

# El acuerdo de comercio preferencial entre la Unión Europea, Colombia y Perú

## Contenido y cambios al *Status quo*<sup>1</sup>

DIETER WOLFRAM<sup>2</sup>

### RESUMEN

El acuerdo de comercio preferencial negociado y suscrito entre la Unión Europea, Colombia y Perú en mayo de 2010 aspira a profundizar y vivificar las relaciones comerciales entre las partes sin causar conflictos con convenciones internacionales multilaterales como el GATT, el GATS, el ADPIC, y la Convención sobre la Biodiversidad. . Un análisis de los cambios jurídicos impulsados por el acuerdo muestra pocas modificaciones o cambios sustanciales del status quo. Para los comerciantes andinos, el Acuerdo brinda pocas oportunidades comerciales nuevas, sino que pone las preferencias comerciales existentes sobre una base más estable. En cuanto al acceso de productos europeos a los mercados de Colombia y

Perú, los aranceles se reducirán de forma bastante gradual, protegiendo a varios sectores considerados "sensibles". Aunque el Acuerdo mejore las condiciones para el intercambio de servicios y la participación en licitaciones públicas, puede ser difícil superar preferencias tradicionales a favor de prestadores domésticos.

El Acuerdo contempla una intensiva cooperación administrativa con el fin de reducir barreras al comercio e instigar a los operadores económicos a aprovechar las opciones comerciales que se les ofrecen. El potencial de aprendizaje que ello implica quizá la ventaja más relevante del Acuerdo.

**Palabras claves:** acuerdo de comercio preferencial; Colombia; Perú; Unión Europea.

THE PREFERENTIAL TRADE AGREEMENT  
BY EUROPEAN UNION, COLOMBIA AND  
PERÚ – CONTENT AND STATUS QUO  
CHANGES

ABSTRACT

The preferential trade agreement negotiated and signed by the European Union, Colombia and Perú aims at deepening and vitalizing the commercial relations between the Parties without causing conflicts with international agreements such as GATT, GATS, TRIPS, and the Convention on Biological Diversity. . An analysis of the legal changes brought about by the Agreement shows that it does not produce substantial changes in the status quo For Andean exporters, the Agreement brings few new commercial opportunities, but it does put existing commercial preferences on a more stable footing. As far as the access of European products to the Colombian and Peruvian markets is concerned, customs tariffs will be reduced very gradually to protect sectors considered to be "sensitive". Even if the Agreement improves the conditions for the exchange of services and the participation in tenders for public procurement, it might be quite difficult to overcome deeply entrenched preferences for domestic service providers.

The Agreement provides for intensive administrative cooperation between the Parties in order to reduce trade barriers and motivate economic operators to take advantage of their commercial opportunities. The "learning curve" implicit in this cooperation is maybe the greatest advantage the Agreement is going to bring.

**Keywords:** Preferential trade agreement;; Colombia; Peru; European Union.

**Clasificación JEL:**

F10, F13, L50

I. ANTECEDENTES Y ESTADO  
ACTUAL DEL PROYECTO

1. Transcurso de las negociaciones

Catorce meses duraron las negociaciones sobre un acuerdo de comercio preferencial entre la Unión Europea (UE) por un lado y Colombia y Perú por el otro. Durante nueve rondas de conversaciones entre marzo de 2009 y mayo de 2010, los representantes de la UE y varios países andinos se dedicaron a analizar una larga gama de temas que abarca no sólo la reducción de aranceles y la definición de cuotas para ciertos productos agrícolas e industriales, sino también el intercambio de servicios, el movimiento de capitales y la protección de la propiedad intelectual. También, contiene capítulos dedicados al acercamiento de las políticas de competencia, una mayor apertura de las licitaciones públicas para empresas de las partes contratantes, el comercio y el desarrollo "sostenible", la transparencia y asistencia técnica.

Más allá de establecer principios de libre acceso al mercado, se negociaron los detalles y procedimientos respecto a medidas sanitarias y fitosanitarias así como obstáculos técnicos al comercio. Ello es relevante ya que este tipo de medidas se usa con frecuencia para relativizar la apertura acordada de los mercados.

Finalmente, para reducir obstáculos existentes al comercio, se lograron acuerdos sobre medidas para acelerar los trámites y controles aduaneros así como un mecanismo para una rápida solución de diferencias. El

acuerdo final abarca no menos de 337 artículos, más voluminosos anexos.

Se ha criticado, con razón, que la información divulgada tras las respectivas rondas de negociación era apenas suficiente para que un observador externo se haga una idea clara de qué se estuvo negociando<sup>3</sup>. Esta crítica se la merece sobre todo la Unión Europea, cuyos representantes y servicios casi nunca se pronunciaron sobre el progreso y contenido de las negociaciones. Es sólo desde finales de marzo de 2011 que el texto negociado y dotado con las iniciales de los negociadores se encuentra disponible al público<sup>4</sup>. Mientras tanto, la mejor fuente de informaciones sobre el transcurso y los resultados esenciales de las negociaciones era el sitio web del Ministerio colombiano del Comercio Exterior<sup>5</sup>.

Desde el punto de vista de la UE, la conclusión del Acuerdo con tan sólo dos países constituye una desilusión. Pese a varias décadas de "negligencia benigna" de América Latina, la Unión ha emprendido varios esfuerzos durante los últimos 20 años para reforzar sus lazos económicos y políticos con América Latina, preferiblemente en un marco multilateral<sup>6</sup>. También muchos latinoamericanos hubieran preferido un acuerdo multilateral, sosteniendo que un número mayor de países habría mitigado el declive económico frente a la UE y facilitado la defensa de los intereses regionales<sup>7</sup>. Al reconocer la imposibilidad de un acuerdo continental debido a diferencias políticas insuperables en América Latina, la UE se resignó a perseguir acuerdos separados con los países del MERCOSUR y los países andinos. Esta estrategia dio lugar a un acuerdo marco de cooperación entre la UE y la CAN en 2003, mientras las negociaciones acerca de un acuerdo de asociación

entre la UE y el MERCOSUR, suspendidas en el 2004, se resumieron sólo en 2010<sup>8</sup>. Las conversaciones acerca de un acuerdo de comercio preferencial con los países de la CAN empezaron en septiembre de 2007. Tras salir de la CAN en abril de 2006, Venezuela ya no jugaba ningún papel en las negociaciones. Bolivia, aun quedando miembro de la CAN, abandonó el proyecto en junio de 2008. Ecuador participó en la mesa de negociaciones hasta julio del 2009, pero terminó siguiendo el ejemplo boliviano. Una vez finalizadas las negociaciones con Colombia y Perú en abril 2010, el texto del TLC fue sometido a una revisión lingüística y legal que duró hasta marzo de 2011.

## 2. Ratificación

En Colombia, la ratificación de tratados internacionales abarca tres pasos distintos<sup>9</sup>. Primero, se necesita la aprobación del acuerdo por el Congreso (art. 150 n.º 16 de la Constitución Política de 1991). Segundo, debe dar su visto bueno la Corte Constitucional, porque le incumbe "decidir definitivamente sobre la exequibilidad de los tratados internacionales y de las leyes que los aprueben" (art. 241 numeral 1CP). Tercero, tiene que ratificar el acuerdo el Presidente de la República, a quién corresponde "dirigir las relaciones internacionales" (art. 189 numeral 2CP).

En el Perú, es necesario que el Congreso apruebe tratados entre Estados, antes de su ratificación por el Presidente, cuando éstos versan sobre derechos humanos, soberanía, dominio o integridad del Estado, la defensa nacional, u obligaciones financieras del Estado (art. 56 de la Constitución Política del Perú de 1993). De no ser así, la ratificación de tratados internacionales cae dentro de

las competencias exclusivas del Presidente (art. 57 de la Constitución peruana). Dado que el acuerdo contiene cláusulas que reglamentan la protección de los derechos humanos y la no proliferación de armas (art. 2), el consenso del Congreso peruano parece indispensable.

Por parte de la Unión Europea, la ratificación de tratados comerciales internacionales normalmente requiere el consentimiento del Consejo con una mayoría calificada (art. 207. 4, inciso 1, del Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea-TFUE). En lo referente a algunas materias consideradas "sensibles", tal como el comercio de servicios y la propiedad intelectual, se requiere una decisión unánime del Consejo (art. 207. 4, inciso 2, TFUE). Además del Consejo, tiene que consentir el Parlamento Europeo, ya que el acuerdo cobija muchas materias que, de ser objeto de legislación interna de la UE, serían sujetas al procedimiento legislativo ordinario (art. 207.3 y 218. 6, literal a, numeral 6 TFUE). En el procedimiento legislativo ordinario, el consentimiento del Parlamento es obligatorio (arts. 289. 1, 294 TFUE). Las noticias sobre la presunta voluntad política del Parlamento Europeo con respecto al acuerdo tienden a sugerir una mayoría para la aprobación del acuerdo en esta instancia<sup>10</sup>. Sin embargo, la presencia de ciertas cláusulas de carácter altamente político en el acuerdo podría tener la consecuencia de que su ratificación no corresponda únicamente a los órganos de la UE. Cabe destacar, en este contexto, el compromiso de mutua cooperación para prevenir la proliferación de armas de destrucción masiva (art. 2). Es un principio reconocido en la Unión Europea que los acuerdos comerciales, al contener cláusulas que afecten la soberanía política de los Es-

tados miembros, se convierten en "acuerdos mixtos" que tienen que ser ratificados no sólo por la Unión, sino también por todos los Estados miembros<sup>11</sup>. El argumento de que el compromiso con la no proliferación de armas recae en la competencia exclusiva de los Estados miembros de la Unión es muy convincente, llevando a la necesidad de una ratificación por los 27 países miembros de la UE. Esto puede causar una larga demora hasta la entrada en vigor del acuerdo con Colombia y Perú. Una solución pragmática para evitar este dilema consiste en la aplicación provisional del acuerdo tras la ratificación del mismo por el Consejo y el Parlamento Europeo. No obstante, queda la duda si el acuerdo obtendrá la ratificación por todos los Parlamentos de los Estados miembros. El rechazo del Acuerdo en tan sólo un Estado miembro significaría un paro del proyecto entero. Lo más probable en este escenario sería una reintegración de Colombia y Perú al sistema GSP+.

### 3. Opiniones sobre el acuerdo

Entre los grupos de interés, organizaciones no gubernamentales y académicos especializados en relaciones comerciales internacionales, el acuerdo ha suscitado opiniones controvertidas. La Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (Asobancaria) y la Asociación de Fiduciarias de Colombia (Asofiduciarias) y varias otras asociaciones lo han públicamente aprobado. La ANDI resalta, en particular, las mejoras en el acceso de azúcar, carne bovina, bananos, flores y biocombustibles colombianos al mercado europeo, así como el mantenimiento del Plan Vallejo y de las zonas francas<sup>12</sup>. Asobancaria y Asofiducia-

rias han expresado su convicción de que el TLC, al ser un instrumento poderoso para aumentar el flujo de comercio e inversiones, "sin duda alguna" conduciría "en el largo plazo a una reducción de nuestra pobreza y a una mejora sustancial de nuestros indicadores sociales y de nuestra calidad de vida"<sup>13</sup>. La Sociedad de Agricultores, aun generalmente apoyando el acuerdo, está emitiendo señales muy mixtas<sup>14</sup>.

Los opositores sostienen que el acuerdo sirva sobre todo a los intereses de la Unión Europea y representa una entrega indebida de intereses nacionales. Las críticas se enfocan en cinco grandes líneas. Primero, en lo referente a la propiedad intelectual, se advierte que la protección de los denominados datos de prueba que subyacen a la aprobación de medicamentos patentados aumentará los precios de productos farmacéuticos en Colombia y Perú<sup>15</sup>. Segundo, se han expresado graves preocupaciones relativas a la apropiación de recursos genéticos andinos por parte de empresas europeas<sup>16</sup>. Tercero, en lo que concierne el sector lechero, la Federación de Ganaderos señala que éste se encontrará entre los perdedores del acuerdo<sup>17</sup>. Cuarto, hay quienes se lamentan de que el acuerdo perjudique al proceso de integración regional andina o latinoamericana<sup>18</sup>. Y quinto, existe la crítica de que el acuerdo ratifica un estado muy poco satisfactorio de protección de los derechos humanos y de grandes inequidades sociales existentes en los países andinos<sup>19</sup>.

