
El Acuerdo de Asociación Colombia y Perú-Unión Europea: de negociación bloque a bloque a negociación multi-partes*

The Strategic Partnership between Colombia-Peru and the European Union: from bloc to bloc negotiation strategy to a multi-parties approach

José Manuel Álvarez*

Universidad Externado de Colombia
jmalvarez@etb.net.co

Angélica Guerra-Barón***

Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá D.C.
angelica.guerra@javeriana.edu.co

Resumen

La intensificación de las relaciones comerciales a través de la consolidación de acuerdos comerciales regionales ha sido una tendencia constante a partir de los noventa. Valiéndose de la reciente firma del Acuerdo de Asociación entre la UE y dos de los países miembros de la CAN (Colombia y Perú), se muestra que el esquema de negociación bloque a bloque devino en una *negociación multi-partes*. El objetivo de este artículo es examinar el manejo dado por los países miembros de la CAN al derecho comunitario andino a partir de la iniciativa de negociar el Acuerdo de Asociación con la UE. A través de una metodología descriptiva, se analizará cronológicamente la dinámica negociadora de los andinos y la flexibilidad adoptada por los europeos. El artículo se divide en tres secciones. En el primer aparte se presentan las razones para la integración a la luz de la UE y la CAN, así como el panorama actual de proliferación de acuerdos comerciales regionales a nivel mundial; para pasar a analizar en la segunda sección las particularidades del pilar comercial, como parte del trípode que conforma los AA negociados por la UE. En la tercera sección se presentarán las dinámicas de la negociación de ese pilar entre los bloques y el manejo que desde el punto de vista del derecho comunitario andino se le dio al tema. Finalmente, se plantearán las conclusiones y recomendaciones.

Fecha de recepción: 08 de mayo de 2013.

Fecha de aceptación: 15 de junio de 2013.

* Artículo de reflexión producto del grupo de investigación: Relaciones Internacionales, América Latina e Integración del Departamento de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Javeriana.

** Abogado, Universidad Externado de Colombia, Bogotá. Doctor en Derecho, Convenio Universidades Externado, Javeriana y Rosario, Bogotá. Especialista en Gestión Pública e Instituciones Administrativas, Universidad de los Andes, Bogotá. Director Especialización en Derecho Económico Internacional, Universidad Externado de Colombia, Bogotá. Profesor de Derecho Internacional Público y Económico, Universidad Externado de Colombia, Bogotá. Editor Revista Contexto.

*** Abogada, Universidad Externado de Colombia, Bogotá. Magister en Derecho Internacional Económico (Honores), Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. Especialista en Arbitraje Internacional, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Lima. Profesora Asistente, Departamento de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.

Palabras clave: integración económica /acuerdos bilaterales/ relaciones bi-regionales/ derecho comunitario andino / Grupo Andino / Pacto Andino / Comunidad Andina de Naciones /CAN-UE

Abstract

The intensification of trade relations between economic blocs has been a consistent trend from the nineties. Taking into account the recent entry into force of the Strategic Partnership agreement between the EU and some members of the Andean Community of Nations (Colombia and Peru), it is clear that the negotiating strategy did begin as a bloc to bloc negotiation scheme which became a multi-party agreement. The aim of this paper is examining the negotiating strategy given by the Member States of the Andean Community of Nations to the Communitarian Andean Law since the announcement of the negotiations with the EU. Through a descriptive methodology, the negotiation dynamics reached by the Andeans will be analyzed chronologically, as well as the flexibility adopted by the Europeans. This paper is divided into three sections. The first one presents the main reasons for the European and Andean integration, and the increase of economic regional trade agreements; followed by a second section focused on the trade pillar analysis as part of the Strategic Partnership signed by Colombia, Peru and the EU. The third section deals with negotiation dynamics of the commercial pillar between the economic blocs and the flexibility of the Andean Communitarian Law will be discussed. Finally, the main remarks and recommendations will be tackled.

Key words: integration processes / Strategic Partnership agreement EU-Colombia and Peru / Communitarian Andean Law / Andean Community of Nations / Andean Group / Andean Pact / EU-CAN

INTRODUCCIÓN

La proliferación de procesos de integración regional (PIR) a partir de la década de los noventa en la cual se embarcaron países con diferentes grados de desarrollo económico y su posterior renacimiento durante el nuevo milenio, ha implicado para los países en desarrollo (PED) la necesidad de intensificar sus relaciones para la consecución de objetivos comunes.

El interés de los países andinos (Comunidad Andina de Naciones: CAN) de negociar con su par europeo (Unión Europea: UE) un acuerdo comercial se manifestó en la aceptación de éstos por concretar un Acuerdo de Asociación (AA) entre bloques. Sin embargo, tras el abandono en las negociaciones de Bolivia y Ecuador, Colombia y Perú avanzaron individualmente con el bloque europeo; configurándose así una negociación entre éste y dos países individualmente considerados.

Como hipótesis del presente trabajo, se plantea que con el interés de concretar un Acuerdo de Asociación entre los socios europeos y los andinos, se adoptó inicialmente una estrategia negociadora bloque a bloque que devino en una aproximación *multi-partes*, facilitada por la laxa interpretación de la normatividad comunitaria andina.

Para abordar la hipótesis planteada, se adoptó una metodología de tipo descriptivo-explicativa, lo que permite identificar de manera cronológica los hitos más importantes en la negociación adelantada, así como los *malabares* jurídicos llevados a cabo en el interior del bloque andino para que algunos países (Colombia y Perú), actuando como *free riders*, pudieran avanzar en la negociación del AA.

El artículo se divide en tres secciones. En el primer aparte se presentan las razones para la integración a la luz de la UE y la CAN, así como el panorama actual de proliferación de acuerdos comerciales regionales (ACR) a nivel mundial; para pasar a analizar en la segunda sección las particularidades del pilar comercial, como parte del trípode que conforma los AA negociados por la UE. En la tercera sección se presentarán las dinámicas de la negociación de ese pilar entre los bloques y el manejo que desde el punto de vista del derecho comunitario andino se le dio al tema. Finalmente, se plantearán las conclusiones.

1. EL MODELO EUROPEO COMO REFERENTE DEL DISEÑO INSTITUCIONAL DE LA CAN

La integración -concebida como un proceso amplio, complejo y profundo que no necesariamente responde a objetivos de tipo económico, sino que puede manifestarse en lineamientos políticos y/o sociales (Franco y Robles, 1995)- ha sido una de las interacciones que los Estados han decidido adoptar para enfrentar los retos geo-económicos fijados a finales del SXX e inicios del SXXI. Así, los avances y retrocesos experimentados por ciertos bloques económicos complejos dependen enteramente de la voluntad política de los dirigentes de los Estados miembros que los componen (Guerra, 2009 a y b).

El surgimiento de la actual UE, surgida como respuesta a los efectos de la II Guerra Mundial, se remonta a la intención de algunos países de traducir los ideales federalistas en la conformación de los Estados Unidos de Europa.¹ Tras el éxito del nacimiento de la integración europea mediante la suscripción del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) en 1951² -sostenida en pilares económicos- y de la ampliación de la cooperación a otros sectores expresados en los Tratados de Roma de 1957,³ los PIR a nivel mundial concibieron el modelo europeo como fuente de inspiración.⁴

Para el caso de los países andinos, la iniciativa de Bogotá de alcanzar acuerdos similares a los madurados en Europa occidental en los cincuentas, llevó a estructurar las bases del proceso sub-regional andino bajo las dinámicas y el andamiaje jurídico comunitario europeo. Ante la positiva percepción sobre la evolución del esquema de integración europeo, y en pleno apogeo de las tesis Cepalinas -desarrollo hacia adentro y sustitución de importaciones-, algunos países suramericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) conformaron el entonces Grupo Andino mediante el Acuerdo de Cartagena (1969). Utilizando como pivote el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros (PM), a través de mecanismos como la integración, la cooperación, la armonización de políticas y legislaciones, y la adopción de un arancel externo común (AEC) escalonado; el Grupo asumiría en bloque la búsqueda hacia la superación de problemas estructurales de desarrollo -reconociendo un trato especial a Bolivia y Ecuador- mediante el crecimiento económico sostenible (Art. 1). De igual manera, el esfuerzo conjunto de los andinos permitiría, tal como su par europeo, convertirse en un actor regional con peso en el sistema internacional.

