

Taller Regional Andino – 40 Aniversario INTAL

**“Relaciones Comerciales con la Unión Europea
en el Spaghetti-Bowl de la CAN”***

Elaborado por: Alan Fairlie Reinoso

Septiembre 2005

* El autor agradece los comentarios de Francesco Vincenti, Adrián Bonilla y Juan Alfredo Pinto; lo cual por supuesto no los hace responsables del contenido del documento.

Antecedentes

La UE y ALC comparten valores que permitieron a los Jefes de Estado y de Gobierno de ambas regiones la creación de una asociación estratégica birregional, y la definición de prioridades para actuar de manera coordinada en el ámbito político, social y económico.

La agenda birregional, según Salafranca¹, debe basarse en los principios de igualdad, solidaridad, respeto a los derechos humanos y al medioambiente, independencia y soberanía de los pueblos, y a la resolución de conflictos por medios pacíficos. Debe apuntar asimismo, a la concertación efectiva de posiciones ante foros internacionales.

Igual interés debe asignarse a temas como la política de migraciones, los desafíos de la globalización económica y la brecha tecnológica, la lucha contra la corrupción, el crimen organizado y el narcotráfico. Además, hay dos temas fundamentales para el desarrollo y la integración: la infraestructura, y la educación y la cultura.

Los Acuerdos de Asociación apuntan a la *concertación* de posiciones comunes, lo cual contrasta con el mecanismo de Cumbres donde se habla en términos de *diálogo*. El problema para la asociación UE-ALC, es que parece no haber ni la voluntad ni la capacidad para ir más allá de las ideas ya conocidas. Ello, se debe a que ALC no es una región prioritaria en la agenda europea².

Así como los intereses de Europa en AL son de carácter secundario; Europa tampoco es absolutamente prioritaria para AL. Ambas regiones han tenido prioridades propias que han desviado la atención, o disminuido la prioridad por la asociación estratégica. Tal es el caso de la ampliación de la UE, y las crisis económicas y de gobernabilidad de AL³.

Sin embargo, ambas regiones comparten el interés por diversificar sus relaciones exteriores (frente a la influencia de EEUU). Por lo cual, la relación birregional es un elemento indispensable en la política exterior y la inserción de ambas regiones⁴.

Por ello, en 1994 la UE lanzó una nueva estrategia de relaciones con AL, reconociendo la primacía de los intereses económicos y el temor de desviación de comercio frente a los acuerdos con EEUU. Esta nueva estrategia, se basa en nuevos acuerdos de cuarta generación – supone la intensificación y profundización de las relaciones birregionales, poniendo de manifiesto el grado de desarrollo alcanzado -con Mercosur, Chile y México, abarcando el dialogo político, la cooperación y el compromiso de establecer áreas de libre

¹ Salafranca, José Ignacio (2004). La Integración en los Nuevos Escenarios Mundiales. En: *Aportes a la III Cumbre Unión Europea América Latina y el Caribe*. CELARE.

² Freres, Christian. (2004). ¿De las declaraciones a la asociación birregional? Perspectivas de las cumbres entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. En: Nueva Sociedad. N° 189. Enero-Febrero 2004

³ Vega., Rodrigo. (2004). Antecedentes y Contexto en que se Desarrolla la Cumbre de Guadalajara. En: *Aportes a la III Cumbre Unión Europea América Latina y el Caribe*. CELARE.

⁴ Van Klaveren, Alberto. (2004). Las relaciones políticas europeo-latinoamericanas. La necesidad de una sintonía más fina. En: Nueva Sociedad. N° 189. Enero-Febrero 2004

comercio⁵. Sin embargo, no hay avances en la relación birregional, debido a que AL no da pasos como región⁶.

Entre la I y II Cumbre, la UE restó importancia al plano comercial de las relaciones birregionales, primando las negociaciones OMC. Sin embargo, al dar prioridad a la asociación con Chile y México, mostró que su estrategia era reactiva, siendo su temor ser desplazada del mercado latinoamericano⁷.

Actualmente, los vínculos birregionales adquieren un perfil comercial pero sin perder el trasfondo político que los acerca en el escenario multilateral (en el campo económico el acercamiento aún es poco evidente). Aun cuando los elementos comerciales resultan más concretos y visibles, los componentes políticos y de cooperación contienen el potencial de una relación mucho más profunda⁸.

Aquí, cabe tener en cuenta que el concepto tradicional de asociación con la UE, fue elaborado para países vecinos con perspectiva de entrada a la Unión. Por ello, según lo señala Grabendorff⁹, su aplicación a las relaciones con AL resultó erróneo, debido a que el compromiso de esta región con sus propios mecanismos de integración no se comparaba al europeo.

Dada esta situación, la UE ponía como condicionalidad una mayor y más profunda integración regional; lo cual fue percibido negativamente por tres razones en particular: 1) actuaba contra el sentido de soberanía, 2) acentuaba el temor de los países de resultar perdedores, y 3) los países de AL tendían a preferir una inserción internacional a escala nacional sobre la regional (resultándoles más atractivo el modelo de los EEUU).

Así, el proceso de asociación avanza a nivel diferenciado atendiendo las realidades de las subregiones y países latinoamericanos¹⁰.

Perspectiva Andina¹¹

La asociación CAN-UE se articuló en los 90s sobre la base de tres pilares: El Acuerdo de Cooperación¹² de 1993 (acuerdo de segunda generación), el Dialogo Político, y el Dialogo

⁵ Sanahuja, José Antonio. (2004). Un diálogo estructurado y plural. La dimensión institucional de las relaciones Unión Europea-América Latina. En: Nueva Sociedad. N° 189. Enero-Febrero 2004

⁶ Laura Becerra Pozos. (2004). Los alcances de la Tercera Cumbre de Guadalajara. En: *Cooperación Unión Europea - América Latina: balances y perspectiva*.

⁷ Sanahuja, José Antonio (2004) Op. Cit.

⁸ Alemany, Cecilia. (2004). Diplomacia de cumbres y diplomacia ciudadana en la asociación birregional desde la perspectiva del MERCOSUR. En: Nueva Sociedad. N° 190. Marzo-Abril 2004

⁹ Grabendorff, Wolf. (2004). La estrategia birregional y sus limitaciones en un mundo unipolar. En: Nueva Sociedad. N° 189. Enero-Febrero 2004

¹⁰ Vega, Rodrigo (2004). Op. Cit.

¹¹ En base a: Wagner, Allan. "Perspectivas de la relación entre la Comunidad Andina y la Unión europea" en: *"Aporte a la III Cumbre Unión Europea América Latina y el Caribe"*. CELARE. Marzo 2004

especializado en Drogas que condujo al establecimiento de un SGP. Pese a la importancia de estos instrumentos, los países andinos consideran que los resultados están por debajo de su potencialidad, de ahí la necesidad de plantear en la Cumbre de Guadalajara un Acuerdo de Asociación, que incluyera una ZLC.

Asimismo, la demanda de la India ante la OMC por la legalidad del SGP y los resultados de Cancún, son otras de las razones por las que los Andinos han vuelto a plantear la conveniencia de iniciar las negociaciones para el Acuerdo de Asociación.

El objetivo, además del comercial, es lograr una mejor articulación en los temas de la agenda internacional. Así, los Cancilleres Andinos definieron las prioridades al respecto en cinco grandes rubros: Democracia y gobernabilidad, Comercio y desarrollo social, Nuevas Amenazas, Migración, y Medio ambiente y diversidad biológica.

Desde la perspectiva de la UE, la CAN debe ser vista como un proyecto de integración “abierto”; ya que cuenta con un Acuerdo con el Mercosur, ofreciendo así, una plataforma de mayor dimensión.

Las relaciones CAN-UE tienen dos vertientes fundamentales:

Ámbito Político: comparten la preocupación por asegurar la gobernabilidad democrática, defender los derechos humanos, lograr la cohesión social y superar el déficit de participación ciudadana.

Ámbito Comercial: Desde la Cumbre de Río, los andinos han buscado promover los acuerdos de asociación con la UE, sosteniendo que la SGP no ofrece seguridad a largo plazo a los inversionistas y exportadores, además de ser un sistema técnicamente complejo que no resuelve las cuestiones arancelarias, y sus beneficios han sido paulatinamente afectados por las reducciones arancelarias seguidas a la Ronda de Uruguay¹³. Así, según Wagner, lo que se busca es cambiar la concesión unilateral, por una relación de doble vía. La visión andina es la de un “partenariado”, una relación a partir de valores comunes.

Por otro lado, Cardona¹⁴ señala que la posición de Bruselas es que los andinos deben definir su tendencia antes de avanzar hacia un Acuerdo de Asociación. Por lo cual, la buena relación UE-CAN pasa por dos condiciones: la voluntad política de la CAN para profundizar su integración y lanzarla a nuevos temas; y la voluntad de los europeos para aplicar en sus relaciones con la CAN una lógica política y no sólo técnico-comercial.

¹² La cooperación ahora abarca nuevos temas como migración, prevención de conflictos, adecuada gestión y lucha contra el terrorismo y el libre comercio; pero desde la perspectiva de la Comisión es necesario cumplir primero ciertas condiciones. BID. Integración y Comercio en América: “II Cumbre América Latina y el Caribe – UE: Edición especial sobre las relaciones económicas ALC-UE” Mayo 2004

¹³ BID. Integración y Comercio en América: “II Cumbre América Latina y el Caribe – UE: Edición especial sobre las relaciones económicas ALC-UE” Mayo 2004

¹⁴ Cardona, Diego. (2004). Las relaciones Unión Europea – Comunidad Andina: tareas inmediatas. En: Nueva Sociedad. N° 190. Marzo-Abril 2004.

Respecto a la primera condición, la negociación de tres de los andinos de un TLC con EEUU, parecería conducir a una paulatina desintegración y al alejamiento de la UE¹⁵. Y mientras continúe la fragmentación de la CAN, la inseguridad regional y las disparidades políticas; la región se alejará más de las condicionalidades impuestas por la UE.

Por último, respecto al futuro de la relación CAN-UE se puede señalar que la Declaración de Guadalajara manifiesta que la conclusión de un Acuerdo de Asociación se ha convertido en el “objetivo estratégico” de ambas regiones. Se estipula asimismo, que todo futuro acuerdo debe enmarcarse en los resultados de Doha¹⁶.

Este artículo se concentra en la dimensión comercial-económica de la relación. En la primera sección se presenta un balance de los flujos de comercio, inversión y cooperación. En la segunda, un contraste de la negociación con Europa y el TLC andino-EEUU. Finalmente, algunas reflexiones sobre posibles interrelaciones con procesos en curso impulsados por la CAN.

I. Relaciones Económicas Comunidad Andina (CAN) – Unión Europea (UE)

Intercambio comercial CAN - UE

La UE es el segundo socio comercial de la CAN. Su mercado, en el 2004, fue destino del 12% de las exportaciones totales de los países andinos y proveedor del 13% de sus importaciones. Sin embargo, para la CAN la prioridad es el mercado de EEUU, en el 2004 el 42% de las exportaciones andinas tuvieron como destino este país, y en general en los últimos años EEUU ha sido el origen de más del 40% de las exportaciones andinas¹⁷.

En general, entre 1996 – 2003, EEUU ha sido el principal receptor de las exportaciones andinas (con excepción de Bolivia, donde a partir del 2001 la CAN y MERCOSUR son los principales destinos). Asimismo, se aprecia que a lo largo del período, la participación de EEUU en las exportaciones de Venezuela ha sido mayor que en el resto de países andinos -aunque ha ido disminuyendo, pasando de 63% a 47%-. De otro lado, en Perú la participación de la UE en sus exportaciones ha sido considerablemente mayor que en el resto de andinos, siendo cercana a la de EEUU. En Colombia, la participación de EEUU en las exportaciones ha ido aumentando en los últimos años (pasando de 42% en 1996 a 51% en el 2003), mientras que la de la UE ha disminuido (pasando de 23% a 14% en el período de análisis). Finalmente, en Ecuador la participación de la UE y de EEUU no ha variado mucho en los últimos años¹⁸.

¹⁵ Las relaciones Colombia-UE: de la incertidumbre al estancamiento en: *La inserción de Colombia en el sistema internacional cambiante* UE. Policy Paper N° 12. Octubre 2004

¹⁶ Comunidad Andina – Documento Conceptual

¹⁷ Ver Anexo 1

¹⁸ Ver Anexo 2, cuadro A y B

Durante el 2004, el principal socio comercial de Bolivia fue el MERCOSUR (que captó cerca del 40% de sus exportaciones totales), mientras que EEUU fue el segundo socio comercial (16%) y la UE quedó en el cuarto lugar –después de la CAN- captando el 5% de sus exportaciones. En el resto de países EEUU fue el principal destino de las exportaciones, aunque la importancia de este bloque varía según cada país. En Venezuela, EEUU capta cerca del 48% de sus exportaciones, mientras que la UE –que es su segundo socio comercial- es el destino del 8%. De otro lado, en Colombia, EEUU es el destino del 39,5% de las exportaciones, mientras que el segundo socio comercial es la CAN (con 19.3%), seguido por la UE con una participación del 13.9%. En Ecuador, EEUU capta el 44.3% de las exportaciones, seguido por la UE que capta el 12.24%. Finalmente, Perú es el país andino en el que la UE tiene una mayor participación como receptor de sus exportaciones, con 24.2% -aunque EEUU sigue en el primer lugar-¹⁹.

El intercambio comercial relativo entre la UE y la CAN ha disminuido en la última década. Entre 1994-2004, las exportaciones andinas a la UE respecto a las exportaciones totales, pasaron de significar el 19% (1994) al 12% (2004). Asimismo, la UE como mercado proveedor en las importaciones de la CAN desde el mundo, pasó de representar el 19% en 1994 (máxima participación entre 1994 y 2004), al 13% en el año 2004. Aunque, en los últimos tres años, se constata un aumento de los flujos comerciales, con Balanza Comercial superavitaria para la CAN. Así, durante el 2004 el intercambio comercial CAN UE se incrementó en 9%²⁰, lo que fue consecuencia del aumento de las importaciones –en mayor medida-²¹.

En el 2004, las exportaciones andinas a la UE se incrementaron en 7% respecto al año anterior, pasando de US\$8,335 a US\$8,923 millones. Sin embargo, se evidenció una caída en la participación de la UE como destino de las exportaciones andinas totales²². Mientras que, de otro lado, la importancia de EEUU como principal destino de las exportaciones andinas aumentó²³. Respecto a las importaciones de la CAN provenientes de la UE, se vio que crecieron en 12% respecto al 2003, pasando de US\$6,440 a US\$7,225 millones.

Si se hace un análisis desagregado, podemos observar que en el 2004, Bolivia fue el país andino que más incrementó sus exportaciones hacia la UE, con un aumento de 58% (aunque mantiene el déficit comercial). Perú y Colombia registraron incrementos de 33% y 23%, respectivamente. Mientras que, Ecuador y Venezuela experimentaron caídas de 16.4% y 14.7%, respectivamente. En el caso de las importaciones desde la UE, todos los andinos mostraron incremento. Bolivia registró un aumento de 20,9%, seguido por Venezuela (19%), Perú (9%), Colombia (8,7%) y Ecuador (2%). Así, la balanza comercial

¹⁹ Ver Anexo 2, cuadro C

²⁰ Los flujos comerciales entre la CAN y la UE pasaron de US\$14,776 millones en 2003 a US\$16,148 millones en 2004 (entre 1994 y 2004, la tasa de crecimiento promedio anual del intercambio comercial fue de 2,9%).

²¹ Secretaría General de la Comunidad Andina. *Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina y la Unión Europea 1994 – 2003*. Documento estadístico. SG/de117. 20 de Mayo del 2005.

²² En el 2003 el 15,2% de las exportaciones totales andinas se dirigían a la UE, mientras que en el 2004 está cifra cayó a 12%.

²³ En el 2003 el 40% de las exportaciones totales andinas se dirigían a EEUU, mientras que en el 2004 está cifra aumentó a 42%.

de Venezuela y Ecuador con la UE paso a ser deficitaria, mientras que Colombia alcanzó, después de varios años, el superávit.

Tal como sucede con el Mercosur, el actual superávit del comercio de la CAN con la UE se debe en mayor medida a una menor demanda de importaciones antes que a un sólido desempeño exportador. Además, este superávit es consecuencia casi exclusivamente del desempeño de un sólo país, Perú (ver anexo 3). Entre 1994 y 2004, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones andinas destinadas a la UE fue de 3,4%; mientras que la de las importaciones originarias de la UE fue de 2,2%.

