

DERECHO PRIVADO

Carlos A. Echeverri Stechauner

**Estudio del proceso de negociación del Acuerdo de Asociación
entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea**
*Study of the process of negotiating the partnership agreement between
the Andean Community of Nations and the European Union*

Verónica Ortega y Carolina Gonzáles

Arbitraje de inversiones (2003-2007)
Investment arbitration (2003-2007)

José Luis Marín

**La Convención de Viena sobre la compraventa internacional
de mercancías como *lex mercatoria***
*The Vienna Convention regarding the international purchase and
sale of goods as *lex mercatoria**

Sol Beatriz Calle

**Apuntes jurídicos sobre la protección de datos personales a
la luz de la actual norma de *habeas data* en Colombia**
*Legal notes regarding protection of personal data in light of the current
habeas data regulations in Colombia*

Carlos A. Echeverri Stechauner

Universidad Icesi, Colombia

carlos.echeverry@correo.icesi.edu.co

Estudio del proceso de negociación del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea

Abstract

In September 2007 in Bogotá, Colombia, the Andean Community of Nations began negotiations with the European Union in order to achieve an Association Agreement between these two regional organizations. This article tracks this process, examining the summits, and the topics and legal mechanisms involved. It ends with a discussion of some conclusions regarding the obstacles and perspectives of the negotiation of the agreement.

Keywords: CAN, Andean Community of Nations, EU, European Union, Partnership Agreement, Free Trade Agreement.

Introducción

El proyecto de investigación que sirvió de base a este artículo, titulado del mismo modo que el presente texto, tuvo como objetivo general realizar un seguimiento al proceso de negociación del Acuerdo de Asociación (A.A.) entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Unión Europea (UE), iniciado en septiembre de 2007 en Bogotá. El problema planteado en la investigación fue: *¿De qué manera las normas nacionales y andinas vigentes en materia comercial, así como la jurisprudencia nacional y comunitaria, dificultan o facilitan el proceso de negociación del acuerdo CAN-UE, y cómo se adecuan estas disposiciones al tratado birregional, en el caso de que se produzca su suscripción?*

El presente trabajo se compone de tres partes: la primera –*Bitácora del proceso de negociación del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea*– introduce de manera general al A.A. entre la CAN y la UE, contextualiza sintéticamente cada una de estas organizaciones de integración regional y refiere las principales etapas del proceso de integración euroandino, haciendo especial énfasis en la tercera ronda de negociación del acuerdo; la segunda parte –*Marco normativo de las negociaciones económicas del Acuerdo de*

Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea– presenta el componente jurídico al que se circunscriben las negociaciones económicas del A.A. entre la CAN y la UE en materia de competencia, obstáculos técnicos al comercio, instrumentos de defensa comercial, reglas de origen y propiedad intelectual, en la tercera parte se exponen algunas conclusiones del autor sobre las dos primeras partes. Las restricciones relativas a la reserva de la negociación, así como el estancamiento posterior, impidieron al equipo investigador ir más allá de lo aquí planteado.

Primera parte

Bitácora del proceso de negociación del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea

La Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea tenían un reto común: negociar y suscribir un Acuerdo de Asociación que les permita reforzar su diálogo político, intensificar su cooperación y potenciar su comercio recíproco. En primer lugar, conviene indicar que la UE y la CAN son organizaciones de integración (sub)regional, concepto difícil de precisar dado que por “integración regional” se entienden una variedad de agrupaciones interestatales de diferente carácter jurídico.¹ La CAN se muestra a sí misma como una comunidad de cuatro países (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), que decidieron unirse voluntariamente con el objetivo de alcanzar un desarrollo más acelerado, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana, mientras que la UE se perfila como una asociación económica y política única, que cuenta a la fecha con 27 países europeos democráticos (Benavides, AÑO).

En segundo lugar, consideramos necesario señalar que un A.A. puede definirse como un

[...] conjunto de acuerdos entre dos o más partes, sobre distintas temáticas o campos de trabajo; incluyendo como uno de ellos el libre comercio de bienes y servicios. En otras palabras, un AAE (Acuerdo de Asociación Económica) contiene un ALC (Acuerdo de Libre Comercio), más un resto de temas que se establecen según las relaciones que históricamente han desarrollado las partes (Benavides, AÑO).

1 No existe una definición válida para la integración regional, y es difícil de alcanzar, dado que la expresión se puede referir a diferentes campos de integración (económica, política, de defensa, etc.) como también a diferentes estados del proceso (definición de objetivo, proceso en desarrollo, estadio de unificación). Las formas de integración regional comprenden, entre otras, las zonas de libre comercio, las uniones aduaneras, los mercados comunes y las uniones económicas, que se pueden entender como diferentes niveles de integración, lo que no implica que signifiquen un proceso secuencial.

