

**“REVISIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y
EEUU (2012): APUNTES SOBRE SU IMPACTO NORMATIVO EN LA REGIÓN
CARIBE COLOMBIANA”**

SANDRA PAOLA ALVEAR OROZCO

DANIEL FELIPE PÉREZ JULIO

ROY ANDRÉS ROYET CASIJ

Monografía para aplicar a título de pregrado en Derecho

ARMANDO NORIEGA RUIZ

Docente asesor

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLITICAS

PROGRAMA DE DERECHO

CARTAGENA DE INDIAS D.T. y C.

2019

Contenido

TITULO	4
RESUMEN	4
PALABRAS CLAVE	4
INTRODUCCION	6
OBJETIVOS	8
OBJETIVO GENERAL	8
OBJETIVOS ESPECIFICOS	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
ESTADO DEL ARTE.....	11
JUSTIFICACIÓN	15
MARCO TEÓRICO.....	16
DISEÑO METODOLOGICO.....	19
CRONOGRAMA DE TRABAJO.....	20
RESULTADOS.....	21
1.1 ESTUDIO DE IMPACTO NORMATIVO	21
TEORÍA ECONOMICA DE LA INTEGRACIÓN	25
ETAPAS DE LA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	27
LA ZONA O ÁREA DE LIBRE COMERCIO.....	28
LA UNIÓN ADUANERA	31
EL MERCADO COMÚN.....	33
LA UNIÓN ECONÓMICA	34
LA COMUNIDAD ECONÓMICA O INTEGRACIÓN ECONÓMICA TOTAL	34
OTRAS FORMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	35
LOS TRATADOS INTERNACIONALES.....	36
DEFINICIÓN DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	39
ANTECEDENTES HISTORICOS Y NORMATIVOS DEL TLC COLOMBIA- ESTADOS UNIDOS	40
CONTENIDO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA- ESTADOS UNIDOS	41
ASPECTOS INSTITUCIONALES DEL TRATADO.....	42

ACCESO A MERCADOS.....	47
TEMAS TRASNVERSALES.....	49
IMPACTO DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS EN LA REGION CARIBE.....	49
IMPACTO EN EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL.....	49
IMPACTO EN EL CAMPO LABORAL DE LA REGIÓN CARIBE	53
IMPACTO EN EL MEDIO AMBIENTE DE LA REGION CARIBE.....	56
RESULTADOS- ENTREVISTA PASIVA A EMPRESARIOS LOCALES	61
CONCLUSIONES	65
RECOMENDACIONES	70
Referencias.....	72

TITULO

“REVISIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y EEUU (2012): APUNTES SOBRE SU IMPACTO NORMATIVO EN LA REGIÓN CARIBE COLOMBIANA”

RESUMEN

En los casi siete años de vigencia del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia y Estados Unidos, y con el fin de abrir paso a la iniciativa basada en principios neoliberales, la libre competencia en el mercado, la propuesta individual y privada como lo es la apertura económica; y aunque, se conoce¹ como uno de los legados del ex presidente Cesar Gaviria Trujillo, esta idea remonta su origen al final de la administración “Barco” en el documento Conpes 2465, de nombre “*Programa de modernización de la economía Colombiana*” dando paso al auge de la globalización. Este artículo ha sido resultado del análisis de la incidencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (2012) a través de una útil herramienta como lo es el estudio de impacto normativo.

PALABRAS CLAVE

TLC, Colombia, Estados Unidos, globalización, trabajadores, apertura económica, estudios de impacto normativo, dimensión material .integración económica,

ABSTRACT

In the almost seven years of validity of the Free Trade Agreement signed between Colombia and the United States, and in order to open the way to the initiative based on neoliberal principles, free competition in the market, the individual and private proposal such as the economic opening; and although, it is known as one of the legacies of former President César

¹ Revista DINERO (2013) “*La apertura económica es uno de los legados que los colombianos asocian inmediatamente con el expresidente César Gaviria Trujillo. Sin embargo, esta idea nació antes de que llegara al poder. El presidente número 55 del país recuerda con claridad que los primeros que hablaron del tema fueron los economistas que editaban la revista Estrategia económica y financiera, algunos de los cuales lo asesoraron durante su ejercicio como Ministro de Hacienda de Virgilio Barco. Gaviria ya había salido de ese gobierno cuando la idea de los economistas cobró vida el 22 de febrero de 1990, casi al final de la administración Barco, a partir del documento Conpes 2465, titulado Programa de modernización de la economía colombiana, que se convirtió en el primer paso hacia la globalización del país.*”

Gaviria Trujillo, this idea traces its origin at the end of the “Barco” administration in document Conpes 2465, called “Program of modernization of the Colombian economy” giving way to globalization boom. This article has been the result of the analysis of the incidence of the Free Trade Agreement with the United States (2012) through a useful tool such as the study of normative impact.

KEYWORDS

Globalization, workers, economic openness, regulatory impact studies, material dimension.
economic integration

INTRODUCCION

El inicio de la era globalizada y la apertura económica de Colombia, remonta sus comienzos al saliente gobierno del expresidente Virgilio Barco, el cual, dispone el documento CONPES 2465 (1990) donde se establecen componentes esenciales para el proceso de modernización de la economía colombiana: primero, la disponibilidad de los recursos con el fin de financiar y crear una infraestructura que afronte los nuevos retos del mercado con eficiente productividad; y así, darle un giro al sector industrial positivamente. Sumándose a este, un sector financiero sólido, un mercado de capitales activo y mecanismos que permitan las demandas para hacer efectivas en el capital de trabajo. Como segundo componente para este programa, es la actualización de la gestión pública, la modernización de la infraestructura de servicios; no sólo considerando un aumento significativo de recursos, si no, creando el objetivo principal basado en ahorro suficiente para mantener una tasa de inversión que sea de comportamiento aún más acelerado que el crecimiento.

Tres meses después de la posesión del ex Presidente Cesar Gaviria se expide un nuevo documento CONPES 2494 del 29 de Octubre de 1990, el cual tenía la finalidad de desmontar los aranceles de forma gradual y fue el paso inicial para eliminar la licencia previa. De esta manera el proceso de apertura se realizó bajo la decisión del gobierno, sin la consulta previa por parte de ningún sector tanto público como privado, sobre las posibles repercusiones, con la intención de disminuir los aranceles y sobretasa del 33,5% a 14,6% en cuatro años (Dinero, 2013). Teniendo en cuenta, que en ese momento Colombia atravesaba por la Asamblea Nacional constituyente, y la mayor atención del país, se encontraba en ella. Así fue, el inicio de la apertura económica en Colombia. Es así, como las políticas económicas actuales del gobierno de Colombia nacen con origen en común, con lineamientos claves para la internacionalización del país.

La importancia de los tratados bilaterales, siempre radicará en el impacto económico que genera, no obstante, estos se crean como una herramienta útil entre los países que lo celebren quede enmarcado la filosofía de “ganar – ganar”, sin medidas arancelarias que motiven tanto a exportadores como importadores y repercutan en grandes, medianas y pequeñas empresas

para la actualización de maquinaria las cuales modernizaran sus procesos y la libre exportación de sus materias primas.

Desde su inicio, el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia y Estados Unidos, ha sido un tema de amplio debate nacional e internacional, pues su implementación no solo influye en la economía del país, sino que también, permea otras áreas adyacentes a esta.

Su importancia radica en varios puntos; EE.UU. es el principal socio comercial de Colombia, y al firmarse este tratado bilateral, se tiene la idea que generará más empleo y por ende más ingresos. Permite a los empresarios colombianos colocar sus productos de manera preferencial en el mercado más grande del mundo. Todo esto sustentándose también en que países similares al nuestro, también firmaron tratados con EE.UU. como Chile, México, Perú, entre otros.

Siendo así, del tratado en materia económica se espera; un crecimiento de un punto anual adicional de la economía Colombiana y la reducción de dos puntos en la tasa de desempleo en un periodo de cinco años. Generando la creación de 380 mil nuevos puestos de trabajo una vez el tratado esté en plena aplicación. (Tratado de Libre Comercio. TLC, 2012)

La presente investigación, tiene como objetivo general “Describir el impacto normativo que ha tenido el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia y Estados Unidos (2012) en la región Caribe con respecto a la protección de los trabajadores del Caribe Colombiano”

Para lo anterior, se partirá de la revisión de los antecedentes históricos que dieron origen al acuerdo, para posteriormente analizar el contenido del mismo y por último enunciar las posibles inconsistencias jurídicas dentro del tratado de libre comercio de Colombia con E.E.U.U con base a los problemas laborales de la región caribe colombiana.

En este último ítem, se es necesario indagar por medio de un estudio de impacto normativo, entendiéndose este, como una herramienta útil para el análisis de propuestas normativas, y en este caso, describir el impacto de la norma en vigor, sobre el Tratado de Libre Comercio con EE.UU. (2012)'

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Describir el impacto normativo que ha tenido el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia y Estados Unidos (2012) en la región Caribe con respecto a la protección de los trabajadores del Caribe Colombiano.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Revisar los antecedentes históricos, políticos y legales que dieron origen al actual TLC suscrito entre Colombia y EEUU.
- Analizar el contenido del tratado de libre comercio Colombia-Estados Unidos.
- Enunciar las posibles inconsistencias jurídicas dentro del tratado de libre comercio de Colombia con E.E.U.U con base a los problemas laborales de la región caribe colombiana.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La apertura económica y los tratados de libre comercio firmados por el país han suscitado amplios debates desde sus inicios, convirtiéndose no solo en un tema polémico sino también necesario, pues la dinámica económico- social y política global así lo exigen.

Es por ello que, por medio del CONPES 2465 (1990) Colombia incursiona en la eliminación de las barreras comerciales al implementar la apertura económica, la cual a diferencia de otros países no fue producto de una crisis económica o por exigencia directa de un organismo internacional sino por el deseo de colocarse a la par del mundo, pues esa era la dirección que estaba tomando la humanidad y quedarse atrás implicaba desventajas, ya que todos los Estados necesitan de la dinámica mercantil aunque esta se limite a los países que compartan sus mismas ideologías.

Por esto, la apertura económica llega a Colombia como necesaria pero no en el momento idóneo pues si bien era el paso a dar, Colombia no se encontraba preparada en ese momento para un proceso de tan gran magnitud al no contar con la infraestructura requerida ni con la capacidad para afrontar este fenómeno (Yepes, 2014)

No obstante lo anterior, en los 6 años de vigencia del TLC con Estados Unidos, este, contrario a lo que sus opositores defienden ardua y ciegamente, ha arrojado resultados positivos a nivel económico (Arenilla y Insignares, 2016) pues si bien las exportaciones colombianas son inferiores en comparación con las del país norteamericano, han aumentado las exportaciones de bienes no tradicionales y en esto la región Caribe es la protagonista y la más beneficiada. Sin embargo, este crecimiento no se refleja en beneficios para la población y más aún en mayores oportunidades y mejores condiciones para los trabajadores de la región ni en la protección y conservación del medio ambiente de la Costa Caribe.

Lo anterior porque la negociación del acuerdo supuso desventajas, en términos de competencias imperfectas para Colombia frente a unas normas ampliamente favorable para Estados Unidos, a nivel macroeconómico o de bienestar, es negativo en parte para Colombia,

debido a las preferencias arancelarias y las altas exigencias fitosanitarias que a la final no termina cumpliendo a cabalidad (Hernández, 2014)

En atención a lo anteriormente expuesto, y del contexto socio-económico en el que se ha desarrollado la ejecución del acuerdo de promoción comerciales entre EEUU y la República de Colombia, se debería enfatizar las grandes necesidades que plantea el estudio del impacto normativo en materia laboral, en primer lugar, resulta necesario determinar el grado de cumplimiento del Capítulo No. 17 denominado “Asuntos Laborales” en su carácter material.

Además de ello, resulta procedente, identificar el grado de conocimiento que poseen los empresarios, en su condición de sujetos destinatarios del tratado, a nivel regional sobre el impacto normativo del acuerdo en materia laboral, y en consecuencia determinar hasta qué punto sería necesario determinar si resulta necesario realizar una revisión de las condiciones establecidas en el capítulo 17 del Tratado. Por las razones anteriormente expuestas la presente investigación responderá a la siguiente pregunta problema:

¿De qué manera ha sido el impacto normativo del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia, a nivel laboral en la región Caribe Colombiana?

ESTADO DEL ARTE

Pese a que los acuerdos comerciales bilaterales no son un fenómeno novedoso, su implementación en Colombia data de menos de una década, siendo el TLC entre Colombia y EEUU uno de los más importantes tanto por sus ventajas en términos económicos como por sus posibles efectos negativos en materia política, jurídica y comercial. Por lo anterior, este acuerdo ha sido objeto de diversos estudios e investigaciones desde su negociación en 2004 hasta nuestros días.

Entre estos estudios se destaca Edgar Moncayo Jiménez, quien, durante la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos, analizó los posibles efectos que tendría este acuerdo en las regiones del país. Así, en su artículo de investigación “El TLC de Colombia con Estados Unidos y sus implicaciones en los departamentos colombianos” concluye que este acuerdo comercial conllevaba el riesgo de que los desajustes estructurales de la economía colombiana como bajo crecimiento, involución del cambio sectorial, desempleo, pobreza y mala distribución del ingreso continuaran agravándose y que los reforzados patrones de intercambio comercial con Estados Unidos, resultaran inequitativos desde la perspectiva de las economías regionales colombianas. (Jimenez, 2006)

Por otro lado, Jesús Núñez, Julio César Carvajal y Luis Armando Bautista en su estudio “*El TLC Con Estados Unidos Y Su Impacto En El Sector Agropecuario Colombiano: Entre Esperanzas E Incertidumbres*” sostienen que el TLC firmado entre Colombia y USA puede ser visto tanto como una oportunidad como un riesgo para el desarrollo rural colombiano. Es una oportunidad si Colombia aprovecha la tradición agrícola de sus productores agropecuarios y tierras; la biodiversidad natural y cultural de sus territorios; identifica los rubros con mayores potencialidades de competición exitosa en el mercado internacional; mejora las condiciones de infraestructura y servicios rurales; consolida las fortalezas y experiencias acumuladas en el comercio internacional agropecuario y agroindustrial, entre otras condiciones, y es un riesgo si no se cumplen las condiciones anteriores y, si además, se privilegia la producción internacional sobre la nacional. (Núñez, Carvajal, & Bautista, 2013)

Sin embargo, Trochez, Valencia y Salazar (2017) en “los efectos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y los Precios del maíz Colombiano” contrastan la realidad del Acuerdo de promociones, como lo establece (FENALCE, 2011) EE.UU. tiene una ventaja clara, ya que el productor norteamericano, cuenta con infraestructura, subsidios, tecnología de punta, maquinaria y modificación genética de semillas, lo que genera mayor competitividad. Lo anterior en contraste a que la producción en Colombia es rudimentaria, y aunque el gobierno ha tratado de incentivar y ayudar al productor a través de líneas de créditos, bonificaciones en la producción nacional y otros programas de acompañamiento y alianzas con las industrias (MIN Agricultura, 2011) aun la siguen afectando no sólo factores internos de infraestructura, si no externos como el contrabando; problemáticas como estas, en los que los competidores ingresan granos por debajo de los precios locales. Todo esto ocasiona pérdidas económicas al productor al recibir menos ingresos por cosecha. (Superintendencia de Industria y comercio, 2010).

