

COLEGIO INTERAMERICANO DE DEFENSA  
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS  
CURSO XLIV

MONOGRAFÍA

INCIDENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA, ECUADOR Y  
PERÚ CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA PARA LA SEGURIDAD Y  
DESARROLLO DE LA REGIÓN ANDINA

Coronel ALVARO ENRIQUE MIRANDA QUIÑONES  
Policía Nacional de Colombia

FORT LESLEY McNAIR  
WASHINGTON, DC, MARZO, 2005

**INCIDENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA,  
ECUADOR Y PERÚ CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA PARA LA  
SEGURIDAD Y DESARROLLO DE LA REGIÓN ANDINA**

**POR**

Coronel ALVARO ENRIQUE MIRANDA QUIÑONES  
Policía Nacional de Colombia

Monografía presentada al Colegio Interamericano  
de Defensa como requisito para la obtención del  
Diploma aprobatorio del Curso Superior de  
Defensa y Seguridad Hemisférica.

FORT LESLEY McNAIR  
WASHINGTON, DC, MARZO, 2005

Certifico que he revisado este Trabajo  
De Investigación y lo he encontrado  
Ajustado a la Normativa y Metodología  
Del Colegio Interamericano de Defensa.

---

Coronel JUAN CARLOS BASCUÑAN  
Asesor Guía

---

Fecha

## NOTA ACLARATORIA

Las opiniones emitidas en el presente trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y no representan la posición del CID.

## AUTORIZACIÓN

Autorizo al Colegio Interamericano de Defensa la publicación de este trabajo como artículo de la Lectura Seleccionada o en la revista del Colegio, con la condición de que se incluyan en dicha publicación, la totalidad de notas bibliográficas consideradas en el trabajo de investigación.

---

Coronel ALVARO ENRIQUE MIRANDA QUIÑÓNES

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN

<b>CAPITULO 1. GLOBALIZACIÓN</b>	<b>07</b>
1.1 Dimensión Política	11
1.2 Dimensión Económica	11
1.3 Oportunidades y Riesgos de la Globalización	14
<b>CAPITULO 2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO</b>	<b>17</b>
2.1 Generalidades	17
2.2 Ventajas y Desventajas	19
<b>CAPITULO 3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES ANDINOS COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA</b>	<b>22</b>
3.1 Antecedentes	22
3.2 Generalidades	23
3.3 Retos para los Países Andinos	26
3.4 Integración de la Infraestructura Regional de América del Sur	37
3.5 Incidencia de los Acuerdos en Materia Comercial en el desarrollo de los Países Andinos	40
3.6 Incidencia del TLC en Materia de Seguridad	44
<b>CAPITULO 4. CONCLUSIONES</b>	<b>46</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>50</b>

## **CAPITULO 1**

### **GLOBALIZACION**

El concepto de globalización presenta diversas acepciones, en el presente trabajo se adopta el de la CEPAL (1), que lo conceptualiza como la creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial sobre aquellos de carácter regional, nacional y local.

Es importante revisar el devenir histórico del proceso de globalización para su comprensión, por ello se parte en el análisis de este aspecto.

El proceso de globalización se remonta al surgimiento del capitalismo en Europa a fines de la Edad Media, a la nueva actitud científica y cultural que encarnó el renacimiento, y a la conformación de las grandes naciones europeas y sus imperios. La expansión del capitalismo es el único fenómeno histórico que ha tenido alcances verdaderamente globales, aunque incompletos. Con mayor intensidad que otras regiones del mundo en desarrollo, la historia de América Latina y el Caribe ha estado estrechamente vinculada a esta evolución desde fines del siglo XV.

Los historiadores modernos reconocen etapas que se destacan en el proceso de globalización durante los últimos 130 años. La primera fase de globalización, que abarca de 1870 a 1913, se caracterizó por una gran movilidad de los capitales y de la mano de obra, junto con un auge comercial basado en una dramática reducción de los costos de transporte, más que por el libre comercio. Esta fase de globalización se vio interrumpida por la primera guerra mundial, lo que dio origen a un período caracterizado primero por la imposibilidad de retomar las tendencias anteriores en la década de 1920 y la franca retracción de la globalización en los años treinta.

Después de la segunda guerra mundial se inicia una nueva etapa de integración global, en la que conviene distinguir dos fases absolutamente diferentes, cuyo punto de quiebre se produjo a comienzos de la década de 1970, como consecuencia de la desintegración del régimen de regulación macroeconómica establecido en 1944 en Bretton Woods, de la primera crisis petrolera, y de la creciente movilidad de capitales privados, que se intensificó a partir de los dos fenómenos anteriores y del fin de la “edad de oro” de crecimiento de los países industrializados (Marglin

1. CEPAL: Vigésimo noveno período de secciones, Brasil, Brasilia, Mayo 2002, pág. 17.

Schor, 1990) (2). Si este último se define como el punto de quiebre, podemos hablar de una segunda fase de globalización, que comprende de 1945 a 1973, y que se caracterizó por un gran esfuerzo por desarrollar instituciones internacionales de cooperación financiera y comercial, y por la notable expansión del comercio de manufacturas entre países desarrollados, también por la existencia de una gran variedad de modelos de organización económica y una limitada movilidad de capitales y de mano de obra. En el último cuarto del siglo XX se consolidó una tercera fase de globalización, cuyas principales características son la gradual generalización del libre comercio, la creciente presencia en el escenario mundial de empresas transnacionales que funcionan como sistemas de producción integrados, la expansión y la considerable movilidad de los capitales, y una notable tendencia a la homogeneización de los modelos de desarrollo, pero en la que también se observa la persistencia de restricciones al movimiento de mano de obra.

Las raíces de este largo proceso se nutren de las sucesivas revoluciones tecnológicas y, muy en particular, de las que han logrado reducir los costos de transporte, información y comunicaciones. La disminución radical del espacio, en el sentido económico del término, es un efecto acumulado de la reducción de los costos y del desarrollo de nuevos medios de transporte, a lo que se une la posibilidad de transmitir información en “tiempo real”.

Los progresos registrados en el transporte, la información y las comunicaciones forman parte de un conjunto más amplio de innovaciones tecnológicas que hicieron posible adelantos sin precedentes en la productividad, el crecimiento económico y el comercio internacional. En los países europeos, los grandes capitales han estado vinculados al comercio internacional desde los orígenes del capitalismo moderno (Braudel, 1994) (3). La internacionalización de la producción de las empresas se remonta a fines del siglo XIX y aparece como subproducto de la concentración económica en los países industrializados, que dio y sigue dando origen a las grandes empresas transnacionales. A partir de la década de 1970, se fue haciendo cada vez más común la subcontratación internacional de las tareas que suponen un uso más intensivo de mano de obra, como el ensamble o la maquila, que se vio facilitada por la reducción de los costos de transporte y las regulaciones comerciales adoptadas en los países industrializados. Éste constituyó el primer paso hacia el desarrollo de sistemas de producción integrados, que permiten la segmentación de la producción en distintas etapas (desmembramiento de la cadena de valor), y la

2. CEPAL, op. Cit., pág. 18.

3. CEPAL, op. Cit., pág. 19.

especialización de plantas o empresas subcontratadas ubicadas en distintos países en la producción de determinados componentes, la realización de ciertas fases del proceso productivo y el ensamble de algunos modelos.

Estos cambios en la estructura de la producción y el comercio han realzado el protagonismo de las grandes empresas o conglomerados empresariales, de hecho, existe una estrecha relación entre el surgimiento de los sistemas integrados de producción, el aumento de las corrientes de comercio y de inversión extranjera directa, y el creciente protagonismo de las empresas transnacionales. El factor esencial ha sido indudablemente la liberalización del comercio, de los flujos financieros y de las inversiones en los países en desarrollo, que se ha acelerado en las dos últimas décadas. Estos fenómenos contribuyen a explicar la gran oleada de inversión extranjera y la notable concentración de la producción a escala mundial, que caracterizó al último decenio del siglo XX.

Al igual que en el caso del comercio, las transacciones financieras internacionales se iniciaron en Europa junto con los orígenes mismos del capitalismo moderno (Kindleberger, 1984; Braudel, 1994) (4). En el siglo XIX, Londres era el principal centro financiero internacional y bajo su hegemonía se consolidó el patrón oro como sistema de pagos internacionales y de regulación macroeconómica. París fue su competidor más cercano y, a comienzos del siglo XX, se sumó Nueva York. La suscripción de capital para grandes proyectos, especialmente de infraestructura y recursos naturales fue, junto con la creación de un mercado internacional de bonos de deuda pública, las modalidades dominantes de los movimientos internacionales de capitales de largo plazo en la primera fase de la globalización. A ellas se sumó el financiamiento del comercio internacional, en torno al cual surgió una incipiente red bancaria internacional. Las modalidades de financiamiento de largo plazo estuvieron expuestas a crisis recurrentes y prácticamente desaparecieron como consecuencia de la depresión mundial de los años treinta, y el colapso del patrón oro y las moratorias masivas que la acompañaron. Los acuerdos de Bretton Woods, adoptados en 1944 con el fin de crear un sistema multilateral de regulación macroeconómica, basado en tipos de cambio fijos pero reajustables y la prestación de apoyo financiero a los países que enfrentaban crisis de la balanza de pagos, así como la aparición de la banca oficial de financiamiento internacional, tanto nacional (bancos de exportación e importación) como multilateral (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y bancos regionales), fueron las

4. CEPAL, op. cit., pág. 20.

respuestas a esta situación.

A su vez, la reaparición del financiamiento privado internacional de largo plazo a partir de la década de 1960 fue producto de la nueva fase de estabilidad económica mundial, pero también de una sucesión de factores: el excedente de dólares acumulado en ese decenio y de petrodólares en el siguiente; el abandono del esquema de paridades fijas de Bretton Woods y la flotación de las principales monedas a comienzos de los años setenta; el desarrollo acelerado del ahorro institucional en la década de 1980, encabezado por Estados Unidos y el Reino Unido, y el nacimiento de un mercado cada vez más amplio de derivados financieros en el último decenio del siglo XX, que permitió subdividir los riesgos de los distintos activos y pasivos financieros.

La globalización financiera ha sido más rápida que la comercial y productiva, y se puede argumentar, con razón, que vivimos en una era de hegemonía de lo financiero sobre lo real (CEPAL, 2001) <sup>(5)</sup>. Ambos procesos tienen como telón de fondo un profundo reordenamiento institucional a nivel mundial, cuyo elemento esencial ha sido la liberalización de las transacciones económicas internacionales, corrientes y de capital.

En cambio, no ha habido una liberalización paralela de los flujos de mano de obra, que son objeto de una estricta regulación por parte de las autoridades nacionales (salvo entre los países miembros de la Unión Europea). Ésta es una de las grandes diferencias entre la primera y la actual fase de la globalización. (Banco Mundial, 2002) <sup>(6)</sup>.

Hay otros factores, íntimamente ligados a la esfera económica, que han adquirido una gran importancia a nivel mundial: la extensión de los problemas ambientales de carácter global, la expansión de la delincuencia internacional que se traduce en producción, comercio y consumo de Estupefacientes, y su estrecha relación con el financiamiento del terrorismo, el tráfico de armas y la circulación internacional de capitales ilícitos, derivado del tráfico de estupefacientes y de diferentes formas de corrupción que trascienden las fronteras nacionales.

Dentro del proceso de globalización las dimensiones económica y política son destacadas, por lo cual es pertinente abordarlas.

5. CEPAL, op. cit., pág 20.

6. CEPAL, op. cit., pág. 20.

## 1.1 Dimensión Política

Las relaciones políticas internacionales también han sufrido cambios de gran envergadura en los últimos decenios. El fin de la guerra fría marcó un fuerte vuelco en el clima imperante entre Estados soberanos, en tanto que la exacerbación de varios conflictos localizados y su mayor visibilidad provocaban tensiones internacionales de naturaleza muy distinta a las del período anterior. Si bien estas tendencias ya se hacían notar desde la década de 1970, en el último decenio del siglo XX se consolidaron, en especial debido a las profundas transformaciones ocurridas tras la caída del Muro de Berlín. La acentuación de la primacía estadounidense, los esfuerzos europeos por crear un bloque capaz de tener un papel protagónico en la economía y la política mundial, el rezago de Japón, el surgimiento de China y de India y la abrupta transición de los países socialistas fueron sus rasgos más sobresalientes.

