

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CARIFORO-UNIÓN EUROPEA Y EL MARCO ECONÓMICO COLOMBIANO *

Ronald Becerra Rodríguez**
Corporación Universitaria Republicana

“Los Acuerdos de Asociación Económica AAE son más que un acuerdo comercial: traen consigo el potencial del compromiso – la región a cierta trayectoria de desarrollo. Aquella trayectoria es de una integración inequitativa y asimétrica del Caribe con el orbe; o incluso de más grande pérdida de autonomía, o incitar a la fragmentación”.
Norman Girvan, enero de 2008.

RESUMEN

El presente artículo desarrolla una estimación de la normatividad y aspectos socioeconómicos del Acuerdo de Asociación Económica de la Unión Europea con los países integrantes del CARIFORO suscrito en octubre de 2008. Así como también la aplicación de tales normas y políticas gubernamentales y su incidencia en la economía. El artículo aplica los métodos histórico, analítico y no experimental de investigación. Por esta razón, fue menester examinar los antecedentes del Acuerdo entre los países CARIFORO y la Unión Europea y los perfiles económicos del CARIFORO y Colombia; con la finalidad de establecer las comparaciones y repercusiones que puede originar la aplicación del Acuerdo de Asociación Económica en Colombia. Asimismo, se examinaron los temas más sensibles del Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea-CARIFORO y algunos comentarios sobre el

mismo, lo cual facilitó hallar una adecuada percepción jurídica, social y económica.

Palabras clave: CARIFORO, Unión Europea, Colombia, Asociación, Comercio, Internacional.

ABSTRACT

The present article develops an estimate to the norms and socioeconomic aspects regarding the Economic Partnership Agreement between the European Union and CARIFORUM countries, which was subscribed in October 2008. Furthermore, this paper also observes the application of such norms and government policies, and their influence on the economy. The article applies the non-experimental, analytical and historical methods of research. Therefore, it was necessary to examine the European Union-CARIFORUM Economic Partnership Agreement back-

Fecha de recepción: 21 de marzo de 2010. Fecha de aceptación: 13 de abril de 2010.

* Producto de la investigación terminada “El futuro rol de los Acuerdos de Asociación Económica Unión Europea-Comunidad Andina de Naciones en las relaciones comerciales colombianas”, que se desarrolló dentro de la línea de investigación de Derecho Comercial y Financiero del Grupo de Investigación Derecho Económico y Estado, avalado por la Corporación Universitaria Republicana.

** Abogado de la Universidad Libre Seccional Barranquilla; *Master of Laws LL.M International Trade Law* de London Metropolitan University (Inglaterra). Docente investigador de la Corporación Universitaria Republicana. Correo electrónico: ronaldralf@hotmail.com.

ground and the CARIFORUM and Colombian economic profiles; so as to establish the comparisons and repercussions which might originate the application of the Economic Partnership Agreement in Colombia. Likewise, it was examined the most sensible subjects of European Union-CARIFORUM Economic Partnership Agreement and some comments about it, which made possible to find a suitable legal, social and economic perception.

Key words: CARIFORUM, European Union, Colombia, agreement, international, trade.

INTRODUCCIÓN

Colombia, en virtud de su política neoliberal de economía global y su pretensión de estar a la vanguardia de las principales economías del continente, acaba de firmar un Tratado de Libre Comercio con el bloque de la Unión Europea –UE– en el marco de la Cumbre UE-América Latina y el Caribe en Madrid (España).

Después de un período de casi nueve negociaciones y diversas oposiciones y divisiones entre la Comunidad Andina, Colombia y Perú decidieron embarcarse quizás en uno de los proyectos comerciales más ambiciosos de los últimos tiempos. Sin embargo, este importante hecho se ve truncado por duros cuestionamientos de países vecinos que lo ven como un afán de expansionismo de la Unión Europea en América Latina o las Organizaciones No Gubernamentales, que lo califican como una ostensible amenaza a los derechos humanos, la economía y el medio ambiente.

Empero, ¿cuál será el verdadero trasfondo de los Acuerdos de Asociación Económica entre la Unión Europea y Colombia? Por esta razón, es considerado pertinente analizar otros acuerdos comerciales que han tenido cierta experiencia anterior con la finalidad de extraer de éstos sus aspectos positivos y negativos que conlleven a de-

terminar las implicaciones de orden jurídico, social y económico que puedan suceder en Colombia. Tal es el caso del Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y los países que integran el grupo del CARIFORO, quienes ya suscribieron un acuerdo de libre comercio con Europa en octubre de 2008 con entrada en vigencia en enero de 2009 en la mayoría de los países contratantes.

El Acuerdo de Asociación Económica de la Unión Europea con los países del CARIFORO fue producto de una relación histórica comercial de vieja data dentro de los países de Asia, Caribe y Pacífico-ACP en razón de los Acuerdos de Lomé y Cotonou. Sin embargo, ante la dificultad que generaba la heterogeneidad de situaciones y necesidades, la Unión Europea ve la necesidad de realizar las negociaciones y acuerdos con grupos más reducidos. Es por esto que surge la posibilidad de suscribir el Acuerdo con los países del CARIFORO solamente.

Por presentar una economía y situación socio-cultural similar a la colombiana, se decidió emprender un estudio sobre las implicaciones que podría tener el ya pactado Acuerdo con la Unión Europea, para así ver las similitudes que podrían ocurrir en Colombia. ¿Se puede decir que la situación comercial de Colombia y el Caribe es la misma? ¿Colombia y el Caribe tienen las mismas necesidades, carencias y fortalezas dentro del contexto de las relaciones comerciales con el viejo continente?

Este escrito, en el cual se utilizaron los métodos histórico, no experimental y analítico de investigación, se encuentra dividido en cuatro partes: en la primera parte se describen los antecedentes del actual Acuerdo de Asociación Económica AAE Unión Europea-CARIFORO desde el Tratado de Yaundé (Camerún) hasta el vigente Acuerdo de Cotonou (Benín); en la segunda parte se hace una descripción de los perfiles económicos de Colombia y el Caribe para luego terminar con una comparación de sus economías

detectando sus fortalezas y debilidades; en la tercera parte se hace una recopilación de las investigaciones que describen los principales aspectos de orden legislativo, económico, social y cultural que surgen de la aplicación del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y los países del CARIFORO; finalmente, la cuarta parte hace una breve enunciación de las prematuras reacciones que ha generado el AAE en la República Dominicana, país que pertenece al CARIFORO e Hispanoamérica a la vez.

PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN

¿Podrá compararse la situación de los países del CARIFORO con la de Colombia en virtud de la negociación, celebración y ejecución del Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea? ¿Qué elementos se pueden tomar del Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea-CARIFORO para ser utilizados como referencia en el próximo Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea?

METODOLOGÍA

El análisis de este estudio se hizo bajo una propuesta tipo mixta, utilizando aspectos tanto cualitativos como cuantitativos en la investigación. En primera instancia, se inicia con una investigación histórica, pues en la primera parte de este documento se recrean los antecedentes de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y los países –ACP– para luego predecir lo que evidentemente más tarde ocurrió, la negociación entre bloques de países más reducidos.

Además, se empleó el método analítico de investigación, ya que se dividió el problema objeto de estudio en sus partes; en otras palabras, se estudió el Acuerdo en sus distintos componentes, tales como: la agricultura, la cooperación en el desarrollo, el rol de las instituciones, el sector servicios y las reglas de origen, entre otros.

También se puede decir que se utilizó el método no experimental-descriptivo, debido a que se observan los acuerdos comerciales tal y como se dan en su contexto natural, para luego analizarlos y recolectar datos en tiempo único. A través de este método fue posible rescatar los impactos que pueden generar los AAE en la economía, lo que es objeto de estudio de esta investigación. Finalmente, también se hicieron estudios de correlación para determinar en qué medida la economía colombiana y la de los países del CARIFORO se encuentran relacionadas entre sí. Este método permitió establecer la capacidad de importación y exportación en materia de tecnología, servicios y productos no manufacturados, entre otros.