Marta Lucia Ramírez en su artículo “Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos” concluye que el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos no es suficiente para alcanzar el crecimiento y desarrollo económico de nuestro país, porque para beneficiarnos de sus ventajas es necesario mejorar la productividad y competitividad del sector empresarial y del país, como se viene haciendo desde 1998. (Ramírez M. L., 2010)

No obstante, las anteriores investigaciones, el problema de la revisión del TLC entre Colombia y EEUU producto del impacto negativo que este ha ocasionado en los derechos laborales de los trabajadores del caribe colombiano, resulta ser un tema novedoso del que poco se ha estudiado. Para la Revista Actualidad Laboral y seguridad Social de Colombia de Legis (2005) en su capítulo “los efectos laborales del TLC” Hernández, establece que el Tratado en el aspecto laboral tiene dos dimensiones, la primera a la cual hace referencia todos los aspectos de protección interna de los derechos al trabajador y la segunda al llamado “*dumping social*” el cual hace referencia a la ausencia de seguridad social y derechos laborales para los trabajadores a costa de las ventajas comerciales. Para ellos hay cuatro maneras de regular la aplicación de estos derechos derivados de la firma de acuerdo de los países; primero, fortalecer la infraestructura regulatoria internacional, mediante la

consolidación del poder de supervisión por la OIT; segundo, hacen referencia a la estipulación de un sistema sancionatorio, el cual, imponga unilateralmente sanciones a los países que violan los derechos laborales; ejemplo de esta, se encuentra en el sistema de preferencias de EE.UU, que permite suspender las prerrogativas arancelarias, si se concluye la vulneración de los derechos laborales. La tercera alternativa que el autor estipula, es de iniciativa y manejo privado, comprendiendo formas privadas de regulación mediante códigos de conductas empresariales, en vinculación de las empresas transnacionales. La cuarta y última fórmula consiste en incluir cláusulas sobre derechos laborales en el mismo TLC, ya sea incorporando una lista de derechos, sanciones comerciales o estipulando declaraciones de principios sin claros efectos coercitivos.

Para León, Ingrid (2012) en “Análisis de las cláusulas laborales en los TLC de Canadá y U.S.A. con Colombia, su impacto y realidad material en el mundo del trabajo” expone que, en el capítulo de los asuntos laborales del TLC, ambas partes se comprometen a cumplir su propia legislación laboral y a respetar los derechos fundamentales de los trabajadores, internacionalmente reconocidos por la Organización Internacional del Trabajo. Cuando se habla de “derechos reconocidos” el autor, explica que, el acuerdo hace alusión a los derechos fundamentales de asociación; el derecho a organizarse y negociar colectivamente; la prohibición del uso de cualquier forma de trabajo forzoso u obligatorio; una edad mínima para el empleo de niños; la prohibición y eliminación de las peores formas de trabajo infantil y condiciones aceptables de trabajo respecto a lo concerniente a salarios mínimos, horas de trabajo, seguridad social y salud ocupacional.

Además, la autora, concluye que las cláusulas de aplicabilidad establecidas en el acuerdo de promociones, no cuentan con una medida de coerción efectiva ante el desconocimiento o el incumplimiento de los compromisos contenidos en el capítulo laboral. Por ende, sustenta que; primero, sin medida sancionatoria para los países firmantes en cuanto a los compromisos laborales, no son suficiente incentivo para dejar de infringir la vulneración de cualquier derecho en materia laboral y, segundo; la no manifestación con respecto a la falta de instrumentos al interior de capítulos laborales negociados en el TLC no minimiza las

asimetrías en la legislación laboral y la generación del dumping social. Las cláusulas están establecidas, pero no cuentan con aplicabilidad efectiva.

En cuanto la aplicación de los principios y derechos fundamentales en el trabajo establecidos por la OIT, León, Ingrid (2012) hace una clara descripción de cada uno; argumentando que, en relación con los convenios 87 y 98 de la OIT, referentes al ejercicio del sindicato y negociación colectiva, en Colombia, entre el 3 y 4 % de la población económicamente activa ejerce el derecho de asociación sindical, siendo esto, menos de 800.000 trabajadores (MIN Protección Social, 2012) entre los años 2010, y 2011. En cuanto los convenios 29 y 105, que versan sobre la abolición del trabajo forzoso; se encuentran supeditadas al presupuesto que determina el Gobierno Nacional y que, según el informe publicado el 16 de febrero de 2011, el CEARC, hace énfasis sobre la falta de protección que se da en las zonas rurales, al no existir una verdadera vigilancia y control por parte del Ministerio de la Protección Social.

En referencia a los convenios 100 y 111 de la OIT, sobre la discriminación, el empleo y ocupación la tasa, según el Departamento administrativo Nacional de Estadísticas – DANE- para el trimestre dic- febrero 2010 -2011 la tasa de participación fue del 74,4% para hombres y 51,4% para mujeres; la tasa de desempleo para hombres fue (9,1%) para hombres y de (17,2%) para las mujeres. Frente al convenio 138 sobre la edad mínima y 182 sobre las peores formas de trabajo infantil, según las cifras del DANE (Prandi, María 2009), crece el número de número de niñas y niños que trabajan. (León, I 2012)

JUSTIFICACIÓN

Con la presente investigación se propone identificar la existencia o no de irregularidades presentes en el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia y Estados Unidos a través de un análisis sobre el impacto normativo que ha tenido en la región Caribe, haciendo especial énfasis en los aspectos laborales. La comprensión profunda de estos fenómenos permitirá en algún momento establecer estrategias para un mejor funcionamiento de los objetivos de la norma en vigor, buscando así, la calidad de la misma en su dimensión material, especialmente en los aspectos laborales.

Es pertinente, porque se relaciona con uno de las preocupaciones de los pequeños empresarios nacionales, con respecto al fenómeno de la internacionalización de los mercados, que afectarían de manera directa su economía. Es relevante, porque pretende abordar las barreras que podrían estar afectando a los empresarios y trabajadores para el desarrollo económico local por medio de su desempeño laboral. Así mismo, es necesario para describir cuál ha sido el impacto del acuerdo por medio de un análisis objetivo y neutro ajeno al debate político. Con el fin de comprender si los objetivos señalados por la norma han sido cumplidos. Lo anterior, con el fin de determinar si es necesario o no revisar los términos negociados en el actual tratado en aras de garantizar la competitividad y protección de la región caribe.

Por tanto, la aplicación de la presente investigación resultara importante para la creación de conocimientos, como referentes para nuevos estudios de impactos normativos.

MARCO TEÓRICO

De acuerdo a la real academia de la lengua española, (RAE, 2019) el término *globalización* es definido como la “Tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales”. Empero, el concepto en su corto tiempo de vigencia se ha desarrollado polisémico a lo social y jurídico.

Resulta interesante observar que el concepto de la real academia de la lengua española esboza un concepto meramente económico, que en cierta medida palpa la esencia del concepto de globalización pero no logra atribuirle su real trascendencia, puesto que no se pueden dar exhaustivas definiciones de este tema, ya que carece de sentido declarar una definición que da características estáticas, eliminando así los factores y elementos que se relacionan entre sí y dan movilidad al concepto. En ese orden de ideas se limitará a usar conceptos operacionales que pueden adaptarse a la dinámica de los fenómenos objetos del presente estudio.

En coherencia con lo anterior, se debe aclarar que incluso aterrizando el concepto tan genérico y abstracto de la globalización solo al campo jurídico, sigue siendo muy amplio, por lo cual solo desarrollaremos cierto pensamiento sencillos, de los cuales se tratará de inferir un pequeño análisis de la instancia actual de Colombia frente al fenómeno de la globalización, haciendo énfasis en el derecho constitucional que rige en nuestra actualidad y enfatizando en dos puntos clave, el impacto de una constitución liberal y las nuevas políticas de mercado dentro de una cultura conservadora, dando así unas modestas conclusiones referente al manejo de nuestro país hacia una constitución nueva, de ideología liberal, que se encontró ante un monstruo arrasador, la apertura económica.

No obstante, la globalización seguía su curso la teoría económica domino las tendencias comerciales, usando el carácter autónomo del dinero y de su actividad primaria como el bien, que también es el crédito. En términos más sencillos, el dinero tomaba el protagonismo y el valor de la moneda se volvió trascendental para los Estados.

Por todo esto, se puede decir que el problema de cada Estado era buscar estrategias y herramientas para incrementar el valor de su moneda, pero además la presentación de no

fronteras en el comercio daba pie a la creación de un ente privado trascendental en el impacto de la apertura económica, **las multinacionales**.

Las multinacionales representan la evolución de la empresa privada a poderosos agentes de globalización, ya que la empresa no actúa solo en su país de origen, sino que se extiende en diferentes lugares del mundo, rompiendo así las fronteras nacionales tal cual como había mencionado en la definición de la real academia de la lengua Española, este es el núcleo de la globalización, pero no enmarca todo su ser ya que de la economía se toca todos los demás paradigmas sociales, jurídicos, políticos etc.

Ahora bien ya vamos viendo una sucesión de hechos importantes que se dan de manera simultánea con la promulgación de la carta del 91, y es que mientras Colombia pasa de un modelo conservador positivista a implementar ideologías liberales dentro de un contexto iusnaturalista, el resto del mundo veía crecer la economía de mercado mundial, determinando que el factor de la moneda en cuanto a su valor daba poder económico, lo más apetecido, y la implementación de multinacionales que en base a esa obtención de poder representado en la acumulación de distintas monedas de los países donde estén sus sucursales, esto explica la cantidad de oligopolios e incluso de monopolios en algunas áreas de la economía, y que esbozarían en la problemática que nos ocupa.

También destaca la teoría clásica del libre comercio de David Ricardo, según la cual todos los países ganan cuando participan en una zona de libre comercio.

Es así, como surge la apertura económica como nuevo modelo de comercio internacional, y con ella aparecen los acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales. En estos últimos, se encuentran los TLC.

Rendón (2004) define el TLC como “un acuerdo internacional en el cual se vinculan distintas economías entre sí, para abrir recíprocamente sus mercados y para generar condiciones propicias a la inversión extranjera”.

Herrera (2011) los define como “una modalidad, entre otras, de realizar acuerdos económicos entre varios países

Según Gabriel Duque Mildenberg, negociador Internacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y miembro del equipo colombiano que negoció el TLC con los EEUU “un TLC es un contrato, un texto, en el que dos países acuerdan bilateralmente no sólo abolir sus barreras arancelarias, sino que se comprometen a ser transparentes, a brindar una seguridad normativa y unas garantías, facilitar procedimientos aduaneros y a quitar trabas comerciales”.

José Alberto Pérez (2011) el TLC con Estados Unidos puede llegar a ser uno de los instrumentos jurídicos y diplomáticos más importantes para Colombia, por su alcance comercial, político y laboral.

DISEÑO METODOLOGICO

La presente investigación jurídica, tendrá como base el paradigma cualitativo, bajo el interpretativismo que metodológicamente sigue el canon de la Teoría fundamentada (Glaser y Strauss, *The Discovery of Grounded Theory*, 1967) se basa en la evaluación de los procesos sociales y los casos en sus contextos y estudia las interpretaciones o significados de todo ello mediante una aproximación inductiva que es la que permite el análisis emergente; el contexto social incluye las dimensiones temporales (condiciones pasadas o contexto histórico que condicionan las presentes), espaciales (micro y macro). La teoría Fundamentada considera dos tipos de interpretaciones: las del punto de vista de la gente que es estudiada (interpretaciones de primer orden o emic) y las del punto de vista del propio investigador (interpretaciones de segundo orden o etic) existe además otro tipo de interpretaciones denominadas de tercer orden, que son las que hacen los lectores (otros investigadores) cuando tratan de generalizar la interpretación de segundo orden para asignarle un significado a los datos, las interpretaciones en las cuales se fundamenta ,las interpretaciones que se encontraran referenciadas durante el proceso investigativo son las enunciadas como de segundo y tercer orden respectivamente. El tipo de diseño que guía la presente investigación es el análisis documental cualitativo (Cortés y García, 2003), debido a que se realiza por medio de la consulta y análisis de documentos, tales como: libros, revistas científicas, leyes, jurisprudencia, tratados internacionales, entre otros; los cuales se hallaban en base de datos y fuentes documentales indexadas. A su vez, centra su interés en el tiempo (pasado-presente) y conocer un fenómeno social (en este caso jurídico-normativo) a partir de los textos escritos.

Por último, en cuanto a las técnicas de recolección de información se realizará por medio de revisión documental y una encuesta pasiva con el fin de conocer la percepción de los empresarios con respecto a la norma en estudio.

CRONOGRAMA DE TRABAJO

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA EL DESARROLLO DE LA MONOGRAFIA

ACTIVIDAD	Enero-2018				Febrero-2018				Marzo-2018				Abril-2018				Mayo-2018				Junio-2018				Julio-2018			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Selección y delimitación del tema</i>	X	X																										
<i>Formulación del tema de investigación</i>			X	X																								
<i>Establecer los objetivos del trabajo</i>					X																							
<i>Planificar las actividades a realizarse</i>					X																							
<i>Identificar las fuentes de información</i>						X	X	X																				
<i>Recopilación de la información</i>									X	X	X																	
<i>Organizar la información recopilada</i>									X	X	X																	
<i>Interpretar los resultados obtenidos</i>										X	X																	
<i>Redactar el informe</i>													X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
DESARROLLO DE LA MONOGRAFIA																												
<i>Portada</i>													X															
<i>Resumen</i>														X														
<i>Introducción</i>															X	X												
<i>Capítulo I</i>																	X	X										
<i>Capítulo II</i>																			X	X								
<i>Capítulo III</i>																			X	X								
<i>Capítulo IV</i>																					X	X						
<i>Capítulo VI</i>																							X	X				
<i>Conclusiones</i>																											X	

RESULTADOS

1.1 ESTUDIO DE IMPACTO NORMATIVO

Según Francisco Marcos de la Universidad Autónoma de Madrid, en su artículo “*Calidad de las normas jurídicas y estudios de su impacto normativo*” evalúa la calidad normativa, aclarando que, en la actualidad, lo que importa es la dimensión material, que es lo relativo a lo sustantivo versus eficiencia. Desde esta perspectiva, el autor examina la calidad de las normas desde dos puntos: la efectividad en la realidad a las cuales está destinada dicha norma y, usa como herramienta de estudios de impacto normativo. Estos últimos se enmarcan en programas de simplificación administrativa y mejoras de calidad de la norma.

Frente al impacto que tiene el hecho que se genere una norma (de cualquier índole o rango) en el desarrollo económico tiene unanimidad doctrinal, en aspectos como la productividad e innovación (Marcos, F 2010). Ejemplo de esto, es la iniciativa del Banco Mundial desde el 2004 llamada “*Doing Business*” la cual busca promover reformas en aquellos países en los que se dificulte o se entorpezca la iniciativa y la actividad empresarial – entendiéndose que, cada ley es pronunciamiento de las políticas del Estado, y pueden ser tanto positivas como negativas en el ámbito económico-.Entonces, al tener claro la repercusión directa que tiene la norma en la actividad económica, puede llegar a facilitar, condicionar, entorpecer, imposibilitar el acceso a mercados o transacciones de los operadores económicos.