De otro lado, la subida de los precios internacionales de los productos minerales, también ha contribuido al aumento del valor de las exportaciones andinas hacia la UE. Como veremos más adelante, los principales productos que exportan los andinos a Europa son minerales como el petróleo, oro, cobre y zinc, los cuales han venido incrementando sus precios desde el 2003, llegando a alcanzar valores máximos respecto a años anteriores²⁴.

En el 2004 Perú fue el país andino que más exportó a la UE, alcanzando un máximo histórico de US\$ 2,992 millones. Sin embargo, hay que notar que este aumento de las exportaciones estaría relacionado en gran parte con el incremento los precios de los minerales, principalmente del cobre (las exportaciones de cobre –en cátodos y mineral- hacia la UE en el 2004 se incrementaron en US\$ 408 millones respecto al año anterior, lo cual se debió principalmente al efecto precio, ya que si bien la cantidad exportada aumentó en 67%, el valor de las exportaciones se incrementó en 182%²⁵). Las exportaciones de Venezuela alcanzaron los US\$ 2,684 millones, siendo el segundo país andino que más exportó a la UE. Le siguieron, en orden de importancia, Colombia, Ecuador y Bolivia, con US\$ 2,290 millones, US\$835 millones y US\$123 millones, respectivamente²⁶.

Durante el 2003, el principal destino de las exportaciones bolivianas fue Italia (21%), Bélgica (20 %) y los Países Bajos (17%). En el caso de Colombia las exportaciones se dirigieron mayoritariamente a Alemania (28%), España (18%), e Italia (16%). En Ecuador, los principales destinos fueron Italia (37%), Alemania (20%), y España (14%). Mientras que en Perú casi el 50% de las exportaciones se dirigieron al Reino Unido, seguido por España (13%) y Alemania (11%). Finalmente, las exportaciones venezolanas se dirigen fundamentalmente los Países Bajos (66%), y en menor medida al Reino Unido (13%) y España (7%). De esta forma, los principales mercados de destino de las exportaciones andinas son los Países Bajos, el Reino Unido, Italia, Alemania y España.²⁷

En el caso de las importaciones andinas durante el 2003, cerca del 80% provinieron de 5 países: Alemania (22.6%), España (16.6%), Italia (15.8%), Francia (13.5%), y Reino Unido (9.3%). El 62% de las importaciones bolivianas provienen de Alemania (28%), España (18%), e Italia (16%). En el caso de Colombia sus importaciones provienen

²⁴ Ver Anexo 4 sobre evolución de los precios de los principales minerales exportados de la CAN hacia la UE.

²⁵ Según datos de Prompex, en el 2003 Perú exportó a la UE 299,999 toneladas de cobre –en cátodos y mineral- por un valor FOB de US\$ 223,3 millones, mientras que en el 2004 se exportaron 502,036 toneladas por un valor de US\$ 631,8 millones.

²⁶ Ver Anexo 5

²⁷ Secretaria General de la CAN. Documento Estadístico SG/de 104. 17 de enero de 2005.

principalmente de Alemania (29%), Francia (18%) e Italia (14%). En Ecuador los principales países de origen de las importaciones fueron Alemania (22%), España (17%), Italia (15%). Perú importó principalmente de Alemania (22%), Italia (18%) y España (17%). Finalmente, la mayoría de las importaciones venezolanas provinieron de España (20%), Italia (17%) y Alemania (17%)²⁸.

Diversificación de las Exportaciones

El número de productos exportados hacia la UE, se ha incrementado en los últimos años, pasando de 2,007 subpartidas en 1994 a 2,743 en el 2003 (lo que representó 51% de las partidas que se exportan en la CAN). Por su parte, la diversificación de las importaciones ha caído, pasando de 5,846 subpartidas en 1994 a 5,648 en el 2003 (lo que representó el 89% de las partidas importadas)²⁹.

Pese a la relativa mayor diversificación de exportaciones andinas, la realidad es que pocos productos han concentrado la mayor parte de las exportaciones hacia la UE. En general, entre 1994-2003 los principales 15 productos de exportación han concentrado más del 75% de las exportaciones andinas a la UE y esta tendencia a la concentración es creciente³⁰.

Si consideramos a los 5 países andinos en conjunto, el 73% de las exportaciones al mercado europeo (US\$ 6,528 millones) para el 2004, fueron cubiertas en promedio por los 9 principales productos de exportación: Petróleo (24%), oro (11%), hulla bituminosa o carbón (10%), bananas (8%), ferróníquel (6%), café (6%), minerales de cobre (4%), cátodos de cobre refinado (3%), y minerales de zinc (2%)³¹.

Durante el 2004, los principales productos de exportación de Bolivia a la UE fueron: zinc (23%), plata (10%), y nueces del Brasil (8%). En el caso de Ecuador, las bananas representaron el 51% de las exportaciones, seguidas por los Camarones y otros Crustáceos (11%), Preparaciones de Pescado (10%) y flores (6%). En Perú, el 64% de los principales productos de exportación hacia la UE corresponden a minerales, entre los que destacan el oro (33%), los cátodos de cobre (12%) y minerales de cobre (7.8%). Asimismo, se evidencia el potencial de la partida espárragos preparados o conservado sin congelar (actualmente representan sólo el 2%), que tiene como principal mercado destino a la UE.

En Colombia, el 76.4% de las exportaciones a la UE son cubiertas por cuatro productos: hulla bituminosa o carbón (37%), ferróníquel (14.8%), café (13.8%), y bananas (11.2%). Finalmente, en el caso de Venezuela las exportaciones corresponden básicamente al petróleo (78.6%), aunque se destacan productos como el ferróníquel (8%), y productos férreos (2.2%)³².

²⁸ Ídem, nota al pie N°28

²⁹ Secretaría General de la Comunidad Andina. Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina y la Unión Europea 1994 – 2003. Documento estadístico. SG/de 104. 17 de enero de 2005

³⁰ Ver anexo 6, cuadro A

³¹ Ver anexo 6, cuadro B

³² Secretaría General de la Comunidad Andina. Documento estadístico. SG/de 117. 20 de mayo de 2005

Aprovechamiento del SGP³³

En materia comercial, las relaciones entre la CAN y la UE se han enmarcado en el Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y el Tráfico de Droga (SGP-Droga). Casi la totalidad de productos industriales y una lista de bienes agrícolas y pesqueros, ingresan al mercado europeo exentos de aranceles mediante dicho régimen.

Sin embargo, desde su establecimiento en 1990, el SGP-Droga ha sido erosionado en varias ocasiones, como resultado de: 1) los compromisos adoptados por Europa en la Ronda Uruguay del GATT de 2001, que determinó que muchos productos pasaran a derechos de Nación Más Favorecida igual a cero, reduciendo la lista de productos contemplados en el SGP-Droga; 2) algunos productos del SGP-Droga, fueron incorporados al Sistema de Preferencias General; 3) los Acuerdos de Asociación y las preferencias otorgadas en el marco del Régimen Todo Menos Armas, colocan en condiciones desventajosas a los productos andinos para acceder al mercado europeo³⁴.

El porcentaje de participación de las exportaciones andinas bajo el SGP-Droga, ha disminuido sostenidamente entre 1999 – 2003, pasando de 30% al 14,8% (ver anexo 5, cuadros A y B). Dicha tendencia se debería principalmente a la constante erosión de las preferencias.

En el año 2000 se excluyeron del SGP-Droga las siguientes partidas por adquirir arancel de 0%: Café, Cacao y Productos férreos. Dichas partidas para 1999 representaban el 42,5% del total de las exportaciones bajo el SGP-Droga. En el 2002 se excluyeron 1,086 productos del SGP-Droga, destacando entre ellos: mangos, colorantes de origen vegetal, coque de petróleo, carbono, desperdicios de níquel, y demás muebles de madera. En el 2001 dichas partidas representaban el 8,6% del total exportado bajo el régimen.

De este modo, el menor aprovechamiento del SGP en Colombia se debe a que el café dejó de tener un trato preferencial. En Perú, se debe principalmente al crecimiento sostenido de sus exportaciones totales a la UE-15. En Venezuela, la caída se explicaría fundamentalmente porque varios productos pasaron a formar parte del Régimen General (como los aceites de petróleo). En Bolivia, el menor aprovechamiento de las preferencias se relaciona con una caída de las exportaciones totales hacia la UE. En Ecuador, contrario a la tendencia andina, se muestra una recuperación importante de sus exportaciones en el ámbito del SGP-Droga (llegando casi al 40% los años 2002 y 2003).

En general las exportaciones bajo el SGP-Droga han mostrado relativa diversificación. Los 90 principales productos han representado menos del 80% de las exportaciones totales bajo

³³ Sección basada en Secretaría de la Comunidad Andina. Evaluación del Régimen SGP-Droga concedido por la Unión Europea a los países andinos. Documento Informativo. 17 de septiembre de 2004

³⁴ En el año 2000 el ámbito del régimen SGP-Droga contaba con 6.028 subpartidas NANDINA. Más adelante, 2.458 subpartidas pasaron al régimen SGP-General como productos No Sensibles, 1086 cuentan actualmente con arancel NMF=0, 59 fueron excluidas, 6 se excluyen por efectos de la correlación NC-NANDINA y 125 fueron incluidas en el régimen preferencial, de este modo el ámbito actual del SGP-Droga contiene 2544 subpartidas NANDINA (Secretaría General de la CAN. Documento Informativo. 17 de septiembre de 2004)

el régimen en el 2003.³⁵ Resaltan los siguientes productos: demás camarones y crustáceos, preparaciones y conservas de pescado; espárragos frescos y refrigerados; claveles; extractos, esencias y concentrados de café; rosas y otras flores; jugos de maracuyá; aceites de palma, entre otros. Así, a pesar que la composición de las exportaciones andinas no ha variado desde el establecimiento del SGP-Droga, este ha sido propicio principalmente para la exportación de algunos productos agrícolas.

Un estudio de la Secretaría General de la CAN³⁶ identificó una lista de 219 subpartidas NANDINA con potencial interés andino para su incorporación al régimen SGP-Droga. De estos, 179 corresponden a productos agrícolas (entre los que destacan las bananas, que son el primer producto de exportación de Ecuador a la UE, y el tercero de Colombia), el resto a minerales y sus derivados, pieles y lanas de animales y productos químicos.

A parte de la continua erosión de SGP-Droga, se han identificado los siguiente problemas adicionales con este sistema: 1) su carácter unilateral, temporal y condicional impide brindar seguridad a inversionistas y operadores comerciales para el desarrollo de inversiones en la subregión; y 2) el mecanismo contempla solamente preferencias y exoneraciones arancelarias, no resuelve los problemas de carácter no arancelario que afectan el acceso de algunos productos andinos a la UE³⁷.

Todos los problemas inherentes al SGP-Droga podrían ser la explicación de que este no halla producido los beneficios esperados, ni un desvío de comercio (los andinos siguen orientados principalmente a EEUU).

SGP – Plus

El SGP-Drogas fue sometido a un proceso de revisión y adecuación en atención a los cuestionamientos de la India en el marco de la OMC. Por ello, la UE adoptó un nuevo SGP para el período 2006-2015, cuyo Reglamento (CE) 980/2005 entró en vigencia el 1 de julio de 2005. Los países andinos se benefician de las preferencias otorgadas mediante el Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP-Plus).

El SGP-Plus responde al interés de la UE en convertir sus tres regímenes especiales - laboral, ambiental y drogas- en uno solo. Se han planteado las siguientes condiciones para poder acceder al nuevo régimen: 1) hacer una petición a la Comisión Europea; 2) el país no debe representar más del 1% del total de lo que importa la UE con el régimen; y 3) ratificar, cumplir y permitir auditorías con al menos 23 convenios internacionales –de una lista de 27- en materia de derechos humanos, protección laboral, buen gobierno, medio ambiente y desarrollo sostenible, y lucha contra las drogas. Cabe señalar, que se introducirá una cláusula de suspensión para los países que no respeten los compromisos asumidos en el marco de estos convenios

³⁵ Ver anexo 6, cuadro C

³⁶ Secretaría de la Comunidad Andina. Evaluación del Régimen SGP-Droga concedido por la Unión Europea a los países andinos. Documento Informativo. 17 de septiembre de 2004

³⁷ Secretaría General de la CAN. Eventual inicio de negociaciones de un Acuerdo de Asociación que incluya un Tratado de Libre Comercio entre la UE y la CAN Documento SG/di 726. 12 de abril de 2005

Los productos beneficiados serán los que estuvieron incluidos en el SGP-Droga. Pero, adicionalmente se vuelven a incluir algunos productos, como flores y plantas ornamentales, que fueron excluidos del sistema.

Los beneficios del nuevo sistema son: 1) para los productos sensibles la preferencia se dará en un descuento de 3.5% y para el caso de productos de la sección XI³⁸, el descuento es de 20%; 2) para los productos no sensibles, salvo por los componentes agrícolas, el arancel queda suspendido en su totalidad; y 3) a países que adquieren cierto estándar, no se les graduará sus productos, por el principio de que estos países cumplen la regla de no representar más del 1% del comercio de la UE. Sin embargo, un problema con el SGP-Plus, al igual que con el SGP-Drogas, es que no considera las restricciones no-arancelarias, donde el principal limitante es el área fitosanitaria.

Cuadro N°1
Diferencias entre el SGP Droga y el SGP plus

	SGP Droga	SGP plus
Producto beneficiados	6.900	7.200
N° de regimenes preferenciales	Cinco	Tres
Graduación	Cada año	No se gradúan los productos durante el periodo de vigencia del SGP

Dado que las preferencias se dan a la CAN en conjunto, es necesario que para acceder a ellas, los cinco países hayan ratificado los convenios exigidos. En este sentido, es importante notar que algunos países aún tienen pendiente la aprobación de ciertos convenios. Por ejemplo, Bolivia aún no ha cumplido con la ratificación de la Convención No. 29 de la OIT sobre la supresión de trabajos forzados y la Convención de la ONU sobre la Prevención y Castigo del Genocidio. Mientras que de otro lado, Perú ya ratificó 26 de los 27 convenios solicitados, quedando pendiente la ratificación de la “Convención de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes”, con plazo hasta el 2008.

Productos con potencial exportador

Para el caso de Colombia, se estima que el 20% de las exportaciones a Europa se beneficiaran con el SGP-Plus. Cabe destacar, que las exportaciones a la UE más dinámicas durante el 2004 han sido las de los siguientes productos: oro; aceite de palma en bruto y aceite de almendra de palma; uchuvas, bombones, caramelos y confites sin cacao; demás chicles y gomas; policloruro de vinilo; demás artículos de calcetería; polipropileno; tabaco rubio; pantalones para varones y esmeraldas³⁹. Además, se vio que los jugos, las frutas, las autopartes, los productos del café, y las confecciones empezaron a mostrar cifras de negocios importantes, incluso en mercados poco explorados hasta el momento, como los de los países de Europa del este que entraron a formar parte de la UE desde mayo de 2004⁴⁰.

³⁸ Materias Textiles y sus Manufacturas

³⁹ PROEXPORT Colombia. *Unión Europea: Socio Estratégico de Colombia*. Presentación 2005

⁴⁰ Delegación de la CE. Carta informativa de la Delegación de la Comisión Europea para Colombia y Ecuador Abril - Julio 2005

De otro lado, un estudio encontró que existen oportunidades de ingreso al mercado de la UE, en los siguientes productos: cárnicos (una vez Colombia logre la certificación libre de aftosa); los productos orgánicos si bien ya hay algunas exportaciones, existe un gran potencial de compra; hierbas y especias; aceite de palma; jugos y frutas procesadas⁴¹.

En el caso de Perú, entre los productos beneficiados por el SGP-Plus están: los espárragos, alcachofas, puerros y demás hortalizas aliáceas frescas o refrigeradas, zanahorias y nabos, aceitunas conservadas provisionalmente no destinadas a la producción de aceite, higos frescos, uva de mesa fresca, fresas frescas (frutillas).

De especial importancia es el caso de la partida espárragos -preparados o conservado sin congelar- que tiene como principal mercado de destino a la UE (España específicamente), a diferencia de la partida espárragos frescos o refrigerados que se dirigen principalmente a EEUU. De otro lado, las exportaciones de alcachofas, han comenzado a alcanzar una presencia importante en el mercado europeo (que captó el 50% de las exportaciones totales de alcachofas, mientras que EEUU captó 44%). Finalmente, se ha visto que la paprika ha tenido un boom interesante en los últimos 10 anos⁴².