Con una clara inclinación económica, los andinos propugnaron por la constitución de un mercado común entre los PM originarios. No obstante, superando teóricamente a la misma CEE, aquéllos se fijaron una meta ambiciosa de conformar un mercado común latinoamericano (Art. 1).

¹ Específicamente el Congreso de Montreux (1947) en el cual treinta y dos asociaciones federalistas de diez países solicitaron transferir parte de la soberanía estatal a órganos operativos supranacionales. Un año más tarde, en el Congreso de Europa en la Haya (1948), bajo el liderazgo ideológico de Winston Churchill, se reclamó la consolidación de una unión económica y política; para más tarde consolidar las bases de la integración europea en el Consejo de Europa (1949), en búsqueda de la creación de una alianza entre federalistas y partidarios de uniones más laxas. Vieira, E., *Evolución de las teorías sobre integración en el contexto de las teorías de las relaciones internacionales*, 18, *Revista Papel Político*, 235-290, 239 (2005).

² La CECA fue constituida originalmente por Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos.

³ Mediante los cuales se crearon la Comunidad Económica Europea (CEE), con un objetivo económico (la liberalización del comercio de bienes y servicios, así como la libre circulación de capital y personas), y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom).

⁴ Dejando de lado en este análisis los efectos negativos derivados de la integración europea, traducida en políticas monetarias y macro económicas comunes en PM del bloque como Portugal, Irlanda, Grecia o España (PIGS, por sus siglas en Inglés).

A la par del ensanchamiento del bloque europeo en los setenta⁵ y los ochenta,⁶ los andinos afrontaron retos⁷ y fortalecieron el objetivo político del Grupo;⁸ pero, tuvieron que soportar la década perdida de los ochentas⁹.

Por el contrario, los noventas significaron a nivel mundial una etapa fructífera para todos los PIR.¹⁰ Desde una perspectiva jurídica, el derecho comunitario europeo se consolidó. Desde una óptica integradora y de convergencia de políticas económicas, monetarias y de seguridad, el Tratado de Maastricht (1992) preparó el terreno para la creación de la moneda única de libre circulación en el territorio de los miembros (Euro), la concertación de su política exterior y de seguridad comunes, y la creación de la UE. En materia económica, se consolidó el mercado único (1993); mientras que el ingreso de Austria, Finlandia y Suecia (1995) reflejó la prosperidad del bloque.

Para los andinos, por el contrario, los noventas trajeron avances institucionales, como la creación del Consejo Presidencial (1990); pero, retos significativos para la vida institucional del bloque toda vez que la estabilidad de sus miembros¹¹ se puso en jaque; lo que no se tradujo en la necesidad de ajustar el esquema institucional mediante la adopción de políticas comunes de apertura económica y ajuste al gasto fiscal.¹²

Con el objetivo de atender los objetivos comunitarios andinos, los países miembros adoptaron los principios de sus pares europeos (UE)¹³ y generaron la idea de *Comunidad* (Andina de Naciones).¹⁴

El S-XXI, sin embargo, trazó el inicio de la crisis de *la madre de los PIR* (UE). El ingreso de nuevos actores al bloque¹⁵ mostró la fortaleza del mismo, pero, sin saberlo, complicó el manejo de la crisis que sigue produciendo profundos efectos a la región (2008-actualidad).

El nuevo milenio trajo para la recién creada *Comunidad* Andina otro hecho desestabilizador, como la salida de Venezuela del Grupo a partir de la tensión Bogotá-Caracas, lo que se tradujo en la decisión del Presidente Chávez de abandonar el esquema de integración andino(2006) para luego solicitar su membresía a los socios del Cono Sur (Mercado Común del Sur: Mercosur). La salida de Venezuela no solo puede considerarse como la prueba más reciente a la estabilidad del bloque andino, sino que constató que los avances expresados en el

⁵ Reflejado en el crecimiento económico alcanzado por sus miembros durante los sesenta, el ingreso de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido (1973).

⁶ Como la consolidación de la UE gracias a la caída del Muro de Berlín (1989) y a la descomposición del sistema comunista (Pastrana, 2000); la adhesión de Grecia al bloque (1981); el impulso de las teorías neoliberales y del inicio de las negociaciones de la ronda Uruguay del *General Agreements on Tariffs and Trade* (GATT, por sus siglas en inglés).

⁷ Positivos, como el ingreso de Venezuela al Grupo (1973); y negativos, la salida de Chile del Grupo (1976) y la falta de concreción de los objetivos comunitarios y la crisis política y económica de sus integrantes que llevó a la extensión de los plazos para cumplir con los compromisos pactados en materia de liberalización (Protocolo de Lima, 1976 y Protocolo de Arequipa, 1978).

⁸ Traducido en la celebración del Tratado Constitutivo del Parlamento Andino (1979).

⁹ A raíz, principalmente, de la deuda externa; experimentada aún por países con problemas de endeudamiento (Colombia y Venezuela). Acosta, J., *La desintegración andina*, 204, *Nueva Sociedad*, 4-13, 6 (ND).

¹⁰ Frankel, J., Stein, E., & Wei, S., *Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural*, 47, *Journal of Development Economics*, 61-95, 1 (1995).

¹¹ La anunciada salida de Perú -y su participación únicamente en calidad de observador (1992)-, para un nuevo ingreso al bloque dos años más tarde (Decisión 353, 1994).

¹² Guerra-Barón, A., *Avances y retrocesos de la CAN*, 23, en *Revista Zero*, 28-31 (2009).

¹³ Para esa época conformado por 27 PM: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y Reino Unido.

¹⁴ Conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Hasta el año 2006, también conformado por Venezuela.

¹⁵ Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa en 2004; y Bulgaria y Rumania en 2007.

enriquecimiento de la integración andina con la inclusión de objetivos sociales comunitarios (Agenda Social Andina)¹⁶ trascendió el espíritu del grupo.

1.1 Los PIR bajo el paraguas de la OMC

Si bien son varias las razones que pueden darse para explicar la conformación de los PIR,¹⁷ debe reconocerse que la mayor parte de ellos, sino todos, se han inspirado en intereses de tipo económico. En el plano multilateral comercial, la existencia de los PIR se ha reconocido desde el surgimiento del *General Agreement on Trade and Tariffs* (GATT/1947) y su posterior reconocimiento en el plano de la Organización Mundial de Comercio (OMC/1995), a pesar de contrariar, en gran medida, el principio básico de: “comercio sin discriminación”.¹⁸ De modo que bajo el *paraguas* de la OMC, y siguiendo la lógica GATT/1947, se ha permitido la posibilidad de que países, cercanos o no geográficamente, se reconozcan entre sí un tratamiento distinto, más benigno, al que en términos generales se otorgaría el resto de interlocutores comerciales; sin tener la obligación de hacerlo extensivo a terceros países. En ese sentido, GATT/OMC ha permitido la existencia legítima de PIR de naturaleza económica y comercial, conocidos con el término de acuerdos comerciales regionales (ACR): una excepción al principio de no discriminación.