En Colombia el avance en estudios de impacto normativo comienzan como tal, en el año 2012, cuando el Gobierno Colombiano a través de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realiza una revisión elaborada a instrumentos, políticas e instituciones existentes con el fin de dictaminar un diagnostico concerniente a identificar vacíos, tener recomendaciones en el ámbito regulatorio. Concluye esta organización en que Colombia, aunque vaya en buen camino para la efectividad de la regulación, carece de una política y visión de gobierno en carácter regulatorio.

No obstante, para el año 2014, el gobierno expide el CONPES 3816 con participación del Departamento Nacional de Desarrollo y El Departamento de la Función Pública, la “mejora normativa del análisis de Impacto” en él, estipula que los reguladores deben prepararse para

crear capacidades para elaborar “ANÁLISIS DE IMPACTO NORMATIVO” y al tiempo definir los procesos normativos.

Aunque, no podemos entrar a desconocer que con anterioridad a la expedición del CONPES 3816 del año 2014 habían normas que respondían a la necesidad establecida por el concepto de la OCDE, como lo es: para la implementación de trámites la Ley 902 del 2005 y con ella el Decreto 4669 del mismo año; para la implementación de nuevos tramites el Decreto 1345 de 2010 aplicables para la técnica normativas en ministerios y departamentos administrativos, la Ley 1340 del 2009 que versa sobre la abogacía de la competencia; Decreto que establece las comisiones de regulación N° 2696 del 2004 (quienes establecieron la fase de las consultas públicas) y por último, el Decreto que nace año antes del CONPES, el Decreto 1844 del 2013 para la expedición de reglamentos técnicos.

Para el desarrollo de esos Análisis de impacto normativo, se crea la “Guía metodológica de Análisis de Impacto Normativo” la cual, en su mismo articulado tiene como objetivo ser el manual para los reguladores de cualquier sector, con el fin de que ellos tengan lineamientos detallados para aplicar herramientas y facilite el uso de AIN”

El análisis de impacto normativo que establece la Guía metodológica de Análisis de Impacto Normativo (2015) establece que para poder realizar una correcta aplicación de las leyes, las entidades deberán: primero; identificar la tarea regulatoria como labor conjunta para áreas técnicas y jurídicas. En el entendido de que una no puede existir sin la otra, en primera medida, se necesita del saber técnico por la especificidad de cualquier materia, sin embargo, se debe trabajar con el articulado jurídico, debido a que, la realización de un estudio técnico, no remplaza la elaboración propia de un proyecto de ley, y las formalidades que deben cumplirse al incorporarse en un ordenamiento jurídico.

Los procedimientos de elaboración de la norma deben contener distintas fases, pautas y condiciones con el fin de corregir defectos, deberán emplear un lenguaje adecuado (siendo inteligibles), deben identificar y delimitar el objetivo perseguido, y deben articular un régimen jurídico sencillo, lógico y coherente. (Marcos, 2010)

Segundo; las instituciones deben garantizar la articulación de las entidades de vigilancia y control de la regulación con el regulador. Normalmente y por el mismo hecho de la estructura de la separación de poderes y organismos de control en Colombia, las entidades de vigilancia, se incorporan al final de la elaboración del proyecto, cuando se debería incorporar y articular al mismo desde el principio, como un supervisor del legislador.

La tercera y cuarta recomendación realizada a las entidades, es que las capacidades de análisis se deben construir gradualmente y que por ser este, un proceso complejo, exige importantes recursos de los reguladores.

Consecuentemente, la calidad de dichas normas exige tanto calidad técnica como contenido. Mientras que en la primera se exige el rigor, la claridad expositiva, sistemática, coherencia con el resto del ordenamiento; alude a la corrección técnica de las reglas concretas que en ellas se contienen, tanto individualmente como en su conjunto y exige no sólo la claridad si no razonabilidad, coherencia y unidad de la norma frente a otras y frente al ordenamiento. Todo esto brinda condiciones de seguridad jurídica que el Estado exige. (Marcos, F 2010)

En la segunda, exige que la norma sea adecuada, necesaria y proporcionada frente los objetivos propuestos. Revisa la calidad material de la norma jurídica; es decir, que sea eficaz – cumpla sus objetivos- y sea eficiente – relación entre costo y beneficio-. Sin que esto provoque distorsiones en otros bienes o intereses sociales.

Cuando se dice que la norma sea “necesaria” se alude a que no exista otra alternativa para conseguir los objetivos – ejemplo de esto la subsidiariedad- . Por lo cual deben preverse mecanismos de publicidad de normas jurídicas que faciliten el acceso y conocimiento de las mismas.

Sin embargo, la idea no es llegar a explicar si una norma tiene más calidad que otra norma, sino a través esta herramienta realizar el análisis de impacto normativo a la norma objeto de este trabajo para lo cual se debe evaluar teniendo en cuenta los siguientes puntos claves como lo menciona el Autor Francisco Marcos: realiza un análisis desde ex ante- ex post, en donde los datos obtenidos sirven para facilitar la discusión política previa a la adopción de la norma, o su posterior revisión; facilita la participación ciudadana y de los expertos en el proceso de

elaboración a través de consultas públicas y de igual manera, dotar de transparencia al proceso y legitimidad de la norma.

Por lo tanto, el autor nos define los estudios de impactos normativos como una herramienta útil para el análisis de las propuestas, como un elemento fundamental para explorar ex ante: (iniciativas normativas, contenidos, alternativas) principalmente en términos económicos y sociales. También son la evidencia para evaluar ex post: La eficacia de las normas en vigor, al aportar información sobre en qué medida las normas han cumplido sus objetivos de manera satisfactoria y si han causado o no efectos no deseados.

En el entendido, que esta herramienta se sugiere en la “Guía metodológica de Análisis de Impacto Normativo” en su implementación por el Departamento Nacional de Planeación, y que su obligatoriedad y revisión debe ser definido por el Gobierno Nacional; no incentiva de forma efectiva el cumplimiento de la misma, además de que no hay programas amplios para la capacitación en la materia, según lo expuesto por las entidades gubernamentales.

Al establecer en la guía que el AIN es una herramienta y a la vez un proceso diseñado para la toma y el abastecimiento de información necesaria en relación de decisiones políticas públicas en la cual, se establece, cómo, cuándo y por qué hacer tal regulación y si con esto, cumple los objetivos trazados para la cual fue creada.

Por lo tanto (Moreno, 2018) afirma que la mejora regulatoria nace como una tendencia que reemplaza el concepto de regulación. En lugar de hablar de desregulación, se hablará de mejora regulatoria, por que con esto se busca la simplificación, la racionalización, la regulación necesaria, una buena calidad de la regulación, en ultimas una buena e inteligente política de regulación.

Para el desarrollo en Colombia, todo AIN debe contener: Definición del problema, definición de los objetivos, selección de opciones y/o alternativas, preparación de análisis de impacto, elaboración de la conclusión, diseño de la implementación y monitorio y reporte sobre la consulta. Sin embargo, lo más recomendable sería contar con una ley que brinde unanimidad y precisión en tal sentido, o que al menos, la guía expedida, en sus objetivos principales sea de manera obligatoria o incluida para los procesos administrativos, tal como es el ejemplo de

España y el desarrollo doctrinal que este ha tenido, ejemplo de esto, con el jurisconsulto Francisco marcos, mencionado en este capítulo.

Respecto a la norma de estudio, que es el acuerdo de promociones con EE.UU, la cual integra nuestro bloque de constitucionalidad, y afecta en distintos ámbitos la política pública y privada podemos identificar ciertos aspectos en lo referente a AIN: Este acuerdo entra en vigencia antes de que se estableciera la guía metodológica de Análisis de Impacto Normativo. Sumado a lo anterior, es poca la información acerca de los Análisis de impacto normativo realizados en Colombia, en el entendido que, durante la implementación de la guía comienza con cuatro programas pilotos, y que, a medida del tiempo, se propagará en distintas instituciones la publicidad y la capacitación de la misma.

Doctrinalmente, se establece que los estudios de impacto normativo, tienen un ex –post que se refiere al cumplimiento de los objetivos por los cuales fue creado la norma tengan una caracterización efectiva y eficaz en lo sustancial. Colombia, además de artículos de índole académico, no cuenta con un análisis profundo de impacto normativo en el TLC en el ámbito laboral.

TEORÍA ECONOMICA DE LA INTEGRACIÓN

El término *Integración económica* fue utilizado por primera vez en 1939 por el alemán Wilhelm Röpke en su artículo titulado “Problemas decisivos de la desintegración de la economía mundial”. Posteriormente el mismo autor en (1942), publicó su libro “International economic desintegración”, en el cual explica como en el periodo de 1700 a 1914, dominado por el mercantilismo feudal, las naciones lograron integrar positivamente sus economías a la economía mundial al disminuir el precio de los derechos de paso y otros obstáculos que impendían el comercio internacional.

José Gregorio Petit Primera (2014), en su artículo “La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales” afirma que desde Röpke no se detectó uso del término hasta

1949 cuando Paul Hoffman, quién dirigió la Administración de Cooperación Económica (ACE)², utilizó el término *integración* quince veces en un discurso.

No obstante lo anterior, es en 1950, después de la segunda guerra mundial, cuando toman fuerza los procesos de integración económica como mecanismo para establecer y conservar la paz mundial. Se creía que el libre comercio era necesario para la prosperidad mundial y producto de esa convicción, surgieron varios acuerdos comerciales como la Ronda Kennedy, la Ronda Tokio y la Ronda Uruguay, entre otros, los cuales establecieron los principios en que se basa la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este mismo año, Jacob Viner publicó su obra titulada “The customs union issue, Carnegie Endowment for International Peace”, en la cual analizó los efectos que traería la integración económica en los sistemas de producción, la estructura del consumo, la balanza de pagos y el desarrollo económico. Se le acuña a esta obra el inicio formal de la teoría económica de la integración.

Jan Tinbergen (1954), en su libro “International economic integration”, afirma que

La integración económica es la creación de la estructura de la economía más deseable a través de la cual se eliminan las barreras artificiales para la operación óptima e introduce deliberadamente todos los elementos deseables para la coordinación y unificación.

Este mismo autor también distingue entre integración negativa e integración positiva. Las medidas de integración negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar, como es el caso de la eliminación de las barreras arancelarias; mientras que las medidas de integración positivas introducen mecanismos de cooperación como armonizar políticas macroeconómicas, las cuales se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan, normalmente, más complicadas de colocar en práctica. (Tinbergen, 1954)

La teoría de la integración económica, es entonces, el conjunto de reglas y principios que se encargan del estudio y comprensión de los cambios que se producen como consecuencia de

² La Administración de Cooperación Económica (ACE) fue una organización gubernamental creada en 1948 por el gobierno de Estados Unidos para administrar el Plan Marshall.

la unificación de los mercados de diversos países en sus distintas fases o grados. También hace referencia a la política comercial de reducir o eliminar las barreras comerciales en forma discriminatoria entre los países cuyas economías integran.

Los procesos de integración económica tienen como objetivo aumentar la competitividad entre los países miembros, acelerar la inversión y provocar una revitalización de las economías de bloque.

(Primera, 2014) Señala que los objetivos de la integración económica pueden resumirse de la siguiente manera:

- Preservar la paz y la seguridad (Tratado de la CECA).
- Poder suficiente para determinar los términos de intercambio-precios internacionales-OPEP.
- Ganar poder de negociación en los foros políticos internacionales y económicos (Mercosur).
- Seguro contra eventos futuros como las guerras comerciales o la discriminación comercial (Grecia, España y Portugal ganaron credibilidad política cuando se unieron a la CE por los compromisos adoptados).
- Motivos puramente económicos: aumentar el bienestar social a través de diferentes mecanismos económicos: economías de especialización, economías de escala, mayor competencia, mejor y más rápido acceso e implementación de los avances tecnológicos y mejoras de calidad.

ETAPAS DE LA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración económica no es un suceso, sino un proceso dinámico que cuenta con varias etapas, las cuales varían en el grado de intensidad, según sean los compromisos adoptados por los Estados que se integran económica y comercialmente.

Bela Balassa (1964), estableció la clasificación clásica o tradicional de las etapas que constituyen el proceso de integración económica. Según esta clasificación, hay cinco diferentes formas de integración económica, que son:

1. La zona o área de libre comercio.
2. La unión aduanera.
3. El mercado común.
4. La unión económica.
5. La comunidad económica o integración económica total.

LA ZONA O ÁREA DE LIBRE COMERCIO

Es una forma de integración económica en la cual los países participantes se comprometen a eliminar gradual o inmediatamente las barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios producidos por ellos pero conservando dichas barreras frente a terceros.

La forma más común en que se expresa este proceso es a través de acuerdos comerciales como los tratados de libre comercio.

José Gregorio Petit Primera (2014) Afirma respecto a los problemas de este proceso lo siguiente:

El problema que se deriva de una zona de libre comercio es la necesidad de mantener controles fronterizos para los productos que procedan de países pertenecientes al área de libre comercio pero que hayan sido producidos total o parcialmente en el exterior; para tratar de evitar el problema se establecen “reglas de origen” de los bienes que se importan, de manera de diferenciar la procedencia de un producto y permitir a las autoridades portuarias saber qué producto amerita recibir las ventajas arancelarias. Por ejemplo, una regla es considerar bienes originarios de un área de libre comercio a aquellos que incorporan materiales procedentes del exterior pero sin exceder 50% del total del producto.

En el caso de Colombia, esta es la forma de integración económica predominante con un total de 15 acuerdos comerciales vigentes entre Colombia y 60 países alrededor del mundo, 2 acuerdos suscritos que aún no entran en vigencia entre Colombia e Israel y Colombia y Panamá y 4 acuerdos en negociación.

Tabla.1 Descripción los tratados de libre comercio vigentes firmados por Colombia.