El Acuerdo de Asociación CAN-UE (en adelante solo A.A.) tiene tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Este último aspecto es el objeto de estudio del proyecto de investigación.

Expuesto lo anterior, cabe apuntar que la naturaleza jurídica del A.A. será la de un tratado internacional, en los términos de la Convención de Viena de 1986, en virtud a que, por su condición de organizaciones de integración, la CAN y la UE tienen personería jurídica internacional, es decir, son sujetos con capacidad de ser titulares de derechos y obligaciones en el ámbito internacional.

Referimos entonces a continuación las principales etapas del proceso de integración euro-andino, el cual comprende las cumbres entre los jefes de Estado y de Gobierno de la UE y de América Latina y el Caribe – especialmente la cumbre de Río de Janeiro –, el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, algunas decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y las rondas de negociación del A.A.²

Cumbres entre los jefes de Estado y de Gobierno de la UE y de América Latina y el Caribe

Primera cumbre. Río de Janeiro, junio de 1999

Los jefes de Estado y de Gobierno de la UE y de América Latina y el Caribe decidieron promover y desarrollar sus relaciones hacia una asociación estratégica birregional, basada en la profunda herencia cultural que los une y en la riqueza y diversidad de sus respectivas expresiones culturales. En el ámbito económico, los jefes de Estado se comprometieron, entre otros aspectos, a estimular la cooperación económica internacional para promover la liberalización integral y mutuamente beneficiosa del comercio, aunar esfuerzos para garantizar la completa y oportuna entrada en vigencia y efectiva aplicación de los compromisos asumidos en la Ronda de Uruguay, destacar la importancia de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como el foro principal para fomentar la liberalización del comercio y el establecimiento de las reglas y directrices básicas para el sistema internacional de comercio, rechazar todas las medidas de carácter unilateral y con efecto extraterritorial que son contrarias al Derecho Internacional y a las reglas de libre comercio comúnmente aceptadas.

67

2 Para mayor información, ver el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Comunidad Europea y la Comunidad Andina, el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena, el Acta de Tarija de la Cumbre Presidencial de la Comunidad Andina de junio de 2007; las declaraciones de Río, Madrid, Guadalajara y Viena de las cumbres entre los jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea; las decisiones 595 y 667 del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y los informes conjuntos de las reuniones del Grupo de Negociación del Acuerdo de Asociación CAN-UE.

Segunda cumbre. Madrid, mayo de 2002

Los jefes de Estado se comprometieron a avanzar en la asociación estratégica birregional, a incrementar los esfuerzos en cooperación birregional y promover el crecimiento económico y luchar para combatir la pobreza mediante el fortalecimiento de sus instituciones democráticas, la estabilidad macroeconómica, la reducción de la brecha tecnológica, la ampliación del acceso a la educación, a la asistencia en materia de salud y a la protección social, así como el mejoramiento de sus niveles de calidad.

Tercera cumbre. Guadalajara, mayo de 2004

Los jefes de Estado reiteraron su compromiso con la consolidación de la asociación estratégica birregional. La UE manifiesta estar explorando maneras compatibles con la OMC para garantizar acceso bajo el esquema del Sistema Generalizado de Preferencias al mercado de la Unión Europea por parte de los países de América Latina y el Caribe particularmente afectados por la producción y tráfico ilícito de drogas. Las partes establecieron que cualquier futuro acuerdo de libre comercio se realizaría construyendo sobre los resultados del Programa de Trabajo de Doha y la realización de un nivel suficiente de integración económica regional.

Cuarta cumbre. Viena, mayo de 2006

Los jefes de Estado rechazaron todas las medidas coercitivas de carácter unilateral y efecto extraterritorial contrarias al Derecho Internacional y las normas generalmente aceptadas de libre comercio. Coincidieron en que este tipo de prácticas representa una amenaza grave para el multilateralismo.

Quinta Cumbre. Lima, mayo de 2008

Los mandatarios examinaron las negociaciones entre la UE y la CAN y reconfirmaron sus objetivos comunes de efectuar un progreso sustantivo en las negociaciones con la finalidad de permitir su conclusión durante el año 2009.

