

Modalidades de las Negociaciones del Acuerdo de Asociación Comunidad Andina – Unión Europea

Los representantes de la Comunidad Andina (CAN) y de la Unión Europea (UE), en adelante denominadas "las Partes", reunidos en Bruselas el día 17 de julio de 2007, convienen:

1. Principios Generales

Las negociaciones tienen como objetivo la conclusión de un Acuerdo de Asociación comprehensivo con tres pilares igualmente importantes: diálogo político, cooperación y comercio.

Las asimetrías existentes entre la CAN y la UE y al interior de la CAN así como las sensibilidades que puedan existir en relación a determinados temas serán reconocidas y reflejadas, cuando sea pertinente, en el grado de los compromisos que las Partes asuman, asegurando un trato especial y diferenciado para los Países Miembros de la CAN, especialmente Bolivia y Ecuador.

En este sentido, los países andinos con el consentimiento de los Países Miembros de la CAN podrán eventualmente expresar sus diferencias.

2. Grupos de Negociación

Aparte de las sesiones plenarias (durante las que serán discutidos los temas generales y los asuntos institucionales) existirán tres grupos de negociación principales:

1. Diálogo Político
2. Cooperación
3. Comercio (dividido en subgrupos de negociación por temas, de acuerdo al Anexo)

Para los grupos de Diálogo Político y Cooperación se acordarán temas de negociación consecutiva a lo largo de todas las rondas de negociación.

3. Jefes y Coordinadores de las negociaciones

Por el lado de la UE, es la Comisión de las Comunidades Europeas la que conduce las negociaciones a nombre de la Comunidad Europea y de sus Estados Miembros (los representantes de los Estados Miembros pueden estar presentes en la mesa de negociación cuando los temas que se están discutiendo son de su competencia).

El Jefe Negociador de la Comisión es de la DG Relex. Además de este Jefe Negociador, la UE designará un negociador a cargo de las negociaciones comerciales proveniente de la DG de Comercio.

Por el lado de la CAN, los Países Miembros conducen las negociaciones. El Coordinador General será un representante del País Miembro que ejerza la Presidencia Pro Tempore del Consejo Presidencial Andino.

Los Coordinadores de los tres grupos de negociación serán representantes de los demás Países Miembros que rotarán simultáneamente con la Presidencia Pro Tempore.

Los Coordinadores actuarán como voceros de la CAN.

4. Principios de las negociaciones

1) Ambas Partes asistirán a las sesiones de negociación con posiciones unificadas, que podrán reflejar asimetrías internas.

2) Las negociaciones de áreas específicas solamente podrán ser consideradas concluidas cuando se haya finalizado la negociación de todas las áreas.

3) Cada ronda de negociación debería cubrir los tres pilares y por tanto se deberían prever reuniones de los tres grupos y subgrupos de negociación.

5. Sedes y Calendario Tentativo de las Rondas de Negociación

La sede de las rondas debe alternarse.

Calendario tentativo:

- Tercera semana de septiembre 2007 – Colombia
- Diciembre de 2007 – Bruselas
- Marzo de 2008 – CAN

6. Idiomas de las Negociaciones

Las negociaciones se llevarán a cabo en español o inglés siempre con interpretación simultánea en todos los grupos y subgrupos, con base en propuestas presentadas en cualquiera de los dos idiomas.

Los textos de las negociaciones estarán en los dos idiomas.

7. Sociedad Civil

Dada la importancia de mantener convenientemente informadas de las negociaciones del Acuerdo de Asociación a las sociedades civiles en la UE y en la Comunidad Andina, las Partes acuerdan explorar el desarrollo de diversos mecanismos apropiados, incluso conjuntos, de diálogo e interacción.

Anexo

Sub-grupos de negociación del Grupo de Comercio

1. Acceso a mercados incluyendo aranceles y medidas no arancelarias (reglas generales y sectores no agrícolas)
2. Acceso a mercados incluyendo aranceles y medidas no arancelarias (agricultura)
3. Asimetrías y Tratamiento Especial y Diferenciado
4. Reglas de Origen
5. Asuntos Aduaneros y Facilitación del comercio
6. Obstáculos Técnicos al Comercio
7. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
8. Instrumentos de Defensa Comercial
9. Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales (inversiones)
10. Compras públicas
11. Propiedad intelectual
12. Competencia
13. Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales
14. Comercio y Desarrollo Sostenible

Las Partes convendrán los cronogramas de reuniones de los subgrupos para cada una de las rondas de negociación y las sesiones de los subgrupos durante dichas rondas deberían ser secuenciales cuando ello resulte apropiado con el propósito de evitar excesivas sesiones paralelas. Las Partes también podrán acordar la fusión ad hoc de subgrupos.