

Accepted Manuscript

Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio

Florabel Quispe-Remón



To appear in: Iberoamerican Journal of Development Studies

Please cite this article as: Quispe-Remón, F. (2019). Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio. Iberoamerican Journal of Development Studies, forthcoming . DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.413

This is a PDF file of an unedited manuscript that has been accepted for publication. As a service to our readers we are providing this early version of the manuscript. The manuscript will undergo typesetting, and review of the resulting proof before it is published in its final form. Please note that during the production process errors may be discovered which could affect the content, and all legal disclaimers that apply to the journal pertain.

Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio

Relations between the European Union and the Andean Community of Nations free trade agreements

Florabel QUISPE-REMÓN
fquispe@der-pu.uc3m.es
Universidad Carlos III de Madrid
(España)

1. Introducción

2. Los procesos de integración en América Latina. La Comunidad Andina y la Unión Europea – el sistema de preferencias generalizadas

2.1. Contextualización de la integración en América Latina

2.2. Origen y evolución de la Comunidad Andina de Naciones

2.3. El sistema de preferencias generalizadas: una política de la UE

2.4. La UE y su relación con la CAN vista desde sus orígenes

2.5. La UE y la CAN hacia un acuerdo de asociación: una aspiración inconclusa

3. El Acuerdo Comercial de la UE y tres de los cuatro Estados miembros de la CAN (Perú, Colombia y Ecuador)

3.1. Acuerdo Comercial entre la UE y Perú y Colombia: características principales

3.2. Repercusiones para el Perú del TLC con la UE

3.3. Colombia y el TLC con la UE

3.4. Ecuador y el TLC con la UE

4. Reflexiones finales

5. Bibliografía

Recepción/received: 30.1.2019 Aceptación/accepted: 27.6.2019

Resumen

En el artículo, se abordan el origen y la evolución de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y su relación con la Unión Europea (UE). En él se analiza la relación inicial de cooperación a través del sistema de preferencia generalizada (SPG) de la UE hacia la CAN y la posterior intención de ambas organizaciones por llegar a firmar un acuerdo de asociación que incluyera, además de la cooperación, los ámbitos comercial y político. Tras el fracaso del Acuerdo de Asociación entre ambos bloques, la UE inició negociaciones con los Estados miembro de la CAN de manera independiente, los cuales concluyeron con la firma de acuerdos comerciales con tres Estados de los cuatro que integran la CAN; aspecto que se analiza, además de visualizar el *statu quo* de la relación y la repercusión de los acuerdos comerciales para los países miembros de la CAN y para la propia CAN.

Palabras clave: Comunidad Andina de Naciones, Unión Europea, cooperación, acuerdos comerciales, procesos de integración

Abstract

In the article, it is addressed the origin and evolution of the Andean Community of Nations (ACN) and its relationship with the European Union (EU). The initial relationship of cooperation through the system of generalized preference of the EU towards the ACN and the subsequent intention of both organizations to reach an agreement of the Association that includes, in addition to cooperation, the commercial and political spheres is analyzed. After the failure of this attempt of Association Agreement between both blocks, the EU initiated negotiations with the Member States of the ACN independently, which were concluded with the signing of the Commercial Agreement by three States of the four members of the ACN. This aspect is analyzed, besides visualizing the *statu quo* of the relationship and the repercussion of the commercial agreements on the member countries of the ACN and for the ACN itself.

Keywords: Andean Community of Nations, European Union, cooperation, trade agreements, integration processes.

Introducción

Los procesos de integración en Europa y en América Latina datan de la década de los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, respectivamente. El origen de la Unión Europea (UE) lo encontramos en 1950, cuando el 9 de mayo, el ministro francés Robert Schuman planteó a Alemania poner en conjunto la producción de carbón y acero de ambos países bajo una alta autoridad común, creando una organización abierta a los demás países de Europa. Así nace la Comunidad Europea del Carbón y Acero (CECA), cuyo tratado constitutivo, el Tratado de París, fue firmado el 18 de abril de 1951 y entró en vigor el 23 de julio de 1952 para Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo. Estos seis Estados, el 25 de marzo de 1957, firmaron los Tratados de Roma: el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEa), ambos en vigor desde el 1 de enero de 1958. La CEE establece un mercado común que garantizará la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. Desde entonces, esta organización internacional ha venido ampliando sus miembros como sus propósitos. Hoy día mantiene una relación activa de cooperación y comercial con otros Estados y regiones del mundo.

Al otro lado del Atlántico, los Estados han impulsado diversos procesos de integración. A diferencia de la UE, son muchas las iniciativas de integración. Una de las primeras es la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc), creada en 1960. Luego surgieron otras iniciativas subregionales y regionales, como la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), pero, transcurrido más de medio siglo, no existe en la región un proceso de integración que haya alcanzado la solidez que tiene la UE (Quispe, 2010, p. 263). Esta multiplicidad podría ser uno de los obstáculos para el logro de una integración global.

Las iniciativas tienen como propósito, y cada vez más, en una sociedad globalizada, heterogénea, interrelacionada e interdependiente económicamente, la necesidad de mantener relaciones comerciales no solo en la región sino con el mundo. Enfrentarse al mundo como una región sólida daría mejores resultados que hacerlo de manera diversificada. Hay quien señala que «todos los países han adoptado una economía de mercado (liberalización, privatizaciones) y algunos se han beneficiado de flujos

importantes de inversiones extranjeras; no obstante, la situación económica es muy heterogénea a nivel regional» (Vega 2011, p. 20).

La UE, desde la década de los sesenta del siglo pasado, mantuvo relaciones de cooperación con distintas regiones del mundo, que ha ido ampliando a otros ámbitos, como el comercial. Sudamérica no ha sido ajena a esta política. Por otro lado, la UE siempre ha manifestado su voluntad de contribuir a los procesos de integración, como una prioridad de su política; no obstante, se advierte la firma de acuerdos bilaterales y la negociación de acuerdos con las organizaciones subregionales. En los últimos seis años, al no llegar a conseguir la conclusión del Acuerdo de Asociación con la CAN, la UE procedió a firmar acuerdos comerciales con sus miembros. En este contexto, cabe preguntarse: ¿apoya la UE la integración de los países sudamericanos? ¿Por qué, entonces, celebra acuerdos bilaterales con los Estados de esta región o con los grupos subregionales? ¿No perjudican estos acuerdos a la integración de los Estados en la región? ¿En qué medida estos acuerdos con Estados miembros de la CAN repercuten en la integración? Parece, a primera vista, paradójico apostar por la integración y luego firmar acuerdos con los Estados de manera independiente al grupo subregional; en este caso, al margen de la CAN, como bloque.

Con el trabajo, se tiene por objeto visualizar las relaciones de la UE con la CAN y sus Estados miembros desde sus orígenes hasta la actualidad: centrar la atención en las relaciones comerciales entre la UE y tres de los cuatro Estados miembros de la CAN, tras el fracaso de las negociaciones de un acuerdo de asociación entre bloques, UE y CAN; analizar las relaciones comerciales entre la UE y los Estados miembros de la CAN, además de ver, tangencialmente, la repercusión que estos últimos acuerdos pueden tener en la consolidación de la CAN. Para ello, se acudirá a los diversos instrumentos constitutivos de la CAN, a los documentos de la UE, además de a las fuentes doctrinales y se concluirá con unas reflexiones.

2

Los procesos de integración en América Latina. La Comunidad Andina y la Unión Europea – el sistema de preferencias generalizadas

2.1. Contextualización de la integración en América Latina

La integración económica pasa por diversas etapas: se inicia con gran fuerza en los años sesenta del siglo pasado, donde nacen las primeras iniciativas (la Alalc y la CAN) que, en sus primeros años, cosecharon buenos resultados; a mediados de los setenta y finales de los ochenta, vive un estancamiento y retroceso como consecuencia de la deuda externa de varios países de la zona, del quiebre de las relaciones entre los países y los sistemas de Gobiernos diferentes. Prueba de ello, como dice Del Río, es que todos, al finalizar la década de los ochenta, presentaban un comercio intragrupo inferior al de mediados de los setenta. La tercera fase es la década de los noventa, donde el proceso integrador da un cambio cualitativo, que revitaliza la decadente integración económica regional y anima a la creación de nuevos grupos como el Mercosur, que avanzan a distintas velocidades. Esta fase, desde un punto de vista cuantitativo, ha sido muy positiva y «todos los procesos subregionales de integración incrementaron significativamente su comercio intragrupo, si bien es cierto con notables diferencias entre ellos» (Del Río, 2004, p. 18). La década de los noventa marca un punto de inflexión en la reactivación de los diversos procesos, incluido el andino que, como también señala Sanahuja, había estado en crisis en la década anterior. Se optó por el regionalismo abierto, un modelo que permite a los Estados y grupos subregionales mantener relaciones comerciales con otros Estados o grupos, lo que permite, en palabras de Sanahuja, identificar el período 1990-2005 como una etapa o ciclo coherente en la integración regional, en el que Chile y México optaron por estrategias individuales (Sanahuja 2008-2009, p. 11). Tras quince años de regionalismo abierto, muchos autores coinciden en que esta estrategia de integración ha sufrido una crisis que ha afectado a la CAN y

ha dejado de ser la principal fuerza motriz de las actuales tendencias de integración y de cooperación entre los países de la región, y ha sido sustituida por un nuevo enfoque, más acorde con lo que algunos denominan regionalismo post-liberal, y otros califican como regionalismo post-hegemónico o incluso post-neoliberal, en función de algunas especificidades de los actuales procesos regionales (Serbin *et al.* 2012, p. 11).

Ese debate se cruza con polémicas políticas e ideológicas sobre cuestiones que afectan a la integración regional, «como las estrategias de desarrollo y las modalidades de inserción internacional. Al tiempo, las opciones externas se han ampliado, con la proliferación de acuerdos de integración “sur-norte” con Estados Unidos y la Unión

Europa, y la mayor importancia de los mercados asiáticos» (Sanahuja 2008-2009, p. 11).

Esta etapa se caracteriza

por un marcado predominio de la agenda política y de seguridad, y por visiones del desarrollo críticas con el «consenso de Washington»,¹ que ha dado más importancia al papel de un Estado «neodesarrollista», a la agenda social de la lucha contra la pobreza, la desigualdad y las asimetrías, a la adopción de políticas activas en el campo de la energía y la infraestructura, y a la cooperación «Sur a Sur». En consecuencia, la agenda comercial pierde importancia, y la relación con los acuerdos comerciales anteriores se plantea en términos de conflicto, en el caso del ALBA, o no existe una articulación clara, como ocurre en Unasur (Sanahuja 2008-2009, p. 44).

