

# MARCO GENERAL PARA LA NEGOCIACIÓN DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y PAÍSES ANDINOS

*(Bruselas, 22 de enero 2009)*

El objetivo de este documento es definir los elementos básicos que debe contener un acuerdo comercial entre la Unión Europea y los Países Miembros de la Comunidad Andina, en adelante "países andinos", que manifiesten la voluntad de participar en la negociación, así como precisar la metodología para su negociación.

## 1. **Objetivo de la negociación**

La negociación tiene como objetivo la conclusión de un Acuerdo Comercial Multipartes que contribuya sustancialmente al desarrollo. Las Partes de la negociación y del Acuerdo serán la Unión Europea y cada uno de los países andinos que manifieste la voluntad de participar en la negociación y suscriba el presente Marco General.

El Acuerdo comercial deberá tener las siguientes características generales:

a) Acuerdo equilibrado, es decir basado en el principio general de compromisos recíprocos y reglas comunes para todas las Partes, aunque admitiendo cuando sea necesario diferenciaciones y excepciones, para tomar en cuenta, entre otras, las asimetrías de desarrollo, y las sensibilidades de cada una de las Partes. Las asimetrías existentes entre los países andinos y la Unión Europea y entre los países andinos 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 andinos frente a la Unión Europea.

b) Acuerdo ambicioso, es decir que el nivel de compromisos vaya significativamente más lejos que los compromisos multilaterales en la OMC;

c) Acuerdo de alcance exhaustivo, que incluya reglas comunes y compromisos de cada Parte en todos los temas sujetos al ámbito de negociación y aplicación del Acuerdo sin perjuicio de las diferenciaciones y excepciones permitidas en el párrafo a);

d) Finalmente el Acuerdo deberá ser compatible con el conjunto de la normativa de la OMC, en particular los artículos XXIV del GATT de 1994 y V del GATS, que propenden por la liberalización de bienes y servicios con cobertura sustancial al final de un período de transición no mayor de 10 años.

## 2. **Modalidades de negociación y formato del Acuerdo**

La negociación se abrirá formalmente cuando al menos dos Partes, incluyendo a la UE, estén dispuestas a hacerlo.

Por parte de la UE, esto significa una decisión del Consejo que la Comisión informará a los países andinos. Por parte de los países andinos, la decisión de negociar es nacional y requiere una notificación a la Comisión de la CAN conforme a la Decisión 598.

Aunque la negociación no se llevará a cabo bajo la modalidad bloque a bloque, al comenzar la negociación se podrán utilizar como referencia o como base de trabajo las posiciones, propuestas u ofertas de la anterior negociación entre la UE y la CAN sobre el pilar comercial.

Las negociaciones se adelantarán bajo el esquema de rondas presenciales, cada una de las cuales cubrirá todos los temas del ámbito de negociación (véase punto 3) salvo previo acuerdo de las Partes. Sin embargo, se promoverá activamente el trabajo entre rondas mediante medios electrónicos y de ser necesario mediante reuniones parciales (presenciales o por video-conferencia) sobre temas específicos.

En principio cada ronda reunirá a todas las Partes conjuntamente según un calendario preestablecido (véase punto 4). De la misma manera, en cada mesa de negociación se reunirán todas las Partes con el fin de alcanzar posiciones de acuerdo en cada tema. En cada mesa de negociación, cada una de las Partes podrá presentar su propia posición, su propia propuesta de texto y su propia lista de compromisos. Sin embargo, dos o más países andinos podrán presentar posiciones, textos y listas comunes si así lo consideran útil con el fin de facilitar y acelerar la negociación. El hecho de que alguna de las Partes no haya presentado posiciones, propuestas u ofertas o no pueda participar en una mesa durante una ronda, no impedirá que las demás Partes mantengan las reuniones previstas y sigan avanzando en la negociación.

Se tratará de trabajar conjuntamente a partir de las posiciones, propuestas y ofertas de cada una de las Partes, con el objetivo general de alcanzar textos comunes y listas de compromisos recíprocos aceptables para todas las Partes. Para ello se trabajará, tan pronto como sea posible, sobre un proyecto de texto consolidado para cada tema, en el que cada una de las Partes podrá insertar diferencias, reservas u observaciones.

Como resultado de la negociación, en los textos finales podrán establecerse diferencias o excepciones para cada una de las Partes, siempre y cuando dichas diferencias o excepciones no afecten los objetivos generales de la negociación, tal y como se encuentran definidos en el punto 1 del presente marco general.