RESULTADOS

1. Antecedentes de los Acuerdos de Asociación Económica UE-CARIFORO

El origen de los Acuerdos de Asociación Económica de Europa con los países ACP (Asia-Caribe-Pacífico) inició con la suscripción del Tratado de Lomé (Togo) el día 28 de febrero de 1975. En la primera versión del tratado estuvieron 46 países, al cual le subsiguieron otras tres versiones más: Lomé II, en 1979 (con 58 países ACP); Lomé III, en 1984 (con 65 países ACP) y finalmente, Lomé IV, en 1989 (con 68 países ACP, ampliándose en 1995 a 70 países ACP). De acuerdo a lo estipulado por Geiser (1976), el Acuerdo de Lomé pudo establecer dos resultados concretos: reunió un gran número de países industrializados y en vía de desarrollo (un tercio de los miembros que conforman las Naciones Unidas) y también transformó una serie de principios establecidos en las Resoluciones de las Naciones Unidas en disposiciones contractuales específicas, constituyéndose así en los primeros inicios a los cambios en el orden económico mundial de finales del siglo XX.

Una de las principales características del Tratado de Lomé fue la instauración, en su

artículo 174 (versión IV), del principio de no-reciprocidad, el cual básicamente establece que los países ACP no están en la obligación de implementar el sistema de preferencias para productos europeos. En otras palabras, las Convenciones de Lomé no colocaron a los países ACP en el mismo pie de igualdad que a los Estados Miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE) (Geiser, 1976). Según François Xavier Ortolí, presidente de la Comisión de la Comunidad Europea en 1975, este Acuerdo constituiría *“una nueva relación de solidaridad en la perspectiva del desarrollo”*. Sin embargo, estas declaraciones se vieron opacadas por las airadas reacciones de la comunidad internacional, especialmente por el gobierno de los Estados Unidos cuando en 1995 denunció ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) los acuerdos de Lomé por violatorios a las reglas establecidas por dicha organización. Otros países como China, India, Tailandia e Indonesia reciben trato comercial discriminatorio en relación con los productos de África, el Caribe y el Pacífico ACP (Environmental Protection Agency, 2009).

Debido a la presión internacional que se produjo por el mencionado principio de no-reciprocidad, las relaciones comerciales de Europa con los países del bloque ACP conllevaron a un nuevo acuerdo comercial, conocido como el Acuerdo de Cotonou. El Acuerdo de Cotonou (Benín) fue firmado el 23 de junio de 2000. Éste fue establecido para un periodo de veinte años desde marzo de 2000 hasta febrero de 2020. Entró en vigencia el 23 de abril de 2003 y fue revisado por primera vez en junio de 2005 (Comisión europea, 2009). El principal objetivo del Acuerdo de Cotonou es reducir y eventualmente erradicar la pobreza, como también procura obtener el desarrollo sostenible y la integración gradual de los países ACP en la economía mundial (Artículo 1, Acuerdo de Cotonou). Sus tres pilares fundamentales son: la dimensión política, las estrategias de desarrollo y la cooperación económica y comercial.

Sin embargo, jurídicamente hablando y como se anotó anteriormente, la finalidad del Acuerdo de Cotonou era desmontar la no-reciprocidad de Lomé, implementando así la reciprocidad comercial con el propósito de encontrar compatibilidad con las reglas de la OMC. Esta disposición ha despertado controversia entre la comunidad internacional, que sumada a la ambigua y contradictoria posición de la Comunidad Europea, le otorga a los Acuerdos de Cotonou un carácter lúgubre. Por ejemplo, autores como Abou Abass (2004), se refieren al Acuerdo de Cotonou como que *“claramente se aleja de la filosofía de Lomé, dado a que su objetivo estipulado no es el desarrollo como tal. Su propósito es la integración de los países ACP en la economía mundial”*.

De la misma manera, Organizaciones No Gubernamentales como *“Action Aid”* sugieren que de acuerdo a investigaciones realizadas en Ghana y Kenya, la reciprocidad constituye una gran amenaza para el desarrollo y la reducción de la pobreza en África, generada principalmente por el acceso del mercado de la Unión Europea en dicho continente. Esta cadena de discrepancias generó reacciones por parte de la Unión Europea, la cual expresó a través de su Comisionado para los asuntos de comercio, Peter Mandelson, que el desarrollo será el objetivo fundamental de las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Económica. Lo anterior lo esclareció cuando dijo: *“...Nosotros estableceremos un nuevo mecanismo de revisión para asegurar que en cada etapa de las negociaciones colocaremos el desarrollo de primero”*. (Nwobike, 2006).

La polémica de los Acuerdos de Asociación Económica no sólo va de la mano de la reciprocidad comercial, sino que también ha cobrado gran preponderancia el papel de los derechos humanos. Autores como Justice Nwobike (2006) han manifestado que debido al fenómeno económico de la globalización, la relación entre el comercio internacional y los derechos humanos ha revestido gran importancia. Esto se encuentra en concordancia

con lo establecido en el Comité de la ONU (Organización de las Naciones Unidas) para los derechos económicos, sociales y culturales con ocasión de la Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle en 1999:

“La liberalización comercial debe ser entendida como los medios y no como la finalidad. La finalidad de la liberalización comercial es el beneficio de los seres humanos y son los instrumentos internacionales de derechos humanos quienes le otorgan su expresión legal.”

Como corolario de lo anterior, es posible afirmar que las obligaciones de derechos humanos son consideradas un asunto de prioridad en las negociaciones internacionales.

Sin perjuicio de lo expuesto en el párrafo anterior, según lo investigado por Nwobike (2006) es discutible que los países ACP y los que integran la Unión Europea hayan establecido un compromiso legal para el cumplimiento de los derechos humanos. Según el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1969, las principales y mínimas obligaciones de derechos humanos son: el derecho a la alimentación adecuada, el cuidado de salud primaria, el derecho de alojamiento y vivienda y el derecho a las más básicas formas de educación. Como es ampliamente conocido, la mayoría de países del continente africano y algunos del Caribe se encuentran en la lista de los países menos desarrollados del orbe por tanto, estos países probablemente tendrán dificultades para cumplir con las obligaciones impuestas por los organismos internacionales. El desequilibrio económico de la balanza comercial se acentúa aún más en virtud de que la Unión Europea continúa otorgando generosos subsidios al sector agrícola y exigiendo altos estándares en salubridad y seguridad industrial a los productos que ingresan a su mercado, haciendo más onerosa la inversión por parte de los países ACP. Sin duda, lo anterior es cuestionable y genera un deterioro de los derechos humanos; al enervarse

la economía se perjudica el fortalecimiento de las instituciones y los derechos fundamentales como la salud, la educación, entre otros. ¿Se podría plantear que la misma situación ocurriría en Colombia?

No obstante, el Acuerdo de Cotonou parece predecir el futuro de las controversias incipientes y establece que el período de 2002 a 2008 será un período de transición para las relaciones comerciales ACP-UE. El Acuerdo de Cotonou determina que a partir del año 2002 los países ACP que lo deseen podrán iniciar negociaciones, ya sean por países o por regiones, para concretar un Acuerdo de Libre Comercio. Cotonou, además, deja en claro que los países menos adelantados (PMA) que lo manifiesten podrán seguir bajo las condiciones del extinto Acuerdo de Lomé. Es decir, que en el año 2008 se empezó a consolidar un escenario comercial distinto: para los PMA no será factible establecer un Acuerdo de Asociación Económica en virtud de la reciprocidad económica y por tanto, deben acogerse a las disposiciones de Lomé o al Sistema General de Preferencias Arancelarias de la Unión Europea. En opinión de expertos de la ACICI (Agencia para la Cooperación y la Información para el Comercio Internacional) (2001) a partir del 2008 se suscitará una compleja relación comercial entre los países ACP y la Unión Europea: deberán establecerse uniones aduaneras y se necesitarán reforzar los controles fronterizos para salvaguardar las reglas de origen, entre otras medidas.

La cantidad de países ACP (77 en total) que planean suscribir Acuerdos de Asociación Económica con la Unión Europea permitió que las negociaciones se dividieran en seis grupos: grupo del Caribe (incluyendo República Dominicana); grupo de África Central; grupo de África del Este y del Sur; grupo del Pacífico; grupo de la Comunidad del desarrollo del Sur de África y el grupo de África Occidental. Este documento únicamente se ocupará de estudiar las negociaciones y acuerdos con el grupo del Caribe.

