



ISSN 2011-6322

Documento Escuela de Economía  
No 24

**COLOMBIA: DEL JAPÓN DE SURAMÉRICA A LA  
CONFIANZA INVERSIONISTA  
-Dos estrategias para un patrón de  
crecimiento reprimarizante con iniquidad-**

Álvaro Zerda Sarmiento

**fce** Centro  
Editorial  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

## COLOMBIA: DEL JAPÓN DE SURAMÉRICA A LA CONFIANZA INVERSIONISTA -Dos estrategias para un patrón de crecimiento reprimarizante con iniquidad-

Álvaro Zerda Sarmiento<sup>1</sup>

### Resumen

En este texto se muestra cómo en las últimas décadas la dirigencia colombiana ha optado por un patrón de acumulación basado en el comercio primario exportador en dos fases diferenciadas pero continuas de apertura de la economía, en sentido contrario al modelo de acumulación que se está configurando internacionalmente a inicios del siglo XXI, con sus requerimientos de inversión en ciencia y tecnología para la producción de conocimiento. Esta tendencia ha sido remarcada durante los años de gobierno del Presidente Álvaro Uribe, y se manifiesta plenamente en los tratados de libre comercio que ha negociado con países desarrollados. Finalmente se señala que las consecuencias que traerá al país la aplicación de la segunda fase de la apertura serán mayor atraso y dependencia, con agravamiento de las condiciones de pobreza y miseria de gran parte de la población colombiana.

**Palabras claves:** comercio exterior, desarrollo económico, tratados de libre comercio, apertura económica.

**JEL:** F02, F13, F15, O11

### COLOMBIA: From South American's Japan to Investor's confidence

#### Abstract:

During recent decades, the Colombian leadership has opted for a pattern of accumulation based on primary export trade, in two distinct but sustained phases of opening of the economy. This is contrary to the model of accumulation that is emerging internationally at the beginnings of XXI Century, with their requirements of investment in science and technology for the production of knowledge. This trend has been highlighted in the mandate of President Alvaro Uribe, and fully manifests itself in the free trade agreements negotiated with developed countries. The consequences that the application of the second phase of the free trade strategy will bring to the country will be a deep backwardness and dependence, with aggravation of poverty and misery conditions of most of the Colombian population.

**Key words:** International trade, economic development, free trade agreements, economic dependence.

---

<sup>1</sup> Phd Economía. Profesor Asociado, Universidad Nacional de Colombia. Investigador Observatorio Economía Internacional (CID). Director, Centro Editorial Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia.



**Rector**

Moisés Wassermann Lerner

**Vicerrector Sede Bogotá**

Julio Esteban Colmenares

**FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS**

**Decano**

Jorge Iván Bula Escobar

**Vicedecano Académico**

Gerardo Ernesto Mejia Alfaro

**ESCUELA DE ECONOMÍA**

**Director**

Leonardo Duarte Vergara

**Coordinador Programa Curricular de  
Economía**

Héctor William Cárdenas

La serie Documentos FCE considera para publicación manuscritos originales de estudiantes de maestría o doctorado, de docentes y de investigadores de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia; resultado del trabajo colectivo o individual y que hayan sido propuestos, programados, producidos y evaluados en una asignatura, en un grupo de investigación o en otra instancia académica.

**Documentos FCE  
Escuela de Economía  
ISSN 2011-6322**

La serie Documentos FCE puede ser consultada en el portal virtual:  
<http://www.fce.unal.edu.co/publicaciones/>

**Coordinador Centro Editorial-FCE**

Álvaro Zerda Sarmiento  
Profesor Asociado - FCE

**Equipo Centro Editorial-FCE**

Sergio Pérez  
David Alejandro Bautista Cabrera  
Juan Carlos García Sáenz

**Contacto:** Centro Editorial –FCE

**Correo electrónico:**

[publicac\\_fcebog@unal.edu.co](mailto:publicac_fcebog@unal.edu.co)

Este documento puede ser reproducido citando la fuente. *El contenido y la forma del presente material es responsabilidad exclusiva de sus autores y no compromete de ninguna manera a la Escuela de Economía, ni a la Facultad de Ciencias Económicas, ni a la Universidad Nacional de Colombia.*

## Introducción

Termina la primera década del siglo XXI en medio de una profunda crisis del capitalismo mundial con manifestaciones en diferentes frentes: económico, ambiental, alimentario, energético y de derechos humanos. Sabido es que las crisis son inherentes al sistema capitalista y que, al tiempo, históricamente han constituido momentos de modificación en las bases estructurales de los patrones que rigen el proceso de acumulación (Shaikh, 1990). Las tendencias que se han evidenciado en las últimas décadas muestran indicios de los elementos que podrían dar forma a un patrón de acumulación modificado, en particular en la base tecnológica heredada desde el proceso de superación de la gran depresión de los años treinta y la segunda guerra mundial.

Ese patrón de acumulación estaba basado en la gran producción en masa y el consumo masivo, modificado en el último tercio del siglo XX hacia la flexibilización y precarización del trabajo, con un fundamento tecnológico basado en el uso de los principios de la física y la química en procesos productivos y la microelectrónica como tecnología transversal a las actividades productivas (Pérez, 1990). Con los desarrollos de la biotecnología, entre cuyos componentes principales está la ingeniería genética, las nuevas orientaciones señalan a los principios de las ciencias de la vida como los que constituirán las bases para los procesos de producción en el Siglo XXI (Rifkin, 2009). La característica central de este nuevo fundamento científico – tecnológico es la gran cantidad de conocimiento involucrado en todos los componentes del proceso económico y que se traslada a los bienes y servicios puestos en el mercado.

Se estaría configurando entonces un nuevo modelo de producción bio-industrial dominado en sus procesos por la microelectrónica y en su diseño por la flexibilidad y polivalencia, puesto todo esto en un marco macroeconómico dominado por la movilización del capital financiero cuya acumulación cuenta con la posibilidad de apalancar las grandes inversiones requeridas para llevar a cabo los procesos de creación de conocimiento (Castells, 2010).

En contravía a esas tendencias mundiales, en Colombia poco se ha avanzado hacia la adopción de los nuevos principios productivos y, más bien, en los últimos años asistimos a un reforzamiento de un modelo económico basado fundamentalmente en la explotación de recursos naturales para la exportación, ya sea por medio de la gran producción agropecuaria de palma africana, la extracción minera de diversos materiales o la generación de energía hidroeléctrica mediante el desarrollo de mega proyectos.

En este documento se examinan los alcances de esta hipótesis exponiendo, en primer lugar, las estrategias de crecimiento económico seguidas por Colombia en las últimas décadas, consistentes en la apertura de su economía a los flujos de los mercados internacionales, con la desregulación de sus mercados en una primera fase y la búsqueda de la firma de tratados de libre comercio en una segunda fase. Los resultados de estas políticas para el proceso de acumulación también se examinan en esta primera sección. En la segunda sección se abordan los perfiles que la estrategia toma en los años del gobierno del Presidente Uribe, con las características de los tratados de libre comercio negociados. En la tercera sección se avanza en la interpretación del significado de los TLC cerrados hasta el momento y sus posibles consecuencias sobre algunos de los ámbitos más sensibles de la economía colombiana. La sección final recoge las principales conclusiones del análisis efectuado.