ACUERDO COMERCIAL	PAÍSES	FIRMA	VIGENCIA
Acuerdo Comercial entre Colombia y la CAN- Comunidad Andina-	Bolivia, Ecuador y Perú.	26 de mayo de 1969	16 de octubre de 1969
TLC entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia	México	13 de junio de 1994	1 de enero de 1995
TLC entre Colombia y CARICOM	Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago.	24 de julio de 1994	1 de enero de 1995
Acuerdo Comercial entre la República de Colombia y Cuba	Cuba	15 de septiembre del 2000	10 de julio de 2001
Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y Chile	Chile	27 de noviembre de 2006	8 de mayo de 2009
Tratado de Libre Comercio entre Colombia y El	Guatemala	09 de agosto de 2007	12 de noviembre de 2009

Salvador, Guatemala y Honduras	El Salvador		01 de febrero de 2010
	Honduras		27 de marzo de 2010
Tratado de Libre Comercio entre La República de Colombia y EFTA	Liechtenstein	25 de noviembre de 2008	1 de julio de 2011
	Suiza		1 de julio de 2011
	Noruega		1 de septiembre de 2014
	Islandia		1 de octubre de 2014
Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá	Canadá	21 de noviembre de 2008	15 de agosto de 2011
Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos	Estados Unidos	22 de noviembre de 2006	15 de mayo de 2012
Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial AAP.C N.º 28 entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela	Venezuela	28 de abril de 2011	19 de octubre de 2012
Tratado de Libre Comercio entre	Unión Europea	26 de junio de 2012	5 de noviembre de 2014

Colombia y la Unión Europea			
Acuerdo Comercial entre Colombia y la Alianza del Pacifico	Chile, México y Perú	6 de junio de 2012	1 de mayo de 2016
Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea	Corea del Sur	21 de febrero de 2013	30 de junio de 2016
Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica	Costa Rica	22 de mayo de 2013	29 de julio de 2016
Tratado de Libre Comercio Colombia y MERCOSUR	Argentina	21 de julio de 2017	20 de diciembre de 2017
	Brasil		11 de junio de 2018
	Uruguay		29 de enero de 2019
	Paraguay		

Fuente: elaboración propia

Los Tratados en negociación son entre Colombia y Turquía, Colombia y Japón, la alianza del Pacifico y Australia, Nueva Zelanda y Singapur y el Acuerdo sobre Comercio de Servicios (Trade In Services Agreement -TISA). Este último es un acuerdo internacional firmado por 51 países para liberalizar entre ellos el comercio de servicios como el transporte y la banca.

LA UNIÓN ADUANERA

Bela Balassa Define la unión aduanera como

Una zona de libre comercio diseñada en base a acuerdos preferenciales recíprocos con el mismo arancel frente a terceros países. No llega a ser un mercado común, paso previo a la unión económica, porque no existe plena libertad de los medios de

producción y no se cuenta con un órgano supranacional para la toma de decisiones económicas. (Balassa, *The Theory of Economic Integration*, 1961)

En esta forma de integración, los países miembros de la zona de libre comercio, además de eliminar las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias entre ellos, establecen una tarifa o arancel común externo, aplicable a las operaciones comerciales con terceros países.

También supone la creación de una legislación aduanera común con el fin de crear condiciones de igualdad frente a la competencia y no permitir la distorsión del comercio entre los países miembros.

El ejemplo clásico de la unión aduanera es la Unión Europea, o Mancomún Europeo, creado en 1957 por Alemania Occidental, Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo y Los Países Bajos. Otro ejemplo de este tipo de integración económica lo constituye la Unión Aduanal de África del Sur creada por Sudáfrica y sus cuatro países vecinos

En el caso de Sudamérica, existen cuatro procesos de unión aduanera, de las cuales Colombia pertenece a 3.

Tabla 2. Las uniones aduaneras creadas por Colombia.

Unión Aduanera	Países Miembros	Fecha de creación
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio/ Asociación Latinoamericana de Integración (ALALC, ALADI)	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.	1960
Pacto Andina/ Comunidad Andina (CAN)	Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú	1969
Alianza del Pacífico (AP)	Chile, Colombia, Perú y México.	2011

Fuente: elaboración propia.

Susana Olarte y Efstathios Stefos consideran que las uniones aduaneras sudamericanas no se identifican como plataformas para la integración de los grupos que las forman por la falta de apoyo desde los gobiernos nacionales si bien en los últimos años el ALBA-TCP y la AP han incluido programas para contribuir a la convergencia como grupo más allá de los intercambios comerciales. (Olarte & Stefos, 2017)

Estas mismas autoras, en su artículo titulado “Las uniones aduaneras sudamericanas ¿han generado un efecto spin-off más allá del comercial?”, concluyen lo siguiente:

Latinoamérica vive una etapa de integración conocida como “regionalismo subalterno” en la que están obligados a convivir el “regionalismo abierto” de los noventa y la “nueva integración” de la UNASUR. En ese escenario los resultados de las uniones aduaneras juegan un papel fundamental por su capacidad para alimentar las tesis relacionadas con mayores y menores grados de integración regional. Los resultados comerciales de las uniones no han sido los esperados ni en términos absolutos de creación de comercio ni en términos de continuidad. No obstante, de ser capaz de generar otros procesos de integración, podrían estar justificados.

EL MERCADO COMÚN

Es un nivel más avanzado de integración económica que resulta de la combinación de una zona de libre comercio y una unión aduanera. En este, además de permitirse la libre circulación de productos y servicios, se permite el libre movimiento de los factores productivos entre los estados miembros.

Se diferencia de la zona de libre comercio y de la unión aduanera en que estas últimas se limitan únicamente al libre comercio de mercancías y servicios, mientras que en el mercado común se incluyen además de estos a las personas y los capitales, por lo que no existen obstáculos a la entrada y salida, en ninguno de los países miembros, de personas que se desplacen con una finalidad económica (empresarios y trabajadores).

Un ejemplo de mercado común es MERCOSUR del cual Colombia es Estado asociado.

LA UNIÓN ECONÓMICA

Este nivel de integración económica supone la existencia de un mercado común en el cual se armonizan las políticas económicas de los estados miembros llegando a adoptar una política monetaria única.

José Gregorio Petit Primera (2014) Señala que “la unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central”.

Un ejemplo de esta etapa de integración es la Eurozona, compuesta por los 19 Estados miembros de la Unión Europea que han adoptado el euro como moneda oficial.

LA COMUNIDAD ECONÓMICA O INTEGRACIÓN ECONÓMICA TOTAL.

Este es el nivel máximo de integración económica que implica la creación de un organismo supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad.

Tabla 3. Nivel de Integración económica Colombia.

	Zona de libre comercio	Unión Aduanera	Mercado común	Unión Económica	Comunidad Económica
Libre comercio entre miembros	Si	Si	Si	Si	Si
Libre comercio con no-miembros	No	No	Si	Si	Si
Libre circulación de productos y servicios	Si	Si	Si	Si	Si

Libre circulación de factores productivos	No	No	Si	Si	Si
Unificación y/o coordinación de políticas macroeconómicas	No	No	No	Si	Si
Creación de un organismo supranacional que toma las decisiones en materia de política fiscal, monetaria y cambiaria.	No	No	No	No	Si

Fuente: elaboración propia.

OTRAS FORMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Además de la clasificación tradicional de las etapas del proceso de integración económica, existen otras clasificaciones, según la integración sea sectorial o la global, natural o estratégica y homogénea o heterogénea.

En la integración sectorial los estados miembros limitan los beneficios arancelarios y no arancelarios a productos y servicios de determinados sectores de producción mientras que en la integración global se incluyen todos los sectores productivos.

La integración natural, también conocida como “regionalismo abierto”, se caracteriza por la formación de bloques económicos regionales con una política comercial exterior abierta, es decir, además de la integración económica entre países vecinos, se busca eliminar o disminuir las barreras para la integración con el resto del mundo. Un ejemplo de este tipo de integración es la Alianza del Pacífico.

Por otro lado, la integración estratégica, supone la integración económica de una región pero con una menor integración con el resto del mundo.

En la integración homogénea los Estados miembros avanzan a igual ritmo en el cumplimiento de los compromisos adquiridos en los acuerdos comerciales mientras que en la integración heterogénea, los países avanzan a diferente ritmo en el cumplimiento los mismos.

LOS TRATADOS INTERNACIONALES

La conceptualización de los tratados internacionales es un tema que ha sido objeto de estudio por muchos teóricos, razón por la cual existen múltiples definiciones, de las cuales mencionaremos las que tienen mayor trascendencia en el campo jurídico internacional con el fin de aproximarnos a una definición que nos permita comprender lo que se entiende en la actualidad por tratado internacional.

Así, para Antonio Linares, un tratado internacional “es un instrumento donde se consignan disposiciones libremente pactadas entre dos o más sujetos de Derecho Internacional con el fin de crear, modificar o extinguir obligaciones y derechos” (Linares, 1992)

Charles Rousseau señala que un tratado internacional “es un acuerdo entre sujetos del Derecho de Gentes destinado a producir determinados efectos jurídicos” (Rousseau, 1966).

Larys Hernández, en su artículo “Los tratados internacionales como base de la diplomacia mundial” define el concepto de tratado internacional en los siguientes términos:

Un acuerdo de voluntades celebrado entre dos o más sujetos de Derecho Internacional Público, plasmado en un documento escrito, que se transforma en una norma de derecho para las partes que lo suscriben, con la finalidad de producir efectos jurídicos determinados, o regular determinada situación, ya sea para crear, modificar o extinguir el derecho o las obligaciones existentes entre los mismos (Hérrnandez, 2004).

Por su parte, la Convención de Viena en su artículo 2 los define como “un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regidos por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”. Esta definición es restringida pues excluye la posibilidad de celebrar tratados internacionales orales, lo cual podría llegar a darse con el desarrollo de las

telecomunicaciones y se limita a los acuerdos celebrados entre Estados, sin tener en cuenta a otros sujetos de derecho internacional distintos a estos como las Organizaciones Internacionales.

No obstante lo anterior, la Corte Constitucional en la Sentencia C-563 de 1992 recoge el concepto material de tratado que emana de la Convención de Viena, donde señala lo siguiente:

Se ocupa la Constitución Política de 1991 del procedimiento que debe agotarse previamente a la entrada en vigencia de un tratado internacional, entendido éste en su significación más amplia, como el acuerdo de voluntades entre dos o más sujetos de Derecho Internacional orientado a producir determinados efectos jurídicos. Y en su acepción más precisa según la cual se trata de "un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular". (art. 2o. Ley 32 de 1985), (Carta, protocolo, concordato, convención, acuerdo, acta, etc.).

De las anteriores definiciones podemos concluir que un tratado internacional es un acuerdo de voluntades celebrado entre dos o más sujetos de derecho internacional con el fin de crear, modificar o extinguir determinada situación jurídica, que puede constar o no en uno o varios documentos escritos, con independencia de la denominación particular que se le otorgue al mismo.

En cuanto a su estructura formal, al ser un verdadero acuerdo de voluntades no tienen que seguir un orden determinado, pues son las partes quienes, de mutuo acuerdo, definen la estructura del tratado, así como su contenido y alcance. No obstante, la mayoría de los tratados internacionales contienen una estructura similar compuesta por un preámbulo, una parte dispositiva o sustantiva y las disposiciones finales.

El preámbulo contiene la enunciación de los sujetos de derecho internacional que suscriben el acuerdo y la exposición de motivos que dieron origen al mismo. Esta exposición de motivos también es conocida como "consideraciones". La parte considerativa es de suma

importancia pues si bien carece del valor jurídico que tiene la parte dispositiva, sirve para interpretar el contenido y alcance del tratado cuando existen dudas o vacíos respecto a la aplicación de una norma.

La parte sustantiva o dispositiva constituye el verdadero cuerpo del tratado y contiene las disposiciones normativas que surgen del acuerdo de voluntades. Generalmente se compone de capítulos que se subdividen en artículos.

Las disposiciones finales hacen referencia a la ratificación del acuerdo, la duración del mismo, las formas de extinción, lo atinente al canje o depósito de las actas de ratificación, según proceda, o si se permite o no la adhesión de terceros estados y generalmente se encuentran ubicadas al final de la parte dispositiva.

Respecto a las clases de tratados internacionales, de acuerdo al número de partes que intervienen en el mismo, pueden ser bilaterales, multilaterales o uniplurilaterales.

Los tratados bilaterales son aquellos en que solo intervienen dos sujetos de derecho internacional público. Larys Hernández (2004) señala que en estos acuerdos “las partes tienen un interés específico y restringido en la materia regulada por el tratado, y de allí la imposibilidad de que otros sujetos puedan tener interés en ser parte de ellos”.

Por su parte, Antonio Linares los define como “aquellos instrumentos suscritos solamente por dos Estados destinados a establecer derechos y obligaciones sobre la base de cooperación” (Linares, 1992).

Por otro lado, los tratados internacionales multilaterales son los acuerdos de voluntades celebrados por una pluralidad de sujetos de derecho internacional, es decir, entre más de dos Estados y los uniplurilaterales, aquellos celebrados entre un Estado y una Organización Internacional.

DEFINICIÓN DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Según la definición de Gabriel Duque Mildenberg, negociador Internacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y miembro del equipo colombiano que negoció el TLC con EEUU:

Un Tratado de Libre Comercio es un contrato, un texto, en el que dos países acuerdan bilateralmente no sólo abolir sus barreras arancelarias, sino que se comprometen a ser transparentes, a brindar una seguridad normativa y unas garantías, facilitar procedimientos aduaneros y a quitar trabas comerciales.

Eduardo Guaydnas los define como “contratos comerciales donde se ofrecen aperturas y ventajas recíprocas”. (Guaydnas, 2005). Para este mismo autor, los tratados de libre comercio no siempre son sinónimo de integración económica, pues estos acuerdos son estáticos e incluyen temas meta-comerciales como las capacidades de regulación estatal o la migración, temas que promueven la asimetría comercial y productiva entre los países que intervienen en el acuerdo, impidiendo una verdadera integración; mientras que los procesos de integración son dinámicos e incluyen una dimensión política y social que van más allá del plano comercial, redefiniendo las relaciones comerciales. En los TLC, el acuerdo es la meta en sí misma mientras que en la integración económica es solo el primer paso.

No obstante lo anterior, los TLC son necesarios dentro de un proceso de integración económica pues el libre comercio es condición indispensable para el ingreso al mercado global por lo que no pueden ser suprimidos pero sí se debe realizar un estricto control en la negociación del mismo para evitar acuerdos que promuevan la asimetría comercial y que impidan una verdadera integración.

Podemos definirlos entonces como el primer paso en un proceso de integración económica en el cual dos Estados se obligan a crear una zona de libre comercio mediante la reducción gradual o inmediata de las barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios producidos por ellos pero conservando dichas barreras frente a terceros.

ANTECEDENTES HISTORICOS Y NORMATIVOS DEL TLC COLOMBIA- ESTADOS UNIDOS

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos es producto de una serie de cambios que se estaban produciendo a nivel nacional; se trata del proceso de la Constituyente para reemplazar la constitución de 1886 y la apertura económica en 1990, sumado al problema del narcotráfico. Bajo este contexto nace el Acuerdo, que no tuvo que pasar por el Congreso ni contar con la aprobación de la Corte Constitucional; era potestad del Ejecutivo y del recién nombrado ministro de Desarrollo Económico, Ernesto Samper Pizano.

Siguiendo esta misma dinámica el 4 de diciembre de 1991 el presidente George Bush, como parte de su programa de la Guerra contra las Drogas, expidió el tratado ATPA o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, que tuvo como objetivo la erradicación de la producción de sustancias ilícitas mediante la sustitución de los negocios ilícitos por empresas legales, para lo cual se eliminaron los aranceles en algunos productos. Este tratado tuvo vigencia hasta el 4 de diciembre de 2001 pero fue prorrogado hasta diciembre del 2011 bajo el nombre de ATPDEA, pero incluyendo, además de Colombia, a Ecuador, Bolivia y Perú; para esta última prórroga Colombia esperaba firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos, con el fin de seguir teniendo, e incluso ampliar al 100%, sus beneficios de productos con el 0% de arancel.