En ese contexto, es claro que los PIR que tienen un contenido económico, como la UE y la CAN,¹⁹ deben adoptar los principios multilateralmente reconocidos bajo la OMC. De igual manera, los bloques económicos –llámese PIR o, bajo la jerga OMC: ACR– pueden adelantar negociaciones comerciales entre ellos, siempre que respeten las máximas multilaterales que administra esa Organización.

Adoptando el principio básico de la OMC (no discriminación comercial), los ACR buscan la liberalización o facilitación del comercio a nivel intra-regional; para lo cual pueden adoptar la forma de una zona de libre comercio, una unión aduanera, mercado común, unión económica o unión política (ver Tabla Anexo 1).²⁰

Bajo ese contexto se entiende por qué bloques económicos como la UE, y en menor medida la CAN, han procurado fortalecer las relaciones económico-comerciales entre sus miembros (intra-regionales); mientras que de manera paralela han intentado negociar acuerdos comerciales con otros bloques o países específicos. Para el caso de los andinos, los esfuerzos tradicionalmente se han orientado hacia el fortalecimiento de las dinámicas intra-bloque (entre miembros); sin dejar de lado la posibilidad de que los andinos adopten una posición conjunta ante la eventual negociación de acuerdos comerciales.

Así, aprovechando el marco multilateral existente bajo la OMC, algunos ACR notificados a la OMC han optado por adelantar negociaciones comerciales bilaterales: bloque-bloque (CAN-UE). Sin embargo, también es posible que los países miembros de algunos ACR decidan sostener negociaciones comerciales de manera

¹⁶ Guerra-Barón, A., *La naturaleza de las relaciones entre ALC-UE, con miras a la suscripción de un Acuerdo de Asociación CAN-UE*, 27, en *Contexto: Revista de Derecho y Economía*, 85-106 (2009). Tomado el 01/09/2011, de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1727347

¹⁷ Por cuestiones de tipo estratégico de seguridad –como el caso europeo–, geopolítico –como los pequeños países que buscan acuerdos con grandes socios para tener acceso a grandes mercados–, o simplemente táctico –como el ingreso de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte celebrado entre Canadá y Estados Unidos (NAFTA)–. Whalley, J., *Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?* en *The Regionalization of the World Economy*, 63-90 (J. Frankel, Ed, The University of Chicago Press, Chicago, 1998).

¹⁸ El principio de no discriminación entre interlocutores comerciales, miembros de la OMC, se ha traducido en la aplicación de cláusulas como la de nación más favorecida: NMF (Art. XXIV, GATT) y trato nacional (Artículo III, GATT).

¹⁹ En términos de Ghagwati & Panagariya. Bhagwati, J. & Panagariya, A., *The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends*, 86, *The American Economic Review*, No. 2, 82-87 (1996). Tomado de JStor.

²⁰ Gavin, P., & Langenhove, L. V., *Trade in a World of Regions*, en *Regionalism, Multilateralism, and Economic Integrations: the Recent Experience*, 277-313 (P. Gary & S. Woolcock, Eds, United Nations University Press, Hong Kong, 2003). Tomado de Ebrary.

individual, adoptando la posición de *free riders*²¹ dentro de los bloques a los cuales pertenecen; que vendría a ser la situación de Colombia-Perú con respecto a la negociación del AA con la UE. Así, como resultado de esas negociaciones se busca alcanzar consensos en asuntos comerciales puntuales que superen los estándares mínimos que la OMC permite.²² Si bien es evidente la tendencia de ciertos países miembros de bloques económicos de optar por negociaciones extra-bloque -actuando como *free riders*-, también es cierto que su conducta podría traducirse en el incumplimiento de las obligaciones internacionalmente asumidas de cara al ACR al cual pertenecen.²³

Así, a medida que los países han optado por ser miembros de otros ACR, de igual manera los temas de negociación se han tornado más complejos (ver Gráfica Anexo 1). Dentro de ese contexto, los ACR de “*primera clase*” –como la UE- han procurado negociar y suscribir acuerdos con bloques de “*segunda clase*” –como la CAN-²⁴. Bajo ese entendimiento, aquéllos bloques, motivados más por razones políticas y geoestratégicas que económicas, avanzaron en las negociaciones para la suscripción de AA con países específicos. El caso europeo y andino surge entonces como un ejemplo de las asociaciones de tipo *Norte-Sur*, donde el interés del Sur es pasar de recibir un tratamiento arancelario preferencial a suscribir un acuerdo comercial que facilite el acceso de sus productos y servicios al mercado europeo; basando el esquema en la reciprocidad y no en la unilateralidad.

2. EL PILAR COMERCIAL DEL AA CAN (COLOMBIA-PERÚ) - UE

Un reciente ejemplo de estrechamiento en términos políticos, económicos y de cooperación entre un bloque de *primera clase* y uno de *segunda clase* lo ofrece el Acuerdo de Asociación (AA) originalmente negociado entre los bloques europeo y andino.

A diferencia de otros PIR de *primera clase* –como NAFTA– en los cuales el objetivo de las relaciones se centra en aspectos comerciales y de inversión; el bloque europeo propugna por la celebración de AA que son más profundos y no se limitan a la creación de zonas de libre comercio. Esos acuerdos parten del reconocimiento de valores comunes con sus interlocutores -como la democracia, el estado de derecho, el respeto por las máximas del derecho internacional-; que se expresan en AA que incluyen tres pilares: cooperación, diálogo político y asuntos comerciales.

2.1 Una mirada a las relaciones entre bloques

A inicios de los ochentas la estrategia europea se focalizó en dos categorías de países. Los países prioritarios, por tener potencial económico (México, Chile, Brasil y el Mercado Común del Sur: Mercosur), y, por otro lado, de naciones que requerían apoyo político y económico, sin necesidad de establecer una relación comercial más profunda (CAN).

²¹ Desde una perspectiva política, los *free riders* pueden concebirse como aquellos actores que, ante la coyuntura, intentan evadir el cumplimiento de las obligaciones asumidas (Whener, ND: 63). Para el caso del AA UE-Colombia, Perú; se refiere puntualmente a la posición adoptada por estos países de alejarse de los compromisos asumidos comunitariamente de asumir una posición en bloque frente a la negociación de acuerdos comerciales (Política Exterior Común Andina: Decisión 458, 1999).

²² Conformando Acuerdos OMC *plus*. Más información en Crawford, J. A. & Fiorentino, R., *The changing landscape of regional trade agreement*, 1-26 (World Trade Organization, Discussion Paper No. 8, NA). Tomado el 20/10/2011, de http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf

²³ Lo anterior sin obviar el hecho de que con el aumento de los ACR se quiebran los principios fijados bajo la OMC. Bhagwati, J., *Regionalism and Multilateralism: An Overview*, en *Trading Blocs: Alternative Approaches To Analyzing Preferential Trade Agreements*, 3-32 (J. Bhagwati, P. Krishna & A. Panagariya, Eds, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts, 1999).

²⁴ Así denominados debido a la influencia, dependencia ideológica y política y la consecuente falta de autonomía que sobre los bloques de segunda clase ejercen los de primera. Casas, A. M., *La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: El caso de la Comunidad Andina*, 16, *Integración & Comercio*, 6, 97-164 (2002).

El interés europeo en términos económicos era el fortalecimiento de su posición en el sistema multilateral de comercio (OMC) y la promoción de la liberalización económica como una forma de frenar los efectos desestabilizadores de la volatilidad de flujos financieros, entre otros.