### 1. LAS FASES DE LA APERTURA Y SUS RESULTADOS

En su devenir económico Colombia ha adoptado en forma tardía los patrones de acumulación generalizados mundialmente, en lo que ha alcanzado tan solo un relativo grado de profundización. Es así como en la segunda mitad del siglo XX, al igual que el resto de países latinoamericanos, abordó la estrategia de industrialización proyectada desde la CEPAL, centrada en la ampliación del mercado interno. Sin embargo, a partir de la década de los setenta comenzó a abandonar ese propósito, con el ideal de la proyección a mercados internacionales y la desregulación de los mercados internos, referido al auge de los planteamientos del neoliberalismo mundial en proceso de consolidación en ese momento (Zerda, 1995). El gobierno de Alfonso López Michelsen planteaba en 1974 hacer de Colombia “el Japón de Suramérica”, al tiempo que abandonaba cualquier intento por democratizar la propiedad de la tierra por medio de una reforma agraria que ya había sido llevada a cabo en la mayoría de países de la región. En la última década del siglo XX el país abraza abiertamente la doctrina de crecimiento económico basado en el ahorro externo con la primera fase de apertura delineada a partir de 1989 durante el gobierno de Virgilio Barco y puesta en marcha desde 1991 con el Presidente César Gaviria, mediante la aplicación de un programa de ajuste estructural consistente en el desmonte del Estado y la desregulación de los mercados, junto a un proceso privatizador, siguiendo los dictados del llamado Consenso de Washington (Zerda, 1995). Entrada la primera década del siglo XXI, la segunda fase de apertura consolida la estrategia por medio de la búsqueda de acuerdos de libre comercio bilaterales, como los firmados con los Estados Unidos, Chile, Canadá, los países AELC ó EFTA (Islandia, Lichtenstein, Noruega y Suiza), Centroamérica ([El Salvador, Guatemala y Honduras](#)) y el sellado finalmente con la Unión Europea.

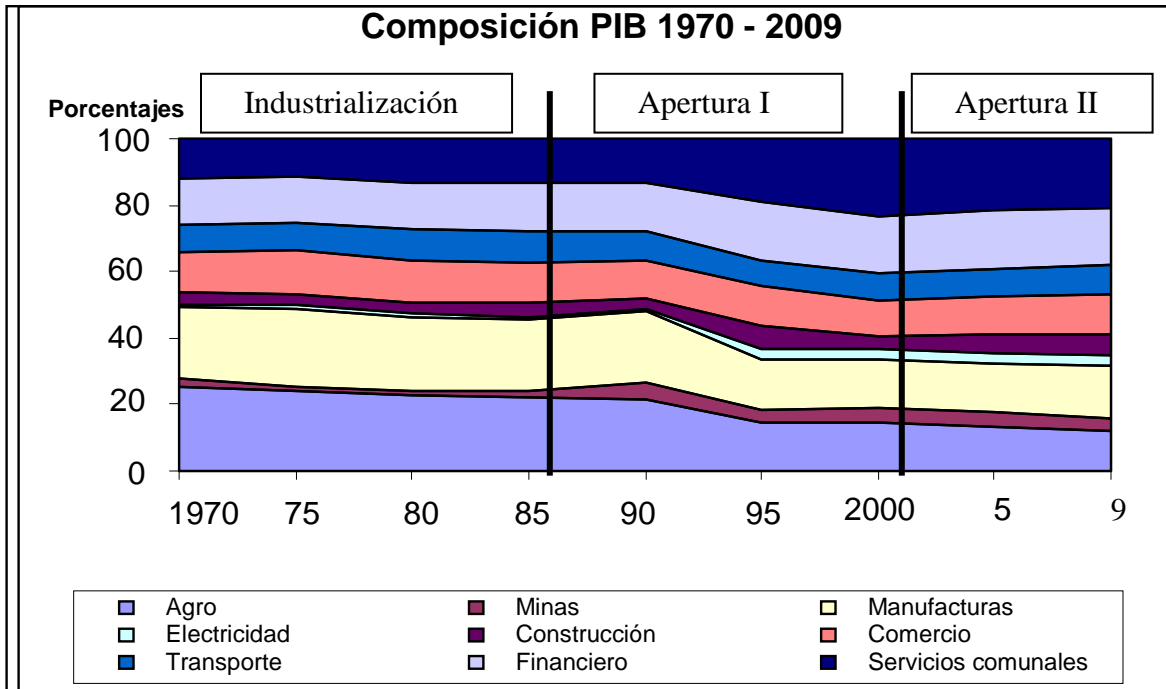
Hay un elemento adicional en esta última fase de apertura que la hace diferente a la adelantada en los noventa. Consiste en que si bien durante la primera apertura todavía se buscaba alcanzar la industrialización del país mediante el diseño de políticas públicas (el gobierno Samper adelanta un programa de generación de competitividad en las empresas y en las regiones y la administración Gaviria diseña una estrategia de importación de bienes de capital para la industria) en los años 2000, bajo la presidencia de Álvaro Uribe, se persigue profundizar el modelo exportador pero con base fundamental en la explotación de bienes extractivos, como el petróleo y otros minerales, y la producción agropecuaria de agro combustibles, con base en el cultivo extensivo de la palma africana (Ibañez, Querubin, 2004).

Como consecuencia, el proyecto de modernización del país basado en la apropiación de la ciencia y la tecnología para la innovación en los procesos de transformación industrial queda confinado a las retóricas declaraciones oficiales, a un exiguo presupuesto y a la aprobación de una nueva ley de ciencia y tecnología cuyo avance significativo es elevar la categoría del ente coordinador Colciencias a Departamento Administrativo, pero cuyos verdaderos alcances se consideran muy limitados en virtud de la escasa voluntad política existente para la modernización efectiva (Zerda, 2009).

Todo este largo proceso iniciado en la década del 70 constituyó en la práctica el abandono del mercado interno como eje de la acumulación productiva, lo que de paso implicó la renuncia a insertar en los circuitos de la economía formal al más de 60% de población marginada en la informalidad y el desempleo, con el adicional elemento del desmonte del Estado bienestar y el abandono de cualquier intento de reforma que democratizara la propiedad y explotación agraria. Visto en largo plazo, los resultados de la trayectoria son la desindustrialización del aparato productivo, la tercerización de la economía con énfasis en los servicios, en particular los financieros, y una informalidad en el empleo, funcional al statu quo del orden social en sus aspectos económicos, políticos y culturales. El Gráfico 1 ilustra cómo la industria disminuyó diez puntos en su

participación en el producto interno bruto nacional, que alcanzó su pico de 24,7% en 1975 para caer hasta alrededor del 15% en años recientes. Como consecuencia, la generación de empleo en el sector fue precaria, y se mantuvo la alta informalidad laboral con carácter estructural.