Finalmente, es importante puntualizar que antes del Convenio de Lomé fue celebrado el Convenio de Yaundé (20 de julio de 1963), que aunque no incluía a los países del Pacífico y el Caribe, sí incluía a los países de los Estados Africanos Asociados y Madagascar junto con los seis miembros pioneros de la Comunidad Europea (Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo). El tratado, aunque fue el punto de partida para las relaciones comerciales actuales, no logró continuar su vigencia debido a la inclusión de más socios a la Comunidad Económica Europea (Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda), la erosión de las preferencias aduaneras y la inclusión de los países del Pacífico y el Caribe. El Convenio de Lomé reemplazó en todas sus disposiciones al Convenio de Yaundé (Camerún) (Wikter, J.).

2. Perfil comercial de los países del CARIFORO y su comparación con Colombia

2.1 *Cariforo*¹

Previo análisis del perfil comercial de los países del CARIFORO, es necesario hacer una breve descripción del marco geopolítico de los países que lo integran. Investigadores como Sandner (1988) afirman que el proceso cultural del Caribe ha sido resultado de una gran transformación y una heterogeneidad incomparable compuesta por elementos latinoamericanos, norteamericanos, europeos y africanos. Esto, sumado a un sinnúmero de conflictos limítrofes y políticos, conlleva a inferir que la integración económica entre los países del CARIFORO pudo ser bastante lenta y compleja.

En este orden de ideas, desde el punto de vista económico en Centroamérica y el Caribe dominaron una serie de políticas que atentaban contra la libre competencia hasta la década de los ochenta. Entre ellos, los elevados aranceles a las importaciones, la fijación de precios de una serie de productos y el otorgamiento de subsidios. Sin embargo, el advenimiento de los procesos de privatización de las empresas públicas en las economías de los pequeños países de América Latina y el Caribe, propició la apertura de los mercados e hizo evidente la ineficacia de las políticas de competencia vigentes (Schatan & Avalos, 2006).

A pesar de que no se puede afirmar que la postura económica de los países caribeños sea la misma a la existente en los años ochenta; la actividad comercial de los países del CARIFORO sigue siendo muy insignificante en comparación con otros bloques económicos del mundo. En virtud de la investigación expuesta por Nurse, Francis y Niles (2008) se observa que el crecimiento económico de los países del Caribe en las dos últimas décadas ha tenido un promedio de 1.8% por año, comparado al crecimiento anual del 3.5% en la economía mundial y 4.3% para países en vía desarrollo. Esto se refleja en el declive de la participación de los países CARIFORO en la economía mundial. Por ejemplo, en el período de 1985 a 2002 la participación del comercio del Caribe en los mercados de la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) descendió de 0.15% a 0.10% y de 0.71% a 0.27%, respectivamente.

En otras palabras, la mayoría de países que integran el CARIFORO han reportado déficit en sus balanzas comerciales con excepción

1 El CARIFORO es un espacio de diálogo político creado en octubre de 1992 con el propósito de coordinar la ayuda económica proveniente de la Unión Europea a los países caribeños signatarios de la Convención de Lomé, mientras que el CARICOM es la unión política y comercial de los países del Caribe, fundada en 1973. República Dominicana es parte del CARIFORO más no del CARICOM. Fuente: Ministerio de Industria y Comercio República Dominicana.

de Trinidad y Tobago. A propósito de lo anterior, vale la pena ilustrar la opinión del Banco Interamericano de Desarrollo al respecto del tema (Ramesh Chaitoo, 2006):

“Acerca de las exportaciones externas, las exportaciones a la Unión Europea mostraron su peor desempeño, creciendo en un promedio anual de tan solo el 3.9%, las exportaciones a los Estados Unidos crecieron mucho más rápido, a 8.7% por año, principalmente por el auge de las exportaciones de petróleo de Trinidad y Tobago a este destino. Excluyendo las exportaciones Trinitenses durante este período, las exportaciones extra-regionales del CARIFORO crecieron tan solo 3% por año, lo que es relativamente un pobre desempeño siendo que el crecimiento anual de las exportaciones de los países menos desarrollados fue del 10% por año”.

En materia de comercio de mercancías los resultados no son alentadores, sobre todo desde 1980. Sin embargo, durante los últimos cinco años las exportaciones en este aspecto han tenido una modesta mejoría de 3.080 a 3.830 millones de dólares americanos. Las exportaciones de mercancías han experimentado dramáticas variaciones y reversas en las últimas tres décadas. Una de las más relevantes variaciones ocurrió en la transición de exportaciones primarias a manufacturadas en el período de 1970 a 1995. En este período de tiempo, la participación de exportaciones primarias en el total del comercio de mercancías cayó de 82% a 42%, mientras que las exportaciones manufacturadas tuvieron un alza de un 20% hasta llegar a un máximo de 58% durante el mismo período. El crecimiento de las exportaciones manufacturadas tuvo una corta duración; experimentando una rápida decadencia en las ventas de mercancías de 25% en el período de 1995 a 2005. Las exportaciones primarias recuperaron sus ganancias aproximadamente en un 75% para el año 2005. Este panorama es atribuido al debilitamiento del valor de los productos manufacturados, así como al aumento del valor de los productos primarios o no manufacturados, principal-

mente los hidrocarburos de Trinidad y Tobago. De hecho, Trinidad y Tobago incrementó sus dividendos en las exportaciones en hasta un 100%, lo que contrasta con la caída de otras exportaciones primarias como el azúcar, las bananas y el arroz, los cuales han sufrido una merma en las preferencias comerciales de la Unión Europea originada por la liberalización de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (Nurse et al., 2008). A manera de ejemplo, la industria del azúcar podría verse gravemente afectada por los cambios en las reglas de importación de la Unión Europea. Estas normas reducen los precios garantizados en casi cerca de un 40% a partir del año 2006 (Salas, 2005).

Vale la pena traer a colación que según la investigación de Nurse et al. 2008, existe un aumento en la utilización de alta tecnología por parte de las industrias, generando la exportación de productos con contenidos de mayor tecnología, lo cual sugiere, así, un leve mejoramiento en la competitividad. No obstante, aún queda mucho por hacer, puesto que en lo referente a la exportación de productos de alta tecnología y productos de valor agregado, la mayoría de países del CARIFORO exportaron menos del 10%, indicando que la región tiene falencias en este aspecto.

En otros sectores de la economía como el de servicios, la situación es totalmente diferente. El sector servicios representa el 47% del total de las exportaciones del CARIFORO. Es decir, que los países CARIFORO se han movido progresivamente de un comercio de productos básicos y manufacturados al comercio de servicios. La región ha reportado excedentes en las exportaciones del sector servicios, principalmente por la industria de viajes y turismo, con ganancias netas que han ido desde 2,083 a 2,872 millones de dólares americanos entre 1993 y 2003. Sin perjuicio de lo anterior, se observa que existe una marcada dependencia y dominio del sector del turismo en los países del Caribe, mientras que hay otros sectores, como el servicio de transporte, de los que aún los países CARIFORO siguen siendo importadores ne-

tos (Nurse et al., 2008). Esto, sumado a que el sector turismo podrá sufrir un gran revés como resultado de las medidas adoptadas por Estados Unidos, puesto que desde el 1° de enero de 2006 todos los ciudadanos estadounidenses que visiten el Caribe deben viajar con pasaporte para poder regresar al país, conllevaría a un detrimento en el flujo de viajeros y, por ende, una reducción en los empleos del sector turístico (Salas, 2005).

Un renglón de la economía que también contrasta con el débil papel del comercio de mercancías es la inversión extranjera. Según reportes del Mercado Común del Caribe – CARICOM– en el año 2005, se estima que el promedio de Inversión Extranjera Directa a la formación de Capital Fijo Bruto fue el doble que el de países latinoamericanos y cuatro veces más que el mundial y el de países en vía de desarrollo: países como Jamaica y Trinidad y Tobago mostraron altas tasas de Inversión Extranjera Directa sobre Producto Interno Bruto (IED/PIB). Las inversiones se fundamentan principalmente en la industria química, petrolera y minera; destacándose Jamaica, Trinidad y Tobago y República Dominicana. Sin ninguna intención de restar ánimo a las cifras positivas descritas con anterioridad, el incremento en la inversión extranjera no alcanza a ser suficiente para consolidar un desarrollo en la exportación de bienes con valor agregado. Como se enunció en detalle en la publicación del Banco Mundial, *‘Time to choose’*:

“El enfoque ha estado en una baja intensidad de actividades de tecnología. La Inversión Extranjera Directa ha contribuido poco a la exportación de productos con valor agregado debido a la limitada transferencia de tecnología y conocimiento, a una débil investigación y el desbordamiento del desarrollo. La relativa baja calidad de producción regional y las exportaciones se ven reflejadas en la intensidad de las exportaciones tecnológicas”.