Es así, como en 2006 se iniciaron los diálogos entre los gobiernos de ambos países, y el 22 de noviembre del mismo año, se suscribe en Washington “El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América” o TLC Colombia- USA, sus cartas adjuntas y sus entendimientos.

El TLC fue incorporado a la legislación interna colombiana mediante la Ley 1143 de 2007, declarada exequible por la Corte Constitucional mediante la sentencia C-750/08. Así mismo, el Protocolo Modificador del Acuerdo, fue reglamentado mediante la Ley 1166 de 2007, declarada exequible mediante la sentencia C-751/08.

Dicho Acuerdo fue aprobado por el Congreso de Estados Unidos el 12 de octubre de 2012 e incorporado al Ordenamiento Jurídico norteamericano mediante la sanción de la ley

aprobatoria por parte del presidente Obama el 21 de octubre de 2011, entrando en vigencia el 15 de mayo de 2012, bajo protestas y con fuertes críticos y defensores.

CONTENIDO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA- ESTADOS UNIDOS

El acuerdo está compuesto por un preámbulo, 23 capítulos, 8 anexos y un Protocolo Modificatorio; este último contenido en la Ley 1166 de 2007.

En el preámbulo se mencionan los objetivos que dieron origen al acuerdo por parte de ambos países, entre los cuales se destacan el de proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores, así como implementar el tratado en forma coherente con la protección y conservación del medioambiente, promover el desarrollo sostenible y fortalecer la cooperación en materia ambiental. También se incluyeron objetivos de promoción a la transparencia y prevención de la corrupción, estímulo a la creatividad e innovación, entre otros.

Los capítulos recogen aspectos generales y comunes a los contenidos en tratados similares firmados por EEUU con otros países, pero incluyendo, además, aspectos particulares que fueron negociados por Colombia que marcan un punto diferenciador con los tratados preexistentes hasta la época, pues se incluye una mayor protección a la biodiversidad nacional colombiana y mejores condiciones en materia sanitaria y fitosanitaria.

Los anexos contienen las medidas propias de cada país en relación a los diferentes sectores y disciplinas reguladas en el Acuerdo. En ellos se enlistan las obligaciones contenidas en determinados artículos del Tratado que no serán de obligatoria aplicación para la parte que presenta una inconformidad con las mismas por no estar acorde con una Ley, reglamento u otra medida incluida en su ordenamiento jurídico nacional interno.

Tabla 4. Resumen de la estructura del Acuerdo del TLC en cuanto a su contenido.

Preámbulo	
Capítulos	
Cap. 1: Disposiciones generales	Cap. 13: Política de competencia
Cap. 2: Trato nacional y acceso a mercados	Cap. 14: Telecomunicaciones
Cap. 3: Textiles y vestidos	Cap. 15: Comercio electrónico
Cap. 4: Reglas de origen	Cap. 16: Propiedad intelectual
Cap. 5: Procedimientos aduaneros	Cap. 17: Asuntos laborales
Cap. 6: Medidas sanitarias y fitosanitarias	Cap. 18: Medio ambiente
Cap. 7: Obstáculos técnicos al comercio	Cap. 19: Transparencia
Cap. 8: Defensa comercial	Cap. 20: Administración del Acuerdo
Cap. 9: Contratación pública	Cap. 21: Solución de controversias
Cap. 10: Inversión	Cap. 22: Excepciones
Cap. 11: Servicios transfronterizos	Cap. 23: Disposiciones finales
Cap. 12: Servicios financieros	
Anexos	

Fuente: elaboración propia

El Tratado se divide a su vez en tres grandes grupos, según el asunto del que trate se refiera a aspectos institucionales, al acceso a los mercados o a temas transversales que permean todo el Acuerdo.

ASPECTOS INSTITUCIONALES DEL TRATADO

Los aspectos institucionales incluidos en el Acuerdo, hacen referencia a las declaraciones de tipo político que reflejan la compatibilidad entre el Tratado y el Acuerdo de la Comunidad Andina (CAN), como a las instituciones creadas por el Tratado para su administración. Se encuentran incluidos en el preámbulo y en los capítulos 1, 20, 21 y 23.

En cuanto a las declaraciones políticas, para Colombia era muy importante respetar el Acuerdo de la Comunidad Andina, lo cual fue posible gracias a la Decisión 598 de la CAN, en la cual se permitió que los países miembros negociaran con terceros países, pero teniendo

en cuenta que, por el principio de ‘Nación más favorecida’, los beneficios que un país miembro le otorgare al tercero, se hacían extensibles a los demás miembros de la CAN, razón lo cual los beneficios que Colombia otorgó a Estados Unidos en el TLC, se extendieron a los demás miembros de la CAN.

Tabla 5. Comisiones, comités y grupos de trabajo creados en el TLC.

INSTITUCIÓN	COMPOSICIÓN	FUNCIÓN
Comisión de Libre Comercio	Compuesto por el ministro de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) y el Representante comercial de Estados Unidos (USRT)	Máximo órgano de administración del Tratado. Dentro de sus funciones se encuentran las de monitorear los efectos de la aplicación del TLC en las pequeñas y medianas empresas-PYMES-, y solucionar las controversias que se susciten entre las partes con ocasión del Acuerdo, que no puedan resolverse por consultas.
Comité para el fortalecimiento de las capacidades comerciales	Diferentes fuentes de cooperación, públicas y privadas, como las agencias del gobierno de EEUU, la Corporación Andina de Fomento-CAF-, el BID, la OEA y la Comisión Económica para América Latina-CEPAL-.	Fortalecer la capacidad comercial de Colombia y gestionar los procesos de cooperación internacional a partir de estrategias nacionales.

Comité de Comercio de Mercancías	Representantes de cada parte.	Promover el comercio de mercancías entre las partes, incluyendo consultas sobre la aceleración del cronograma de desgravación arancelaria, proporcionar al Comité para el fortalecimiento de las capacidades comerciales asesoría y recomendaciones sobre asuntos técnicos relativos a los capítulos 2, 4 y 5 del Acuerdo.
Comité de Comercio Agrícola	Representantes de cada parte.	Monitorear y promover la cooperación en la implementación del Acuerdo en materia de comercio de productos agrícolas.
Comité de Asuntos Textiles y del Vestido	Representantes de cada parte.	Resolver cualquier asunto relacionado con el capítulo 3 del Acuerdo.
Comité Permanente sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)	Representantes de cada parte.	Impulsar la implementación por cada una de las partes del Acuerdo MSF, proteger la vida o salud de las personas, los animales o de los vegetales, impulsar las consultas sobre asuntos

		sanitarios y fitosanitarios y abordar las medidas que afecten el comercio entre las partes.
Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio	Representantes de cada parte.	Tratar prontamente los asuntos que una parte proponga respecto al desarrollo, adopción, aplicación o ejecución de las normas, reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad.
Comité de Servicios Financieros	Representantes de cada parte.	Supervisar la implementación del capítulo 12 del Tratado y su desarrollo posterior, considerar los asuntos financieros que le remita una parte y participar en los procedimientos de solución de controversias que surjan con la aplicación de dicho capítulo.
Comité sobre Contratación Pública	Representantes de cada parte.	Impulsar la cooperación relacionada con el desarrollo y la utilización de medios electrónicos en los sistemas de contratación pública,

		anudar esfuerzos para aumentar el entendimiento de los sistemas de contratación pública de ambas partes.
Grupo de Trabajo sobre Servicios Profesionales	Cada parte deberá conformar un grupo de trabajo en el que se incluyan representantes de cada una.	Incentivar el desarrollo de acuerdos o convenios de reconocimiento mutuo entre sus organismos profesionales pertinentes, considerar la factibilidad de desarrollar procedimientos modelo para el licenciamiento y certificación de proveedores de servicios profesionales.
Grupo de Trabajo sobre Política de Competencia	Representantes de cada parte.	Promover el mayor entendimiento, comunicación y cooperación entre las partes relacionadas con en relación con la política de competencia.
Consejo de Asuntos Laborales	Representantes de las partes de nivel Ministerial, o su equivalente.	Supervisar la implementación y revisar el avance del capítulo 14 del Tratado, incluyendo las actividades del Mecanismo

		de Cooperación Laboral y Desarrollo de Capacidades.
Consejo de Asuntos Ambientales	Un funcionario de alto rango con responsabilidades ambientales que represente a cada parte.	Considerar y discutir la implementación del capítulo ambiental del Acuerdo, posibilitar la participación del público en su labor, considerar y discutir la implementación del acuerdo de cooperación ambiental (ACA).

Fuente: Elaboración propia.

Adicional a las anteriores instituciones, el acuerdo procura garantizar y promover la transparencia como un compromiso para fortalecer el trato no discriminatorio y evitar cambios que afecten los acuerdos contenidos en el Tratado, para lo cual, dentro los asuntos institucionales, se incluyen medidas para la divulgación oportuna de normas, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas relacionadas con asuntos comprendidos en el tratado.

Por otro lado, en cuanto a la solución de controversias, el tratado establece en el capítulo 21, el procedimiento a seguir para la solución de los conflictos que se originen con ocasión de la implementación del Acuerdo, el cual consiste en someter dicha controversia a consulta entre las partes y en caso de no llegar a un acuerdo, se somete el a la Comisión de Libre Comercio y si esta no puede resolver la controversia, se convoca a un panel arbitral.

ACCESO A MERCADOS

Los capítulos relacionados con acceso a mercados hacen referencia a la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio de bienes y servicios entre ambos países. Estas últimas se refieren a obstáculos diferentes a los aranceles, que utilizan los países para proteger su producción nacional e impedir el libre acceso de productos provenientes de

otros estados; entre estas encontramos las licencias previas, las barreras técnicas, las barreras sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

Los capítulos que hacen referencia al acceso a mercados son los capítulos del 2 al 12, el 14, 15, 19 y 22. En esos se abordan asuntos relativos a la agricultura, la industria, los servicios, inversión, compras públicas y otros temas como los obstáculos técnicos al comercio, las reglas de origen y la defensa comercial.

En materia de agricultura, se promovió el crecimiento de las exportaciones a EEUU de productos agropecuarios en que Colombia es competitiva; estos son: los productos cárnicos, lácteos, flores, frutas, hortalizas, margarina, azúcar y productos con azúcar como chicles, chocolates, entre otros. Se logró además, un avance sin precedentes en materia sanitaria y fitosanitaria, pues, pese a que los productos colombianos deben cumplir con los estándares sanitarios y fitosanitarios internacionales, se acordó que nuestras evaluaciones técnicas pueden ser utilizadas por las agencias estadounidenses dentro de sus procesos para facilitar y agilizar la admisibilidad de los productos agropecuarios colombianos a dicho país, situación que constituía una barrera no arancelaria entre ambos países.

Como producto de estos acuerdos el gobierno colombiano creó, como mecanismo para salvaguardar y promover el sector agropecuario nacional, el fallido programa “Agro, Ingreso Seguro”, el cual ofrecía a los agricultores colombianos cuatro tipos de ayudas diferentes; programa que fue sustituido por el plan “Desarrollo Rural con Equidad”.

En cuanto al sector industrial, en materia de exportación se mantuvieron en 0% de arancel los productos que estaban incluidos en el ATPDEA y se incluyeron nuevos bienes como las confecciones del hogar. En relación a la importación, se desgravaron el 81.8% de los productos, de los cuales el 92.5% corresponden a materias primas y bienes de capital no producidos en Colombia.

En el sector de los servicios, se acordó la creación de un grupo de trabajo para el desarrollo de estándares sobre el licenciamiento y certificación de los profesionales que pretendan proveer sus servicios y en materia de inversión se consagraron los principios que deben orientar la inversión extranjera, dentro de los cuales se encuentran el trato no discriminatorio

para el inversionista, la libre transferencia de capitales relacionados con la inversión, el respeto de los derechos del inversionista sobre sus inversiones, entre otros.

En estos capítulos también se lograron acuerdos en cuanto a la eliminación de las reglas técnicas como barrera no arancelaria mediante la estandarización de los requisitos técnicos que deben cumplir las mercancías nacionales y sobre defensa comercial en caso de que la desgravación arancelaria ocasione un perjuicio significativo a una rama de producción nacional, caso en el cual, se puede suspender de forma transitoria la reducción del arancel e incluso aumentarlo sin exceder los niveles señalados en el Tratado. No obstante, el país que recurre a este mecanismo deberá indemnizar al otro con el equivalente a los impuestos adicionales recaudados por el aplazamiento del calendario de desgravación.

TEMAS TRASNVERSALES

Además de los aspectos institucionales y de los relativos al acceso al mercado, el Acuerdo contiene varios capítulos tendientes a establecer el marco jurídico en el cual se implementa el Tratado en materia de propiedad intelectual, política de competencia, asuntos laborales y asuntos ambientales.

En el capítulo de propiedad intelectual, se regularon aspectos sobre el derecho de autor y la concesión de marcas y patentes y se estableció la necesidad de contar con el consentimiento previo del Estado para obtener acceso al material genético relacionado con la biodiversidad.

En política de competencia se consagraron los parámetros para proscribir la competencia desleal y promover el bienestar del consumidor; en el capítulo de asuntos laborales, se señalaron los parámetros para que orientan la contratación laboral entre ambos países y en el capítulo de asuntos ambientales, se definió la normatividad sobre la explotación y el cuidado del medio ambiente y la biodiversidad nacional de cada parte.

IMPACTO DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS EN LA REGION CARIBE

IMPACTO EN EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL

En los casi siete años de vigencia del TLC con Estados Unidos, este ha arrojado resultados positivos a nivel económico, pues si bien las exportaciones colombianas son inferiores en comparación con las de EEUU, han aumentado las exportaciones de bienes no

tradicionales como aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, tubos de entubación o de producción, de los tipos utilizados para la extracción de petróleo o gas y poli-cloruro de vinilo, mostrando un aumento del 100%. A nivel general, las cifras ratifican el potencial colombiano, pues en marzo de 2019, las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas presentaron un crecimiento de 0,2% frente a marzo de 2018, comportamiento que obedeció al incremento de las ventas de petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos (20,7%), de acuerdo con información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo basado en cifras del DANE.

Ahora bien, tomando una vista más general, dilucidamos que los grandes beneficiados serán, por un lado, los consumidores colombianos y estadounidenses, pues les garantiza una mayor oferta de productos a mejores precios; y, por otro lado, los exportadores y empresarios de ambos países, quienes han ampliado su terreno de venta al no tener que pagar impuestos, como se exigía anteriormente.

Retrocediendo en el tiempo, vemos que en 2011, el 38% de las exportaciones totales de Colombia, correspondientes a 21.700 millones de dólares, se dirigieron hacia Estados Unidos, mientras que las importaciones procedentes de ese país, superaron los 13.600 millones de dólares. Según un estudio elaborado en la recta final de la negociación del Tratado por Araujo Ibarra & Asociados, existen 500 productos con potencial exportador al mercado de Estados Unidos.