Gráfico 1



Fuente: Elaborado con base en DANE

A la par de la caída de la industria también se da una disminución de la importancia en la economía de las actividades agropecuarias, que de representar el 25% del PIB pasaron a contribuir con el 12%. Contrario a lo que se podría inferir, como ha sido sostenido tradicionalmente en la literatura del desarrollo sobre la transformación estructural, este hecho no refleja un proceso de transformación hacia la modernización, en la medida en que la industria, motor impulsor de ese proceso, se marchita progresivamente (Zerda, 2009 a). Como se observa en el gráfico, los sectores ganadores son los ligados a los servicios, en particular los servicios financieros. Cabría aquí preguntarse si estamos entonces frente a un fenómeno de rápida incursión hacia lo que algunos teóricos denominan “la sociedad de los servicios”, o sociedad post – industrial. Se podría dar una respuesta positiva si los sectores que ganaron participación hubiesen sido aquéllos denominados cuaternarios o de apoyo a un sector industrial fuerte (Benzoni et Verlynde, 1989).

Pero eso no es así; los servicios de bajo valor agregado (sociales y personales que incluyen, entre otros, restaurantes y hoteles) son los más dinámicos y remplazan la actividad transformadora por excelencia, que genera valor agregado y posibilita procesos acumulativos de aprendizaje (Kim, 1999; Lall, 2000) permitiendo pasar al desarrollo de actividades diversificadas con alto valor agregado, y en las que se integren empresas de diferentes tamaños. Por lo demás, las actividades industriales generan procesos de arrastre y de crecimiento acumulativo, y economías dinámicas de escala que refuerzan el proceso de ampliación del mercado interno con elevados encadenamientos hacia adelante del empleo y del ingreso, lo cual refuerza el aprendizaje con diversos niveles de integración y actividad innovadora. Al contrario, en el aparato productivo colombiano el círculo de la

## **COLOMBIA: DEL JAPÓN DE SURAMÉRICA A LA CONFIANZA INVERSIONISTA**

reprimarización se cierra con el incremento de la actividad minera, que también ha ganado participación al llegar a aportar alrededor del 5% al PIB.

### **2. LOS DETALLES EN LA ERA DEL PRESIDENTE URIBE**

El cambio de perspectiva de los sectores empresariales locales para adelantar la acumulación en el largo plazo se ha visto favorecido durante los dos gobiernos del presidente Álvaro Uribe Vélez por su concepción del país, para el cual avizora un proyecto capitalista – dependiente – extractivista, apalancado por la inversión extranjera interesada en la explotación de materias primas y en la consolidación de reglas de juego propicias para la repatriación de utilidades sin contraprestación (CID, 2007).

En 2001 la administración Uribe da inicio a la segunda fase de la apertura, consistente en la búsqueda de acuerdos comerciales bilaterales, especialmente con países desarrollados, bajo la figura de los tratados de libre comercio (TLC). Estos tratados son acuerdos particulares negociados directamente entre dos o más países, en torno a un abanico de temas relacionados con acceso al mercado, como el comercio, las inversiones, la investigación científica, la cooperación para el desarrollo; y las llamadas disciplinas, o marco de condiciones dentro de las cuales se deberá adelantar el intercambio de bienes y servicios, tales como los derechos de propiedad intelectual (DPI). Su objetivo fundamental es eliminar barreras al comercio, especialmente las arancelarias, con el fundamento de la teoría clásica de las ventajas comparativas. La desventaja de este tipo de negociaciones es que se da en el contexto de una realidad geoeconómica que desconoce las profundas asimetrías existentes entre los países que llegan a la mesa, ante lo cual generalmente los tratados suelen desembocar en la liberalización en una sola vía, del país atrasado a favor del país más desarrollado (Chang, 2002)

Para el caso de las negociaciones por parte de Colombia, éstas dieron origen a un movimiento que en un comienzo no figuraba en el proyecto económico de Uribe pero que a partir del fracaso tanto del ALCA como de la Ronda de Doha, y dado su afán más reciente por romper los esquemas de integración sub continental con países que abrazaron una orientación económico política de izquierda, fue lanzado como una gran estrategia que busca alcanzar la cantidad de nueve TLC negociados antes de finalizar 2010 (Consejo Superior de Comercio Exterior, 2009). Adicionalmente, la manera como se han planteado las negociaciones de los TLC no parte de la base de defender los mercados nacionales, ni siquiera de realmente buscar que la producción nacional alcance los mercados internacionales, sino en su lugar, de brindar garantías a las grandes corporaciones transnacionales para penetrar el mercado local y para que realicen inversiones en territorio nacional en la perspectiva de la explotación de recursos naturales. Hasta el momento siguen pendientes de aprobación por parte del Congreso de Estados Unidos los textos firmados por los respectivos gobiernos; el correspondiente con la Unión Europea fue ratificado y los restantes (Chile, Centroamérica y EFTA) están ya en firme para entrar en vigencia.

Si bien estos tratados se presentan como una profundización de la internacionalización del país, en el sentido de abrir mercados para la producción nacional y abrir el mercado interno a la producción extranjera, con posibles resultados positivos para el crecimiento económico y el bienestar de la población, lo cierto es que por su contenido, el componente principal de estos tratados es la protección las inversiones foráneas a partir de instrumentos concretos como las garantías en torno a los mecanismos para la solución de disputas y un aumento de la protección a los DPI. A continuación se esbozan las características principales de los tratados que el gobierno ha considerado más importantes.

### TLC con Estados Unidos

Un repaso al articulado final del acuerdo muestra que en el caso del tratado con los Estados Unidos la mayoría de los temas finalmente aprobados correspondieron a los términos presentados por los negociadores norteamericanos desde el comienzo de las rondas de discusión, las cuales en ningún momento reconocieron las profundas asimetrías existentes entre las dos economías y sus legislaciones (Umaña y Caro, 2004). En cambio, sí establecieron condicionalidades tipo OMC Plus, es decir, mucho más fuertes que las existentes en la normatividad de la Organización Mundial de Comercio, considerando, además, que temas claves no fueron incluidos, como es el caso de los cuantiosos subsidios agrícolas que el gobierno estadounidense otorga a sus productores bajo el argumento de que corresponde a su estrategia de seguridad nacional y alimentaria. En cambio, en lo que toca con acceso a mercados, en el capítulo de agricultura Colombia cedió los escasos mecanismos de compensación frente a terceros, como eran las franjas de precios que en algo compensaban los ingentes subsidios al agro vigentes en los Estados Unidos. A contravía, a Colombia le fueron impuestas gravosas condiciones de cumplimiento de estándares de sanidad exigidas por la autoridad norteamericana a productos agrícolas y pecuarios. Además, Estados Unidos se reservó el otorgamiento de cuotas de importación y de licencias a productos particulares.