Ecuador ha logrado incluir 30 nuevas partidas arancelarias en el nuevo mecanismo (ahora son 6.600 productos), donde se benefician el grupo de los vegetales y frutas frescas (antes sólo se permita frutas deshidratadas). El SGP-Plus permitirá el ingreso preferencial de cebollas, brócoli, col, espárragos, zanahoria, apio, nabo, plátano, frutillas frescas y carnes, entre otros. Además, el origen del atún también será modificado: no se requerirá que toda la tripulación sea ecuatoriana o de la Unión Europea. Sin embargo, se identifican problemas en el sector pesquero, ya que no se cuenta con una autoridad que certifique el origen, sólo las normas sanitarias⁴³.

Venezuela exporta hacia la UE mayoritariamente combustibles minerales, los cuales representaron cerca del 80% del total de sus ventas en dicho mercado durante el 2004. Cabe mencionar que la subpartida aceites de petróleo no está incluida dentro del SGP Plus, ya que pasó a formar parte del Régimen General.

Limitaciones de Acceso al Mercado europeo

En general, la UE aplica un régimen liberal en relación con sus productos no agrícolas. Sin embargo, la agricultura sigue estando protegida mediante tipos arancelarios elevados, una compleja estructura arancelaria, altos niveles de ayuda interna y subvenciones a la exportación, y en algunos casos se restringe el comercio de algunos productos mediante cuotas de importación

La Política Agrícola Común (PAC) de la UE ha limitado la competencia extranjera de muchos productos agrícolas. De este modo, la liberalización de los productos agrícolas

⁴¹ PROEXPORT Colombia. *Europa: Un mercado de Oportunidades*. Abril 2004

⁴² Prompex

⁴³ <http://www.expoecuador.org>

prevista en mecanismos como el SGP sigue siendo limitada. El siguiente recuadro resume las principales restricciones que genera la PAC al comercio exterior agrícola de la UE.

Cuadro N°2
Restricciones de la PAC al comercio exterior de la Unión Europea

Restricciones	Productos
Certificado de importación	Manzanas, ajos, pescado, bananos, carne ovina, moluscos
Cuotas de importación	Cueros, bananos ⁴⁴ , atún, carne ovina, textiles
Precio de referencia y derecho compensatorio	Manzanas, limones, carne de pollo, merluzas
Derechos antidumping	Hilos de algodón, hilos de sisal
Alza unilateral de aranceles	Hilos de sisal
Reglas de origen	Atún, atúnidos
Denominación comercial	Ostiones
Armonización de normas técnicas	Chocolates
Medidas de tipo ambiental	Potencialmente todos los productos agrícolas

Fuente: Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción (ALOP). *Observatorio Social de las Relaciones entre la Unión Europea y América Latina*. Documento de Trabajo N° 6. Mayo 2004.

Existen una serie de restricciones de acceso al mercado europeo, que afectan fundamentalmente a los productos agrícolas, tales como: normas técnicas, estándares de calidad -cada vez más altos-, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas relacionadas con la protección del medio ambiente (ecoetiquetado) y la responsabilidad social (comercio justo), normas de empaque y etiquetado, y algunas prohibiciones –para el comercio de productos considerados peligrosos-(ver siguiente cuadro).

⁴⁴ Cabe resaltar que desde enero del 2006 entrará en vigor el nuevo régimen de importación de banano hacia la Unión Europea, con el cual habrá un arancel único por tonelada y se eliminan las licencias de importación y las cuotas actuales. Según la UE, esta nueva modalidad reduce el costo de la comercialización de la fruta, sin embargo, Colombia y Ecuador no han quedado conformes con la nueva medida, y solicitaron –junto con otros países- un arbitraje ante la OMC.

Cuadro N°3

Restricciones de Acceso al Mercado de la UE

Política Agrícola Común (PAC)	El promedio de arancel para los productos agrícolas es de 17,3%, aunque los productos con mayores aranceles, presentan los mayores niveles de cuotas, como el caso de los bananos. Dentro de los productos con mayores niveles de auto abastecimiento está el trigo, los productos lácteos y la carne. Además, en la UE los impuestos para productos agrícolas se basan en sus ingredientes, estación o según el precio de entrada del producto. Las condiciones de acceso más abiertas se aplican para productos que no son producidos en la UE, como el café y el cacao.
Regulación especial	Regulaciones sobre materias colorantes utilizadas en teñido de textiles y cueros y confecciones: La Directiva 76/769/CEE limita la comercialización y uso de determinadas sustancias y preparados peligrosos (colorantes azoicos), se aplica a todo producto textil y artículos de cuero que puedan entrar en contacto directo y prolongado con la piel humana o cavidad bucal.
Licencias de importación	La UE mantiene 89 contingentes arancelarios, con miras a la protección del 38 % de su producción agrícola. Se exigen licencias de importación para todos los productos agrícolas (sujetos a contingentes arancelarios) como los cereales y productos a base de cereales, arroz, azúcar, aceites y grasas, productos lácteos, carne de bovino, carne de ovino y caprino, frutas y hortalizas frescas y frutas y hortalizas elaboradas. También podrán exigirse para productos estratégicos como productos de acero, carbón y carbón de coque y armas. De otro lado, en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), las Comunidades Europeas mantienen restricciones cuantitativas en el sector de los textiles, aplicadas a una serie de países, entre los que figura el país andino de Perú. La concesión de las licencias de importación normalmente no suele entrañar dificultad y su solicitud corre a cargo del importador.
Normas Técnicas	Se aplican los siguientes controles: Control de Calidad a la importación (CONCAL), Inspección Sanitaria de Importación (SANIM), Inspección Fitosanitaria (FITIN), Inspección Veterinaria de Importación (VETER), (CITES) Convención Internacional que regula el comercio de Especies de Flora y Fauna en vías de Extinción. La nueva reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo y países en transición, en el mercado de la UE. Dentro de éstas reglas se encuentran: 1) la Marca de la CE; 2) La Responsabilidad del producto; 3) ISO 9000; 4) Reglamentación relativa al Medio Ambiente y 5) Etiquetado de Comercio Justo.
Estándares de Calidad	Cada vez existen mayores regulaciones en el campo de la seguridad, salud, calidad y medio ambiente. Los sistemas de calidad ISO, cubren las áreas de compra, materias primas, diseño, planeación, producción, tiempo de entrega, empaque, garantía, presentación, mercadeo, instrucciones de uso, servicio posventa, etc. <u>Productos Manufactureros:</u> La marca CE (Conformidad Europea) indica si un producto es conforme a las exigencias. Todos los productos incluidos en las Directivas de Nuevo Enfoque tienen que llevar esta marca, pero no se incluyen productos como muebles, confecciones y productos en cuero, aunque se aplica a productos como juguetes, ropa de seguridad para el trabajo, mecanismos hidráulicos de sillas de oficina. <u>Productos Alimenticios:</u> El Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) se aplica para la industria de alimentos. La Directiva sobre Higiene en los productos alimenticios (93/43/EC) obliga a identificar cada etapa en donde se establezca los procedimientos de seguridad establecidos para el manejo de los alimentos. Los ingredientes para los alimentos se encuentran regulados bajo las directivas para endulzantes (94/35/EC), colorantes (94/36/EC) y otros aditivos (95/2/EC). Existe además legislación para niveles máximos de pesticidas, metales, y contaminación microbiológica o radiológica. El EUREP (Euro Retailer Producer Group), desarrolló la GAP (Good Agricultural Practice), para las hortalizas. A partir del 1° de enero de 2005 no podrá ser comercializado en la UE ningún producto, europeo o de terceros países, que no cumpla con las regulaciones comunitarias sobre Seguridad Alimentaria de la GAP
Medidas Fitosanitarias	La UE ha adoptado diversas normas legales en el ámbito de normas sanitarias y fitosanitarias. El Reglamento N° 178/2002 de la Comunidad Europea establece cinco principios generales para el régimen de inocuidad de los alimentos: 1) un nivel elevado de seguridad alimentaria en todas las etapas de la cadena alimentaria, 2) análisis del riesgo, 3) responsabilidad de los explotadores de empresas alimentarias por la seguridad de sus productos, 4) la rastreabilidad de los productos en todas las etapas de la cadena alimentaria; y 5) el derecho de los ciudadanos a recibir una información clara y exacta de las autoridades públicas Reglamento (CE) n° 258/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de enero de 1997, sobre alimentos e ingredientes alimentarios nuevos. El Reglamento se aplica: a los alimentos e ingredientes alimentarios que tienen una estructura molecular primaria; están formados por microorganismos, hongos o algas o vegetales; o cuyo valor nutritivo ha sido modificados de manera significativa. Reglamento N° 1774/2002 (adoptado el 3 de octubre de 2002) dispone que la importación y el tránsito de subproductos animales y productos transformados (no destinados al consumo humano) quedan prohibidos a menos que se ajusten a lo establecido en la legislación comunitaria. Reglamento (CE) n° 882/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, sobre los controles oficiales efectuados para garantizar la verificación del cumplimiento de la legislación en materia de piensos y alimentos y la normativa sobre salud animal y bienestar de los animales

	<p>Reglamento (CE) n° 852/2004: En el ámbito de la revisión de la legislación relativa a la higiene de los productos alimenticios, este Reglamento hace hincapié en la definición de los objetivos que deben alcanzarse en materia de seguridad alimentaria, dejando a los agentes económicos del sector alimentario la responsabilidad de adoptar las medidas de seguridad que deben aplicarse para garantizar la inocuidad de los alimentos.</p> <p>Reglamento (CE) N° 853/2004 del 29 de abril de 2004 por el que se establecen normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal</p> <p>Reglamento (CE) n° 854/2004 define un marco comunitario para los controles oficiales de los productos de origen animal destinados al consumo humano y para fijar las normas específicas para la carne fresca, los moluscos bivalvos, la leche y los productos lácteos.</p> <p>Directiva 97/78/CE del Consejo, de 18 de diciembre de 1997, por la que se establecen los principios relativos a la organización de controles veterinarios de los productos que se introduzcan en la Comunidad procedentes de países terceros. Los operadores de empresa alimentaria que importen productos de origen animal garantizarán que los productos se presentan para su control en el momento de la importación</p> <p>Reglamento (CE) 1181/2003El presente Reglamento define las normas a las que deberán ajustarse la comercialización de las conservas de sardinas y las denominaciones comerciales de las conservas de sardinas y de productos tipo sardina en la Comunidad."</p> <p>Reglamentos (CE) No. 1200/2005 y 1206/20054 de la Comisión referentes a de determinados aditivos en la alimentación animal.</p> <p>Reglamento (CE) No. 1148/2005 referente al Penetamato – Límites máximos de residuos de medicamentos veterinarios y de origen animal.</p> <p>Reglamento del Consejo por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 27/2005 en lo que se refiere al arenque, la caballa, el jurel, el pulpo y los buques que practican la pesca ilegal.</p> <p>Consejo 86/362/CEE y 90/642/CEE, en lo que atañe a los contenidos máximos de determinados residuos de plaguicidas sobre y en los cereales y en determinados productos de origen vegetal, incluidas las frutas y hortalizas.</p>
Medio Ambiente	<p><u>Control de residuos de envases y embalajes:</u> La Directiva (94/62/CEE) fija niveles máximos de concentración en los envases y embalajes de metales pesados y describe los requisitos específicos para la fabricación y composición de los mismos.</p> <p><u>Estándares para la gerencia medioambiental:</u> Busca demostrar que el proceso de fabricación se realiza con conciencia medioambiental. Actualmente el estándar más reconocido es el ISO 14000 para los países en vías de desarrollo.</p> <p><u>Etiqueta ecológica:</u> Los productos orgánicos, o con la denominación "Eco", son productos cuya producción no tienen un impacto en el medio ambiente, y requieren de una certificación que lo compruebe. Cada país, tiene sus organizaciones certificadoras, aunque existe la EU Ecolabel, establecida para toda la UE. Actualmente existen 14 productos cubiertos por la etiqueta ecológica europea (detergentes, lavadoras, papel, neveras, pinturas, zapatos, textiles, etc). Existen adicionalmente etiquetas ecológicas para productos específicos, como el caso de alimentos procesados (Ejm: EKO en Holanda), Maderas (FSC), Pescados (MSN), Productos textiles (Öko-Tex).</p>
Responsabilidad Social	<p><u>Códigos de conducta:</u> creación del código de conducta por parte de la Unión de Textileros Europeos (ETUF-TCL) y organizaciones patronales (EURATEX). En este acuerdo se incluyeron las premisas del ILO (International Labour Organization), participando el 70% de las empresas europeas en este sector.</p> <p><u>SA (Social Accountability) 8000:</u> Es una norma internacional de responsabilidad social. La estandarización se basa en las recomendaciones del ILO y sobre los acuerdos de las Naciones Unidas en derechos humanos, y derechos de los niños.</p> <p><u>Etiqueta del comercio Justo:</u> Existe una Etiqueta (Fair trade) para productos provenientes del comercio Justo, la cual la llevan productos que cumplen con estándares mínimos de condiciones de trabajo y remuneración, y que son comercializados a través del comercio alternativo.</p>
Empaque y Etiquetado	<p>Se basa en la Norma EU Directiva 94/62/EC, que establece las normas de empaque para los diferentes productos, sin embargo continua la existencia de las regulaciones nacionales.</p>
Prohibiciones	<p>Principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones por razones de salud y seguridad, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimentarios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a OMC. Examen de Política Comercial de las CE. 2004; PROEXPORT Colombia. Guía para exportar a Europa. Mayo 2004; y Comisión Europea, web <http://europa.eu.int>.

Las medidas fitosanitarias han sido identificadas por los países andinos como uno de los principales problemas de acceso al mercado europeo, especialmente las siguientes⁴⁵: 1) Reglamento (CE) N° 178/2002 – Legislación alimentaria; 2) Impacto en los terceros países de la nueva legislación en materia de higiene (Reglamentos (CE) N° 882/2004, 852/2004, 853/2004 y 854/2004); 3) Autorización de nuevos cultivos como nuevos alimentos (Reglamento (CE) N° 258/97); 4) Controles de importación/ controles veterinarios- Aplicación de la Directiva 97/78/CE; 5) Falta de armonización de los controles microbiológicos y establecimiento de niveles microbiológicos autorizados armonizados; 6) Sardinias: Reglamento (CE) N° 1181/2003; 7) Harinas de pescado; y 8) Relación de establecimientos – productos de la pesca.

Valoración conjunta

En la Cumbre de Guadalajara, la CAN y la UE acordaron –por iniciativa de los países andinos- poner en marcha un proceso con el fin de concretar un acuerdo de asociación, que incluirá un área de libre comercio. Según se precisó, el proceso que conducirá a dicho acuerdo empezaría con una fase de valoración conjunta de la integración andina. La iniciativa andina de suscribir un Acuerdo de Asociación responde a las limitaciones que ha tenido el SGP-Droga (actual SGP-Plus) para garantizar un marco jurídico e institucional que permita tener un acceso permanente al mercado europeo.

Durante la octava sesión de la Comisión mixta UE-CAN⁴⁶ se hizo oficial el inicio del proceso de valoración conjunta. Se especificó que el objetivo de la evaluación conjunta sería valorar el estado actual de la integración económica regional y dar un nuevo impulso para acelerar dicho proceso. Para ello, se decidió la creación de un grupo técnico ad-hoc, encargado de analizar el funcionamiento del sistema institucional de la región; la libre circulación de mercancías en su seno; la posible existencia de barreras no tarifarias o la adecuación de su unión aduanera.

A la fecha, el Grupo de Trabajo ad-hoc se ha reunido en dos ocasiones. En la primera sesión del proceso de valoración (abril de 2005, Lima) se abordaron temas relativos al sistema jurídico e institucional, sanidad agropecuaria, comercio agrícola, unión aduanera y zona de libre comercio, y comercio de servicios.

Durante la segunda reunión (julio de 2005, Bruselas), ambas regiones reiteraron la voluntad compartida de caminar hacia la negociación de un Acuerdo de Asociación. Se examinaron, en detalle, aspectos relacionados con el perfeccionamiento de la unión aduanera y procedimientos aduaneros; políticas comunes en tema de competencia, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual y denominaciones de origen; medidas de defensa comercial; normas sanitarias y fitosanitarias; así como obstáculos no arancelarios al comercio de bienes. Asimismo, se acordó celebrar la próxima reunión en Venezuela durante el mes de noviembre.