En términos de la preparación del terreno para la eventual negociación de un AA CAN-UE, las cumbres fueron la ruta seleccionada.²⁵ La intención de negociar un acuerdo de cooperación y de diálogo político con los andinos se hizo evidente en 2004 (Cumbre de Guadalajara), en la cual se encauzaron los diálogos bi-regionales hacia la suscripción de un AA ALC-UE, previo análisis del nivel de integración de los andinos.²⁶ Materializada la intención de iniciar negociaciones CAN-UE (bloque-bloque) en 2006 (Cumbre ALC-UE de Viena),²⁷ importantes avances se dieron en la dimensión temática propuesta por los europeos: lineamientos comunes en el diálogo político, la cooperación y los asuntos comerciales.²⁸ En ese contexto, debe resaltarse que para el momento en que se expresó el deseo de iniciar negociaciones para suscribir un AA UE-CAN, los países andinos no eran considerados como socios prioritarios para los europeos. Como expresa Szegedy-Maszák (2009), era evidente que el peso económico de la CAN para la UE en esa época no era significativo.²⁹

Con el paso del tiempo, la UE se dio cuenta, un poco tarde, de las dificultades de relacionamiento con los bloques latinoamericanos, los cuales, a partir especialmente de los inicios del siglo XXI, habían experimentado importantes cambios al permitir a los PM (Colombia y Perú) la celebración de negociaciones bilaterales extra-comunitariamente. De esta forma, la UE replanteó la estrategia de llegar a consensos entre bloques, dando paso a la creación de una red de AA con todos los países y, ojalá, grupos de integración de América Latina; siendo Lima el intento más cercano por concertar una agenda más puntual y menos retórica (2008).³⁰

En el Perú se hizo evidente el interés de las dos regiones por suscribir un AA -al igual que Mercosur-UE-, reconociendo al mismo tiempo las asimetrías existentes entre los PM de los bloques, así como la posibilidad de *flexibilizar* las negociaciones al contemplar la posibilidad de negociar con los países *free riders* del bloque.

El punto de quiebre más evidente en la negociación del AA CAN-UE consistió en la estrategia negociadora inicialmente adoptada: bloque a bloque; pero, evidentemente frustrada por la falta de un interés comunitario andino y la prevalencia de los intereses nacionales sobre los regionales. De ahí que el esquema de negociación acogido fuese, como lo llamaron los europeos: *multi-partes* (UE-Colombia y Perú).

El reconocimiento por parte de los entes comunitarios andinos de las “flexibilidades” en la negociación del AA, soportado en el antecedente de la negociación del TLC EE.UU. con Colombia y Perú, llevó a la expedición de una norma comunitaria andina (Decisión) especialmente diseñada para legitimar el cambio de estrategia.

²⁵ Por ejemplo, en la Cumbre Madrid (2002) se reconoció el crecimiento económico como un medio para luchar contra la pobreza. *EU-Latin America & The Caribbean Summit: Conclusions. Political Declaration. The Madrid Commitment.*

²⁶ Cumbre ALC-UE de Guadalajara (2004). *Declaration of Guadalajara.* Tomado el 08/08/2010, de: http://eeas.europa.eu/lac/guadalajara/decl_polit_final_en.pdf Adicionalmente, la Comisión Europea manifestó con mayor énfasis el deseo. Comisión Europea. Una Asociación Reforzada entre la UE y América Latina. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM (2005). Tomado el 05/07/2011, de: http://www.eeas.europa.eu/la/docs/com05_636_es.pdf

²⁷ *IV EU-LAC Summit (Vienna, Austria, 12 May 2006). Declaration of Vienna,* p 1-17. Tomado el 02/02/2011, de: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/06/st09/st09335.en06.pdf>

²⁸ En términos de la integración, la UE buscó apoyó la convergencia de CAN-Mercosur, a través de la consolidación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (UNASUR).

²⁹ Szegedy-Maszák, I., *Partnership between European Union and Andean Community*, 32, *Revista de Derecho*, 218-245 (2009). Tomado de EbscoHost.

³⁰ El crecimiento económico con impacto distributivo, mediante mayores recursos provenientes de las políticas de cooperación, el canje de deuda por inversión social -valiéndose de los recursos ofrecidos por el Banco Europeo de Inversión (BEI)-; fueron algunos de los mecanismos propuestos. V Cumbre ALC-UE., *Declaración de Lima: Respondiendo juntos a las prioridades de nuestros pueblos* (2008). Tomado de: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/eurosocial/documents/declaration_lima_es.pdf

Del lado europeo también se percibió un cambio, toda vez que su estrategia regionalista devino en una postura flexible expresada en la aceptación de una negociación *multi-partes*; reflejo de la fragmentación al interior de la Comunidad Andina.³¹

2.2 De la unilateralidad a la reciprocidad en el pilar comercial

La posibilidad de que los productos y servicios de origen colombiano y peruano pudieran acceder y suministrarse en el mercado europeo a partir de la entrada en vigencia del pilar comercial del AA; responde a un interés compartido de esos países andinos por superar el sistema de preferencias arancelarias implementado por los europeos,³² y contar con acuerdos comerciales donde se supere el nivel más básico de integración comercial, para llegar a la consolidación de relaciones económicas recíprocas -no solo unilaterales- y de largo aliento.³³

En términos comerciales, la UE era el segundo socio comercial más importante del bloque andino, luego de EE.UU. A inicios del nuevo milenio, las exportaciones de bienes de la subregión andina al bloque europeo pasó de U\$ 4.112 millones (2000) a U\$11.124 millones en 2009; mientras que las importaciones siguieron la misma dinámica (U\$3.685 millones, 2000 a U\$9.734 millones, 2009); arrojando un resultado positivo en la balanza comercial del bloque en su relación con los 27 países miembros.³⁴ Es claro entonces el peso económico de la UE para el ACR andino.³⁵ Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la profundización de las relaciones comerciales con los europeos obedecen más a la necesidad de contar con unas reglas de juego mediante las cuales se asegure el acceso de los productos andinos (colombianos y peruanos) al mercado europeo, sin depender de las renovaciones de las preferencias arancelarias y así limitar las capacidades condicionantes de Europa.

3. LA NEGOCIACIÓN DEL PILAR COMERCIAL DEL AA: DE NEGOCIACIÓN ENTRE BLOQUES A NEGOCIACIÓN MULTI-PARTES

El fortalecimiento súbito y acelerado de los ACR durante la década de los noventa se expresó principalmente en la creación de bloques comerciales en América y Europa, así como en la renovación de los ya existentes. La constitución de ACR como el Mercosur (1991) y NAFTA (1994), así como la renovación de la Comunidad

³¹ Del Arenal, *Op. Cit.*, p. 77.

³² SGP y SGP “plus”. Los sistemas de preferencias arancelarias son instrumentos de política comercial mediante los cuales los países desarrollados de forma unilateral deciden otorgar acceso a su mercado mediante la implementación de un tratamiento preferencial a algunos productos de países en desarrollo. La Comunidad Europea (CE) implementó el primer SGP (1971), en desarrollo de la recomendación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, siglas en inglés) en 1968. Tomado el 15/12/10, de: http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/index_en.htm. Tal iniciativa obedeció en su momento al interés de la UE de “premiar” a aquellos países que habían fortalecido la lucha anti-drogas. Bajo esa idea, el SGP Drogas (SGPD) se suscribió en 1990 para permitir el acceso de productos andinos industriales y de algunos productos agropecuarios al mercado europeo. Luego, la Comisión Europea propuso la reducción del SGP global de la UE (2005). La propuesta consistió en reducir el SGP vigente a tres sistemas. Un acuerdo general (reducción a 3.5% sobre la tarifa normal de productos sensibles y reducción de la tarifa a 0% para productos no sensibles), un acuerdo “*Everything but arms*”, facilitando el acceso de productos de los 50 países más pobres del mundo, y el “SGP +”. Información electrónica disponible en: http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/pr201004_en.htm (Última visita 17/12/10).