En lo referente a bienes industriales, los Estados Unidos no tenían mayor margen arancelario que conceder, en la medida de que sus productos se encontraban fuertemente desgravados; en cambio, Colombia sí rebajó un promedio de 35% su arancel. Adicionalmente, los negociadores norteamericanos exigieron para su país conservar el poder de fijar restricciones a importaciones en sectores claves como los textiles y las confecciones, a la vez que la posibilidad de exigir derechos compensatorios. Tampoco se negociaron normas anti-dumping, ni de competencia, con lo cual Colombia podría, en determinado momento, cuestionar la posición dominante de las corporaciones transnacionales norteamericanas. Finalmente, en este capítulo los Estados Unidos fijaron normas de origen de insumos y de materias primas, con lo cual se restringe considerablemente la posibilidad efectiva de que productos colombianos puedan acceder a ese mercado.

En materia de servicios, no entró en negociación el denominado modo 4, es decir, los servicios personales o profesionales que implican movilización de personas al territorio norteamericano para ejercer su actividad. En cambio, el esquema de negociación fue mediante la inclusión de listas negativas de servicios, con lo cual Estados Unidos no levanta regulaciones internas ni reservas de mercado existentes, lo que se refuerza con la aceptación de todas las medidas no conformes con el acuerdo que pueda tener cada Estado de la Unión. Aún más, el acuerdo fija requisitos de desempeño a firmas contratantes en el exterior, lo que constituye una barrera efectiva para la exportación de servicios desde Colombia.

Finalmente, la posibilidad de que los Estados de la Unión norteamericana puedan auto excluirse unilateralmente de la aplicación del TLC y de las condiciones de las compras públicas constituye un potente instrumento de protección no arancelaria, a más de la aceptación que se hizo en el tratado para que los inversionistas extranjeros se substraigan de la jurisdicción legal nacional al autorizar a que las empresas donde haya algún capital extranjero puedan someter sus conflictos con el Estado a la jurisdicción de árbitros internacionales, tales como el Ciadi del Banco Mundial, cuya jurisprudencia históricamente ha mostrado favorabilidad a las empresas transnacionales (Vásquez, 2006).

Los anteriores componentes del texto firmado constituyen efectivas restricciones al comercio en la vía hacia los Estados Unidos que hacen que difícilmente se pueda catalogar el tratado como un acuerdo que *libere el comercio* y más bien, lo que sí hace es *proteger las inversiones* de las empresas norteamericanas, en particular a través de las reglas aprobadas en materia de propiedad intelectual, laborales y de medio ambiente. Las consecuencias que tendrá este acuerdo han sido reconocidas



## COLOMBIA: DEL JAPÓN DE SURAMÉRICA A LA CONFIANZA INVERSIONISTA

hasta por las Naciones Unidas que, afirma, puede tener efectos negativos sobre la población más pobre del país (ONU, 2010).

### El acuerdo con Canadá

Canadá no ha sido un destino importante de las exportaciones colombianas, las que alcanzan un mínimo 0,13 % de todo el comercio de ese país. El objetivo real del gobierno colombiano no es exportar más ni contar con tecnología para el crecimiento. Se trata de atraer empresas que inviertan en sectores extractivos como petróleo, gas y minería, lo que no deja claro los verdaderos beneficios económicos para el país y el impulso al desarrollo que pudiera significar el tratado. Por el contrario, la aplicación de las condiciones acordadas reforzaría la tendencia a la re-primarización de la economía colombiana señalada anteriormente. Además, la desgravación total para los productos industriales canadienses podría tener consecuencias dramáticas para los trabajadores colombianos al desplazar producción nacional en rubros manufactureros que atienden el mercado interno o a países vecinos, como Venezuela y Ecuador, fuente de ocupación de mano de obra. Y generación de valor agregado, lo que sienta bases para el aprendizaje y la innovación, como se señaló.

Esta situación pretende ser contrarrestada con un acuerdo complementario al tratado, que versa sobre el mejoramiento de las condiciones de trabajo para las dos partes pero que tan sólo remite a las provisiones existentes de la OIT, que todo país está obligado a aplicar (Ministerio de Comercio, 2010).

### El TLC con Chile

El caso del TLC con Chile es diferente a los dos anteriores. Tratándose de un país de desarrollo medio y con una economía más bien complementaria a la colombiana, las posibilidades de profundizar el comercio y con él el desarrollo de actividades de transformación para beneficio de la industria manufacturera pueden ser mayores. En el 2008 los tres primeros productos exportados por Colombia fueron derivados del petróleo que representaron el 75% del total hacia ese país. Chile abandonó tempranamente el entonces Grupo Andino y con ello se esfumaron oportunidades para la producción nacional y la integración subregional hacia esferas más amplias que las meramente económicas, pero también se perdió la proyección hacia el área del Pacífico en la cual ese país ha ganado ventaja con su importante vinculación a la APEC, que Colombia siempre miró con desidia.

No obstante, con el país austral existía desde 1994 un acuerdo de complementación económica que permitía unas relaciones de intercambio más activas, medianamente aprovechadas con las exportaciones de medicamentos (Ministerio de Comercio, 2009). El acuerdo que entró en plena vigencia a partir de mayo de 2009 refrenda y amplía esos acuerdos previos. Pero nuevamente aquí, como en los demás TLC firmados por Colombia, pareciera que el afán del gobierno se enfoca fundamentalmente en atraer la inversión extranjera brindándole mayor protección. En el caso de Chile, Colombia es el cuarto destino para las inversiones de capitales de ese país, entre las cuales se cuentan transporte naviero, comercio al por menor, proyectos de biocombustibles, entre otras.

Los flujos de inversión extranjera directa de por sí no son buenos ni malos, depende de qué inversión y en qué condiciones llegue al país, más que aportar al objetivo del desarrollo productivo nacional, que permita la inclusión al circuito económico de las grandes masas marginadas y el avance científico y tecnológico que posibilite la seguridad alimentaria, el avance en el conocimiento, todo lo cual redunde en un bien-estar integral de la totalidad de los colombianos, verdadera razón de ser de la integración, no simplemente mostrar que por encima de la grave condición de los derechos humanos en el país, otros países *hacen negocios* con Colombia, como reiteradamente lo anuncian los voceros del actual gobierno.

## **La negociación con la Unión Europea**

De un acuerdo en torno al diálogo político, la cooperación y el establecimiento de una zona de libre comercio, las negociaciones con la Unión Europea derivaron en discusiones hacia establecer otro TLC. El comercio con esa zona es más significativo que con Canadá y Chile y su gran mercado de 500 millones de personas también es presentado como un inmenso potencial. La realidad muestra que el comercio que absorbe la Unión Europea proviene fundamentalmente de 49 países con mayor productividad y precios muy por debajo de los que podría proveer Colombia. Colombia vende carbón, ferroníquel, café, banano y petróleo, los mismos que seguirá vendiendo con el acuerdo. Además, las exigencias sanitarias y fitosanitarias europeas para el ingreso de productos son prácticamente imposibles de cumplir y su sector agrícola goza de fuerte protección dada por grandes subsidios de más de 51.000 millones de euros al año, condición que ni siquiera está sobre la mesa de negociación, al igual que nunca lo estuvo en el caso de la negociación del TLC con Estados Unidos.