Estos profundos cambios políticos acaecidos en el mundo otorgaron a la democracia representativa una preponderancia nunca vista. La aceptación de los principios de pluralismo y de alternancia en el poder, de vigencia de la división de poderes del Estado, de elección de autoridades como base de la legitimidad, y de reconocimiento de la mayoría y respeto de las minorías orientaron el discurso político y comenzaron a aplicarse en forma mucho más generalizada. Sin embargo, las transformaciones en curso también constituyen fuentes de dificultades; los gobernantes y los dirigentes políticos nacionales y locales se ven sometidos a la tensión de conseguir un amplio apoyo local y simultáneamente, respetar las rígidas reglas derivadas de formas específicas de globalización. En tal sentido, se podría afirmar categóricamente que no tiene sentido fomentar la democracia como valor universal si no se permite que los procesos nacionales de representación y participación influyan en la determinación de las estrategias de desarrollo económico y social, y ejerzan una mediación eficaz de las tensiones propias del proceso de globalización.

## 1.2 Dimensión Económica

Como se planteó anteriormente la globalización es un fenómeno complejo de múltiples dimensiones, pero una de sus facetas más visibles y determinantes es la económica, por esto y dada la temática de la monografía es fundamental plantear las tendencias comerciales, la inversión, las finanzas y los regímenes macroeconómicos. Dicho análisis abarca un largo período histórico que

se extiende desde el último cuarto del siglo XIX hasta nuestros días y se enmarca en las sucesivas fases de globalización ya abordadas.

El comercio mundial se expandió aceleradamente a lo largo del siglo XIX, por factores tales como las primeras revoluciones industriales, la notable disminución del costo del transporte después de las guerras napoleónicas y la sustitución de los principios de regulación mercantilista por los de la libre empresa.

La primera fase de globalización (1870 – 1913) se caracterizó por una amplia movilidad internacional de capitales y de mano de obra y por la extensión, a partir de 1870, del patrón oro como sistema de pagos internacionales y regulación macroeconómica. Sin embargo, contrariamente a lo que se suele afirmar, el período se caracteriza también por el surgimiento de nuevas formas de regulación estatal, tanto en áreas económicas (moneda y sistema financiero) como sociales (principios de protección de los trabajadores y seguridad social) y, sobre todo, por el mantenimiento de numerosas restricciones al libre comercio de bienes.

En efecto, fuera de las potencias europeas comprometidas con el libre comercio (Inglaterra y los Países Bajos, en particular), de la imposición de este sistema a las colonias en las relaciones económicas con su respectiva metrópolis y de exigencias similares a algunas potencias independientes y de una evolución más generalizada hacia esta forma de comercio en las décadas de 1860 y 1870, el proteccionismo comercial fue la norma o, más específicamente, la regla imperante en todas las naciones que mantuvieron su autonomía arancelaria.

El dinamismo del comercio internacional se interrumpió entre las dos guerras mundiales. A este quiebre de la tendencia contribuyeron la inestabilidad política mundial, la desaceleración del crecimiento económico en los países desarrollados, la incapacidad para restablecer el patrón oro y, sobre todo, el frecuente uso de medidas proteccionistas (controles cambiarios y de importaciones) y la ruptura generalizada del sistema de pagos multilaterales durante la depresión de los años treinta. De ahí la importancia que adquirió, después de la segunda guerra mundial, la formulación de normas y la creación de organizaciones internacionales, evidentemente moldeadas por la estructura desigual de poder de los actores que intervinieron en el proceso. Como reflejo de la forma en que se estructuró el régimen comercial internacional en la posguerra, los flujos más dinámicos de comercio se centraron originalmente en los dos grandes bloques comerciales europeos. Su evolución posterior es dispar, ya que la Comunidad Europea, la actual Unión

Europea, logró consolidarse, en tanto que el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), integrado por los países socialistas de Europa central y oriental, entró en un período de debilitamiento y posteriormente desapareció. Japón y la primera generación de “tigres asiáticos” también incrementaron su participación en el comercio mundial desde poco después del término de la guerra, gracias a sistemas de planificación en los que la conquista de mercados externos fue un elemento central de su estrategia de desarrollo. Todas las demás regiones del mundo redujeron su participación en el comercio mundial entre 1950 y 1973.

El surgimiento de este bloque de gran dinamismo comercial en el este de Asia se constituyó en el elemento más destacado del escenario comercial del mundo desde mediados de los años setenta. Japón perdió su protagonismo en el último decenio del siglo XX, mientras China pasaba a constituirse en el eje más dinámico del comercio mundial. Durante la década de 1990 se produjeron otras transformaciones importantes, entre las que destaca el renovado dinamismo de las exportaciones de Estados Unidos.

Cabe señalar que la participación de América Latina en las exportaciones mundiales se redujo drásticamente entre 1950 y 1973, tendió a estabilizarse en el período 1973-1990 y comenzó a crecer a partir de entonces. La mayor parte de este aumento responde al dinamismo de las exportaciones mexicanas realizadas en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Sin embargo, si se compara con la evolución de la producción agregada, ya desde mediados de la década de 1950 se observa una aceleración del dinamismo exportador de las economías pequeñas y, poco más adelante, de las economías grandes y medianas. Así es como en los países de la región se fueron creando distintas combinaciones entre la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones, incluidos varios esquemas de integración subregional, el primero de los cuales fue el centroamericano (década de 1950). Este "modelo mixto", más que la sustitución de importaciones como se suele sostener, fue el más generalizado en la región desde la década de 1960 (Cárdenas, Ocampo y Thorp, 2000) (7) y, en realidad, el que propugnó la CEPAL desde fines de los años cincuenta (CEPAL, 1998; Bielschowsky, 1998; Rosenthal, 2001) (8). Ya desde mediados de los setenta, el dinamismo de las exportaciones comenzó a superar al del producto en el conjunto de la región. Esta tendencia se acentuó durante la "década perdida", pero más debido a la brusca caída del producto que al dinamismo de las exportaciones y, en el último decenio del

7. CEPAL, op. cit., pág. 33.

8. CEPAL, op. cit., pág. 33.

siglo pasado, gracias a la expansión de estas últimas.

En consecuencia, la relación entre comercio y crecimiento económico ha sido variable, no sólo a lo largo del siglo transcurrido con anterioridad a la segunda guerra mundial, sino también durante las fases más recientes de globalización. La aceleración del comercio y del crecimiento mundiales de 1950 a 1973 fue simultánea, aunque la primera obedeció en gran medida a la reversión de los patrones de enclaustramiento nacional vigentes entre 1913 y 1950. La desaceleración de la economía mundial en el período 1973-1990 también es atribuible a una disminución del ritmo de crecimiento del comercio mundial, pero su gran dinamismo en el último decenio del siglo XX no estuvo acompañado de una mayor expansión económica mundial.

Por lo tanto, la segunda fase de globalización no se caracterizó por una estrecha correlación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y del producto de los distintos países, aunque algunas de las economías más dinámicas de entonces también fueron economías exportadoras muy exitosas. Por el contrario, la correlación se reforzó durante la tercera fase de globalización. Por este motivo, aunque la liberalización y la expansión del comercio mundial no se tradujeron en un crecimiento económico global más dinámico en la tercera fase de globalización, el éxito de los distintos países sí ha estado estrechamente vinculado a una buena inserción en las corrientes de comercio internacional.

### 1.3 Oportunidades y Riesgos de la Globalización

El acceso a las nuevas tecnologías, en el ámbito comercial en el marco de la globalización de los mercados ofrece a los países en desarrollo amplias oportunidades de mejor integración en la economía mundial. En ese sentido, puede decirse que el crecimiento sostenido del comercio internacional, y el fortalecimiento de las reglas multilaterales y de los mecanismos de solución de controversias, en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), son elementos propicios. También lo es el regionalismo abierto. Pero estos procesos favorables se enfrentan a la apertura incompleta de las economías desarrolladas, reflejo de las prácticas proteccionistas que siguen predominando en el mundo, así como a la sobreoferta de determinados bienes en el comercio internacional, sobre todo de materias primas. Los países en desarrollo encaran, además, el reto de adecuar sus políticas a los mecanismos institucionales que exige la OMC, tarea que no ha resultado fácil y que incluso puede tener consecuencias más restrictivas de lo conveniente. De

hecho, cuando no existe una auténtica igualdad de oportunidades a nivel internacional, las normas globales sólo generan mayores disparidades.

El explosivo desarrollo financiero mundial ha creado oportunidades de financiamiento y de cobertura de riesgos financieros, pero también ha dejado en evidencia los inmensos problemas que provoca la asimetría entre las fuerzas dinámicas del mercado y la debilidad de los marcos institucionales que lo regulan. La coexistencia de la globalización financiera y de políticas macroeconómicas nacionales, que siguen formulándose en función de intereses y contextos internos, crea no pocas tensiones para los países en desarrollo. Sus gobiernos están sujetos a la incertidumbre que generan las políticas macroeconómicas adoptadas por los países desarrollados, que no internalizan adecuadamente sus efectos sobre el resto del mundo y carecen de mecanismos de coordinación para garantizar su coherencia global. A ello se suman los problemas propios del mercado financiero, en especial la volatilidad y los fenómenos de “contagio”, que han afectado duramente a los países de América Latina y el Caribe en los últimos decenios. Estos fenómenos se vinculan a la incapacidad del mercado de distinguir adecuadamente entre distintos grupos de prestatarios, hecho que produce un efecto de “manada” en el comportamiento del mercado financiero, tanto en los períodos de bonanza como de crisis. Los países en desarrollo se enfrentan a una peligrosa globalización de la volatilidad financiera, que puede tener efectos negativos en términos de crecimiento económico y equidad (French-Davis y Ocampo, 2001; Rodrik, 2001) (9).

La inestabilidad financiera es la manifestación más evidente, aunque no la única, de la progresiva asimetría entre el dinamismo de los mercados y la inexistencia de una gobernabilidad económica adecuada. Otras de sus manifestaciones son la notable concentración económica que se viene observando en el mundo entero y las múltiples tensiones distributivas provocadas por el proceso de globalización, entre un país y otro y dentro de un mismo país. Este hecho refleja, entre otros fenómenos, las elevadas exigencias de educación y conocimiento que imponen las tecnologías y los mercados globales, y que amenazan con marginar a quienes no estén plenamente preparados y de concentrar aún más, en unos pocos países, grupos sociales y empresas, la disponibilidad de dichas tecnologías y el desarrollo de nuevos conocimientos. Este proceso forma parte de nuevas y antiguas amenazas a la seguridad económica y social de la población, que se enfrenta a un debilitamiento de los sistemas de protección, desde los de índole familiar hasta los de responsabilidad del Estado.

9. CEPAL, op. cit., pág 36.

La globalización también puede contribuir al surgimiento y la valorización de ventajas comparativas ambientales, entre otras la utilización sostenible de capital natural de valor económico (forestal, pesquero, turístico), ecológico (sumidero de carbono y otros contaminantes) o bien de valor estético, histórico y científico. Esto puede dar origen a un sinnúmero de políticas vinculadas al desarrollo del ecoturismo, la investigación de nuevos fármacos, la utilización del conocimiento empírico sobre manejo de recursos naturales y propiedades económicas de la biodiversidad local, la utilización de la oferta ecológica regional (biomasa y recursos naturales, entre otros), el aprovechamiento productivo de nichos ecológicos únicos y la negociación internacional en torno a servicios ecológicos regionales de interés global. En el ámbito nacional, la globalización puede perfeccionar las políticas públicas, elevando el costo de instrumentación de estrategias no sostenibles que influyan negativamente en el desarrollo a largo plazo. Uno de los riesgos que se plantean en este ámbito es la posible pérdida de ventajas comparativas tradicionales, sin que necesariamente se logren otras nuevas.