³³ En ese mismo sentido, Vallejo, H., *La relación económica entre la Unión Europea y la Comunidad Andina: su estado actual y perspectivas de desarrollo*, 1-16 (Documento CEDE, edición electrónica, Universidad de los Andes, Bogotá, 2004). Tomado el 10/09/2011, de: http://ediciones.uniandes.edu.co/index.php?Itemid=83&option=com_zoo&view=item&category_id=0&item_id=2312

³⁴ Secretaría General de la Comunidad Andina. Estadísticas. Tomado el 06/08/2011, de: <http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/compendio2010.htm>

³⁵ Aunque desde la perspectiva política, América Latina –lo que incluye al bloque andino- no ocupa un lugar prioritario en las relaciones externas de la UE, ahora preocupada mucho más por la ampliación del bloque, por sus dificultades intra- comunitarias y por el cambio de las relaciones con EE.UU. Pastrana, E., *Colombia y la diversificación de su política exterior: ¿profundización de sus relaciones con la Unión Europea?* en *Más allá de la seguridad democrática*, 491-508 (Pastrana, E. Jost, S. y Márquez, M., Eds., Konrad Adenauer Stiftung, Bogotá, 2010).

Andina de Naciones (CAN) -Sistema Andino de Integración, 1990-), y la consolidación en la UE del mercado común (1993); dan muestra del interés a nivel mundial por afianzar las relaciones económicas bloque-bloque; marcando el inicio del *regionalismo abierto* o *nuevo regionalismo*.³⁶

Bajo el sistema de preferencias arancelarias, los países de la subregión andina continuaron beneficiándose de la unilateralidad condicionante de la UE. En la década de los noventa, México se convirtió en el primer país Latinoamericano en firmar un AA con la UE, el cual incluyó una ZLC.³⁷ Por otro lado, las relaciones del bloque europeo con Chile se tornaron más dinámicas en la década de 2000;³⁸ poniendo en evidencia la estrategia de los europeos de focalizar sus intereses con los países latinoamericanos aparentemente más inclinados al comercio.

La profundización de las relaciones UE-CAN obedeció no solo al interés de los europeos de diversificar sus relaciones exteriores,³⁹ sino de mitigar los efectos –políticos y luego económicos- de la firma de acuerdos comerciales de varios de los países latinoamericanos con EE.UU. Por lo tanto, las relaciones comerciales entre andinos y europeos necesitaban de una reestructuración en cuanto al nivel de compromiso a asumir en materia comercial y de inversión. Se hacía necesario dar el paso a un mayor nivel de integración económica y superar el estadio pasivo de ser mero receptor de asistencia oficial al desarrollo,⁴⁰ para convertirse en un socio económico y político clave. Debido a esa razón de estrategia –económica para los países andinos y política para la UE- se gestó y se consolidó la negociación de un AA; además de un “*objetivo estratégico común*” para los bloques en la Cumbre de Guadalajara en el año 2004.⁴¹

A. El derecho comunitario andino: ¿un ejemplo de aplicación “a la carta”?

Siendo la CAN un ente supranacional,⁴² por haber tomado como referente de creación a la UE, las negociaciones entre bloques debían contar, por parte de los andinos, con una decisión comunitaria que validara jurídicamente tales dinámicas.

³⁶ Casas, A. M., *La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: El caso de la Comunidad Andina*, 16, *Integración & Comercio*, 6, 97-164 (2002).

³⁷ *European Commission* (2008).

³⁸ Ejemplo de ello fue la suscripción de un AA Chile-UE (2002), el cual incluyó un acuerdo de libre comercio muy comprensivo (vigente en 2005). Información tomada el 1/12/2010, de: http://eeas.europa.eu/chile/index_en.htm. De igual manera, lo son la firma de Acuerdo de Comercio México-UE (2000); Centro América; y el posterior desbloqueo de la negociación con Mercosur. Del Arenal, C., *El Acuerdo de Asociación Multipartes con Colombia y Perú: ¿una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina? en Europa: ¿un marco de oportunidades?*, Colección Pretextos, No. 40, 73 (2011). Para el caso argentino, la reciente decisión de expropiar el 51% de las acciones de YPF (filial de Repsol, España) por parte del gobierno de Fernández de K., ha enturbiado nuevamente las negociaciones.

³⁹ Fairlie, R., *Relaciones comerciales con la Unión Europea en el Spaguetti-bowl de la Comunidad Andina de Naciones*. Presentado como ponencia en el seminario regional sobre Escenarios de inserción internacional de la Comunidad Andina, en el 40º aniversario de la creación del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (2005). Tomado el 10/07/2010, de: <http://www.contexto.org/pdfs/intal-can-final.pdf>

⁴⁰ La UE es el primer ente cooperante en asistencia oficial al desarrollo dirigida a la CAN.

⁴¹ Con el fin de ayudar en el proceso económico de integración, se destacaron los puntos más urgentes a reforzar. La “*integración económica regional*”, como un punto esencial en la cooperación, la cohesión social, la lucha contra las drogas, la buena gobernanza y la seguridad regional, la emigración, la protección al medio ambiente, el fomento de la convergencia macroeconómica y el futuro de la energía y el transporte; fueron los puntos clave resaltados en Guadalajara. Guerra-Barón, A., *Avances y retrocesos de la CAN*, 23, en *Revista Zero*, 28-31 (2009).

⁴² Entendida la supranacionalidad como el nivel más alto de integración, pues además de primar el interés común, se verifica la transferencia de competencias sobreañás; la aplicabilidad inmediata de las decisiones adoptadas por los órganos comunitarios, así como el efecto directo de las mismas sobre los ciudadanos; la primacía del ordenamiento supranacional sobre las normativas nacionales de los miembros comunitarios; y la existencia de un órgano jurisdiccional a cargo de la interpretación y cumplimiento de las máximas. Salmón, E., *Evolución institucional de la Comunidad Andina: perspectivas y problemas*, en *Derecho Comunitario Andino*, 21-56, (Instituto de Estudios Internacionales: IDEI, Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2003).

En el contexto de la negociación del TLC Colombia y Perú-EE.UU., se modificó el Protocolo de Sucre (2003) –a su vez modificatorio del Acuerdo de Cartagena– para legitimar la búsqueda de consensos con terceros países. Así, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores decidió en julio de 2004 que “*Los Países Miembros podrán negociar acuerdos comerciales con terceros países, prioritariamente de forma comunitaria o conjunta y excepcionalmente de manera individual*” (Decisión 598, Art. 1); admitiendo bajo ese nuevo paraguas comunitario las negociaciones bilaterales de PM andinos con terceros países (extra-bloque) cuando no fuera posible crear un consenso entre todos los miembros andinos,⁴³ aplicando el principio de nación más favorecida una vez alcanzado el acuerdo bilateral.

Con el antecedente del TLC Colombia y Perú con EE.UU., se gestaron las negociaciones para la concreción del AA con los europeos y, por lo tanto, nuevamente el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores adoptó en julio de 2007 el marco general para las negociaciones del acuerdo estratégico (Decisión 667). Así, los países andinos acordaron permitir la negociación conjunta en la cual éstos pudieran no solo expresar las diferencias comunitarias al bloque europeo, sino negociar teniendo en cuenta distintos niveles de alcance, profundidad temática y flexibilidades en cuanto al nivel de compromisos asumidos.