2.2. Origen y evolución de la Comunidad Andina de Naciones

En 1969, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú crean el Grupo Andino mediante el Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), en vigor desde 1983. Su creación es una respuesta al estancamiento vivido por el proceso integracionista latinoamericano y, con él, se busca reunir bajo su paraguas a los países de la región, caracterizados por un menor desarrollo relativo,

los cuales bajo este nuevo aliento integracionista, pretendían producir efectos dinámicos favorables en la economía, elevar el nivel de vida de la población y modificar las estructuras bajo el doble esquema basado en la sustitución de las importaciones y la promoción de las exportaciones. El esquema debería fomentar la especialización, la complementariedad y el reforzamiento del poder del Estado dentro de una estrategia de desarrollo que condujera finalmente a la unión aduanera a medio plazo (Ruesga *et al.* 1998, p. 334).

¹ Se conoce con esta expresión a una serie de políticas económicas de corte neoliberal consideradas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional que los países en desarrollo debían aplicar para impulsar el crecimiento, tales como la adopción de políticas de estabilización macroeconómica o la liberalización económica respecto al comercio y a la inversión, entre otros. Cfr. <http://documents.worldbank.org/curated/en/624291468152712936/pdf/766500JRN0WBRO00Box374385B00PUBLIC0.pdf>.

Con el Acuerdo de Cartagena, además de unir a los Estados de la región, se pretende mejorar el nivel de vida de sus habitantes, promoviendo el desarrollo económico y armónico de sus miembros, acelerando su crecimiento y la generación de ocupación, facilitando su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y, así, contribuir a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de sus integrantes en el contexto económico internacional.

En 1989, se adoptó el diseño estratégico y el plan de trabajo y se pasa de un modelo proteccionista a un modelo más abierto, conocido como

regionalismo abierto y acorde al llamado modelo de desarrollo neoliberal, el cual combina en el campo de la integración acuerdos preferenciales múltiples que van desde los bilaterales hasta los multilaterales. Un intercambio comercial activo. En el contexto de esta nueva estrategia se llegan a considerar los acuerdos de libre comercio como condición necesaria para que las diferentes dinámicas de integración regional conduzcan al desarrollo y la prosperidad para las Américas (Ruesga *et al.* 1998, pp. 338-339).

Así, los Estados miembros celebraron acuerdos con otros Estados u organizaciones subregionales.

Pasados unos años y dados los cambios en la sociedad, se han realizado diversas reformas: se adoptó el Protocolo de Trujillo en marzo de 1996, en vigor desde junio de 1997, que crea la CAN;² luego, el Protocolo de Sucre, adoptado el 25 de junio de 1997, que entró en vigor el 14 de abril de 2003,³ donde se profundiza en la integración andina, entre otros, a través, de la consolidación de la integración con otros bloques económicos regionales y la relación en los ámbitos político, social y económico comercial con grupos extrarregionales, también mediante la consolidación de un arancel externo común y de la integración física.

² Integrada por Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración, que se incorpora a través de este protocolo. Introduce reformas de carácter institucional. Cfr. http://www.sice.oas.org/Trade/Junac/Carta_Ag/Trujillo.asp.

³ Incorpora, entre otros, la condición de miembros asociados, y la vertiente social al proceso de integración, exigiendo programas de desarrollo social para alcanzar los objetivos del Acuerdo. Va más allá del ámbito político y económico-comercial. Cfr. www.comunidadandina.org/Normativa.aspx?link=TP.

Era indispensable y urgente el fortalecimiento de la capacidad de respuesta de la región latinoamericana en general y de la CAN en particular frente a los diversos problemas que se planteaban. Esta respuesta solo podía venir desde la óptica de la integración económica y política, donde la participación de la sociedad civil era imprescindible (Salafranca 1998, p. 5).

En su recorrido, diversos factores alteraron su estabilidad, como el retiro de sus Estados miembros (Chile y Venezuela) o la falta de consenso de sus miembros para adoptar políticas económicas y macroeconómicas, firmar acuerdos comerciales con otros países u organizaciones internacionales y abrir mercado hacia al exterior. El retiro de Venezuela en 2006 impidió la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) como bloque con la UE y con Estados Unidos y constituyó un momento crítico para la CAN, que generó inestabilidad e inseguridad jurídica (Malamud 2006, p. 21).

Perú hacía sus mejores esfuerzos, pero la CAN estaba en fase de clara desintegración (Herrero 2008, p. 200). Los retiros, la falta de consensos y apuestas por otras organizaciones subregionales, como el caso de Venezuela, con la creación de la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA) y su ingreso en Mercosur o Bolivia, que también siguió dicho camino, hace que la CAN no se vea como un organización sólida y fuerte y se pone en duda la viabilidad de su continuidad (Cerqueira 2013, p. 269). A ello se sumó el enfrentamiento entre Colombia y Ecuador en 2008, que concluyó con la ruptura diplomática y el establecimiento de aranceles por parte de Ecuador a productos colombianos (Giacalone 2010, p. 11).

Hoy, de las organizaciones regionales nacidas en América Latina, no se puede decir que todas son exitosas, ni siquiera algunas. La Unasur nació en 2007, con 12 Estados, con gran entusiasmo y esperanza de englobar en un solo bloque a los Estados de la región y, en abril de 2018, Argentina, Colombia, Chile, Brasil, Paraguay y Perú anuncian su abandono temporal argumentando diferencias entre sus miembros e inadecuado funcionamiento de la organización. Los problemas de integración generados por los cambios de coyuntura política en algunos Estados como Bolivia y Venezuela y las debilidades estructurales de difícil solución hacen que las posibilidades de integración económica en América Latina sean muy limitadas. Para Gratius, al ser economías en vías de desarrollo con un frágil tejido industrial y tecnológico en su mayoría, a excepción de Brasil y México, los incentivos comerciales para integrarse son escasos:

Esta es una de las razones que explica los bajos niveles de intercambio comercial intrarregional (cerca de un 12 %), después de cuarenta años de integración. Otro factor que debilita estos procesos es la «atracción» económica que ejerce EE. UU. a través de su oferta de acuerdos bilaterales de libre comercio que han contribuido a la desintegración de la Comunidad Andina (Gratius 2007, p. 85).

Con todo, la CAN y Mercosur avanzan en sus propósitos con una mentalidad más acorde con los cambios de un mundo globalizado y asumiendo la importancia de las relaciones comerciales con otros bloques, más allá de la región para crecer económicamente y mejorar la situación de sus ciudadanos. La idea de que el comercio es un factor esencial para el desarrollo va calando cada vez más entre sus miembros.

2.3. El sistema de preferencias generalizadas: una política de la UE

La idea de crear el sistema de preferencias generalizadas (SPG) nació en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo en 1968, para apoyar la industrialización de los países en desarrollo, dándole a sus exportaciones un acceso preferencial o libre de aranceles a los mercados de los países desarrollados.

Así, la UE introduce y regula el SPG a través de reglamentos y otorga, discrecional y unilateralmente, reducciones arancelarias para sus exportaciones a los países menos desarrollados y les exige determinadas condiciones que deben cumplir para hacerse beneficiarios (cláusula de condicionalidad). Es una política comercial unidireccional que no exige contraprestación. También establece medidas de salvaguardia para proteger a sus productores comunitarios, excluye del SPG a países que han alcanzado cierto nivel de desarrollo y establece el retiro temporal de las preferencias por el incumplimiento de las condiciones.

Cada reglamento que aprueba el SPG modifica sus regímenes e incorpora diversas exigencias, como la *cláusula social*, que ofrece ciertos beneficios a los países que se comprometan a respetar los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) vinculados a la protección y defensa de los derechos sociales. Esta cláusula ha sido definida en el comercio internacional como la subordinación de la adopción de determinadas medidas comerciales a la garantía de determinados derechos sociales en el proceso de producción de las mercancías importadas (Hinojosa 2002, p. 35). En ocasiones, las exigencias resultan contradictorias, ya que un país en desarrollo

difícilmente puede tener cubiertos los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y culturales. Puede reconocer y ratificar tratados, pero la implementación y aplicación efectiva en su Estado es poco probable por sus limitados recursos. Un país capaz de brindar el goce efectivo de los derechos exigidos no estaría en la lista de los menos desarrollados y no sería susceptible del SPG.

El SPG, en su origen, se aplicaba a los Estados de África, del Caribe y del Pacífico, por los vínculos existentes al haber sido colonias de los países miembros de la Comunidad Europea (CE). Estas relaciones, como dice Manero, siempre representaron una de las líneas esenciales de la acción exterior de la CE. Así, las relaciones que mantenían con los países África, Caribe y Pacífico (ACP) estaban basadas en los fundamentos históricos, lo que hace que España y Portugal, desde su adhesión, impulsaran los vínculos con los países de América Latina (Manero 2018, pp. 232-233).

2.4. La UE y su relación con la CAN vista desde sus orígenes

La creación de la UE en América Latina ha sido recibida con recelo en algunos casos y con esperanza en otros: con recelo en sus inicios por el temor de que esta unión terminara convirtiéndose en un baluarte proteccionista (Marín 1996, p. 37); temores que no se confirmaron porque la CE estableció una importante reducción de aranceles desde un inicio tanto intra como extracomunitario, pero el recelo parece pervivir aún en algunos círculos sudamericanos (*ib.*), aunque cada vez menos. Otros vieron como una alternativa de desarrollo para superar los problemas internos y externos de la región, lo que no se produjo, «y ahora se tiende a culpar a la UE de que la esperanza de desarrollo económico, consolidación democrática e inserción internacional de América Latina no se haya cumplido» (Freres y Sanahuja 2006, p. 23). A pesar de todo, la relación data de los años setenta y, una vez consolidada la integración y el crecimiento económico de sus Estados miembros y dado el papel preponderante en los mercados mundiales, se exige de la UE un trabajo más activo como agente de cooperación y, en general, una presencia más decidida y global en la escena política internacional (Marín 1996, p. 37). En este contexto, la consolidación de las iniciativas de integración en Latinoamérica propició la adopción de acuerdos interbloques, como ha sido el caso del Acuerdo con la CAN (Manero 2018, p. 239).