Acuerdo de diálogo político y cooperación

Quito, octubre de 2003

Las partes confirman su objetivo común de consolidar y profundizar sus relaciones en todas las áreas cubiertas en el acuerdo mediante el desarrollo del diálogo político y la intensificación de la cooperación. Las partes acuerdan que la cooperación comercial promovería el desarrollo de las capacidades de los países andinos, a fin de lograr un incremento de la competitividad que permita una mejor participación en el mercado europeo y la economía mundial. En virtud de ello, la asistencia técnica relacionada con el comercio incluye actividades en el ámbito de la simplificación de los intercambios y las aduanas (por ejemplo, simplificación de procedimientos, modernización de las administraciones de

aduanas y capacitación de funcionarios), normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, derechos de propiedad intelectual, inversión, servicios, contratación pública y sistemas de resolución de conflictos.

Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores

Decisión 595, julio de 2004.

El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores aprueba el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación.

Decisión 667, junio de 2007.

El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores aprueba el marco general para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la UE. La CAN reconoce la existencia de diferentes niveles de desarrollo y enfoques económicos entre sus países miembros, los cuales se tomarán en cuenta en la negociación conjunta del A.A.

Rondas de negociación del A.A. entre la CAN y la UE

En la Cumbre Presidencial de la Comunidad Andina celebrada en Tarija en junio de 2007, los presidentes de la CAN y el representante de la UE anunciaron solemnemente el inicio de las negociaciones del Acuerdo de Asociación integral. El proceso de negociación del A.A., previsto a ser desarrollado en tres rondas (Bogotá, Lima y Quito), fue extendido durante la quinta Cumbre de los Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y de América Latina y el Caribe en dos rondas adicionales, pero el proceso se estancó antes de efectuarse la cuarta ronda, a desarrollarse en Bruselas.

Primera ronda. Bogotá, septiembre de 2007.

Las partes definieron los objetivos generales e intercambiaron opiniones sobre la estructura de la parte comercial del acuerdo. La CAN expuso una lista de objetivos generales que apuntan a mejorar el acceso efectivo a mercados y establecer reglas ambiciosas, reflejando las asimetrías entre las dos partes, así como entre países de la CAN, y también expresó que Bolivia ha mencionado que no asumiría compromisos en materia de servicios, establecimiento y movimiento de capital, compras públicas y propiedad intelectual.

Segunda ronda. Lima, marzo de 2008.

Las partes confirmaron su disposición a integrar en el acuerdo los elementos de asimetría en los compromisos y de trato especial y diferenciado, tanto entre las dos partes del acuerdo como entre los países miembros de la CAN, según sus niveles de desarrollo económico, evitando que estos elementos constituyan obstáculos al proceso de integración regional o a la implementación del Acuerdo.

Segunda ronda. Quito, abril de 2008.

Los informes conjuntos de las reuniones del grupo de negociación dieron a conocer que la CAN destacó la necesidad de consolidar el SGP Plus,³ así como de diversificar y profundizar la liberalización comercial, mientras que la UE expresó su preocupación sobre la previsibilidad y la cobertura de desgravación en la oferta de la CAN.

Debido a la falta de consenso entre los países, especialmente en materia de propiedad intelectual y desarrollo sostenible, la cuarta ronda fue suspendida. Como razones para esto se pueden citar:

a) Ecuador ha criticado el “aperturismo” de Colombia y Perú, evidenciado en los tratados de libre comercio celebrado con los Estados Unidos de Norteamérica.⁴ En materia de compras públicas, Ecuador ha planteado no negociar los rubros donde exista producción nacional y, en materia de establecimiento y movimiento de capitales, pretende preservar la capacidad regulatoria sobre los servicios y ejercer control sobre las actividades para el desarrollo. Para Ecuador, el proteccionismo de la UE, en especial en la agricultura, es un factor que domina la discusión y se percibe como uno de los principales obstáculos para la negociación efectiva de acuerdos comerciales modernos o de “cuarta generación” como los negociados con México y Chile y en proceso con el MERCOSUR. Plantea, además, que la interacción de las negociaciones regionales con la Ronda de Desarrollo de Doha puede convertirse en una limitante a la profundización de las relaciones de la UE con América Latina, argumentando que hay quienes sostienen que existen fuertes razones para creer que es difícil lograr avances significativos por la vía del regionalismo o los acuerdos bilaterales, y que los principales temas solo se resolverán en el ámbito multilateral.⁵

3 El SPG (Sistema General de Preferencias) es un mecanismo unilateral que concede rebajas arancelarias a los productos de los países en vías de desarrollo. En 1990 la Comunidad Europea concedió al Pacto Andino un régimen especial de preferencias arancelarias, en respaldo al esfuerzo de los países andinos en la lucha contra el narcotráfico. El Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (Buen Gobierno), conocido como SPG Plus o SPG+, del cual sólo son beneficiarios 14 países, sustituye los anteriores regímenes (droga, social, medio ambiental) y concede exención arancelaria para todos los productos cubiertos con el SPG.