Reconociendo las asimetrías internas⁴⁴ existentes -entre los miembros de la CAN- y en relación con el socio europeo, y las asimetrías intra-comunitarias andinas; el Consejo admitió que los Estados negociaran a dos niveles: (i) como bloque económico; y (ii) como país miembro. Bajo el primer nivel, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores autorizó la implementación de las obligaciones asumidas a través del derecho comunitario andino y/o a nivel nacional. Por otro lado, bajo la perspectiva del segundo nivel de negociación, el Consejo autorizó la implementación de las obligaciones asumidas por algunos de los países miembros de la CAN siguiendo los procedimientos señalados en el Acuerdo de Cartagena. Para ello, el ordenamiento jurídico andino permanecería “intacto” en las relaciones internas entre los miembros del bloque.

Por otro lado, los europeos identificaron debilidades importantes en el esquema de integración de los países de la CAN. Guardando coherencia con la necesidad de reforzar el proceso de integración andino, entre los años 2005-2006 se creó un Grupo de Trabajo *ad hoc* para hacer una valoración conjunta de ese proceso.⁴⁵ Teniendo presente que el reconocimiento de las debilidades no fue suficiente, los europeos también se adaptaron al nuevo contexto. El Consejo de la UE optó por adelantar la negociación del pilar comercial con dos de los miembros andinos, denotando falta de convergencia en temas como propiedad intelectual e inversión en el contexto ecuatoriano y boliviano.⁴⁶

Adoptada la nueva regulación comunitaria, las negociaciones entre la UE y la CAN iniciaron al cabo de un par de días en Tarija, Bolivia (14/06/07).⁴⁷

Entre los años 2007 y 2008 se llevaron a cabo tres rondas de negociación entre los bloques económicos, pero a partir de la cuarta ronda, la negociación dejó de ser bloque a bloque para pasar a ser *multi-partes*: un bloque

⁴³ Decisión 598. Además de la obligación de notificar a la Comisión de la CAN sobre el progreso de las mismas. Tomado el 15/01/2011, de: <http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D598.htm>

⁴⁴ Se distinguen tres clases de asimetrías: i) asimetría entre la UE y la CAN, ii) asimetría dentro de la CAN, y iii) asimetría dentro de cada Estado miembro de la CAN. Así se manifestó Villasuso, J., Apuntes de la autora del “*Seminario-Taller Internacional. Relaciones América Latina-Unión Europea y la Cumbre de Lima*”. Pontificia Universidad Católica del Perú, 5 y 6 de mayo de 2008. Lima, Perú.

⁴⁵ Debe tenerse en mente que la conformación de ese grupo especial obedeció al temor de los europeos de que los andinos incumplieran los compromisos ya asumidos por ellos en su intento andino de perfeccionar un arancel externo común y consolidar una unión aduanera, entre otros. Comisión Europea-CAN, 2007 Tomado el 10/07/2011, de: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP

⁴⁶ C. Del Arenal, *El Acuerdo de Asociación Multipartes con Colombia y Perú: ¿una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina? en Europa: ¿un marco de oportunidades?*, Colección Pretextos, No. 40, 73 (2011).

⁴⁷ Acta de Tarija. Inicio de negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. Tomado el 20/07/2011, de: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/Tarija_s.pdf

(UE) y dos países (Colombia y Perú). Mientras que la perspectiva negociadora era revisada, haciéndose más pragmática por recurrir a la *flexibilidad* al momento de negociar únicamente con Colombia y Perú, el intercambio comercial con la UE aumentó vertiginosamente. Así, entre los años 2007 y 2009 el bloque europeo se consolidó como el segundo destino de las exportaciones andinas.⁴⁸

Retomando la práctica ya común de los ministros de Relaciones Exteriores de los países andinos, con respecto a la posibilidad de que las decisiones andinas tuvieran fuerza vinculante para luego ser modificadas a solicitud de los países miembros –*derecho comunitario a la carta*–, el marco general que se fijó para las negociaciones conjuntas del AA CAN-UE nuevamente devino inaplicable.⁴⁹ La razón principal del viraje fue nuevamente de tipo jurídico. Según los miembros del Consejo, la Decisión 598 era la llamada a regular el marco general para las negociaciones de los países miembros andinos; por lo tanto, se decidió derogar la Decisión 667.⁵⁰

El primer gran logro en el marco de las flexibilidades de las negociaciones comerciales a la luz de la CAN, se le adjudica al Estado Plurinacional de Bolivia. Tras presentar tres demandas de incumplimiento ante la Secretaría General de la CAN –en desarrollo de su competencia en la etapa prejudicial (Decisión 623)–,⁵¹ Bolivia solicitó al ente comunitario que se declarara el incumplimiento de la Decisiones 667 y 598.

Evidentemente, la solicitud boliviana puso de presente varios asuntos de trascendental importancia para el futuro del bloque andino. La posibilidad de adecuar el sistema comunitario a los intereses de algunos miembros del bloque, confirmando de una manera poco rigurosa que la prisa por suscribir acuerdos comerciales con socios importantes puede llevar a modificar las decisiones comunitarias, convirtiendo a las instituciones en meras herramientas cortoplacistas.

Por otro lado, el debate que en los noventa se generó sobre el aumento de los PIR y los efectos nocivos para las negociaciones en el ámbito multilateral, se trasladó al ámbito bilateral. La intensificación de las relaciones comerciales y de inversión a nivel bilateral es una constante mundial. Por otro lado, el estancamiento de las negociaciones multilaterales de la Ronda Doha (OMC) ha llevado a que sus miembros opten por encontrar puntos de convergencia a través de ACR.⁵²

Si bien el AA Colombia y Perú-UE está soportado en tres pilares, fue la negociación del pilar comercial el detonante de una fisura ya identificada en la estructura comunitaria andina; optando, tanto andinos como europeos, por el fortalecimiento de las relaciones bilaterales con algunos de los miembros del Grupo; debilitando la ya deteriorada esencia del sistema de integración mismo.

Independientemente de la visión que se acoja con respecto a la proliferación de los ACR –ya como una segunda opción al multilateralismo, como una barrera a su desarrollo (*stumbling block*) en la medida que no coadyuva a la generación de comercio abierto sin barreras, como una fuerza liberadora y potencializadora del libre comercio dentro de los miembros del grupo (*building block*) o como centro de generación de nuevos

⁴⁸ Las exportaciones de productos andinos al mercado europeo alcanzó en el año 2007 U\$11.506 millones, alcanzando un resultado récord en el año 2008 (U\$12.201). A pesar de la leve caída en cuanto al monto total reportado para el año 2009 (U\$11.124), la importancia de la UE como socio comercial para los miembros de la CAN es evidente.

⁴⁹ Decisión 738. Información tomada el 20/06/2011, de: <http://intranet.comunidadandina.org/documentos/Gacetas/Gace1849.pdf>

⁵⁰ Tomado de: http://intranet.comunidadandina.org/IDocumentos/c_Newdocs.asp?GruDoc=07

⁵¹ Las demandas fueron presentadas por el Estado Plurinacional de Bolivia contra el Perú por la aprobación de una normativa contraria al régimen comunitario de propiedad industrial (Decreto Legislativo 1075 del Perú. Tomado el 01/02/2011, de: <http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/DecretosLegislativos/01075.pdf>) y por la suscripción del TLC Perú-EE.UU., lo que conllevó a la modificación del régimen comunitario de propiedad industrial. Ministerio de Relaciones Exteriores del Estado Plurinacional de Bolivia. (2010).

⁵² Ch. Brummer, *The Ties That Bind? Regionalism, Commercial Treaties, and the Future of Global Economic Integration*, 60, *Vanderbilt Law Review*, 5, 1349-1408 (2007).

consensos sobre nuevas disciplinas que no pueden alcanzarse multilateralmente-;⁵³ es claro que para el caso andino el interés de Colombia y Perú por alcanzar acuerdos comerciales más profundos con la UE resultó ser un detonador para la institucionalidad comunitaria y para el andamiaje jurídico en construcción permanente desde 1969.