La anterior afirmación muestra que la industria de los países del Caribe aún no alcanza

los estándares exigidos por la competitividad global. Por esta razón, uno de los objetivos primordiales con la celebración de los Acuerdos de Asociación Económica es la diversificación de las exportaciones (Nurse et al., 2008).

Un factor que se distingue en el perfil económico de los países que integran el CARIFORO es sus disparidades en los tamaños. La economía más grande es la de República Dominicana (60 veces más grande) que la más pequeña, Saint Kitts y Nevis. El país más pobre es Haití, con una tasa de ingreso per cápita de 418 dólares americanos en el 2002 y el país más rico es Las Bahamas siendo 38 veces más rico con un ingreso per cápita de 16083 dólares americanos, lo cual refleja una alta probabilidad de variedad de necesidades y objetivos dentro del proceso de implementación del AAE (Evans et al., 2006).

Cabe destacar que los Estados Unidos y la Unión Europea constituyen los principales destinos de las exportaciones caribeñas. Para el año 2000, según lo expuesto por Evans, et al. (2006), los principales socios comerciales de los países del CARIFORO son: Estados Unidos, con 40.8%; la Unión Europea, con 14.6%; Canadá, con 5.3%; México, con 4.9%; Japón, con 2.5%; Suiza, con 1.4%; Noruega, con 1.1%; Antillas Holandesas, con 1%; Venezuela, con 0.8% y Guatemala, con 0.8%.

En términos generales, los aspectos fundamentales de la situación comercial del Caribe son: 1) la problemática esencial del comercio del CARIFORO es que tiene que enfrentar las contradicciones de tener que negociar acuerdos de liberalización comercial a nivel bilateral, regional o multilateral, cuando ya tienen preferencias arancelarias en la mayoría de sus productos y en sus principales mercados; 2) la inhabilidad de la mayoría de los países del CARIFORO de tomar la mayor ventaja de las actuales preferencias arancelarias para acceder a los mercados de los países industrializados, refleja que los aspectos estructurales en las economías del Caribe se mantendrán; 3) existe

un gran futuro potencial en el crecimiento del sector servicios; sin embargo, se necesitan nuevas inversiones de gran importancia en este sector para otorgarles a los exportadores del CARIFORO mayor competitividad, inclusive más allá del sector del Turismo; 4) carencia en la inversión de recursos humanos que conlleve a mejorar la calidad de los trabajadores en esta región y 5) la reestructuración del régimen de inversiones del CARIFORO en virtud de la desproporción frente a la estructura cultural de la región (Chaitoo, 2006).

2.2. Colombia

En concordancia con los datos históricos de la economía colombiana, el país suramericano acogió para 1945 la política de sustitución de importaciones y un marcado proteccionismo a la industria nacional, como el resto de Latinoamérica. (Becerra, 2009). Sin embargo, esto se encuentra en contraposición a la situación que se refleja en la actualidad, donde Colombia se ha convertido desde 2004 en uno de los centros económicos con mayor potencialidad de inversión en Latinoamérica. Cabe anotar que esto se debe, en parte, a las políticas de liberalización de mercados y la inquietud de obtener un puesto notable en la economía global impulsada por la mayoría de los países del continente americano, incluyendo Colombia y con excepción de las posturas radicales de intervención estatal de países como Venezuela, Bolivia y Nicaragua, entre otros (Isbell, 2008).

Colombia, a nivel de la región latinoamericana, se ubica como la quinta economía más importante y sus principales productos son: café, petróleo, níquel, esmeraldas, textiles, plátanos y flores. Además, Colombia posee las reservas más grandes de carbón de América Latina y junto con Brasil es el país latinoamericano con mayor potencial hidroeléctrico. Además, Colombia tiene una de las deudas externas más bajas de la región y es portador de un acceso privilegiado a los mercados internacionales. No obstante, la distribución de la riqueza es bastante des-

igual, manteniendo a un 49.2% de la población viviendo por debajo de la línea de pobreza nacional; esto, sumado a una tasa de desempleo alta y en constante aumento (10.6% en 2008) (Believa, 2009).

En el período 2003-2007 el aumento total de las exportaciones de Colombia fue de un 20%, promedio anual. Su principal socio fue Estados Unidos, con un 35.4%; seguido de Venezuela, con 17.4% y Ecuador, con un 4.3%. Aunque el volumen de las exportaciones se ha venido desacelerando debido a la crisis económica mundial y el profundo deterioro de las relaciones diplomáticas con Venezuela (Believa, 2009). Los principales productos de exportación fueron aquellos con valor agregado como combustibles minerales, aceites minerales y productos de destilación, que representaron un 36.3% del valor total exportado; seguidos por fundición, hierro y acero, con un 6.2%. En total, la exportación de bienes no tradicionales fue superior a la de bienes tradicionales como el café, el petróleo, el carbón y el ferróníquel. Los bienes no tradicionales –la mayoría, productos de valor agregado– representaron un 52.6% del total de exportaciones, mostrando un crecimiento de 25.5% mayor que los bienes tradicionales, que incrementaron en un 20.3%.

En cuanto a las exportaciones de tecnología, existen datos que indican que para 1982 las exportaciones latinoamericanas de los países andinos representaban la cuarta fuente de importancia en suministro de tecnología y recursos técnicos en la región latinoamericana. Las exportaciones estaban dadas así: 44%, ventas de servicios de ingeniería, convenios de licencias y contratos de asistencia técnica; 28%, proyectos de construcción civil excluida la energía eléctrica; 20%, proyectos de energía eléctrica y 8%, plantas industriales llave en mano *'turn-key contract'*. Los principales destinos de exportación de tecnología para este período fueron América Central y el Caribe (Teitel & Sercovich, 1982).

Para julio de 2008, datos aportados por el Ministerio de Comercio de Colombia y

PROEXPORT revelan que las exportaciones colombianas de productos con alta tecnología tuvieron un aumento de 47.4%, entre las que se destacaron las partes de aviones distintas de las hélices, trenes de aterrizajes, pilas y acumuladores eléctricos, transformadores eléctricos, suturas quirúrgicas y vacunas. No obstante, estas exportaciones sólo representaron el 1.4% del total exportado. Estas cifras de alguna manera reflejan lo estipulado por el *Global Competitiveness Report*, producido por el Foro Económico Mundial (Lora, 2001):

“En su versión de 2001, que incluye 20 de las economías latinoamericanas, nueve de ellas consideradas, por primera vez, la competitividad se evalúa según la calidad del ambiente macroeconómico y de las instituciones públicas y por la capacidad tecnológica. Según este indicador, la mayoría de las economías latinoamericanas se ubican en posiciones muy bajas en el concierto internacional. Solamente Chile y Costa Rica están por encima de la mediana y siete de los 11 últimos puestos están ocupados por países latinoamericanos (...)

(...) El reducido tamaño de las empresas latinoamericanas no es resultado de una estrategia semejante, sino el producto de la deficiente provisión de recursos productivos claves, como lo son el crédito, o la infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones”.

En términos generales se puede decir que una minoría de las empresas colombianas exportan (sólo el 19,4%) y aquellas que se dedican a esta actividad son únicamente las grandes empresas y exportan una fracción pequeña de su producción (menos del 20%), evidenciando que la capacidad de exportación de las Pequeñas y Medianas Empresas PYMES en Colombia es bastante incipiente (Wengel, Ardila, Ferreira & Suárez, 2007).