⁴⁵ Joint Committee EU-CAN. Report to the Joint Committee on the outcome of the Subcommittee on Trade held. 20 de enero 2005

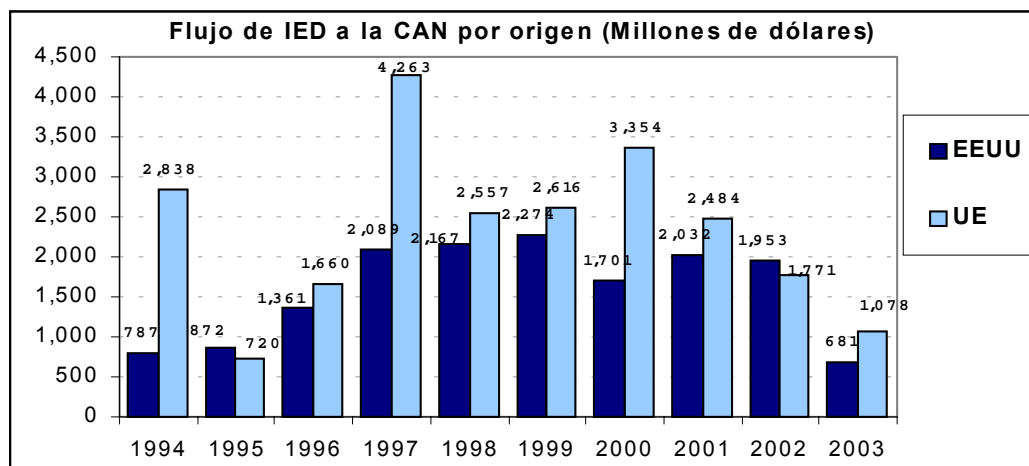
⁴⁶ Declaración Final Comisión Mixta UE – CAN. Bruselas 21 de enero de 2005. Bruselas, 21 de enero de 2005

Inversión Directa Europea en la CAN

La distribución de la IED proveniente de la UE ha sido bastante desigual entre los países de Sudamérica, y básicamente se ha concentrado en torno a los países del cono sur (principalmente Brasil, Argentina y Chile), los que suman más del 88% de la IED captada por la región entre 1996 y 2002. Mientras que, los países de la CAN apenas captaron el 11.67% en dicho periodo (ver anexo 8, cuadro A)

Sin embargo, a pesar de ello, entre 1994 y 2003 el principal inversionista en los países andinos fue la UE. En general, a lo largo de la década de los noventa la tendencia de la IED europea en la CAN fue creciente, aunque osciló bastante, debido a que la mayor parte llegó atraída por las privatizaciones y concesiones de actividades extractivas y de servicios (como el caso de las empresas de telecomunicaciones en Perú y de energía eléctrica en Colombia). A partir del 2001, al igual que en el resto de América del Sur, se evidencia una caída de los flujos de IED europea en la región andina, lo cual se explica por la pérdida de dinamismo de los programas de privatizaciones. En el 2002, la IED proveniente de EEUU fue mayor a la europea, revertiendo la tendencia de años previos. Mientras que en el 2003 se ve una disminución significativa de la IED europea (cayó 40% en relación al año anterior), siendo casi la más baja del periodo comprendido entre 1994 – 2003.

Gráfico N°1



Fuente: Elaboración propia en base a EUROSTAT

Entre 1994 y 2003 el monto acumulado de IED de la UE hacia la CAN ascendió a US\$23,340 millones, mientras que el la IED de EEUU –el segundo inversionista en la región- ascendió a US\$ 15,917. Los principales destinos de la inversión europea fueron Perú (32.5%), Venezuela (26,1%) y Colombia (25.4%), mientras que Bolivia y Ecuador recibieron sólo 9.7% y 6.2% de los flujos hacia la CAN, respectivamente. El 85% de la IED europea provino de cuatro países: España (42%), Reino Unido(17.6%), los Países Bajos (15.4%), e Italia (10%)⁴⁷.

⁴⁷ Ver anexo 8 cuadro B

La composición de la IED en la CAN es bastante heterogénea, pero se puede evidenciar la importancia del sector primario (especialmente minería y petróleo), así como el sector de servicios (principalmente por la privatización de empresas públicas de los sectores de energía y telecomunicaciones, y por la adquisición de bancos andinos por inversionistas extranjeros). En el caso de Ecuador, se han realizado pocos procesos de privatización, por lo que la concentración del sector minero ha sido mayor⁴⁸.

En cuanto a las inversiones europeas en la CAN, en Bolivia destaca la inversión italiana resultantes de la empresa de telecomunicaciones ENTEL. En Perú y Colombia destacan las inversiones españolas resultantes de privatizaciones o concesiones de empresas de servicios (de telecomunicaciones, finanzas, y energía eléctrica). En el resto de países destacan las inversiones de los Países Bajos y el Reino Unido en el sector petrolero.

Si bien la UE es la principal fuente de inversiones del exterior, desde el 2000 se ha visto una disminución de estos flujos que ha perjudicado principalmente a los países de América Latina y el Caribe (ALC). La adhesión de nuevos países a la UE afecta evidentemente la posición relativa de ALC en captación de IED. La proximidad geográfica y la fuerza de trabajo calificada aumenta la ventaja de los países de Europa Central y Oriental (ECO), mientras que en ALC persisten los problemas de inestabilidad política y social. Aunque, hay que notar que los países andinos se han visto menos afectados por esta caída de la IED europea, debido a que esta se concentra básicamente en la extracción de materias primas, que son productos de carácter estratégico⁴⁹.

Cooperación Europea en la CAN

A diferencia de lo que sucede con Mercosur y Chile, la UE tiende a privilegiar la cooperación para el desarrollo en relación a una reciprocidad de las relaciones comerciales con los países andinos. De este modo, la UE es el principal donante de Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) en los países andinos. Sin embargo, cabe mencionar que los países andinos, y en general Latinoamérica, no son una región prioritaria para la ayuda brindada por Europa en el mundo. En el 2004 la AOD europea destinada a América representó el 8% de la ayuda total, mientras que los principales beneficiados han sido los países de África (38%), Asia (18%) y Europa (13%)⁵⁰.

En la década de las noventa, la AOD europea destinada a la CAN alcanzó su máximo en 1996, con US\$655 millones, y bajó a apenas US\$482 millones en el 2000. En 2002 la AOD alcanzó un nuevo máximo, de US\$692 millones. En conjunto, en el período comprendido entre las Cumbres de Río y Madrid, dicha asistencia aumentó a una tasa media anual del 11%⁵¹. Los principales destinos de la AOD europea en ALC son el

⁴⁸ Fairlie, Alan y Gabriela Cuadra. *Inversiones Extranjeras en la Comunidad Andina*. 2003

⁴⁹ Banco Interamericano de Desarrollo. *Integración y Comercio en América*. Mayo 2004

⁵⁰ Ver anexo 9, cuadro A

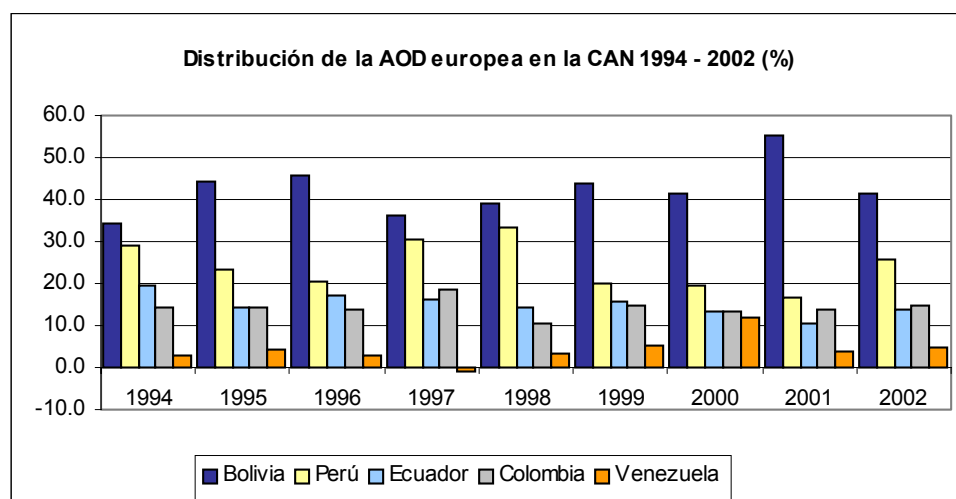
⁵¹ BID(2004)

Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la CAN⁵². Entre 1994–2002, la ayuda acumulada hacia ambos bloques fue similar, siendo un poco menor en la CAN con US\$ 5,252 millones (35% del total de AL), mientras que en el MCCA alcanzó los US\$ 5,346 millones (35.6%).

Entre 1994 y 2002, Bolivia ha sido el principal receptor de AOD europea dentro de la CAN⁵³, y en general, ha sido el segundo receptor de ayuda en ALC (superado por Nicaragua), obteniendo el 13,5% de los desembolsos totales a la región. Asimismo, Perú es también un importante receptor de AOD, encontrándose en tercer lugar con el 7,7% de los desembolsos europeos en ALC.

En el caso de Ecuador y Colombia la AOD recibida ha sido pareja, mientras que Venezuela es el país menos beneficiado. Entre 1994 – 2002, la AOD acumulada en Bolivia representó casi la mitad de lo percibido por los países andinos (42.6%), en segundo lugar se encontró Perú (24.4%), le siguen Ecuador (14.8%), Colombia (14.2%), y de lejos Venezuela (4%)

Gráfico N°2



Fuente: Elaboración propia en base al BID. Mayo 2004

Respecto a la orientación de la AOD europea en la CAN durante el 2004⁵⁴, se vio que esta estuvo enfocada en el apoyo del proceso de integración económico andino. En la CAN se está financiando el Proyecto de Cooperación de Asistencia Técnica Relativa al Comercio que entre otras cosas busca: la eliminación de barreras comerciales innecesarias entre los países andinos, el establecimiento de un código de costumbres comunes, y el realzamiento de la integración económica regional. Asimismo, hubieron esfuerzos en el tema de lucha contra las drogas, cohesión social y apoyo institucional en los países de la región.

En cuanto a la ayuda para la cohesión social, en Bolivia la Comisión de las Comunidades Europeas está proporcionando por primera vez ayuda para la inversión en la mejora de los

⁵² Ver anexo 9, cuadro B

⁵³ Ver anexo 9, cuadro C

⁵⁴ "Annual Report 2005 on the European Community's Development Policy and the Implementation of External Assistance en el 2004".

servicios de agua y saneamiento. También, se destinaron fondos para la Nueva Estrategia Alternativa de Desarrollo, que es una parte integral de la estrategia boliviana para combatir la producción y tráfico ilegal de las drogas.

En Ecuador, se está apoyando el Proyecto de Ayuda del Sector Salud (PASS) y el proyecto ZUMAR (Zonas Urbano-Marginales de Guayaquil) orientado a mejorar la calidad de la vida de los habitantes. Mientras que en Perú se destinaron fondos para apoyar el Sistema de Entrenamiento y Educación Vocacional, que busca promover la competitividad y la calidad de la mano de obra.

La consolidación de la democracia y la consolidación de instituciones democráticas también es una de las prioridades de la cooperación europea en América Latina. En el caso de Colombia, la ayuda para el proceso de restauración de la paz sigue siendo una prioridad (se lanzaron los Laboratorios de Paz). El proceso de integración y la mejora de las condiciones de vida, así como la integración socioeconómica de los desplazados también fueron financiados. En Perú, la ayuda fue proporcionada al programa de Reforma del Sistema de Justicia (para hacer el sistema judicial peruano más eficiente).

II.- Acuerdo con la Unión Europea y los TLC Norte-Sur

Como se ha mostrado en el capítulo anterior, ha disminuido la participación europea en el comercio de la Comunidad Andina y en la inversión que dirige al bloque subregional. EEUU ha mostrado un aumento en su participación, lo que constituye la contrapartida del proceso. El futuro de las relaciones comerciales andinas, estará determinado por el formato que finalmente adopten las negociaciones de tratados de libre comercio con EEUU y Europa.

En ambos casos, están sustituyendo preferencias unilaterales que nos dieron como parte del apoyo a la lucha contra el narcotráfico, por tratados de comercio que implicarán concesiones recíprocas. Para garantizar el acceso a mercados de las exportaciones andinas, se harán concesiones importantes en propiedad intelectual, servicios e inversiones, y compras del sector público. Aquí existe una similitud en los acuerdos Norte-Sur que suscriben EEUU y la UE tal como señala reciente trabajo del Banco Mundial, donde advierte de lo contraproducente que puede ser una presión excesiva a los países en desarrollo, en este tema (ver cuadro N° 4).

Cuadro N° 4***ALCs de los EEUU: reglamentación intensiva***

Las principales características de estos acuerdos en cuanto a inversión, PI y servicios son:

- *Apertura los mercados de servicios a la competencia extranjera o asegurar (lock in) las liberalizaciones autónomas previas*, con excepción de los sectores en listas negativas. Por ejemplo en el caso del sector telecomunicaciones de Costa Rica la apertura de mercado fue significativa, lo mismo en el sector de seguros. Menos dramático fue lo ocurrido en el sector bancario en Bahrain. *
- *Provisiones “gancho” y listas negativas*. Las cláusulas “gancho” significan que cualquier nueva liberalización autónoma será automáticamente subsumida bajo los términos del acuerdo. Las listas negativas aseguran que las nuevas áreas de servicios (que sean inventadas) queden cubiertas y garantizadas por el acuerdo. El sectores excluido es servicios laborales (excepto por las visas provisionales de profesionales asociados a firmas inversoras).
- *Reglas de inversión*. Con provisiones en trato nacional, no discriminación, pre-establecimiento, interdicciones en medidas de inversión relacionadas al comercio (TRIM), y arbitraje de disputas Estado-inversionista; limitadas sólo por las listas negativas.
- *TRIPs-Plus*. Mayor protección a los derechos de propiedad intelectual, con arbitraje en solución de controversias Estado-inversionista.

ALCs de la UE: diferente aproximación

Los acuerdos de la UE con Chile y México se diferencian de los de EEUU en aspectos muy importantes:

- Los requerimientos comerciales se hacen sobre la base de listas positivas y se excluyen implícitamente los nuevos productos.
- El tratamiento en PI reafirma la aproximación multilateral (sólo proporcionan la lista de convenciones).
- Esto es diferente en el caso de los países que se adhieren a la UE (deben aplicar los estándares de la UE).
- El tratamiento a la inversión y los flujos de capital no es extensivo. En el caso de México se dice simplemente que las restricciones existentes serán eliminadas progresivamente y que no se adoptaran nuevas restricciones, el acuerdo no especifica sectores particulares o un cronograma de liberalización. En el caso de Chile, dice: “libre movimiento de capital relacionado a las inversiones hechas de acuerdo a las leyes del país receptor”.
- En ambos acuerdos se permite el uso de salvaguardias ante eventuales dificultades monetarias o de tipo de cambio, y aunque el tiempo límite es de 6 (México) y 12 (Chile) meses, se permite su extensión si es formalmente reintroducida.
- El tratamiento a la solución de controversias es similar en ambos acuerdos. En general, la UE no tiene provisiones especiales a la inversión, pero todos los puntos en el acuerdo están cubiertos bajo las provisiones generales de solución de controversias. Está se da en un nivel Estado-Estado

Elaborado en base a: BM. Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism, and Development. Páginas 98-103

En el plano estrictamente comercial algunas estimaciones para países de la CAN⁵⁵ encuentran que un TLC con la UE podría tener resultados superiores que un TLC con EEUU o el ALCA, algo que también se encuentra para otros acuerdos de integración como el MERCOSUR⁵⁶. Aunque en este tipo de modelos, no se contempla el impacto de barreras no arancelarias, ni costos y beneficios de concesiones en disciplinas.

Las negociaciones con EEUU impondrán un “piso” a las negociaciones con la UE que son posteriores. Al mismo tiempo, existen importantes diferencias entre lo que se está acordando con EEUU, y las características del proceso de valoración conjunta CAN-UE en curso.

En las negociaciones del TLC con EEUU cada país está negociando canastas de desgravación bilaterales, sin ninguna relación con el AEC andino. Los sistemas de franja de precios agropecuarios (de la CAN, y del Perú) serán desmantelados, y sustituidos por mecanismos de compensación que se están discutiendo. En propiedad intelectual se ha aceptado el tema de datos de prueba que probablemente quede en 3 años para medicamentos y agroquímicos, que están en la legislación colombiana pero no en la de los otros andinos. Sigue la presión de EEUU por el reconocimiento de patentes de segundo uso, de plantas y animales, y otros temas que son contrarios a la legislación comunitaria. Al mismo tiempo, no se reconoce la biodiversidad ni los conocimientos tradicionales andinos, que también forman parte del acervo legal comunitario.

También habrán en el TLC acuerdos en temas que la Comunidad Andina no ha avanzado suficientemente como es el caso de estándares y normas (sanitario y fitosanitario, compras gubernamentales, por ejemplo). Además, está pendiente la definición de los mecanismos de solución de controversias y su compatibilidad o no con el Tribunal Andino.