Como se ha venido afirmando, tanto los empresarios de agroindustria, manufacturas, como desarrolladores digitales se han visto beneficiados con el acuerdo comercial entre ambos países. Consecuentemente estos mismos sujetos se han topado con algunas ventajas, tales como los bajos aranceles y la credibilidad. PROCOLOMBIA (LACOUTURE, 2015) en mayo de 2015 reveló como sustento de lo anterior, un listado de algunas empresas que han aprovechado el TLC con Colombia (ver tabla 6)

Tabla 6. Empresas con relación al beneficio del TLC Colombia-Estados Unidos.

	EMPRESA	BENEFICIO⁵
1	Deshidratadora Frutos Exóticos	Esta compañía ubicada en La Unión, Antioquia; aumento en un 80% sus ingresos por exportaciones hacia los Estados Unidos en 2014.
2	Agrofrut	Exportan fruta fresca a Canadá y Estados Unidos, que hoy es su principal comprador.
3	Brandca	<i>“El TLC me benefició a mí, y al sector digital en general, pues nos dio una plataforma más justa para competir en términos legales y de precio final. Pero, sobre todo, los empresarios estadounidenses empezaron a fijarse en el trabajo colombiano luego de la firma del acuerdo, cosa que no ocurría antes”</i> afirmó Laura Amézquita, fundadora de la empresa.
4	VSI Nearshore Outsourcing	Sus servicios, enfocados al sector financiero y de tecnologías de la información, permiten desarrollar software hechos acordes a la necesidad de cada cliente desde plataformas en Colombia.
5	Lavco	En la línea automotriz, el mercado estadounidense acapara el 80% de su producción; sus clientes de Iowa y Nueva York compraron 120.000 unidades en 2014.
6	Arnesso	Su mercado, ha encontrado nuevos clientes a raíz, desde luego del no pago de aranceles.
7	Sedas del Caribe	Es una de las empresas colombianas más grandes de producción de sacos y telas, la cual ha penetrado el mercado estadounidense.
8	Zonatex	Posicionamiento en el mercado de ropa interior masculina en Estados Unidos.
9	Salúa Lingerie	Sus pijamas se distribuyen masivamente en boutiques de Brooklyn, Nueva York, Santa Mónica y Seattle, Estados Unidos

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, al momento de una negociación encontramos que las partes se exponen a asumir una posición de riesgo, pues del acuerdo puede salir un ganador o un perdedor. En cuanto al TLC, Colombia puede sentarse a ver los dos lados de la moneda. En primer

lugar encontramos el aspecto benéfico; un análisis del trabajo realizado por la entidad con los empresarios de las exportaciones no minero energético en el periodo con vigencia del TLC, mayo a diciembre de 2012, frente a las ventas registradas entre enero de 2010 y abril de 2012. Un estudio realizado por María Claudia Lacouture, presidenta de PROCOLOMBIA reveló que 635 empresas colombianas exportaron por primera vez a ese mercado, en tanto que 131 nuevos productos fueron exportados a ese país (LACOUTURE, 2012).

El anterior balance nos deja evidenciar, como lo indica (Lacouture, 2012), que "los estadounidenses están buscando productos colombianos por su calidad y porque la cercanía entre los dos países y los beneficios arancelarios del TLC les brindan rentabilidades que no encuentran en otros países. Colombia es un proveedor conveniente para ellos".

Con base en el análisis realizado por PROCOLOMBIA, entre los productos que resaltan su crecimiento neto después de la entrada en vigencia del TLC se encuentran las azúcares y mieles (58,7%), los de confitería (36%) y procesados del mar (31%), en el sector de agroindustria.

En manufacturas, las exportaciones totales crecieron 8,2% entre mayo y diciembre de 2012, siendo las autopartes y productos de metalurgia con los mayores incrementos, que fueron de 196,7% y 148,2% cada uno. No obstante, en marzo de 2019, la exportación de manufacturas tuvo un deceso de un descenso de 9,1%, según datos arrojados por el DANE, lo cual se explica por la caída en los precios internacionales del café.

En materia de prendas de vestir, el TLC le ha permitido al sector recuperar el terreno que se había perdido, y aunque el crecimiento en las exportaciones fue del 1,6% entre mayo y diciembre de 2012, los productos que más han impulsado este incremento son los textiles y las manufacturas de cuero, que sumaron US\$14,3 millones y US\$35,2 millones respectivamente (LACOUTURE, 2012).

IMPACTO EN EL CAMPO LABORAL DE LA REGIÓN CARIBE

El TLC con Estados Unidos incluye un capítulo laboral que tradicionalmente ha sido dividido en dos dimensiones, la primer referente a la normatividad laboral interna de cada Estado y la segunda relacionada con el llamado “dumping social”.

En su primera dimensión, el Acuerdo consagra que tanto Estados Unidos como Colombia se comprometen a cumplir su propia legislación laboral, a respetar los derechos fundamentales de los trabajadores internacionalmente reconocidos mediante los acuerdos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y a procurar mejorar sus normas en beneficio de los trabajadores, disposiciones que corresponden, en palabras de (Hernández, 2011) “a la tendencia de no crear normas laborales en los Tratados de Libre Comercio sino de que los países firmantes demuestren que cumplen sus propias normas internas y sus compromisos internacionales”; medidas que fueran efectivas de no ser por la debilidad de las autoridades colombianas en materia laboral para hacer cumplir la normatividad vigente y sancionar las conductas que atentan contra los derechos laborales.

Por otro lado y en cuanto a su segunda dimensión, se evidencia la influencia del tratado en la promoción de los procesos de flexibilización y reducción de los derechos de los trabajadores como mecanismo para obtener ventajas competitivas en materia comercial a través de la disminución de los costos laborales. Este último fenómeno es conocido como “dumping social” y según (Sala, 2015) es característico en los países tercermundistas.

Lo anterior resulta lógico dentro del marco de un tratado que es producto de una ideología económica que tiende a la explotación y a la producción con menores costos, razón por la cual, la disposición contenida en el artículo 2 de este capítulo que establece que “las partes reconocen que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección contemplada en su legislación interna” resulte ser una norma de papel, pues la tendencia en los últimos años no es el fortalecimiento de la protección a la parte débil de la relación laboral, sino todo lo contrario, la flexibilización de las normas laborales en beneficio del empleador, lo cual se refleja en normas como la

ley 50 del 90 o la ley 789 del 2002 donde se modificó la jornada laboral por una jornada más extensa y sin pago de horas extras.

El dumping social entonces, hace que la eventual inversión buscada con el TLC sea volátil, efímera y no pueda constituir la base de un sólido desarrollo empresarial y social que permita ingresos adecuados a los trabajadores, y, por el contrario, conlleva a que se implementen reformas laborales regresivas y des protectoras como las anteriormente mencionadas.

Otro aspecto importante es lo relacionado a los derechos protegidos en este capítulo, pues los derechos a los cuales hace referencia son los contenidos en la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento, que fue adoptada por los países miembros en 1998 (Giraldo, 2004), los cuales son el derecho de asociación, el derecho de organizarse y negociar colectivamente, la prohibición del uso de cualquier forma de trabajo forzoso u obligatorio, una edad mínima para el empleo de niños, y la prohibición y eliminación de las peores formas de trabajo infantil, así como las condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salud ocupacional. Sobre este punto, (Ramirez & Ramirez, 2018) señalan que

La Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) llama la atención sobre el hecho de que las propuestas comerciales recientes, tales como los tratados de libre comercio entre los EE.UU. y los países de la región Andina (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), limitan la protección de los derechos laborales exclusivamente a los derechos fundamentales acotados en la Declaración de la OIT relativa a los Principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento de 1998, sin considerar que dichos derechos laborales comprenden un ámbito más amplio, los cuales se encuentran en las legislaciones internas en virtud de los tratados internacionales en materia de derechos humanos a los cuales la mayoría de estos países se han adherido.

No obstante lo anterior, hay algo más preocupante y es el hecho de que se excluyera el principio de no discriminación en el trabajo por razones de sexo, raza, color, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social a pesar del esfuerzo del gobierno

colombiano por defender y procurar la no discriminación en materia laboral, aspecto que se había manifestado en tratados firmados por Estados Unidos con otros países como Jordania, Singapur y Chile. Su exclusión obedece a la amplia desigualdad en materia de ocupación laboral en Estados Unidos agravado por el problema de inmigración, pues los trabajadores inmigrantes carecen de derechos laborales en la medida en que su ingreso al país no está legalizado y por ende son considerados inexistentes dentro de su sistema legal, sin mencionar los costos que implica contratar a mujeres, por lo cual se busca reducir la protección a las mismas.

Así mismo, otro de los grandes perjudicados con este acuerdo son los sindicatos, cuya protección no es eficaz, ya que en la práctica la tendencia es a su desaparición a través de la persecución y a su disminución con la flexibilización laboral.

Todo lo anterior es evidencia de que el objetivo del capítulo laboral no es social, sino comercial y político en favor de los intereses de Estados Unidos a través del dumping social, beneficiando a uno solo de los sujetos de la relación laboral: el empleador y más específicamente, los grandes empresarios, dándose así una metamorfosis de la protección laboral, pues no es la parte débil la protegida en este capítulo de TLC.

En cuanto a la situación laboral en la región caribe colombiana, de acuerdo con cifras del DANE, en el trimestre enero- marzo de 2019, la región caribe obtuvo la menor tasa de desempleo en el país, con índices de desempleo en Montería del 12.1%, Sincelejo (11.14%), Santa Marta (11.3%), Barranquilla (7.4%) y Cartagena (6.8%), siendo Cartagena la ciudad con menor índice de desempleo a nivel nacional. Mientras que Valledupar, ocupó el séptimo puesto de las ciudades con mayor desempleo con una tasa del 16.13%.

No obstante, las anteriores cifras, también según datos del DANE, las ciudades con la mayor tasa de informalidad laboral son Cúcuta (69,8%), Sincelejo (66%), Riohacha (64,7%), Santa Marta (63,9%), Popayán (60,1%), Montería (59.3%), Bucaramanga (55,5%), Barranquilla (54,3%), Ibagué (53,8%), Cartagena (52,5%) y Pereira (50,7 %).

Los anteriores datos permiten concluir que si bien la región caribe presenta el menor índice de desempleo en el país, la mayoría de estos empleos son trabajos informales en los cuales

los derechos laborales son mínimos o inexistentes; situación que no ha mejorado con la implementación del TLC, pues en el 2012, fecha en que entro en vigencia el Acuerdo, la informalidad laboral en la costa caribe se situaba en Montería (63,2%), Barranquilla (55.8%) y Cartagena (56.2%), lo cual no representa un avance significativo en materia laboral.

IMPACTO EN EL MEDIO AMBIENTE DE LA REGION CARIBE

El capítulo ambiental del TLC con Estados Unidos está conformado por trece artículos en los cuales se reconoce la soberanía de cada Estado y su responsabilidad frente a los recursos naturales que posee cada país, estableciendo como objetivos primordiales, la correlativa cooperación entre ambos países para asegurar un mutuo apoyo entra las políticas comerciales y ambientales y la promoción de la óptima utilización de los recursos naturales de acuerdo con el objetivo del desarrollo sostenible.

El primer objetivo establece un equilibrio entre comercio y medio ambiente, esto es, que las normas y prácticas mercantiles que surgen a raíz de los acuerdos comerciales no afecten negativamente la biodiversidad y los recursos naturales de ambos Estados, o que, afectándolo, el impacto sea mínimo. Para ello, el capítulo consagra incentivos, instituciones y mecanismos flexibles y voluntarios como la creación de asociaciones que involucren al sector empresarial, las comunidades locales, las organizaciones no gubernamentales, las entidades gubernamentales o las organizaciones científicas, así como la creación de un Consejo de Asuntos Ambientales al cual se someterán las dudas referentes a la aplicación del convenio, disposiciones introducidas en virtud de la obligación constitucional de Colombia de garantizar un medio ambiente sano y procurar el desarrollo sostenible, consagrada en los artículos 79 y 80 de la Carta Política.

Respecto a esto, Colombia ha sido un país con una amplia, aunque no fuerte, legislación ambiental si lo comparamos con Estados Unidos, cuya legislación es escasa y con mayor flexibilidad, lo cual obedece a un sistema económico basado en la transformación e industrialización de materia prima en elementos manufacturados, actividad que conlleva una gran emisión de gases contaminantes y desechos perjudiciales para el medio ambiente,

convirtiéndolo en el segundo país con mayor índice de contaminación y huella ambiental del mundo, precedido por China, de acuerdo a los datos de la United States Environment Protection Agency de Estados Unidos. A pesar de esta situación, ha sido poca la intención política Estadounidense por mitigar el impacto ambiental, tendencias que se trasladan al campo de los acuerdos comerciales suscritos con otros países andinos como Colombia o México, en el cual su principal compromiso en materia ambiental es que cada nación se compromete a cumplir sus propia normatividad referente a la protección del medio ambiente y a no reducir sus estándares de calidad para conseguir ventajas comerciales, situación que resulta en una carga desproporcionada para Colombia, pues mientras este no solo cuenta con una mayor regulación en materia ambiental, sino que además, ha suscrito múltiples tratados y convenios internacionales referentes al tema, Estados Unidos no cuenta con una consolidada política al respecto y no es parte de la mayoría de estos tratados, obligando a Colombia a hacer de su regulación lo menos restrictiva posible del comercio.

Una de las estrategias para lograr tal fin es la introducción en el tratado de mecanismos como el de "Medidas Disconformes", en el cual, los países miembros del TLC se comprometen a afianzar las leyes nacionales existentes en materia de inversión; lo que implica la eliminación de cualquier tipo de legislación relacionada con inversión extranjera que pueda ser contraria a los principios de este tipo de acuerdos como el trato nacional, nación más favorecida, requisitos de desempeño, etc., obligando a nuestro país a no adoptar nuevas disposiciones que puedan ser desfavorables para la inversión foránea, incluyendo normas relacionadas con el medio ambiente.

Por lo anterior y pese a la amplia normatividad ambiental en el país, en la práctica la tendencia ha sido hacia la flexibilización de las normas ambientales dentro del mercado neoliberal que rige a ambos Estados, pues la globalización y la apertura económica se consolidan como fenómenos que obligan a que los países sacrifiquen algunas garantías y eliminen ciertos requisitos de desempeño como pagar impuestos, transferir tecnología, reducir costos ambientales, etc., con el fin de abaratar costos y atraer mayor inversión extranjera.

Esta flexibilización se evidencia en la derogada resolución 970 del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y en el proyecto de Ley 1518 que pretendían permitir la privatización y

el monopolio de las semillas a las empresas trasnacionales, esta última pese a ser declarada inconstitucional, refleja las intenciones del gobierno nacional de conceder la apropiación y explotación de los recursos naturales a inversionistas extranjeros.

Otro aspecto importante es el relacionado al “Dumping ambiental”. Según la Organización Mundial del Comercio, el dumping es una situación de discriminación internacional de precios, que consiste en que un producto sea introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor en el país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales. Es decir, se configura como una estrategia económica para reducir costos y ofrecer productos a menor valor que los ofrecidos por el país donde se comercializan.