Entre 1973-1982, el papel de la CE estuvo orientado a impulsar acciones en el sector agropecuario, energético y agrícola, pero las relaciones comerciales, propiamente

dichas, se enmarcan dentro del SPG. El inicio de las relaciones se remonta a diciembre de 1983, con el primer *acuerdo de cooperación* (en vigor desde febrero de 1987), donde se abarca la cooperación al desarrollo, comercial y económica y se prevé la creación de una comisión mixta para estudiar las medidas de cooperación necesarias y evaluar los resultados.

En estas relaciones, marca un punto de inflexión la entrada de España en la UE. Para Navarro, con el ingreso de España en el proyecto europeo, de forma indirecta, también ingresa Iberoamérica. «De esta manera, ambas regiones comienzan una suerte de íntima relación, fortaleciendo sus vínculos políticos, comerciales y de cooperación, estimulando el desarrollo económico y social de Iberoamérica e impulsando sus procesos de integración regional» (Navarro 2008, pp. 90-91). Prueba de ello es el aumento y afianzamiento de las relaciones con los Estados de la región.

Dadas las nuevas necesidades y prioridades de ambas, en abril de 1993, se firmó un acuerdo marco de cooperación, basado en el respeto de los derechos humanos y los principios democráticos; en él se plasma el interés en el proceso de integración regional. Refuerza la cooperación al desarrollo social, sanitario, la protección de la propiedad intelectual, el medio ambiente. Pretende impulsar las relaciones comerciales eliminando los obstáculos.

Gracias a este acuerdo, los países miembros de la CAN ingresan productos con reducciones arancelarias al mercado de los países miembros de la UE. A esto se suma el *régimen especial de preferencias andinas* a los países miembros de la CAN afectados por la producción y el tráfico de drogas en 1990 (SPG Drogas), para sustituir el cultivo de drogas por productos alternativos, bajo el principio de responsabilidad compartida. La CAN se benefició de este régimen hasta 2005, fecha en la que se cambia el régimen por el SPG Plus, por la demanda de India ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2002, bajo el argumento de ser discriminatorio para el resto de los países en vías de desarrollo. Esto motivó a la CAN para expresar la necesidad de negociar acuerdos de asociación con la UE más allá del SPG.

En diciembre de 2003, firmaron el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, para fortalecer y profundizar sus relaciones en diversos ámbitos mediante el desarrollo del diálogo político y la intensificación de la cooperación. Señalan su objetivo común de trabajar por un acuerdo de asociación viable y beneficiosa para ambos, incluido el acuerdo de libre comercio (Unión Europea, Comunidad Andina de Naciones 2013, p. 45).

A través del Reglamento (CE) n.º 980/2005 del Consejo de 27 de junio de 2005, que sustituye a los anteriores regímenes especiales de drogas, sociales y medioambientales, los países integrantes de la CAN, entre otros, se hicieron beneficiarios del régimen especial de estímulo de desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG Plus o SPG+) hasta el 31 de diciembre de 2008. Se beneficiaron de las rebajas arancelarias⁴ (Comunidad Andina de Naciones 2008, pp. 9-13). Los productos que exporta la CAN, en su mayoría, son materias primas (cinc, cobre, plata, aceites crudos de petróleo, plátanos, etc.) no manufacturadas y sin valor añadido, y los importados son productos con valor añadido (aviones, tractores, medicamentos, gasóleos, etc.). «En cuanto a las importaciones que los países de la CAN realizan desde la UE se puede señalar que durante el 2011 se registró un valor de 15,332 millones de dólares la que la ubica en el tercer lugar en el orden de preferencias de importación, superados por EE. UU. y China» (Cerqueira 2013, p. 262). La CAN

lejos de desarrollar nuevas industrias con mayor incorporación tecnológica parecen reforzar su modelo de exportación, basado en los recursos naturales. Los cuales han ido perdiendo participación en el ejercicio de competitividad en el conjunto de las importaciones totales a nivel mundial, debido a los cambios registrados en la demanda del comercio internacional. Así, se verifica que las ventajas estáticas como son la disponibilidad de recursos naturales (que se agotan) y humanos (mano de obra no calificada) continúan condicionando fuertemente las estructuras de exportación de los países andinos (*ib.*).

Los países de la CAN se beneficiaban del SPG+ hasta el Reglamento 732/2008, renovado hasta el 31 de diciembre de 2013, y pasan a beneficiarse del régimen general. Con el Reglamento n.º 978/2012, que deroga el 732/2008, se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas, que rige desde el 1 de enero de 2014 hasta el 31

⁴ «Sobre el total de exportaciones andinas a la UE que alcanzó los 7502 millones de euros en promedio en el período 2004-06; 5033 millones de euros son rubros elegibles del SGP plus, es decir un 67.1 %. correspondiente a 7872 subpartidas arancelarias en código CN de la UE. En estricto sentido esto sería el grado de aprovechamiento del SGP+, es decir, la participación de los bienes andinos exportados a la UE que se benefician de las rebajas arancelarias sobre el total de las exportaciones andinas a ese mercado.»

de diciembre de 2023. Igual que los otros Reglamentos, revisa la normativa vigente; la adapta y actualiza conforme a la realidad y a los cambios que se producen en el mundo.

Este Reglamento reduce la lista de los países que eran beneficiarios en Reglamentos anteriores.⁵ Ubica a los países miembros de la CAN dentro de los 41 países de renta baja y media baja que podrán beneficiarse del SPG y SPG+ y señala que Colombia, Perú y Ecuador dejarán de serlo por los acuerdos de libre comercio. Estos tres no están en ninguna lista del SPG, pero Bolivia sigue siendo beneficiario del SPG Plus y accede al mercado europeo con aranceles bajos. Es el primer receptor de la ayuda bilateral de la UE al desarrollo en América Latina con un presupuesto de 281 millones de euros para el período 2014-2020 (Delegación de la UE en Bolivia 2016).

A través del SPG Plus y otros programas eurolatinoamericanos y caribeños, la UE contribuye a uno de los objetivos esenciales hoy día: el desarrollo sostenible (Martín 2011, p. 181).

La ayuda y cooperación financiera hacia la región andina, según Marín, ha tenido dos grandes ejes: el apoyo al desarrollo rural que la CE ha otorgado bilateralmente a cada uno de los países de la región y el apoyo a la integración regional (*ib.*, p. 49). El primer encuentro interregional de alto nivel, entre la UE y la CAN, desde la institucionalización del diálogo político, fue en Bruselas al año de la creación de la CAN; en dicho encuentro, realizaron un balance de las relaciones entre ambos y sobre las grandes cuestiones internacionales de interés común (Salafranca 1998, p. 6).

La relación ha venido evolucionando y abarcando diversos aspectos. Pasó de una relación de cooperación a la búsqueda de acuerdos bilaterales recíprocos y de contraprestación, que reporten beneficios económicos para ambos, aspectos ausentes en el SPG.

La relación en igualdad de condiciones entre dos regiones tan diferentes, aunque estén de por medio las ganancias económicas, exige el fortalecimiento del más débil para reducir y eliminar las diferencias que nacen de los grados de desarrollo de los países miembros, lo que implica focalizar la atención en la armonización de las políticas y en el diseño de alternativas de mejora de la distribución de los beneficios y de los costes de la integración (Ruesga *et al.* 1998, p. 342). Se debe preparar el terreno, ya que

⁵ Pasan de 177 países y territorios divididos en tres grupos (SPG, SPG+ y EBA) a 90 países que necesitan SPG: 49 EBA y 41 de renta baja y media.

los impactos sobre las cadenas productivas y las economías regionales de los países menos desarrollados serían inmensos, las necesidades de reconversión y recalificación laboral evidentes y se haría indispensable pensar en mecanismos de distribución que incluyan reconversión hacia la competitividad y ayuda a las regiones menos avanzadas o más golpeadas (*ib.*).

Esta nueva realidad contradice lo siempre «pregonado» por la UE en los diversos documentos vinculados con América Latina, su apoyo a la integración de la región como una de sus prioridades. Entonces nos preguntamos: ¿cómo se puede apostar por la integración de los países si se firman acuerdos bilaterales con los Estados que integran esos grupos subregionales? ¿Es compatible firmar acuerdos con países de manera independiente y, a la vez, apostar por la unión de estos para actuar como bloque? Es un tema complejo para reflexionar que, por una cuestión de extensión, no se podrá abordar en este trabajo. Empero, hay que señalar que la apuesta por la integración tiene que ser coherente y abogar por la unidad y consolidación del grupo subregional, al margen de los inconvenientes y dificultades que se puedan presentar en el trayecto.

Es innegable la ayuda económica brindada por la UE a la región y la posterior voluntad de ambos por mantener relaciones comerciales como bloques, a pesar de las asimetrías. La región andina, históricamente, recibió más beneficios de la cooperación comunitaria por su nivel bajo de bienestar a diferencia de otras regiones o «por sus características institucionales (especialmente su temprana vocación integracionista)» (Marín 1996, p. 49). Esas relaciones de cooperación hoy transformadas en acuerdos comerciales con varios países en igualdad de condiciones, en lo que a negociación se refiere, no implica reconocer que los países de la región estén al mismo nivel que la UE en crecimiento económico, político y social. Como señalan Freres y Sanahuja, es una región que, desde el punto de vista económico y político, está en un espacio intermedio en el mundo y constituye una zona de países de renta media con regímenes democráticos consolidados; Estados relativamente capaces, en comparación con otras zonas en desarrollo, economías de mercado relativamente diversificadas y una gran presencia en foros y organismos internacionales. Pero «no es suficientemente próspera para ser socio pleno de la UE en este momento, pero tampoco es un caso que merezca un enfoque asistencial. Requiere un enfoque diferenciado respecto a otras áreas y países, que en la visión exterior europea sigue sin definirse» (Freres y Sanahuja 2006, p. 25). Pese a las

debilidades de sus esquemas de integración, sigue siendo la región, junto con la UE, que fomenta activamente el «regionalismo en el mundo» (*ib.*).

2.5. La UE y la CAN hacia un acuerdo de asociación: una aspiración inconclusa

La política comercial de la UE tiene tres dimensiones: unilateral, bilateral y multilateral. En la primera está el SPG; la multilateral se lleva a cabo en el marco de la OMC y la bilateral la desarrolla a través de acuerdos con otros países/regiones estableciendo políticas comerciales específicas. Es el caso del fallido acuerdo con la CAN, el posterior Acuerdo Comercial con Colombia, Perú y Ecuador, y el primer acuerdo de asociación entre regiones, la UE y el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), en 2012.