En todos estos casos hay tensión y/o conflicto abierto con la normativa comunitaria. Si bien existe la Decisión 598 que busca poner un “seguro” para proteger la relación de los socios andinos por mecanismos comunitarios, cuando se establezcan acuerdos con terceros, el riesgo permanece.

En cambio, en las negociaciones con la UE, se ha explicitado la necesidad de consolidar el AEC, y la facilitación del comercio en temas aduaneros, así como el fortalecimiento en general de la normativa y la institucionalidad subregional. A esto se añade, la

⁵⁵ Fairlie y asociados (2004). Escenarios de integración del Perú en la economía mundial: un enfoque de equilibrio general computable. Fundación Friedrich Ebert, LATN, CIES.

Monteagudo, Josefina y Masakazu Watanuki. (2002). FTAA in perspectiva: North-South and South-South Agreements in the Western Hemisphere. BID

⁵⁶ CEI (2001) Alternativas de Integración para la Argentina: Un Análisis de Equilibrio General. CEI: Buenos Aires.

Monteagudo y Watanuki (2002). Op. Cit.

Valls Pereira, Lia (2003). Estudio sobre los lineamientos estructurales de la posición brasilera en los principales sectores productivos de interés para el Brasil, en el ámbito del ejercicio de conformación del ALCA y de las negociaciones del Mercosur con la Unión Europea. Fundación Getulio Vargas.

condicionalidad europea de suscripción de 27 convenios internacionales por parte de los andinos como prerrequisito para el SGP-Plus, que después formará parte integral del Acuerdo de Asociación.

Si bien, hay condicionalidades similares entre EEUU y Europa, por ejemplo en temas de cláusula democrática, y Derechos Humanos, difieren en los temas laborales y medio ambientales y en el énfasis puesto en la defensa de sus empresas⁵⁷.

Como se puede apreciar, en lo que respecta al proceso de integración subregional, los elementos de tensión o conflicto abierto que se presentan en el TLC con EEUU, no se dan con la UE. Por el contrario, se exige el perfeccionamiento de mecanismos como el AEC y la normativa comunitaria. Aquí el riesgo puede ser paradójicamente una excesiva presión europea en este sentido, que termine por profundizar las discrepancias sobre posiciones y opciones que actualmente existen entre los países socios de la CAN.

En efecto, la CAN debe superar el entrampamiento comercial con soluciones intermedias al problema del AEC, y administrar las diferencias de sus políticas comerciales, sus crisis políticas, fragilidad institucional y riesgos de gobernabilidad. También, debe procesar sus diferencias en la política externa común, las posiciones antagónicas de sus miembros frente al TLC con EEUU y el ALCA, que sin embargo no se presentan en las relaciones con la UE y el proyecto de la Comunidad Sudamericana de Naciones⁵⁸.

Se debe tomar en cuenta también algunas implicancias para las relaciones multilaterales, como por ejemplo la formación de coaliciones en la OMC. EEUU hizo saber a los países que buscaban la suscripción de un TLC, que veían como una complicación su pertenencia al G-21, que estaba teniendo posiciones antagónicas con EEUU no sólo en el tema de agricultura. Esto originó que países centroamericanos y andinos, se retiraran del G-21 como una señal de buena voluntad. Este tipo de conflictos, no se ha presentado en las negociaciones con la UE.


Otro tema central tiene que ver con la relación que en los acuerdos regionales de integración se da entre los temas comerciales (considerando la amplia agenda OMC) y la cooperación. En efecto, como señalan Devlin y Estevadeordal⁵⁹ se puede diferenciar una retroalimentación entre estos dos elementos en un acuerdo Norte-Norte como el de la UE, o encontrar situaciones en las que la cooperación ha inducido comercio como en APEC, que contrastan con acuerdos impulsados por EEUU que son básicamente comerciales y el elemento de cooperación está ausente.

⁵⁷ EEUU ha planteado explícitamente la solución de los litigios existentes con sus empresas para la firma del TLC, lo que no se ha presentado hasta el momento en el caso europeo.

⁵⁸ Fairlie, Alan. (2005). Comunidad Andina: la encrucijada de la integración. OBREAL. Brief N° 2.

⁵⁹ Devlin y Estevadeordal (2002). Trade and Cooperation: A Regional Public Goods Approach. En: Regional Public Goods from Theory to Practice. IDB/ADB. Páginas 155-179

Cuadro N° 5

Modelo	T		C
Iniciativa Regional	T: Objetivos y grado de profundidad	Relación entre T y C: Desarrollo Institucional	Objetivos y grado de C regional
UE T<-->C	“Total” Integración C	“Alta” Institucionalidad “Camino Común” “Temas Multinivel”	RPGs
ALCA T//C	“Clasico” ALC +	“Baja” Institucionalidad	GPGs
APEC T&C	Principios del Regionalismo Abierto	“Media” Institucionalidad	Mezcla RPGs y GPGs

Fuente: Estevadeordal. Presentación “Scenarios for Regional Integration in Latin America”. Conference on the Future of EU-Andean Community Relations. Bruselas, Mayo 2005.

En el caso específico de la relación UE-CAN, el Acuerdo de Asociación también establecerá una diferencia importante respecto al TLC Andino-EEUU. El Nuevo Diseño Estratégico de la CAN enfatiza aspectos no comerciales, y rescata elementos estratégicos como el de la energía, biodiversidad y medioambiente, infraestructura e integración fronteriza. El hecho de rescatar también la dimensión no económica de la integración, establece una serie de coincidencias con el enfoque y práctica de la UE, que podría establecer mecanismos concretos en el Acuerdo de Asociación, que vayan mucho más allá del comercio.

También es clave el factor institucional. La UE ha desarrollado una institucionalidad compleja y supranacional, que la CAN tomó como referencia y que algunas veces se ha criticado no corresponde al grado de desarrollo del acuerdo de integración. Sin embargo, la institucionalidad andina facilita la implementación de las estrategias y acuerdos multidimensionales a los que se llegue con la UE.

III.- Acuerdo con la Unión Europea y la Comunidad Sudamericana de Naciones

Según Grabendorff⁶⁰, el desarrollo del regionalismo ha sido diferente en Europa, América del Norte y del Sur; estando el concepto más avanzado en la primera. En América del Norte, el peso de los EEUU y su preferencia por los contenidos económicos, ha contribuido al avance del “regionalismo norteamericano”, impidiendo el desarrollo de otros temas.

⁶⁰Grabendorff, Wolf. (2005). Relaciones triangulares en un mundo unipolar: América del Norte, la Unión Europea y América del Sur. En: Estudios Internacionales. V. 38 N.149. Páginas 21-49

El modelo menos desarrollado de regionalismo se encuentra en América del Sur; que hoy bajo el liderazgo de Brasil, intenta construir un nuevo espacio económico y físico en la forma de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN). Esta iniciativa puede considerarse como una negación a integrarse en un concepto de hemisferio occidental, que sería sólo la extensión del regionalismo de América del Norte (basado en el proceso de globalización económica).

En tanto, el “modelo europeo” enfatiza la dimensión social y la necesidad de realizar transferencias financieras a los países menos favorecidos dentro del proceso. Este tipo de regionalismo, y el grado de supranacionalidad alcanzado, no encuentra paralelo en América. Sin embargo, la inaplicabilidad del modelo europeo no excluye la posibilidad de incorporar algunas de sus características.

La actitud de la UE ha sido un importante catalizador del nuevo regionalismo latinoamericano (regionalismo abierto), alentando la relación birregional sobre la de país⁶¹. Ello la diferencia de los EEUU, que prefiere una relación “hub and spoke”.

Otra diferencia, se encuentra en el énfasis puesto al comercio. Este es mayor en las Cumbres Hemisféricas donde la temática comercial es la que motiva la participación, siendo el ALCA el objetivo principal. En las Cumbres Hemisféricas, se refleja la hegemonía de EEUU, mientras que en las Cumbres Birregionales, se defiende una cultura de diálogo y concertación⁶².

El TLCAN generó la fragmentación del concepto regional, contribuyendo a una creciente identidad sudamericana como contrapeso hemisférico. Sin embargo, Grabendorff⁶³ señala que la estrategia brasileña de asociación de América del Sur parece poco realista como contraparte de la UE, y por ello lo más probable es que la integración subregional adopte un modelo “hub and spoke”.

A ello también apunta Cardona⁶⁴ quien señala que dentro de la CAN, Venezuela y Bolivia tienen una aproximación estratégica hacia Brasil, mientras que Colombia muestra un acercamiento importante hacia los EEUU. En Ecuador hay posiciones divididas. En torno a Guayaquil existe una concepción aperturista y globalizadora, en tanto que en la zona andina los movimientos sociales tienen una visión integradora. Por último, según el autor, Perú tendría un modelo de inserción económica cercano al chileno.

De modo que según el autor las fuerzas centrífugas de la CAN parecen mayores que las integradoras. Este aspecto también es destacado por el Grupo de Trabajo de Integración⁶⁵ que señala que uno de los principales problemas de la región andina, es que continúa viendo las fronteras como una barrera. A diferencia de la UE, las políticas de integración de

⁶¹ Sanahuja, José Antonio (2004). Op. Cit.

⁶² Freres, Christian (2004). Op. Cit.

⁶³ Grabendorff, Wolf (2004). Op. Cit.

⁶⁴ Cardona, Diego (2004) Op. Cit. Cardona.

⁶⁵ “El Desarrollo de Regiones: ¿Relanzamiento de la Integración Andina?. En: La inserción de Colombia en el sistema internacional cambiante Integración. Policy Paper N° 7. Septiembre 2004

la CAN aún no se sitúan por encima de los intereses nacionales, de modo que las políticas regionales no tienen efectividad.

La Comunidad Sudamericana

Las diferencias entre los andinos, también se manifiestan en las prioridades de la integración sudamericana en sus respectivas agendas. Venezuela ha buscado y está implementando una alianza estratégica con Brasil y un acercamiento con Argentina y el Mercosur, en base a no sólo obras de infraestructura y proyectos en el sector energético. También, en la búsqueda de la creación de espacios y contrapesos mayores en la perspectiva de un mundo multipolar.

Venezuela presenta una propuesta de integración bolivariana (ALBA), que se contrapone a los acuerdos meramente comerciales o a los auspiciados en los tratados de libre comercio bilaterales impulsados por EEUU. En esa perspectiva, la Comunidad Sudamericana de Naciones tiene para ellos una gran prioridad, y se plantea como alternativa a otras zonas de libre comercio con EEUU o a nivel hemisférico en el ALCA.

Simultáneamente, Colombia y Perú, en menor grado Ecuador (con la futura adhesión de Bolivia) negocian un TLC con EEUU. Al mismo tiempo, han suscrito la Declaración del Cuzco de la Comunidad Sudamericana de Naciones, han propiciado la convergencia de la Comunidad Andina y el Mercosur, están convencidos de la necesidad de la implementación de infraestructura a través del IIRSA, la integración energética, fronteriza, en el espacio sudamericano.

Para estos países, serían perfectamente compatibles ambos procesos: los TLC con EEUU y Europa, y la Comunidad Sudamericana de Naciones, desde una perspectiva de regionalismo abierto. Al mismo tiempo, Venezuela y Colombia han reactivado el G-3 con México, y Bolivia tiene como socios comerciales muy importantes a los miembros del Mercosur, a pesar que a la CAN exporta sus productos de mayor valor agregado (especialmente al Perú). Esto contrasta notablemente con el escaso peso relativo que el comercio con Mercosur tienen para Colombia, Perú, por ejemplo.

La gran interrogante es si todos estos procesos son convergentes, y si permitirán no sólo la eventual profundización de la Comunidad Andina (y de la Comunidad Sudamericana de Naciones) o si está en riesgo la propia viabilidad futura del acuerdo subregional.

Países como Perú y Bolivia tienen una vecindad geográfica con Brasil que se está fortaleciendo con el inicio y/o continuación de importantes obras de infraestructura. Ambos países quieren jugar un rol de bisagra entre la CAN y el Mercosur, y como facilitadores de la construcción de corredores bioceánicos y la proyección regional al Asia-Pacífico. Existe un importante potencial de desarrollo regional fronterizo entre estos países. Un liderazgo de Brasil, parece funcional a sus intereses nacionales.

En Colombia hay mayor reticencia. Les interesa el proyecto de Comunidad Sudamérica de Naciones, siempre y cuando el liderazgo brasilero no sea excluyente o entre en conflicto con sus aspiraciones geo-políticas en Centroamérica y el Caribe o su articulación con México. No están presentes los elementos articuladores que sus vecinos andinos tiene con el Brasil (por lo menos en el misma intensidad).

En el caso venezolano, la integración bolivariana es un componente ideológico central de su propuesta, así como su cercanía a países como Brasil, Argentina, y ahora Uruguay. La articulación con Brasil va más allá de la cuestión energética, y es compatible con sus intereses nacionales, aun cuando comparta con Colombia el interés de proyección geo-estratégica en el Caribe y Centroamérica.

La Amazonía es otro eje articulador, donde los países andinos y el Brasil tienen soberanía que quieren mantener. Es un tema estratégico de la mayor importancia, asociado a la biodiversidad y las reservas de agua dulce. Aquí hay un elemento de tensión con los intentos de internacionalización de este espacio, así como la explotación de sus riquezas impulsadas infructuosamente – hasta el momento – por EEUU.

La articulación energética en torno al petróleo y el gas, es otra posibilidad. Sin embargo, aquí hay algunos conflictos potenciales. Una alternativa es la articulación peruano-boliviana y la creación de polos energéticos con industrialización del gas y su exportación, combinando el desarrollo del mercado interno con el mercado externo. Otro es el que prioriza la exportación hacia México o países deficitarios del área, especialmente Chile, lo que puede entrar en contradicción con el desarrollo de los mercados internos de los países exportadores, dadas las reservas actualmente existentes.

Chile necesita urgentemente gas y agua para su región norte, pero tiene conflictos pendientes con Bolivia (salida al mar) y Perú (delimitación marítima). Estos problemas podrían resolverse en el contexto de una estrategia integral de integración sudamericana. Pero, salidas parciales que sólo beneficien a alguna de las partes involucradas, pueden ser el caldo de cultivo para un escalamiento de conflictos a nivel estatal en el futuro. Más aún, considerando la importante adquisición de armas que viene realizando Chile en los últimos años y que proyecta hacer en el futuro, generando un desequilibrio estratégico con sus vecinos.

También hay una preocupación por una eventual “absorción” de la CAN por el Mercosur. Pero, ya se aprobó que recíprocamente los países del Mercosur también se asociarán a la CAN, lo cual por lo menos en la forma responde a ese problema.

Otro tema central es el de las asimetrías y el de la distribución de los beneficios de la integración. Los países más pequeños del Mercosur, han tenido resistencia al proceso de convergencia con la CAN, por temor a perder sus márgenes de preferencia y el trato diferenciado que han tenido con sus socios mayores regionales. Con la decisión tomada en la última Cumbre Presidencial del Mercosur de crear un fondo estructural del US\$ 100 millones destinados a estos países, se comienza a establecer un mecanismo que responde (por lo menos como gesto) a esas demandas concretas y si se perfecciona, puede allanar el camino de convergencia en el espacio sudamericano.

Otra dimensión del problema tiene que ver con el predominio económico o político que tendría en su construcción la Comunidad Sudamericana. El comercio con Mercosur para los andinos (a excepción de Bolivia) es marginal, y mantiene un saldo comercial deficitario con este bloque. Con el acuerdo de libre comercio y las obras de infraestructura en curso, es previsible que generen un incremento significativo de los flujos intrarregionales.

La disyuntiva es si este crecimiento se dará a partir del fortalecimiento de cada bloque subregional, o de la creación de ejes bilaterales de comercio. O sí, la consolidación de los instrumentos estratégicos presentes en el proyecto sudamericano, se da a costa de un debilitamiento del Mercosur (como han señalado críticas argentinas al Brasil). También puede ocurrir que se intente consolidar el espacio sudamericano como una proyección del Mercosur, incluido su marco institucional, lo cual tendría limitaciones y serias críticas por parte de los socios andinos.

La dimensión política sería fundamental en la construcción de este espacio sudamericano, si se logra coordinar posiciones y tener una voz en los diversos foros internacionales. Esto supone que se manejen adecuadamente las contradicciones internas que hemos señalado anteriormente. Pero, también implicaría replantear el rol que tiene instancias como la del Grupo de Río, y algunas Cumbres y diálogos presidenciales actualmente existentes.

Algunas Diferencias de los Acuerdos Norte-Sur y Sur-Sur de la CAN

Como señalamos anteriormente, consideramos importante introducir en el análisis la Comunidad Sudamericana de Naciones, que tiene diferencias centrales con los acuerdos Norte-Sur que se están negociando con Europa y EEUU⁶⁶. En primer lugar, se trataría de zonas de libre comercio de nuevo tipo con características hub-and-spoke y Norte-Sur, mientras que la CSN busca un complicado proceso de convergencia entre dos UAs en un esquema Sur-Sur.