El balance de las negociaciones de Colombia y Perú con la UE a la actualidad, arroja dos resultados opuestos. Como un resultado político positivo, en el mes de mayo de 2010 los presidentes y delegados del bloque europeo y de los países andinos suscribieron el pilar comercial del AA.⁵⁴ En ese sentido, el objetivo trazado por los países andinos se logró, a pesar de que se hubiera esperado un balance distinto en algunos sectores negociados.⁵⁵ Por otro lado, si la suscripción del AA es visto desde la perspectiva del proceso subregional andino, es claro que el derecho comunitario andino se resquebrajó por la decisión del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, de admitir y luego prohibir la decisión andina que regulaba el marco general de negociaciones de los socios con interlocutores extra comunitarios.

CONCLUSIONES

La suscripción del pilar comercial del AA UE- Colombia y Perú puso en evidencia la debilidad del derecho comunitario andino. Tras analizar las decisiones andinas que regulaban el marco general y sus posteriores modificaciones, así como la rapidez –en términos cronológicos- con la cual las decisiones se tomaron en el seno de los organismos del Sistema Andino de Integración; puede concluirse que los intereses de los países con mayor peso en el bloque pesaron sobre los objetivos comunitarios fijados en el Acuerdo de Cartagena.

En segundo lugar, el cambio de estrategia negociadora de los andinos (de negociación entre bloques a negociación *multi-partes*), fue recibida por los europeos de una manera pragmática; contradiciendo sus intereses de promover el fortalecimiento de los grupos de integración regional.

Si bien los delegados europeos constantemente señalan que aproximación negociadora distinta se debió a la petición de los andinos; es claro que para los europeos tuvo más peso la diferencia ideológica entre aquéllos, lo que llevó al bloque a adoptar un esquema de negociación *multi-partes*.

Así, resultó evidente que la hipótesis de la cual se partió en este artículo de investigación, puso de presente que el interés, más de los andinos, de concretar un Acuerdo de Asociación entre éstos y la UE se tradujo en la adopción de una estrategia negociadora bloque a bloque (CAN-UE) que devino en una aproximación *multi-partes* (UE-Colombia, Perú), facilitada, en gran medida, por la laxa interpretación de la normatividad comunitaria andina.

A modo de reflexión, debe insistirse en la consolidación de una política común de corte comunitario que supere las políticas domésticas de los miembros de la CAN. Sin voluntad, es imposible pensar en avanzar en la integración; pero, mucho más difícil si la construcción comunitaria existente es interpretada de manera laxa.

⁵³ *Ibidem*.

⁵⁴ Boletín de la Cancillería de la República de Colombia. Tomado el 30/05/2010, de: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/COL_EU_Concl_s.pdf

⁵⁵ J. M. Alvarez, *La Inserción Comercial de Colombia, en Europa: ¿un marco de oportunidades?*, 40, Colección *Pretextos* (2011).

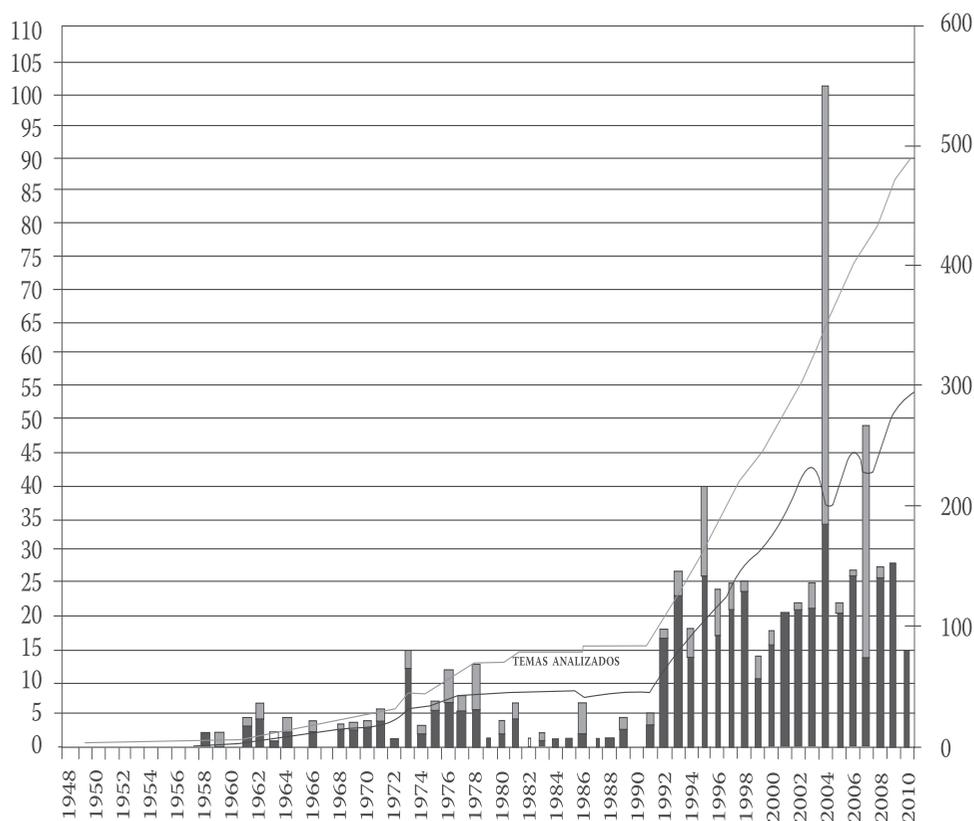
Tabla Anexo I. Estadios de integración económica

	Estadio	Grado de integración
Estadios de la integración económica	Preferencias comerciales (PC)	Tratamiento unilateral preferente que un país otorga a otro, con respecto a los bienes por aquél indicados.
	Zona de libre comercio (ZLC)	Liberalización del comercio interno, pero mantenimiento de la autonomía en el nivel de protección externa. No imposición de barreras al comercio.
	Unión aduanera (UA)	ZLC + arancel externo común. Por lo tanto, existe una política comercial común.
	Mercado común (MC)	Libre movimiento de los factores: bienes, servicios, capital y trabajo.
	Unión económica (UEc)	MC + políticas macro económicas comunes.
	Unión monetaria (UM)	Políticas monetarias comunes, sin que necesariamente deba existir una ZLC o una UA. Es necesaria la creación de un banco central independiente.
	Unión política (UP)	Política comercial común + MC + UEc. + un gobierno común. Ello implica la creación de instituciones democráticas comunitarias.

Fuente: Gavin & Langenhove, 2003

Elaboración: propia

Gráfica Anexo I. Acuerdos Comerciales Regionales notificados al GATT/OMC



Fuente: Secretaría de la Organización Mundial de Comercio

BIBLIOGRAFÍA

Libros

Pastrana, E., *Institucionalización de las relaciones económicas internacionales: Globalización versus regionalización de la economía*, 637 (Universidad Santiago de Cali, Cali, 2000).

Contribuciones en obras colectivas

Bhagwati, J., *Regionalism and Multilateralism: An Overview*, en *Trading Blocs: Alternative Approaches To Analyzing Preferential Trade Agreements*, 3-32 (J. Bhagwati, P. Krishna & A. Panagariya, Eds, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts, 1999).