También en éste, como en el TLC canadiense, el modelo que permitiría desarrollar el comercio bajo el tratado sería uno primario – exportador, con nulas ventajas para el desarrollo del Siglo XXI, centrado en la incorporación de conocimiento a los bienes y servicios. Lo que es peor, las exigencias de la Unión Europea en la negociación buscan fortalecer la protección a la propiedad intelectual más allá de lo normado en la OMC y lo acordado con Estados Unidos, lo que tiene alto impacto, como se verá en la siguiente sección. Pero aún más, la Unión Europea también aspira a que se refuerce la protección de las variedades vegetales bajo el Convenio de la UPOV versión 1991. Es de recordar que la Unión Europea ha sido líder mundial en el otorgamiento de patentes sobre seres vivos.

La parte fuerte de esta negociación, así como las cerradas con Estados Unidos y con Canadá, está constituida por la protección que Colombia brinda a las inversiones que puedan provenir de esos países, y muy poco por las posibilidades de recibir cooperación para el desarrollo (como sí fue el caso de la conformación de la Unión Europea con respecto a los países menos avanzados como España, Irlanda o los de más reciente vinculación), transferencia de tecnología, condiciones efectivas de acceso a sus mercados, posibilidad de flujo de profesionales y científicos, y garantía de no depredación de los recursos y conocimientos de la diversidad biológica colombiana.

### **Conclusión de la manera como se han negociado los TLC: Protección efectiva en el norte y liberación en el Sur.**

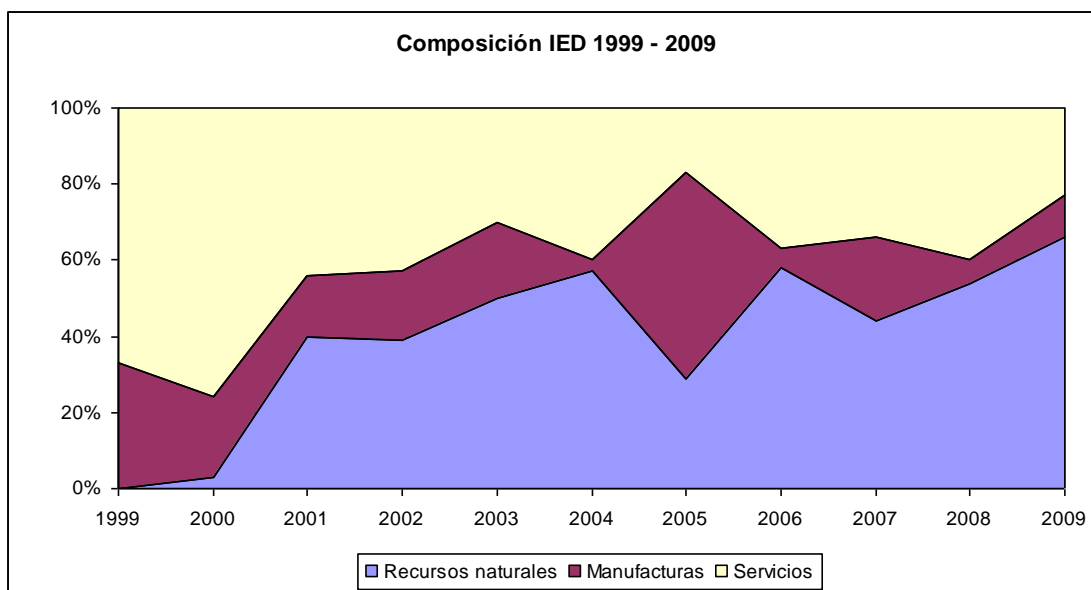
La evidencia de los contenidos en los textos de los tratados negociados muestra que, en términos netos, los países desarrollados no liberan sus economías al comercio por cuanto, así disminuyan los aranceles, las barreras no arancelarias no son desmontadas, en tanto sus economías conservan un alto grado de protección mediante fuertes barreras que son muy difíciles de superar por los países en desarrollo. En contraste, éstos desmontan todos los mecanismos de protección de sus mercados y quedan en esquemas de relaciones económicas y políticas altamente vulnerables, pues incluso han cedido buena parte de su soberanía no sólo económica sino legislativa. Por lo demás, otorgan un alto nivel de protección a las inversiones de sus socios comerciales.

Específicamente, en el rubro de la propiedad intelectual las consecuencias pueden ser desastrosas para los ciudadanos, en términos de su acceso a la salud, el reconocimiento de sus creadores y la posibilidad de contar con opciones de desarrollo científico y tecnológico a partir del acceso al conocimiento de punta pero también del uso de sus recursos de la diversidad biológica y el conocimiento ancestral de sus comunidades indígenas, locales y campesinas, como se expondrá en la siguiente sección.

### 3. CONSECUENCIAS PARA EL MODELO

La crisis económica mundial que se vive a finales de la primera década del siglo XXI mostró también la crisis de la teoría económica del desarrollo, que ubica a los mercados externos como el eje central para que los países alcancen tasas altas de crecimiento. Muchos países han replanteado sus políticas económicas a partir de esta evidencia. Sin embargo, en Colombia se sigue insistiendo en el modelo de desarrollo adoptado desde los años ochenta, ahora poniendo más énfasis en la inversión extranjera como el motor de la actividad económica. La estrategia central de la administración Uribe, consistente con su plan de gobierno, de la seguridad democrática, es la de ofrecer seguridad a los inversionistas, en particular a los externos. La estrategia de los TLC complementa el modelo al configurar las condiciones para que fluya la inversión y, como se ha ilustrado, el campo de interés tanto para el gobierno como para las corporaciones transnacionales es la de proyectos de extracción de recursos naturales. La evolución de la IED en los años Uribe es una muestra de los resultados de esta estrategia, pues como ilustra el Gráfico 2, aquella dirigida a explotar recursos primarios ha desplazado a los otros rubros, en particular las manufacturas.

Gráfico 2



Fuente: Elaborado con base en Banco de la República

El crecimiento que este modelo permite, y que durante 2006 – 2007 recuperó cifras de principios de los 70, no generó más empleo y los excedentes quedaron en manos de propietarios de los activos. El Gráfico 3 muestra que la participación de los salarios en la riqueza generada ha venido cayendo sistemáticamente desde el año 2000.

Gráfico 3



Fuente: Elaborado con base en DANE

Pero además, el nivel de pobreza, de acuerdo con las cifras oficiales de 2008, muestra que el 46,0% de la población, (ligeramente menor que el de 1995 que se ubicaba en 49,5%, cuando el país creció al 5,2%) sobrevive con menos de dos dólares al día (Mesep, 2009). Pero como la población creció, lo dramático es que hoy en día hay más pobres que una década atrás, lo que desmiente en sí la afirmación de que la pobreza se haya reducido.

Lo que es peor, la pobreza rural es la más dramática e inaudita (65,2%) reflejado en el hecho de que existen 655.000 hogares sin tierra y 2.2 millones de propietarios de micro y minifundios que, para lo peor de su situación, están siendo expulsados de sus territorios en forma tal que hay alrededor de 4 millones de personas desplazadas. Todo esto se refleja en el hecho de que la indigencia medida a escala nacional haya llegado al 17,8% de la población, mientras la rural es de un escandaloso 32,6%. El resultado: mayor concentración en la gran propiedad y legitimación del despojo a campesinos, afro-descendientes e indígenas.