Muchos de los problemas mencionados son reflejo del carácter incompleto y asimétrico de la agenda de políticas que ha acompañado a la actual fase de globalización, en gran medida a causa de las disparidades de poder y organización de los actores internacionales que influyen en su formulación e instrumentación. En los términos utilizados en los debates financieros de los últimos años, todo esto subraya la necesidad de una nueva arquitectura internacional para la era de la globalización, basada en una agenda amplia y en un proceso de negociación representativo y plural.

## CAPITULO 2

### TRATADO DE LIBRE COMERCIO

#### 2.1 Generalidades

##### a. Definición

El TLC es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprensiva sus relaciones comerciales con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. Para ello, contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles.

##### b. Vigencia de los TLC

En general, los tratados de libre comercio no están sometidos a término. Es decir, permanecen vigentes hasta que una de las partes proponga a la otra su renegociación o terminación. Esto se realiza mediante un procedimiento regulado por el mismo tratado y por el derecho internacional, que se conoce como “denuncia” del tratado.

##### c. Mecánica de las negociaciones comerciales

Los TLCs deben cumplir varias etapas, destacándose la de negociaciones, para esta los países involucrados conforman un equipo negociador especializado, que se encarga de representar al país en las diferentes negociaciones. El equipo está compuesto por cerca de un centenar de funcionarios pertenecientes a los diversos ministerios y entidades del gobierno que representan y coordinado, en Colombia por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; en Ecuador por el Ministerio de Comercio exterior, industrialización y competitividad; y en Perú por el Ministerio de Comercio Exterior y turismo. La posición del equipo negociador en un TLC, se construye con base en la evaluación de los intereses, fortalezas y debilidades del país inmerso en la negociación y validada por los diversos estamentos sociales para su presentación durante las rondas de

negociación. El equipo debe seguir las pautas definidas por su gobierno y es apoyado por las entidades del sector público, privado y la academia: es decir, los negociadores toman decisiones dentro del marco fijado por el gobierno nacional. En los temas de mayor importancia siguen las instrucciones precisas del presidente, las cuales son adoptadas, en Colombia por el Consejo Superior de Comercio Exterior, en Ecuador por el Consejo de Comercio Exterior e inversiones, y en el Perú por el Consejo liderado por el Viceministerio de Comercio Exterior, previa consulta y concertación con el sector privado y la sociedad civil; en materia de menor importancia, los negociadores toman las decisiones dentro del muy estricto y limitado mandato fijado por las instancias superiores. Además los negociadores pueden valerse de consultas en el “cuarto de al lado”, es el sitio donde se concentran físicamente representantes del sector privado y organizaciones sociales que asisten a las negociaciones. Este tiene como fin, brindar a los negociadores, un espacio paralelo para consultar y discutir rápidamente aspectos puntuales y nuevos desarrollos del día a día de las negociaciones, permitiendo así un espacio de interacción entre el sector privado y el oficial.

Los ciudadanos tienen la posibilidad de participar en la vigilancia de las negociaciones, a través de los mecanismos que, para este efecto, están consagrados en la Constitución de su país y en las leyes reglamentarias. No obstante lo anterior, las negociaciones tienen temporalmente una dimensión confidencial dentro de los límites fijados por su carta magna, pero al mismo tiempo, el jefe negociador es responsable de mantener informada a la opinión pública de los resultados acordados en cada mesa, para así garantizar una participación y difusión del proceso, que además de incluyente ocurra antes y después de cada ronda de negociación.

Otro elemento fundamental en los mecanismos de negociación es el denominado mapa de negociación, este es el instrumento sistematizado mediante el cual los negociadores tienen un catálogo completo de intereses ofensivos y defensivos en cada uno de los temas de negociación. El propósito de este es diseñar y controlar estrategias efectivas de acuerdo e intercambios; controlar y auditar en tiempo real el manejo integral de la negociación para evitar desbalances; coordinar los temas de negociación en las distintas mesas que trabajan de forma simultánea; disponer de una herramienta dinámica para responder de forma inmediata a las propuestas de los países involucrados; articular un equipo del sector público, su interacción con el sector privado y otras organizaciones sociales; articular el proceso entre países; contar con un canal efectivo de información y consulta en el Congreso de la República y los organismos de control de acuerdo a

sus áreas de competencia; contar con un mecanismo transparente para evaluar el proceso de la negociación; y, asegurar la confidencialidad de la información.

Una vez el TLC se ha firmado, pasa al Congreso, quién debe producir una ley que apruebe o rechace lo acordado a través de una ley aprobatoria del tratado.

#### d. Sanciones de Incumplimiento

Los acuerdos de libre comercio tienen capítulos que tratan la solución de diferencias en caso de incumplimientos. Si bien las sanciones son específicas a lo negociado en cada caso, por lo general las sanciones incluyen la orden de corregir las violaciones del acuerdo, autorizar represalias comerciales por incumplimiento e incluso contemplan el pago de compensaciones económicas en ciertos casos dependiendo de los perjuicios que se hayan causado con las medidas ilegales

### 2.2 Ventajas y Desventajas de los TLCs

#### a. Ventajas

Los acuerdos de libre comercio les pueden representar a los países múltiples beneficios, que tienen que ver no solamente con aspectos de tipo comercial, sino con implicaciones positivas para la economía en su conjunto. Entre estos beneficios potenciales cabe mencionar:

- Un aumento en la tasa de crecimiento económico y, por tanto, en el nivel de ingreso per cápita, así como en el nivel de bienestar de la población.
- Una expansión significativa de las exportaciones en particular de las no tradicionales.
- Un aumento de la competitividad de las empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria a menores costos).
- La creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad.
- Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior.
- Un flujo significativo de nueva inversión extranjera, con repercusiones favorables en el volumen de exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.
- Aumentos en la productividad gracias la liberalización del comercio de servicios.

- Nivelación de las condiciones de competencia frente a otros países que han logrado ventajas de doble acceso a mercados importantes mediante la firma de acuerdos de libre comercio.

- Modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y con ello disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos.

- Mejor preparación del país, tanto en el ámbito institucional como en el productivo, para insertarse en la economía global y para profundizar las relaciones con otros socios comerciales en procesos y organizaciones como el ALCA y la OMC.

Sin embargo, es importante recordar que los TLCs no generan cambios por sí mismos. Simplemente abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar. Es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que permitan “sacarle jugo” a los tratados.

#### b. Desventajas

Es muy difícil hablar en términos genéricos de las desventajas inherentes a firmar acuerdos de libre comercio, toda vez que en la medida en que haya más flujos de comercio con menos obstáculos los países se benefician. En este sentido, las desventajas de firmar TLCs dependen de las posiciones negociadoras esgrimidas por los países en las negociaciones, siempre que éstas no reflejen el interés de todos los afectados por aquellas.

La decisión tomada por los presidentes de los países andinos de firmar un TLC con Estados Unidos, ha desencadenado en estos países presiones sindicales y de algunos sectores sociales que se oponen al TLC, lo que han manifestado a través de marchas y protestas, ocasionando disturbios y enfrentamientos entre manifestantes y fuerza pública; igualmente el cese de actividades académicas. Esto se explica a la luz del rechazo natural y el temor al cambio que caracteriza a los pobladores andinos. En el caso concreto del TLC, el rechazo surge por el temor al cambio en la estructura de precios de los productos de consumo como resultado de la eliminación de las barreras en el libre comercio y por los abusos y la competencia desleal, resultado del proteccionismo, que posee en el caso concreto de este TLC el sector agrario de Estados Unidos. Este proteccionismo podría generar productos alimenticios a menor costo para los ciudadanos andinos, poniendo en

riesgo la producción del sector agrario al interior de los andinos. Otro factor de resistencia al cambio surge en la pymes, por temor a la llegada de multinacionales, que afectarían sus intereses.

Por tanto, durante el proceso de negociación, los equipos negociadores andinos, deben tener en consideración cada uno de los riesgos y posibles amenazas, que de hecho a través del proceso han demostrado que así lo han asumido.

## CAPITULO 3

### TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES ANDINOS COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

#### 3.1. Antecedentes

En la última década, la política de comercio exterior en la comunidad andina se ha fortalecido en la búsqueda de obtención de acceso a otros mercados; a través de los tratados de la ATPDA y el de la ATPDEA y SGP se ha fortalecido el comercio con los Estados Unidos y la Unión Europea. Estas medidas tuvieron el efecto de ampliar los flujos comerciales con el exterior.

La ampliación del mercado andino tuvo un impacto positivo en las exportaciones, sin embargo, observar la caída que tuvieron las exportaciones en el 2003, fue un indicador de que el esquema se estaba agotando. Consecuentemente con todos estos aspectos y después de diversas gestiones, el presidente Álvaro Uribe realizó una visita a su homólogo norteamericano George Bush en el 2003; en la cual solicitó al gobierno de los Estados Unidos considerar una negociación bilateral, bien fuera con Colombia independientemente, o con los países andinos en conjunto.

A mediados del mes de octubre de 2003, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros ministerios efectuó una visita al equipo negociador de los Estados Unidos, con el fin de clarificar de manera preliminar algunos temas relativos a la negociación, teniendo como fundamento, el TLC firmado por ese país con Chile en el mismo año.

El 18 de noviembre, en el marco de la VII Reunión Ministerial del ALCA, llevada a cabo en la ciudad de Miami, se anunció oficialmente el lanzamiento de las negociaciones de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y los cuatro países andinos beneficiarios de la Ley ATPDEA, es decir Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Colombia y Perú iniciaron el proceso en el segundo trimestre de 2004, para seguirlos Bolivia y Ecuador. Ecuador ya inició la negociación y Bolivia está como observador del proceso.

El gobierno de los Estados Unidos envió una carta al Congreso Norteamericano, relativa al inicio de la negociación con los países andinos. El gobierno norteamericano debió esperar noventa

días antes de iniciar formalmente las negociaciones, las cuales iniciaron en el mes de Abril de 2004.

### 3.2 Generalidades

#### a. Objetivos

Los principales objetivos de las negociaciones son:

- Mejorar el bienestar de la población a través de mejores empleos y un mayor crecimiento económico basado en el aumento del comercio y la inversión nacional e internacional.
- Ampliar las ventas de productos y servicios de los países andinos en el exterior tanto a nivel de número y cantidad, como de países destino. En particular, se espera ampliar las ventas de productos agrícolas en el exterior.
- Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios más estable y seguro.
- Conseguir que los exportadores andinos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.
- Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear distorsiones en el comercio. Igualmente, tener medidas claras sobre las prácticas restrictivas al comercio que aplican algunos países y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Buscar que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección sin comprometer la salud de la población ni la posibilidad de contar con medicamentos y otros productos a precios accesibles para el público. Igualmente se negocian limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual.
- Generar condiciones que logren mayores transferencias de nuevas tecnologías para los andinos.
- Diseñar un sistema efectivo para la solución de las controversias que surjan con ocasión del tratado.
- Atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera, propiciando el desarrollo de

economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.

- Reducir la vulnerabilidad de las economías ante las crisis financieras externas, e incrementar la estabilidad de los indicadores macroeconómicos

b. Temas de negociaciones

El TLC en negociación entre los países andinos Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos de América, contempla los siguientes temas:

**Accesos a mercados:** Su objetivo principal es que los productos andinos se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. A cambio de ello se permite que otros países vendan sus productos a los andinos en similares condiciones, salvo ciertos productos muy sensibles que pueden quedar excluidos de la negociación. Para ese efecto, se acuerdan plazos razonables para el desmonte de los aranceles que permitan a las empresas adecuar su producción. También se acuerda la eliminación de otras restricciones aplicadas al comercio como son los procedimientos aduaneros innecesarios.

**Agricultura:** Como en el resto de bienes, su objetivo es que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan “distorsiones” al comercio de estos productos, como son los subsidios en materia agropecuaria. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra las exportaciones.

**Servicios:** Se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países en sus respectivas leyes. Los acuerdos permiten el desarrollo de reglas de juego transparentes. En estas negociaciones los países pueden reservarse algunas restricciones que deseen mantener sobre sectores estratégicos, como la defensa nacional. Algunos de los sectores de servicios sobre los que se negocia son: bancario, telecomunicaciones, servicios médicos y de servicios profesionales a las empresas.