La Inversión Extranjera Directa IED es un factor importante dentro de la economía colombiana, aunque no a tal nivel como lo es

para otros países de América Latina. En Colombia, la IED representa apenas el 2.9% del PIB nacional, mientras que en Nicaragua, el 10.6%; en Panamá, 6.1%; en Brasil, 5.5% y en Chile y Ecuador, 5.2%. Como en la mayoría de países de América Latina, la Inversión Extranjera Directa en Colombia ha sufrido un leve declive; sin embargo, no ha alcanzado el grado de otros países latinoamericanos. Por ejemplo, según datos aportados por la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Comercio) la IED descendió casi 60% en los Estados Unidos y Europa, 71% en Argentina, 31% en Brasil y 24% para Venezuela, mientras que en Colombia obtuvo una disminución de tan solo 15%. La IED en Colombia está concentrada primordialmente en el sector de la manufactura; también se destacan el sector financiero, las empresas de electricidad, gas y agua, transporte y comunicaciones. A pesar de inversiones recientes en el sector minero (v. gr. Cerrejón, Cerromatoso) y en el sector comercio (v. gr. Carrefour, Makro), la IED es aún baja (7%).

Otro renglón importante de la economía colombiana a examinar es el sector de la exportación de servicios. Según cifras aportadas por el CEPAL –Comisión Económica para América Latina y el Caribe– en 2006 las exportaciones en servicios representaron el 11.8% del comercio externo total del país. Aunque en estas ventas se destaca la categoría de viajes, es interesante observar el incremento en la categoría “otros servicios” y en particular, la sección de servicios empresariales, cuyo comercio se cuadruplicó en el periodo 1980-2005 (CEPAL, 2006). En relación con el sector turismo, según cifras del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) en el 2005 el turismo contribuyó con el 2.3% del PIB nacional. Esta cifra es muy baja comparada con la contribución del sector turismo a la economía internacional: a nivel mundial el turismo aporta en promedio el 10.6% del PIB y el 8.3% del total de los empleos generados (Aguilera, Bernal & Quintero, 2005).

La información que antecede revela que las causas que podrían enervar el crecimiento del comercio exterior colombiano son las siguientes: 1) la política exterior es ejecutada principalmente por el gobierno, 2) la poca idoneidad profesional en los funcionarios que ejercen el comercio exterior (Galán, 2007); 3) los problemas de información asimétrica entre el núcleo decisor de la política exterior, actores gubernamentales, los actores privados y los interlocutores de otros países en la negociación de acuerdos comerciales; 4) la falta de coordinación en el *decision-making* gubernamental; 5) la inexistencia de innovación en las políticas de comercio exterior que incentiven la participación del sector privado; 6) el funcionamiento burocrático de las instituciones encargadas de la promoción comercial y 7) la escasa participación del parlamento y de los gobiernos locales y regionales en las políticas de comercio exterior, entre otros (Jordana & Ramió, 2002).

2.3. Comparación

La comparación de los perfiles económicos del CARIFORO y Colombia arroja los siguientes resultados:

- a. La mayoría de la parte de los productos que son exportados por Colombia y los países del Caribe son aquellos de carácter primario; es decir, no manufacturados. De otra parte, las exportaciones de tecnología tanto para el CARIFORO como para Colombia representan el renglón del comercio de menor proporción.
- b. En general, en comparación con los países del CARIFORO existe mayor potencialidad de exportaciones de tecnología o productos con valor agregado en Colombia que en los países del CARIFORO.
- c. Las pequeñas y medianas empresas tanto en Colombia y los países del Caribe no se encuentran preparadas para enfrentar acuerdos comerciales de gran envergadura.

- d. Sin perjuicio del preponderante incremento de la Inversión Extranjera tanto en Colombia como en los países que integran el CARIFORO, este aumento no es suficiente para generar exportación de productos de alta tecnología. Además, existen sectores de la economía donde el volumen de Inversión Extranjera es muy escaso, como en el sector salud, la minería y el comercio.
- e. El sector turismo implica el mayor rubro de la economía de servicios para los países CARIFORO, mientras que en Colombia la productividad del turismo es muy baja y la infraestructura es muy mínima en comparación con los países del CARIFORO. Aunque es de resaltar que la región del Caribe colombiano es la que mayor aporta a la economía del turismo en Colombia.

3. Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea-CARIFORO: principales aspectos

El Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y los países del CARICOM fue firmado el 15 de octubre de 2008, cuyo objetivo primordial fue reforzar las relaciones comerciales y promocionar la integración entre ambas regiones. Guyana firmó el Acuerdo de Asociación Económica AAE con el CARIFORO el 20 de octubre de 2008. El 10 de diciembre de 2009, Haití suscribió el AAE uniéndose a los 14 estados caribeños que lo hicieron en octubre de 2008. Las partes contratantes del AAE son los 15 estados miembros del CARIFORO, la Comisión Europea y los 27 estados miembros de la Unión Europea. El Acuerdo de Asociación Económica AAE está compuesto por seis partes (Parte I: Asociación Comercial para un desarrollo sostenible, Parte II: Comercio y cuestiones relacionados con el comercio, Parte III: Prevención y solución de diferencias, Parte IV: Excepciones generales, Parte V: Disposiciones Institucionales y Parte VI: Disposiciones Generales y Finales). El Acuerdo incluye

también Anexos, Protocolos y Declaraciones Conjuntas (Girvan, 2008).

Liberación de aranceles

La eliminación de tarifas por un país de Asia Caribe Pacífico ACP en la mayoría de las mercancías importadas de la Unión Europea crea la oportunidad de disminuir el precio interno de esas mercancías y de los productos que compiten localmente. Esta rebaja de precios beneficia a consumidores de productos fabricados y productores que compran productos importados (Mc Queen, 1999).

Sin embargo, en cuanto a la liberación de importaciones surgen muchos interrogantes. Según Girvan (2008), en materia del sector servicios los países del CARIFORO van a estar enfrentados directamente y en igualdad de condiciones con cientos de empresas europeas dotadas financieramente y con tecnología mucho más sofisticada. Entonces queda la puerta abierta para ciertos reparos, como: ¿qué productos deben ser liberalizados?, ¿cuáles productos deben liberalizarse paulatinamente?, ¿la decisión de liberalizar paulatinamente debe ir relacionada con los niveles de competitividad y efectividad de las compañías locales con respecto a ese producto que se quiere liberalizar?, ¿qué efectos produce la liberalización de impuestos frente al ingreso y gasto público?, etc. Otros como Brewer et al. (2008) aseguran que la liberalización en importaciones de un 82.7% de Europa dentro de 15 años conlleva a realizar una evaluación detallada en temas como recaudo de impuestos, ingreso, producción y empleos. Si se llegan a detectar efectos negativos sobre la economía, se debe proponer una extensión sobre el periodo preestablecido de 15 años.

Aunque los defensores de los AAE se refieren a los indiscutibles beneficios que traen para los consumidores e importadores los acuerdos de libre comercio y el supuesto incremento en la diversificación de las exportaciones, uno de los impactos de mayor relevancia desde la implementación de los

AAE ha sido la merma de preferencias arancelarias. Esta merma se origina en el hecho de que las preferencias arancelarias que gozaban los países del Caribe van estar sujetas a un alto grado de competencia en el mercado. Por ejemplo, en lo que se refiere a la abolición de los cupos de importación para el azúcar y el banano, los exportadores de estos productos se verán enfrentados a una fuerte competencia de la República Dominicana, otros países ACP (países africanos) suscritos a los AAE, países menos adelantados PMA que gozan de la iniciativa EBA 'todo menos armas' y países latinoamericanos que gozan del sistema de preferencias arancelarias SGP plus (+) (Girvan, 2008).

Asimismo, la introducción de la liberación de las tasas arancelarias arrastra consigo la inevitable reducción en el recaudo de impuestos, el ajuste de los costos tanto en la destinación de recursos para productores afectados por los bajos costos de importación como para el desarrollo de estrategias alternativas de recaudos de impuestos. Es indudable que habrá efectos negativos en el área fiscal, sobre todo en el caso de los pequeños países del Caribe Oriental, puesto que éstos dependen fuertemente en los recaudos por tasas de importación (Mc Queen, 1999).

Agricultura

Las exportaciones del CARICOM y República Dominicana están primordialmente concentradas en las bananas y el azúcar; las preferencias de acceso al mercado europeo dependen del mantenimiento de los Protocolos preestablecidos, puesto que la gran parte de estos productos son considerados como poco competitivos. Al entrar en vigencia el Acuerdo de Asociación Económica se retiran los Protocolos, lo que puede generar reducciones en las exportaciones de estos productos agrícolas (Mc Queen, 1999).