4 Perú tiene acuerdos comerciales vigentes con Canadá, Cuba, Estados Unidos, Singapur y el Mercado Común del Sur – MERCOSUR; es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) y adelanta negociaciones con Chile, China, Corea, México, Tailandia y la Asociación Europea de Libre Comercio. Además de Canadá y Chile, la AELC, la ALADI y el MERCOSUR – socios comunes con el Perú –, Colombia tiene acuerdos y relaciones comerciales con El Salvador, Guatemala, Honduras, el Grupo de los Tres y la Federación Rusa.

5 República del Ecuador. Ministerio de Industria y Competitividad. Procesos de Negociación de la Unión Europea con México, Chile y MERCOSUR: Implicaciones para el Proceso de Valoración

b) Desde un principio Bolivia se ha negado a negociar un tratado de libre comercio, pero cedió ante la insistencia de los demás países andinos, respecto de que el A.A. no sólo implicaba libre comercio, estableciendo reservas en materia de servicios, inversiones y compras públicas. Además, la afectación a las petroleras con capital de la UE ha deteriorado altamente la imagen de Bolivia.

La posición inflexible y “no negociadora” de Bolivia, así como el diferendo diplomático por el bombardeo que realizara el ejército colombiano a un campamento de la guerrilla de las Farc localizado en territorio ecuatoriano, colocó a la CAN frente a una severa crisis. Perú, cuya molestia era evidente, amenazó con dejar la CAN. Colombia también reclamó y, junto con Perú, en septiembre solicitó a la UE negociar bilateralmente, petición aceptada por la UE. Bolivia y Ecuador quedarían excluidos del pilar comercial, con opción de negociar posteriormente, motivo por el que han acusado a Colombia y Perú de torpedear la integración andina y la negociación “bloque a bloque”.

Segunda parte

Marco normativo de las negociaciones económicas del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea

A continuación se presenta al lector el marco normativo al que se circunscriben las negociaciones económicas del A.A. entre la CAN y la UE en materia de competencia, obstáculos técnicos al comercio, instrumentos de defensa comercial, reglas de origen y propiedad intelectual. En primer término se identifican las normas de derecho uniforme, derecho comunitario andino, derecho colombiano y derecho comunitario europeo tenidas en cuenta. Posteriormente se desarrolla el marco normativo correspondiente a cada uno de los subtemas planteados.

Normas consultadas

Del derecho uniforme se tuvieron en cuenta los acuerdos relativos a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994, relativos a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT, sobre aranceles aduaneros y comercio; sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio; sobre los textiles y el vestido; sobre normas de origen y sobre obstáculos técnicos al comercio.

De la normatividad andina se tuvieron en cuenta las decisiones⁶ 283, 345 (prorrogada en su plazo de la tercera disposición transitoria por la decisión 366),

de la Comunidad Andina en las Negociaciones con la UE. En: http://www.mic.gov.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=127&Itemid=235

⁶ Las decisiones son los actos mediante los cuales se expresa la Comisión de la CAN, a la que corresponde, entre otros, a) Formular, ejecutar y evaluar la política de integración subregional

351, 376 (modificada por la decisión 419), 389, 391, 416, 417, 452, 456, 457, 486, 506, 562 y 632.

De la legislación colombiana se tuvieron en cuenta las leyes 7 de 1944, 23 de 1982, 26 de 1992, 44 de 1993, 170 y 178 de 1994, 463 de 1998, 545 de 1999 y 565 de 2000. Los decretos 150 de 1993, 533 y 809 de 1994 (modificado por los decretos 2657 de 1994, 2038 y 2259 de 1996), 1112 de 1996, 152 y 991 de 1998, 1407 de 1999 (prorrogado en su vigencia por los decretos 2793 de 2000 y 1268 de 2001), 2591 de 2000 y 2360 de 2001, y las resoluciones 210 y 3742 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio.

De la normatividad europea se tuvieron en cuenta los reglamentos⁷ 3286/94 (modificado por el reglamento 125/2008), 384/96, 2026/97, 1/2003, 1172/2007.