En caso de aparecer diferencias importantes de contenido o de ritmo de avance entre la UE y uno o más de los países andinos, la UE podrá sostener reuniones separadas con uno o varios de ellos, con el fin de permitir que la negociación progrese entre la UE y los países andinos con los que haya mayor nivel de consenso, sin verse frenada o impedida porque otros países andinos pudieran tener dificultades con algunos temas. En ese caso las negociaciones se adelantarán a diferentes velocidades, y podrán concluir en diferentes plazos entre la UE y cada uno de los países andinos.

La negociación se regirá por el principio del "todo único".

La negociación podrá finalizar y el Acuerdo entre dos o más Partes podrá firmarse cuando se haya llegado a un acuerdo sobre todos los temas de negociación entre al menos la UE y uno o varios de los países andinos participantes, sin esperar a que el conjunto de las Partes de la negociación esté en posición de finalizar. A medida que los países andinos restantes vayan finalizando sus procesos de negociación con la UE, podrán firmar el Acuerdo incorporando sus compromisos resultantes de la negociación.

Los compromisos suscritos entre cada uno de los países andinos y la UE, irán entrando en vigor en la medida en que vayan concluyéndose los procedimientos internos necesarios para su incorporación al ordenamiento jurídico de la UE y cada uno de los países andinos. El acuerdo comprenderá una cláusula que permita la incorporación de otros países andinos, a medida que vayan concluyendo sus procesos de negociación, una vez que el Acuerdo entre en vigor.

### **3.     Ámbito de la negociación y mesas**

Las partes establecen los siguientes temas, que definen el alcance del Acuerdo, y las correspondientes mesas de negociación<sup>1</sup> :

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.    Reglas de Origen
4.    Asuntos Aduaneros y Facilitación del comercio
5.    Obstáculos Técnicos al Comercio
6.    Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
7.    Instrumentos de Defensa Comercial
8.    Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales
9.    Compras públicas
10.   Propiedad intelectual
11.   Competencia
12.   Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales
13.   Comercio y Desarrollo Sostenible

Las Partes podrán acordar la fusión ad hoc o definitiva de mesas, así como su subdivisión. Cada Parte designará un negociador para cada una de las mesas de negociación y lo notificará a las demás Partes.

Cada parte designará a un Jefe Negociador y a un Coordinador General y lo notificará a las demás Partes. Los Jefes Negociadores (y los Coordinadores según sea necesario) se reunirán en una mesa de jefes negociadores a diario durante las rondas y con la

---

<sup>1</sup> Se crea el Grupo de Trabajo sobre "Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales".

frecuencia que sea necesaria entre las rondas, actuarán como máxima instancia de la negociación y supervisarán los acuerdos alcanzados en cada mesa.

#### 4. Calendario de las rondas de negociación

Las rondas oficiales de negociación se organizarán en principio conjuntamente, es decir en el marco de un calendario único convenido entre todas las partes al comenzar la negociación y que sólo podrá ser modificado de común acuerdo. Sin embargo, en caso de que algún país Andino no esté en condiciones de participar en una ronda del calendario acordado, y si no ha sido posible obtener consenso sobre una fecha alternativa, la ronda se mantendrá según el calendario con aquellos que sí puedan participar.

Las Partes convendrán los cronogramas de reuniones de las mesas de negociación para cada una de las rondas, garantizando que la duración de las sesiones previstas guarde relación con la naturaleza de la temática a tratar.

Calendario y sedes indicativas:


- 1ª ronda: del 9 al 13 de febrero 2009, en Bogotá;
- 2ª ronda: del 23 al 27 de marzo 2009, en Lima;
- 3ª ronda: del 4 al 8 de mayo 2009, en Bruselas;
- 4ª ronda: del 15 al 19 de junio 2009, lugar por determinar.

Las partes harán su mejor esfuerzo por concluir la negociación durante el primer semestre del año 2009.

El país anfitrión deberá encargarse de la organización y logística de la ronda, incluyendo salas de reunión con interpretación simultánea ES EN, salas de trabajo para cada delegación participante y para información externa (prensa, sociedad civil).

#### 5. Idiomas de la negociación

La negociación se llevará a cabo en español o inglés, con interpretación simultánea en todas las mesas de negociación, con base en propuestas presentadas en cualquiera de los dos idiomas. Las versiones consolidadas de los textos oficiales de negociación deberán estar en inglés y en español.

  
Santiago PARDO  
Colombia

  
Eduardo BRANDES  
Peru

  
Mentor VILLAGÓMEZ  
Ecuador

  
Rupert SCHLEGELMILCH  
Comisión Europea