en 2010 y cuestionó el progreso del Gobierno a la hora de abordar los abusos de los derechos humanos y defender los derechos de los sindicatos (Diputados al PE 2010).

Las consultas sobre las cuestiones que surjan en el marco de las obligaciones de desarrollo sostenible se realizarán en el Subcomité (artículo 283). Si las consultas no se resuelven con éxito, esta podrá remitirse a un Grupo de Expertos (artículo 284). El Grupo de Expertos tiene competencias para examinar si se han incumplido las obligaciones pertinentes y para publicar un informe. La Parte correspondiente deberá responder con un plan de acción apropiado y el Subcomité de Comercio y Desarrollo Sostenible deberá hacer un seguimiento de la aplicación de dicho plan (artículo 285). No hay recursos inmediatos para casos de incumplimiento, pero en cambio esto sí se contempla en los acuerdos recientes de Canadá y los Estados Unidos (entre otros, con Colombia y Perú).[46] Tampoco se incluye el derecho de petición individual, algo común en los acuerdos de libre comercio de los Estados Unidos.

6.3.4 Aplicación

[44] Resolución del Parlamento Europeo, de 25 de noviembre de 2010, sobre la responsabilidad social de las empresas en los acuerdos de comercio internacional (2009/2201(INI)), apartados 7-8.

[45] Este convenio no ha sido ratificado por ningún Estado miembro de la UE con excepción de Dinamarca, Países Bajos y España; no obstante, esto no excluye que las obligaciones establecidas en el mismo se incluyan en el Acuerdo por referencia. El Parlamento Europeo ha hecho referencia a este convenio, entre otros, en el preámbulo de su Resolución, de 7 de julio de 2011, sobre las políticas exteriores de la UE a favor de la democratización (2011/2032(INI)).

[46] Los acuerdos de libre comercio canadienses ahora prevén regularmente la posibilidad de sanciones de hasta 15 millones de dólares anualmente, que se reembolsan en un fondo de cooperación para abordar las cuestiones del incumplimiento. Véase, por ejemplo, el Anexo 4 del Acuerdo de cooperación laboral entre Canadá y Colombia (acuerdos paralelos a los Acuerdos de Libre Comercio). Véanse también los Capítulos 17 (Trabajo), 18 (Medio Ambiente) y 22 (Solución de controversias) del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá.

Como se ha indicado anteriormente, hay un solapamiento sustancial entre la cláusula de derechos humanos y el título sobre desarrollo sostenible. Los derechos laborales principales y determinados derechos sobre medio ambiente se contemplan en la cláusula dedicada a los derechos humanos, y son vinculantes por medio de «medidas apropiadas», mientras que al mismo tiempo se contemplan en el título dedicado al desarrollo sostenible. El resultado es que para estas cuestiones es indiferente que las obligaciones establecidas en el título de desarrollo sostenible sean fundamentalmente inaplicables. Por otra parte, la debilidad de la ejecución establece una diferencia en el caso de las cuestiones sociales que no se elevan al nivel de las violaciones de los derechos humanos. Estas incluyen cuestiones generales relacionadas con el medio ambiente, además de determinadas normas de trabajo no fundamentales, y otros impactos sociales. Esto revestiría importancia si el aumento de la producción a raíz del Acuerdo produjera la pérdida de la biodiversidad a causa de la deforestación.