A propósito de productos como el azúcar el debate ha sido muy agitado en el comercio internacional acerca de las graves repercusiones que podría traer para los países ACP

–particularmente los del CARIFORO– las actuales condiciones del mercado actual del azúcar. Organizaciones No Gubernamentales e instituciones de carácter supranacional como la Organización de las Naciones Unidas para los alimentos y la agricultura –FAO– (2006) se han pronunciado al respecto proponiendo una urgente e inmediata reducción de los precios, una abolición de la intervención del Estado y una baja en la producción europea de azúcar, entre otros.

El papel de las instituciones y la regulación

La excesiva regulación por parte de algunos países del Caribe como Haití y República Dominicana se puede presentar como un aspecto negativo para la adecuada implementación de los AAE. El caso de República Dominicana llama la atención debido a que a pesar de no hacer parte de los países menos adelantados –PMA– su sistema legal se encuentra sobresaturado de formalismos. Particularmente, las regulaciones que necesitarían de reforma con la finalidad de obtener excelentes resultados en la ejecución del AAE con la Unión Europea podrían ser: derechos de propiedad, ley de competencia (fijación de precios, adquisiciones, fusiones), tributación (nivel y estructuras de incentivos fiscales), regulación del mercado financiero (protección a los acreedores) y apertura (leyes de comercio, servicios financieros) (Borrmann & Busse, 2007).

Otro inconveniente que existe frente a la baja calidad de las instituciones es la escasez de tiempo para la construcción de instituciones sólidas. Los países del CARIFORO tienen un período de 2008 a 2020 para la reestructuración y construcción de instituciones. La construcción de instituciones toma tiempo, es obvio que los países en vía de desarrollo están en riesgo al ser sobrecargados en un período de tiempo tan estrecho. La imitación o importación de instituciones de países desarrollados no producen resultados positivos en países de bajos ingresos con muy poca interrelación institucional, capacidades administrativas debilitadas, capital humano con

nivel muy bajo y diferentes percepciones de corrupción. Sin embargo, en caso de ocurrir importación de estructuras institucionales a los países del CARIFORO, ésta debe complementar las ya existentes. Varios ejemplos dan muestra de ello, como la historia de la estructuración institucional en Europa o los más recientes cambios en China; estos casos ilustran que las instituciones funcionan bien si sirven de apoyo al marco institucional existente y se adecúan a los recursos humanos y tecnológicos disponibles. Las reflexiones anteriores pueden encontrar su conclusión en el siguiente párrafo expuesto por Borrmann y Busse (2007), que precisaron:

“La calidad institucional juega un papel preponderante en una liberación comercial exitosa. De hecho, solo los países con instituciones de alta calidad, en parte por la buena regulación del gobierno, tendrán probabilidades de beneficiarse del comercio”.

Sin perjuicio de lo anteriormente expuesto, se estima que la calidad de las instituciones en los países del CARIFORO es relativamente buena, salvo República Dominicana y Haití, donde han ocurrido algunas deficiencias en las regulaciones. (Borrmann & Busse, 2007).

Cooperación en Desarrollo

La primera parte del AAE se refiere a la cooperación en desarrollo. Aunque está repleto de ayudas por parte del Fondo Europeo del Desarrollo para los países CARIFORO, es cuestionable hasta qué punto las partes están comprometidas a cumplirlas legalmente. De igual forma, es ampliamente criticado que el texto del AAE en materia de agricultura, innovación y desarrollo empresarial haya sido especificado en términos muy generales; mientras que áreas como la administración de aduanas, facilidades de comercio y el fortalecimiento de la protección de derechos de propiedad intelectual se encuentran claramente especificadas, puesto que son de gran interés para los exportadores europeos.

Aunado a lo anterior, es necesario que se dé una reforma a los engorrosos y burocráticos procedimientos del Fondo Europeo del Desarrollo; esto no se explica dentro del AAE, lo que refleja la asimetría dentro de la estructura del AAE (Girvan, 2008). En armonía con lo anterior, es pertinente mencionar lo expuesto por Bewer, Girvan & Lewis (2008):

“(...) la transferencia de recursos proporcionada por el Fondo de Desarrollo Europeo (EDF) no es solo lenta de negociar y desembolsar, también es deplorable e inadecuada. El fondo cuantifica € 165 millones para ser compartido entre 15 países por cinco años, lo que equivale a € 2.2 millones para cada país por año”.

A propósito del tema, algunos autores como Henry-Bernard Solignan (2001) afirman que dentro de este paquete de cooperación es evidente encontrar distintas predisposiciones por parte de la Unión Europea, tales como: 1) países donantes (países desarrollados) se encuentran renuentes a ofrecer ayudas en áreas en las que pueden verse afectados sus propios intereses, v. gr. capacitación frente a medidas anti-dumping; 2) los países donantes otorgan prioritariamente ayudas a proyectos que respaldan restricciones impuestas por ellos mismos, v. gr. las ayudas otorgadas a la industria pesquera en Senegal para que cumpla con las normas sanitarias que se exigen en el mercado de la Unión Europea y 3) es el caso de actividades de promoción entre el país donante y el recipiente, que son presentados como proyectos de desarrollo pero que en realidad el país recipiente debe adquirir cierta cantidad de productos del país donante para obtener el apoyo económico requerido.

Compatibilidad con las reglas de la OMC

Diversos estudiosos del comercio internacional como Heron (2009) y Girvan (2008) han

encontrado que algunas disposiciones dentro del AAE son ‘OMC- plus’. Lo que significa que contiene obligaciones más exigentes que las del régimen multilateral de la OMC (Organización Mundial de Comercio)². Es decir, que la compatibilidad del AAE UE-CARIFORO con las reglas de la OMC, de la cual casi todos los estados contratantes son miembros, se encuentra en un alto grado de tela de juicio, así como los compromisos adquiridos en materia de servicios, propiedad intelectual, comercio electrónico, competencia de mercados, finanzas públicas e inversión. Brewer et al. (2008) recomiendan que estas disposiciones sean corregidas, ya sea dentro del marco de la OMC o al menos dentro del Mercado Común del Caribe –CARICOM–. Aunque la Comisión Europea ha prometido todo el apoyo en este aspecto, no existe un período de tiempo ni una evaluación al respecto.

Sector servicios

Se observa que en el sector servicios el provecho que se puede obtener del AAE por parte de los países CARIFORO es relativamente reducido.

“Aunque la Unión Europea abrirá 29 sectores de servicios y 11 sectores profesionales a los productores de servicios del CARIFORO e individuos trabajando para contratistas dentro de este sector, hay muchas condiciones”. (Brewer et al., 2008).

Las empresas del sector servicios sólo pueden tener contratos de máximo un año, mientras que sus empleados deben haber estado trabajando con esas empresas por lo menos un año. Los profesionales que quieran practicar su carrera requieren acuerdos de mutuo reconocimiento suscritos entre sus países de origen y el país o los países de la Unión Europea en el(los) cual(es) desean practicar. Los profesionales del entretenimiento para ejercer en Europa deben ahora registrarse

en sus países de origen, incluso si ya han trabajado previamente en algún país de la UE (Brewer et al., 2008).

Reglas de origen

De otra parte, el texto del Protocolo I del AAE UE-CARIFORO en lo referente a las reglas de origen es bastante complejo de entender para un exportador promedio. Las reglas de origen parecen ser más flexibles para las prendas de vestir, derivados del tabaco, harina y productos derivados de la harina. Sin embargo, los productos derivados del azúcar tienen reglas de origen más exigentes (Girvan, 2008). Las reglas de origen del AAE se aplicarán aunque no de forma idéntica pero sí muy similar a las que cubren los países sometidos al Sistema General de Preferencias (SGP) (Evans et al., 2006).

Otros aspectos relevantes

Armonización frente a otros acuerdos de comercio vigentes. Una de las reservas más grandes que enfrenta el CARICOM es la coordinación y armonización del Acuerdo de Asociación Económica UE-CARIFORO con el resto de negociaciones comerciales que previo a la firma del acuerdo ya hacían parte del marco comercial del CARICOM, verbigracia, las preferencias arancelarias con los mercados canadienses y estadounidenses y otros con Colombia, Venezuela, Costa Rica, México, entre otros. (Mc Queen, 1999).