**Inversión:** En términos generales se busca establecer normas justas y transparentes que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados. Esto se hace con el fin de atraer el capital necesario para el desarrollo. De la misma manera se prevé proteger a los inversionistas andinos en los Estados Unidos, para que reciban un trato igual al de los estadounidenses respecto de sus inversiones en dicho país.

**Subsidios, “antidumping” y derechos compensatorios:** Estas negociaciones tienen como meta fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países para evitar sufrir consecuencias de la aplicación por otros países de medidas desleales en el comercio de bienes. En lo relativo a subsidios se busca evitar que los países “financien” a través de políticas a sus exportadores, haciéndolos injustamente más competitivos que aquellos países de menos recursos.

Respecto del “dumping” y derechos compensatorios se trata de evitar que los países vendan en otro mercado sus productos por debajo del valor con que los venden en sus propios mercados, siempre que dichas exportaciones causen un daño a las industrias de los países importadores. En general, busca evitar las prácticas comerciales que creen desventajas y distorsiones artificiales al comercio entre los países.

**Política de competencia:** Al desmontarse las barreras a la entrada es posible que aumenten los incentivos para que haya una repartición de los mercados de una manera artificial, o que se apliquen por otros medios prácticas anticompetitivas de alcance internacional, y que la inexistencia de fórmulas entre estados que permitan investigar y sancionar las prácticas anticompetitivas que tengan efectos en el área de libre comercio propicie una anulación o menoscabo de los beneficios derivados de ese libre comercio. Por eso, en un ámbito como el de las áreas de libre comercio el objetivo principal de las normas sobre competencia es evitar que los beneficios de la liberalización comercial resulten menoscabados por efecto de prácticas restrictivas, pudiéndose así salvaguardar un entorno competitivo.

Para el caso las normas nacionales no son la solución apropiada en todos los casos fundamentalmente por razones jurisdiccionales de la aplicación de la ley, razón por la cual en los tratados es necesario contar con mecanismos para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes por parte de empresas que disponen de poder de mercado.

**Derechos de propiedad intelectual:** Busca que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección, de modo que los dueños de las marcas, los trabajos intelectuales “como los escritores y compositores” o los productores de bienes o servicios que tengan alguna mejora tecnológica protegida, tengan los incentivos de producir en el país y ser protegidos en los mercados internacionales. Igualmente, se negocian las limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual para salvaguardar el derecho de la población a acceder a medicamentos y otros productos a precios asequibles para el público, atendiendo al menor nivel de desarrollo del país.

**Solución de diferencias:** Se pretende establecer un mecanismo justo transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países.

**Compras del sector público:** En la mesa de compras públicas se negocia el acceso de proveedores, bienes y servicios andinos a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva. Además del acceso mismo, se establecen las normas que rigen la actividad de contratación por parte de las entidades públicas.

### 3.3 Retos para los Países Andinos

Como se ha explicado anteriormente, para el desarrollo y progreso de los andinos en el futuro, es importante asegurar el acceso de los productos de los países a los más grandes e importantes mercados del mundo. El garantizar dicho acceso a través de las negociaciones de TLCs, permitirá a los andinos crecer económicamente y atraer más inversión extranjera aunque siempre respetando una serie de condiciones especiales de protección a la producción nacional. Estos acuerdos deben traer consigo mayores niveles de productividad y competitividad.

Desde esta perspectiva, es importante realizar un análisis de la estructura comercial actual de los andinos, la que involucra infraestructura, finanzas, capital humano e institucionalidad. Por pertinencia del trabajo se aborda en forma independiente cada país.

#### a. Colombia

La infraestructura de transporte en la actualidad es insuficiente, para afrontar el flujo de comercio derivado del TLC con EEUU, afirmación que se hace con base en el estudio técnico realizado por la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) <sup>(10)</sup>, la cual realizó un análisis de la situación actual de la infraestructura del transporte en el país.

Según el informe, el actual sistema vial, férreo, fluvial y de puertos, junto con los aeropuertos presentan deficiencias de tipo individual; además el criterio de transporte multimodal no se aplica debido a la falta de coordinación entre las instituciones públicas y privadas del sector, igualmente existe una desarticulación y desintegración de la infraestructura vial de transporte. La mayor asignación de recursos de inversión estatales se dirigen al transporte carretero, a pesar de ser el más costoso y más inseguro. De acuerdo con la SAC, el comportamiento de los costos de transporte por carretera en los últimos años están asociados a los elevados incrementos en los derivados del petróleo y a la limitada eficiencia de operación. Un estudio reciente del ministerio de transporte <sup>(11)</sup> estableció que la red terrestre a cargo de los departamentos está en regular y mal estado, pues el 84.5% de las vías están sin pavimentar y sólo el 12.6% presentan buen estado. El país cuenta actualmente con una red total de carreteras aproximadamente de 162.000 Kms, de los cuales 16.584 Kms corresponden a vías nacionales y 145.000 Kms. a vías secundarias y terrestres, no se dispone de vías alternas en los corredores claves y hay carencia en carreteras intermunicipales y veredales. La situación descrita tiene un impacto en los costos del transporte en el valor final, que se calcula en un 10% de sobre costo trasladado al valor de la mercancía.

El gobierno nacional reconoce la falta de recursos, la incapacidad técnica de los entes territoriales para gestionar la financiación de obras ante el nivel central, la carencia de información sobre el estado de las vías y la inadecuada asignación de competencias en la materia.

Respecto al transporte fluvial, el estudio presentado por la SAC indica que por esta vía sólo se movilizan tres millones de toneladas anuales. Según el plan estratégico del gobierno 2003 – 2006, una de las razones que inciden en la baja participación del transporte fluvial a nivel nacional es el continuo deterioro en las condiciones de navegación y la inadecuada infraestructura portuaria; más no en la carencia de kms fluviales, pues Colombia cuenta en la actualidad con cuatro cuencas

10. PORTAFOLIO. Colombia no tiene capacidad para mover la carga del TLC. Colombia, Febrero 4, 2005, pág. 5.

11. PORTAFOLIO, op. cit., pág. 5.

navegables: Magdalena, Meta, Amazonas y Atrato, de las cuales se consideran navegables en su conjunto 11.273 kilómetros para embarcaciones mayores (más de 25 toneladas) y de 18.225 kilómetros para embarcaciones menores. De los 11.273 Kms navegables para embarcaciones mayores, sólo el 63% son navegables permanentemente.

Es importante destacar como vía fluvial con un alto potencial para el flujo comercial, el sistema río Magdalena que posee 884 Kms navegables, con una influencia sobre la cuarta parte del territorio colombiano y con una capacidad fluvial potencial máxima de transporte de 550 millones de toneladas al año, que equivale a siete veces a la que en la actualidad se moviliza por carretera en Colombia. Según datos de la Corporación del Magdalena (Cormagdalena) (12), un convoy fluvial que comprende un remolcador y sus botes, pueden transportar 7000 toneladas por el río Magdalena, en contraste con otros medios de transporte (por tren, la décima parte y por carretera hasta 40 toneladas), pese a las ventajas, por esta vía se mueven actualmente apenas 4.4 millones de toneladas de carga. Otra alternativa de transporte de carga es el río Meta, que posee 1.000 Kms de longitud, de los cuales son navegables 851 Kms. La importancia económica potencial de esa región reside en sus tres millones de hectáreas productivas en cultivos de cereales, palma africana, plátano, frutas, así mismo en su producción ganadera, avícola y pesquera, sin embargo, esta vía adolece en la actualidad de apertura por las restricciones a la navegación de embarcaciones colombianas hacia el río Orinoco.

A la luz de la realidad planteada, Colombia tiene como reto frente al TLC con EEUU unir esfuerzos de integración entre el sector privado, público y mixto con miras a la construcción y mejoramiento de la infraestructura portuaria, igualmente el gobierno de Colombia a nivel diplomático debe concertar acuerdos que permitan eliminar las barreras al tránsito fronterizo con Venezuela.

Respecto a los puertos marítimos, Colombia cuenta con 122 instalaciones portuarias, de esta infraestructura, el puerto de Buenaventura es clave en el futuro del TLC, dado que es el único puerto en el Océano Pacífico, el cual sólo es aprovechado actualmente en un 60% de su capacidad, por tanto el gobierno debe estudiar y diseñar la maximización de dicho puerto.

En cuanto al transporte aéreo, Colombia debe revisar su infraestructura y costos, ya que los

12. PORTAFOLIO. Unificar inversiones en el sistema fluvial. Febrero 4, 2005, pág. 6.

altos fletes aéreos vulneran la competitividad de los productos colombianos en el exterior, en tanto que los aeropuertos no disponen de la infraestructura adecuada para el manejo de los productos perecederos, por tanto es de carácter urgente impulsar en el país una política que convierta a los aeropuertos del país en polos de desarrollo regional para el manejo de la carga de comercio exterior.

Con respecto al sistema férreo, el atraso es evidente, mientras que Estados Unidos cuenta con una red férrea de 240.000 Kms. en plena operación, la red colombiana solo posee 3.319 Kms. aproximadamente, de los cuales tan sólo el 20% se halla actualmente en operación comercial, la cual se centra fundamentalmente en el sector minero. Con el TLC es necesario proyectar un incremento sustancial en la movilización de productos agropecuarios y agroindustriales, por esta vía, dado el alto costo del transporte por carretera y la ausencia de hidrovías en sentido oriente-occidente, igualmente es necesario pensar en la construcción de una infraestructura especializada como bodegas y cuartos fríos. En conclusión, a nivel de infraestructura, Colombia debe integrar los sistemas carretable, fluvial, férreo y aéreo, igualmente en el proceso de negociación debe tener en consideración los tiempos para la ejecución de las más importantes obras de infraestructura de transporte, así mismo, los cronogramas de desgravación deben tener un plazo razonable.

Respecto al sector empresarial, la principal falla de la mayoría de las empresas colombianas es la falta de visión a largo plazo. Tal vez porque el país presenta constantes desafíos a corto plazo que implican concentrarse en un horizonte más amplio o porque no existe una verdadera política de competitividad. El exceso de flexibilidad que han desarrollado las compañías colombianas para sobrevivir en un entorno volátil y hostil, se convierte en una debilidad a la hora de competir con grandes y sofisticadas empresas que si tienen planes a largo plazo que les permitan tomar oportunas decisiones estructurales.

La segunda debilidad notoria entre la mayoría de los directivos y ejecutivos de las empresas colombianas, en particular de las medianas y pequeñas, es la falta de una sólida preparación académica; formación que no sólo debe tenerse para poder competir eficazmente, sino que además debe actualizarse de manera permanente. Por lo tanto, es un imperativo diseñar y ejecutar planes de capacitación en áreas como finanzas, tecnología, mercadeo, logística, administración del recurso humano y productivo. Igualmente, es relevante que el empresario colombiano estudie y comprenda mucho mejor el entorno global, para que de esta manera pueda analizar y comprender

los fenómenos que afectan a nivel del libre comercio y que inciden en el comportamiento de los competidores mundiales, descubriendo ventajas y desventajas del mercado mundial.

En cuanto al sector agropecuario, a pesar del alto potencial que tiene Colombia en materia de tierras aptas para cultivo (20 millones de hectáreas), hoy se explotan únicamente alrededor de 4 millones, de los cuales, el 59% corresponde a renglones de ciclo largo y el 41% a ciclo corto, que representan en producción 27 millones de toneladas entre alimentos y materias primas, de lo cual el 88% son de origen agrícola y 12% pecuario. Actualmente, el sector ha perdido importancia dentro de la economía nacional (representa solo el 14% del PIB total), colocándose por debajo de otros países de similar nivel de desarrollo, lo que se explica por el bajo nivel de aprovechamiento del potencial productivo de los recursos. A pesar de esto, la base económica de un significativo número de departamentos depende principalmente de las actividades agropecuarias. De 32 departamentos que conforman el territorio nacional, 20 tienen como fuente principal de ingresos este sector.