Marco regulatorio de la competencia

En materia de competencia se tiene: a) En el ámbito nacional: los decretos 150 de 1993, 809 de 1994 (modificado por los decretos 2657 de 1994, 2038 y 2259 de 1996), 152 de 1998 y 1407 de 1999 (prorrogado en su vigencia por los decretos 2793 de 2000 y 1268 de 2001). b) En el ámbito andino: el Acuerdo de Cartagena (acto de creación de la CAN) y las decisiones 283, 456 y 457. c) En el ámbito europeo: el Reglamento 1/2003.

La decisión 283 adoptó normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping⁸ o subsidios.⁹ La decisión

andina en materia de comercio e inversiones y, cuando corresponda, en coordinación con el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. b) Adoptar las medidas que sean necesarias para el logro de los objetivos del Acuerdo de Cartagena, así como para el cumplimiento de las directrices del Consejo Presidencial Andino. c) Coordinar la posición conjunta de los países miembros en foros y negociaciones internacionales, en el ámbito de su competencia. d) Velar por el cumplimiento armónico de las obligaciones derivadas del Acuerdo de Cartagena y del Tratado de Montevideo de 1980.

7 Los reglamentos son los actos mediante los cuales se expresan el Consejo, el Parlamento y la Comisión únicamente. Son actos generales, cuyos elementos son todos obligatorios, a diferencia de las directivas, que están dirigidas a los Estados miembros, y las decisiones, cuyos destinatarios son muy precisos, los reglamentos se aplican a todos. “Son directamente aplicables, es decir, crean derecho al ser obligatorios inmediatamente en todos los Estados miembros con el mismo rango que una ley nacional y sin ninguna otra intervención de las autoridades nacionales” (Eurolex. El derecho de la Unión Europea. Procedimientos y protagonistas. En: http://eur-lex.europa.eu/es/droit_communautaire/droit_communautaire.htm#1.3.2).

8 La decisión entiende que una importación se efectúa a precio de dumping, cuando su precio de exportación es menor que el valor normal de un producto similar, destinado al consumo o utilización en el país de origen o de exportación, en operaciones comerciales normales.

9 La decisión entiende que una importación ha sido subsidiada cuando la producción, fabricación, transporte o exportación del producto importado o de sus materias primas o insumos, ha recibido directa o indirectamente cualquier prima, ayuda, premio o subvención en el país de origen o de exportación. En relación con el transporte, se tendrá en consideración la situación de

456 adoptó normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de países miembros de la CAN. La decisión recoge la experiencia internacional y, en lo pertinente, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio¹⁰ (GATT) de 1994.

El decreto 150 de 1993 reguló las disposiciones sobre los derechos “anti-dumping” y “compensatorios”, adecuando la legislación nacional a los cambios del comercio internacional. El decreto 809 de 1994 dictó disposiciones relacionadas con la aplicación de medidas de salvaguardia, adecuándolas a los principios internacionales y a los compromisos adquiridos a través de organismos y convenios plurilaterales, tales como la CAN. El decreto 152 de 1998 estableció los procedimientos y criterios para la adopción de medidas de salvaguardia general, salvaguardia de transición para productos comprendidos en el Acuerdo sobre los textiles y el vestido. El decreto se aplica a las importaciones de productos originarios de países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), sin perjuicio de normas especiales contenidas en acuerdos de integración económica celebrados por Colombia. El decreto 1407 de 1999 estableció un procedimiento especial para aplicar una medida de salvaguardia. En el evento en que el país exportador sea miembro de la OMC, solamente será aplicable este decreto cuando el incremento arancelario solicitado no supere el nivel consolidado por Colombia.

El reglamento 1/2003 adoptó normas relativas a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado de la UE.

Marco regulatorio de los obstáculos técnicos al comercio

En materia de obstáculos técnicos al comercio se tiene: a) En el ámbito nacional: los decretos 1112 de 1996 y 2360 de 2001, y la Resolución 3742 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio. b) En el ámbito andino: el Acuerdo de Cartagena y las decisiones 376 (modificada por la Decisión 419), 506 y 562. c) En el ámbito europeo: el Reglamento 3286/94 (modificado por el Reglamento 125/2008). d) En el ámbito internacional: el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos (OTC) de la OMC.

La decisión 376 creó el Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología. Dicho sistema tiene por objeto facilitar el comercio intrasubregional, a través de la mejora en la calidad de los productos y servicios, y de la eliminación de las restricciones

enclaustramiento geográfico de Bolivia.