En marcado contraste con las referidas opiniones, la gran mayoría de la población colombiana ignora por completo la existencia de un proyecto de TLC con la Unión Europea, para no hablar de su contenido. Vale la pena, entonces, resaltar las provisiones clave del acuerdo negociado y los cambios

que ellas representan en comparación con las obligaciones contraídas bajo el sistema de la OMC, otros convenios internacionales, y las preferencias unilaterales acordadas a los países andinos por parte de la Unión Europea.

## II. EL CONTENIDO DEL ACUERDO Y EL RESPECTIVO *STATUS QUO*

Para apreciar el cambio que representarían las respectivas provisiones del acuerdo al entrar en vigor, éstas tienen que ser comparadas con el *status quo* legal. Éste último resulta, por un lado, de las obligaciones contraídas por las partes en el marco de la OMC y de otros acuerdos internacionales. El sistema de acuerdos de la OMC (el GATT, el GATS, el ADPIC, etc.) rige, en particular, las condiciones de acceso de mercancías y servicios europeas a los mercados de Colombia y Perú. Por otro lado, existe un Sistema Generalizado de Preferencias con incentivos especiales (GSP+) otorgado a los países andinos por un acto unilateral de la UE<sup>20</sup>, que desvía de la cláusula de la nación más favorecida del GATT. El art. XXIV del GATT (y la denominada "Enabling Clause" de 1979 que se apoya en él<sup>21</sup>) permiten tales desviaciones en el marco de áreas regionales de libre comercio o como parte de regímenes arancelarios diseñados para favorecer a los países en desarrollo. El GSP+ actualmente en vigor define condiciones favorables de acceso al mercado europeo para mercancías de un gran número de países, entre ellos Colombia y Perú<sup>22</sup>. Al ser clasificados por la Unión Europea como países "vulnerables" cuyos esfuerzos por alcanzar un desarrollo sostenible y buen gobierno merecen apoyo, tanto Colombia como Perú gozan de una suspensión completa de aranceles para una amplia gama de productos<sup>23</sup>.

Pero el GSP+ abarca solamente el acceso de los bienes enumerados, mientras el acceso para otros bienes, los servicios, el tema de la propiedad intelectual etc. se rigen por los acuerdos pertinentes de la OMC y otros tratados internacionales. En términos cuantitativos, cabe resaltar que la gran mayoría de los productos colombianos importados a la UE no goza de las preferencias arancelarias conferidas por el GSP+. Del valor total de las importaciones desde Colombia a la Unión Europea en 2009 (3.793.687.000,15 €), sólo una octava parte (474.962.000,65 €) se encontró favorecida por el GSP+. En comparación, aproximadamente la mitad de las importaciones europeas de Ecuador y un cuarto de las importaciones europeas del Perú gozan del arancel cero<sup>24</sup>.

### 1. Reglas generales (arts. 1-11, 295-297, 327-337)

Entre las reglas generales sobresale el compromiso de las partes con las reglas de la OMC y la promoción del comercio internacional en conformidad con el GATT, el GATS y subsecuentes cambios de aquellos tratados (arts. 3, 4 letras a y c, 5, y 333.). Sería fácil calificar tal obligación como puramente retórica, pero la voluntad de las partes de no minar el sistema de la OMC es palpable en el acuerdo entero.

Es en este orden de ideas, el acuerdo aspira a la liberalización "progresiva" del comercio en servicios y la liberalización "progresiva y gradual" del comercio de bienes (art. 4 letra a y c). La liberalización deseada se extiende también a la "apertura efectiva y recíproca de los mercados de contratación pública" (art. 4 letra f). Los otros grandes objetivos del acuerdo son la facilitación del comercio y de la inversión,

así como la intensificación de la cooperación entre las partes. Los instrumentos con los cuales se pretende facilitar el comercio son la simplificación de los trámites aduaneros, las reglamentaciones técnicas y la creación de un marco legal adecuado para medidas sanitarias y fitosanitarias (art. 4 letra b). Los respectivos compromisos se encuentran respaldados por programas de asistencia técnica (art. 4 letra k). El objetivo de facilitar la inversión está reflejado en los compromisos de mejorar las condiciones de establecimiento (art. 4 letra d), liberalizar los flujos de capital y pago (art. 4 letra h), promover la "libre competencia" (art. 4 letra h), y establecer un mecanismo "expedito, efectivo y previsible de solución de controversias" (art. 4 letra i).

Los objetivos enumerados se ven contrariados por los principios de protección de derechos de propiedad intelectual "de manera que se asegure el balance entre los derechos de los titulares de derechos de propiedad intelectual y el interés público" (art. 4 letra g) y la promoción del desarrollo sostenible (art. 4 letra j)<sup>25</sup>. Así queda claro que las partes no quieren fomentar cualquier tipo de liberalización comercial, pero si uno compatible con dichos principios.

El acuerdo proclama el establecimiento de una "zona de libre comercio" entre las partes (art. 3). Pero esta calificación no parece del todo correcta. Para empezar, "libre comercio" es un término poco apropiado porque incluso los acuerdos más ambiciosos entre países nunca eliminan *todas* las trabas al comercio<sup>26</sup>. Además cabe anotar que el acuerdo rige sólo las relaciones comerciales entre Colombia y Perú por un lado y la Unión Europea por el otro, y no afecta las relaciones comerciales de los países andinos entre ellas (art. 7. 1). Cada adhesión de otro

país andino (una posibilidad explícitamente contemplado por el art. 328. 1) profundizaría este paralelismo, creando espacios bilaterales de comercio preferencial con la UE en vez de una verdadera área de libre comercio.

El acuerdo contiene tres excepciones generales, a saber, el derecho de cada parte a proteger "intereses esenciales de seguridad" (art. 295. 1 letra a), asegurar la "imposición o recaudación equitativa o efectiva de impuestos directos" (art. 296), y tomar medidas restrictivas para prevenir o contrariar "graves dificultades financieras exteriores o de balanza de pagos" (art. 297). Sin embargo, estas excepciones no debilitan sustancialmente los principios acordados, porque con muy poca probabilidad surgirán situaciones que puedan justificar la invocación de estas excepciones. Mientras es posible que las partes experimenten situaciones que amenazan a su seguridad, sistemas de tributación y balanza de pagos, es muy difícil imaginar circunstancias bajo las cuales la no aplicación del acuerdo constituiría una contramedida efectiva.

## 2. Objetivo 1: liberalizar y facilitar el comercio

### 2.1. Libre circulación de mercancías (arts. 17-36, 105-106 y anexo I)

Siendo los aranceles los obstáculos más obvios al intercambio internacional de mercancías, ya que discriminan por definición los productos importados, el acuerdo prevé su eliminación recíproca como regla general (art. 22. 1), entendiendo por aranceles cualquier impuesto o carga que grave la importación de una mercancía (art. 19). El alcance de esta obligación es amplio, pero se

ve contrariado por las excepciones establecidas en los respectivos anexos al acuerdo. La lista de los productos exceptuados de la desgravación arancelaria, así como un cronograma de la desgravación prevista, se encuentran en el anexo I del acuerdo.

Existe un amplio consenso de que las trabas más poderosas al comercio no son los aranceles, sino las restricciones no tarifarias. Éstas últimas son difíciles de detectar, y puede resultar bastante difícil comprobar su carácter discriminatorio y proteccionista. Por lo tanto, uno de los principios clave del GATT es que los miembros conviertan los obstáculos no tarifarios en aranceles ("*tariffs only*"). En sintonía con esta regla, el acuerdo establece que ninguna parte adoptará o mantendrá prohibiciones o restricciones sobre la importación de mercancías de la otra parte (art. 23). Como en el caso de la desgravación arancelaria, este principio está sujeto a las excepciones definidas por las partes contratantes en los varios anexos al acuerdo.

Finalmente, cada parte se compromete a tratar los productos y servicios originarios del territorio de la otra parte de la misma manera como sus productos y servicios domésticos, a menos que el acuerdo estipule excepciones (art. 21).

Los diferentes niveles de integración económica alcanzados en el seno de la Unión Europea y la Comunidad Andina implican importantes diferencias en el alcance geográfico de la libre circulación de las mercancías importadas. Las mercancías colombianas y peruanas, una vez legalmente introducidas al territorio de un Estado miembro de la UE, circularán libremente dentro de ella (art. 105. 1 literal a del acuerdo con arts. 28 y 30 TFUE). En cambio, mientras Perú y Colombia se conceden entre sí, para el acceso de sus respectivas mercancías,

un trato "no menos favorable" al trato que ambos conceden a la UE (art. 105. 1 literal b), las obligaciones para permitir la libre circulación de mercancías europeas entre Colombia y Perú se limitan a aplicar "los mejores esfuerzos" (art. 105. 1 letra c).

El catálogo de excepciones recogido en el art. 106. 1 del acuerdo, según el cual es permitido en ciertas situaciones erigir o mantener ciertos obstáculos al comercio, es en gran parte (pero no exactamente) idéntico al catálogo del art. XX del GATT. Las diferencias son las siguientes: La letra a del acuerdo abarca no sólo amenazas a la moral pública, sino también al "orden público", siempre que sean auténticas y suficientemente serias. La letra b agrega a la protección de la salud pública y de las plantas y animales "las medidas de política ambiental necesarias para tal efecto". La letra d se refiere no sólo a "patentes, marcas y derechos de autor" como el GATT, sino a "la protección de derechos de propiedad intelectual". La letra g permite, como el GATT, restricciones al comercio para conservar recursos naturales agotables, pero precisa que esta regla aplica a recursos "vivos o no vivos".

### 2.1.1. Productos no Agropecuarios

Las provisiones sobre productos industriales se caracterizan por una desgravación recíproca, pero asíncrona. Con la entrada en vigor del acuerdo, se suprimirían los aranceles para un 99,9% de los productos industriales colombianos<sup>27</sup>. Colombia, por su parte, desgravará en un primer paso a sólo 65% de los bienes importados y completará la desgravación gradualmente en un plazo de diez años<sup>28</sup>. Entre los pocos productos colombianos cuya desgravación completa generó ciertas resistencias por parte de la

UE se encuentran los camarones (gravados hasta ahora con un arancel de 3,6%), la harina de pescados, y ciertos productos del sector automotor<sup>29</sup>.

### 2.1.2. Productos agropecuarios

De acuerdo con lo deseado por la Unión Europea, las reglas especiales aplicables a productos agropecuarios están recogidas en una subsección del capítulo sobre el acceso de mercancías en general y no conforman un capítulo destacado con primacía sobre los demás<sup>30</sup>.

Obviamente, el tema con mayor relevancia práctica es el de las condiciones concretas de acceso a los respectivos mercados. Al respecto, el acuerdo generalmente confirma a Colombia y Perú los privilegios otorgados bajo el CSP+, y los extiende con respecto a algunos productos selectos. Se mejoran en particular las condiciones de acceso para carne bovina, azúcar y bananos. En esta materia se establecieron contingentes de 5.600 t (carne bovina) y 62.000 t (azúcar) que disfrutarán de un arancel cero al ser importados a la Unión Europea<sup>31</sup>. Aun si está previsto que estos contingentes crecen por un 10% (carne bovina) y 3% (azúcar) anualmente, las cuantías en cuestión no son muy importantes. Por un lado, es cierto que al exportar 5.600 toneladas de carne bovina a la UE, las exportaciones colombianas actuales de este artículo (8.706 t en 2005, de las cuales un 94% iba a Venezuela)<sup>32</sup> se aumentarían considerablemente. Pero al mismo tiempo, 5.600 t de carne bovina corresponden a un 0,5% de la producción colombiana anual de aproximadamente un millón de toneladas<sup>33</sup>, aun si se tiene en cuenta que las exportaciones probablemente se limitarán al segmento mucho más reduci-



do de cortes finos. De igual manera, hay que poner en perspectiva los contingentes con arancel cero para exportaciones de azúcar: 60.000 t corresponden a algo más del 2% de la producción anual colombiana de 2.2 millones de toneladas y menos del 10% de las exportaciones colombianas actuales de este artículo, que son de aproximadamente 800.000 toneladas<sup>34</sup>. A las cantidades de azúcar que excedan este límite, se continuará aplicando el arancel vigente<sup>35</sup>. En cuanto a bananos, el arancel europeo disminuye considerablemente: hasta el 2020, éste se reducirá cada año desde un arancel inicial de 148 € por tonelada, hasta llegar a 75 € en 2020<sup>36</sup>. Pero el carácter preferencial de esta regla no es muy claro, porque las partes contemplan explícitamente la posibilidad de que la Unión Europea otorgue a un grupo de otros países latinoamericanos conformado por Brasil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Venezuela u otros países andinos, condiciones aún más favorables. Para tal caso, se prevé la aplicación inmediata de estas condiciones a Colombia y Perú<sup>37</sup>, pero con la consecuencia que éstos últimos perderían su trato preferencial con respecto a un buen número de países productores competidores.