En este sentido, la negativa de Estados Unidos de reforzar sus normas ambientales y el interés de propender por una mayor libertad legislativa frente al tema en los tratados de libre comercio que suscribe con otros países más protectores del medio ambiente, obedece, además, a objetivos comerciales, pues en materia comercial, el precio de un producto no solo se limita a los costos de producción, elaboración y comercialización del mismo sino que también incluye los costos ambientales, como la reforestación, gastos en el manejo de los residuos, vertimiento de los mismos etc. lo que sitúa a un país como Colombia en desventaja frente al dumping ambiental o “ecodumping” de Estados Unidos, ya que, mientras una empresa colombiana debe incluir dentro de los costos operativos, los costos ambientales, otra compañía Estadounidense puede ofrecer el mismo producto a un costo mucho más bajo porque no incluye inversiones adicionales en cumplimiento de normas ambientales, al tener una normatividad menos exigente.

Esto no solo resulta en una competencia desleal, sino que deriva en menor competitividad para las empresas colombianas, las cuales deben cumplir con una amplia serie de normas en materia ambiental, incrementando sus costos de producción y comercialización.

Por otro lado, y en cuanto a la biodiversidad nacional, Colombia siempre se ha caracterizado por su riqueza natural y debido a su diversidad topográfica, posee múltiples fuentes de agua como ríos, arroyos y quebradas, así como el mayor número de ecosistemas del mundo con selvas húmedas y secas, sabanas, bosques de clima templado, paramos, costas, ciénagas y

manglares, entre otros. En Colombia también se encuentran la selva amazónica, el choco biogeográfico y el macizo colombiano, consideradas como una de las áreas con mayor riqueza biológica y con mayor cantidad de especies endémicas del planeta, además de contar con un gran potencial de recursos energéticos como el carbón y minerales como el oro, el cobre y el níquel y es el único país de América del sur que tiene costas en el océano Pacífico y Atlántico. Esta variedad de recursos naturales no ha sido ajena al interés de países extranjeros y corporaciones transnacionales por explotarlos y extraer beneficios de los mismos, utilizando para esto, las ventajas que les ofrecen acuerdos comerciales como los TLC. Así, en el afán neoliberal, el gobierno colombiano ha promovido los contratos de concesión en reemplazo de los de asociación, en los cuales se les concede a las empresas transnacionales, la explotación de determinados bienes y recursos del Estado bajo la vigilancia de este último.

Por lo anterior, luego de los primeros intentos fallidos de privatización y concesión sobre los recursos naturales, los mismos se fueron proliferando y actualmente, según datos tomados del Boletín Informativo No. 18 PBI Colombia. (2011) más del 40% del territorio nacional está pedido en concesión por multinacionales mineras y de hidrocarburos. De los 114 millones de hectáreas que componen el extenso y próspero territorio colombiano, más de 8,4 millones están concesionados para la exploración de minerales y más de 37 millones de hectáreas están titulados para la exploración de hidrocarburos, siendo que algunas de estas solicitudes concedidas se encuentran en zonas protegidas como páramos, parques nacionales, territorios indígenas y territorios colectivos afro-descendientes. Esto, a pesar de la prohibición de ceder estos territorios para ejercer actividades comerciales, siendo únicamente permitidas las labores con finalidades específicas de conservación, investigación, educación, recreación pasiva, cultura y recuperación y control, en el caso de los parques, y la obligación de realizar la consulta previa tratándose de territorios indígenas y afrocolombianos.

Esta tendencia va en contravía del segundo objetivo de este capítulo sobre desarrollo sostenible desplegado en el artículo decimo que hace referencia al concepto de “Uso Sostenible” de la diversidad biológica, entendido como “el uso no exhaustivo o exhaustivo en una manera sostenible”, es decir, permite a las empresas Estadounidenses explotar, casi

ilimitadamente, los recursos biológicos y naturales del país, mientras estos no se extingan o se garantice su permanencia, sin tener en cuenta que estos territorios y parques naturales son un factor imprescindible para cumplir con este fin, en tanto prestan servicios ambientales de primer orden, sirven para proteger la biodiversidad y para atenuar los efectos del calentamiento global.

Otro aspecto importante introducido en este tratado es lo relacionado a la propiedad intelectual en relación con la biodiversidad, facilitando el acceso a recursos genéticos y la concesión de patentes de plantas y animales, así como la extensión de las mismas.

En este capítulo, se abre la puerta para un fácil acceso a los conocimientos tradicionales de las comunidades indígenas, afroamericanas o locales, débilmente protegidos a través de una carta de entendimiento respecto a la Biodiversidad y Conocimientos Tradicionales anexo al TLC, donde se reconoce su importancia, pero a la par, se permite que los particulares suscriban contratos que reflejen “términos acordados entre proveedores y usuarios”, con el único requisito de tener el consentimiento de la autoridad pertinente y la distribución equitativa de los beneficios, siendo que, las comunidades étnicas, dueñas de los territorios donde se encuentran la mayor biodiversidad nacional, carecen de capacidad de negociación y se ven obligadas, en la mayoría de los casos, a entregar la biodiversidad, sus recursos naturales, su patrimonio y sus conocimientos a las multinacionales y sus laboratorios.

Las comunidades indígenas son, precisamente, las más afectas con este tratado y más aún, con su capítulo ambiental, pues no solo se le permite a las transnacionales la explotación de sus tierras junto con sus recursos y la apropiación y comercialización de sus conocimientos tradicionales, sino que el capítulo omite la inclusión de la consulta previa y en su lugar, establece el mecanismo de la “Consulta ambiental”, a través de la cual un Estado podrá consultar al otro respecto a cualquier asunto que surja de este capítulo. No se incluye, entonces, este mecanismo pese a ser un derecho fundamental de los pueblos indígenas consagrado en el parágrafo del artículo 330 de nuestra Constitución Política, garantizado por el Convenio 169 de la OIT e incorporado en la ley colombiana a través del Decreto 1320 de 1998. Al respecto, la Corte Constitucional, en la Sentencia SU-039 de 1997, estableció lo siguiente

La explotación de los recursos naturales en los territorios indígenas debe hacerse compatible con la protección que el Estado debe dispensar a la integridad social, cultural y económica de las comunidades indígenas, integridad que configura un derecho fundamental para la comunidad por estar ligada a su subsistencia como grupo humano y como cultura. Para asegurar dicha subsistencia se ha previsto, cuando se trate de realizar la explotación de recursos naturales en territorios indígenas, la participación de la comunidad en las decisiones que se adopten para autorizar dicha explotación.

Es así como esta capitulo viola los derechos fundamentales sobre el medio ambiente sano y el derecho de los pueblos indígenas a participar de las decisiones que se adopten sobre la explotación de los recursos naturales en sus territorios, reflejando que, a la luz de este acuerdo comercial, no existe un equilibrio entre el comercio y la protección del medio ambiente, siendo este último sacrificado en pro del crecimiento económico.

ANEXOS- ENTREVISTA PASIVA A EMPRESARIOS LOCALES

Como método de recolección de información, consultamos a medianas y pequeñas empresas que tuvieran como objeto social el desarrollo de funciones que directamente o indirectamente se vieran afectadas por el acuerdo de promociones, y que sumado a eso, se encontraran en la región Caribe o que al menos, realizaran operaciones en la región.

La mayoría, por razones de residencia de los autores, y elaboración del proyecto se encuentran en la Ciudad de Cartagena.



Cartagena de Indias, 22 de Agosto de 2019

Señores
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLITICAS
Dr. JORGE PALLARES BOSSA - Jefe de Departamento de Investigaciones Cientificas
Sra. Catalina Eugenia Londoño Lemaitre
E.S.M

Asunto: Revision del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y EE.UU, impacto en el desarrollo de nuestro objeto social

Apreciado Dr. Pallares Bossa,

Reciba de nuestra empresa un afectuoso saludo, agradeciendole de antemano por tenemos en cuenta para el desarrollo y estudio de este tipo de investigaciones, lo cual, nos honra al venir de una universidad tan prestigiosa en el caribe colombiano, como lo es, la Universidad de Cartagena.

Concretos y Prefabricados del Caribe, es una empresa familiar, dedicada al sector de la construccion y al suministro de los insumos esenciales para el desarrollo de este, teniendo una amplia experiencia y reconocimiento en la region caribe.

Durante los ultimos años, hemos expandido nuestra operacion, a varios municipios del departamento de bolivar, lo que requirio una gran inversion en equipos y tecnologia, a efectos de dar cumplimiento a la creciente demanda de concreto para el desarrollo de la malla vial de nuestro departamento.

Gracias al Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y EE.UU, durante el periodo del expresidente Alvaro Uribe Velez, se facilitaron y abreviaron los procedimientos aduaneros en materia de importacion y nacionalizacion de maquinaria, conforme a los alcances del capitulo 5 del mencionado tratado.

Por ello, se redujeron en gran medida los costos de transporte, almacenaje y bodegaje que conllevaba una importacion de maquinaria, que en igual sentido se traduce, a la importacion de los repuestos, lo cual, dada las características especialisimas de nuestro objeto social, es de vital importancia, dada la alta competitividad en el sector, y la necesidad constante de suministro del mismo.

Consideramos que el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y EE.UU, ha tenido efectos positivos en el sector de las importaciones y exportaciones, lo cual, ha facilitado y forzado a los demas empresarios a invertir en los constantes avances tecnologicos de cada sector, lo que se traduce sin lugar a dudas, en beneficios sociales y economicos para el pais.

Agradecemos la atencion prestada,

Cordialmente,

JULIO CESAR CASTRO NARVAEZ
C.C. Nro. 1.020.744.634
Representante Legal



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA.

**Referencia. ENCUESTA PASIVA SOBRE EL CONCEPTO DE LA ASOCIACIÓN EN
IN AL TLC EEC I Y COLOMBIA.**

Señor PAREJA VALEST, identificando como aparoce at pie de iai mirrcspondiente
firma, actuando en mi condición de presidente de la ASOCIACION NACIONAL DE PILOTOS
PRÁCTICOS DE COLOMBIA. con el cual que nos caracteriza, r c«dcznos a
hndfaz dc m- sucin\ a M concepro sabre Cñcnu ha a 0 [g ioqlcmencion del acuenJu
de condition mmeaintcs suaerifo mtrc Jo* Fstadns U»idos uc Azzldnca y In Re@blica d<
tTolm a la añviedad dcl like preen, en Esc send +Iebcmos dividit nucstza inet\wnci6c

En primer lugar el incremento comercial que ha desarrollado el TUC y los dueños de
comerciales suscritos por Colombia han incrementado en gran medida los niveles del servicio
del Franco, siendo Cartagena y Buenaventura los puertos que mayor influencia han tenido por su
gran cantidad de buques que desvían su tráfico a la actividad de transporte marítimo internacional,
especialmente en el aspecto de tránsito por el Canal de Panamá. Debido a la gran cantidad de
servicios realizados por las diversas empresas de prácticas marítimas en el país.

Sobre el impacto en el servicio de practicaje, cabe resaltar que la gran operación
económica que se ha dado en el país de Colombia como resultado del TLC firmado
entre Colombia y el Reino Unido, se ha dado en el ámbito de la fundación de
diversas empresas de practicaje que en diferentes plazas como Cartagena y Barranquilla, han
desarrollado los servicios de practicaje que en los puertos se ha fijado en el país.

En ese sentido, las condiciones económicas a partir de la implantación han sido ventajosas por la
gran cantidad de maniobras que se están realizando día a día en los puertos del país, pero
este hecho no encubre la necesidad de regulación técnica y normativa en la actividad de
practicaje, la cual requiere especial atención de la Dirección General Marítima y del Gobierno

De usted, cordialmente

Fernando Pareja Valest
Pq; F DLNtFDEÉXPHA

Señores.

UNIVERSIDAD LTÉ CAKfAGEN1
E. S. D.

OFICIO No. ¥307

Cordlol 6QI¥6O.

ARLEY II MUÉL POfEI-NON OPt5GA, identificado con Ta CC. No. 72.221.314, Representante Legal, cle lo sociedad METALMOTDItES 5.A-S.. por medio del resele escn\o me eeim'itc bñndar respuesta a To solícited recibido en mi Despocho el dia doce II 21 de ogosto del oño 2019, medionfe la cual solificon el concepto de la empres, sobre ios aspectos m6s destocodos del Tratacto de Libre Comercio entre los Estados de Colombia y EE.Uu. el cuol nos permifiF ios rendir en los siguientes términos:

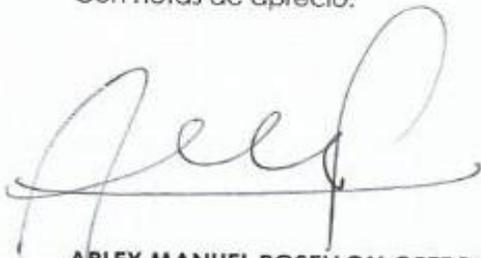
CONSIDERACIONES

Lo empres /nEfaIJdOfORES S.A.S., desde su fu dación y conso dacion en to ciudad de Borrinquilla se ho corocterizoclo for apoyar a los octividades académicSiS y cle inveligacion, como lo son on este coso el osur+to de lo refarencio: sabre et pcIrtII, \a disli ñ0a Uñ•eldod de Co \oger\o No solificodo un conc•pto Sabre IO opinion que le merece a la empres sobre el TLC. firmado entre los Mados Unidos de Américo y Colombia. es por ton to que en primer >0•º E mas indicor que nuestro objeto social estobteciooc. eo o Cwt\ficodo de E islencia y Representoción Legal do la empres, clenofa que la ocTiçdod comercial o io cuoi se dedica MEIALMOTOP£2 S.A.S.. resuIIa sor la odquisicion be motonovos y orlefectos novojes, p0ro la reolizocion clef procedimiento de chatorrizacion y reciclaje de \as par\os y esH'ucturas de. estas, como quieio que la actividad maritima depende enteramente del mercado internación. resuJto plausible como Nos ocue<ao entre los Estodos, logron derribor los . granules Carreras aronceJorias. que en nuestro experiencia sor uno cle Ion rozones para que . tomom en cuento los inversionisfios of moments de enJrar al negocio deg trofico marino.

Como bien la desorrollomox en el pordgrofo antecio<, son LOS uXP0ES\OS, las moyores borroros que se imponen quo Jenemos como empres ol reolizor operociones comerciosos infemocionales. la empres METALMOTORES S.A.S., hasfo el momenlo no exports materioJ compacfodo a los Estodos UKs de A ico poi to cuo\ oo se to v'isto da monero directo en esta operoc\on ofectoclo por to wfablecido en dicho trotado. pero como quiero que le polilico de exponsion economico y puertos abiertus que se ha estoblecido dasclo la administroción de Juan Wme\ O. \os corvonios cori \os países dot lofino America y el coribe, hon sido de gran oyvdo para logror los objetivos de la en preso, asf como TOMbfén el gran acuerclo comercial suscrifo con China. cle donde p+ovienen muchos de nuestros clientes do moyor rentobilidad econ6mica, Lori to que como empres nos hon permitido posesionorno\$ a nk'ei local e internocional de monero eos'fivo en el negocio do la chotarrizocidn de los naves.