En el continente americano, Chile, que inicialmente había sido Estado parte de la CAN, y México fueron los primeros Estados en firmar entre América Latina y el Caribe (ALC) con la UE en 2000 y 1996, respectivamente. En el caso de Chile, el primer acuerdo evolucionó y concluyó con un *acuerdo de asociación* en 2002, que incluye el diálogo político, la cooperación y el comercio, en vigor desde el 1 de febrero de 2003 (Blanc 2004, p. 35). Inició negociaciones con Mercosur y la CAN, aún no concluidas. El fin era conseguir una mejor articulación en diversos temas de la agenda internacional. Las prioridades de los cancilleres andinos, según Fairlie, eran la democracia y gobernabilidad, comercio y desarrollo social, nuevas amenazas, migración y medio ambiente y diversidad biológica. Desde la perspectiva de la UE, la CAN debe ser vista como un proyecto de integración abierto, dado que tiene un acuerdo con Mercosur y ofrece «una plataforma de mayor dimensión» (Fairlie 2006, p. 166).

Dado el interés de incrementar la relación entre ambos, durante la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe (Alcuc) en Madrid en 2002, la CAN y la UE, a través de una reunión celebrada entre sus jefes de Estado, acordaron negociar un acuerdo de diálogo político y de cooperación como paso previo a las negociaciones para un acuerdo de asociación entre ambos. En diciembre de 2003, en Roma firman un nuevo acuerdo, que reemplaza al Acuerdo Marco de Cooperación de 1992 y a la Declaración de Roma sobre Diálogo Político de 1996 firmado entre ambos.

Ante esto, mediante decisión 595 de 2004, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores adopta el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la Comunidad Andina y

sus Estados miembros, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, por otra, en el que plasman su compromiso a consolidar y profundizar sus vínculos históricos y culturales mediante sus relaciones políticas, económicas, sociales y culturales basados en valores y principios e intereses compartidos, y su aspiración de lograr un acuerdo de asociación que incluya una zona de libre comercio (ZLC), entre ambos bloques.

Luego de un proceso de valoración conjunta de la integración para cada región, en 2006, en la IV Cumbre Alcúe (Viena), los jefes de Estado de ambos grupos (UE y CAN), deciden dar inicio al proceso orientado a la negociación de un acuerdo de asociación integral y comprehensivo, basado en tres pilares: diálogo político, comercio y cooperación. En el ámbito comercial, avanzar hacia una ZLC entre las dos regiones (Vega 2011, p. 197). Ambas partes debían definir las bases y modalidades de negociación.

La CAN, mediante la Decisión 667 del 8 de junio de 2007, adopta el Marco General para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, en el cual se reconoce la existencia de diferentes niveles de desarrollo y enfoques económicos entre sus miembros, así como las asimetrías existentes con la UE, las mismas que deben ser tomadas en cuenta en la negociación conjunta.

Los Estados de la CAN, convencidos de la importancia del acuerdo un mes después, en julio de 2007, en la XVII Reunión Ordinaria del Consejo Presidencial Andino, adoptan la Declaración de Tarija; en ella hacen referencia expresa al Lanzamiento de las Negociaciones Comunidad Andina-Unión Europa y señalan en el punto cuatro que el Acuerdo representa un paso fundamental en las relaciones birregionales, que contribuirán al bienestar, al progreso y al desarrollo equilibrado y armónico de sus pueblos. El acuerdo de asociación entre bloques permitiría una relación «de igual a igual».

Durante 2007-2008, se llevaron a cabo tres rondas de negociación y no se llega a ningún acuerdo. En junio de 2008, se suspende la negociación debido a las diferentes visiones de los países miembros de la CAN, que constituye un obstáculo para un planteamiento único y de grupo ante la UE. Ecuador y Bolivia se unen al ALBA. La CAN se divide en dos, Colombia y Perú, con una clara apuesta por la apertura de mercado, y Ecuador y Bolivia, con dudas el primero e inconforme con el planteamiento comercial de la UE el segundo (Del Arenal 2011, p. 109). Bolivia apuesta por desarrollar su economía dentro de las fronteras del ámbito regional, un enfoque muy nacionalista y contrario a la «intromisión» en su soberanía. Para entonces, muchos países de la región ya habían

realizado un cambio estratégico en su condición económica y en sus modelos de desarrollo y, como dice Smith,

los conceptos de economía cerrada, capitalismo de Estado, control directo de los precios y el mantenimiento de desequilibrios fiscales inflacionarios han sido sustituidos, en la mayoría de los países, por economías abiertas, con libre intercambio de bienes y servicios, privatización y reestructuración del Estado y un severo control de finanzas públicas (Smith 1996, pp. 58-59).

Así, nace la idea de flexibilizar el enfoque de la negociación y continuar ya no como grupo subregional, bloque a bloque, sino como una negociación entre los Estados miembros de la CAN y la UE. Para estos acuerdos bilaterales, se implementa un nuevo sistema de negociación que admite que los países miembros de la CAN que lo desearan podrían negociar, de forma independiente, la parte comercial del acuerdo de asociación. Colombia y Perú continuaron con las negociaciones a fin de conseguir un acuerdo multilateral comercial entre la UE y sus Estados miembros. Esto resulta paradójico dada la apuesta de la UE por la integración de la región, integración bloque a bloque.

Así, en enero de 2009, se retoman las negociaciones orientadas solo a un acuerdo comercial, que sea equilibrado, ambicioso, exhaustivo y compatible con la normativa de la OMC. Más tarde, Ecuador decide iniciar también la negociación y solo queda Bolivia sin un acuerdo comercial con la UE.

Tras nueve rondas de negociación, el 28 de febrero de 2010 concluyeron las negociaciones para un acuerdo comercial. El 18 de mayo de 2010, en la Declaración de Madrid, los Estados expresan su satisfacción por la conclusión de la negociación. El 26 de junio de 2012, en Bruselas, se firma el Acuerdo Comercial entre la UE y sus Estados miembros y Perú y Colombia, ambos miembros de la CAN. En la Declaración de Madrid, se deja constancia de que Bolivia observó el Acuerdo y presentó una reclamación ante el Tribunal de Justicia de la CAN que, más tarde, procedió a retirar (Parlamento Europeo 2010).

La Decisión 598/2004 de la CAN establece que los países miembros que negocien acuerdos de comercio con terceros países están obligados a preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los países miembros de la CAN.

Así, Colombia, Ecuador y Perú deben aplicar el ordenamiento jurídico andino en sus relaciones, incluido Bolivia.

La firma de este Acuerdo es un paso adelante e importante en la apertura de mercado para estos países, miembros de la CAN; ambos firman no como organización subregional, sino como Estados de manera independiente. Accederán a un mercado grande e importante, que engloba a más de quinientos millones de habitantes, pero también se enfrentarán a un mercado internacional exigente y competitivo, a nuevos retos, que exigirán responsabilidad y seriedad en la producción y exportación de sus productos. Para la CAN, estos acuerdos no constituyen un aporte en su consolidación como grupo subregional; más al contrario, debilitan su posición y los Estados miembros de la CAN no crecen económicamente de manera uniforme. Bolivia sigue siendo acreedor del SPG.

Para la UE, el comercio es una piedra angular de su política ya que, al abrir nuevos mercados, su economía crece y «solo una política activa de libre comercio e inversión en la Unión Europea puede lograr este crecimiento» (Comisión Europea 2016a).

La UE deja plasmado su interés y apuesta por los acuerdos de libre comercio que tienen como fin la apertura de nuevos mercados de bienes y servicios; crear oportunidades de inversión y aumento de producción; rebajar costes limitando derechos de aduana y trámites administrativos; crear una mayor seguridad a través de una normativa clara sobre ámbitos como los derechos de propiedad intelectual, competencia y contratación pública; acelerar el comercio facilitando el despacho de aduana y estableciendo normas técnicas y sanitarias compatibles; sin dejar de lado el apoyo al desarrollo sostenible a través de la cooperación, la transparencia y el diálogo sobre problemas sociales y ambientales (Comisión Europea 2016a).

Estos acuerdos son una muestra clara de que el interés económico está por encima del principio pregonado por la UE en su relación con América Latina, la integración de la región como una prioridad. La UE había sucumbido a sus objetivos económicos

aún a costa de no ser fiel a sus principios, como son los acuerdos interregionales como método de ayuda a la integración latinoamericana. La negociación de bloque a bloque para fortalecer el proceso de integración andino es posible si la Unión Europea se mantiene fiel a sus principios y si adopta una posición amplia en materia comercial, que tome en cuenta las grandes asimetrías entre regiones (Díaz-Silveira 2009, p. 238).

Así, en el espacio birregional, se advierte la tendencia «a procurar en el plano bilateral lo que no se ha podido avanzar a través de la idea original de una red de acuerdos de asociación estratégica basada prioritariamente en los procesos de integración regional

existentes en América Latina (el MERCOSUR y la CAN)» (Peña 2008, p. 106). En la práctica, como dice Del Arenal, la puesta en marcha de una vía bilateralista en la negociación comercial con tres de los cuatro países que componen la CAN «debilita el apoyo a la integración que proclama la UE en sus relaciones con la región» (Del Arenal 2011, p. 110). No se puede pretender buscar la unidad apostando por la separación.

Si se apuesta realmente por una integración en la región, ambas partes, tanto la UE como la CAN, deben hacer su mejor esfuerzo para conseguir un acuerdo interregional, como se tenía pensado en un primer momento, y no claudicar en el intento.

3

El Acuerdo Comercial de la UE y tres de los cuatro Estados miembros de la CAN (Perú, Colombia y Ecuador)

3.1. Acuerdo Comercial entre la UE y Perú y Colombia: características principales

Tras las gestiones conforme a las normas internas que regulan estos acuerdos para entrar en vigor, el Parlamento Europeo aprobó por mayoría el acuerdo comercial, el 11 de diciembre de 2012, y un día después, el 12 de diciembre de 2012, el Congreso de la República de Perú lo aprobó por unanimidad. Para Perú, el Acuerdo entró en vigor el 1 de marzo de 2013. Colombia, mediante Decreto 1513, aplicó provisionalmente al Acuerdo Comercial desde el 1 de agosto de 2013 y el 5 de noviembre de 2014, a través del Decreto 2247, ratificó el Decreto 1513.