En cuanto a flores, café, tabaco y la gran mayoría de frutas y verduras se continúa el arancel cero ya practicado bajo el sistema GSP+. Entre los pocos bienes que disfrutaban del arancel cero por primera vez están el etanol, el biodiesel, y el aceite de palma crudo. Para los productores agropecuarios europeos, el TLC abre las puertas a la exportación sin aranceles de trigo y cebada y, entre los productos procesados, de aceite de oliva, algunos productos lácteos, jamón, vinos y whisky<sup>38</sup>. Pero la desgravación acordada por parte de Colombia se caracteriza por una

extraordinaria complejidad, contando con más de treinta regímenes diferenciados de desgravación según la "sensibilidad" de los productos en cuestión<sup>39</sup>. Por regla general, se puede decir que donde un producto agropecuario es producido tanto en Colombia como en la Unión Europea, Colombia optó por excluir los respectivos productos de la negociación (carne de aves y de cerdo, el maíz y el arroz) o por una desgravación sólo dentro de límites estrictos. Así es que para muchos productos, la desgravación arancelaria se aplica solamente a ciertos contingentes; al exceder los contingentes, se aplica el arancel de la nación más favorecida<sup>40</sup>.

Claramente existe cierto potencial de competencia directa entre productos europeos y colombianos, por ejemplo en el campo de los cereales y productos lácteos<sup>41</sup>. En el sector lácteo colombiano hay quienes consideran la creciente competencia europea como una amenaza real, especialmente para los pequeños productores. Pero la amplia presencia de pequeños productores es también muestra de una estructura altamente ineficiente del sector lácteo colombiano—un problema que el país tiene que afrontar sin o con TLCs con otros países<sup>42</sup>. Además, es claro que el mercado colombiano de productos lácteos tiene mucho potencial de crecimiento: por ejemplo, en la actualidad, se consumen tan sólo 1,2 kilogramos de queso por habitante al año en Colombia, una veintésima parte del consumo promedio en los países europeos<sup>43</sup>. Un modesto crecimiento en la competencia por parte de productos lácteos europeos podría ayudar a desarrollar el potencial de estos mercados. Aun así, para atenuar el efecto de crecientes importaciones de productos lácteos desde la Unión Europea, se acordó una desgravación muy gradual que se completará sólo

15 años después de la entrada en vigor del acuerdo<sup>44</sup>. La leche líquida, la mantequilla y el queso fresco quedaron exentas de cualquier desgravación<sup>45</sup>, y el arancel cero se concede solamente a un contingente de 100 toneladas métricas de yogures que crecerá por 5 toneladas métricas anuales a partir del año uno<sup>46</sup>. Finalmente, es de anotar que la Unión Europea se comprometió a prestar ayudas financieras para la modernización del sector lácteo colombiano<sup>47</sup>.

En lo que concierne a los sistemas para controlar los precios de importación para algunos productos agropecuarios, ni el sistema de franjas de precios de la Comunidad Andina ni el de precios de entrada de la Unión Europea serán afectados por el acuerdo. El principal objetivo del sistema de franjas de precios en la CAN es estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales" (art. 1 de la Decisión 371). Bajo este sistema, los países miembros de la CAN determinan "niveles piso" y "niveles techo" para los precios de una amplia gama de productos agropecuarios. Cuando los precios internacionales para ciertos productos agropecuarios sean inferiores a los niveles piso, los países miembros aplican sobrecargas variables al Arancel Externo Común (AEC). Asimismo, los países miembros aplican rebajas al AEC para reducir el costo de importación cuando los precios internacionales de referencia sean superiores a determinados niveles techo. La Unión Europea, por su parte, tiene un sistema comparable de precios de entrada para productos hortalizas y frutas (Reglamento 1580/2007). Según este sistema, a las frutas

y verduras importadas se aplica un arancel que consiste de un componente fijo (*ad valorem*) y otro variable cuyo importe depende de unos precios de entrada fijados por la Comisión Europea con base en los precios promedios de mercancía importada que la comisión registra diariamente (art. 136, 138 Reglamento 1580/2007). En la medida que el valor aduanero de un cargamento de importaciones queda por debajo de los precios de entrada, se aumenta el componente flexible del arancel. Si los precios de entrada exceden el valor aduanero, el componente flexible del arancel aplicado es cero<sup>48</sup>.

Aun si ambas partes preservaron sus sistemas de sobrecargas flexibles a las importaciones agropecuarias, cabe destacar que los productos abarcados por la franja de precios de la CAN son de importancia muy básica para la alimentación<sup>49</sup>. La normativa europea, en cambio, pretende estabilizar los precios de no más de 15 tipos de frutas y verduras, de los cuales ninguno es de origen exclusivamente tropical<sup>50</sup>.

Los subsidios a la exportación de productos agropecuarios suponen otro tema controvertido. Pese a la presión de los países andinos por suprimirlos en su integridad desde la entrada en vigor del acuerdo, se impuso la UE que quería mantenerlos por lo menos parcialmente. Según el acuerdo, los subsidios a la exportación permanecen lícitos en lo referente a productos "no totalmente o no inmediatamente liberalizados" y los productos para los cuales se establecieron contingentes de importación sin aranceles (art. 32. 4). Por consiguiente, subsidios a la exportación quedarán permitidos en cuanto a carne (de aves, de cerdo, y de res) así como a productos lácteos, entre otros.

### 2.1.3. Reglas de origen

En una economía global donde muchos productos contienen insumos y materias primas importados de otros países, resulta con frecuencia difícil determinar el origen de las mercancías<sup>51</sup>. Este hecho confiere a las reglas de origen un carácter estratégico: entre más productos un país puede declarar "suyos", más efecto tienen los aranceles bajos o cero que le otorgue otro país.

No es de asombrarse, entonces, que el Anexo II al acuerdo que trata las reglas de origen, tenga el volumen enorme de 147 páginas. El Anexo II distingue entre reglas generales que se aplican a todos los productos, y reglas específicas de origen.

La regla general más importante consiste en que las mercancías con origen en Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Venezuela que se importen a la UE por vía de Colombia o Perú disfrutarán del mismo trato por parte de la UE que las mercancías producidas directamente en uno de estos dos países ("acumulación de origen"; art. 3. 3 del Anexo II). La importancia de esta regla aumentará en la medida que la Unión Europea sustrae a algunos de los países mencionados el trato preferencial de GSP+. Dado que la Unión Europea se muestra determinada a asociar las ventajas del GSP+ muy estrictamente al cumplimiento de los países beneficiarios con ciertos convenios internacionales<sup>52</sup>, tal escenario es una posibilidad bastante real. Además de la acumulación de origen, se fijó el nivel de tolerancia para que el uso de insumos extranjeros no interfiera con el origen de una mercancía (no deben constituir más del 10% del valor total, art. 6 del Anexo II), y se estableció un catálogo de ciertos actos de procesamiento de mer-

cancías que no confieren origen (art. 7 del Anexo II).

Finalmente, se acordó una serie de reglas específicas de origen, algunas veces estrictas (lácteos, carne, frutas y azúcar deben ser "totalmente obtenidos" en el país de origen), algunas veces generosas (peces, flores, harinas, productos derivados del cacao, textiles y automóviles pueden contener ciertos porcentajes de insumos "ajenos").

Las empresas exportadoras deberán presentar una certificación de origen para todos sus productos, la cual obtendrán de las autoridades del país exportador (arts. 15. 1 literal a, 16. 1 del Anexo II). Alternativamente, pueden presentar una cuenta de cobro que especifique las mercancías en cuestión (art. 15 literal b Anexo II).

### 2.1.4. Obstáculos técnicos

(arts. 71-84) y medidas sanitarias y fitosanitarias (arts. 85-104)

Los capítulos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos son de un carácter bastante general que no deja entrever los problemas concretos que puedan existir entre las partes<sup>53</sup>. Además, mucho de su contenido se encuentra ya consagrado en los respectivos acuerdos bajo el sistema de la OMC<sup>54</sup>. Más que ampliar los compromisos hechos bajo estos acuerdos, el principal objetivo de los respectivos capítulos del acuerdo parece ser el de promover la aplicación de dichos acuerdos en la práctica.

El capítulo sobre obstáculos técnicos se caracteriza por obligaciones de mutua información entre las partes, el objetivo de aproximar las regulaciones técnicas a estándares internacionales establecidos, y los mecanismos para certificar el cumplimiento con los requisitos del país destinatario de

una mercancía. Además de estos temas que se encuentran también ampliamente reglamentados en el Acuerdo TBT de la OMC, cabe destacar el trato muy extensivo que el acuerdo le da al etiquetaje de las mercancías (art. 81).

El tema de las medidas sanitarias y fitosanitarias es de especial importancia para las exportaciones de carne y productos lácteos. Dada la fragmentación de las entidades administrativas competentes para los controles de productos importados<sup>55</sup>, es importante que el acuerdo fije requisitos y procedimientos para determinar los establecimientos aprobados para la exportación. Para introducir productos cárnicos a los respectivos mercados de la otra parte, se necesitan autorizaciones del país exportador así como del país importador<sup>56</sup>. Además deben admitirse verificaciones de las condiciones sanitarias en los establecimientos aprobados, las cuales se rigen por un procedimiento detallado<sup>57</sup>.

## 2.2. Libre circulación de servicios (arts. 107-161)

Colombia ya abrió amplias oportunidades de acceso bajo el GATS, incluyendo al establecimiento de empresas en el país. Por tal razón, muchos de los compromisos colombianos en el acuerdo parecen afirmar obligaciones anteriores en vez de brindar nuevas oportunidades. Parece que su principal función es proporcionar una protección adicional ante posibles cambios en los regímenes políticos y macroeconómicos de los países andinos y las concomitantes tentaciones de revocar compromisos anteriores de liberalización, eventualidad que podría causar perjuicios a los proveedores de servicios e inversionistas europeos. Lo

mismo se puede decir de las secciones con reglas especiales para los servicios postales, de telecomunicaciones y financieros. Aun si estas secciones pueden requerir cambios menores en la legislación colombiana vigente, no contienen nada que represente un cambio mayor de política pública. Cabe anotar, además, la disposición explícita de que los acuerdos bilaterales de inversión puedan contener garantías de mayor alcance (art. 115).

El sistema del GATS distingue entre cuatro dimensiones de provisión de servicios, de las cuales cada una puede ser objeto de compromisos de liberalización: 1) la provisión transfronteriza del servicio, 2) el consumo del servicio en el país de residencia del proveedor del servicio, 3) el establecimiento del proveedor del servicio en el otro país, y 4) la presencia de personas físicas. Bajo el GATS, Colombia ha permitido, sin restricción alguna, la provisión transfronteriza (modo 1) de servicios legales, servicios de agencias de viaje, y de toda clase de servicios relacionados con la extracción de hidrocarburos. Pero el país no asumió ningún compromiso de este tipo con respecto a servicios transfronterizos de asesoría de impuestos y de gestión, informática, y relacionados a la construcción. Tampoco existe un compromiso en lo referente a la presencia comercial y la presencia de personas físicas para la prestación de servicios legales. Colombia ha permitido sin restricción la provisión transfronteriza de servicios de telecomunicaciones; no obstante, una presencia comercial de empresas de telecomunicaciones está sujeta a un límite de 70% de capital extranjero. En materia de servicios financieros, Colombia permite la provisión transfronteriza a condición de que la empresa extranjera establezca "filiales o subsidiarias" en el país (no se permiten

meras sucursales). Estas filiales o subsidiarias requieren una autorización previa, y Colombia puede limitar el número y alcance de tales autorizaciones según la necesidad económica. En el sector de seguros, Colombia permite la provisión transfronteriza de servicios de reaseguro y la comercialización presencial de las empresas especializadas en este campo. En cambio, el país se negó a hacer compromisos en lo referente a la provisión transfronteriza de servicios de seguros y bancos (modos 1 y 2), debido a la falta de compromisos recíprocos a favor de bancos y seguros colombianos en otros países.