Para concluir, el TLC entre Colombia y EEUU, de manera directa no ha afectado las ganancias y las pérdidas de la empresa, pero de manera indirecta ha sido de vital importancia, debido a que muchos de los Buques que son sometidos a los procedimientos de las Normas TC-167 son de Bandera Norte Americana y además la regulación establecida ha sido el faro, mediante el cual los demás tratados bilaterales y multilaterales de Colombia venideros se han centrado.

Con notas de aprecio,



ARLEY MANUEL ROSELLON ORTEGA
CC.72.221.314
Representante Legal
METALMOTORES S.A.S.



Bogotá D. T. y C 12 de Agosto de 2019

SEÑORES
PAOLA ALVEAR
FACULTAD DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
CIUDAD.

ASUNTO: REF ARTICULO DE INVESTIGACION IMPORTACIONES- TLC.

Cordial saludo;

Como empresa, JOLI FOOD S.A.S. ; anteriormente conocida como COLORISA S.A., importamos y comercializamos al por mayor productos alimenticios, y utensilios para el mismo sector.

Para nosotros es beneficioso el Tratado de Libre Comercio y la apertura económica, puesto que, en nuestra razón de ser, se encuentran las importaciones. Específicamente en la región Caribe nos encontramos atendiendo los departamentos de Bolívar, atlántico, Magdalena, Sucre, Córdoba y La guajira.

Entre las transacciones que se han realizado en el segundo semestre del año, nuestros productos subieron un 4% por el valor del Dólar.

Esperamos ser de gran ayuda!

Cordialmente;


Jefferson Moncada

Jefe de Comunicaciones

Joli Food S.A.S.



Cartagena de Indias D. T y C. 09 de Agosto de 2019

Señores:

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE DERECHO
INVESTIGACIONES**

Cordial saludo;

Es para nosotros agradable, el tenermos en cuenta para el desarrollo de sus actividades académicas que nutren el bienestar y la información en la ciudad de Cartagena y en la costa Caribe.

Frente a la apertura económica, Mi empresa "El Panificador de Cartagena" en su razón social, tiene como fin la comercialización de insumos y materias primas para panadería, repostería para catering y otros insumos de comidas. No somos indiferentes al tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, gracias a él, el trigo, que generalmente se importa de Estados Unidos o Canadá, tiene una fijación de negocio al menos de 10 años. Sin embargo, muchos de los productos, como utensilios, frutos secos marcas como Wilton, Ateco, Rich's, alteran su costo, porque dependen del valor monetario del Dólar.

Por ende, nos vemos abiertos como empresa a la entrada de muchos productos, teniendo gran variedad de productos internacionales, que no tienen competencia en Colombia, pero su accesibilidad en el mercado es bastante costosa por el incremento del Dólar, frente a la actual situación económica de nuestro País.

**SANDRA ROCIO OROZCO PEREIRA
GERENTE GENERAL
Cc 60.322.407, Cúcuta. Nds**

Av Pedro de Herdia Calle 31* #44-176
Cartagena, Bolívar - 6422049
www.derechocartagena.com

CONCLUSIONES

Es claro que el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia y Estados Unidos fue una consecuencia directa del proceso de apertura económica en Colombia. Colombia, ha sido un país que históricamente ha tenido un desarrollo más lento específicamente en el ámbito de la globalización, lo que representa desventaja al momento de ingresar al mercado global, y aún más con competidores con niveles de exportaciones mayores.

El acuerdo ha tenido un impacto positivo en materia comercial en la región Caribe, ejemplo de esto se encuentran las industrias alimenticias, las cuales consiguen los insumos por un valor menor al nacional (Lo cual, en contrario sensu afecta de manera a los productores nacionales que eran los anteriores proveedores de estas industrias). Además da ingreso al país de bienes no tradicionales, lo que contrae innovación, efectos de la globalización.

En lo referente al capítulo laboral fue redactado de forma similar a los demás países que suscribieron acuerdos comerciales de la misma índole con EE.UU. La región caribe Colombiana ha sido una de las más afectas en el ámbito laboral y ambiental con la implementación del TLC Colombia – EE.UU. Este, promueve el ecodumping y el dumping social, pues los productos exportados tienen un valor comercial menor al producto nacional, lo que genera que el productor nacional se le imposibilite competir, o que le genere pérdidas a los productores nacionales. Un claro ejemplo, es la industria del maíz.

En la región Caribe las tasas de desempleo son altas, al igual de la informalidad laboral, lo cual “minoriza los costos” con la omisión respecto al cumplimiento de normatividad laboral, prestaciones sociales, salario justos. Todo esto promueve la flexibilización laboral.

En Colombia, específicamente en el desarrollo de su gestión administrativa, no cuenta con capacidades ni el conocimiento suficiente para desarrollar Estudios de impacto normativo, que ayuden no sólo desde la creación de la ley, sino que al tiempo, articuladamente trabajen con los organismos con de control, con el fin de verificar el cumplimiento de los objetivos de las normas creadas.

A partir de la aplicación de TLC las empresas entrevistadas han evidenciado una mayor cantidad de ganancias, que han sido usadas de manera directa sobre la actividad económica desarrollada, aunque ninguna empresa hizo mención a que dicha inversión sea generadora de empleos directos.

Los empleadores indican como principal beneficio del acuerdo de promociones comerciales entre EEUU y la República de Colombia, la reducción de las barreras arancelarias, delimitación de impuestos y gastos del proceso de transporte internacional, permitiéndoles acceder al mercado internacional.

Desde 1990 la legislación Colombiana refleja un comportamiento tendiente a la flexibilización de los derechos laborales, fomentando el dumping social, a través de normas como la ley 50 de 1990 y ley 789 de 2002, por medio de las cuales se modificó el régimen de cesantías y se extendió la jornada máxima legal sin causación de horas extras, comportamiento a todas luces contradictorio con los compromisos pactados en el Capítulo 17 del referido tratado.

Aunque desde el 2015 entre en vigencia la “Guía metodológica del análisis del impacto normativo de Colombia” como herramienta parte del proceso regulatorio, en la que, normalmente el regulador en su toma de decisiones, la metodología usada es la del costo-beneficio también es la más exigente en materia de información. La información para los Análisis es escasa, y por ende, al aplicar la metodología costo- beneficio sería realmente difícil.

El desarrollo legal y jurisprudencial, a partir de la aprobación del tratado de libre comercio respecto de asuntos como derechos a la estabilidad laboral reforzada, seguridad social integral, sindicalización y derecho a la reunión se ha reforzada, delimitando un mínimo de garantías constitucionales y legales que protegen a los trabajadores respecto a las decisiones de los empleadores.

RECOMENDACIONES

Se debe re direccionar la tendencia con la cual se ha venido legislando en materia laboral, con miras a mitigar los efectos nocivos del dumping social en Colombia y reducir la brecha entre las prerrogativas laborales existentes entre estados unidos y nuestro país, derogando las distintas modalidades de flexibilización laboral consagradas en nuestra legislación, siendo la más reciente, la jornada inferior a un mes (Decreto Único Reglamentario 1072/2015 Art. 2.2.1.6.4.1), norma que sin lugar a duda fomenta el dumping social al permitir el pago de un salario inferior al mínimo legal vigente en casos donde trabajadores laboran 21 días al mes.

Dentro de los casos que analizamos, resulta evidente que la legislación Colombiana no ha regulado las relaciones contractuales en materia laboral respecto a los trabajadores, que desarrollan el transporte carga a nivel internacional, como lo son quienes trabajan para buques comerciales, y operadores portuarios, resulta necesario que se revisen las condiciones particulares de empleo, y se requiera un seguro de vida internacional.

Se deben fortalecer las autoridades e instituciones colombianas en materia ambiental y laboral para que ejerzan un control más riguroso frente a la vulneración de los derechos de los trabajadores y sindicatos laborales, así como el deterioro del medio ambiente y los recursos naturales de la región caribe.

El gobierno de Colombia, en su gestión normativa, podría estimular que, en medio del desarrollo de sus programas de simplificación normativo, o la misma actividad regulatoria, garantiza la aplicación de estándares necesarios, los cuales, ya se encuentran establecidos en la “Guía metodológica del análisis del impacto normativo de Colombia” que ayudarían no solo a los programas de mejora normativa, sino también a determinar el grado de cumplimiento de una norma en su carácter material. Además ayudaría al mismo regulador para contar con la información necesaria al momento de legislar.

BIBLIOGRAFIA

- ACOSTA, A. (2011). *TLC: Mas que un tratado de libre de comercio*. BOGOTA, COLOMBIA : FLACSO.
- Acosta, K. (2012). *Cartagena entre el progreso industrial y el rezago*. Cartagena.
- Adriana Camacho Ramñirez. (s.f.).
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. New York: Routledge.
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la integración económica*. Uteha, México.
- BALCÁZAR, A. V. (1998). *Del proteccionismo a la apertura. ¿El camino a la modernización agropecuaria?*
- Coll, J. C. (2001). Teoría de la Integración Económica en a Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/17/>
- Correa, F. M. (2013). *Efectos del tratado de libre comercio con estados unidos sobre el mercado de pollo en Colombia*. Antioquia.
- Desarrollo, D. n. (2015). *Guia metodologica analisis impacto normativo*. Colombia: Gobierno Nacional.
- Giraldo, D. (2004). El comercio y los derechos laborales, de la mano en el TLC. Bogotá.
- Guaydnas, E. (2005). Dos caminos distintos: tratados de libre comecio y procesos de integración. En A. Acosta, & F. Falconí, *TLC Más que un tratado de libre comercio* (págs. 41-62). Quito: Flacso.
- Hernández, F. I. (2011). Retos en materia laboral frente al tlc con ee.Uu. *Hombre & Trabajo*, 6-8.
- Hérrnandez, L. L. (2004). Los tratados internacionales como base de la diplomacia mundial. *Revista de Derecho*, 65-95.
- Jimenez, E. M. (2006). El TLC de Colombia con Estados Unidos y sus implicaciones en los departamentos colombianos. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*.
- LACOUTURE, M. C. (4 de JUNIO de 2012). <http://www.procolombia.co/>. Obtenido de PROCOLOMBIA: Tomado de <http://www.procolombia.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>
- LACOUTURE, M. C. (2012). *ESTADISTICS DEL TLC*. BOGOTA: PROCOLOMBIA.
- LACOUTURE, M. C. (6 de MAYO de 2015). *WWW.PROCOLOMBIA.COM.CO*. Obtenido de PROCOLOMBIA: Tomado de <http://www.procolombia.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>

- LASCURAIN FERNANDEZ, M. (2013). *Tratados de Libre Comercio de America Del Norte*. D.F, MEXICO: VDM.
- Linares, A. (1992). *Derecho Internacional Público, tomo 1, 2 edicion*. Caracas: Anuaco Ediciones.
- Moreno, L. F. (06 de Julio de 2018). *AMBITO JURIDICO*. Obtenido de AMBIRO JURIDICO: <https://www.ambitojuridico.com/noticias/analisis/administrativo-y-contratacion/el-analisis-de-impacto-normativo-una-innovacion>
- Núñez, J., Carvajal, J. C., & Bautista, L. A. (2013). EL TLC CON ESTADOS UNIDOS Y SU IMPACTO EN EL SECTOR AGROPECUARIO COLOMBIANO: Entre esperanzas e incertidumbres. *Revista Electronica de la facultad de Derecho, Universidad de Santander*, 118-133.
- Olarte, S. H., & Stefos, E. (2017). Las uniones aduaneras sudamericanas ¿hangenerado un efecto spin-off más allá del comercial? *Journal*, 98-110.
- ORTEGA, A. C. (2016). *EFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS EN EL SUB SECTOR AVÍCOLA COLOMBIANO*. Bogota.
- Perez, J. A. (2011). Tratado de Libre Comercio Colombia - Estados Unidos. *EXPEDITO*.
- Primera, J. G. (2014). FUNDAMENTALES, LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN Y SUS PRINCIPIOS. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 137-162.
- Ramirez, A. C., & Ramirez, D. H. (2018). El derecho laboral y los procesos de integración económica. *Integritas: Revista de Ética*, 113-120.
- Ramirez, M. L. (2010). Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos. *Desafíos*, 9-22.
- Rendón, C. A. (2004). Ventajas y desventajas para Colombia. El TLC. *Revista virtual Mercatura de ciencias empresariales*.
- Röpke, W. (1942). *International economic desintegration*. Londres: William Hodge.
- Rousseau, C. (1966). *Derecho Internacional Público*. Buenos Aires: La Ley.
- Sala, T. F. (2015). Las relaciones laborales y la crisis económica. *Ius et Praxis*, 599-615.
- Scott, A. (1998). *Regions and the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Tinbergen, J. (1954). *nternacional economic integration*. Amsterdam: Elsevier.
- trochez, J. (2012). Los efectos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y los precios del maíz colombiano. *Repository unilibre*, 50.
- VIEIRA POSADA, E. (2013). *El TLC Colombia - EEUU: Una nueva relacio para el siglo XXI*. BOGOTA, COLOMBIA : CESA.
- Arteaga, S. (2018). ¿Cómo funciona el cerebro político? Guía de comunicación política para entender a los votantes y a la opinión pública. *Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo*, 10 (20): 187-212. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.10-num.20-2018-2155>
- Bechara, A. (2015). Aproximación teórica al concepto de estado: distinciones en torno a Heller, Jellinek y

- Carré de Malberg. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, 7, (14): 72-84. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.7-num.14-2015-1518>
- Campiz Jiménez, G. (2018) Incongruencias de las sanciones a grupos armados ilegales contemplados en los acuerdos de la Habana con los modelos de justicia restaurativa actuales. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, 10 (19): 178-203. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.10-num.19-2018-2139>
- Caro, K. (2018). Hermenéutica Judicial para la protección de los segundos ocupantes en el proceso de restitución y formalización de tierras. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, X (19):250-270. Recuperado de: DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.10-num.19-2018-2142>
- Ferrer, J. (2017). La prueba es libertad, pero no tanto: una teoría de la prueba cuasi-Benthamiana. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, 9, (18): 150-169. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.9-num.18-2017-2059>
- Kalach, G. (2016). Las comisiones de la verdad en Colombia (2016) Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo. VIII, (16): 106-124. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.8-num.16-2016-1534>
- Petro González, I. (2016). El juez en el neoconstitucionalismo y su papel en el sistema de control difuso de constitucionalidad en Colombia. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, VIII, (16): 125-134. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.8-num.16-2016-1535>
- León Vargas, G. (2018). Diáspora Venezolana: Cartagena, más allá de las cifras. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, 10 (20): 111-119. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.10-num.20-2018-2150>
- Luna Salas, F., & Nisimblat Murillo, N., (2017). El Proceso Monitorio. Una Innovación Judicial Para El Ejercicio De Derechos Crediticios. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, 9 (17):154-168. Recuperado de: DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.9-num.17-2017-1546>
- Payares, J. (2017) Restitución de tierras, paso clave para el posconflicto: estudio de fallos. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, 9 (18): 31-40. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.9-num.18-2017-2052>
- Salgado, A. (2017). Constitución y Derechos Humanos. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo. 9, (18):21-30. Recuperado de: DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.9-num.18-2017-2051>
- Vázquez, C. (2017). El perito de confianza de los jueces. Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo, 9, (18): 170-200. Recuperado de DOI: <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.9-num.18-2017-2060>