Es un acuerdo multipartes, que establece una ZLC a fin de liberalizar, de *manera progresiva y gradual*, el comercio de mercancías y de servicios; desarrollar un clima que conduzca a un creciente flujo de inversiones; facilitar el comercio y la inversión entre las partes mediante la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, el desarrollo de actividades económicas conforme al principio de libre competencia; asegurar la cooperación para la asistencia técnica y fortalecimiento de las capacidades comerciales de las partes, y promover el comercio que contribuya al objetivo del desarrollo sostenible.

Es un único documento llamado *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú* e incluye un «Preámbulo», 14 títulos y 337 artículos. Los títulos se refieren a las disposiciones generales e institucionales; al comercio de mercancías; al

comercio de servicios; a los pagos corrientes y el movimiento de capital; a la contratación pública; a la propiedad intelectual; a la competencia; al comercio y desarrollo sostenible; a la transparencia y los procedimientos administrativos; a las excepciones generales; a la solución de controversias, y a la asistencia técnica y el fortalecimiento de capacidades comerciales.

Cuenta con 14 anexos y declaraciones, entre los que figuran las especificaciones para cada una de las partes, para Perú y Colombia y la UE, por cuanto el contenido del acuerdo es de aplicación general para las partes; los cronogramas de eliminación arancelaria para cada una de las partes; la definición de los productos originarios y métodos para la cooperación administrativa; las disposiciones especiales sobre cooperación administrativa; las medidas de salvaguardia agrícola de Colombia y Perú; las reservas sobre presencia temporal de personas físicas con fines de negocio; etc. Los anexos y declaraciones son parte integrante del Acuerdo y, por ende, obligatorios para las partes. El Acuerdo no admite reservas.

El Acuerdo se aplicará al comercio de mercancías entre las partes y estas liberalizaran su comercio de mercancías de manera gradual, a lo largo de un período transitorio desde la entrada en vigor del Acuerdo.

El Acuerdo crea un *comité de comercio*, integrado por representantes de las partes. Es la autoridad con mayores facultades del Acuerdo y adopta sus decisiones por consenso, y son vinculantes. Se reunirá a nivel ministerial, como mínimo, una vez al año de manera rotativa en Bogotá, Bruselas y Lima, y cuando sea necesario, a petición de una de las partes. Su función, entre otros, es supervisar y facilitar el funcionamiento del Acuerdo y la correcta aplicación de sus disposiciones; evaluar los resultados del Acuerdo, especialmente la evolución de las relaciones comerciales y económicas entre las partes. También establece órganos especializados (subcomités) para las diversas áreas. El comité puede establecer otros subcomités, grupos de trabajo o cualquier otro órgano especializado para el desempeño de sus funciones y determinará la composición, competencia y reglas de procedimiento de estos.

Cada parte contará con un coordinador; este coordinará las reuniones del Comité de Comercio y hará el seguimiento a sus decisiones; facilitará las comunicaciones entre las partes actuando como punto de contacto, y recibirá las notificaciones e informaciones sobre el Acuerdo. Se pueden reunir, si lo consideran.

El Acuerdo recoge la aplicación del trato nacional y las medidas de defensa comercial e incluye el *antidumping* y las medidas compensatorias. Establece medidas de

salvaguardia multilateral, en las que desempeñan un papel importante la transparencia y la aplicación no simultánea de medidas de salvaguardia. La autoridad investigadora para estos efectos en Colombia es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; en Perú, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual y, en la UE, la Comisión Europea.

El Acuerdo es de duración indefinida, pero cualquiera de las partes puede denunciarla mediante notificación escrita a todas las otras partes y al Depositario (la Secretaría General del Consejo de la UE). Surtirá efecto seis meses después de la fecha de recepción por el depositario. La renuncia de un país andino no afecta al acuerdo entre las otras partes; sin embargo, la denuncia de la UE pondrá fin al Acuerdo. Se pueden adoptar enmiendas al Acuerdo y, tras entrar en vigor estas, pasarán a formar parte de este.

El Acuerdo incluye aspectos políticos, económicos y de cooperación en diversas materias y establece mecanismos para asegurar el cumplimiento de los compromisos. Las partes promoverán el comercio internacional, lo que contribuirá con el objetivo de desarrollo sostenible.

Cuenta con una cláusula democrática, cuyo incumplimiento será razón suficiente para que cualquiera de las partes pueda tomar medidas e incluso suspender la aplicación de este. Señala mecanismos para la solución de controversias que surjan entre las partes.

Es un acuerdo ambicioso, que equipara a las partes. Manero Salvador señala que no es un escenario deseable, por cuanto son acuerdos comerciales caracterizados por su asimetría: «El hecho de que pequeñas o medianas economías celebren acuerdos basados en la reciprocidad, aunque sea asimétrica, con gigantes comerciales, como es la UE, es una de las manifestaciones más graves del desequilibrio existente en las relaciones económicas internacionales» (Manero 2018, p. 257).

Es un acuerdo abierto a Bolivia, previo cumplimiento de las condiciones y procedimientos establecidos. La UE negocia con el candidato las condiciones de adhesión al Acuerdo. La UE velará en las negociaciones por preservar la integridad del Acuerdo, limitando cualquier flexibilidad a la negociación de listas de concesiones recíprocas respecto al cronograma de eliminaciones arancelarias, lista de compromisos sobre establecimiento y lista de compromisos sobre suministro transfronterizo de servicios y a otro aspecto en el que la flexibilidad sea necesaria para la adhesión del país andino candidato.

Así, la adhesión al Acuerdo se hará efectiva mediante conclusión de un protocolo de adhesión, previa aprobación por el Comité de Comercio. Así lo hizo Ecuador, último

en adherirse al Acuerdo Multipartes, cuyo Protocolo de Adhesión se firmó el 11 de noviembre de 2016 en Bruselas. En este Acuerdo participan UE, Perú y Colombia. Para la comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, el acuerdo con Ecuador abriría los mercados de ambas partes e incrementaría la estabilidad y el desarrollo.

Son tres de cuatro miembros de la CAN quienes forman parte del Acuerdo comercial; solo falta Bolivia para conseguir la aspiración de las partes señalada en el artículo 10.5 del Acuerdo: «alcanzar una asociación entre ambas regiones, cuando todos los países Miembros de la CAN sean partes del Acuerdo». En teoría, la UE insiste en él; así, en el comunicado de prensa cuando Ecuador firmó el protocolo señaló que «el acuerdo reforzará la integración regional, ya que Ecuador se convertirá en el tercer miembro de la CAN incluido en el acuerdo comercial. Este Acuerdo también mantiene abierta la posibilidad de que el cuarto miembro, Bolivia, trate de adherirse si así lo desea. Con este acuerdo comercial, la UE sigue reforzando sus relaciones con América Latina y progresando en su ambiciosa agenda comercial con esta parte del mundo» (Comisión Europea 2016b). A Bolivia se la puede seguir esperando, pero parece no tener intención aún de formar parte del Acuerdo. Si lo deseara, en cualquier momento puede adherirse a él.

3.2. Repercusiones para el Perú del TLC con la UE

Para el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el acuerdo como política del Estado «forma parte de una estrategia comercial integral de largo plazo», orientado a convertirlo en un país exportador, con más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, con el objetivo de brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones. Le ha permitido obtener un acceso preferencial para el 99,3 % de sus productos agrícolas y para el 100 % de los productos industriales. Los espárragos, paltas, café, frutos del género *Capsicum*, alcachofas, guayabas o mangos, entre otros, ingresan en el mercado europeo, libre de aranceles. La UE es uno de los principales destinos de exportación de Perú, con una participación del 13,6 % en 2015 (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo 2017).

Significa una gran oportunidad de desarrollo a través de la producción y exportación de sus bienes y servicios. Se hará más competitivo y estará preparado para enfrentarse al mercado internacional a través del comercio y la inversión. El Acuerdo

establece exigencias mutuas y estabilidad jurídica y política para negociar y comercializar sus bienes y servicios. Ambas partes actúan en igualdad de condiciones, como socios.

Perú ofrece desgravación inmediata, y a cinco años, a productos de interés de la UE (motores, vehículos, partes de maquinarias, productos químicos, lubricantes, güisqui o preparaciones alimenticias, entre otros). Esto contribuirá adquirir productos a un coste menor, lo que beneficia al consumidor nacional.

Son dos economías diferentes, en cuanto a demografía e indicadores macroeconómicos se refiere, tal como se aprecia de la tabla 1; empero, ello no ha impedido apostar por el Acuerdo.

Indicador	Unión Europea	Perú
Población (millones de habitantes)	511,49	31,77
PIB (millones de euros)	13 840 294	162 132
PIB per cápita a PPA (euros)	33 448	10 991
Comercio de bienes y servicios (% PIB)	82,7	44,8
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)	43,3	21,3
Importaciones de bienes y servicios (% PIB)	39,7	22,4
Balance comercial (%PIB)	3,3	0,1

Tabla 1

Indicadores UE y Perú

Fuente: World Development Indicators (datos en dólares americanos, convertidos a euros, según tabla de Cambios oficiales del Banco Central Europeo —tipo de cambio diario del 23 de noviembre de 2017).

Tras un poco más de cuatro años de vigencia del Acuerdo, desde junio de 2012 a diciembre de 2016, según información de la UE (European Commission 2017, pp. 3-6). A modo de resultados referenciales podemos señalar:

- La UE es el tercer socio comercial de Perú, tras China y Estados Unidos.
- En 2016, el comercio con Perú se redujo ligeramente debido, principalmente, a la reducción de la demanda externa y a la caída en el mercado internacional del precio de las materias primas.

- En el período 2012-2016, el comercio total de Perú con el resto del mundo cayó un 18 % y, con la UE, un 11.
- Para el período 2012-2016, respecto del comercio de bienes (figura 1):
 - Las importaciones de la UE desde Perú se redujeron un 4 %, comparado con la caída de las exportaciones totales de Perú del 14 %.
 - Las exportaciones de la UE a Perú crecieron un 4 %, comparado con la caída del 22 % de las importaciones totales de Perú.