El acuerdo y los compromisos específicos contenidos en los anexos tienen el efecto de levantar entre las partes muchas de las reservas aplicables bajo el GATS (arts. 112. 1, 120. 1)<sup>58</sup>. Ello conlleva mayores márgenes de libertad para contratistas y profesionales independientes con intenciones de prestar sus servicios en el territorio de la otra parte<sup>59</sup>. Pero es difícil imaginar casos en la actualidad donde la falta de compromisos oficiales efectivamente impida la provisión transfronteriza de tales servicios. El Internet lo hace tan fácil comparar ofertas y tarifas de proveedores de servicios en el mundo (aun si permanecen dudas acerca de su confiabilidad), que no pueden existir muchos casos donde los esfuerzos de liberalización de la provisión transfronteriza de servicios tengan mayores repercusiones. Así mismo, donde el acuerdo prohíbe límites al número de proveedores de servicios, el número de transacciones permitidas, el capital o el personal a emplear en algún sector liberalizado (art. 112. 2, art. 119), tales obstáculos parecen más teóricos que reales: en un sector donde una parte desea mantener semejantes límites, lo más probable es que no se va a comprometer a ninguna liberalización, como es el

caso, por ejemplo, de los servicios de salud. Donde el acceso a los mercados de servicios se encuentra liberalizado, ello claramente no significa la desregulación completa de la provisión de servicios por parte de empresas colombianas o europeas en el territorio de la otra parte. No puede sorprender que ambas partes se hayan reservado su derecho a pedir pruebas de la necesaria calificación y/o experiencia profesional del proveedor en cuestión (art. 129. 1), siempre y cuando las reglamentaciones estatales para este propósito sean razonables, objetivas e imparciales (art. 131. 1). Además, las partes mantienen pleno control de la inmigración y de la apertura de sus mercados laborales (art. 106. 6 and 7). Esto coincide con las estadías limitadas de hasta 90 días que las partes conceden a personas que tengan que ingresar al territorio de la otra parte para prestar sus servicios (art. 128 and anexo IX). En un sentido muy general, la provisión de servicios siempre queda sujeta a restricciones por motivos de políticas públicas (art. 107. 5). En el mismo orden de ideas, existen varios artículos del acuerdo que remiten al Anexo VII que recoge un catálogo de obstáculos, como por ejemplo la reserva de Colombia de prohibir a ciudadanos extranjeros la compra de tierra en zonas litorales, islas o zonas fronterizas del país<sup>60</sup>.

Existe un debate en torno a las oportunidades que la facilitación de la presencia temporal de personas físicas (modo 4) les puede brindar a los ciudadanos de países en desarrollo. En el contexto del acuerdo, cabe resaltar que las ventajas ofrecidas por el acuerdo se extienden sólo a una fracción de las poblaciones colombiana y peruana. Esencialmente, el acuerdo limita la liberalización en el sentido del modo 4 a titulares de un diploma universitario y personas que

dispongan de un nivel comparable de conocimientos. Además, los conocimientos en cuestión deben satisfacer las exigencias del Estado donde se prestará el servicio (art. 126. 4, literal c; art. 127. 4, literal c).

### 2.3. Comercio electrónico (arts. 162-167)

Mientras en un sentido estrecho, no hay muchos obstáculos en la actualidad que puedan impedir a un empresario colombiano o europeo de desarrollar negocios transfronterizos basado en el comercio electrónico, es cierto que los Estados pueden contribuir mucho para fomentar este tipo de actividad económica. Ello se refleja en la importancia que el comercio electrónico reviste entre los temas por adelantar en los grupos de trabajo establecidos por el acuerdo (art. 109). No obstante lo anterior, el acuerdo no contiene compromisos de las partes para armonizar sus respectivas reglamentaciones, sino instiga un diálogo entre las partes (art. 163. 1).

### 2.4. Contratación pública (art. 172-194)

Puede sorprender el espacio y el nivel de detalle que las partes concedieron al tema de las compras públicas. Desde el lado europeo, la ausencia de liberalización en este sector no ha impedido, en el pasado, que muchas empresas europeas se ganaran grandes contratos de obras públicas en los países andinos. En cambio, pese a varios actos legislativos al respecto, los mercados europeos de compras públicas siguen siendo bastante cerrados, incluso para empresas de otros países en la misma Unión Europea. Representando más del 16% del PIB de la Unión Europea, la contratación pública es un factor extraordinariamente importante en la vida

económica europea<sup>61</sup>. Pero sólo un 10% de los contratos públicos sobrepasa los valores límites para que una licitación pública a nivel europeo sea obligatoria. Y sobre todo, son menos de 2% de los contratos públicos los que en la actualidad se otorgan directamente a empresas de otro país<sup>62</sup>. En este resultado desalentador influyen factores que meros cambios jurídicos en el plano internacional no alcanzarán a superar. Aún si las decisiones en el marco de una licitación pública deben ser motivadas y pueden ser objeto de recursos legales por las empresas cuyas ofertas se desestimaron<sup>63</sup>, subsiste el carácter discrecional de las decisiones en cuestión. Dicha discrecionalidad se enmarca en un contexto político en el cual todavía parece tanto legítimo como oportuno favorecer a las empresas domésticas<sup>64</sup>. Es sobre todo esta actitud que explica el mínimo porcentaje de compras públicas realizadas a través de empresas de otros Estados miembros de la Unión Europea aún si éstas disponen de instrumentos jurídicos para hacer valer sus derechos<sup>65</sup>. Parece dudoso, entonces, si una apertura de los mercados de compras públicas tiene el potencial para abrir nuevas oportunidades comerciales: o ya existen (debido a la reconocida excelencia de las empresas oferentes en su campo de especialización), o las condiciones de hecho que dificultan su aprovechamiento son difíciles de superar. Quizás sea la mayor ventaja del capítulo sobre compras públicas que puede dar impulsos para reformar la legislación colombiana pertinente, cuyos resultados dejan mucho por desear.

### 2.5. Facilitar el comercio (arts. 58-70)

Desde hace algún tiempo, la facilitación del comercio es una de las prioridades de

la UE a la hora de negociar TLCs. La idea general es reducir los costos de transacción del comercio internacional sin poner la seguridad de sus ciudadanos en peligro. Según el acuerdo, las partes se comprometen a aplicar procedimientos "eficientes, transparentes y simplificados" (art. 59. 1). Con tal fin, Colombia tiene que armonizar su legislación pertinente con tres convenios y un modelo elaborados por la Organización Mundial Aduanera (art. 59. 2 literal a), de los cuales el Convenio de Kyoto sobre la simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros todavía no cuenta a Colombia entre sus miembros<sup>66</sup>. De los otros textos mencionados, Colombia ha ratificado la Convención sobre la descripción armonizada de mercancías en 2002, mientras el marco de estándares para facilitar el comercio global fue adoptado "por aclamación unánime" en el Consejo de la WCO en junio de 2005<sup>67</sup>.

En cuanto a los controles aduaneros, el acuerdo requiere que las autoridades enfoquen sus esfuerzos en los cargamentos de mercancías que presenten el mayor riesgo, y que hagan coincidir inspecciones por parte de diferentes autoridades en la medida de lo posible (art. 59. 2, letras e y j). Además deben reducir los trámites para importadores y exportadores a una "ventanilla única" y un "documento único", preferiblemente electrónico (art. 59. 2 letras d y f). En este respecto, las autoridades colombianas ya invirtieron mucho trabajo, resultando en un portal virtual que permite la realización consolidada de todos los trámites relacionados al comercio exterior<sup>68</sup>. En cuanto a la figura del "Operador Económico Autorizado", destinada a acelerar el despacho de mercancías de empresas con una trayectoria de buen comportamiento comercial y pago

de impuestos (art. 62)<sup>69</sup>, un borrador de la DIAN para su implementación en el derecho colombiano fue presentado al público interesado en abril de 2011<sup>70</sup>.

### 3. Objetivo 2: Mejorar las condiciones de inversión

#### 3.1. Libre circulación de capital (arts. 168-171)

Bajo el acuerdo, la libre circulación de capitales abarca solamente a las transferencias de capital para fines de inversión extranjera directa mediante personas jurídicas establecidas en el territorio de la otra Parte. Se incluye también la repatriación y liquidación de tales capitales (art. 169). No obstante lo anterior, en caso de que los movimientos de capital amenacen con perjudicar el funcionamiento del tipo de cambio o la política monetaria colombiana, el país puede imponer restricciones a la circulación de capitales por un plazo de hasta un año (art. 170. 1).

#### 3.2. Políticas y derecho de competencia (arts. 258-266)

El acuerdo generalmente requiere a todas las partes a que apliquen sus propias leyes de competencia y la normativa relacionada (art. 258. 1). Pero exige también que las respectivas leyes tengan un cierto contenido mínimo armonizado. En particular, deben prohibir carteles, el abuso de posición dominante, y concentraciones de poder de mercado que tengan significativos efectos anticompetitivos (art. 259. 2). Además, el acuerdo obliga a las partes a establecer o mantener autoridades "adecuadamente capacitadas" para la aplicación de sus respectivas leyes de competencia, asegurando que

éstas se apliquen "de manera transparente, oportuna y no discriminatoria, respetando el principio de debido proceso y los derechos de defensa" (art. 260. 2 y 3). Las partes están libres a establecer o mantener monopolios públicos o privados (art. 263. 1), lo que es particularmente importante para los monopolios que existen en Colombia para la producción de ciertos licores. Las partes tampoco tienen que privatizar empresas estatales. Por regla general, tienen que asegurar que las empresas estatales estén sujetas a las leyes de competencia, pero existe una excepción en cuanto a los servicios públicos prestados por ellas. Ello coincide con el principio establecido en el derecho de la Unión Europea según el cual servicios de interés económico general están exentos de la aplicación estricta del derecho de la competencia (art. 106. 2 TFUE).

Nada en las provisiones referidas implica mayores cambios en la legislación colombiana. Es cierto que la ley 155 de 1959, que incorporó por primera vez los preceptos clave del derecho de competencia al ordenamiento colombiano, nunca fue aplicada de manera efectiva hasta la expedición del Decreto 2153 de 1992<sup>71</sup>. Es sólo bajo la influencia de éste último que la acción estatal en contra de los carteles, el abuso de posiciones dominantes y concentraciones indebidas de poder de mercado se ha gradualmente vuelto realidad. La reciente renovación de la normativa antitrust en 2009 contribuyó a fortalecer la posición y los poderes de la autoridad colombiana de competencia, la Superintendencia de Industria y Comercio. Mientras la legislación colombiana parece entonces cumplir con los requisitos del acuerdo, es poco dudoso que Colombia podrá sacar provecho de la cooperación y el intercambio de información con autoridades

europeas acerca de la implementación del derecho de la competencia (art. 261. 2) y de la asistencia técnica al respecto (art. 264). Ambos la UE y Colombia pueden solicitar la toma de medidas contra empresas cuyo comportamiento competitivo "tiene un efecto adverso en el territorio de las dos partes o en las relaciones comerciales entre dichas partes" (art. 261. 5), pero parece bastante difícil cumplir esta condición.