Desde una perspectiva macro, la situación del sector agropecuario se explica por la carencia de una política comercial agraria articulada con la política de desarrollo productivo. Por tanto, el TLC en vísperas de ser firmado exige un reposicionamiento de lo rural que no se reduce a la agricultura o cría de animales, sino que además incluye pesca, industria maderera y potencial ambiental; así que es necesario reconocer todos los vínculos que lo rural tiene con el resto de los sectores económico, es los cuales utilizan productos agropecuarios. Un reciente estudio del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) <sup>(13)</sup>, sustenta esta afirmación al señalar que más del 50% de la producción agrícola se utiliza como insumos de la industria nacional; aún así no han existido políticas ni estrategias claras para apoyar al sector rural en el duro proceso de transformarse productivamente para encontrar su nicho en la globalización; a lo que se aúna la violencia, el tráfico de drogas y el narcoterrorismo.

Otros aspectos que ameritan atención por parte del gobierno, como parte integral para enfrentar el TLC, son:

- Ciencia y tecnología, cuya prioridad es la innovación, la inversión en investigación y desarrollo, y la creación de centros de desarrollo tecnológico,

13. Cecilia López. “Lo rural: ¿Potencial sin lugar en la globalización?. PORTAFOLIO. Diciembre 8, 2004. pág. 28.

- capital humano; cuyo principal obstáculo a la hora de competir es la inadecuada preparación de la mano de obra,
- Institucional, siendo su obstáculo la tramitología y coordinación interinstitucional, especialmente en lo relacionado con aduanas,
- Financiamiento; tanto el sector agropecuario como industrial se abocan a condiciones crediticias de costo elevado.

#### b. Perú

A nivel de la infraestructura de transporte, Perú cuenta con una red vial de 78.129 Km., de los cuales 10.145 corresponden a carreteras asfaltadas y casi la mitad de ellos se encuentran en regular o mal estado, mientras que el 87% de las vías solo están afirmadas y se encuentran en situaciones similares. Los 78.129 Km. De red vial corresponden a los tres circuitos viales más importantes del Perú: Norte, Centro y Sur. El circuito norte tiene una extensión de 2.400 Kms., y enlaza la carretera panamericana con dos carreteras de penetración y un tramo importante de la selva. El circuito central comprende la carretera panamericana desde Lima hasta Nazca y parte de la carretera central, incluyendo la vía de los libertadores. El circuito sur comprende la carretera panamericana sur y otras principales, incluyendo Ilo.

Con el fin de rehabilitar la infraestructura de transporte, se creó en la década del noventa el programa de Rehabilitación de Transportes (PRT), a través del cual se ha venido ejecutando la rehabilitación de la red vial nacional y otros proyectos de mejoramiento. Igualmente, a través del programa corredor vial interoceánico del sur (PCUS), se proyecta rehabilitar y mejorar las vías de transporte e instalaciones que permitan una ruta de transporte multimodal que facilite la integración internacional con Bolivia y Brasil, uniendo las cuencas del pacífico y del atlántico, lo que favorece la articulación de las regiones del sur del país.

La Dirección General de Caminos del Perú, en el marco del programa "camino a la paz Perú – Ecuador", junto con el BID y la CAF financiaron los estudios que corresponden a los ejes viales Perú – Ecuador para homogenizar la infraestructura, así como dotar a las carreteras de una superficie de rodadura en aras al ahorro de costos de operación vehicular, fluidez y continuidad en las vías principales del país. Sin embargo, aún existen en el Perú ciertos puntos neurálgicos a nivel vial, Guerra García (exviceministro de transportes) <sup>(14)</sup> señala dentro de estos los tramos de

14. Armando Bustamante. Falta asfalto. <http://etecé.terra.com>

Tarapoto – Tingo María, Huancayo – Huancavelica, Ayacucho – Abanco y la marginal de la selva norte con la longitudinal de la sierra sur, los que se requieren urgentemente como corredor alternativo a la panamericana; igualmente son necesarias las transversales Chimbo ta – Tocache, Juanjuí – Salaverry, y la ruta que une a Cusco con Iñapari, para así lograr una mayor integración vial del país.

En el Perú además del déficit vial, a sido una constante las escasa atención a la conservación de las vías existentes, por lo que algunas de ellas entran en deterioro, razones por las cuales el país se ha visto abocado a la importación de algunos productos de consumo, por resultar más barato que la movilidad de los mismos al interior del país. Por tanto, a nivel vial, el Perú de cara al TLC debe proyectarse en políticas continuas de rehabilitación y mantenimiento de las vías existentes y construcción de las vías requeridas, igualmente debe vincular la red vial con el establecimiento operativo de una red fluvial de mayor eficiencia y volumen de transporte que la que actualmente existe y la creación de ejes multimodales (vial - fluvial que puedan apoyar el comercio internacional, así mismo se necesita estudiar la normatividad y la creación de procedimientos para la carga en transporte dentro del territorio nacional.

A nivel de la infraestructura férrea, el Perú cuenta con el ferrocarril que va del Callao al Cerro de Pazco, con una variante de Oroya a Huancayo y una trocha menor entre Huancayo y Huancavelica; Y el ferrocarril del sur que va de Matarani a Machupichu. A este nivel urge un análisis de mercado con el fin de proyectar corredores intermodales que faciliten y agilicen la movilización de carga.

La infraestructura de transporte aéreo está compuesta por 61 aeropuertos y aeródromos, de los cuales hay 10 aeropuertos de carácter internacional que son: el de Lima, Arequipa, Cuzco, Chiclayo, Iquitos, Pucallpa, Puerto Maldonado, Tacna y Talara. En este campo se requiere dotar a los principales aeropuertos del Perú con sistema de ILS y radares para hacerlos operativos las 24 horas del día, igualmente se deben establecer varios aeropuertos estratégicos con pistas de aterrizaje de gran capacidad de exportación y así potenciar el comercio internacional.

En cuanto a infraestructura fluvial y marítima, las mejores condiciones navegables del Perú las ofrece la cuenca del Amazonas, que posee una extensión de 670.000 Kms cuadrados, lo que representa el 52% del área del país, de este kilometraje, 14.000 Km. poseen condiciones para grandes embarcaciones.

A nivel de la infraestructura portuaria fluvial existen cuatro puertos importantes: el de Iquitos, que es el único que puede atender buques de alto bordo; el de Pucallpa, Yurimaguas y Puerto Maldonado que atienden embarcaciones menores. Actualmente, el Comité Especial de Puertos de la Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI), tiene proyectado estimular las inversiones para expandir y modernizar los puertos, mejorar la eficiencia operativa y abaratar los costos del comercio internacional. Además de lo anterior, el transporte fluvial requiere de la implementación de sistemas de ayuda para la navegación en los principales ríos de la Amazonía Peruana, visualizando la integración de la cuenca del río Ucayali con la cuenca del río Madre de Dios a través de la construcción de un canal en el Istmo de Fitzcarrald, lo que permitiría articular en forma integral la amazonía del Perú y potenciar el tráfico comercial.

A nivel marítimo, el principal puerto es el de Callao, que esta interconectado con la ciudad de Lima a través de cuatro autopistas y se encuentra a una distancia relativamente corta del aeropuerto internacional Jorge Chávez, tiene además un canal de 180 mts de ancho, 36 pies de colado, 118,92 hectáreas de superficie de flotación, 144.906 mts cuadrados en área de muelles y 31.304 mts cuadrados en áreas de almacén.

Otros puertos son: El puerto de Talara, destinado principalmente para el abastecimiento a nivel de petróleo y derivados, el puerto de Chimbote que está interconectado con la carretera panamericana, con proyección a ampliar el dragado del área operativa: El puerto de San Martín, que tiene capacidad para atender hasta 4 naves de alta borda. El puerto de LLo, que se encuentra conectado con la carretera panamericana, es profundo y de ingreso directo, igualmente están los puertos de Salaverry, Paita y el de Matarani.

La infraestructura portuaria, marítima y fluvial del Perú satisface los requerimientos del comercio actual, pero para enfrentar un volumen mayor de comercio internacional necesita implementar ajustes, una mayor infraestructura y una cualificación en eficiencia. En el transporte marítimo es indispensable hacer una evaluación integral de la capacidad de funcionamiento de los puertos marítimos con el fin de determinar la posibilidad de crear un “HUB” en la costa del pacífico peruana que pueda centralizar la carga “punto a punto” desde puertos importantes a nivel mundial. Igualmente debe estudiarse la posibilidad de utilizar barcasas del tipo “Ocean Going Barfes”, con mira a abaratar sustancialmente el transporte.

La situación planteada pone de manifiesto que el Perú frente al TLC con los EEUU debe diseñar políticas que le permitan la eliminación de sobrecostos de transporte, cualificación de los servicios en transporte terrestre, portuario y aeroportuario para lograr una mayor conexión del país y elevar sus niveles de competitividad en materia de comercio internacional, ya que los problemas como la falta de competitividad en infraestructura y servicios de transporte, como en temas macroeconómicos, aduaneros y de financiamiento afectan la capacidad de exportación del país, de lo cual es consciente el gobierno peruano, por ello ha lanzado, lo que ha denominado el “Plan Maestro de Facilitación de Comercio” (15), en el que se plasman seis campos estratégicos, cuyo objetivo es mejorar la competitividad, estos son:

- Competitividad Macroeconómica y Fiscal: Se busca estabilidad macroeconómica y reglas claras de libre competencia y simplificación del sistema tributario,
- Competitividad financiera: Se debe desarrollar un sistema integral de servicios especializados de financiamiento para las exportaciones, que sea competitivo internacionalmente y que responda a las necesidades específicas de las empresas exportadoras,
- Competitividad logística en operatividad aduanera: Para lo que es necesario institucionalizar la función de control y la facilitación de la gestión aduanera, promoviendo procedimientos ágiles y expeditivos que permitan el máximo aprovechamiento de los regímenes especiales,
- Competitividad específica en infraestructura y servicios de transporte: con el fin de facilitar y ordenar este, es necesario la articulación multimodal, para ello se requiere ampliar la red vial, impulsar la formalidad de las empresas y fortalecer el respeto a la autoridad de control terrestre y promover la transparencia e institucionalidad del mercado de servicios de transporte,
- Competitividad logística en infraestructura y servicios de transporte aéreo: Se requiere el fortalecimiento de la infraestructura aeroportuaria, el desarrollo de la consolidación de la transparencia del mercado de servicios aeroportuarios de exportación y la reducción de los sobrecostos,
- Competitividad logística en infraestructura y servicios de transporte marítimo: Lo que requiere modernización de la infraestructura portuaria nacional y un marco regulatorio moderno con calidad de servicios.

### c. Ecuador

Ecuador a nivel de competitividad frente al TLC presenta algunas limitaciones a nivel de

15. Juan Carlos Mathews, Andrea Silva. Competitividad exportadora: Una necesidad para el TLC. Pág. 3.

infraestructura de transporte, de hecho es el país sudamericano que más paga por el transporte de sus importaciones.

En cuanto a transporte terrestre, Ecuador presenta un déficit en infraestructura; son pocos los Kms de carretera que se encuentran asfaltados, la recaudación por peajes es insuficiente para cubrir el mantenimiento vial, los recursos asignados para el mantenimiento de la red vial afirmada son insuficientes, hoy existen desequilibrios entre la demanda de infraestructura y la capacidad de financiamiento y un sobredimensionamiento del parque automotor, así mismo se presenta obsolescencia del parte automotor e informalidad y falta regulación en las empresas de transporte

Respecto a la infraestructura portuaria es de destacar que Ecuador moviliza la mayor parte de carga a través de los 4 puertos marítimos estatales que posee. Aún así existen limitaciones físicas de infraestructura y equipamiento para atender naves de gran calado y eslora o que no cuentan con grúas propias, es reducida la inversión para el crecimiento naviero nacional, la accesibilidad a los puertos es limitada e inadecuada, hay una alta informalidad en los servicios de transporte fluvial y las instalaciones portuarias de uso público no han sido modernizadas. Además en el puerto de Guayaquil se da una incidencia de robos de carga, por lo que la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), a implementado un nuevo control de mercaderías, liderado por la administración militar de aduanas; en el puerto de Guayaquil los costos por el uso de sus instalaciones es superior al de los países vecinos, afectando su competencia.

