



# Del Acuerdo de Asociación al TLC con la Unión Europea

Balance del proceso de negociación y su impacto en los países andinos

Lima, Agosto del 2009



Alejandra Alayza  
Coordinadora Ejecutiva – RedGE  
[aalayza@cepes.org.pe](mailto:aalayza@cepes.org.pe)

## Asimetrías CAN - UE



### Comunidad Andina

- 4 países miembros
- 97 millones de habitantes
- PBI de US\$ 280 billones de dólares
- PBI per capita: US\$ 2,887 anuales



### Unión Europea

- 27 países miembros
- 497 millones de habitantes
- PBI de US\$ 15,846 millones de dólares
- PBI per capita: US\$ 31,883 anuales

Diferencia en profundidad del proceso de integración regional, y la fortaleza de los instrumentos e instituciones comunitarias.

## Balanza Comercial CAN - UE

Balanza Comercial de los países de la CAN con la UE  
(US\$ Millones)

País		2002	2003	2004	2005
Bolivia	Exportaciones	65	78	109	104
	Importaciones	137	129	149	211
	Balanza	-72	-61	-40	-108
Colombia	Exportaciones	1620	1865	2290	2469
	Importaciones	1815	2057	2263	2736
	Balanza	-196	-192	27	-268
Ecuador	Exportaciones	761	999	884	1216
	Importaciones	911	831	848	1013
	Balanza	-150	168	38	204
Perú	Exportaciones	1952	2248	2992	2820
	Importaciones	956	1089	1188	1598
	Balanza	998	1168	1804	1222
Venezuela	Exportaciones	1731	3146	1631	3290
	Importaciones	2060	2334	2778	3193
	Balanza	-328	812	-1147	87
CAN	Exportaciones	6130	8335	7906	9900
	Importaciones	5879	6440	7227	8750
	Balanza	250	1896	679	1160

Fuente: FAIRUE, Abn. En base a Comunidad Andina. Secretaría General. Indicadores mensuales de la Comunidad Andina - Agosto 2005

- Importancia diferenciada relativa del mercado de la UE para los países de la CAN.
- Evidencia las asimetrías intra-andinos.

## Importancia relativa UE - CAN

- **Estrategia Europa Global:** compitiendo en el mundo.
  - Actualmente está vigente el **SGP plus**, que junto con el **NMF** que permite el libre **acceso a 90%** de las partidas. (Excepción banano).
  - CAN constituye el **0.6%** del comercio de la UE.
  - Exportaciones Andinas a UE: (total CAN en 2005)
    - Colombia 45%
    - Perú 32%,
    - Ecuador 21 % y
    - Bolivia (2%).
  - La UE:
    - **2do socio** comercial de la CAN, luego de los EEUU.
    - **1er Inversionista** en la Región. IED
- Para CAN, la UE componente clave de sus economías.
  - Para la UE, la Comunidad Andina es un socio extremadamente marginal: Menos del 1% de su comercio extracomunitario).

# Formato de negociación del AdA al TLC

Objetivos, Mandato negociador, Estructura

## Objetivos del AdA Can - UE

- Consolidar y fortalecer las relaciones entre ambos bloques
- Asociación privilegiada, basada en el respeto y la promoción de la democracia y de los derechos humanos, el desarrollo sostenible, el buen gobierno, el respeto al Estado de Derecho.
- Fortalecer y profundizar la integración regional, reforzar las buenas relaciones de vecindad y los principios de solución pacífica de controversias.
- Consolidar, diversificar y profundizar el Diálogo Político sobre cuestiones bilaterales e internacionales de interés mutuo.
- Superación de las asimetrías entre la CAN y la UE, al interior de la CAN y al interior de los Países Miembros de la CAN.
- Cohesión social
- Desarrollar niveles de buen gobierno, estándares sociales, laborales y ambientales

*DDHH, Democracia, Desarrollo Sostenible /  
Integración regional / Asimetrías / Cohesión Social*

**¿Son factibles con intereses comerciales expuestos ?**

# Estructura AdA CAN - UE



# CAN: Enfoques diferentes para AdA



**Perú**      **Colombia**

**Pro TLC / Aperturista**

- TLC firmados han "perforado" sistema de integración andino.
- TLC es el "piso" para la negociación
- Perú: Reformas arancelarias, eliminado aranceles - liberalización partidas (4,700)
- Perú ha insistido en bilateralidad.