#### 4. Objetivo 3: Mejorar la cooperación mutua

##### 4.1. Asuntos institucionales, transparencia y asistencia técnica (arts. 12-16, 287-294 y 324-326)

El acuerdo aspira a una estrecha cooperación entre las partes, especialmente a nivel administrativo, para que los compromisos de las partes se cumplan en la realidad. El órgano central para gestionar la implementación del acuerdo es el Comité de Comercio o *Trade Committee* (art. 12. 2). Con su función de dar impulsos políticos para el desarrollo del acuerdo, su rol se asimila a aquello asumido por el Consejo Europeo, la cumbre semestral de los jefes de gobierno, en la Unión Europea. El Comité de Comercio se reúne por lo menos una vez al año, a menos de que los miembros requieran encuentros adicionales, y toma decisiones por consenso (arts. 12. 2 y 14. 1).

Los gremios encargados con la supervisión del funcionamiento del acuerdo en la práctica diaria son los ocho sub-comités para el acceso a mercados, la agricultura, los obstáculos técnicos al comercio, cuestiones aduaneras, la facilitación del comercio y reglas de origen, la contratación pública, el desarrollo sostenible, las medidas sanitarias



y fitosanitarias, y la propiedad intelectual (art. 15. 1). El Comité de Comercio está facultado para crear más sub-comités según la necesidad (art. 13. 2 literal a). Los sub-comités tienen también vocación para identificar posibles modificaciones al acuerdo y desarrollar ideas al respecto. Al ser los gremios donde se desarrollan los debates más importantes para superar obstáculos y mejorar el funcionamiento del acuerdo, la función de los sub-comités se asimila a la de las diferentes formaciones del Consejo en la Unión Europea, donde se reúnen según las necesidades los ministros de agricultura, de finanzas, de transporte, etc.

Finalmente, cabe destacar la existencia de administradores del acuerdo cuya tarea es preparar la agenda del Comité de Comercio, dar seguimiento a las decisiones tomadas por éste último, y consultar sobre cualquier asunto que pueda afectar el funcionamiento del acuerdo (art. 16). La función de los administradores es muy parecida a la del Comité de Representantes Permanentes en la Unión Europea, el gremio de embajadores que prepara las sesiones del Consejo.

Las partes se comprometen a mantenerse mutuamente informados sobre medidas de aplicación general y darán oportunidades para que los grupos interesados comenten proyectos de ley o de reglamentaciones administrativas con carácter general (art. 288). Cabe destacar, en este contexto, la obligación de presentar, cada dos años, un informe sobre la base legal, la forma y cuantía de las subvenciones que cada parte otorga en relación con el intercambio de mercancías (art. 293. 2). El compromiso con una mayor transparencia se refleja también en varias otras provisiones del acuerdo, por ejemplo en obligaciones de consultar a los operadores económicos afectados antes de imponer

una medida de salvaguardia (art. 39) y de señalar a los respectivos importadores las razones para el detencimiento de mercancías presumiblemente inconformes con regulaciones técnicas (art. 75. 2).

#### 4.2. Solución de diferencias (arts. 298-326)

El instrumento principal previsto por el acuerdo para solucionar diferencias es un procedimiento ante un gremio de tres árbitros especializados escogidos con base en una lista de 25 personas designadas por las partes (arts. 302.1, 303. 1 y 304. 1). Cada recurso al arbitraje debe ser precedido por un intento de solucionar el asunto mediante consultación entre las partes (art. 301. 1). Los árbitros disponen de un plazo de 120 días para dar su fallo (art. 307. 1). Si el gremio arbitral decide en contra de la parte demandada, ésta tiene que avisar a la otra dentro de un plazo de 30 días con qué medidas pretende dar seguimiento al laudo arbitral (art. 308. 2). La existencia de un procedimiento arbitral bajo el acuerdo no impide que las partes inicien procedimientos paralelos por presunto incumplimiento con reglas de la OMC (art. 319).

### 5. Principios regulativos

#### 5.1. Propiedad intelectual (arts. 195-257)

Las provisiones del acuerdo sobre la propiedad intelectual se encuentran claramente entre las más debatidas en Colombia. Pero al contrario de que algunos parecen haber temido, el acuerdo no contiene reglas que extiendan la frontera de lo que puede ser objeto de derechos de propiedad intelectual más allá de lo reconocido por acuerdos internacionales existentes. De hecho, el

acuerdo reafirma los derechos y obligaciones de las partes basados en varios acuerdos internacionales sobre la propiedad intelectual, tal como el ADPIC, varios acuerdos en el marco de la *World Intellectual Property Organization* (WIPO), y la Convención sobre la Diversidad Biológica (arts. 196. 1 y 4). Mientras el acuerdo aspira a "complementar y especificar" los derechos y obligaciones de las partes según el ADPIC y otros acuerdos multilaterales en la materia (art. 196. 2), intenta también establecer un balance entre la protección de derechos de propiedad intelectual y el interés público (art. 196. 3). Claramente hay muchos expertos para quienes el statu quo internacional proporciona una protección excesiva a los derechos de propiedad intelectual, especialmente en cuanto a la explotación de recursos genéticos. Además, el estándar internacional de protección de la propiedad intelectual se encuentra difícil de reconciliar con la decisión 486 de la Comunidad Andina de Naciones, la cual prohíbe categóricamente que se otorguen patentes para organismos vivos o recursos genéticos<sup>72</sup>.

Dicho esto, cabe anotar que hay señales de que el *status quo* internacional está evolucionando y parece gravitar hacia condiciones más estrictas para el otorgamiento de patentes sobre secuencias genéticas<sup>73</sup>. La situación jurídica en Estados Unidos se encuentra todavía dominada por un fallo de la *Supreme Court* de 1980 que había abierto el campo para una larga serie de patentes de biotecnología, estimando que en principio, "todo bajo el sol" podía ser objeto de una patente<sup>74</sup>. Pero en una decisión notable en 2010, un juez de Nueva York decidió que una secuencia genética aislada en un laboratorio no difiere en la medida suficiente del mismo material encontrado en la naturaleza

para constituir material patentable. El juez sostuvo también que el procedimiento empleado para identificar la secuencia genética en cuestión no difería de una simple operación lógica de comparación, la cual tampoco es patentable<sup>75</sup>. Cabe anotar que la sentencia referida fue parcialmente anulada por el tribunal de apelación en julio de 2011<sup>76</sup>. El tribunal sostiene que una secuencia genética sí puede ser objeto de una patente, pero concurre con el juez de primera instancia en que cuando la identificación de una secuencia genética equivalga a una simple comparación, no es patentable. No obstante, dado el carácter altamente político del caso, es previsible que se interpondrán solicitudes de revisión que terminarán por llevar al caso a la Corte Suprema.

También en la Unión Europea se percibe un creciente escepticismo frente a la protección de secuencias genéticas mediante patentes. A pesar de que la Directiva 98/44/CE de la Unión Europea permita explícitamente que se otorguen patentes para recursos genéticos, dos casos recientes restringen de manera significativa las condiciones para patentar secuencias genéticas, sembrando dudas sobre la validez legal de tales patentes. En el asunto *Eli Lilly and Company v. Human Genome Sciences, Inc.*, un juez de apelación en el Reino Unido confirmó el fallo de un juez de primera instancia según el cual el aislamiento de una secuencia genética no es un hecho patentable cuando la función de ésta última no se conoce claramente. En el asunto *Monsanto Technology*, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea estimó que una secuencia genética no puede ser objeto de una patente "en cuanto tal", sino mientras ejerce "la función específica para la que se ha patentado"<sup>77</sup>. Debido a esta interpretación "funcional" del alcance de patentes sobre

secuencias genéticas, el Tribunal llegó a la conclusión de que una patente sobre plantas genéticamente modificadas no cubre la harina de soja derivada de ellas.

Y finalmente, aferrarse a patentes sobre secuencias genéticas y los derechos conferidas por ellas podría volverse una estrategia comercial insostenible frente a la creciente resistencia pública a semejantes patentes. Al respecto, el caso reciente de un productor alemán de un remedio muy exitoso contra resfríos, cuyo ingrediente central es la raíz de una flor nativa de Suráfrica, es ilustrativo. Frente a alegaciones de biopiratería (a pesar de haber celebrado un acuerdo de repartición de beneficios con una comunidad local surafricana), la compañía defendió su comportamiento en términos éticos. La división de oposición de la Oficina Europea de Patentes terminó por revocar la patente controvertida (sin abordar las alegaciones de biopiratería), juzgando insuficientemente novedoso el procedimiento patentado de extracción de la sustancia activa<sup>78</sup>. La reacción de la empresa fue renunciar a cinco otras patentes relacionadas al medicamento controvertido<sup>79</sup>.

El documento internacional clave destinado a atenuar tensiones entre los derechos de propiedad intelectual y consideraciones de política pública con respecto a la indebida apropiación de recursos genéticos es la Convención de Cartagena sobre la diversidad biológica (CBD). En lo que respecta la protección de la biodiversidad y los conocimientos tradicionales, el acuerdo se esfuerza por reafirmar los derechos soberanos de las partes bajo la CBD (art. 201. 1). Colombia y la EU hasta se comprometen a colaborar "en clarificar el asunto y concepto de la apropiación indebida de los recursos genéticos y de los conocimientos,

prácticas e innovaciones tradicionales asociados" (art. 201. 5). Aun si no requieren la divulgación del origen o la fuente de los recursos genéticos en solicitudes para obtener patentes, las partes reconocen "la utilidad" de hacerlo (art. 201. 7). Además, tanto Colombia y la Unión Europea figuran entre los países signatarios del protocolo de Nagoya a la CBD que se dedica específicamente a la protección adecuada de los recursos genéticos.

En cuanto a la otra preocupación frecuente con respecto a los derechos de propiedad intelectual, los precios de los productos farmacéuticos, es de asumir que el acuerdo no tendrá mayores repercusiones porque no cambia en el statu quo de manera dramática. Para empezar, la gran mayoría de los remedios en venta ya no se encuentran protegidas por patentes porque expiraron hace mucho tiempo<sup>80</sup>. En consecuencia, la protección de la propiedad intelectual mediante patentes sólo tiene relevancia para los remedios de última generación. En cuanto a la duración de la protección conferida por una patente, cabe anotar que el acuerdo no contiene ninguna regla contraria al art. 33 ADPIC que prevé una duración mínima de 20 años para las patentes desde la fecha de presentación de la solicitud. Lo que el acuerdo reglamenta en mayor detalle que el ADPIC es la protección de la exclusividad de datos de pruebas (art. 231). Por medio de esta protección, se pretende reconocer el esfuerzo en investigación y desarrollo que suele anteceder la aprobación de nuevos medicamentos. El art. 39. 3 ADPIC reglamenta la protección de datos de pruebas de manera fragmentaria, lo que ha provocado una disputa entre países industrializados y países en desarrollo sobre su interpretación. Según el art. 39. 3 ADPIC, los Estados

parte del ADPIC están obligados, en la medida que exijan la presentación de datos de pruebas como condición para aprobar la comercialización de productos farmacéuticos, de proteger estos datos "contra todo uso comercial desleal". Mientras el ADPIC no determina las condiciones específicas de tal protección, el acuerdo opta por un "período normal" de cinco años de protección para productos farmacéuticos (art. 231. 2). La consecuencia económica de la protección de los datos de prueba es obstaculizar la competencia por parte de los productores de medicamentos genéricos. Durante los cinco años de protección de los datos de pruebas, éstos productores no pueden fundamentar sus solicitudes de aprobación en la mera prueba de que sus productos tengan un efecto biológico equivalente al del producto patentado (la denominada bioequivalencia). En su lugar, tienen que esperar cinco años hasta que se les conceda acceso a los datos de pruebas, o duplicar el esfuerzo (ya realizado por el productor del medicamento patentado) de compilar datos similares. En la medida de que la protección de los datos de pruebas retarde la competencia en forma de medicamentos genéricos, es posible que los consumidores tengan que pagar precios más altos durante un cierto tiempo.

A primera vista, la protección de los datos de pruebas por un período de cinco años no requiere cambios en la legislación colombiana, ya que el art. 3 del Decreto 2085 de 2002 ya proporciona dicha protección. Pero el mismo artículo establece también que nada impedirá procedimientos sumarios de aprobación de medicamentos genéricos con base en su bioequivalencia durante los cinco años de protección de los datos de prueba. Esta regla parece difícil-

mente compatible con lo establecido en el art. 231 del acuerdo, lo que hace que deberá ceder el paso a éste. No obstante lo anterior, la dimensión bastante limitada del cambio al statu quo en materia de la protección de datos de prueba no justifica la conclusión de que un alza generalizado de los precios de los medicamentos en Colombia y Perú sea inminente<sup>81</sup>.