En segundo lugar, en los acuerdos Norte-Sur (principalmente EEUU) se involucra un comercio importante de los países andinos aunque con exportaciones primario-exportador basadas en el uso intensivo de recursos naturales. En cambio, en las relaciones CAN-MERCOSUR, el porcentaje de comercio es marginal (salvo excepciones como Bolivia) pero las exportaciones son de mayor valor agregado y también incluyen servicios, que configuran un patrón de especialización cualitativamente distinto al global.

En tercer lugar, existen pronunciadas asimetrías entre los países andinos y los desarrollados, para las que no existe ninguna compensación en el acuerdo con EEUU pero que si estaría contempladas en el Acuerdo de Asociación con la UE. Estas asimetrías son de menor magnitud en nuestra región, y se están creando mecanismos –aun cuando parciales– para tratar de afrontarlos.

⁶⁶ Cuyas diferencias tratamos en sección anterior

En cuarto lugar, hay diferencias en el tratamiento de elementos estratégicos. Para EEUU, los temas de narcotráficos, seguridad, energía, son cruciales para consolidar sus intereses hemisféricos. En esos temas hay diferencias con el enfoque de la UE, que no serán abordados en este artículo. Pero, para la CSN elementos estratégicos como el IIRSA, anillo energético, la Amazonía, y biodiversidad, permiten la articulación espacial y proyección al Asia Pacífico de los socios sudamericanos.

Si bien en el TLC con EEUU no existen organismos supranacionales considerados, se han acordado mecanismos de arbitraje internacional que pueden colisionar con el Tribunal Andino. Asimismo, mientras que si hay conflicto con la normativa nacional de los países andinos y el TLC se tendría que cambiar la normativa andina -pero no en el caso que se presentara este conflicto para EEUU ya que ha firmado un acuerdo que es de menor jerarquía a un tratado- si la UE cumple con el objetivo e respetar la institucionalidad comunitaria andina, no debería haber en el Acuerdo de Asociación conflictos con el funcionamiento del Tribunal Andino.

Mientras en el TLC con EEUU sólo negocian tres países andinos y existe la posible adhesión de Bolivia (Venezuela está en contra del TLC y el ALCA), el acuerdo con la UE sería con todos los socios subregionales. Las diferencias en la política exterior común de los países andinos, no se presentan respecto a la UE, y encuentran un espacio de convergencia en el proyecto de la CSN.

Finalmente, resaltar que mientras el TLC con EEUU ha generado conflictos con coaliciones a nivel multilateral (G-21, por ejemplo), y en la suscripción de diversos tratados internacionales (laborales y medioambientales), con la UE existen coincidencias en varios de estos temas. Mientras que CSN encuentra un punto de coincidencia con la UE en el fortalecimiento de un mundo multipolar, existen mayores puntos de diferencia en cuanto a objetivos de EEUU a nivel hemisférico y global.

CAN, Comunidad Sudamericana de Naciones y la Unión Europea

Como hemos visto, la Comunidad Sudamericana de Naciones puede ser un espacio de confluencia, a pesar de las posiciones contradictorias. También un foro político, que contribuya a la estabilidad institucional. Facilita además la articulación espacial y proyección a la región Asia-Pacífico, y crea el espacio para el desarrollo de coincidencias con socios extrarregionales como los europeos, en foros multilaterales.

En el plano comercial, las negociaciones UE – CAN serán parecidas a las que tengan los andinos con EEUU: acceso a mercado vs. concesión en disciplinas. Pero, mientras se puede dar un acuerdo con los andinos en los temas de la Agenda Singapur, es casi seguro que con Mercosur no se consiga. Por lo tanto, en el plano comercial se dificulta un avance sustancial del apoyo europeo en una Comunidad Sudamericana de Naciones.

En cambio, la UE podría contribuir al financiamiento de proyectos de infraestructura que ya están claramente definidos en el ámbito subregional y regional, como los que están

planteados en el proyecto IIRSA. Allí se podría juntar esfuerzos con organismos como la CAF, el BID, con una presencia directa y creciente del Banco Europeo de Inversiones.

En la medida que ambas regiones hemos suscrito el Protocolo de Kyoto, donde hay posibilidades de cooperación multilateral en temas de medioambiente, Europa haría una contribución invaluable a los países andinos si reconoce la biodiversidad y los conocimientos tradicionales andinos en la mesa de propiedad intelectual. Esto tendría un impacto directo sobre las poblaciones de las regiones donde se encuentran los recursos, actualmente las más pobres. Tendría un impacto significativo en la cohesión social y marcaría una diferencia sustancial con la posición de EEUU al respecto.

Como se señaló anteriormente, la condicionalidad europea “si no es excesiva” puede contribuir al fortalecimiento de la integración andina y su institucionalidad. El proceso de valoración conjunta es útil para ambas partes en cuanto a la identificación de los logros y flaquezas de la integración. Pero, una presión excesiva en el tema del AEC, de una sola aduana de entrada, podría ser contraproducente. Se debería enfocar el asunto en las concesiones posibles que los andinos pueden dar en los temas de la Agenda Singapur (que no se conseguirán con el Mercosur), a cambio de una mayor flexibilidad en los temas señalados que podrían ser utilizados por los enemigos de la integración en cada uno de los países miembros andinos, como un pretexto para torpedear el proceso en su conjunto.

Con EEUU no existe ningún mecanismo compensatorio en el TLC, tampoco ningún mecanismo de cooperación, y es donde el Acuerdo de Asociación con la UE podría ser la diferencia. No en la cooperación clásica de apoyos puntuales de lucha contra la pobreza o donaciones con asignaciones presupuestarias que implementarán los gobiernos de los países receptores. Lo que se ha definido como nueva cooperación solicitada por países como México y Chile, correspondientes a una fase superior del desarrollo de las relaciones entre ambas regiones en el tema tecnológico, educación superior, innovación; también constituyen demandas centrales de los países andinos.

Es decir, que además del apoyo en infraestructura física e integración fronteriza, la cooperación podría concentrarse en sectores que son claves para el desarrollo de una sociedad del conocimiento donde la brecha es creciente a nivel internacional. Mecanismos de cooperación y/o compensatorios que permitan el fortalecimiento institucional para la creación de capacidades, la innovación, el aprendizaje, serán cualitativamente superiores al apoyo monetario o no en otras áreas clásicas del pasado.

Esto se debe traducir también en el fortalecimiento de capacidades productivas y de exportación, a partir de dinamizar cadenas productivas y/o conglomerados donde las pequeñas y medianas empresas sean un componente importante. Tanto en el nuevo Diseño Estratégico de la CAN, los planes de promoción de exportaciones nacionales, y los planes de trabajo de la propia Comisión Europea, coinciden en apoyar este sector, y estarían dadas las condiciones para un mayor nivel de coordinación al que hasta el momento se ha producido.

No se trata de crear nuevas instituciones o temas necesariamente. Por ejemplo, otra área de confluencia es el tema de medioambiente donde inclusive hay un plan andino

pormenorizado. Hay agendas definidas respecto a biodiversidad, agua, cambio climático, comercio y medioambiente. Mas que crear nuevos programas o planes acción, sería mucho más importante para los países andinos y su proceso de integración que se fortaleciera la implementación de lo que ya ha sido aprobado por lo órganos correspondientes. Máxime si ya hay acciones concretas o iniciativas como la de gobiernos como Finlandia y la cooperación española en los temas ligados a medioambiente y desarrollo sostenible. Se deberían crear sinergias buscando una mayor institucionalidad y cooperación con la CAF, el Parlamento Andino (que cuenta con diversos grupos de trabajo sobres varios de los temas mencionado), también con el BID.

IV.- Balance

El artículo muestra la disminución de la importancia relativa de la Unión Europea en el comercio de la Comunidad Andina, aún cuando los comportamientos son diversos según cada socio subregional. La contrapartida ha sido un aumento de la participación de EEUU en el comercio de la CAN.

La concentración en unos cuantos productos de exportación se mantiene, aunque el número de partidas exportadas se ha incrementado moderadamente. El SGP ha disminuido su participación (con la excepción de Ecuador), y se han incluido nuevas partidas beneficiadas en el SGP-Plus. El uso de esta preferencia unilateral europea estuvo limitado por factores internos a los andinos como las dificultades de expandir su oferta exportable, así como también por las restricciones no arancelarias que la UE todavía mantiene en el comercio bilateral.

El potencial exportador incorpora algunos productos agroindustriales, que se suman a los productos tradicionalmente exportados, pero se mantiene un perfil primario-exportador basado en el uso intensivo de recursos naturales. El perfil exportador de los países andinos a Europa es bastante similar, lo que estaría indicando más bien relaciones de competencia antes que de complementariedad en la relación comercial con la UE.

En lo que respecta a la inversión, si bien Europa tuvo protagonismo en los años 90s en el contexto del proceso de privatizaciones, ha perdido ese rol por una mayor presencia relativa de países como EEUU. La inversión de ambos socios extra-regionales tiene un patrón similar, ubicándose en sectores primarios o de servicios como telecomunicaciones y financieros, que fueron parte central de los procesos de privatizaciones y fusiones que se dieron en América Latina en los años 90. No se han dado aún inversiones intensivas en capital humano, conocimientos, como las del INTEL en Costa Rica.

En lo que respecta a la cooperación, sin embargo, Europa mantiene un rol protagónico en la subregión. Aunque, esta se ha concentrado en temas humanitarios, además del propio fortalecimiento institucional de la CAN. La cooperación de EEUU ha estado relacionada

principalmente al tema drogas, y de asuntos relacionados. En ninguno de los dos casos ha sido una prioridad el apoyo al sector productivo de manera directa o indirecta.

Ni en el comercio, la inversión o la cooperación oficial, la CAN representa una prioridad en los intereses europeos en América Latina (que tampoco es su principal área de interés a nivel mundial). Sin embargo, su participación continúa siendo muy importante (sobre todo para países como Perú), a pesar de su disminución relativa.

Las negociaciones para un Acuerdo de Asociación, retoman aspectos no económicos de las relaciones, incluyendo temas estratégicos, políticos y de interés mutuo en el plano multilateral. El SGP-Plus establece un conjunto de pre-requisitos, que se están evaluando en el proceso de valoración conjunta definido. Se reemplaza así un instrumento unilateral de cooperación, por preferencias recíprocas que se darán en el nuevo acuerdo con la UE.

Estas condicionalidades sobre cláusula democrática, derechos humanos, normas laborales y ambientales, tiene coincidencias con las que establece EEUU para las negociaciones del TLC. Sin embargo, hay una diferencia cualitativa en lo que respecta al proceso de integración subregional. Mientras Europa exigen la consolidación del AEC y respeta la institucionalidad y normativa comunitaria, en varios temas de la negociación con EEUU se han producido divergencias y en algunos casos abierto conflicto con la normativa de la CAN.

Si bien ambas negociaciones mantienen características similares de los acuerdos Norte-Sur (en especial el intercambio de acceso a mercados por concesión en disciplinas) hay matices, y la UE podría eventualmente hacer algunas concesiones en biodiversidad y conocimientos tradicionales, que podrían marcar la diferencia. Hay una dificultad en que la secuencia haya comenzado con el TLC con EEUU (aunque algunos puedan ver como positivo que los costos centrales ya se asumirían aquí) que no sólo establecerá un piso para las negociaciones con la UE, sino que puede debilitar la normativa e institucionalidad andina, que justamente es lo que Europa respetaría. Sin embargo, no deja de ser una negociación asimétrica compleja, que puede tener desenlaces menos optimistas.

Los aspectos no económicos, contemplados en el Nuevo Diseño Estratégico de la Secretaría General de la CAN, son fundamentales, y allí la UE también puede hacer la diferencia. No está contemplado en el TLC con EEUU ningún tipo de compensación para las asimetrías existentes, tampoco mecanismos de cooperación que podrían darse en el tema energético, infraestructura, biodiversidad, ambiental. Estas dimensiones son claves no sólo para la CAN, sino en el proyecto de la construcción de la CSN. La UE podría apoyar este proceso, lo cual no sólo consolidaría bloques regionales con la CAN y el MERCOSUR, sino que fortalecería un espacio económico, político, y estratégico en Sudamérica que contribuya a la consolidación de un mundo multipolar. Son estos elementos no comerciales, los que podrían dar un impulso que propicie un cambio cualitativo en las relaciones entre las dos regiones

ANEXOS

Anexo 1**EXPORTACIONES FOB DE LA COMUNIDAD ANDINA POR ZONAS ECONÓMICAS (Estructura Porcentual)**

ZONAS	2000	2001	2002	2003	2004
EEUU	46,7	42,4	41,7	40,2	42,0
EU	9,8	11,9	12,7	15,2	12,0
CAN	9,0	11,1	10,8	8,9	10,4
MERCOSUR	4,0	3,6	2,8	2,2	3,0
China	1,0	1,1	1,6	1,6	2,2
Japon	1,6	1,6	1,5	1,4	1,6
México	1,2	1,6	1,7	1,6	1,9

Fuente: Secretaria General de la CAN. Indicadores económicos de la CAN 2000-2004. 5/05/05

IMPORTACIONES FOB DE LA COMUNIDAD ANDINA POR ZONAS ECONÓMICAS (Estructura Porcentual)

ZONAS	2000	2001	2002	2003	2004
EEUU	32,0	30,2	27,2	25,1	26,4
EU	13,8	13,1	13,9	14,4	15,8
CAN	16,4	15,6	15,1	16,6	13,2
MERCOSUR	8,4	8,8	11,2	10,8	11,6
China	2,5	3,3	4,1	5,4	5,3
Japon	4,4	4,9	5,0	4,1	3,7
México	4,1	4,9	4,4	4,5	4,5

Fuente: Secretaria General de la CAN. Indicadores económicos de la CAN 2000-2004. 5/05/05

Anexo 2

Cuadro A

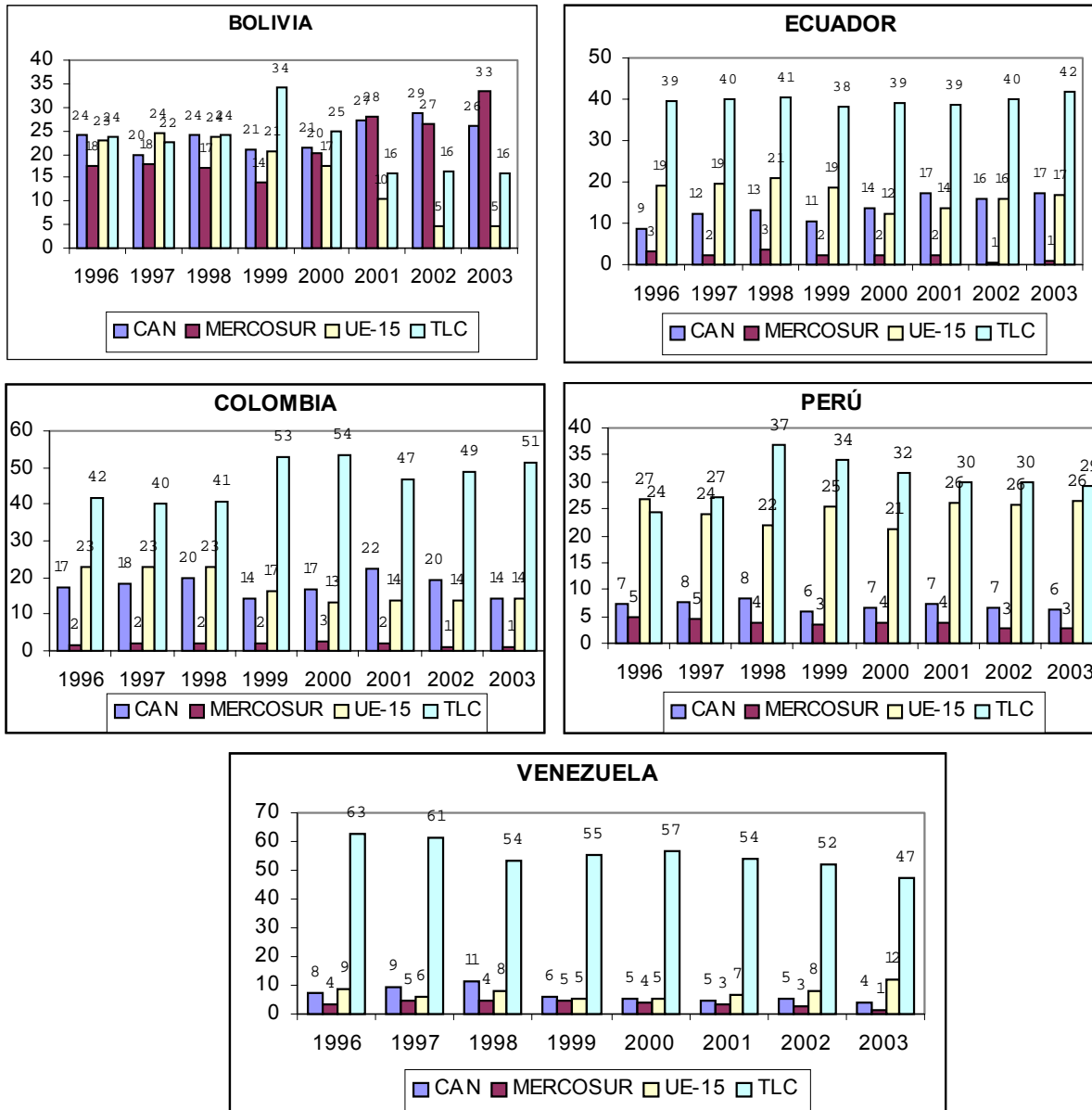
EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS POR ZONA ECONÓMICA (Millones de dólares)

