

La CAN y la UE “Acuerdo de Asociación”

Dr. Benito Villanueva Haro

Bachiller en Derecho con la tesis “La Nueva Perspectiva de la Empresa Moderna”
Abogado en Derecho con la Tesis “El Proceso Ejecutivo y la Sentencia Innecesaria”
Maestría en Derecho de los Negocios de la Universidad de San Martín de Porres
Corresponsal Sudamericano de la Revista Española Internauta de Práctica Jurídica
Asesor Legal de Auditoría Interna del Banco de la Nación

Las Negociaciones, sus Tendencias y Desafíos

Toda persona, empresa, nación o grupo de naciones, cuando busca optar por una decisión adecuada, razonable y óptima para sus intereses propios, de terceros o del grupo, realiza un estudio preliminar de todo acto, hecho, negocio, norma, jurisprudencia, pronunciamiento, ideología entre otros factores de riesgo que envuelvan a la operación y que influyan directa o indirectamente en el proceso de negociación de algún contrato, acuerdo, acta de entendimiento, convenio, tratado como suelen denominarlo.

La tendencia hacia la configuración de pequeños, medianos y grandes bloques de naciones, ha producido de manera proporcional al tamaño, mayores beneficios en las negociación. Es lógico negociar con más de uno que con uno.

En marzo último, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) han iniciado negociaciones con la Unión Europea, en puntos denominados : Punto Inicial de Desgravación arancelaria (PID) y los Tratamientos Preferenciales. Se espera llegar a un consenso entre los países miembros de la CAN y que, se analice sobre las posibles asimetrías comerciales entre los mismos miembros de la CAN.

Es necesario tener presente que :

“- La economía de la UE es la más grande e integrada del mundo. En el 2005 registró un PBI total de US\$ 13.5 billones.

- El PBI per cápita de la UE en términos de Paridad de Poder de Compra alcanzó los US\$ 25,913 en el 2005, lo cual es un indicador de los altos niveles de vida en el bloque.
- Las exportaciones de la UE a América Latina superaron los US\$ 65.7 mil millones en el 2005. Las importaciones de la UE destinadas a América Latina en el 2005 ascendieron a US\$ 88.4 mil millones”¹

Los Beneficios del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

1. Mayor poder de negociación
2. Mayor grado de integralidad
3. Mayor control en las exportaciones
4. Mayor control en los cumplimiento de los contratos
5. Mayor control en el contrabando.
6. Mayor control en la protección intelectual
7. Disminución en los precios gracias a las compras corporativas

¹ Diario Gestión, Sección Economía “ ¿Al final sólo alcanzará el acuerdo Perú y Colombia? **UE percibe problemas con Bolivia y Ecuador para negociar acuerdo con la CAN**” Día Lunes 23 de Abril de 2007

8. Mas rapidez en las licitaciones internacionales
9. Más grado de empresariedad.
10. Nuevos Mercados, proveedores y potenciales consumidores.
11. Reducción de aranceles y subsidios.
12. Pago en la divisa del Euro.
13. Reducción de la pobreza, la corrupción
14. Fortalecimiento institucional en las áreas de comercio, infraestructura, turismo, comunicaciones, educación, salud etc.
15. Mayor grado de especialización en elaboración, comercialización, distribución, colocación y manufactura de productos o servicios
16. Ingreso de Tecnología de Información y Comunicación (TIC)

Los Acuerdos de Asociación

Los Acuerdos de Asociación se sustentan en tres pilares :

- a) Libre Comercio
- b) Acuerdos de Cooperación
- c) Dialogo Político

Perú y Colombia y sus buenos momentos

Perú y Colombia vienen atravesando buenos momentos económicos, desde el TLC con EE – UU, ATPDEA, APEC, CAN – UE entre otros Tratados Bilaterales, recordemos que en el último Foro Económico Mundial realizado en Chile, han sido considerados como el 3er y 4to país con mayor atractivo para la inversión. Es claro que se debe mejorar en temas como : el déficit en infraestructura, la falta de independencia del Poder Judicial, el alto grado de corrupción, la expectativa del rebrote terrorista, el narcotráfico, el contrabando, la piratería, los derechos humanos, la protección de nuestra amazonía entre otros problemas, también es cierto que existe gobernabilidad, responsabilidad fiscal, crecimiento sostenido, transparencia de la información hasta el momento.

La UE y la CAN deberán tomar una decisión que canalice sus expectativas en el corto, mediano y largo plazo en beneficio de todos.

Negociaciones Multilaterales Exitosas

Con la finalidad de seguir integrándonos al mundo con responsabilidad y justicia social debemos crear un clima de negociaciones internas donde el inversionista es el nacional y no solo el extranjero, persiguiendo un mejoramiento de la capacidad empresarial, de producción y especialidad laboral, con ello el gobierno tendrá que:

- a) Implementar vías de comunicación terrestre, lacustre, aérea, tecnológica e informática.
- b) Lograr un mayor grado de empresariedad y desarrollo agrícola.
- c) Una completa formalización de la propiedad, catastro, planificación urbana y paisajística.
- d) La transparencia de la información y deber de diligencia de los servidores y funcionarios públicos en sus hechos, actos y pronunciamientos.
- e) La correcta negociación equitativa de acuerdos en concesiones, privatizaciones licencias de uso y otros convenios.
- f) Combatir el terrorismo, narcotráfico, los secuestros, el contrabando, el espionaje, el pandillaje, el lavado de activos, el abuso de formas jurídicas para evadir o eludir responsabilidades tributarias, laborales o comerciales.
- g) Incentivar a la inversión interna logrando acuerdos de asociatividad entre:

1. Gobierno (distrital, provincial, regional)
2. Los particulares
3. El Gobierno y Particulares.

Esperemos que nuestras naciones latinoamericanas sigan siendo capaces de lograr el desarrollo tan esperado y postergado durante décadas de pobreza, desnutrición, trabajo infantil, analfabetismo, violencia urbana, prostitución, corrupción, terrorismo, narcotráfico, contrabando entre otros males.

Con la ayuda de todos y todas, saldremos adelante con mucho entusiasmo, amor y sobretodo deseo de ser los mejores.