En la sombra de los grandes debates acerca de las patentes, quedó largamente desapercibido un área de especial interés de la Unión Europea en materia de propiedad intelectual, a saber, la protección de denominaciones geográficas de origen. La Unión Europea logró imponer la protección de más de 200 de tales denominaciones de origen, las cuales se contrastan con tan sólo siete por parte de Colombia y Perú.

#### *5.2. Desarrollo sostenible, derechos humanos y de minorías (arts. 267-286)*

El objetivo de las partes de fomentar un comercio sostenible y respetuoso de los derechos humanos se refleja sobre todo en requisitos procedurales. Así es que se establecen un grupo de expertos (art. 284), mecanismos de monitoraje (art. 280), consultas entre gobiernos (art. 283), y con grupos de la sociedad civil (art. 282) y grupos de interés (art. 281) para evaluar los efectos del esperado crecimiento en los flujos comerciales entre las Partes. El comercio con productos de bosques y selvas así como productos de pescado está sometido a reglas especiales de sostenibilidad (art. 273 y 274). Ninguna parte utilizará la reducción de sus estándares laborales y ambientales como instrumento para estimular el comercio o la inversión (art. 277. 1).

### 5.3. Defensa comercial (arts. 29 y 37-57)

Según el acuerdo, conviene distinguir entre salvaguardias especiales para el sector agropecuario, salvaguardias bilaterales, y salvaguardias multilaterales.

Durante las negociaciones, Colombia asumió una actitud fundamentalmente en contra de salvaguardias agropecuarias, pero terminó aceptando unas "salvaguardias de volumen"<sup>82</sup>. Estas últimas son aplicables cuando las importaciones de ciertos artículos agropecuarios excedan ciertos límites preestablecidos (art. 29. 2). Por ejemplo, al verse inesperadamente "inundada" de productos lácteos europeos, Colombia podrá aplicar un arancel adicional a estos productos. Sin embargo, cabe anotar que el derecho de aplicar salvaguardias expira al cabo de un tiempo de transición (art. 29. 5 letra b y Anexo IV).

Las salvaguardias bilaterales pueden ser aplicadas con respecto a toda la gama de productos y servicios de las partes. Sin embargo, su imposición requiere una investigación previa por parte de la autoridad nacional competente (art. 51), en el caso colombiano el Ministro de Comercio Exterior, Industria y Turismo (art. 41). Por regla general, una salvaguardia sólo puede ser aplicada por un plazo máximo de dos años (art. 52. 1 letra b). Aun si es permitido aplicar una salvaguardia de manera repetitiva, tiene que pasar un intervalo mínimo de un año entre dos medidas referidas a la misma mercancía (art. 55). La Unión Europea puede tomar medidas excepcionales de salvaguardia en el caso de que productos andinos empiecen a abundar en "regiones ultra periféricas de la UE" (art. 56).

La aplicación de salvaguardias multilaterales se rige por el art. XIX del GATT. Las

salvaguardias bilaterales y multilaterales no pueden aplicarse al tiempo (art. 45), y el no cumplimiento con esta regla puede ser objeto de una controversia en el marco del sistema de solución de diferencias (art. 47).

### III. RESUMEN Y EVALUACIÓN

Las perspectivas de ratificación del acuerdo negociado entre Colombia, Perú y la Unión Europea se encuentran opacadas por la incertidumbre sobre el futuro político de Perú y la necesidad de obtener la aprobación del acuerdo por parte de todos los 27 Estados miembros de la Unión Europea. Sin embargo, las perspectivas de aprobación por el Consejo y el Parlamento de la Unión Europea parecen buenas, lo que permitiría la aplicación por lo menos temporal del acuerdo hasta la ratificación final por todos los Estados miembros de la UE. Un posible retiro del Perú podría debilitar el caso político a favor del acuerdo, pero la existencia de acuerdos comerciales bilaterales de la UE con Chile y con México sugiere que el acuerdo podría bien ser ratificado con respecto a Colombia únicamente.

Sin duda, un acuerdo comercial con un área que recibe aproximadamente 20% de las exportaciones colombianas y suministra un porcentaje ligeramente inferior de las importaciones del país va a tener *algunos* efectos. Pero la magnitud de estos efectos podría ser bien menor de lo sugerido en algunos debates acalorados durante las negociaciones. Sin entrar en un análisis econométrico de las posibles consecuencias del acuerdo, esta conclusión se basa simplemente en el hecho de que el acuerdo no cambia el *status quo* legal de manera sustancial, como se mostrará en el siguiente resumen.

Comparado con las condiciones concedidas bajo el esquema GSP+, el acceso de productos colombianos al mercado europeo mejora modestamente, en particular respecto a bananos y plátanos, azúcar, carne bovina y productos industriales. Al respecto, el mayor cambio que el acuerdo trae para Colombia es un compromiso fiable de la UE en cuanto a aranceles favorables, mientras el GSP+ es un sistema de ventajas concedidas unilateralmente que se podía retirar en cualquier momento.

El otro cambio sustancial es el mayor acceso para productos europeos<sup>83</sup>. De hecho, el acceso a los mercados colombianos y peruanos para productos industriales europeos se mejora de manera significativa. Los productos industriales europeos que más se beneficiarán son vehículos y partes de ellos, productos relacionados a la comunicación electrónica, químicos y textiles<sup>84</sup>. En la medida que un mejor acceso de productos europeos al mercado colombiano pone a los productores domésticos bajo presión competitiva (lo que no necesariamente es el caso, dado que muchos productos son más complementarios que competitivos), tal competencia debería tener efectos beneficiosos para los consumidores colombianos<sup>85</sup>. Simultáneamente, la desgravación gradual les da a los productores colombianos un tiempo razonable para afrontar los nuevos retos competitivos.

El hecho de que la carne de cerdo y de aves, el maíz y el arroz se excluyeron de la negociación efectivamente protege a la correspondiente producción colombiana de la competencia europea. No obstante, ello podría revelar un logro de poca utilidad, porque los sectores mencionados podrían pronto verse expuestos a una competencia vigorosa desde los Estados Unidos. El TLC

negociado con los Estados Unidos implica una liberalización sustancial en estos sectores sensibles apenas entre en vigor<sup>86</sup>.

Igual que en los capítulos sobre acceso al mercado, se anota una continuación de ciertas reglas ya vigentes bajo el GSP+, en particular la regla de acumulación de origen que permite a los exportadores colombianos y peruanos extender su tratamiento aduanero favorable a productos con origen en otros países andinos y centroamericanos. En la medida que el acuerdo define no sólo reglas generales, sino también específicas, de origen para ciertas mercancías, éstas últimas son generalmente favorables para productos colombianos y peruanos.

En lo referente a la liberalización de servicios, las provisiones del acuerdo no alteran de manera sustancial el *status quo* legal entre las partes que se define por los compromisos de las partes bajo el GATS. En la medida que el acuerdo contiene compromisos más allá del GATS en cuanto a la provisión transfronteriza de servicios, es dudoso si van a tener de por sí repercusiones mayores. En la era de Internet, ya no existen muchos obstáculos que alcancen a bloquear la provisión de servicios a través de fronteras. Muchos proveedores de servicios basados en conocimientos especiales ya no se ven impedidos de competir en mercados globales (piénsese, por ejemplo, en servicios de traducción). Por otro lado, el problema central con el cual se ven confrontadas las personas quienes quisieran proveer servicios en otros países-la falta de reputación, contactos y trayectoria profesional en el otro país-no se puede compensar mediante la mera apertura del acceso a los mercados.

En cuanto al establecimiento de compañías en el sector de servicios, un buen número de compañías europeas ya hizo uso

de las condiciones ofrecidas por Colombia. Es bien sabido que varias grandes compañías europeas en los sectores de telecomunicaciones, seguros y bancos ya tienen presencia comercial en Colombia. Mientras es de esperar que más compañías se establezcan, el acuerdo no mejora las condiciones de establecimiento de una manera cualitativamente novedosa que abra el camino para una presencia comercial imposible bajo las reglas vigentes.

Un potencial considerable de liberalización y facilitación del comercio reside en las provisiones del acuerdo que prevén encuentros frecuentes entre los expertos de las partes con el fin de identificar y superar toda clase de barreras al comercio que aparecerán durante la implementación del acuerdo. Lograr que estas mesas de discusión promuevan la solución rápida de problemas constituiría un progreso importante. De hecho, una estructura funcionante de cooperación de largo plazo podría bien ser la contribución más importante del acuerdo al aumento y la profundización del comercio bilateral. Por ejemplo, progresos por parte de Colombia en campos altamente técnicos como la implementación de estándares sanitarios y fitosanitarios o procedimientos y técnicas aduaneras modernas podrían dar un estímulo importante al trabajo y hacer accesibles nuevos mercados. En cuanto a la muy debatida protección de derechos de propiedad intelectual, el acuerdo se rige por el *status quo* internacional y (con la excepción de los datos de pruebas para productos farmacéuticos) no extiende el alcance de la protección concedida a los titulares. Dicho esto, el reconocimiento de más de 200 denominaciones de origen europeas por parte de Colombia y Perú supone una base fuerte para profundizar la

presencia de marcas europeas en los mercados andinos.

Sin embargo, los temores de que el acuerdo iba a abrir la puerta a la legalización de actos de biopiratería por parte de compañías europeas parecen bastante exagerados. En primer lugar, cabe destacar algunos desarrollos legales en Estados Unidos y la Unión Europea que indican más bien un apretamiento de las condiciones para el otorgamiento de patentes sobre secuencias genéticas y una reducción sustancial del alcance de patentes ya otorgadas. En segundo lugar, el acuerdo contiene un buen número de compromisos con la Convención sobre la Diversidad Biológica, lo que hace imposible que las partes hagan los de la vista gorda en materia de actos de biopiratería.

Finalmente, los temores acerca de aumentos sustanciales de los precios de productos farmacéuticos europeos en Colombia y Perú deberían apreciarse de manera diferenciada. La gran mayoría de los medicamentos en venta en estos mercados no se encuentra protegida por patentes desde hace mucho tiempo, y la desgravación de productos industriales europeos abarca también a estos medicamentos. Por otro lado, la protección reforzada de datos de pruebas en relación con medicamentos recién patentados tiene un limitado potencial para alzar los precios para un segmento de los medicamentos, mientras que un alza generalizado de los precios de los productos farmacéuticos parece improbable.