Zona Económica	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
BOLIVIA										
TOTAL MUNDO	1,040.6	1,137.6	1,077.9	1,288.6	1,324.7	1,401.9	1,456.7	1,351.3	1,371.7	1,633.0
CAN	196.0	217.9	259.9	253.9	319.6	293.0	310.6	367.0	391.7	422.0
MERCOSUR	185.6	158.7	188.8	228.4	223.9	198.1	291.5	380.4	364.7	544.0
UE-15	289.9	305.2	247.0	313.3	311.6	289.0	252.2	141.0	64.9	77.7
TLC	321.1	316.6	255.6	288.1	317.1	480.6	363.8	216.2	221.6	262.4
COLOMBIA										
TOTAL MUNDO	8,407.7	9,758.4	10,562.0	11,549.0	10,789.9	11,549.3	13,049.0	12,287.0	11,889.9	12,947.0
CAN	1,109.8	1,936.8	1,839.1	2,120.1	2,129.7	1,633.7	2,161.2	2,740.7	2,319.1	1,839.7
MERCOSUR	130.5	177.0	179.8	231.1	198.1	227.2	351.5	218.9	127.6	115.9
UE-15	2,534.3	2,516.9	2,408.0	2,614.0	2,462.0	1,906.9	1,736.8	1,716.5	1,620.3	1,865.0
TLC	3,269.4	3,533.1	4,412.3	4,636.7	4,377.0	6,101.0	6,990.0	5,747.7	5,796.0	6,653.1
ECUADOR										
TOTAL MUNDO	3,725.1	4,361.3	4,900.1	5,264.4	4,141.0	4,207.5	4,821.9	4,423.7	4,836.6	5,873.1
CAN	385.7	359.0	428.3	636.2	540.2	445.3	662.4	760.4	776.2	1,012.3
MERCOSUR	77.3	153.9	145.7	112.6	141.7	96.4	116.4	97.5	31.5	49.7
UE-15	666.8	842.3	943.2	1,017.1	860.3	787.3	594.2	605.7	761.2	999.1
TLC	1,677.2	1,940.1	1,935.4	2,094.7	1,682.7	1,612.3	1,893.0	1,711.4	1,941.6	2,449.9
PERÚ										
TOTAL MUNDO	4,361.4	5,441.4	5,835.0	6,743.8	5,639.6	5,972.7	6,793.7	7,040.5	7,564.9	8,548.8
CAN	310.1	405.0	417.6	514.9	468.2	347.2	446.4	519.6	497.1	537.4
MERCOSUR	209.1	235.2	283.6	310.9	215.0	208.2	252.7	259.8	214.7	249.6
UE-15	1,394.1	1,661.6	1,558.3	1,625.3	1,239.0	1,519.0	1,435.1	1,844.5	1,952.0	2,247.9
TLC	1,000.8	1,174.7	1,412.9	1,821.8	2,082.0	2,040.5	2,155.2	2,095.0	2,256.8	2,505.2
VENEZUELA										
TOTAL MUNDO	16,717.5	17,204.2	23,065.5	22,886.2	17,000.5	20,076.4	31,302.0	25,867.7	22,440.9	25,951.8
CAN	1,426.4	1,882.2	1,748.1	2,111.0	1,953.4	1,220.3	1,586.2	1,265.1	1,205.4	1,088.7
MERCOSUR	613.8	754.5	844.5	1,107.7	737.1	955.5	1,287.2	891.7	613.3	277.5
UE-15	1,517.8	1,856.6	1,995.7	1,422.9	1,365.2	1,086.4	1,586.2	1,744.8	1,731.1	3,145.7
TLC	9,110.8	9,240.6	14,417.0	13,988.5	9,108.4	11,102.9	17,746.9	13,967.5	11,678.0	12,296.0

Fuente: Secretaría General de la CAN. Series Estadísticas de la Comunidad Andina 1994-2003

Cuadro B

**Exportaciones andinas por zona económica de destino 1996 – 2003
(% de las exportaciones totales)**



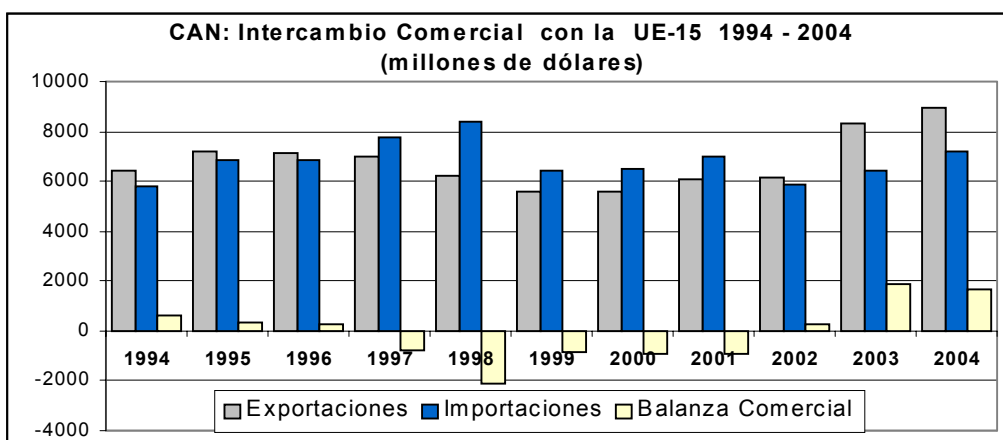
Fuente: Elaboración propia en base a Secretaría General de la CAN. Series Estadísticas de la Comunidad Andina 1994-2003

Cuadro C**Participación de EEUU y la UE como destino de las exportaciones andinas durante el 2004(% del total)**

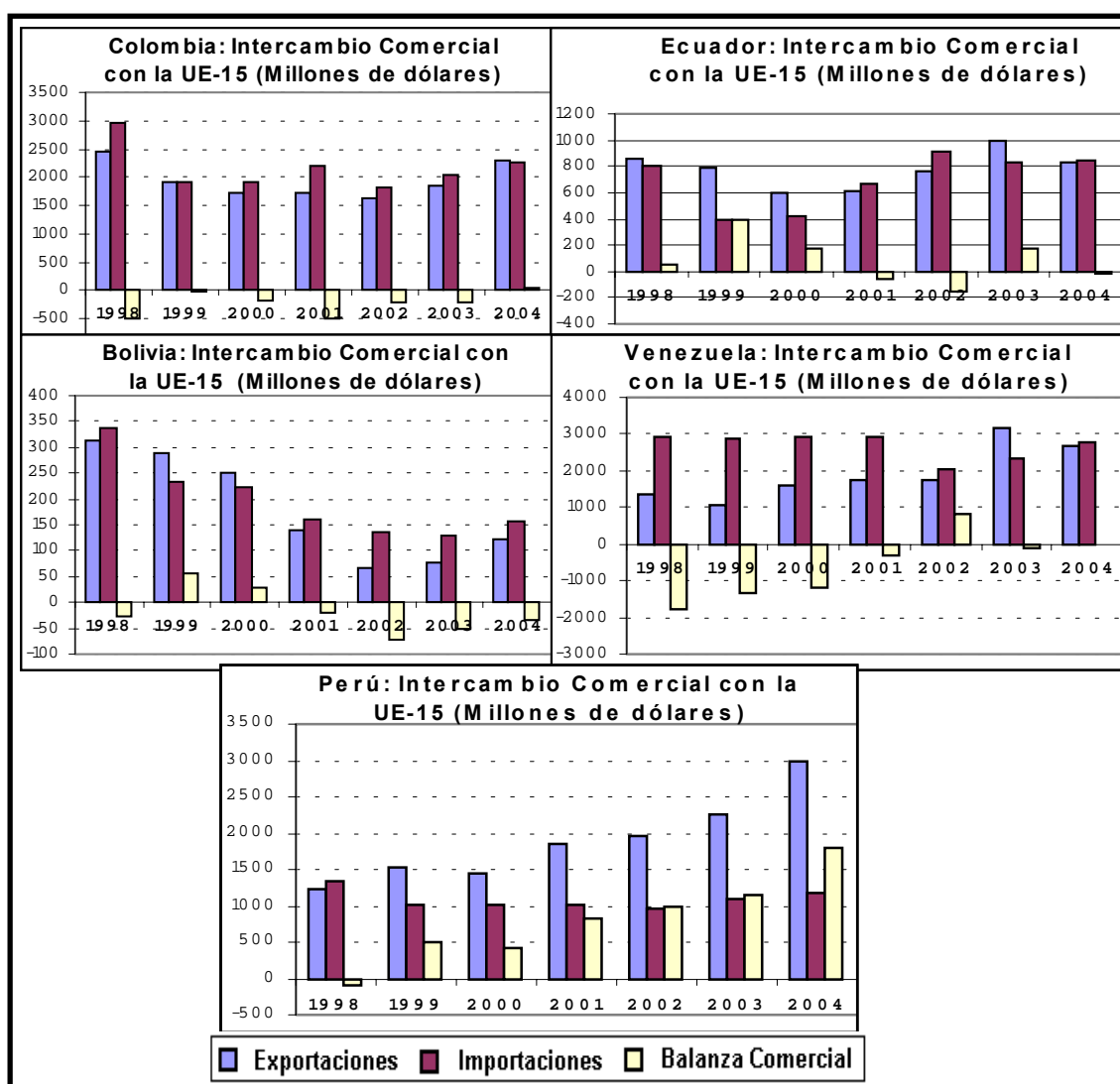
País	EEUU	Unión Europea
Bolivia	15.94	4.85
Colombia	39.46	13.90
Ecuador	44.35	12.24
Perú	29.32	24.20
Venezuela	47.82	7.95
CAN	42	12

Fuente: Elaboración Propia en base a Secretaría General de la CAN.
Estadísticas Indicadores Mensuales. Julio 2005

Anexo 3



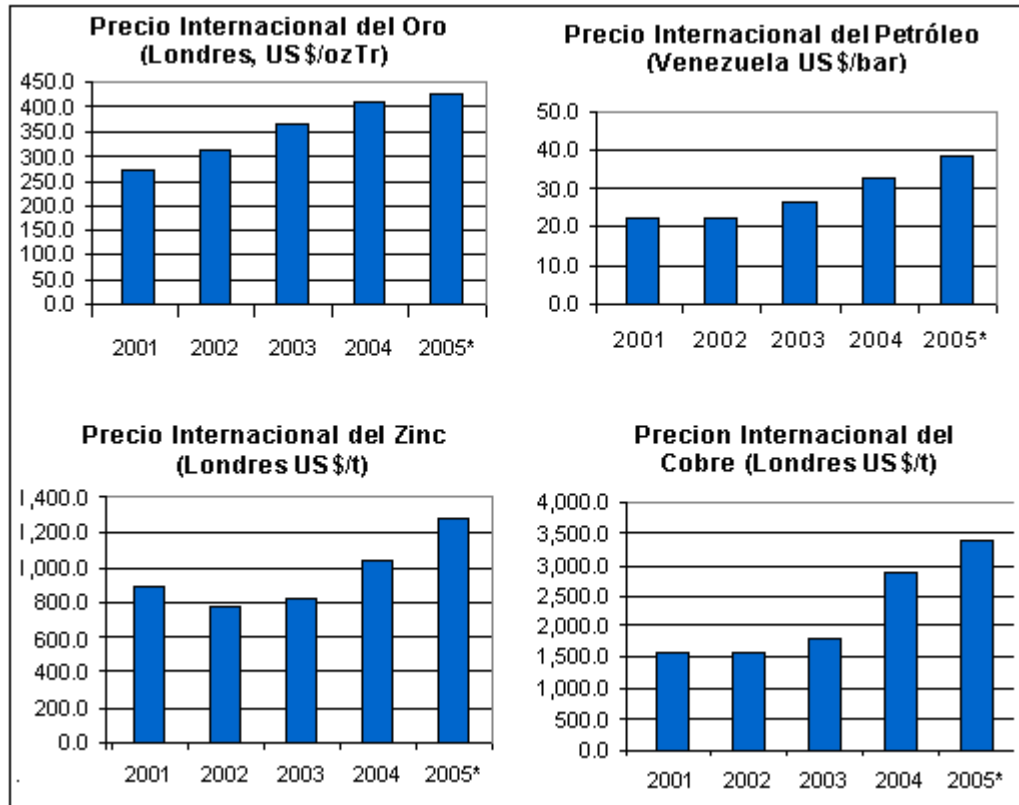
Intercambio comercial entre los países andinos y la UE



Fuente: Elaboración propia en base a Secretaria General de la CAN. Documento Estadístico. SG/de 117. 2005

Anexo 4

Evolución del Precio Internacional de los principales productos minerales exportados desde la CAN a la UE (1994 – 2005)

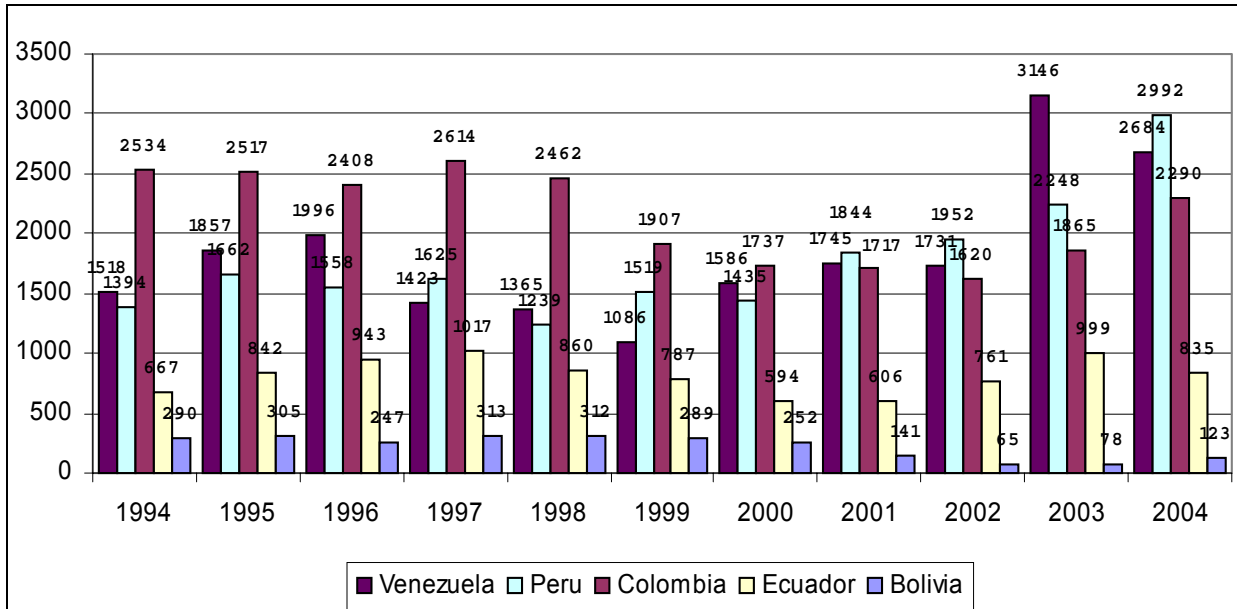


*/ Hasta Julio del 2005

Fuente: Elaboración Propia. En base a Secretaría General de la CAN. Proyecto 4.27.63. Estadística.