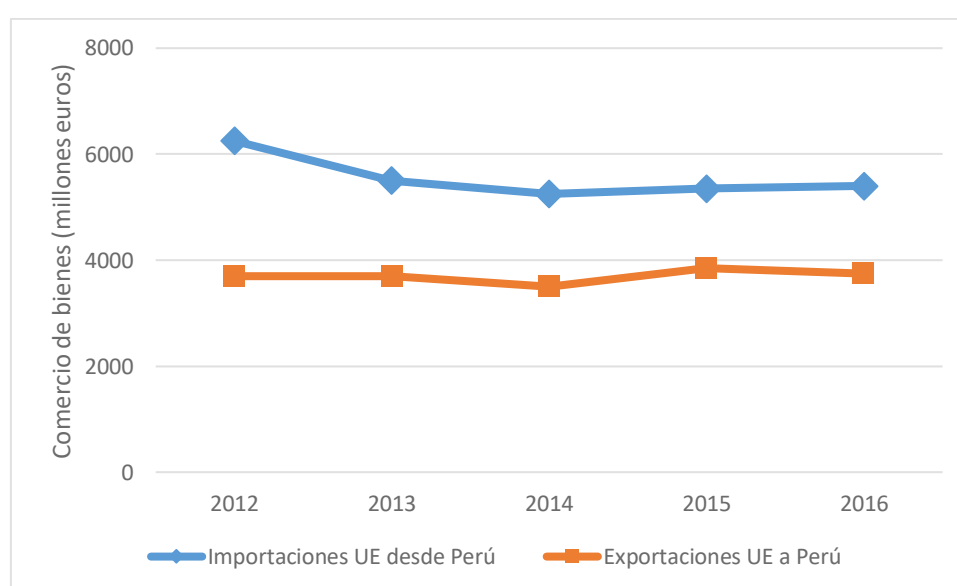


Figura 1

Comercio de bienes entre la UE y Perú, período 2012-2016 (millones de euros)

Fuente: elaboración propia, según la European Commission (2017).

- Para el período 2012-2015, respecto del comercio de servicios (figura 2):
 - El comercio se incrementó un 5 % en 2015, comparado con 2012.
 - Las exportaciones de la UE se incrementaron un 11 % y las de Perú disminuyeron un 6 %.
 - Según estadísticas peruanas, la UE representó, en 2015, casi el 30 % del comercio de servicios de Perú.

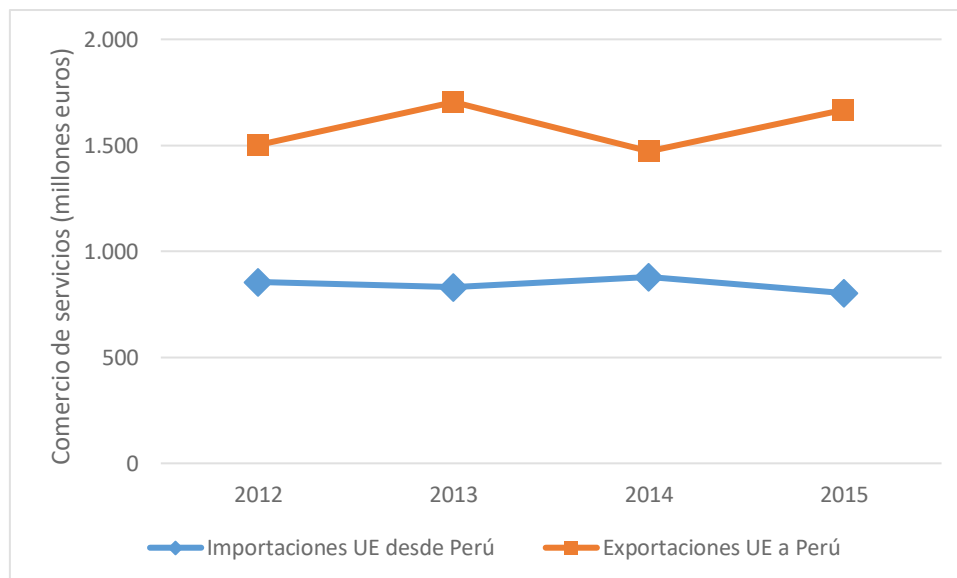


Figura 2

Comercio de servicios entre la UE y Perú, período 2012-2015 (millones de euros)

Fuente: elaboración propia según la European Commission (2017).

En términos generales, el comercio de Perú con la UE, en los cuatro años de aplicación del Acuerdo, se ha reducido, pero esta reducción es menor que la reducción del comercio con el resto del mundo, del cual se puede asumir que el Acuerdo ha tenido un efecto positivo en el comercio bilateral.

Tras cinco años de vigencia del TLC entre la UE y Perú, hay quien señala que los resultados tienen luces y sombras. Los cronogramas para la desgravación arancelaria se mantienen, pero no se advierte crecimiento continuo ni en las exportaciones ni en las importaciones e incluso «han decrecido en algunos de los últimos años» (Alarco y Castillo 2018, p. 31). Esto puede ser debido al menor crecimiento económico de Perú y al bajo crecimiento de las economías europeas. A diferencia de los TLC con Estados Unidos y China, el de la UE muestra una balanza comercial positiva a favor de Perú, aunque se va reduciendo (*ib.*).

3.3. Colombia y el TLC con la UE

Al igual que para Perú, también para Colombia significa un avance en su desarrollo y abre nuevas oportunidades de mercado y estimulará su economía, para

conseguir una calidad de vida de sus ciudadanos, fin último de los Estados, al menos en teoría.

Colombia ha venido creciendo económicamente en la última década, «convirtiéndose en una de las economías más atractivas de Latinoamérica» (Delegación de la Unión Europea en Colombia 2012, p. 5). El Acuerdo incluye un trato preferencial para que los productos y servicios ingresen con ventajas y se reduzcan las barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Las relaciones comerciales entre ambos ya no se basan en un acceso preferencial unilateral sino en la estabilidad, la seguridad jurídica y la predictibilidad (Delegación de la Unión Europea en Colombia 2012, p. 19). «Al ser acuerdos indefinidos facilitan planes de negocio e inversión más dilatados, con mayor estabilidad, el aumento de la inversión, desarrollo de una oferta más competitiva, oportunidades de negocios más seguras y creación de más y mejores empleos» (Delegación de la Unión Europea en Colombia 2012, p. 19).

Para la Comisión Europea, el Acuerdo abriría mercados a los exportadores de la UE y los colombianos y, a la larga, permitirá ahorrar más de 500 millones de euros anuales a las empresas (Comisión Europea 2013).

Colombia y la UE también son dos economías diferentes en cuestiones demográficas y macroeconómicas, como se observa en la tabla 2, pero esto no ha impedido el Acuerdo.

Indicador	Unión Europea	Colombia
Población (millones de habitantes)	511,49	48,65
PIB (millones de euros)	13 840 294	238 405
PIB per cápita a PPA (euros)	33 448	11 949
Comercio de bienes y servicios (% PIB)	82,7	34,7
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)	43,3	15,2
Importaciones de bienes y servicios (% PIB)	39,7	20,6
Balance comercial (% PIB)	3,3	-6,6

Tabla 2

Indicadores de la UE y Colombia.

Fuente: World Development Indicators (datos en dólares americanos, convertidos a euros, según tabla de cambios oficiales del Banco Central Europeo —tipo de cambio diario del 23 de noviembre de 2017).

Tras casi cuatro años de vigencia del Acuerdo, hasta diciembre de 2016, según información de la UE (European Commission 2017, pp. 3-6). A modo de resultados referenciales se observa:

- La UE es el segundo socio comercial de Colombia, tras Estados Unidos.
- El comercio con Colombia creció los dos primeros años y decreció los dos últimos. Ello es debido, aparentemente, a la reducción en la demanda externa de Colombia y a la caída del precio de las materias primas. Esto afectó a la exportación de productos minerales colombianos.
- En el período 2012-2016, el comercio total de Colombia con el resto del mundo se redujo un 36 % y, con la UE, un 23,5.
- Para el período 2012-2016, respecto del comercio de bienes (figura 3):
 - Las importaciones de la UE desde Colombia se redujeron un 37,5 %, comparado con la caída de las exportaciones totales de Colombia del 48 %.
 - Las exportaciones de la UE a Colombia crecieron un 18 % los tres primeros años, para luego caer un 15 % el último, lo cual está en línea con la tendencia registrada en la reducción de las importaciones totales de Colombia.

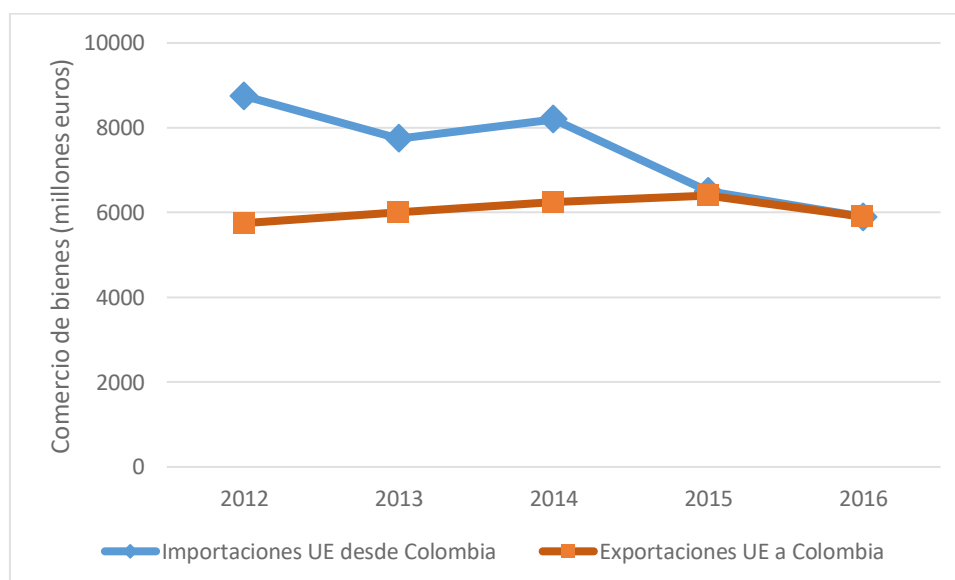


Figura 3

Comercio de bienes entre la UE y Colombia, período 2012-2016 (millones de euros)

Fuente: elaboración propia, según European Commission (2017)

- Respecto del comercio de servicios (figura 4):
 - El comercio se mantuvo estable en 2015 (4300 millones de euros). Según estadísticas colombianas, la UE representó, en 2016, el 16,2 % del comercio de servicios del país.