#### BIBLIOGRAFÍA

ABELLO GALVIS, R. "El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América y el proceso en el ordenamiento jurídico colombiano para su ratificación", En: RINCÓN CARDENAS,

- E., SANTAMARÍA ARIZA, E., CALDERÓN VILLEGAS, J. J. (eds.): *El Tratado de Libre Comercio, la integración comercial y el Derecho de los mercados*, Universidad del Rosario, Bogotá, 2007.
- ARÉVALO, J. "Acuerdos de Comercio Preferencial: más allá del libre comercio", En: *Revista de Economía Institucional*, vol. 12, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2010.
- BOVIS, C. "Economic Exercise versus Policy Choice", En: Tridimas, T., Nebbia. P.(eds.): *European law for the twenty-first century. Rethinking the new legal order*, vol. 2, Estados Unidos, 2004.
- FITT, R., NODDER, N. "An Uncertain Future for Gene Patents: The View from Europe", 29 *Biotechnology Law Report* vol. 6, 2010.
- FRITZ, T. "The Second Conquest. The EU Free Trade Agreement with Colombia and Peru", Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e.V. (FDCL), Berlin, Transnational Institute (TNI), Amsterdam, Octubre de 2010, En: [<http://www.tni.org/report/second-conquest-eu-free-trade-agreement-colombia-and-peru>]
- GARAY, L.C., BARBERI, F., CARDONA, I.M. *La negociación agropecuaria en el TLC – alcances y consecuencias*, Planeta Paz, Bogotá, 2006.
- GÓMEZ LEE, M. I., "Amenazas del TLC a la biodiversidad andina", En: *Oasis*, vol. 12, 2006/2007.
- HOLLAND, M. *The European Union and the Third World*, "(I)nterregional cooperation between the UE and Latin America remains a long-term objective reflecting both a desire for liberalized market access and a degree of 'parity' with the USA regionally", Houndmills/ New York, 2002.
- KRAJEWSKI, M. "Informe sobre la pregunta si el previsto Tratado de Libre Comercio entre la UE y Perú y Colombia se ha de concluir como acuerdo mixto", En: [[http://www.s2b-network.org/fileadmin/dateien/downloads/TLC\\_UE\\_y\\_Peru\\_y\\_Colombia\\_acuerdo\\_mixto\\_ES.pdf](http://www.s2b-network.org/fileadmin/dateien/downloads/TLC_UE_y_Peru_y_Colombia_acuerdo_mixto_ES.pdf)], consulta: 16 de marzo de 2011.
- SERRANO, A.: "Leyendo la Letra Pequeña: Efectos Económicos y Sociales del Acuerdo Comercial CAN y UE en Materia de Propiedad Intelectual", En: Tremolada Álvarez, E. (ed.): *El acuerdo comercial con la Unión Europea*, 2009.
- VARGAS, M., KUCHARZ, T. "Tratados de Libre Comercio entre la UE y América Latina: Una integración por y para el capital", *Viento Sur*, n.º 110, mayo 2010.
- UMAÑA MENDOZA, G. "La trampa del bilateralismo", En: *Revista de Economía Institucional*, vol. 12, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2010.
- URIBE PIEDRAHITA, C. *Reforma al Régimen de Libre Competencia en Colombia. Perspectiva y Retos*, Bogotá, 2010.
- USECHE PONCE DE LEON, C. "El Tratado de Libre Comercio y las patentes sobre medicamentos", En: AA.VV.: *El Tratado de Libre Comercio, la integración comercial y el Derecho de los mercados*, Bogotá, 2007.
- Normatividad y jurisprudencia:  
 Decisión L/4903 de los signatarios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) relativa al Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo de 28 de noviembre de 1979.  
 Directiva 2007/66/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2007 "por la que se modifican las Directivas 89/665/CEE y 92/13/CEE del Consejo en lo que respecta a la mejora de la eficacia de los procedimientos de recurso en materia de adjudicación de contratos públicos".  
 Proposal for a Regulation of the Council and the European Parliament applying a scheme of generalised tariff preferences, COM 241, 10.05.2011.



Reglamento (CE) No 732/2008 del Consejo de 22 de julio de 2008 "por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período del 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011", Diario Oficial, Ley 211 del 6 de agosto de 2008.

Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia del 6 de julio de 2010, asunto C-428/08 (Monsanto Technology), n. marg. 41, 50.

Artículos de prensa:

"Banqueros apoyan pronto cierre del TLC con Unión Europea", El Espectador, 22.02.2010.

"Andi califica de 'bastante bueno' TLC firmado con Unión Europea", El Espectador, 14.05.2010.

"El reto de la cebada nacional", El Espectador, 08.02.2011

"La encrucijada del TLC con Europa", El Espectador, 21.02.2011.

"TLC entre Colombia y la Unión Europea va por buen camino", El Espectador, 11.04.2011.

"Régimen de autos y licores complicaría TLC entre Colombia y UE", El Espectador, 13.04.2011.

"Con las puertas abiertas", El Espectador, 25.04.2011.

"Todos los sectores se benefician del TLC con Europa y es una oportunidad para el país": presidente Uribe", Portafolio, 13.05. 2010.

RICHARDSON PEÑA, D. "El Operador Económico Autorizado", Portafolio, 18.09.2010.

"ONG dice que Unión Europea legitimará violación de derechos humanos en Colombia si ratifica TLC", Semana, 21.12.2010.

"Schwabe verzichtet auf fünf Umckaloabo-Patente", Deutsches Ärzteblatt, 28.04.2010.

Fuentes de internet

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press>

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/mercosur>

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent>

<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/Competitividad>

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/miwi\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/miwi_e.htm)

<http://www.vuce.gov.co>

<https://register.epo.org/espacenet/application?number=EP02777223&tab=main>

<http://www.dw-world.de/dw/article/0,,5174318,00.html>

<http://www.patentdocs.org/2010/12/amp-v-uspto-briefing-update-ii.html>

<http://www.ca9.uscourts.gov/images/stories/opinions-orders/10-1406.pdf>

1 Fecha de recepción: 31 de mayo de 2011. Fecha de modificación: 17 de noviembre de 2011. Fecha de aceptación: 17 de noviembre de 2011.

2 Abogado de la Universidad Humboldt de Berlín, Alemania. Magister en Ciencia Política de la Universidad de Bath, Inglaterra. Doctorado en Derecho de la Universidad de Frankfurt en el Meno, Alemania, con una tesis sobre el derecho administrativo estadounidense. Durante varios años, ha trabajado como abogado en empresas de telecomunicaciones en Alemania. Además se desempeñó como director académico del Centrum für Europäische Politik, un centro de pensamiento dedicado al análisis de proyectos de ley de la Unión Europea con sede en Freiburg, Alemania. Ha sido investigador-docente en Derecho Económico de la Universidad Externado de Colombia. En la actualidad, trabaja en von Bila – de la Pava – Bertoletti Abogados en Bogotá y se desempeña como profesor de cátedra en varias universidades colombianas.

3 SERRANO, A.: "Leyendo la Letra Pequeña: Efectos Económicos y Sociales del Acuerdo Comercial CAN y UE en Materia de Propiedad Intelectual", en: TREMOLADA ÁLVAREZ, E. (ed.): *El acuerdo comercial con la Unión Europea*, 2009, pp. 49 y ss.

4 <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index>.

- cfm?id=692
- 5 <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/news-detail.asp?id=7027&idcompany=7#>
  - 6 HOLLAND, M.: *The European Union and the Third World*, Houndmills/New York 2002, p. 59: "(I)nterregional cooperation between the EU and Latin America remains a long-term objective reflecting both a desire for liberalized market access and a degree of 'parity' with the USA regionally."
  - 7 UMAÑA MENDOZA, G.: "La trampa del bilateralismo", *Revista de Economía Institucional*, vol. 12 (2010), pp. 323 y ss.
  - 8 <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/mercosur/>
  - 9 ABELLO GALVIS, R.: "El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América y el proceso en el ordenamiento jurídico colombiano para su ratificación", en: RINCÓN CARDENAS, E., SANTA-MARÍA ARIZA, E., CALDERÓN VILLEGAS, J. J. (eds.): *El Tratado de Libre Comercio, la integración comercial y el Derecho de los mercados*, Bogotá 2007: Universidad del Rosario, pp. 181-197.
  - 10 "TLC entre Colombia y la Unión Europea va por buen camino", *El Espectador*, 11.04.2011; "La encrucijada del TLC con Europa", *El Espectador*, 21.02.2011.
  - 11 V. la opinión legal elaborada por el profesor KRAJEWSKI, M.: "Informe sobre la pregunta si el previsto Tratado de Libre Comercio entre la UE y Perú y Colombia se ha de concluir como acuerdo mixto", 16 de marzo de 2011, [http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/TLC\\_UE\\_y\\_Peru\\_y\\_Colombia\\_acuerdo\\_mixto\\_ES.PDF](http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/TLC_UE_y_Peru_y_Colombia_acuerdo_mixto_ES.PDF).
  - 12 "Andi califica de 'bastante bueno' TLC firmado con Unión Europea", *El Espectador*, 14.05.2010.
  - 13 "Banqueros apoyan pronto cierre del TLC con Unión Europea", *El Espectador*, 22.02.2010.
  - 14 Según el presidente de esta entidad, RAFAEL MEJÍA, "[e]sto es un buen acuerdo para el país, manejable para el sector agrícola, pero si el Gobierno y la Unión Europea cumplen con lo prometido, porque hasta ahora no hemos visto resultados tangibles. Si no se acelera el cumplimiento de esas promesas se va a dar una quiebra que dejará sin ingresos a 450 mil familias que dependen de los productos lácteos en el país". Véase "Con las puertas abiertas", *El Espectador*, 25.04.2011.
  - 15 SERRANO, A.: "Leyendo la Letra Pequeña: Efectos Económicos y Sociales del Acuerdo Comercial CAN y UE en Materia de Propiedad Intelectual", en: Tremolada Álvarez, E. (ed.): *El acuerdo comercial con la Unión Europea*, 2009, pp. 61 y ss.
  - 16 GÓMEZ LEE, M. I., "Amenazas del TLC a la biodiversidad andina", *Oasis* (2006/2007), vol. 12, pp. 367-383.
  - 17 "Con las puertas abiertas", *El Espectador*, 25.04.2011. En muchas ocasiones, el presidente de la Federación de Ganaderos (Fedegan), JOSÉ FÉLIX LAFOURIE, ha declarado que "van a quedar afectadas 400.000 familias si se firma". Véase, por ejemplo, "Todos los sectores se benefician del TLC con Europa y es una oportunidad para el país: presidente URIBE", *Portafolio*, 13.05.2010.
  - 18 FRITZ, T.: "The Second Conquest. The EU Free Trade Agreement with Colombia and Peru", Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e.V. (FDCL), Berlin, Transnational Institute (TNI), Amsterdam, Octubre de 2010, pp. 4 y ss. (<http://www.tni.org/report/second-conquest-eu-free-trade-agreement-colombia-and-peru>)
  - 19 "ONG dice que Unión Europea legitimará violación de derechos humanos en Colombia si ratifica TLC", *Semana*, 21.12.2010; VARGAS, M., KUCHARZ, T.: "Tratados de Libre Comercio entre la UE y América Latina: Una integración por y para el capital", *Viento Sur*, número 110 (mayo 2010), p. 74 y ss.
  - 20 Reglamento (CE) No 732/2008 del Consejo de 22 de julio de 2008 por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período del 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011, Diario Oficial L 211 del 6 de agosto de 2008, p. 1.
  - 21 Decisión L/4903 de los signatarios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) relativa al Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo de 28 de noviembre de 1979.
  - 22 V. la lista detallada en el Anexo II al Reglamento (CE) 732/2008 precitado.
  - 23 Art. 7. 2 del Reglamento 723/2008. El hecho de que a Colombia le fue otorgado el estatus de beneficiario bajo este programa de "incentivos especiales" se desprende del Anexo I del Reglamento. Dicho estatus es condicionado por la ratificación de una serie de convenios internacionales relacionados a la protección de los Derechos humanos y el buen gobierno que están recogidos en el Anexo III del Reglamento. Los otros beneficiarios de los "incentivos especiales" son Armenia, Azerbaiyán, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Mongolia, Nicaragua, Perú, Paraguay y El Salvador.