**Ecuador**      **Bolivia**

**No TLC/ si Comercio**

- Proceso de Reformas. Refuerzan: Rol del estado, Soberanía, manejo de recursos naturales.
- No negociación del TLC con EE.UU.
- Reformas arancelarias: han subido aranceles.
- Bolivia desarrolla posición negociadora alternativa. Ecuador mandato político de NO TLC.

**Reto de la negociación en Bloque Andino**

# Negociaciones del AdA desde la CAN



- Acuerdo sobre **Posición Negociadora andina**: Posición de bloque que refleja las diferencias entre las partes.
- Implementación del TLC Perú – EEUU y propuesta de modificación de normas andinas PI (486).
- Diferencias en **Propiedad Intelectual y biodiversidad** termina por cancelar la negociación.
- Octubre 08: **Cumbre de Presidentes en Guayaquil**, Formaliza la solicitud de bilateralidad.
- Enero 2009, Comisión Europea da visto bueno a negociación bilateral.

## Sensibles diferencias entre Gobiernos Andinos – Debilitamiento CAN

*Desde inicio de negociaciones Perú ha planteado la bilateralidad del AdA*

**Perú: desde el inicio de las negociaciones ha sido uno de los más fuertes impulsores de la negociación bilateral.**



Octubre de 2007: Declaraciones ante Fundación Euzkarrak (Empresarios Españoles)



## ¿Nos sorprende el desenlace?

### Del AdA al TLC: se abre paso la bilateralidad como nuevo formato



- Se abre paso la bilateralidad: Enero del 2009: La Comisión Europea aprueba la solicitud de Perú, Colombia y Ecuador de negociar bilateralmente Pilar Comercial.
- **Nueva negociación: Modalidad de negociación "única y multipartita":**
  - negociación sobre **Diálogo Político y Cooperación en la modalidad bloque a bloque**, si los cuatro países andinos así lo solicitan a la UE.
  - **negociación comercial de manera bilateral / acuerdo exhaustivo, compatible con la normativa de la Organización Mundial de Comercio (OMC).**
  - acuerdos distintos, se pueda viabilizar en el futuro la **articulación de los mismos en un solo Acuerdo de Asociación** entre la Comunidad Andina de naciones y la Unión Europea.

## Estructura AdA CAN - UE

**Principios Generales:** 1) respeto al derecho internacional, e igualdad jurídica, 2) desarrollo sostenible, 3) buen gobierno, primacía de la ley y 4) **Cláusula Democrática:**

*"El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo"(México)*



## Proceso de negociación:

### ¿Por qué tanto apuro para cerrar la negociación?

- **Comisión Europea:** Sentar precedente de acuerdo comercial multipartes, negociaciones tipo TLC. más aceleradas, reconociendo las dificultades que viene teniendo con su estrategia de negociación con bloques.
- **Colombia:** visto bueno en materia de DDHH, que otorgarían los europeos. Carta para promover la aprobación de su TLC en los EE.UU.
- **Perú:** iniciada ya la apertura comercial (TLC EEUU), el apuro consolidar esta estrategia y recuperar el tiempo perdido por las demoras en la negociación en el contexto andino.
- **Ecuador:** no llega a 5ta Ronda de negociaciones en la UE.

# Temas sensibles

## Incoherencia Europea

### Incoherencia Europea - Retos del TLC UE

- **UE: agresivos intereses comerciales.** dejando de lado visión de desarrollo social, derechos humanos e integración andina.
  - Formato TLC y Agenda de Singapur
  - TLC EEUU “piso y demanda aún mejores condiciones para sus empresas.
- **UE no cumple con reconocer las asimetrías.**
  - Pide a los países andinos dar **tratamiento mejor a sus inversionistas que el que éstos otorgan a los nacionales** y exige armonizar normas nacionales con estándares propios de la UE, que corresponden a países con mayores niveles de desarrollo y riqueza.
  - Pide la **liberalización de los servicios financieros**, cuando ellos vienen aplicando importantes políticas proteccionistas para enfrentar la crisis financiera internacional.

