

## CAN – Mercosur

## Aún no se logra acuerdo sobre las preferencias entre la CAN y Mercosur

**R**epresentantes de los sectores productivos colombianos, entre ellos el Presidente Ejecutivo de Fedepalma, Jens Mesa Disington, alertaron sobre el peligro de realizar acuerdos de comercio en momentos en que se están presentando turbulencias económicas en diferentes países del mundo, lo cual es un factor nuevo en la negociación y se une a los diferentes inconvenientes que se vienen presentando entre la CAN y Mercosur.

En efecto, el descalabro económico de los países asiáticos, la alta volatilidad de los capitales, la fuerte caída de los índices de las bolsas internacionales y las peticiones de los aparentemente denominados países “liberacionistas”, que están solicitando medidas de salvaguardia y aplicación de todos los mecanismos de defensa vigentes en los diferentes acuerdos mundiales de comercio de bienes y servicios, son algunas de las expresiones de este colapso financiero mundial.

Esto es más complicado, si se tiene en cuenta la situación por la que atraviesan dos de los socios más importantes de la CAN-Mercosur, como lo son Brasil y Venezuela. Brasil se acerca a una eventual y muy probable devaluación y Venezuela, ante la caída de los precios internacionales del petróleo, su principal bien de exportación, esta haciendo todo lo posible por no devaluar. En conclusión, las señales que actualmente se presentan en el mundo son críticas para concretar acuerdos.

En este contexto y con el objetivo de avanzar en la negociación de las preferencias, se realizaron durante el mes de septiembre dos reuniones, una en Montevideo (Uruguay) y otra en Lima (Perú).

En dichas reuniones y durante todo el proceso de las negociaciones CAN – Mercosur, la Federación Nacional

de Cultivadores de Palma de Aceite – Fedepalma, ha participado activamente de cada una de ellas, aportando elementos para lograr una posición unificada de toda la cadena de semillas oleaginosas, aceites y grasas animales y vegetales, buscando con ello un balance positivo que permita el desarrollo agrícola de la región.

### Aspectos generales de la negociación

Es importante mencionar algunos de los criterios generales que han sido planteados por el sector agropecuario colombiano al gobierno nacional para tener presente en el desarrollo de estas negociaciones entre la CAN-Mercosur.

En primer lugar, para el sector agropecuario colombiano es importante manejar el criterio de cadena productiva. En este sentido, es claro que la negociación no se puede ver desde la óptica de cada producto, en razón a que se pueden generar desequilibrios en los eslabones de la cadena y tratos preferenciales, con lo cual se generen grados de protección desfavorables a la producción agrícola en beneficio de los productores de bienes finales.

Otro aspecto fundamental para el sector, es que la negociación y las preferencias que se otorguen contribuyan a la armonización andina del Arancel Externo Común (AEC). Actualmente, se presentan distorsiones en los aranceles, pues en el acuerdo de alcance parcial de la Aladi cada uno de los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) negoció preferencias o descuentos arancelarios con los países de Mercosur, lo cual conllevó a que se presenten diferencias en la aplicación del AEC, generándose ventajas para algunos productores de los diferentes países.

Por esto, el sector privado ha planteado que los movimientos que se efectúen en torno a las ofertas de preferencias en bienes sensibles del sector agropecuario debe hacerse, única y exclusivamente, de manera comunitaria, a fin de evitar tratamientos disímiles entre los países que vulneren el AEC.

Finalmente, el sector agropecuario colombiano ha planteado que los productos exportables se defiendan con una total asimetría. Esto quiere decir, que los niveles de preferencia que se otorguen a la CAN por parte de Mercosur estén en concordancia con el grado de desarrollo de los países. En este sentido, se espera que se otorguen preferencias arancelarias mayores por parte de los países del cono sur que las que se dan por parte de la CAN.