Lo señalado anteriormente afecta la eficiencia portuaria y la competitividad del comercio exterior, por lo que Ecuador a implementado una política de concesión a la mayoría de los puertos, quienes están elaborando en la actualidad el plan nacional de desarrollo portuario y la APG (Autoridad Portuaria de Guayaquil) <sup>(16)</sup>, tiene proyectado un ajuste en reducción de costos para junio de 2005.

En lo que se refiere al transporte aéreo, Ecuador cuenta con 25 aeropuertos entre principales y auxiliares. Los aeropuertos Mariscal Sucre y Simón Bolívar, ubicados a 8 kms de Quito y 5 Kms de Guayaquil respectivamente, son los principales destinos de la carga; sin embargo, el transporte internacional entre las principales ciudades esta en proceso de expansión, pero todavía no alcanza los niveles requeridos para satisfacer la demanda, especialmente el

16. Ministerio de Transportes del Ecuador. Impacto del TLC en el Ecuador. 2004. pág. 14.

transporte de carga. Bajo esta perspectiva la Dirección de Aviación Civil se encuentra desarrollando estudios para rehabilitar los aeropuertos de Lago Agrio, Coca, Macará y Santa Rosa, a efectos de establecer contactos comerciales vía aérea con las poblaciones fronterizas del Perú y Colombia. Con los proyectos de concesión y ampliación de los aeropuertos se logrará manejar un mayor volumen, permitiendo el ingreso de aviones de grandes fuselajes. Es importante destacar, que el aeropuerto Mariscal Sucre a nivel comercial, constituye una fortaleza para Ecuador, ya que posee una importante infraestructura frigorífica para el mantenimiento y almacenamiento de flores y otros productos perecederos de exportación, que son parte importante para el ingreso económico del país.

A nivel del TLC, se tienen proyectadas las siguientes estrategias logísticas a nivel de la infraestructura de transporte (17):

- Promover y desarrollar infraestructura terrestre, aérea y marítima adecuada, así como velar porque los servicios de transporte se brinden de manera eficiente, segura y sostenible,
- Perfeccionamiento constante de las normas mediante los ajustes a la normatividad aduanera de acuerdo a las normas legales y reglamentaciones en logística portuaria.

Con esto se pretende una mayor fluidez y agilidad en los procesos, reducción de costos al usuario final, interconexión con otros servicios y modernización en tecnología y redes de comunicación de punta. En este marco, Ecuador se ha trazado como prioridades sectoriales la dotación de infraestructura vial adecuada para un sistema de transporte eficiente, la promoción de servicios de transporte terrestre eficientes y seguros en un marco de libre competencia, la modernización de la infraestructura y promoción en la prestación de servicios aéreos eficientes y seguros, el mejoramiento y desarrollo de la infraestructura portuaria y vías navegables, así como la promoción de las actividades navieras y la prestación de servicios acuáticos eficientes y seguros.

Para el logro de dichas prioridades, Ecuador adelanta actualmente proyectos concretos, tales como el denominado “Manta, punto de enlace entre Asia y Manaos Brasil”, con el cual se pretende la construcción de un corredor interoceánico que enlace varias provincias de la costa y la sierra central. Otro de los proyectos es el identificado como “Puerto – Aeropuerto Manta”, a través de este se planea la construcción de una vía que enlace al puerto con el aeropuerto, formando un anillo perimetral con la vía de Circunvalación y la comunicación directa con el resto de carreteras

17. Ministerio de Transportes de Ecuador. op. cit., pág. 20.

Su inversión se estima en ocho millones de dólares, cuyo valor estaría financiado por el Estado. Su objetivo es desarrollar un transporte multimodal por vía aérea, beneficiándose el transporte de pescado especialmente.

En cuanto al sector productivo, el costo de producción en Ecuador, es tal vez, el más alto de la región por la falta de calificación de la mano de obra, la falta de competitividad en las tarifas de servicios públicos, la carga laboral y prestacional, lo que representa elevadas erogaciones para el aparato productivo.

Además, la situación de financiamiento para el sector es crítica por la falta de crédito y el alto costo del mismo. Referente a la modernización en un estudio realizado por la CEPAL <sup>(18)</sup> se estableció que alrededor del 29% de las pyme, que representa el 84.3% del sector industrial, usa solo maquinaria manual, el 39% tiene maquinaria automática y el 4% emplea maquinaria computarizada; lo que significa que el 51% de las pyme usan maquinaria con cierto grado de ineficiencia y obsolescencia técnica, a esto se aúna la poca capacidad negociadora del Ecuador, debido a la baja diversificación de sus exportaciones, de hecho la tercera parte de la actividad productiva de Ecuador corresponde al sector agrario. Se adicionan además los problemas de piratería y contrabando.

Es así, que para que el país pueda enfrentar el TLC debe tomar decisiones urgentes y a corto plazo, tales como carga laboral, conflicto por el IVA petrolero, legislación aduanera, derechos de propiedad intelectual, leyes ambientales y políticas de calificación del capital humano.

### 3.4 Integración de la Infraestructura Regional de América del Sur

El estudio esbozado respecto a la infraestructura de los países sudamericanos: Ecuador, Colombia y Perú, junto a la realidad sudamericana deja en evidencia que persisten problemas en la región que afectan la globalización de esta. Cabe mencionar dentro de estas, la vulnerabilidad de las economías de la región ante los choques externos, la dependencia de las exportaciones en materias primas, el bajo nivel de ahorro interno, el difícil acceso a los mercados internacionales, el

18. Jorge Matter. La competitividad de Ecuador y el TLC con Estados Unidos. CEPAL. 2004, pág. 4.

desempleo y los altos niveles de pobreza y desigualdad. Otro factor vinculado a esta problemática es el de la competitividad que define el ritmo en la productividad y el crecimiento. A lo anterior, se añadan las fallas en la provisión de infraestructura adecuada, que conlleva de modo general a dos tipos de consecuencias:

- Incremento en los costos estructurales de los negocios que se llevan a cabo, lo cual representa una pérdida con respecto a otras regiones con mejor infraestructura, y
- Una reducción en el número y la calidad de los negocios comercialmente viables, por sus costos altos, lo que implica que el volumen total de los negocios internacionales que se llevan a cabo sea menor de lo que podría ser y por lo tanto los efectos sinérgicos entre negocios también son menores, teniendo como impacto agregado una reducción de la competitividad de la región

A esto se adiciona la dificultad en el acceso a mercados por la presencia de importantes obstáculos geográficos. En primera instancia es un área muy grande (17.8 Km. cuadrados), además la región está relativamente distante de los principales centros mundiales de consumo y con distancias significativas entre sus principales ciudades y una relativa baja densidad poblacional. Igualmente, la región exhibe importantes barreras naturales de acceso territorial, además existe una fuerte vulnerabilidad a los desastres naturales como consecuencia de las fuerzas climáticas y geológicas. La combinación de estos factores implica que la articulación del territorio para generar acceso a los mercados requiera de grandes inversiones en infraestructura, que a su vez enfrenta la dificultad adicional que representan las actuales restricciones financieras de los países de la región

En este contexto y en el marco de la reunión de presidentes de América del sur realizada en la ciudad de Brasilia (Brasil), efectuada en septiembre de 2000 <sup>(19)</sup>, los mandatarios acordaron impulsar la integración y modernización de la infraestructura física de las regiones en energía, telecomunicaciones y transporte. Esta visión de la infraestructura, como elemento clave de la integración suramericana, se basa en la noción de que el desarrollo sinérgico en estos tres aspectos puede generar un impacto decisivo para la superación de las barreras geográficas, y por ende del acercamiento de los países de la región, siempre y cuando se mantenga e incremente un contexto de apertura comercial, inversión, armonización, convergencia regulatoria y cohesión política creciente.

19. CCT. Informe del Comité de Coordinación Técnica, Ecuador. Julio 27, 2002. pág. 1.

A la luz de este postulado, nace IIRSA (Integración de la Infraestructura Regional de América del Sur), con el objetivo de estimular la organización y desarrollo del espacio sudamericano a partir de la contigüidad geográfica, la identidad cultural y los valores compartidos; cuyo fin es establecer los mecanismos para superar los obstáculos descritos, impulsar el desarrollo y la integración económica de la región mediante innovaciones metodológicas y financieras que permitan el establecimiento de conexiones de transporte, energía y telecomunicaciones entre mercados y áreas con alto potencial de crecimiento.

Al interior de IIRSA surge, el Comité de Coordinación Técnica (CCT), a través del cual se establecieron como directivas:

- Desarrollar trabajos consolidados sobre una visión estratégica sudamericana,
- buscar mecanismos innovadores de financiamiento de proyectos de infraestructura regional, y
- facilitar e incentivar al sector productivo a través de los entes promotores de la inversión privada.

En la II reunión de presidentes de América del Sur, realizada en Guayaquil (Ecuador) en julio de 2002 (20), los mandatarios reiteraron la importancia de la ampliación y fortalecimiento de la infraestructura regional como factor esencial para la integración del espacio económico de América del Sur y el desarrollo de sus países. En esta perspectiva, reafirmaron que la interrelación entre infraestructura y desarrollo debe ser explorada con una visión estratégica suramericana, a la luz del regionalismo abierto y condicionado, y con base en los resultados del análisis de cinco principios básicos, que son: perspectiva geoeconómica, sostenibilidad social, eficiencia económica, sustentabilidad ambiental y desarrollo institucional. Es así, como reafirmaron la vigencia e importancia estratégica de IIRSA, como instrumento viable para la integración multisectorial y como enfoque acertado para:

- Promover y facilitar el crecimiento y desarrollo económico y social de la región,
- mejorar la competitividad internacional, incrementar la participación de la región en la economía mundial y enfrentar mejor los desafíos que impone la globalización, y
- fortalecer la integración y cooperación regional mediante la ampliación de mercados, la convergencia de políticas públicas y el acercamiento social y cultural de la región.

20. II Reunión de Presidentes de América del Sur : Consenso de Guayaquil sobre integración, seguridad e infraestructura para el desarrollo. Guayaquil, Ecuador, Julio 26 y 27, 2002, pág. 5.

La IIRSA, a la fecha registra importantes progresos, así como la identificación de un extenso portafolio de proyectos de infraestructura de integración. Entre los resultados principales se destaca la creación de una red suramericana de autoridades de infraestructura a nivel ministerial de los sectores de energía, telecomunicaciones y transporte.

La tarea de integración de la infraestructura física de la región ha comenzado, y aún queda mucho tiempo por recorrer, los desafíos del futuro son de gran magnitud, particularmente en lo relativo a la cuantía de la inversión requerida, por lo tanto la tarea para financiar y ejecutar los proyectos de integración es compleja y requiere de un esfuerzo sostenido de los gobiernos e instituciones financieras a largo plazo.

### 3.5 Incidencia de los Acuerdos en Materia Comercial en el Desarrollo de los Países Andinos

El principal objetivo de los acuerdos en un TLC es lograr impulsar el crecimiento y el desarrollo de los países a través de las oportunidades que estos generan, es por ello que el equipo negociador debe buscar en cada acuerdo el mayor beneficio para su país.

Con base en lo anterior, y los avances de las actuales negociaciones del TLC entre los andinos y Estados Unidos, se pretende realizar un análisis de las incidencias de dichos acuerdos en el desarrollo de los andinos.

En telecomunicaciones, se parte de que Estados Unidos cataloga a los operadores de telefonía móvil como “dominantes”, y en estos términos pretende realizar el acuerdo a lo que se oponen los empresarios andinos, dado las implicaciones financieras para ellos, ya que los operadores “dominantes” deben someterse a ciertas cesiones relacionadas con el uso de sus redes, lo que significa que los operadores de Estados Unidos pueden ofrecer servicios de telefonía fija en los países andinos con las redes de estos, lo que permitiría a los operadores norteamericanos ofrecer servicios a menor costo, lo que implicaría para los andinos una competencia en desventaja. Inclusive consideran que podrían ser desplazados de las grandes ciudades hacia las regiones mas alejadas y de baja densidad poblacional.