La situación en el paisaje urbano del país no es mejor que la rural, ante la persistencia de la informalidad en las trece regiones metropolitanas en niveles de 57,7%. La síntesis de esta grave crisis la muestra la alta desigualdad que refleja un Gini nacional de 0,59, uno de los mayores del mundo.

### **Impactos particulares de los TLC<sup>2</sup>**

Uno de los temas clave en la negociación de los TLC y que tendrá repercusiones que agravarán aun más la situación descrita, por su alto impacto social, es el los DPI. Desde un comienzo las aspiraciones de los Estados Unidos en la negociación persiguieron el fortalecimiento de los DPI en cuanto a duración y alcance, haciendo que las patentes tengan una vigencia superior a los 20 años mediante compensaciones a sus compañías farmacéuticas y químicas por las demoras que tengan las oficinas gubernamentales para otorgar las patentes o para conceder los respectivos permisos de comercialización a medicamentos o productos químicos. Estados Unidos también logró que

<sup>2</sup> Las reflexiones consignadas en lo que sigue se basan en los análisis efectuados en la publicación sobre efectos del TLC Colombia – Estados Unidos sobre Bogotá (Umaña, Junca, Zerda, 2005)

## **COLOMBIA: DEL JAPÓN DE SURAMÉRICA A LA CONFIANZA INVERSIONISTA**

Colombia mantuviera la protección que ya concede, por cinco años, a los datos de prueba que los laboratorios farmacéuticos presentan a las autoridades sanitarias para obtener permiso de comercialización de medicamentos. Además, que se establezca la obligatoriedad para que la oficina de registro de medicamentos (Invima) consulte a la oficina de patentes sobre la existencia o no de protección antes de proceder a conceder permiso de comercialización a un nuevo producto, es decir, que se establezca un enlace entre la solicitud de una patente y el registro para pedir permiso de comercialización, lo que constituye la unión de dos universos jurídicos distintos.

Las implicaciones sobre la producción y comercialización de medicamentos son enormes, como ha sido analizado en diversas investigaciones (OMS/OPS, 2004; CID, 2005). Los estudios señalan que el reforzamiento de los DPI dejará por fuera de acceso a medicamentos a una gran cantidad de población, debido a que aumentará el poder de mercado de las compañías farmacéuticas innovadoras, con lo cual se retarda e incluso se imposibilita la introducción de productos genéricos al mercado. Las compañías farmacéuticas podrán mantener precios más altos para los medicamentos exclusivos durante un tiempo más largo, por la prolongación de la protección a sus derechos de exclusividad pero también porque la industria de capital nacional se verá imposibilitada de entrar a competir oportunamente pues no ha tenido la posibilidad de desarrollar sus capacidades tecnológicas ni avanzar en su curva de aprendizaje, lo que es imposibilitado por la protección de los datos de prueba. Este mismo efecto de demora en configurar una verdadera competencia en la producción y comercialización de medicamentos genéricos será generado por la disposición para establecer el vínculo entre la patente y el registro por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio y el Instituto de vigilancia de medicamentos y alimentos.

Finalmente, en la medida en que Canadá no iba a aspirar a menos de lo que Colombia le concedió a los Estados Unidos en el TLC, estos impactos también se sentirán con respecto al mercado de medicamentos provenientes de las compañías europeas que, además, recientemente han entrado en acuerdos de asociación y alianzas con sus pares norteamericanas.

### **Efectos sobre acceso al conocimiento**

En los comienzos del siglo XXI, cuando se postula que hemos llegado a la era de la información, la innovación se ha convertido en fuente de mayor competitividad, por lo que pasa a primer plano la búsqueda de patentes y formas de protección para los conocimientos nuevos o recontextualizados, sin importar los medios por los que se llegue a ellos. Dado que el conocimiento se ha convertido en factor clave de la competencia y la innovación es su expresión, el sistema en sí ha buscado la forma de utilizar productivamente este “artefacto”, en tanto generador de ganancia por medio de su intercambio en el mercado, es decir, en tanto mercancía.

El sistema de DPI internacional vigente desde 1994, con la conformación de la OMC, dejó por fuera consideraciones que tuvieran en cuenta las necesidades de los países en desarrollo al homogeneizar los parámetros de duración y profundidad para todos los miembros de la organización. El primero hace referencia a que la vigencia mínima de las patentes sea de 20 años y el segundo a que son susceptibles de adjudicación de patentes todos los campos de la técnica. El argumento para que estas condiciones fueran aceptadas por los países en desarrollo era que con tales grados de protección al conocimiento, la inversión iba a fluir hacia estos países y de tal manera podrían acceder a la producción de bienes y servicios de alto valor agregado mediante la utilización de las tecnologías de punta. La realidad, casi dos décadas después, es que ninguna de las consecuencias señaladas se cumplió y, en cambio, la brecha del conocimiento se ha ampliado mientras los países desarrollados buscan reforzar aun más la protección a sus innovaciones alargando la duración de las patentes y ampliando el rango de su aplicación a productos con bajos o nulos grados de innovación. Tales han sido los contenidos en los tratados de libre comercio recientemente firmados entre países con profundas asimetrías en sus grados de desarrollo y poder económico y político. El resultado no

podrá ser otro que un mayor rezago de los países menos avanzados en todos los frentes del desarrollo.

Situación que se tiende a profundizar dado el cambio veloz de la tecnología, que hace que queden semi obsoletos u obsoletos por completo ciertos instrumentos de protección que fueron introducidos para una tecnología anterior. Esta situación lleva a que se produzca una tensión entre los intentos por proteger una tecnología nueva con las viejas herramientas, lo que en principio hace que no sea posible y se produzca lo que se denomina piratería. No obstante, con el tiempo las herramientas jurídicas buscan nuevos instrumentos que suelen denominarse “sui generis”. Así ocurrió con la biotecnología, con los diseños, con el software, etc. Los desarrollos recientes de los instrumentos de DPI han abordado áreas que constituyen barreras para el acceso a conocimiento científico y tecnológico, como son las mismas herramientas para la investigación, cuyo costo de acceso, en relación con las actividades de investigación de los países en desarrollo ha crecido con el tiempo. No solo los costos de reactivos y kits científicos, sino el hecho de que los equipos estén diseñados para utilizar una determinada marca de suministros -y su costo mismo- constituyen una fuerte limitante para este tipo de investigación médica, cuando debe ser adelantada en gran escala. Los TLC firmados por Colombia en la era del Presidente Uribe cumplen a cabalidad con estos postulados.

### **Efectos sobre la identidad cultural**

El campo de la cultura también es sujeto de impactos por lo acordado en los TLC y la manifestación más clara remite a la nueva forma de mirar las expresiones culturales de los pueblos, las que son abordadas en cuanto procesos productivos y en consecuencia caracterizadas dentro de la cadena insumo – transformación – producto – mercado – consumo/ganancia, desde la economía. Así, en un polo se suele poner el conocimiento y en el otro la tecnología para desarrollarlo y ponerlo en circulación.