Desinformación e Incertidumbre. Según Girvan, 2008 la mayoría de las disposiciones establecidas en los AAE no han sido divulgadas al público. Entre estas estipulaciones se encuentran las que se refieren a la Inversión, Políticas de Competencia, Finanzas Públicas; asuntos en los cuales todos los países en vía de desarrollo, incluyendo los del Caribe, han rechazado dentro de las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El Acuerdo de Asociación Económica UE-CARIFORO incluye también una marcada protección de los derechos de propiedad intelectual que va más allá de los acuerdos

TRIPS –*Trade Related Intellectual Property Rights*–. Asuntos que tampoco están dentro del alcance del actual acuerdo de la OMC son: el medio ambiente, la cooperación cultural y aspectos sociales.

Otro hecho de considerable importancia es que los AAE contienen varios asuntos que aún no han sido establecidos dentro del Mercado Común del Caribe –CARICOM– o no han sido implementados totalmente dentro del mismo. Este es el caso de Otros servicios, Inversiones, Competencia, Finanzas Públicas, Comercio Electrónico, Propiedad Intelectual, Libre circulación de mercancías y medio ambiente (Girvan, 2008). Igualmente, investigadores como Evans et al. (2006), aseveran que aspectos como Leyes de Aduana, Protección al Consumidor, Etiquetamiento de Alimentos y Medicinas, se encuentran aún en proyectos de ley y todavía no han sido implementadas dentro del CARICOM.

Tampoco se especifica dentro del AAE una capacitación a los productores del CARIFORO en lo que respecta a estándares sanitarios y fitosanitarios para la exportación de productos a Europa, así como las barreras técnicas para comercializar productos. También se encuentran deficiencias en la regulación de la mano de obra calificada, la supranacionalidad del Acuerdo de Asociación y existe una importante ventaja por parte de la Unión Europea en cuanto a la cooperación de desarrollo (Girvan, 2008).

CONCLUSIONES

Examinando los antecedentes de los Acuerdos de Asociación Económica AAE entre el grupo CARIFORO y la Unión Europea, se observa que el gran motor de la transformación de estas relaciones comerciales fue la Organización Mundial Comercio –OMC–. Es decir, el papel que ejerce el marco internacional de la OMC hoy en día es mucho más vigoroso, situación que Colombia debe tener en cuenta para que el Acuerdo Unión Europea-Colombia sea jurídicamente viable.

Atención merecen también, dentro de los Acuerdos comerciales con la Unión Europea, los derechos humanos. Inicialmente, lo que ocasionó trabas por parte de las ONG y algunos países europeos fue precisamente la violación a los derechos humanos, tal como lo anotó Abou Abass (2004). En este caso, los compromisos que se adquieren en materia de derechos humanos dentro de los tratados comerciales con la Unión Europea pueden ser tan exigentes que podrían generar un incumplimiento casi inmediato por cualquiera de las partes contratantes.

Del estudio realizado a los perfiles económicos tanto del CARIFORO como de Colombia se deduce que presentan un estatus similar en cuanto a la escasa tecnología e infraestructura ya que la poca preparación de su capital humano e instituciones gubernamentales limitan su capacidad de diversificar aún más sus exportaciones. Aquí se suprimió parte del párrafo, ya que mencionaba el acuerdo con Colombia, el cual no fue puntualmente mencionado en el artículo.

Empero, sin perjuicio de lo anterior, el Acuerdo de Asociación Económica CARIFORO-UE es una gran oportunidad de negocio para las dos partes y también es un modelo a seguir para Colombia. Los análisis de autores como Girvan, conducen a pequeñas pistas que tanto comerciantes como el sector público colombiano deben seguir con lupa. Es fundamental para los grandes, medianos y pequeños empresarios caribeños una capacitación frente a los nuevos modelos aduaneros y tributarios que se impondrían desde la entrada en vigencia del citado Acuerdo. Además, debe existir la construcción de una política económica de Estado donde se estimen inversiones a la infraestructura para fortalecer la competitividad.

Es evidente que hay desinformación en la mayoría de los sectores de la sociedad de los países caribeños frente a las implicaciones de un Tratado de Libre Comercio, situación que podría suceder en Colombia. Esto acarrearía un desequilibrio inicial en el Acuer-

do y la pérdida de tiempo valioso en el proceso de adaptación. El gobierno colombiano debe tomar este ejemplo que acontece en el Caribe para evitar inconsistencias que conduzcan a desajustes en la creciente pero frágil economía colombiana.

Cabe anotar que en el Acuerdo de Asociación Económica entre el CARIFORO-UE existen temas delicados como las reglas de origen, propiedad intelectual, agricultura y las disposiciones OMC plus; cuyas reglas del juego no han sido definidas claramente. Esto podría agregarle al desarrollo del Acuerdo cierto grado de incertidumbre, el cual no es conveniente para el flujo de los mercados bursátiles de capital. En el caso colombiano se puede observar en temas como la agricultura, el cual será estudiado en detalle en un próximo informe de investigación. Otra modificación.

En este orden de ideas, el Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea- CARIFORO ha sido un gran cambio para la economía del Caribe, y sin duda, una fundamental oportunidad para ganar protagonismo comercial en un mundo ya globalizado. Sin embargo, existen puntos del acuerdo que deben ser tratados con cautela e inteligencia, puesto que podrían conllevar a consecuencias negativas para la economía del Caribe. Esta situación podría asemejarse a Colombia, teniendo en cuenta que este país posee las mismas desventajas en cuanto a competitividad y regulación que el bloque CARIFORO.

REFERENCIAS

ABASS, A. The Cotonou Trade Regime and WTO Law. *The European Law Journal* 2004 10 (4) 439-462.

AGENCIA DE COOPERACIÓN Y DE INFORMACIÓN PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL ACICI. (2001) Nota informativa 'El Acuerdo de Asociación ACP-CE (Acuerdo de Cotonou) Medidas Comerciales'. Recuperado el 30 de enero de 2010:

http://www.acici.org/acici/documentos/notas/download/nota1_esp.pdf

AGUILERA M, BERNAL C & QUINTERO P. (2006, Noviembre) "Turismo y Desarrollo en el Caribe Colombiano". *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional Banco de la República* 79 recuperado el 13 de marzo de 2010: <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/documentos/DTSER-79.pdf>

BANCO MUNDIAL. *Time to choose: Caribbean Development in the 21st Century*. Washington: Abril, 2005, p. 48.

BECERRA, R. Antecedentes históricos de las relaciones comerciales Comunidad Andina-Unión Europea. *Revista Republicana* 2009 (7) 83-97.

BELIEVA, I. (2009, Julio) Colombia Perfil económico y comercial Recuperado el 4 de marzo de 2010 de la página web de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio de la República Dominicana: <http://www.seic.gov.do/comercioexterior/Documentos%20comercio%20exterior/Colombia%20Perfil%20y%20Desempe%C3%B1o%20Comercial%20con%20la%20RD.pdf>

BORRMANN A & BUSSE M. (2007) The institutional challenge of the ACP/EU Economic Partnership Agreements. Recuperado el 13 de marzo de 2010: http://www.fes.de/aktuell/focus_europa/7/Docs/DPR_offprint_July2007.pdf

BREWSTER H, GIRVAN N & LEWIS V. (2008, Febrero) Renegotiate the Cariforum EPA Secretaría General del Commonwealth. Recuperado el 19 de marzo de 2010 http://www.thecommonwealth.org/files/177301/FileName/Girvan-HB-VL-Rev_Renegotiate_the_EPA-VH-NG-clean1.pdf

CARIBBEAN COMMUNITY CARICOM (2005). *Reporte de Inversión y Comercio del Caribe: Integración Corporativa y Desarrollo Transfronterizo*. Georgetown: p.144.

CHAITOO R. (2006, Mayo 1-3). Trade, Development and Financial Services Issues in CARICOM. Recuperado el 2 de marzo de 2010 de la página Web de Caribbean Regional Negotiating Machinery (CRNM): www.crnmm.org/index.php?option=com_docman&task=doc...5...