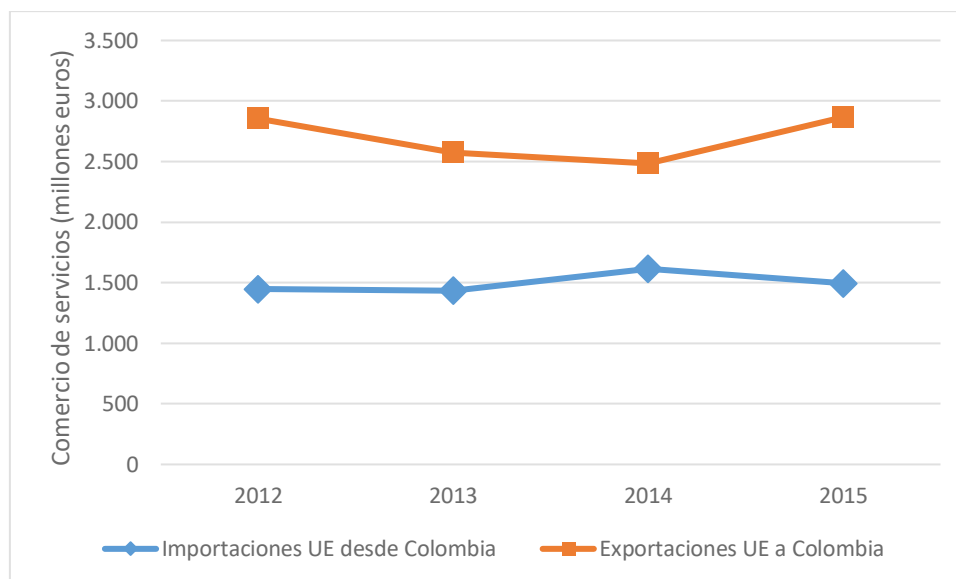


Figura 4

Comercio de servicio entre la UE y Colombia, período 2012-2015 (millones de euros)

Fuente: elaboración propia, según European Commission (2017).

Al igual que lo sucedido con Perú, para Colombia, a la luz de los efectos del Acuerdo, en términos generales el comercio bilateral, en cuatro años de aplicación, se ha visto reducido; sin embargo, esta reducción ha sido menor que la reducción del comercio de Colombia con el resto del mundo, con lo cual es posible asumir un efecto positivo del Acuerdo.

En julio de 2018, el Servicio de Estudios del Parlamento Europeo ha elaborado un informe, el «Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú, evaluación europea de la aplicación», en el que se analiza la repercusión en estos años del TLC para ambas partes; de él se desprende, entre otros, que ha habido un efecto estabilizador de los intercambios al comparar el comercio bilateral de Colombia y Perú con la UE, y su comercio exterior con el resto del mundo. El TLC ha favorecido la profundización de las relaciones institucionales de Colombia, Perú y la UE.

3.4. Ecuador y el TLC con la UE

Ecuador suspendió su participación en el Acuerdo comercial en 2009 y, en mayo de 2013, manifestó su voluntad de reanudar las negociaciones y ser parte del Acuerdo con Colombia y Perú. En noviembre de 2016, firmó el Protocolo de adhesión al Acuerdo Comercial y, un mes después, la Asamblea Nacional ratificó el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, en vigor desde el 1 de enero de 2017.

Pese a las diferencias, principalmente demográficas y macroeconómicas, tal como puede verse en la tabla 3, ambas partes han apostado por acordar y regular sus relaciones comerciales.

Indicador	Unión Europea	Ecuador
Población (millones de habitantes)	511,49	16,38
PIB (millones de euros)	13 840 294	82 547
PIB per cápita a PPA (euros)	33 448	9526
Comercio de bienes y servicios (% PIB)	82,7	39,0
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)	43,3	20,7
Importaciones de bienes y servicios (% PIB)	39,7	19,7
Balance comercial (% PIB)	3,3	-0,3

Tabla 3

Indicadores de la UE y Ecuador

Fuente: World Development Indicators (datos en dólares americanos, convertidos a euros, según tabla de cambios oficiales del Banco Central Europeo —tipo de cambio diario del 23 de noviembre de 2017).

Ambas partes se beneficiarán del Acuerdo porque se eliminarán los aranceles para la totalidad de los productos industriales y de la pesca, se incrementará el acceso al mercado de los productos agrícolas, se mejorará el acceso a los servicios y a la contratación pública y se reducirán, aún más, los obstáculos técnicos al comercio. Según la UE, los exportadores de la UE se ahorrarán, al menos, 106 millones de euros en

aranceles cada año, y las exportaciones ecuatorianas se ahorrarán hasta 248 millones de euros en derechos suprimidos (Comisión Europea 2016b).

La UE reconoce que este acuerdo asimétrico está concebido en función de las necesidades de desarrollo de Ecuador. Las reducciones de los aranceles se pondrán en práctica de forma gradual durante diecisiete años, con el resultado de que la UE liberalizará casi el 95 % de las líneas arancelarias en el momento de su entrada en vigor y Ecuador, alrededor del 60 %. Según estima la Comisión, el impacto en el PIB de Ecuador podría ser considerable. El Acuerdo permitirá a Ecuador beneficiarse de un mejor acceso para sus principales exportaciones a la UE, como productos de la pesca, flores cortadas, café, cacao, frutas y frutos de cáscara, dentro de los cuales se incluyen los plátanos, pero existirá un mecanismo de estabilización que permitirá a la Comisión Europea examinar y sopesar la suspensión de las preferencias si se alcanza un umbral anual, como ha sido el caso en los acuerdos comerciales con Colombia, Perú y América Central. La UE señala que los beneficios también serán importantes para ella. Así, por ejemplo, el sector agrícola de la UE se beneficiará de un mayor acceso al mercado para sus productos, así como de la protección de unas cien indicaciones geográficas de la UE en el mercado ecuatoriano. También pueden esperarse beneficios para la UE en sectores específicos, como un nuevo acceso al mercado de vehículos y maquinaria (Comisión Europea 2016b):

Este acuerdo marca un hito en las relaciones entre Ecuador y la UE, y crea un marco adecuado para reforzar el comercio y la inversión en ambas partes. Es importante que el acuerdo entre en vigor de manera que los exportadores, los trabajadores y los ciudadanos puedan empezar a disfrutar de sus beneficios. Debemos crear más comercio entre ambas partes, ya que el comercio es un factor clave para el crecimiento y el empleo en la UE, pero también para una economía como la de Ecuador, un país que quiere diversificar e integrarse en las cadenas de valor mundiales. Crea una base para las empresas europeas y un punto de anclaje para las reformas en Ecuador (Comisión Europea 2016b).

Es un acuerdo comercial, pero no se limita solo a este ámbito. Al igual que para Colombia y Perú, incluye compromisos respecto a la aplicación efectiva de convenios internacionales en materia de derechos humanos, medio ambiente, derechos laborales, etc., que serán objeto de seguimiento. Es objetivo también consolidar la democracia, la

lucha contra la pobreza, el aumento de puestos de trabajo con garantías y el desarrollo sostenible.

Desde la UE aseguran que, tras la firma del Acuerdo con Perú y Colombia, ya se aprecian beneficios; «por ejemplo, más de 500 empresas colombianas y 1100 peruanas, principalmente pequeñas y medianas, han exportado por primera vez a la UE desde la entrada en vigor del acuerdo» (Comisión Europea 2016b).

Respecto a Ecuador, tras siete meses en vigor del TLC, la UE se refirió a los resultados positivos del Acuerdo y al incremento que se dio especialmente en productos (el banano, el atún y el camarón) (Van Steen 2017).

También el Estado Ecuatoriano se muestra positivo y entusiasta con la efectividad del Acuerdo al señalar, a través del Ministerio de Comercio Exterior, que

las exportaciones de Ecuador a la Unión Europea aumentaron en un 20 % en los primeros cinco meses de este año con relación a igual período de 2016 tras la entrada en vigor del acuerdo comercial. Las exportaciones en los primeros cinco meses de 2017 se ubicaron en 1387 millones de dólares, en tanto que las del año pasado, en similar período, fueron de 1159 millones de dólares [...].

Las importaciones de Europa pasaron de 653 millones de dólares a 766 millones, lo que representa un aumento del 17 % (Van Steen 2017).

Los tres Estados muestran su satisfacción y entusiasmo y reconocen que ha generado beneficios para ambas partes y esperan que sea cada vez mayor, y pronto se comience a advertir dicho beneficio en la población de cada uno de ellos, especialmente latinoamericanos. Los beneficios son para los que mantienen tratados bilaterales, pero ¿qué pasa con la CAN como grupo regional? ¿Está creciendo? ¿En qué medida le está perjudicando los acuerdos? Hay quien señaló que estos tratados bilaterales reducirían las posibilidades de firmar acuerdos interregionales, a la vez que disminuirían las oportunidades de apoyar al sistema multilateral. «La alternativa válida para la actual crisis multilateral es el interregionalismo, no el bilateralismo» (Díaz-Silveira 2009, p. 353). Van en detrimento de los procesos de integración; «lejos de apostar por resultados económicos a largo plazo, provocan que los PVD se vean abocados una y otra vez a seguir las tendencias comerciales, que solo los dirigen hacia la dependencia de los Estados más atractivos económicamente» (Díaz-Silveira 2009, p. 353). A ello se suma la asimetría

entre las partes. Estos deben tener en cuenta las diferencias de desarrollo entre países o regiones.

Es indispensable incorporar la teoría del crecimiento con la distribución del ingreso, entender que los ajustes no son automáticos y negociar dentro de la estrategia del regionalismo abierto sin tener en cuenta la realidad de las asimetrías entre las diferentes economías, no solo implica el riesgo de incrementar la desigualdad entre países ricos y pobres sino el de contribuir a la agudización de los conflictos sociales, ya de por sí críticos en la región (Ruesga *et al.*, p. 343).

Las asimetrías han constituido y constituyen una preocupación sobre la efectividad de estos acuerdos.