Las expresiones culturales, en consecuencia, han pasado a ser consideradas como una mercancía más, sujeta de ser producida y reproducida y, por tanto, circulada en el mercado en transacciones de compra y venta a partir de las cuales se realice una ganancia que le permita al “empresario” la acumulación para poder seguir fungiendo en cuanto tal. La consecuencia de esta reducción tiene que ser inevitablemente la homologación de patrones culturales, todo lo contrario a la propia definición de cultura en sí, como aquella manifestación de los pueblos que nace y se desarrolla con ellos y que por tanto es única, así en el proceso de difusión y apropiación sufra transformaciones y adaptaciones que pueden dar origen a nuevas manifestaciones híbridas o por entero diferentes al original. Lo que caracteriza este proceso es entonces la condición esencial de *diversidad*, es decir, singularidad de los “artefactos” y expresiones culturales. Por el contrario, cuando se pretende que éstas circulen por el mercado en tanto mercancías, la exigencia es que sean homogéneas dado que justamente esa indiferenciación es lo que permite constituir un mercado y al tiempo le da su dimensión.

Lo anterior es una tendencia general de la economía, pero en el contexto de las negociaciones internacionales se agudiza. La asimetría de las negociaciones en los TLC lleva a los países desarrollados a exigir que para el dinamismo de la sociedad de la información se requiere el fortalecimiento de las instituciones de DPI, en este caso el derecho de autor -o su versión del copyright, que constituye el estímulo a la inversión en la creación (producción), la garantía en los contratos de creación de obras, de manera que el capital expresado en intangibles se constituye en una forma de contribución al PIB de un país y en consecuencia fuente de empleo y competencia en el mercado globalizado, según las justificaciones al uso.

## COLOMBIA: DEL JAPÓN DE SURAMÉRICA A LA CONFIANZA INVERSIONISTA

El propósito es entonces establecer las reglas por las cuales se regirá en los próximos años la inversión y el comercio de este tipo de “industrias”, que abarca el amplio espectro de las editoriales, el cine, la radiodifusión, la televisión, las obras escénicas, artes visuales y diseño de contenidos publicitarios, es decir, todo el conjunto creativo mencionado, que es susceptible de proteger mediante este instrumento de los DPI, de acuerdo con los desarrollos de las instituciones y herramientas efectuados en los últimos años.

Dando por hecho que la mercantilización de las manifestaciones culturales puede tratarse de una tendencia irreversible, a los países en desarrollo les queda enfatizar que el eje de su enfoque radica en los contenidos, siendo entonces los que debe proteger, de manera que se pueda preservar el control del creador y se garanticen las medidas tecnológicas de protección, es decir, en el proceso de la codificación de los contenidos, paso para el cual se requiere de la tecnología, como la Internet, por ejemplo<sup>3</sup>.

Esto tiene como consecuencia que se deba modificar la legislación colombiana para homologarla con la de Estados Unidos, lo que implica el riesgo de ceder en las negociaciones de estos “productos” que se adelanten en el marco del tratado, los derechos de los creadores originales e intérpretes, con lo cual cesa la generación de ingresos y se pierde una fuente posible de crecimiento económico. No sobra advertir que todo esto implica a su vez una fuerte cesión de soberanía por parte de Colombia hacia su socio comercial.

No son menos importantes los impactos que se pueden generar sobre aspectos de la identidad cultural. El punto en discusión radica si debe ser prioritaria la preservación de la cultura como base de la identidad nacional, ante el riesgo de uniformar los contenidos. La literatura que da cuenta de estos debates reconoce ampliamente las ventajas de la diversidad. Planteado esto en la manera como la teoría económica del crecimiento endógeno formula sus preceptos, equivaldría a afirmar que una mayor variedad de conocimiento y culturas a disposición de la población mundial, es decir, un aumento del stock de ideas, abre nuevas oportunidades de inversión y en consecuencia nuevas fuentes para el crecimiento económico (Romer, 1992). Las posibilidades de desarrollo se amplían, en consecuencia. La estrategia de desarrollo no solo consiste en aumentar ahorro y educación, sino en poner a circular ideas, usarlas y recibir las recompensas adecuadas por generar esas ideas. Porque la diversidad cultural, que al tiempo implica diversidad de conocimientos, constituye una base para la circulación de un mayor número de ideas, que a su vez amplía las posibilidades de producción social.

El ideal hubiera sido que los temas relacionados con “industrias culturales” quedaran por fuera de las negociaciones de los TLC y más bien se manejaran en el marco de la UNESCO, en donde se parte de entender la particularidad de los bienes y servicios culturales y su importancia en el desarrollo de los pueblos, garantizando la autonomía de legislación local. Por lo contrario, en la negociación del TLC con Estados Unidos no se consideró establecer la excepción cultural para que no se involucraran los contenidos culturales como bienes comerciales. La ventaja hubiera sido que además de otorgar trato preferencial a los nacionales y establecer requisitos a la inversión extranjera o a la prestación de servicios culturales, se garantizará que el gobierno pudiera utilizar todos los instrumentos para proteger la identidad cultural nacional, preservando a la vez la diversidad cultural. El impacto sin duda será inducir una pérdida de valores e instituciones autóctonas, así como la producción y realización de las obras que los transmiten, conservan y desarrollan.

---

<sup>3</sup> Valga señalar que en el tratado de libre comercio de Norteamérica (NAFTA) se conservaron compromisos previos de Estados Unidos con Canadá para exceptuar las industrias culturales y se acordaron ciertas reservas por parte de México en cuanto a cuota de pantalla, uso del idioma español y limitaciones a la inversión extranjera, lo que no se negoció en los TLC firmados por Colombia.

### **Efecto sobre la soberanía de la diversidad biológica**

Uno de los temas más polémicos en el acuerdo firmado con los Estados Unidos y en las discusiones adelantadas con la Unión Europea es el que tiene que ver con la protección que el país debe brindar a los recursos biológicos y el conocimiento tradicional de las comunidades indígenas, locales y campesinas. No obstante, Colombia renunció a ello cuando en el texto se acordó incluir la expresión de que Colombia hará esfuerzos tendientes a aplicar patentes sobre seres vivos, lo cual niega en toda su extensión lo que se había acordado en el marco del acuerdo con los países andinos (Decisión 486 de la CAN) y lo que ha sido la doctrina histórica en el país. Por lo demás, sabido es que la Unión Europea no estaba dispuesta a lograr un acuerdo menor en esta materia al que ya se firmó con los Estados Unidos y, por lo tanto, en las negociaciones logró ir más allá en cumplimiento de lo que ya contempla la legislación expedida por el Parlamento Europeo a este respecto.