- 24 Proposal for a Regulation of the Council and the European Parliament applying a scheme of generalised tariff preferences, COM (2011) 241, 10.05.2011, p. 109.
- 25 El hecho de que la protección de los derechos de propiedad intelectual no es un componente integral de la liberalización del comercio, sino constituye un principio contrario que puede causar trabas al comercio, se puede desprender de su mención en el art. XX GATT.
- 26 Cf. Arévalo, J.: "Acuerdos de Comercio Preferencial: más allá del libre comercio", en: *Revista de Economía Institucional*, vol. 12 (2010), pp. 377 y ss.
- 27 Anexo I, Apéndice I, Sección B, Subsección 1.
- 28 Anexo I, Apéndice I, Sección A1.
- 29 Ayuda de Memoria, Mesa Acceso a mercados y mercancías no agrícolas, VI ronda de negociaciones, <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/Bruselas2-AccesoMercadosIndustria.pdf> (Bruselas, 23 de septiembre de 2009)
- 30 De hecho, la viabilidad de esta última variante, propuesta por los países andinos durante las negociaciones, es dudosa, por ser difícilmente compatible con la sistemática usada en todos los tratados internacionales en la materia.
- 31 Anexo 1, Apéndice 1, Sección B, Subsección 1, "B-Contingentes arancelarias para determinadas mercancías", párrafos 1 (d) y 1 (g).
- 32 Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, "Apuesta Exportadora Agropecuaria", 2006-2020, <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/Competitividad/InsumosApuesta6.pdf>, p. 63.
- 33 <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/Competitividad/InsumosApuesta6.pdf>
- 34 [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Sugar%20Annual\\_Bogota\\_Colombia\\_4-12-2011.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Sugar%20Annual_Bogota_Colombia_4-12-2011.pdf), pp. 1 y 3.
- 35 El Ministerio de Comercio Exterior colombiano resalta las "nulas posibilidades" que tiene hoy el azúcar colombiano de ingresar al mercado europeo, "por las condiciones restrictivas en materia de aranceles (arancel equivalente ad-valorem de 175%) y de autorizaciones para importar". Esta afirmación, aun si generalmente correcta, merece una pequeña corrección en que en la actualidad, en virtud del art. 11. 5 del Reglamento 732 de 2008 de la UE, los países beneficiarios del GSP+ disponen de una cuota común de 204.735 toneladas de equivalente de azúcar blanco a la cual no se aplican aranceles.
- 36 Anexo I, Apéndice I, Sección B, Subsección 1, número 1 letra n. El Ministerio de Comercio Exterior resalta el tratamiento preferencial implicado por este cronograma de desgravación en comparación con las condiciones concedidas en el marco de la OMC, donde se prevé una reducción de aranceles hasta 114 € por tonelada.
- 37 *Ibid.*, letra n al final.
- 38 Estos productos los destaca el Ministerio de Comercio Exterior en su publicación electrónica, "Acuerdo Comercial con la UE-Documento explicativo" (mayo de 2010), p. 8 <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/Resultados20102.pdf>
- 39 Anexo I, Apéndice I, Sección A ("Cronograma de eliminación arancelaria de Colombia para mercancías originarias de la UE"), cifras 1 a 33.
- 40 Anexo I, Apéndice I, Sección A, cifras 24 a 33.
- 41 En cuanto a competencia potencial, la cebada representa un caso interesante. Véase "El reto de la cebada nacional", *El Espectador*, 08.02.2011, relatando que si bien el 95% de la cebada consumida por los colombianos en el 2010 tuvo origen en el exterior, existen planes para invertir a gran escala para multiplicar la producción doméstica.
- 42 Este aspecto fue resaltado por el embajador de la UE a Colombia en un evento de presentación del Acuerdo en el Metropolitan Club de Bogotá el 10 de mayo de 2011.
- 43 [http://www.minagricultura.gov.co/archivos/boletín\\_-\\_agenda\\_002.pdf](http://www.minagricultura.gov.co/archivos/boletín_-_agenda_002.pdf), p. 4.
- 44 En particular, tal es el caso de la leche en polvo y del queso, v. Anexo 1, Apéndice 1, Sección A1, cifras 30 y 32 y los cronogramas recogidos allí. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, "Acuerdo Comercial con la UE-Documento explicativo" (Mayo 2010), p. 9, el contingente acordado para la leche en polvo descremada (4.000 toneladas) corresponde a menos del 0,5% de la producción anual de leche líquida en Colombia.
- 45 Anexo 1, Apéndice 1, Sección A1, página 7, posiciones 04011000, 04012000, 04051000 y 04061000.
- 46 Anexo 1, Apéndice 1, Sección A1, cifra 23.
- 47 V. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, "Acuerdo Comercial con la UE-Documento explicativo" (Mayo 2010), p. 10: "También para el sector lácteo y como desarrollo del acuerdo se han logrado compromisos en materia de cooperación por parte de España en cuanto a sistemas

- de producción, y mejoramiento de técnicas para mejorar la productividad y la diversificación, promoviendo la organización de los pequeños y medianos productores, y de la Comisión Europea para incrementar la competitividad a través de asistencia técnica y el apoyo a las medianas y pequeñas empresas. Por parte de la UE se comprometieron recursos por €30 millones en un período de 7 años."
- 48 Anexo II al Acuerdo, v. también European Parliament, Committee on Petitions, Reply of the European Commission to Petition 1565/2009 by José María Pozanco (Spanish), on behalf of FEPEX (Spanish Federation of Producers and Exporters of Fruit, Vegetables, Flowers and Live Plants), on EU tomato imports from Morocco, 2.9.2010.
- 49 La normativa andina establece franjas de precios para arroz, cebada, maíz amarillo, maíz blanco, soya, trigo, aceite crudo de soya, aceite crudo de palma, azúcar blanco, azúcar crudo, leche, trozos de pollo, carne de cerdo y muchos productos derivados de ellos.
- 50 Según el Anexo XV, parte A, de la Regulación 1580/2007 se trata de tomates, pepinos, alcachofas, calabacines, naranjas, clementinas, mandarinas, limones, uvas de mesa, manzanas, peras, albaricoques, cerezas, melocotones y ciruelas. Para una crítica del sistema v. GOETZE, L., GRETHE, H.: "How effective is the EU Entry Price System for Fresh Fruit and Vegetables?" (2008), <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/44063/2/324.pdf>.
- 51 Este hecho lo refleja la iniciativa de la OMC bajo el lema "Made in the World", [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/miwi\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/miwi_e.htm)
- 52 <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=707>
- 53 Para algunos ejemplos, v. "Régimen de autos y licores complicaría TLC entre Colombia y EU", *El Espectador*, 13.04.2011. Mientras tanto, Colombia ha cambiado sus reglamentaciones técnicas para permitir la importación de vehículos cuyos motores toleran entre 8 a 10% de etanol (en vez del requisito original de un 15%).
- 54 A saber, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos ([http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/17-tbt\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt_s.htm); "Acuerdo TBT"), y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias ([http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/15sps\\_01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15sps_01_s.htm); "Acuerdo SPS")
- 55 Según Anexo VI, Apéndice I, son las autoridades competentes de los 27 Estados miembros las que manejan este tema en la Unión Europea. En Colombia, las competencias se reparten entre el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA).
- 56 Anexo VI, Apéndice II.
- 57 Anexo VI, Apéndice III.
- 58 Son explícitamente exentos los servicios audiovisuales, el cabotaje en el transporte marítimo nacional, el procesamiento de basuras tóxicas, y el transporte aéreo para pasajeros en rutas domésticas e internacionales (art. 118). Resultan contradictorias las provisiones sobre la minería: por un lado, se liberaliza la provisión de servicios en este contexto (art. 118). Por otro lado, mientras el art. 111 del Acuerdo exceptúa a las compañías mineras de la libertad de establecimiento, el anexo VII parece presuponer que sí hay libertad de establecimiento para estas compañías.
- 59 Art. 127. 2 menciona específicamente ciertos servicios de abogados, arquitectos, ingenieros, expertos en computadores, consultores de empresas, traductores así como servicios accesorios al sector automotor.
- 60 Anexo VII, Sección A, p. 3.
- 61 [http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU\\_3.4.1.pdf](http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_3.4.1.pdf), p. 1.
- 62 Con base en estudios recientes, la Comisión Europea estima que los contratos públicos otorgados a empresas domiciliadas en otros Estados miembros representan tan sólo el 1,6% del total. Al contar como "extranjeras" las compañías domésticas afiliadas a corporaciones extranjeras, este valor asciende al 11%. V. Comisión Europea, "LIBRO VERDE sobre la modernización de la política de contratación pública de la UE: Hacia un mercado de la contratación pública más eficiente", COM (2011) 15, 27.01.2011, p. 5 (nota 9 al pie).
- 63 V., en particular la Directiva 2007/66/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2007, por la que se modifican las Directivas 89/665/CEE y 92/13/CEE del Consejo en lo que respecta a la mejora de la eficacia de los procedimientos de recurso en materia de adjudicación de contratos públicos.
- 64 BOVIS, C: "Economic Exercise versus Policy Choice", en Tridimas, T., Nebbia, P.(eds.): *European law for the twenty-first century. Rethinking the new legal order*, vol. 2, p. 292.: "Procurement by Member States and their contracting authority is often susceptible to a rationale and policy that favours indigenous undertakings and national

- champions at the expense of more efficient competitors (domestic or Community-wide)."
- 65 V., en particular, arts. 2 y 2 bis de la Directiva 2007/66/CE.
- 66 [http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/wto\\_doc\\_storage/PG0182E1c.pdf](http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/wto_doc_storage/PG0182E1c.pdf).
- 67 [http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Procedures%20and%20Facilitation/safe\\_package/safe\\_package\\_1.pdf](http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Procedures%20and%20Facilitation/safe_package/safe_package_1.pdf)
- 68 V. el sitio web [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co).
- 69 RICHARDSON PEÑA, D.: "El Operador Económico Autorizado", *Portafolio*, 18.09.2010.
- 70 [http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/Proy\\_Normatividad/Decreto\\_OEA\\_17\\_Abril\\_Implementacion\\_Operador\\_Economico.pdf](http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/Proy_Normatividad/Decreto_OEA_17_Abril_Implementacion_Operador_Economico.pdf)
- 71 URIBE PIEDRAHITA, C.: Reforma al Régimen de Libre Competencia en Colombia. Perspectiva y Retos, Bogotá 2010, pp. 35 y ss., 60 y ss.
- 72 Art. 20 letra c de la Decisión 486: "No serán patentables... c) las plantas, los animales y los procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales que no sean procedimientos no biológicos o microbiológicos".
- 73 FITT, R., NODDER, N.: "An Uncertain Future for Gene Patents: The View from Europe", 29 *Biotechnology Law Report* (2010), vol. 6, pp. 615-622.
- 74 *Diamond v. Chakrabarty*, 447 U.S. 303 (1980).
- 75 *Association of Molecular Pathology et al. v. U.S. Trademark and Patent Office*, 09-cv-04515-(RVWS) (S.D. NY 2010). Para más información sobre los argumentos presentados al Tribunal de Apelación, v. <http://www.patentdocs.org/2010/12/amp-v-uspto-briefing-update-ii.html>.
- 76 U.S. Court of Appeals (D.C. Cir.), 2010-1406, 29 de julio de 2011; <http://www.cafc.uscourts.gov/images/stories/opinions-orders/10-1406.pdf>
- 77 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia del 6 de julio de 2010, asunto C-428/08 (*Monsanto Technology*), n. marg. 41, 50.
- 78 <https://register.epo.org/espacenet/application?number=EP02777223&tab=main>; <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,5174318,00.html>
- 79 "Schwabe verzichtet auf fünf Umckaloabo-Patente", *Deutsches Ärzteblatt*, 28.04.2010.
- 80 USECHE PONCE DE LEON, C.: "El Tratado de Libre Comercio y las patentes sobre medicamentos", en: AA.VV.: El Tratado de Libre Comercio, la integración comercial y el Derecho de los mercados, Bogotá 2007, pp. 329 y ss.
- 81 En este sentido, v. también Useche Ponce de León, C., ob. cit, p. 330.
- 82 Ayuda de Memoria, Mesa Agrícola, VII ronda de negociaciones, Lima, 18-22 de enero de 2010, <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/LimaVIII-Agricultura.pdf>
- 83 La expiración de las preferencias comerciales concedidas por los Estados Unidos en el marco del Andean Trade Preference and Drug Enforcement Act (ATPDEA) en febrero del 2011 muestra que tal escenario no es sólo una posibilidad teórica.
- 84 La Comisión Europea "vende" el Acuerdo resaltando, en particular, ahorros anuales en aranceles de unos 60 millones de euros en textiles, 33 millones de euros en vehículos y partes de vehículos, 18 millones de euros en accesorios en el campo de telecomunicaciones, y 16 millones de euros en productos químicos. V. el comunicado de prensa, "Highlights of the Trade Agreement between Colombia, Peru and the European Union", 13.04.2011, p. 1.
- 85 Fue en este sentido que el Ministro colombiano de Comercio Exterior, Sergio Díaz Granados, se refirió al consumidor colombiano como "el gran ausente" en el debate acerca del TLC, en el evento del Metropolitan Club de Bogotá el 10 de mayo de 2011.
- 86 GARAY, L.C., BARBERI, F., CARDONA, I.M.: La negociación agropecuaria en el TLC-alcances y consecuencias. Bogotá 2006, Planeta Paz.