A nivel de la producción de petroquímicos, especialmente para Colombia, en caso de que se eliminen los aranceles tan pronto comience a regir el TLC, los grandes empresarios del sector

podrían verse abocados a una desaparición de sus empresas, ya que el sector para ser competitivo frente al TLC, requiere que el gobierno se comprometa a la ampliación de la refinería de Cartagena y se requiere la construcción de una planta de olefinas que implica una inversión muy alta, y por último se necesita la construcción de una planta de manómetros, de la cual carece a pesar de ser productor de petróleo. De eliminarse los aranceles de inmediato y dadas las debilidades en infraestructura, se generaría un problema de balanza comercial para Colombia, pues tendría que convertirse en un importador de estos productos para el consumo interno.

Propiedad intelectual, es otro de los aspectos álgidos en la negociación. Estados Unidos propone patentes de segundos usos, de procedimientos quirúrgicos y terapéuticos y para descubrimientos. Igualmente pide que se compense en tiempo a los titulares de las patentes por las demoras en el trámite, lo que en la práctica podría elevar a una protección mayor a los 20 años; igualmente solicitan una protección de 5 años para los datos de prueba y la aplicación de la reglamentación sobre la protección de estos en todos los países andinos, la cual solo posee Colombia en la actualidad, ya que esta no opera ni en Ecuador ni Perú.

Respecto al sector agropecuario, Estados Unidos propone el desmonte de las franjas de precios a partir del inicio de vigencia del acuerdo. Los andinos defienden las franjas; la discusión se centra en que Estados Unidos no acepta que algunos productos agropecuarios de los andinos tengan un componente fijo (arancel) y uno variable (franja de precios); los andinos buscan con su propuesta atenuar los nocivos efectos que podrían tener en la producción agropecuaria de sus países los subsidios que otorga los Estados Unidos a sus empresarios del sector primario, y más aún los aranceles específicos que utiliza Estados Unidos, sin embargo Estados Unidos insiste que la desgravación de los productos agrícolas debe partir de una base fija y no de aranceles variables.

Los andinos proponen, además, de la eliminación de medidas arancelarias, la de licencias de importaciones, usado consular, requisitos de desempeño, normas técnicas discriminatorias, barreras fito y zoosanitarias; igualmente esperan un tratamiento sensible para los productos sujetos a distorsiones de precios, con períodos de desgravación largos y salvaguardas u otros mecanismos equivalentes, sin embargo Estados Unidos a la fecha se niega a estas concesiones. El argumento de los andinos en sus propuestas se orienta a eliminar los obstáculos que impiden que las exportaciones agropecuarias crezcan más rápido.

Uno de los puntos álgidos en la negociación es el referente a las normas fito y zoonosanitarias. La realidad es que los nuevos productos agropecuarios que los andinos intentan exportar a Estados Unidos, una vez entre en vigencia el TLC, no podrán ingresar a ese país antes de 3 o 4 años, igualmente no pueden controlar las importaciones porque no cuentan con las herramientas científicas y técnicas para impedir el acceso de algunos productos y alimentos de Estados Unidos. En un estudio realizado sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias por la OMC se estableció que Colombia tiene dificultades en aspectos regulatorios, tecnológicos y de soporte institucional. El informe revela que el país carece de un sistema nacional integrado para la inspección y control de la inocuidad de alimentos que involucre las importaciones y exportaciones. Una de las críticas puntuales al sistema de sanidad colombiana es que no existen programas nacionales de vigilancia y control de residuos de alimentos, el país no ha armonizado la normativa sobre límites máximos y no se cuenta con tecnología de punta para el desarrollo de los exámenes. Igualmente se detectó falta de coordinación entre las entidades encargadas de la sanidad animal y vegetal y responsables de proteger la salud humana y la inocuidad de los alimentos. Tampoco hay un sistema de comunicación entre la oficina de vigilancia epidemiológica regional y el nivel central (Puertos, aeropuertos, zonas fronterizas) indispensables para el principio de armonización de la información en el ámbito internacional. Además carece de un centro cuarentenario para animales de importación y exportación

Perú, a pesar de contar con una legislación presenta vacíos en las normas sanitarias. A través del proyecto denominado “TLP/RLA 2904”; adelantado por la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) (21), el Ministerio de Salud del Perú y DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental), adelantado en agosto de 2003, se establecieron como debilidades en el tema:

- Falta de coordinación entre las instituciones responsables de la reglamentación sanitaria del país, lo que representa una duplicidad de esfuerzos de las instituciones regulatorias en el sistema de normatización o escasa participación de las mismas,
- Ausencia de procedimientos estandarizados y documentados para el proceso de elaboración y aprobación de reglamentos,
- Falta de recursos humanos y financieros para las actividades relacionadas con el proceso de normalización y reglamentación,

21. Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación. Ministerio de Salud de Perú y Dirección General de Salud Ambiental: Fortalecimiento de la gestión de los comités del CODEX Alimentarius en los países andinos. 2004, pág. 16.

- El sistema peruano no se encuentra totalmente armonizado con la normatividad internacional.

El Ecuador presenta a este nivel una situación similar a la de Perú y Colombia. Las fallas en medidas fito y zoonosanitarias de los andinos son atribuibles a los respectivos estados y al sector privado; el Estado por falta de equipos, insuficiencia de personal, inexistencia de redes de información, modernización de laboratorios, cubrimiento de la red de vigilancia, estructuración y actualización de normas. Con respecto al sector privado hay falta de conciencia y de conocimiento sobre las normas sanitarias que deben cumplir tanto los productos de exportación como de importación.

Un elemento institucional que favorecería la competitividad frente el TLC es el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria (SASA), cuya organización fue formalizada por la Decisión 515 de marzo 2002 y producto del trabajo conjunto de la Comisión de Comunidad Andina y el Comité Técnico Andino de Sanidad Agraria. Esta, establece el marco jurídico andino para la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias de aplicación al comercio intraregional y con terceros países a nivel de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados, animales y derivados. Dicha normatividad incorpora los principios establecidos en el acuerdo de medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC, lo que permite la adecuación de la norma comunitaria a las prioridades del proceso de integración subregional y a las exigencias sanitarias internacionales.

Es importante hacer la salvedad que el marco jurídico es importante, más no suficiente frente a la competitividad que exige el comercio con Estados Unidos; pues es de tener en cuenta que el 33% de las importaciones que realiza Estados Unidos son rechazados por problemas fito y zoonosanitarios, así que es urgente que los andinos diseñen mecanismos y procedimientos para la armonización de normas de equivalencias, de evaluación de riesgos y de procedimientos de control e inspección. Igualmente trazar políticas que cualifiquen la infraestructura física y el capital humano. Otro aspecto de considerable atención en las negociaciones es el referente a normas de competencia. Al respecto es importante tener claro que Estados Unidos tiene establecidas normas especiales para las cooperativas agrícolas, en contraste en los países andinos, donde todas las cooperativas están sujetas al régimen común de competencias; igualmente Estados Unidos posee lo que se denominan los “carteles autorizados de exportación”, a través de los cuales autoriza a sus empresas a ejercer prácticas anticompetitivas en terceros mercados, mientras no afecte a sus nacionales, los exportadores andinos no tienen esas posibilidades, además Estados Unidos tiene una aplicación transfronteriza de sus normas de competencia, mientras los andinos adolecen de

este mecanismo. Así que es imprescindible dentro de las negociaciones revisar las normas de competencia, de modo que haya equitatividad en los acuerdos.

En cuanto avances de la negociación del tratado, a la fecha, se ha avanzado en acceso a mercados, concretándose la continuidad de los mecanismos de exención de aranceles sobre materia prima estipulados en el Plan Vallejo; la colocación en canasta A (desgravación inmediata) del 99.1% de los bienes industriales; la importación por parte de los andinos de materias primas o maquinaria para actividades relacionadas con la exportación; se acordó una salvaguardia general por dos años y prorrogables; el logro de un consenso en reglas de origen para el 84% de los productos y fortalecimiento de la capacidad comercial con la aprobación de 37 proyectos.

### 3.6 Incidencia del TLC en Materia de Seguridad

La incidencia del TLC en lo que se refiere a seguridad, se debe dimensionar desde dos aspectos; las decisiones de Estados Unidos en esta materia y la incidencia para los andinos al abrir sus fronteras.

Estados Unidos articula la dimensión de seguridad del comercio en tres estamentos: La estrategia de seguridad nacional de septiembre de 2002, la Ley de preferencias comerciales y una compleja legislación sectorial promulgada a partir de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, denominada Ley Bioterrorismo que entro en vigencia en enero del presente año. Los dos primeros configuran un marco que promueve el crecimiento económico global y regional a través del incremento de los flujos comerciales y de los acuerdos que los estimulen. La Ley de Bioterrorismo se centra en la seguridad norteamericana y consiste en un gran número de disposiciones legales, dentro de las que se estipula mejorar la habilidad de prevención y respuesta de los Estados Unidos ante un eventual ataque terrorista con agentes biológicos.

A nivel de los acuerdos comerciales interregionales, es condición por parte de los países oferentes hacia el mercado de los Estados Unidos, específicamente en el sector agroalimentario, conocer los requisitos para la exportación de este sector que contempla la Ley, concretamente en el título III, subtítulo A; que hace referencia a la protección e inocuidad en el suministro de alimentos y medicamentos que ingresen a los Estados Unidos; en ella se exige registro de instalaciones, notificación previa de alimentos importados, establecimiento y mantenimiento de registros, entre otros, que buscan garantizar la seguridad de los norteamericanos, pero a su vez constituye nuevas

barreras comerciales para sus socios al complejizar el flujo de los intercambios e incrementar los costos de transacción

Referente a los andinos, los riesgos más inminentes a nivel de amenazas transnacionales derivadas del TLC es el fortalecimiento de ingreso de material bélico con destino a los terroristas, el narcotráfico, el lavado de activos y el contrabando, por la vulnerabilidad de las instalaciones portuarias y las zonas fronterizas. Colombia en concreto, aplicara el código para la protección portuaria con el fin de evitar que las instalaciones portuarias y los buques sean empleados como medio para desarrollar actividades ilícitas. Este consta de dos partes, una con disposiciones obligatorias y otra con recomendaciones.

Un estudio adelantado por el banco mundial plantea que las empresas de América Latina se ven perjudicadas en su desarrollo económico por el fenómeno de la violencia, a lo cual sugiere una mayor obligación de la ley.

En síntesis, los andinos deben construir una política que les permita contrarrestar efectivamente la violencia en sus regiones, así mismo deben fortalecer los mecanismos de protección en sus fronteras, puertos y aeropuertos y así garantizar la seguridad y la soberanía.

## CONCLUSIONES

Con base en el análisis realizado durante el transcurso del trabajo, se puede concluir que las expectativas de los andinos frente al TLC con los Estados Unidos se ciernen en las posibilidades de desarrollo de sus economías; sin embargo es necesario tener en consideración que el TLC por si solo no es suficiente para este propósito. El TLC es una oportunidad para mejorar las condiciones de acceso de los bienes y productos a un mercado de expansión, igualmente el acceso a insumos y bienes de capital por parte del sector productivo que mejorarían su competitividad, es decir que el tratado es una estrategia que permitiría reducir las barreras comerciales internacionales. Sin embargo, es importante tener claro que el TLC no es un fin sino un medio, ya que los acuerdos comerciales firmados generan oportunidades y ventajas, siempre y cuando los ápices involucrados se ajusten a las normas de comercio internacional y propendan por altos estándares de competitividad productiva, empresarial e institucional.