6.4 Implicaciones para la UE

La UE tiene la obligación, en el desarrollo y la aplicación de sus acciones exteriores, de respetar los derechos humanos e impulsar el desarrollo económico, social y medioambiental sostenible en los países en desarrollo, con el objetivo principal de erradicar la pobreza (artículo 21, apartados 2 y 3, del TUE y artículo 207 del TFUE). Como se ha indicado anteriormente, existen riesgos de que, en determinados casos, el acuerdo pueda tener efectos negativos que vayan en detrimento de estos principios, a pesar de que el acuerdo genere beneficios agregados para todas las Partes. En tales casos, sería necesario adoptar medidas complementarias para garantizar que se abordan estos efectos. La responsabilidad principal de la elaboración de tales medidas complementarias recaería en el país socio. No obstante, la UE también tendría la responsabilidad de contribuir a tales efectos. El principal recurso que ha de aplicar la UE para garantizar que cumple con sus propias obligaciones consiste en velar por que todas las Partes sujetas al Acuerdo cumplan las obligaciones en virtud del mismo. En este sentido, no existen dificultades en relación con la cláusula de derechos humanos, aunque los acuerdos institucionales para la supervisión y aplicación de esta cláusula parecen no reconocer su importancia. Sin embargo, la naturaleza de los mecanismos de aplicación de las normas ambientales y laborales no relativas a los derechos humanos pueden dificultar que la UE esté a la altura de sus responsabilidades en relación con los derechos humanos y la pobreza, así como por cuanto atañe a la protección de las normas de trabajo y medioambientales en terceros países.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú está en consonancia con la política comunitaria que regula los Acuerdos de Libre Comercio aplicados desde 2006, en lo referente a que es integral y, por tanto, compatible con las normas de la OMC sobre los Acuerdos de Libre Comercio, tal como se entienden actualmente. Los Acuerdos también siguen el modelo que la UE ha desarrollado para los Acuerdos de Libre Comercio. Este modelo prevé flexibilidad a fin de acoger los intereses de las Partes, por lo que se han respetado los principales intereses de la UE y también los de Colombia y Perú. La opción de negociar con Colombia y Perú, sin embargo, parece deberse más a anteriores compromisos políticos de la UE que al tamaño de los mercados afectados. Sin embargo, si esto se observa en un contexto más amplio de las relaciones comerciales de la UE con América Central y América Latina en su conjunto, el Acuerdo está en consonancia con los intereses de la UE.

La UE prefería negociar un acuerdo interregional con la Comunidad Andina. Sin embargo, esto no fue posible por las diferencias ideológicas existentes dentro de la CAN, más que por las cuestiones relativas a relaciones con la UE. No negociar con aquellos miembros de la CAN que estaban dispuestos a ello no habría cambiado el hecho de que los Estados Unidos, Canadá y China (con Perú) ya habían negociado acuerdos bilaterales. Si bien los acuerdos bilaterales tienen un efecto perjudicial en la integración dentro de la CAN, estos ya se habían firmado. Retrasar la ratificación del Acuerdo de la UE, por tanto, influirá poco en la integración de la CAN y tendrá efectos negativos para los exportadores de la UE, sobre todo, en aquellos sectores en los que las ventajas sobre la competencia pueden ser importantes, como en el sector servicios.

Aunque el beneficio económico general para la UE es reducido en relación con el PIB de la UE, hay verdaderos beneficios potenciales para sectores como los servicios, la maquinaria, los automóviles y los productos químicos. Habida cuenta de que Colombia y Perú ya disfrutan de un acceso exento de derechos arancelarios a la UE en todos los sectores, excepto en algunos (como en el caso del banano, en particular), el impacto en la producción y el empleo de la UE será insignificante.

Los intereses de las empresas europeas son muy favorables o ampliamente favorables a la pronta ratificación y aplicación del Acuerdo. El Acuerdo ha encontrado mayor oposición en las ONG de la sociedad civil y en el trabajo organizado. La mayoría de las preocupaciones de las ONG se han abordado en el texto definitivo del Acuerdo. Quizá el aspecto principal tenga que ver con el hecho de si la aprobación del Acuerdo podría considerarse como una apología de los abusos continuados de los derechos humanos o como la mejor forma de garantizar que continúen las recientes mejoras experimentadas. El razonamiento de los Estados miembros y de la Comisión parece ser este último. A fin de garantizar la continuidad de las mejoras, el Parlamento Europeo pretende garantizar que los distintos foros disponibles se utilicen para supervisar el progreso y que la UE esté dispuesta a utilizar las competencias que le confiere el Acuerdo en caso de que no continúen las mejoras.

Habida cuenta de que el éxito del Acuerdo en la promoción de un mayor respeto de los derechos humanos depende de cómo se aplique el Acuerdo, es posible que el Parlamento desee evaluar el progreso varios años después de la ratificación del Acuerdo. Si en ese momento se observara que las disposiciones existentes en términos de supervisión y aplicación no son adecuadas y que aún no se ha ratificado el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC), el Parlamento insistirá entonces en incorporar un organismo específico para que se encargue de supervisar el ámbito de los derechos humanos.

REFERENCIAS

ABColombia (2011), EU Trade Agreement with Colombia and Peru, disponible en:

http://www.abcolombia.org.uk/downloads/8FE_EU_trade_agreement_with_Colombia_and_Peru.pdf

Bouët, A., Mevel, S. y Thomas, M. (2008) The Effect of Alternative Free Trade Agreements on Peru: Evidence from Computable General Equilibrium Models, disponible en: http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ifpridp00824.pdf

CEPR y Universidad de Manchester (2009), Evaluación del Impacto sobre la sostenibilidad del comercio entre la UE y los Países Andinos, disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/146014.htm

CODHES (2010) ¿Salto Estratégico o Salto al Vacío? El desplazamiento forzado en los tiempos de la seguridad, disponible en: http://www.internal-displacement.org/8025708F004CE90B/%28httpDocuments%29/D0F94D6BD30978C2C125776900464EAF/$file/Codhes+2009.pdf

De Gucht, K. (2010) On the EU Trade Agreement with Colombia and Peru, Speaking points before the International Trade Committee of the European Parliament (INTA), disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/march/tradoc_145896.pdf.