### **4. CONCLUSIONES**

El repaso efectuado a la historia reciente de Colombia muestra que las decisiones tomadas por los gobiernos de turno abandonan en buena parte el proyecto modernizante que en algún momento se planteó la dirigencia nacional en torno al desarrollo productivo mediante la conformación de un modelo de acumulación centrado en la transformación industrial y la expansión del mercado interno. Por el contrario, las dos fases por las que ha pasado el proceso de apertura planteado con base en los dictados del Consenso de Washington y el paradigma neoliberal, arraigan progresivamente un modelo económico orientado a la ampliación de los mercados externos pero a partir de la exportación de bienes primarios (agro combustibles, entre ellos) y de materias primas producto de la explotación minera.

Más aún, los TLC negociados hasta el momento profundizan el proyecto primario – exportador y en vez de diversificar el abanico de ventas a otros mercados perpetúan las mismas exportaciones de carbón, ferromanganeso, café, banano y petróleo. Ni siquiera las exiguas oportunidades que brindaban las preferencias arancelarias del TPA-DEA otorgado unilateralmente por Estados Unidos y el SGP de la Unión Europea se mantienen. Por el contrario, los acuerdos agravan la inseguridad alimentaria que ya es un hecho con la importación anual de toneladas de alimentos.

Por otra parte, los componentes de refuerzo a los DPI aceptados en la negociación no viabilizan, y más bien impiden, la transferencia de tecnología y las posibilidades de que el país aproveche sus grandes recursos e la diversidad biológica para intentar fundamentar la generación de ciencia y tecnología propias. Por ello lleva a ceder los recursos de la diversidad biológica y a la explotación del conocimiento tradicional y la cultura, sin retribución ni reconocimiento que ya es imperativo en los acuerdos internacionales del Convenio de la Diversidad Biológica y la ONU. Peor aun, dichos acuerdos levantan más barreras al acceso a la salud por gran parte de la población colombiana, empeorando sus condiciones de pobreza y miseria absoluta, desplazando empleo y hundiendo más al país en la dependencia y el atraso.

En últimas, el modelo que de esta manera se refuerza tenderá a profundizar los conflictos internos y a degradar la situación ya de por sí precaria de respeto y promoción de los Derechos humanos, con más desplazamiento, despojo de la tierra y los recursos naturales, con lo cual, se podría afirmar, que al decidir por este modelo, la dirigencia del país está tirando la escalera del progreso y el desarrollo.



## COLOMBIA: DEL JAPÓN DE SURAMÉRICA A LA CONFIANZA INVERSIONISTA

### REFERENCIAS

- Benzoni, L. et T. Verlynde (1989) “Desindustrialization, competitiveness et tertiarisation” en *Economie Applique'e* T. XLIII, No. 4, pp. 113/132
- Castells, M. (2010) *The Power of Identity: The Information Age: Economy, Society, and Culture*. Oxford, Wiley-Blacwell.
- Centro de Investigaciones para el Desarrollo –CID (2005) “Impactos del Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos en el sector salud del Distrito Capital”. CID, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, D.C., abril.
- Centro de investigaciones para el desarrollo – CID (2007) *Bien-estar y macroeconomía – Mas allá de la retórica*. Bogota, Universidad Nacional de Colombia.
- Consejo Superior de Comercio Exterior (2009) Agenda de negociaciones comerciales de Colombia.  
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/publicaciones/AgendaNegociaciones-2009.pdf>
- Chang, Ha-Joon (2002) *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*, Anthem Press,
- Ibañez, A. M., P. Querubin (2004) “Acceso a tierras y desplazamiento forzado en Colombia”, Documento CEDE 2004 – 23. Bogota, Universidad de los Andes
- Kim, L. (1999) “Building Technological Capability for Industrialization: Analytical Frameworks and Korea’s Experience” *Industrial and Corporate Change*, Vol.8 (1), pp.111-136.
- Lall, S. (2000) “Technological change and industrialization in the Asian Newly Industrializing Economies. Achievements and challenges”, en L. Kim y R. Nelson (eds), *Technology, learning & innovation*, Cambridge University Press.
- ONU (2010) Informe del Comité que vigila el cumplimiento del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales.
- <http://www.un.org/spanish/News/fullstorynews.asp?newsID=18412&criteria1=Colombia&criteria2=comercio>
- Mesep, Misión para el Empalme de las Series de Empleo, Pobreza y Desigualdad (2009). Empalme de las series de mercado laboral, pobreza y desigualdad. Departamento Nacional de Planeación.
- <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/LinkClick.aspx?fileticket=rHXiZqTBK8=&tabid=337>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2009) Acuerdo de complementación económica Chile – Colombia.
- <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/negociaciones/colombiachile/acuerdocolombiachile.pdf>

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2010) Textos y anexos del Acuerdo de Libre Comercio Colombia-Canadá.
- <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=6767&IDCompany=1&idmenucategory=964>
- Organización Mundial de la salud/Organización Panamericana de la salud (2004) “Modelo prospectivo del impacto de la protección a la propiedad intelectual sobre el acceso a medicamentos en Colombia”, Bogotá, D. C.
- Pérez, C. (1990) "Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto", en F. Alburquerque (ed.) *Revolución tecnológica y reestructuración productiva*, Buenos Aires, GEL
- Rifkin, J (2009) *El siglo de la biotecnología*, Buenos Aires, Paidós.
- Romer, Paul (1992), “Two Strategies for Economic Development: Using Ideas vs. Producing Ideas”, 1992 policopiado, p.2
- Shaikh, A. (1990) *Valor, acumulación y crisis*, Bogota, Tercer Mundo Editores
- Umaña, G. y S. Caro (2004) *El juego asimétrico del comercio: el Tratado de Libre Comercio: Colombia – Estados Unidos*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, CID.
- Umaña, G., G. Junca y A. Zerda (2006) *Las barreras al comercio de bienes y servicios de Bogotá: una visión desde las negociaciones del TLC*. Alcaldía Mayor de Bogotá D.C., Departamento Administrativo Planeación Distrital.
- Vásquez, M. F. (2006) Arbitraje ante el Ciadi: aspectos relevantes y reflexiones sobre su operatividad. *Revista Derecho de la Empresa Legis*. Santiago de Chile. No. 8 octubre-diciembre.  
[http://www.arbitrajecomercial.com/BancoConocimiento/A/arbitraje\\_ante\\_el\\_ciadi/arbitraje\\_ante\\_el\\_ciadi.asp?CodIdioma=ESP](http://www.arbitrajecomercial.com/BancoConocimiento/A/arbitraje_ante_el_ciadi/arbitraje_ante_el_ciadi.asp?CodIdioma=ESP)
- Zerda, A. (1995) "El caso de Colombia", en R. Paredes y Luis A. Riveros (eds.), *Recursos humanos en el proceso de ajuste*, Santiago de Chile, Universidad de Chile, BID,.
- Zerda, A. (2009) “Mercado interno. Base de la acumulación productiva con equidad” en A. Suárez y M. E. Cárdenas (eds.) *Bases de una política económica para la productividad, el empleo y la distribución del ingreso*. Bogota, Fescol.
- Zerda, A. (2009) “Colombia: globalización reprimarizante” *Boletín CID* junio ([obsecint\\_cid@unal.edu.co](mailto:obsecint_cid@unal.edu.co))