Pastrana, E., *Colombia y la diversificación de su política exterior: ¿profundización de sus relaciones con la Unión Europea?* en *Más allá de la seguridad democrática*, 491-508 (Pastrana, E. Jost, S. y Márquez, M., Eds., Konrad Adenauer Stiftung, Bogotá, 2010)

Salmón, E., *Evolución institucional de la Comunidad Andina: perspectivas y problemas*, en *Derecho Comunitario Andino*, 21-56, (Instituto de Estudios Internacionales: IDEI, Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2003).

Revistas

Acosta, J., *La desintegración andina*, 204, *Nueva Sociedad*, 4-13, 6 (ND). Tomado de: http://www.nuso.org/upload/articulos/3361_1.pdf

Álvarez, J. M., *La Inserción Comercial de Colombia, en Europa: ¿un marco de oportunidades?*, 40, *Colección Pretextos* (2011).

Bhagwati, J. & Panagariya, A., *The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends*, 86, *The American Economic Review*, No. 2, 82-87 (1996). Tomado de JStor.

Brummer, Ch., *The Ties That Bind? Regionalism, Commercial Treaties, and the Future of Global Economic Integration*, 60, *Vanderbilt Law Review*, 5, 1349-1408 (2007).

Casas, A. M., *La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: El caso de la Comunidad Andina*, 16, *Integración & Comercio*, 6, 97-164 (2002).

Del Arenal, C., *El Acuerdo de Asociación Multipartes con Colombia y Perú: ¿una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina?* en *Europa: ¿un marco de oportunidades?*, Colección Pretextos, No. 40, 73 (2011).

Franco, A. y Robles, F., *Integración: un marco teórico*, *Colombia Internacional*, 30, 16-22 (1995). Tomado de: <http://colombiainternacional.uniandes.edu.co/view.php/209/view.php>

Frankel, J., Stein, E. & Wei, S., *Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the supernatural*, 47, *Journal of Development Economics*, 61-95, 1(1995).

Gavin, P. & Langenhove, L. V., *Trade in a World of Regions*, en *Regionalism, Multilateralism, and Economic Integrations: the Recent Experience*, 277-313 (P. Gary & S. Woolcock, Eds, United Nations University Press, Hong Kong, 2003). Disponible en Ebrary.

Guerra-Barón, A., *Avances y retrocesos de la CAN*, 23, en *Revista Zero*, 28-31 (2009, a).

Guerra-Barón, A., *La naturaleza de las relaciones entre ALC-UE, con miras a la suscripción de un Acuerdo de Asociación CAN-UE*, 27, en *Contexto: Revista de Derecho y Economía*, 85-106 (2009, b). Tomado de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1727347

Szegedy-Maszák, I., *Partnership between European Union and Andean Community*, 32, *Revista de Derecho*, 218-245 (2009). Tomado de EbscoHost.

Vallejo, H., *La relación económica entre la Unión Europea y la Comunidad Andina: su estado actual y perspectivas de desarrollo*, 1-16 (Documento CEDE, edición electrónica, Universidad de los Andes, Bogotá, 2004). Tomado de: http://ediciones.uniandes.edu.co/index.php?Itemid=83&option=com_zoo&view=item&category_id=0&item_id=2312

Whalley, J., Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements? en *The Regionalization of the World Economy*, 63-90 (J. Frankel, Ed, The University of Chicago Press, Chicago, 1998).

Whener, L. (ND). Más Allá de la Lógica Económica: Poder e Instituciones en los TLCs de Chile y México. Tomado el 12/02/2013, de: <http://www.ajlas.org/v2006/paper/2009vol22no202.pdf>

Seminarios internacionales

Fairlie, R., *Relaciones comerciales con la Unión Europea en el Spaguetti-bowl de la Comunidad Andina de Naciones*. Presentado como ponencia en el seminario regional sobre Escenarios de inserción internacional de la Comunidad Andina, en el 40° aniversario de la creación del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). 2005 Tomado el 10/07/2010, de: <http://www.contexto.org/pdfs/intal-can-final.pdf>

Villasuso, J., Apuntes de la autora del “Seminario-Taller Internacional. Relaciones América Latina-Unión Europea y la Cumbre de Lima”. Pontificia Universidad Católica del Perú, 5 y 6 de mayo de 2008. Lima, Perú.

Informes nacionales (Colombia)

Colombia. Boletín de la Cancillería de la República de Colombia. Tomado de: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/COL_EU_Concl_s.pdf

Informes internacionales

Comisión Europea. Una Asociación Reforzada entre la UE y América Latina.

Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM (2005). Tomado de: http://www.eeas.europa.eu/la/docs/com05_636_es.pdf

Commission of the European Communities. (2008).

Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: Enlargement Strategy and Main Challenges (2008-2009). Brussels. Tomado de: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/press_corner/keydocuments/reports_nov_2008/strategy_paper_incl_country_conclu_en.pdf

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

[UNCTAD], (1968). Tomado de: http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/index_en.htm

Comisión Europea-CAN (2007). Tomado de: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP

Estado Plurinacional de Bolivia. Ministerio de Relaciones

Exteriores. Dirección General de Planificación. Informe de Gestión del primer semestre (2010). Tomado de: <http://www.rree.gob.bo/webmre/transparencia/informaci%C3%93n/Informacion%20de%20Gesti%C3%93n/Informe-2010.pdf>

J. A. Crawford & R. Fiorentino, *The changing landscape of regional trade agreement*, 1-26 (World Trade Organization, Discussion Paper No. 8, NA). Tomado de: http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf

Decisiones y declaraciones – Comunidad Andina de Naciones

Acta de Tarija. Tomado de: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/Tarija_s.pdf

Decisión 598. Tomado de: <http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D598.htm>

Decisión 667. Tomado de: http://intranet.comunidadandina.org/IDocumentos/c_Newdocs.asp?GruDoc=07

Decisión 738. Tomado de: <http://intranet.comunidadandina.org/documentos/Gacetas/Gace1849.pdf>

Régimen comunitario europeo

Commission Decision of 21 December 2005. En: *Official Journal of the European Union*. L 337/50 (En) 2005/924/EC

Cumbres

Declaración común sobre el Diálogo Político entre la Unión Europea y la Comunidad Andina (Declaración de Roma). Roma, 30/06/1996. Tomado de: <http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/dec30-6-96.htm>

Declaration of Guadalajara. Tomado el 08/08/2010, de: http://eeas.europa.eu/lac/guadalajara/decl_polit_final_en.pdf

Declaration of Vienna, Strengthening the bi-regional strategic association IV EU-LAC Summit. Brussels (2006). Tomado de: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/06/st09/st09335.en06.pdf>

EU-Latin America & The Caribbean Summit: Conclusions.

Political Declaration. The Madrid Commitment. Tomado de: http://eeas.europa.eu/lac/madrid/dec_02_en.pdf

Declaration of Guadalajara

Tomado de: http://eeas.europa.eu/lac/guadalajara/decl_polit_final_en.pdf

IV EU-LAC Summit (Vienna, Austria, 12 May 2006). Declaration of Vienna, p 1-17. Tomado de: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/06/st09/st09335.en06.pdf>

The Rio Summit (1999). Tomado de: http://eeas.europa.eu/lac/rio/rio_1999_en.pdf

V Cumbre ALC-UE., Declaración de Lima: Respondiendo juntos a las prioridades de nuestros pueblos (2008). Tomado de: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/eurosocial/documents/declaration_lima_es.pdf

Normatividad República de Perú República del Perú. Decreto Legislativo 1075. Tomado de: <http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/DecretosLegislativos/01075.pdf>

Otros enlaces electrónicos

“Everything but arms” Agreement. Tomado de: http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/pr201004_en.htm

Secretaría General de la Comunidad Andina. Tomado de: <http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/compendio2010.htm>

Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea. Tomado de: http://eeas.europa.eu/chile/index_en.htm