Anexo 5

Evolución de las exportaciones de la CAN a la UE 1994 – 2004 (US\$ millones)



Fuente: Elaboración propia en base a Secretaria General de la CAN. Documento Estadístico. SG/de 117. 2005

Anexo 6 Concentración de las Exportaciones Andinas a la UE

Cuadro A

Exportaciones de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea (Millones de dólares)

Subpartida Nandina	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Total Mundo</i>	34252	37903	45440	47732	38896	43208	57423	50970	48104	54954
<i>Total de comercio con la UE</i>	6403	7183	7152	6993	6238	5589	5605	6052	6130	8335
<i>Total Exportaciones de los primeros 15 productos</i>	4987	5377	5190	5278	4688	4094	4176	4558	4494	6721
<i>% de los 15 principales productos con respecto al total</i>	77.9	74.9	72.6	75.5	75.1	73.3	74.5	75.3	73.3	80.6
Aceite crudo de petróleo y derivados	834	1172	1238	819	559	573	1068	1030	1035	2527
Oro en las demás formas, en bruto, incluido el oro platinado, excepto para uso monetario	732	665	498	206	466	481	526	863	730	1001
Hulla bituminosa	420	467	663	736	755	602	588	757	601	749
Bananas o plátanos tipo "cavendish valery", frescos	477	586	595	751	600	587	508	490	607	699
Café sin descafeinar, sin tostar	1534	1265	1017	1347	1151	759	573	435	426	419
Ferróniquel	100	160	159	124	78	112	150	203	236	360
Harina, polvo y "pellets" de pescado, impropios para la alimentación humana	164	163	161	243	116	137	173	149	133	167
Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	209	290	232	257	188	155	92	102	134	132
Minerales de zinc y sus concentrados	201	219	243	329	265	251	153	116	107	128
Demás camarones, langostinos y demás Decápodos natantia, excepto langostinos del género Penaeus	171	237	220	225	269	201	125	110	84	119
Demás preparaciones y conservas de pescado, excepto entero o en trozos	17	22	21	42	63	62	45	47	72	114
Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos, entero o en trozos, excepto el picado	57	46	41	85	90	74	60	63	83	95
Minerales de cobre y sus concentrados	7	9	14	5	3	4	0	39	110	82
Espárragos, preparados o conservados (excepto en vinagre o ácido acético) sin congelar	61	74	89	87	73	81	76	73	80	68
Estaño sin alea	3	1	0	21	10	15	40	81	56	60

Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina. Documento estadístico SG/de 104. 17 de enero de 2005

Cuadro B**Principales productos de exportación de la Comunidad Andina a la Unión Europea (Millones de dólares)**

Subpartida Nandina	2004
Total de Comercio con la UE	8923.5
<i>Total de Comercio con los productos seleccionados</i>	6527.9
<i>% de los productos seleccionados respecto al total</i>	73.15
Aceite crudo de petróleo y derivados	2109.6
Oro en las demás formas, en bruto, incluido el oro platinado, excepto para uso monetario	991.5
Hulla bituminosa	884.9
Bananas o plátanos tipo "cavendish valery", frescos	691.6
Ferroníquel	552.1
Café sin descafeinar, sin tostar	517.4
Minerales de cobre y sus concentrados	359.1
Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	234.3
Minerales de zinc y sus concentrados	187

Secretaría General de la Comunidad Andina. Documento estadístico. SG/de 117.
20 de mayo de 2005

Anexo 7

Sistema General de Preferencias (SGP)

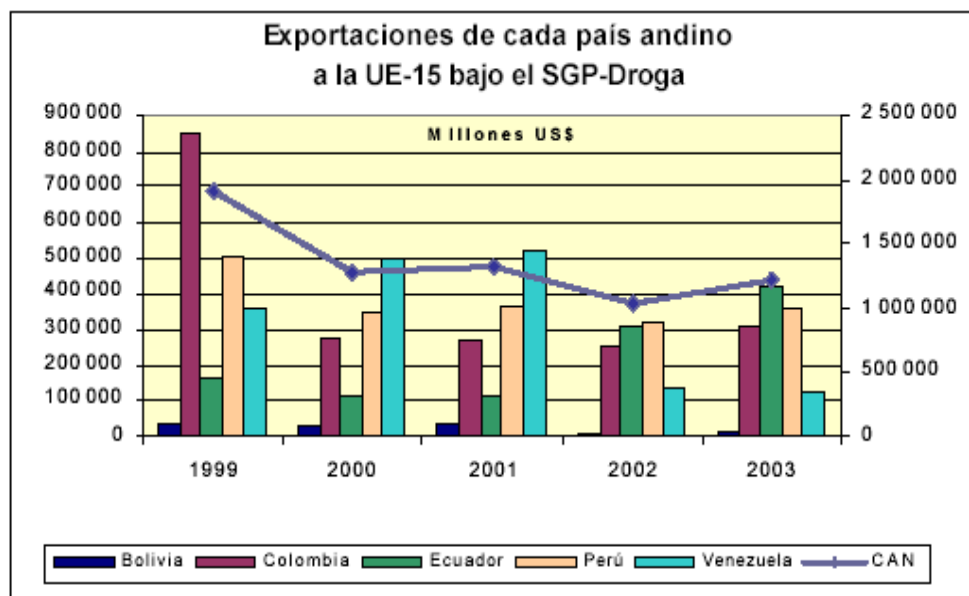
Cuadro A

Grado de Participación de las exportaciones andinas bajo el SGP-Droga
En porcentaje

País	1999	2000	2001	2002	2003
Bolivia	12,6%	12,6%	23,6%	11,6%	19,0%
Colombia	44,6%	16,2%	15,7%	15,9%	16,4%
Ecuador	20,8%	19,4%	19,8%	40,2%	42,2%
Perú	33,4%	24,3%	19,9%	16,5%	16,0%
Venezuela ^{1/}	33,0%	31,5%	29,9%	8,1%	4,0%
CAN	34,3%	22,8%	21,7%	16,9%	14,8%

Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina. Documento Informativo. 17 de septiembre de 2004

Cuadro B



Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina. Documento Informativo. 17 de septiembre de 2004

Cuadro C

Principales Productos de Exportación de la CAN hacia la UE-15 bajo el SGP-Droga
(miles de US\$)

Nº	Descripción del producto	2002	2003	Promedio 2002-2003
1	Demás camarones, langostinos y demás Decápodos natantia.	83,555	119,426	101,491
2	Demás preparaciones y conservas de pescado, excepto entero o en trozos	71,749	113,539	92,644
3	Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos, excepto el picado	83,076	94,762	88,919
4	Espárragos, preparados o conservados (excepto en vinagre) sin congelar	79,895	67,608	73,752
5	Claveles, cortados para adornos, frescos	52,264	51,927	52,096
6	Extractos, esencias y concentrados de café	44,857	46,698	45,778
7	Rosas, cortadas para adornos, frescas	39,553	41,261	40,407
8	Jugos de "maracuyá" o parchita (<i>Passiflora edulis</i>)	15,362	32,350	23,856
9	Espárragos, frescos o refrigerados	19,211	25,984	22,598
10	Demás jibias y globitos; calamares y potas excepto vivos, frescos o refrigerados	16,009	26,123	21,066
11	Aceite de palma, en bruto	13,082	23,273	18,178
12	Palmitos, preparados o conservados de otra forma.	16,180	18,991	17,586
13	Manteca, grasa y aceite de cacao	15,039	19,435	17,237
14	Camisas, de punto, de algodón, para hombres o niños	15,988	15,116	15,552
15	Demás hortalizas y las mezclas de hortalizas, preparadas o conservadas.	10,162	20,018	15,090
16	Demás flores y capullos, excepto claveles, crisantemos, pompones y rosas.	12,700	16,631	14,666
17	Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón	12,770	15,309	14,040
18	Metanol (alcohol metílico)	13,542	14,154	13,848
19	Urea, incluso en disolución acuosa	7,693	19,099	13,396
20	Chapas, hojas y bandas, de zinc	10,711	14,910	12,811
21	Hojas y tiras delgadas de aluminio.	10,822	13,356	12,089
22	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón.	13,258	10,878	12,068
23	Aguacates (paltas), frescos o secos	5,026	15,775	10,401
24	Filetes de pescado, congelados	16,743	3,510	10,127
25	Alambre de aluminio sin alear, con sección transversal superior a 7 mm	18,546	1,006	9,776
26	Demás veneras (vieiras), volandeiras y otros moluscos, frescos o refrigerados	8,848	10,380	9,614
27	Tabaco "homogeneizado" o "reconstituido"	9,559	8,464	9,012
28	Demás barras de aleaciones de aluminio	6,408	11,354	8,881
29	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias.	9,708	7,713	8,711
30	Tabaco negro sin desvenar o desnervar	9,543	7,534	8,539
31	Demás legumbres y hortalizas, incluso cocidas con agua o vapor, congeladas	9,284	7,542	8,413
32	Pantalones, con peto o cortos, de algodón, para varones, excepto los de punto	8,824	7,381	8,103
33	Uchucas (uvillas) (<i>Physalis peruviana</i>), frescas	7,430	8,369	7,900
34	Langostinos (<i>Penaeus</i> spp.), congelados	6,594	8,199	7,397
35	Suéteres y artículos similares de algodón	8,268	5,890	7,079
36	Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café	3	13,977	6,990
37	Piñas tropicales (ananás), frescas o secas	4,972	8,767	6,870
38	Carburos de silicio	8,509	4,904	6,707
39	Suéteres y artículos similares de lana o pelo fino	6,675	6,725	6,700
40	Demás frutas y partes comestibles de plantas, preparados o conservados	6,589	6,102	6,346
Subtotal Exportado		809,007	964,440	886,724
Total Exportado a la UE		1,033,232	1,227,703	1,130,468
% de los 90 Principales Productos de exportación con respecto al Total exportado a la UE bajo el SGP-Droga		78.30	78.56	78.44

Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina. Documento Informativo. 17 de septiembre de 2004

Anexo 8

Cuadro A

Flujos netos de Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea 1996 - 2002
(millones de dólares)

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Acumulada 1996-2002	1996-2002 (% Sud*)	1996-2002 (% CAN**)
Bolivia	170	353	307	254	232	292	427	2035	1.34	11.45
Colombia	648	297	1863	1149	299	1212	123	5591	3.67	31.47
Ecuador	114	62	115	88	173	224	254	1030	0.68	5.80
Perú	535	331	399	964	496	477	230	3432	2.25	19.32
Venezuela	299	1983	739	650	876	717	414	5678	3.73	31.96
CAN	1766	3026	3423	3105	2076	2922	1448	17766	11.67	
Mercosur***	7312	12143	21038	40484	29242	13745	10538	134502	88.33	
Sudamérica	9078	15169	24461	43589	31318	16667	11986	152268		

* IED acumulada como % de la IED captada por Sudamérica
 ** IED acumulada como % de la IED captada por la Comunidad Andina
 ***Mercosur excluye Uruguay, pero incluye Chile.

Fuente: Red de Cooperación Euro-latinoamericana. Documento de trabajo RECAL 10/2004. Madrid, enero de 2004

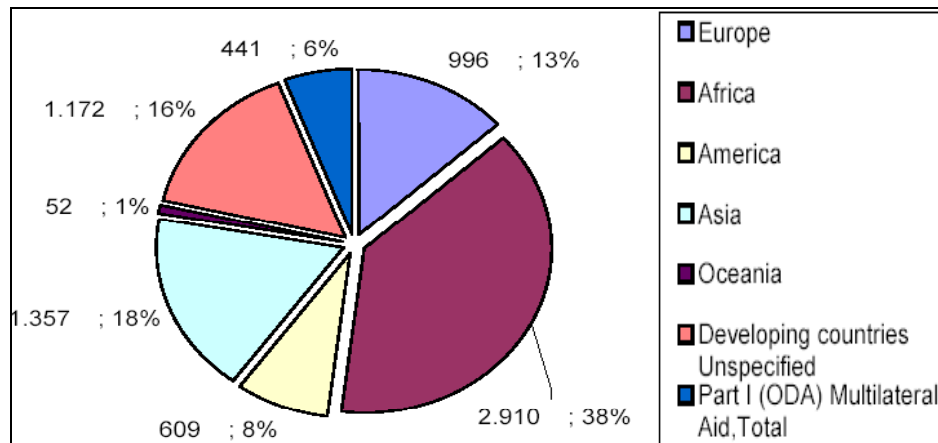
Cuadro B

Fuente: Elaboración propia en base a EUROSTAT

Anexo 9

Cuadro A

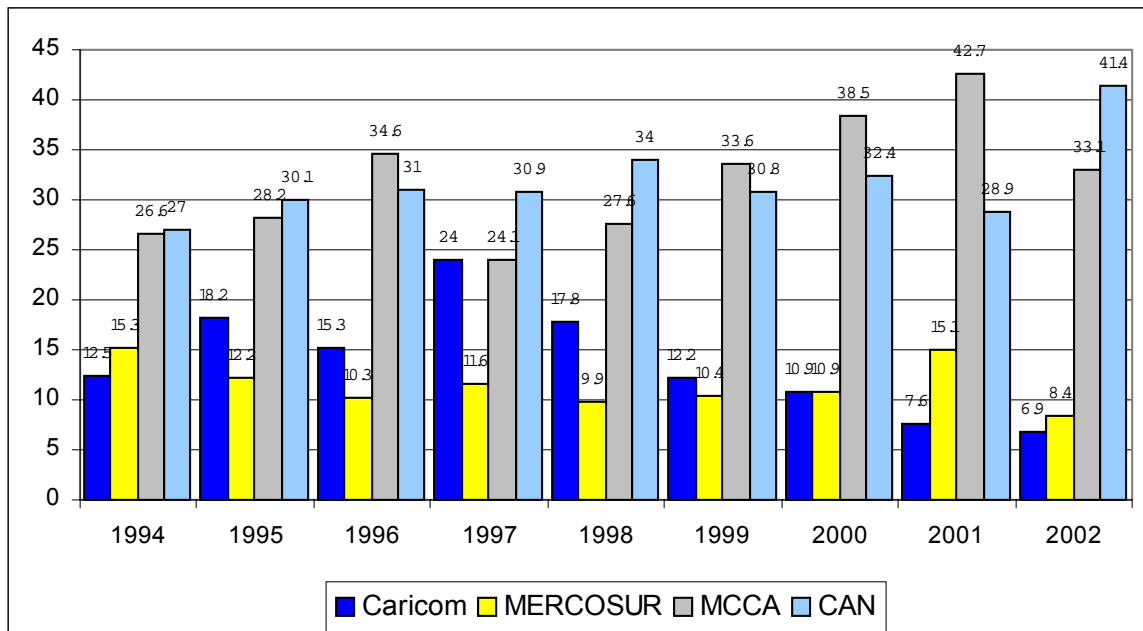
**Distribución Regional de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) de la UE
Hacia los países en desarrollo 2004 (Compromisos en € Millones)**



Fuente: Comisión de la Comunidad Europea. Reporte Anual 2005. Bruselas 15 de julio. 2005

Cuadro B

**Participación en la AOD neta de la UE a América Latina y el Caribe,
por subregiones, 1994 – 2002 (%)**



Fuente: Elaboración propia en base a BID (Mayo del 2004)

Cuadro C**Desembolsos netos de AOD europea (UE + CE) 1994 - 2002**

Valores (precios 2001 - millones de US\$)									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bolivia	176	259	298	198	246	222	199	355	286
Colombia	72	84	92	101	65	75	65	89	102
Ecuador	99	83	113	88	89	79	65	66	95
Perú	149	136	134	168	211	101	95	108	177
Venezuela	14	25	18	-6	20	27	57	24	32
CAN	511	587	655	549	631	504	482	641	692
Mercosur	289	237	218	207	184	171	163	336	140
MCCA	503	549	731	429	513	550	572	946	553
Caricom	237	355	322	427	331	199	162	169	115
ALC	1892	1946	2111	178	1859	1637	1486	2218	1672
Participación (%) en ALC total									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bolivia	9.3	13.3	14.1	11.1	13.3	13.6	13.4	16	17.1
Colombia	3.8	4.3	4.3	5.7	3.5	4.6	4.4	4	6.1
Ecuador	5.3	4.3	5.3	4.9	4.8	4.8	4.4	3	5.7
Perú	7.9	7	6.3	9.4	11.3	6.2	6.4	4.9	10.6
Venezuela	0.7	1.3	0.9	-0.3	1.1	1.6	3.8	1.1	1.9
CAN	27	30.1	31	30.9	34	30.8	32.4	28.9	41.4
Mercosur	15.3	12.2	10.3	11.6	9.9	10.4	10.9	15.1	8.4
MCCA	26.6	28.2	34.6	24.1	27.6	33.6	38.5	42.7	33.1
Caricom	12.5	18.2	15.3	24	17.8	12.2	10.9	7.6	6.9
ALC	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: BID. Integración y comercio en América. Mayo 2004