10 Con arreglo al Acuerdo, sólo se aplicarán medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo. Las disposiciones del Acuerdo regirán la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 siempre que se tomen medidas de conformidad con las leyes o reglamentos antidumping.

técnicas al comercio. La decisión 506 determinó el reconocimiento y aceptación automática, por parte de los países miembros, de los certificados de conformidad¹¹ de producto con reglamento técnico o con norma técnica de observancia obligatoria del país de destino, emitidos por los organismos de certificación acreditados o reconocidos incluidos en un registro de dichas entidades que para tal efecto lleva la Secretaría General. La Decisión 506 aplica las definiciones establecidas en el OTC y por la Organización Internacional de Normalización (Guía ISO/IEC 2). La decisión 562 estableció los requisitos y procedimientos para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos en el interior de los países miembros y a nivel comunitario. De conformidad con la decisión 562, la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos en los países miembros de la CAN y a nivel comunitario se rigen por los principios de trato nacional,¹² nación más favorecida,¹³ no discriminación, equivalencia y transparencia, establecidos en el ordenamiento comunitario andino y en lo que los complementen, en el marco de la OMC.

El decreto 1112 de 1996 creó el Sistema Nacional de Información sobre Medidas de Normalización y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad. El sistema está conformado por la información sobre normas técnicas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, suministrada por el Consejo Nacional de Normas y Calidades, el Organismo Nacional de Normalización y las entidades que estén facultadas para la expedición de reglamentos técnicos y por los órganos competentes de los acuerdos comerciales internacionales de que sea parte el país. La Resolución 3742 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio señaló criterios y condiciones que deben cumplirse para la expedición de reglamentos técnicos. La resolución se basa, además del OTC y la decisión 376 de la CAN, en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos Mexicanos y la República de Venezuela.¹⁴

11 Los certificados de conformidad son la demostración del cumplimiento de reglamentos técnicos de los bienes o servicios sujetos a la observancia de los mismos.

12 El principio del trato nacional consiste en el igual trato para nacionales y extranjeros. Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales.

13 El principio de la nación más favorecida consiste en la prohibición a los países miembros de la OMC de establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC.

14 Por medio de la Ley 1211 de 2008 se aprobó el Acuerdo de Complementación Económica número 33 (Tratado de Libre Comercio), celebrado entre la República de Colombia, los Estados Unidos Mexicanos y la República Bolivariana de Venezuela.

El reglamento 3286/94 estableció procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la OMC.

Marco regulatorio de los instrumentos de defensa comercial

En materia de Instrumentos de Defensa Comercial, se tiene: a) En el ámbito nacional: el decreto 991 de 1998. b) En el ámbito andino: el Acuerdo de Cartagena y las decisiones 389 y 452. c) En el ámbito europeo: los reglamentos 384/96 y 2026/97. d) En el ámbito internacional: el GATT.

La decisión 389 adoptó el reglamento para la aplicación de la cláusula de salvaguardia prevista en el artículo 78 del Acuerdo de Cartagena. La decisión 452 adoptó normas para la aplicación de medidas de salvaguardia a las importaciones provenientes de países no miembros de la CAN. El decreto 991 de 1998 reguló la aplicación de derechos “antidumping”. Las disposiciones previstas en el decreto se aplican de conformidad con las obligaciones de Colombia derivadas de los acuerdos internacionales en los que es parte, en particular el acuerdo por el que se establece la OMC, con inclusión del GATT de 1994 y el Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VI del GATT de 1994¹⁵ (“Código antidumping de 1979”) anexos al mismo.

El reglamento 384/96 adoptó normas relativas a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea. La UE adoptó este reglamento considerando sus obligaciones internacionales, en particular las derivadas del artículo VI del GATT, el Código Antidumping de 1979 y el Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT (“Código sobre subvenciones y derechos compensatorios”). El reglamento 2026/97 adoptó normas relativas a la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea. La UE adoptó este reglamento considerando la creación de la OMC.

Marco regulatorio de las reglas de origen

En materia de reglas de origen se tiene: a) En el ámbito andino: el Acuerdo de Cartagena y las decisiones 416 y 417. b) En el ámbito internacional: el Acuerdo sobre Normas de Origen.¹⁶ Mediante la decisión 416, la Comisión de

15 Con arreglo al Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

16 A los efectos del Acuerdo, se entiende por normas de origen las leyes, reglamentos y decisiones

la CAN adoptó normas especiales para la calificación y certificación del origen del universo de las mercancías comprendidas en la NANDINA,¹⁷ aplicables al comercio en el mercado ampliado de los países miembros del Acuerdo de Cartagena; mediante la decisión 417, estableció criterios y procedimientos para la fijación de requisitos específicos de origen.