DG Comercio (2011a), Bilateral Relations Statistics, disponible en http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/.

DG Comercio (2011b) Highlights of the Trade Agreement between Colombia, Peru and the European Union, disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/april/tradoc_147814.pdf.

CE (2010): European Commission, «Commission Regulation (EU) No 1063/2010 concerning the GSP rules of origin (+ impact assessment)», Reglamento relativo a la adopción de la reforma de las normas de origen para el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE, 18 de noviembre de 2010, disponible en: http://www.acp-eu-trade.org/library/library_detail.php?library_detail_id=5496&doc_language=Both.

CE (Comisión Europea) Consultas del TARIC, disponible en http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es&Screen=0&redirectionDate=20101026.

Comisión Europea (2012), *Comercio, Crecimiento y Desarrollo. Una política de comercio e inversión a medida para los países más necesitados*. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo, 27 de enero de 2012

Base de datos de COMEXT (Comercio Exterior) Eurostat, disponible en http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do.

CICDS (2011) UE, Colombia, Peru Initial FTA, Bridges Weekly Trade News Digest, Volume 15, Number 11, disponible en: http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/103192/.

CCI (Centro de Comercio Internacional) Trade Map, disponible en: http://www.trademap.org/.

Manifiesto de Organizaciones, Redes y Movimientos Sociales de América Central, Región Andina y la Unión Europea, No a la ratificación de los Acuerdos negociados por la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y Perú, febrero de 2011, http://www.cifca.org/manifeste%20.ESP.pdf

Diputados al PE (2010) Declaración Conjunta de diputados del Parlamento Europeo sobre el Tratado de Libre Comercio con Colombia, y la situación de los derechos humanos, disponible en: http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article953.

Olivet, C y Novo, P. (2011) Time for the EU to put Values and Human Rights above Commercial Advantage, Policy Brief: Why the EU-Colombia/Peru Free Trade Agreement Should Note be Ratified, disponible en: http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/EU-Colombia-Peru-FTA%20Policy%20Brief.pdf

Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio, en http://www.recalca.org.co/

Stevens, C. (2006) Creating Development Friendly Rules of Origin, ODI Briefing Papers 12, disponible en: http://www.odi.org.uk/resources/download/83.pdf

La mala leche de la Unión Europea. Acuerdos comerciales con Latinoamérica e impactos sobre el sector lácteo, disponible en: http://www.gruposur.eu.org/IMG/pdf/ESP-_la_mala_leche.pdf

TUC (2010) Analysis of draft text EU-Colombia FTA, disponible en: http://www.tuc.org.uk/international/tuc-17899-f0.cfm

Base de datos de UNCTAD TRAINS (Sistema de información y análisis comerciales), disponible a través del sitio de WITS (World Integrated Trade Solution) del Banco Mundial, en http://wits.worldbank.org/WITS/.

Vander Stichele y Van Ols (2010) Business as Usual How Free Trade Agreements Jeopardise Financial Sector Reform, disponible en: http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/Business_as_Usual.pdf

Wiggins, S., Keane, J., Kennan, J., Leturque, H., Stevens, C. (2011) Biofuels in East Africa: dangers yes, but much potential as well, Project Briefing 66, disponible en: http://www.odi.org.uk/resources/download/5989.pdf

Vínculos a los textos de los acuerdos

UE-Colombia-Perú: http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=694&serie=409&langId=es

http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP

http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article851

http://www.oxan.com/display.aspx?ItemID=DB160053 (acceso necesario a Oxford Analytica)

Estados Unidos-Colombia: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/COL_USA_s.ASP

Estados Unidos-Perú: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/PER_USA_s.ASP

Canadá-Perú: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_CAN/CAN_PER_s.ASP

Canadá-Colombia: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_CAN/CAN_COL_s.ASP

China-Perú: http://www.sice.oas.org/TPD/PER_CHN/PER_CHN_s.ASP

UE-Centroamérica: http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/CACM_EU_s.ASP

Estados Unidos-Centro América: http://www.sice.oas.org/TPD/USA_CAFTA/USA_CAFTA_s.ASP