La presencia de problemas como la falta de competitividad en temas macroeconómicos, aduaneros, de financiamiento comercial e inversión en infraestructura y servicios de transporte que enfrentan Colombia, Perú y Ecuador, evidenciados a través de la consulta, son factores que desaceleran su capacidad de acercarse al comprador extranjero, pero a la vez son un reto a asumir por los andinos frente al TLC, así que deben preparar sus economías, sus instituciones y empresas para ser competitivos. Un tratado comercial con el principal socio del mundo, obliga a optimizar los procesos de reconversión productiva y a agregar mayor valor a los bienes y servicios ofrecidos, pues no son los bajos costos la clave de la competitividad en el mercado global, las ventajas resultan más de factores culturales, de conocimiento, de la armonización de las políticas estatales con los desafíos del libre comercio y la modernización de las instituciones públicas y privadas.

Desde esta perspectiva, Jorge Matter sugiere que los andinos dirijan sus esfuerzos a combatir los sesgos antiexportadores, tales como la incapacidad en infraestructura, los factores generadores de la inestabilidad económica, los marcos regulatorios, la legislación laboral que debe adaptarse a las condiciones del libre mercado, la obsolescencia tecnológica, la decualificación en mano de obra, la tramitología y el terrorismo.

A nivel estatal hay necesidad de un marco jurídico puntual, instituciones gubernamentales eficientes, implementación de políticas de desarrollo de oferta exportable, fortalecimiento de la competitividad en los sectores vinculados al comercio internacional, modernización en aduanas,

eficiencia en operatividad portuaria, aérea y terrestre, y una labor directa de apoyo constante y servicios al sector empresarial en reglas de juego de exportación.

En cuanto a tecnología se hace necesario la innovación tecnológica, inversión en investigación y desarrollo y la creación de centros de desarrollo tecnológico, ya que el TLC va a generar y exigir procesos de especialización y de transferencia tecnológica, lo que a su vez implica la necesidad de adecuar la mano de obra a las nuevas necesidades.

Según el documento de la SAC, uno de los mayores retos en la agenda interna de los tres países andinos, es el referente a la infraestructura, ya que esta va a jugar un papel crucial. A nivel de aduanas se requiere implementar la sistematización, el funcionamiento de estos las 24 horas y el sistema de certificación Basc. En cuanto a la infraestructura de servicios de transporte se hacen necesarias tareas internas en la eliminación de sobrecostos, culminación de obras, proyectos culminados en corredores viales y modalidad multimodal para lograr una mayor conexión intrarregional, modernización de la flota vehicular, marítima y aérea, con el fin de una mayor competitividad en los servicios de movilidad de la mercancía. En el transporte fluvial se requiere de la implementación de sistemas de ayuda; en el sector marítimo es indispensable adelantar una evaluación integral de la capacidad de funcionamiento de los puertos marítimos, estableciendo las necesidades más apremiantes y con base en ello desarrollar las tareas y proyectos en forma inmediata.

A nivel agrario se requiere adoptar los progresos de la ciencia y la transferencia de los más recientes hallazgos de la biotecnología, la capacitación técnica y readaptación del capital humano. Además hay que tener en cuenta que este sector en el comercio internacional sufre distorsiones o barreras; en primer lugar se tienen las barreras arancelarias; son de este orden los aranceles ad valorem (porcentajes sobre el precio del bien), aranceles específicos (cierto valor sobre el precio del bien) y contingentes (cuotas de exportación). Los países desarrollados, como sucede en Estados Unidos, prefieren proteger al sector rural con ayudas internas y subsidios a las exportaciones, en tanto los subdesarrollados, como es el caso de Colombia, Perú y Ecuador, acuden a las barreras arancelarias. Por tanto, los andinos deben buscar en la negociación medidas compensatorias, tales como franja de precios, derechos antidumping automáticos, derechos compensatorios, aranceles específicos, contingentes arancelarios, cláusulas automáticas de salvaguardias especiales, o combinación de los instrumentos anteriores, porque de lo contrario se podría causar grave daño a la producción y el empleo rural.

En segundo lugar, están las barreras no arancelarias, cuyos efectos restrictivos para el intercambio son en muchos casos mayores que las barreras arancelarias. En este tipo de distorsiones se destacan las normas y técnicas fitozoosanitarias que se imponen para la importación de productos. Frente a estas los andinos pueden hacer acopio de la experiencia chilena en este sentido, quienes asumieron el compromiso de resolución de estas barreras en un plazo breve.

La profundización, la apertura y la liberación comercial exigen nuevas instituciones y nuevos enfoques de carácter constitucional y legal que permitan la adaptación a la nueva economía global, en la que el éxito local ya no es sostenible, por tanto es una prioridad abrirse a una cultura globalizada, lo que significa redefinir el papel del Estado, el cual se debe enmarcar en una visión global de sus políticas, leyes y estructuras.

Es una condición sine qua non que los estados andinos redimensionen los sistemas jurídicos, productivo, financiero y la estructura social en un plazo no mayor a diez años, para ello requieren del ejercicio transparente de la democracia y la reconstrucción de la propia identidad nacional en cada uno de los países; para así no correr el riesgo de que sus expectativas y metas con el TLC se diluyan en el tiempo.

Con miras a obtener los andinos los beneficios del TLC, se sugiere que no asuman sus estrategias en forma individualizada. Es más constructivo que actúen en conjunto y con una visión global de región, tal como lo están haciendo a nivel de la integración de la infraestructura de la región, a través del IIRSA y a nivel de sanidad agropecuaria con el SASA. Si asumen su política de desarrollo económico y social desde esta perspectiva mancomunada, es más viable la financiación de los requerimientos de infraestructura física, tecnológica y de servicios y la creación de polos de desarrollo regional.

No se puede ignorar que una de las grandes dificultades que enfrentan los andinos son los recursos económicos, dada sus actuales condiciones financieras, tales como deuda externa, PIB, problemas coyunturales de terrorismo y narcotráfico que absorben grandes cantidades del presupuesto; además de los boquetes que existen a nivel de la seguridad portuaria, aeroportuaria y fronteriza que constituyen espacios permeables para las actividades ilícitas, que afectan seriamente el progreso.

Así que lo más urgente para los andinos es construir políticas de integración regional, que les permitan, en primera instancia diagnosticar en profundidad sus factores de vulnerabilidad e inestabilidad, en segunda instancia crear estrategias para contrarrestar esa vulnerabilidad, en tercera instancia determinar las necesidades más apremiantes en infraestructura y construir en conjunto políticas de financiamiento y así desarrollar las obras más urgentes y claves a la hora de afrontar las exportaciones de sus mercancías; en cuarta instancia realizar un estudio de su mercado de exportaciones actuales y el monitoreo del comercio internacional y del consumidor extranjero y con base en ello crear una diversificación más amplia de productos de exportación; en quinta instancia se debe impulsar sin demoras la industria y organización empresarial, de modo que sus estructuras organizativas se conviertan en modelo de excelencia productiva y exportadora; y por último hacer competitivo al sector agropecuario.

Estas proyecciones se deben realizar en un límite de tiempo, el cual no debe rebasar los 10 años a partir de la fecha, si realmente se quiere hacer de la firma del TLC un mecanismo de crecimiento y desarrollo económico y social.

En el marco de este análisis, es interesante revisar el TLC de Chile y EEUU, por ser el primer país sudamericano en suscribir un acuerdo de este tipo con la economía más grande, más estable y una de las más abiertas a nivel mundial.

Es de destacar que Chile logró a través del proceso de negociación un acuerdo comercial equilibrado e integral en el que se estipularon reglas claras y permanentes que permiten defender sus intereses comerciales, culturales, la desgravación inmediata del 95% de los productos exportables a Estados Unidos y en un lapso de 10 a 12 años todas sus exportaciones ingresarán a Estados Unidos sin arancel. Los beneficios de dicho acuerdo, se traducirán para Chile en una mayor productividad empresarial, la adquisición de tecnología más moderna y a menor precio, lo que por ende, redundará en la oportunidad de un mayor valor agregado de la oferta exportable chilena. Igualmente, con base en lo acordado respecto a aranceles, Chile abre la exportación de todos sus productos en condiciones favorables.

La experiencia chilena, por tanto, valdría la pena ser tenida en cuenta como referente para los andinos en las actuales negociaciones del TLC con Estados Unidos, en la medida en que Chile logró un acuerdo equitativo, acorde a sus necesidades de expansión económica y a la luz de mecanismos claros y transparentes, lo que constituye un referente válido

## BIBLIOGRAFIA

- Arenas, Roberto. "Los Tratados de Libre Comercio". Portafolio. Colombia, Junio 3, 2004. p. 8.
- . "Las preferencias Arancelarias". Portafolio. Colombia, Noviembre 16, 2004 p. 7.
- Bustamante, Armando. "Falta Asfalto". Etecé. Perú, Febrero 27, 2005 p.1-7.
- CEPAL. Globalización y Desarrollo. Brasil, 2002.
- Comunidad Andina. Consenso de Guayaquil sobre Integración, Seguridad e Infraestructura para el Desarrollo. Ecuador, 2002.
- DNP. "Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos" Estudios del DNP. Colombia, 2003.
- Editorial. "Debilidades Frente a la Competencia Global". Portafolio. Colombia, Febrero 2, 2005. p.2.
- Editorial. "TLC y Seguridad." Contexto. Perú, Febrero 17, 2005. p.2-3.
- García, José C. "Como Afectará el TLC al Sector de las Comunicaciones: Retos y Oportunidades del TLC". El Tiempo. Colombia, Octubre 6, 2004. p. 1-5.
- Gobierno de Perú, Tratado de Libre Comercio Perú EE.UU., p. 1-4 - <http://www.tlperú-eeuu.gob.pe/index.php>.
- López, Cecilia. "Lo Rural: ¿Potencial sin Lugar en la Globalización?". Portafolio. Colombia, Diciembre 8, 2004. p. 7-8.
- Matter, Jorge. La Competitividad del Ecuador y el TLC con Estados Unidos. CEPAL, Méjico, 2004.
- Ministerio de Agricultura. El Agro Colombiano frente al TLC con los Estados Unidos. República de Colombia, 2004.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. "Negociaciones Internacionales: Política Comercial." República de Colombia, Octubre 1, 2004.
- Ministerio de Salud. Fortalecimiento de la Gestión de los Comités del Codex Alimentarius en los Países Andinos. Perú, 2004.
- Ministerio de Transportes. Libro Blanco de los Transportes y Comunicaciones en el Perú. Perú, 2004.
- Ocampo, José A. Globalización y Desarrollo: Una Reflexión desde América Latina y El Caribe. Banco Mundial. 2004.

Portafolio. “Colombia Aplicará Código para Protección Portuaria”. Colombia, Mayo 28, 2004. p.11.

----- . “Los Empresarios Hacen Alianza para la Seguridad”. Colombia, Octubre 1, 2004. p. 7.

----- “Violencia y Corrupción, Grandes Males para las Empresas de América Latina”. Colombia, Septiembre 30, 2004. p. 9.

----- . “Un Vistazo al Desarrollo de la Infraestructura en Colombia”. Colombia, Octubre 14, 2004. p. 6-7-8.

----- . “Debilidades Frente a la Competencia Global”. Colombia, Febrero 2, 2005. p. 4-5.

----- . “Petroquímicos Advierten los Riesgos de Competencia Inmediata en TLC”. Colombia, Febrero 4, 2005. p. 7.

----- . “Colombia no tiene Capacidad para Mover la Carga del TLC”. Colombia, Febrero 4, 2005. p. 5-8.

----- . “Al Sistema Férreo lo Dejó el Tren”. Colombia, Febrero 4, 2005. p. 5.

----- . “Las Vías, Escasas y de Baja Calidad”. Colombia, Febrero 4, 2005. p. 4.

----- . “Unificar Inversiones en el Sistema Fluvial”. Colombia, Febrero 4, 2005. p. 6.

----- . “En los Puertos Marítimos bien por Ahora, pero aún Insuficientes”. Colombia, Febrero 4, 2005. p. 8.

Rodríguez, Percy. “Infraestructura y Sector Externo”. Contexto. Perú, Febrero 17, 2005, p. 4-5-6.

Salazar, José. Impacto del TLC Ecuador – Estados Unidos en las Operaciones Portuarias y Aeroportuarias. Ministerio de Transportes, Ecuador, 2004.

Wagner, Allan. “TLC, Espacio para la Integración Andina. Portafolio. Colombia, Junio 3, 2004. p. 4 -5.