4

Reflexiones finales

La integración económica de los Estados en Europa y América Latina no han tenido los mismos resultados. En Europa, la UE ha alcanzado el máximo desarrollo de integración y, en América Latina, no se aprecia ese éxito, a pesar de los diversos intentos de los Estados de esta región. Lo que sí hay que destacar es que los grupos subregionales como la CAN, a pesar de los problemas por los que ha atravesado, sobrevive. La UE y América Latina, donde que se encuentra la CAN, son realidades asimétricas; no obstante, sus relaciones se remontan a muchos años atrás: en un primer momento, una relación basada en la cooperación, a través del SPG, con el fin de contribuir a la mejora de la situación económica de los países beneficiarios, a través de las exportaciones, la industrialización y la diversificación de sus economías, y conseguir que sean competitivos en sus relaciones internacionales. Gracias a ello, muchos productos de la región latinoamericana ingresaron en el mercado de la UE, cumpliendo las condiciones establecidas de forma unilateral ella.

Los países de la CAN eran beneficiarios del SPG, pero el crecimiento económico de algunos de ellos modificaron tal situación. A ello se suma el Acuerdo multipartes de Libre Comercio entre la UE y Perú, Colombia y Ecuador, tras el intento fallido de un Acuerdo de Asociación entre la UE y la CAN, atribuible a las divergencias entre los Estados miembros de la CAN, que abarca solo la parte comercial. Un común denominador

en estos acuerdos son los vínculos tradicionales y/o históricos y culturales, y los lazos de amistad, así como el respeto por los principios democráticos, los derechos humanos y el desarrollo sostenible.

El único Estado miembro de la CAN que no forma parte de este Acuerdo es Bolivia. Sin embargo, debido a que su crecimiento económico no es aún el suficiente, sigue formando parte de la lista del SPG, que brinda unilateralmente la UE a los países menos desarrollados.

Los resultados de este Acuerdo son positivos para los tres Estados y para la UE, pero no contribuye en la integración de la CAN como bloque regional, aunque las partes dejen constancia en él sobre su voluntad de lograr una asociación entre ambas regiones cuando todos los miembros de la CAN sean partes del Acuerdo; es decir, cuando Bolivia se adhiera. Resulta paradójica la actuación de la UE, una apuesta por acuerdos comerciales con Colombia, Perú y Ecuador, por un lado, y, por el otro, aspirar a la consolidación de la integración de la CAN, como una prioridad de su política. El interés no es la integración de estos Estados, sino el libre comercio como elemento esencial del crecimiento económico, y ha llegado la hora de «recuperar» la ayuda prestada en su momento mediante el SPG por parte de la UE a través de acuerdos comerciales cuyos beneficios son en ambas direcciones. Este hecho, desde luego, constituye una radiografía de cómo van las cosas actualmente, en la relación entre la UE y ALC.

El Acuerdo entre la UE y los tres miembros de la CAN debilita a la CAN como grupo subregional. Apostar por la integración es fortalecer los grupos de la región para que sean más competitivos en la economía global, si bien los Estados, de manera independiente, han ido mostrando con cifras en los últimos tiempos los beneficios del Acuerdo, pero el crecimiento o ganancia de las partes no creo que sean proporcionales, dada la asimetría existente entre las partes. Haber firmado los acuerdos con los Estados miembros de la CAN hace que nos preguntemos: ¿esto no es mermar la consolidación del proceso de integración de la CAN? Es lógico y lícito que un Estado que quiere seguir creciendo prefiera apostar por ALC, que le brindará beneficios a corto plazo, con reglas claras, firmado en igualdad de condiciones entre las partes, en lugar de apostar por una integración de Estados que, dadas las diferencias existentes en su seno, no llegará a firmar un Acuerdo con la UE, al menos a corto plazo.

Bibliografía

- ALARCO G, CASTILLO C (2018). Análisis y Propuesta sobre el TLC de Perú con la Unión Europea. FDCL, p. 35, Lima.
- BLANC A (2004). El acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Chile: algo más que un Tratado de libre comercio. *Anuario Español de Derecho Internacional* 20: 35-110.
- CERQUEIRA O (2013). La Comunidad Andina de naciones y la Unión Europea frente a la dinámica global. Siníndice.
- COMISIÓN EUROPEA (2013). Entra en vigor el Acuerdo comercial entre la UE y Colombia. Comunicado de prensa. 26 de julio, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2016a). Comprender las políticas de la Unión Europea: Comercio. <https://publications.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/9a2c5c3e-0d03-11e6-ba9a-01aa75ed71a1>, acceso 9 de enero de 2018.
- COMISIÓN EUROPEA (2016b). Ecuador se suma al Acuerdo comercial entre UE y Colombia y Perú. Comunicado de prensa. 11 de noviembre. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3615_es.htm, acceso 15 de noviembre de 2017.
- COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (2008). El Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) de la Unión Europea-El regimen para los países andinos. SG/di 911. Comunidad Andina de Naciones.
- DEL ARENAL C (2011). Las relaciones UE-América Latina y el Caribe: una mirada desde la política exterior española. En: Mallo T, Sanahuja JA. *Las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe*. Madrid: Fundación Carolina, 95-122.
- DEL RÍO F (2004). Integración y Desintegración Económica en América Latina y el Caribe. En: Saiz Álvarez JM (coord.). *Unión Europea y America Latina Claves para un acercamiento*. Vison Net, p. 162, Madrid.
- DELEGACIÓN DE LA UE EN BOLIVIA (2016). Bolivia y la UE desarrollan sus relaciones políticas y económicas bajo un clima de amplio diálogo político y de cooperación desde el año 1995. 11 de mayo. https://eeas.europa.eu/delegations/bolivia/966/bolivia-y-la-ue_es, acceso 13 de diciembre de 2017.
- DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN COLOMBIA (2012). Acuerdo Comercial Comombia-Unión Europea. Delegación de la Unión Europea en Colombia.

- DÍAZ-SILVEIRA C (2009). La estrategia inter-regional de la Unión Europea con Latinoamérica. Plaza y Valdés, Madrid.
- EUROPEAN COMMISSION (2017). Third annual report on the implementation of the EU-Colombia/Perú Trade Agreement COM(2017) 585 final.
- FAIRLIE A (2006). Comunidad Andina de naciones y la Unión Europea. En: Freres C, Sanahuja JA. América Latina y la Unión Europea. Icaria, Barcelona, p. 507.
- FRERES C, SANAHUJA JA (2006). Hacia una nueva estrategia en las Relaciones Unión Europea-América Latina. En: Freres C, Sanahuja JA. América Latina y la Unión Europea. Icaria, Barcelona, p. 507.
- GIACALONE R (2010). Situación y Perspectiva de la Comunidad Andina (CAN) a principios del s. XXI. Aldea Mundo 30, junio-diciembre, 9-20.
- GRATIUS S (2007). ¿Sirve el diálogo político entre la Unión Europea y América Latina? Edición de Freres C, Gratius S, Mallo T, Pellicer A, Sanahuja JA. Fundación Carolina, Madrid, p. 934.
- HERRERO S (2008). Unión Europea, América Latina y Cooperación al Desarrollo: El estado de la cuestión. En: Alcántara M, Salvadora M (eds.). Relaciones entre América Latina y Europa: Balance y perspectivas. Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, p. 240.
- HINOJOSA L (2002). Comercio Justo y Derechos Sociales. Tecnos, Madrid.
- MALAMUD C (2006). La salida venezolana de la Comunidad Andina de Naciones y sus repercusiones sobre la integración regional latinoamericana. Documento de Trabajo DT n.º 28/2006. Real Instituto Elcano, p. 22.
- MANERO A (2018). Los Tratados de Libre Comercio de Estados Unidos y de la Unión Europea. Bosch, Barcelona.
- MARÍN M (1996). América Latina y Europa ante el Siglo XXI. En: Leiva P (ed.). América Latina y la Unión Europea construyendo el Siglo XXI. Celare, Santiago de Chile, p. 376.
- MARTÍN JJ (2011). UE y América Latina entre la cooperación y la asociación. Lex Nova.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (2017). Acuerdo Comercial entre Perú y la UE. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73, acceso 13 de noviembre de 2017.

- NAVARRO MÁ (2008). América Latina: Del crecimiento al desarrollo. En: Alcántara M, Salvadora M. Relaciones entre América Latina y Europa: Balance y perspectivas. Aquilafuente, Salamanca, p. 240.
- PARLAMENTO EUROPEO (2010). Resolución del Parlamento Europeo sobre las relaciones comerciales UE-América Latina (2010/2026(INI)). 21 de octubre. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2010-0387+0+DOC+XML+V0//ES&language=ES>, acceso 20 de diciembre de 2017.
- PEÑA F (2008). Una visión Latinoamericana sobre la relación estratégica entre la Unión Europea y América Latina. En: Alcántara M, Salvadora M. Relaciones entre América Latina y Europa: Balance y Perspectivas. Aquilafuente, Salamanca, p. 240.
- PERERA RS (1996). Las Relaciones de América Latina y la Unión Europea. En: Leiva P (ed.). América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI. Celare, Santiago de Chile, p. 376.
- QUISPE F (2010). Problemas y perspectivas de procesos de integración en América latina. *International Law: Revista colombiana de derecho internacional*, enero-julio, 16, 259-291.
- RUESGA SM, HEREDERO M, FUJII G (1998). Europa e Iberoamerican: Dos escenarios de integración económica. Parteluz, Madrid.
- SALAFRANCA J (1998). América Latina Unión Europea Documentación de Base de 1997. Celare, Santiago de Chile, p. 183.
- SANAHUJA JA (2008-2009). Del «regionalismo abierto» al regionalismo post-liberal. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina. En: Anuario de la Integración Regional de America Latina y el Gran Caribe. Cries, Argentina, p. 317.
- SERBIN A, MARTÍNEZ L, RAMANZINI H (2012). El regionalismo post-liberal en América Latina y el Caribe: nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos. Cries, Argentina.
- SERVICIO DE ESTUDIOS DEL PARLAMENTO EUROPEO (2018). Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú: evaluación europea de la aplicación. Parlamento Europeo. Servicio de Estudios del Parlamento Europeo, Bruselas, p. 119.
- SMITH R (1996). Las relaciones de América Latina y la Unión Europea. En: Leiva P (ed.). América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI. Celare, Santiago de Chile, p. 376.

UNIÓN EUROPEA, COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (2013). Acuerdo de diálogo político y cooperación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros, por una parte, y la Comunidad Andina y sus países miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), por otra, p. 66.

VAN STEEN M (2017). Declaración de la Embajadora de UE en Ecuador, 4 de julio.

VEGA I (2011). La Unión Europea como modelo de integración regional en la globalización de la economía: especial referencia para América latina. En: Martín Arribas JJ. UE y América Latina, entre la cooperación y la asociación. Lex Nova, Madrid.