Marco regulatorio de la propiedad intelectual

En materia de propiedad intelectual se analizan: a) En el ámbito nacional: las leyes 7 de 1944 y 23 de 1982 (modificadas por la Ley 44 de 1993), 26 de 1992, 178 de 1994, 463 de 1998, 545 de 1999 y 565 de 2000, los decretos 533 de 1994 y 2591 de 2000, y la resolución 210 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio. b) En el ámbito andino: las decisiones 345 (prorrogada en su plazo de la tercera disposición transitoria por la decisión 366), 351, 391 (prorrogada en su plazo de la octava disposición transitoria por las decisiones 423 y 448), 486 (aclarada por la Decisión 632). c) En el ámbito europeo: el reglamento 1172/2007. d) En el ámbito internacional: el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

La decisión 486 adoptó el régimen común andino sobre propiedad intelectual, sustituyendo la decisión 344. Conforme a esta decisión, y con respecto a la protección de la propiedad industrial, cada país miembro concederá a los nacionales de los demás miembros de la CAN, de la OMC y del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios nacionales, a reserva de lo previsto en los artículos 3 y 5 del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), y en el artículo 2 del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. La decisión 632 aclara el segundo párrafo del artículo 266 de la decisión 486 de 2000. La CAN adoptó esta decisión considerando que el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), suscrito por la totalidad de los Estados miembros de la OMC, establece la obligación de proteger, “contra todo uso comercial desleal”, los datos de prueba que se presenten ante la autoridad sanitaria para respaldar las solicitudes de registro de productos farmacéuticos o de productos químicos agrícolas; y que una de las formas que la comunidad internacional ha adoptado para otorgar efectiva protección a estos datos de pruebas es la de impedir que terceros utilicen, durante un período

administrativas de aplicación general aplicados por un miembro para determinar el país de origen de los productos, siempre que tales normas de origen no estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

17 La Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena - NANDINA, fue aprobada por medio de la decisión 249.

de tiempo, esos mismos datos para obtener permisos de comercialización para productos farmacéuticos o químicos agrícolas.

Las leyes 29 de 1944 y 23 de 1982 establecen el régimen de derechos de autor en Colombia. La ley 26 de 1992 aprobó el “Tratado sobre el Registro Internacional de Obras Audiovisuales”; la ley 178 de 1994, el “Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial”; la ley 463 de 1998, el “Tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)”, la ley 545 de 1999, el “Tratado de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (WPPT)” y la ley 565 de 2000, el “Tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor (WCT)”. Mediante el decreto 533 de 1994, el Ministerio de Agricultura reglamentó el Régimen Común de Derechos de los Obtentores de Variedades Vegetales.

El decreto 2591 de 2000 del Ministerio de Desarrollo Económico reglamentó parcialmente la decisión 486 de la CAN. En ese mismo sentido procedió la Superintendencia de Industria y Comercio mediante resolución 210 de 2001. De conformidad con la anterior normatividad, además del idioma castellano, los documentos para los trámites de propiedad industrial se pueden allegar en idioma inglés. En Colombia rigen la propiedad intelectual, además de las normas antes citadas, las leyes 48 de 1975, 33 de 1987 y 170 de 1994, así como los decretos 1360 de 1989 y 460 de 1995.

El reglamento 1172/2007 adoptó normas relativas a la intervención de las autoridades aduaneras en los casos de mercancías sospechosas de vulnerar determinados derechos de propiedad intelectual.

Tercera parte

Conclusiones

Al cumplimiento del plazo establecido para el proyecto de investigación (diciembre de 2008), las negociaciones euro-andinas se encontraban suspendidas, con la aceptación de la UE de negociar bilateralmente con Colombia y Perú. A la revisión de este artículo (febrero de 2009) habían iniciado dichas negociaciones bilaterales, con la participación de Ecuador. La primera ronda de este nuevo proceso tuvo lugar en Bogotá – igual que la primera del proceso anterior – e inició con un optimismo similar al de las negociaciones euro andinas; la segunda tendrá lugar en Lima en el mes de marzo – la misma ciudad y el mismo mes que la segunda ronda del proceso anterior. Evocando los tropiezos de la pasada negociación, cabe preguntarse si este nuevo proceso no está predestinado a un estancamiento, por lo menos en lo que a Ecuador respecta, en virtud que éste continúa en una postura más proteccionista y moderada que la de Colombia y Perú, y que la posición de la UE en materia agrícola se mantiene conservadora.