## Incoherencia Europea - Retos del TLC UE

- **Agresiva posición en Propiedad Intelectual: Posición mas agresiva que EEUU.**
  - propuesta ampliar 5 años la protección de patentes y 11 años la protección de datos de prueba.
  - Implicaría un incremento en el precio de los medicamentos del 34%, que implica un incremento en el gasto de más de 570 millones de dólares, equivalentes al gasto en salud de más de 6,2 millones de peruanos.
- **Agro: restricciones a productores.**
  - Europa no negocia sus millonarios subsidios agrícolas y mantiene importantes barreras fitosanitarias.
  - Restricciones para la exportación del banano, a pesar de que la OMC ha fallado en contra de sus políticas proteccionistas. Salida de Ecuador.
  - Reglamento de Novel foods y productos originarios.
- **No garantiza estándares ambientales ni laborales**
  - Capitulo de Desarrollo Sostenible incluye estándares de protección interesantes pero no se incluye mecanismos adecuados de garantías (solución de controversias),

## Incoherencia Europea - Retos del TLC UE

- **UE se resiste a reconocer la protección de la biodiversidad.**
  - La UE no teme en pedir alta protección de derechos de propiedad intelectual, pero tiene resistencias para combatir la biopiratería y el patentamiento de plantas y animales, asumiendo compromisos que resguarden los recursos biogenéticos de la región andina y los conocimientos tradicionales de los pueblos indígenas.
- **UE deja fuera de negociación temas de migración y derechos humanos.**
  - Al sacar de las negociaciones el pilar de diálogo político, ha dejado fuera intereses prioritarios de los países andinos como son los derechos de sus trabajadores migrantes y la cláusula democrática, componentes fundamentales para una relación bilateral justa y equitativa que deben reconocerse en los acuerdos comerciales.
- **UE no acepta nuevos compromisos en cooperación.**
  - La agresiva agenda comercial europea, ha abandonado el pilar de cooperación y con ello dejado de lado el enfoque de cohesión social. UE se resiste a asumir nuevos y mejores compromisos en materia de cooperación

## Resultados del Estudio de Impacto UE – SIA PBI

### Cambio en el PBI (%)

- (90%) -----Liberalización -----(97%) +

País	Escenario 1a	Escenario 1b	Escenario 2a	Escenario 2b
EU 27	0.0	0.0	0.0	0.0
BOLIVIA	0.5	1.0	1.1	2.1
COLOMBIA	0.2	0.6	0.5	1.3
ECUADOR	1.2	1.2	1.8	1.9
PERU	0.2	0.3	0.5	0.7

**Resultados poco significativos en los distintos escenarios de liberalización.**

**¿Vale la pena asumir otros compromisos en donde no somos ganadores, para tener resultados tan bajos?**

## Agenda pendiente al cierre de negociaciones

- Próxima ronda de negociaciones: **21 de setiembre en Bruselas ULTIMA RONDA.**
- **Vigilancia a los temas sensibles: No ir más allá de obligaciones ya asumidas en TLC EE.UU.**
  - Propiedad Intelectual
  - Garantizar efectivo cumplimiento de estándares sociales y ambientales
- **Proceso de ratificación en Perú: Urge que el Congreso de la República retome rol:**
  - En el seguimiento, fiscalización de los procesos de negociación.
  - Sea la instancia de decisión final del Tratado (votación)



RED PERUANA POR UNA  
GLOBALIZACIÓN CON EQUIDAD

[www.redge.org.pe](http://www.redge.org.pe)



Propuesta

AIS

GPES

desco



Alejandra Alayza  
Coordinadora Ejecutiva – RedGE  
[aalayza@cepes.org.pe](mailto:aalayza@cepes.org.pe)