COMISIÓN EUROPEA (2009) Overview of ACP-EC-Partnership Agreement ("The Cotonou Agreement"). Recuperado el 14 de enero de 2010 de la página web oficial de la Comisión Europea: http://ec.europa.eu/development/geographical/cotonouintro_en.cfm

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2006). COLOMBIA: Perfil de las exportaciones de servicios comerciales, 1980-2006. Recuperado el 7 de marzo de 2010 de la página web oficial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe: http://www.eclac.org/comercio/noticias/paginas/5/34445/COLOMBIA_perfil.pdf

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2006, Febrero). Report of the third meeting of the statistical conference of the americas of the economic commission for Latin America and the Caribbean. Recuperado el 10 de marzo de 2010 de <http://www.eclac.org/scaeciac/documentos/lcl2501i.pdf>

COMISIÓN EUROPEA, (2010). Overview of ACP-EC-Partnership Agreement ("The Cotonou Agreement") Recuperado el 14 de enero de 2010 de: http://ec.europa.eu/development/geographical/cotonouintro_en.cfm

DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN REPÚBLICA DOMINICANA Y CUBA. El comercio en favor del desarrollo Acuerdo de Asociación Económica Europa-Caribe. Recuperado el 22 de octubre de 2009: www.deldom.ec.europa.eu/es/eu_and.../AAE%20UE-Caribe.pdf

ENVIRONMENTAL PROTECTION AGENCY, (2009). "Q & A: EPAS will provide 'better export opportunities'. *Global Information Network*. Recuperado el 17 de enero de 2010: <http://proquest.umi.com/pqdweb?did=1830556931&sid=1&Fmt=3&clientId=18446&RQT=309&VName=PQD>

EVANS D, GASIOREK M, HOLMES J, HAYES-PREMPEH M, IACAVONE L, IWANOW T, JACKSON K, ROBINSON S & ROLLO J. (2006, Marzo). *Assessing Regional Trade Agreements with Developing Countries: Shallow and Deep Integration, Trade, Productivity, and Economic Performance*. Recuperado el 13 de marzo de 2010: <http://190.0.19.4:8080/progress?pages&id=3430003669&sp2&fileName=c2hhbGxsb3dhbmRkZWVwLnBkZg==&url=aHR0cDovL3d3dy5lbGRpcy5vcmcvZnVsbHRleHQvc2hhbGxsb3dhbmRkZWVwLnBkZg==&referer=aHR0cDovL3NjaG9sYXlud29vZ2xlLmNvbS9zY2hvbGFyP3N0YXJ0PTAmcT1FY29ub21pYytQYXJ0bmVyc2hpcCtBZ3JlZW1lbnQrYmV0d2VlbitDQVJJQ09NK0V1cm9wZWwFuK1VuaW9uKyZobD1lbiZhc19zZHQ9MjAwMA==&foo=4>

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION (FAO). (2006). *The Agricultural dimension of the ACP-EU Economic Partnership Agreements*. Recuperado el 22 de octubre de 2009: <http://www.fao.org/docrep/009/a0676e/a0676e00.htm>

GALÁN J. (2007, Enero-Junio) "Diagnóstico de la política exterior colombiana: una visión desde el Senado de la República" *Revista Colombia Internacional* 65. Recuperado el 13 de marzo de 2010: http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S012156122007000100009&script=sci_arttext&tlng=en

GEISER, H. (1976). "La Convención de Lomé y la integración del Caribe: una primera evaluación". *Revista Integración Latinoamericana*. Recuperado el 7 de enero de 2010 de la página web oficial del Banco Interamericano de Desarrollo: http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/003-Estudios_3.pdf

GIRVAN, N. (2008, Enero). "Implications of the Cariforum-EC EPA" *Caribbean Policy Development Centre*. Recuperado el 13 de marzo de 2010: <http://www.cpcdngo.org/IMG/pdf/girvanimplicationsepa21jan.pdf>

HERON, T. (2009, Diciembre). *Understanding the Cariforum-European Union Economic Partnership Agreement*. Universidad de Sheffield, Inglaterra. Recuperado el 19 de marzo de 2010: <http://www.open.ac.uk/socialsciences/bisa-africa/confpapers/2009/bisa-2009-heron.pdf>

HORNBECK, J.F. (2008). *CARICOM: Challenges and Opportunities for Caribbean Economic Integration*. Recuperado el 22 de enero de 2010 de la página web oficial del Sistema Internacional de Comercio Extranjero (SICE): www.sice.oas.org/TPD/CAR.../CRSCARICOM_Challenges_e.pdf

ISBELL, P. (2008, Febrero) *Energía y geopolítica en América Latina*. Recuperado 6 de marzo de 2010 de la página web de la Organización Colombia Internacional: <http://www.colombiainternacional.org/grupos/seguridad/articulo%20academicos/energia-geopolitica.pdf>

JORDANA J. & RAMIÓ C. (2002, Junio). "Diseños institucionales y gestión de la política exterior en América Latina". *Documento de Investigación No. 15* Banco Interamericano de Desarrollo Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe INTAL, Washington.

LORA, E. (2001). *Competitividad: El motor del crecimiento: Informe de Progreso Económico y Social en América Latina*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

MC QUEEN, M. (1999, Marzo). *The Impact Studies on the effects of REPAs between the ACP and the EU*. Universidad de Reading Ministerio de Relaciones Exteriores de Suecia. Recuperado el 13 de marzo de 2010: http://domino.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web_Content/Download.nsf/0/

2A5303BBD50E283CC1256CAA004D8473/
\$FILE/99-003E-Mcqueen.pdf

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO/ PROEXPORT (2008). Exportaciones colombianas Julio 2008. Recuperado el día 7 de marzo de 2010 de la página web oficial de la Embajada de Colombia en Rusia <http://www.colombia.ru/spa/images/stories/news/Col/Estadisticas/informe%20exportaciones%20mayo%20de%202008.pdf>

NURSE K., FRANCIS A. & NILES K. (2008). "The Economic Partnership Agreement and Beyond: The case for Innovation and Industrial Policy". *Journal Eastern Caribbean Studies* 33 (2) 70-104.

NWOBIKE, J. (2006). "The Emerging Trade Regime Under the Cotonou Partnership Agreement: Its Human Rights Implications". *Journal of World Trade*, 40, (2) 291-315. Recuperado el 17 de enero de 2010: <http://proquest.umi.com/pqdweb?did=1326689391&sid=1&Fmt=3&clientId=18446&RQT=309&VName=PQD>

REVISTA DINERO. (Mayo, 2010). "Lecheros protestan el TLC con Europa". Bogotá. Recuperado el 27 de mayo de 2010: http://www.dinero.Com/actualidad/pais/lecheros-protestan-tlc-europa_72050.aspx

SALAS, G. (2005, Octubre). "COLOMBIA: Relaciones con la Asociación de Estados del Caribe y Caricom". *Serie: Análisis Instituto de Estudios Geoestratégicos (14)* Universidad Militar Nueva Granada. Recuperado el 10 de marzo de 2010: <http://www.umng.edu.co/www/resources/analisis14.pdf>

SANDNER, G. (1988). "Límites e Interrelaciones Geopolíticas en el Caribe". *Revista Análisis Político* 3. Enero-Abril. Recuperado el 28 de febrero de 2010 de la página web oficial del Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales de la Universidad

Nacional de Colombia (IEPRI): <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/assets/own/analisis%20politico%2003.pdf>

SCHATAN C. & AVALOS M. (2006). *Condiciones y Políticas de Competencia Economías pequeñas de Centroamérica y el Caribe*. México D.F.: Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL y Fondo de Cultura Económica.

SOLIGNAC, H. (2001, Octubre). "Effectiveness of developing countries participation in ACP-EU negotiations" *Overseas Development Centre ODC* Londres recuperado el 13 de marzo de 2010: <http://www.odi.org.uk/resources/download/3619.pdf>

TEITEL S. & SERCOVICH F. (1984, Mayo). "Exportaciones de tecnología de América Latina". *Revista Integración Latinoamericana*. Recuperado el 7 de marzo de 2010 de la página web oficial del Banco Interamericano de Desarrollo: http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/090-Estudios_Economicos_1.pdf

WENGEL J, ARDILA L, FERREIRA B y SUÁREZ L. (2007, Noviembre). *El Comercio Internacional en Colombia: Una perspectiva Diferente del TLC*. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Recuperado el 11 de marzo de 2010: http://www.javeriana.edu.co/fcea/area_economia/inv/documents/Elcomerciointernacionalencolombiaunaperspectivadiferentedeltlc.pdf

WIKTER, J. *La Convención de Lomé y su impacto en el comercio de productos básicos*. Recuperado el 20 de febrero de 2010 de la página web oficial de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Autónoma de México UNAM: <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/887/5.pdf>