Sin pretender afirmar que la Unión Europea sea “la ganadora” del proceso de negociación del A A, sí es indiscutible que la CAN es la perdedora y que se debilita exponencialmente, dado que perdió la oportunidad de negociar en bloque un dicho acuerdo. Ahora Colombia, Perú y Ecuador negocian colectivamente tratados de libre comercio de forma simultánea y colectiva, pero con la opción de establecer condiciones individuales, perdiendo el poder de la asociación. Perdió la CAN las fortalezas que le brindaban el diálogo político y de cooperación de la concepción integral del Acuerdo de Asociación; perdió la Unión Europea, que tenía en el Acuerdo de Asociación un modelo de negociación multilateral en materia comercial con sentido de responsabilidad; y perdió Bolivia, que queda más aislada, no solo de la Unión Europea sino de sus socios hermanos latinoamericanos.

Como corolario final del presente trabajo, es de destacar que las normas comerciales vigentes, tanto en el ámbito andino como en el nacional y extranjero, no aminoran las negociaciones euro-andinas, como sí lo hacen las consideraciones políticas de algunos de los gobiernos involucrados. El impacto de los acuerdos en la normatividad andina y colombiana dependerá del resultado final de las negociaciones en cada uno de los aspectos, aunque es previsible que sea mínimo, en virtud de la uniformidad de estos respecto de la normatividad europea, pero ante todo respecto de la OMC.

Referencias

Acuerdos internacionales

“Acuerdo de Cartagena”.

“Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Comunidad Europea y la Comunidad Andina”.

“Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena”.

“Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del GATT de 1994”.

“Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT”.

“Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

“Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio”.

“Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido”.

“Acuerdo sobre Normas de Origen”.

“Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio”.

De la Comunidad Andina de Naciones

“Acta de Tarija”, decisiones 595 y 667.

“Negociaciones CAN-UE para un Acuerdo de Asociación”

“Quiénes somos. Reseña histórica”

Decisiones 249, 283, 345, 351, 376, 389, 391, 416, 417, 429, 452, 456, 457, 486, 506, 562 y 632.

De la Organización Mundial de Comercio:

“¿Qué es la OMC?”, en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm - “Entender la OMC. Información básica. La Ronda Uruguay”, en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm)

“Conferencia Ministerial de la OMC, Ginebra, 1998: 50 años de realizaciones”, en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min98_s/mc98_s/introd_s.htm

“El GATT y el Consejo del Comercio de Mercancías”, en:

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm

“Los Textiles”, en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texti_s.htm.

“Obstáculos técnicos al comercio”, en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm

De la República de Colombia

Decretos 150 de 1993; 533, 809 de 1994, 1112 de 1996, 152 y 991 de 1998, 1407 de 1999, 2591 de 2000 y 2360 de 2001; leyes 7 de 1944, 23 de 1982, 26 de 1992, 44 de 1993, 170 y 178 de 1994, 463 de 1998, 545 de 1999, 565 de 2000 y 1211 de 2008.

Resoluciones 210 y 3742 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio.

De la Unión Europea

Reglamentos 3286/94, 384/96, 2026/97, 1/2003 y 1172/2007.

Artículos

Benavides Barquero, Henry, “Acuerdos de Asociación Económica (AAE) y Acuerdos de Libre Comercio (ALC) ¿Estamos hablando de lo mismo?”, en: www.iica.org.gt/curso_cadenas/dia2/aaec.doc

“Mercado Común del Sur. Quiénes somos. Antecedentes del MERCOSUR”, en: <http://www.mercosur.int/MSWEB/portal%20intermediario/ES/index.htm>

República del Ecuador, Ministerio de Industria y Competitividad, “Procesos de Negociación de la Unión Europea con México, Chile y MERCOSUR: Implicaciones para el Proceso de Valoración de la Comunidad Andina en las Negociaciones con la UE”, en: http://www.mic.gov.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=127&Itemid=235

República del Perú, Ministerio de Relaciones Exteriores, Nota de Prensa 349-08, “Perú y Colombia dan un paso decisivo para negociar bilateralmente con la Unión Europea un Acuerdo de Libre Comercio”, en: <http://www.rree.gob.pe/portal/boletinInf.nsf/mrealdia/F8DC033B74B3FEA1052574FE005EFEBAB?OpenDocument>;

Señales, la revista latinoamericana, “Conflicto colombo-ecuatoriano: la acción profunda de la diplomacia”, en:

http://www.revistasenales.com/index.php?Itemid=60&id=3744&option=com_content&task=view

Unión Europea, “La UE en breve. La historia de la Unión Europea”, en: http://europa.eu/abc/history/index_es.htm

“Eurolex. El derecho de la Unión Europea. Procedimientos y protagonistas”, en:

http://eur-lex.europa.eu/es/droit_communautaire/droit_communautaire.htm#1.3.2).