

Revista <i>Clío América</i>	ISSN: 1909-941X	Vol. 11	No. 22	julio - diciembre de 2017	160 - 168
-----------------------------	-----------------	---------	--------	---------------------------	-----------

DOI: <http://10.21676/23897848.2136>

Tratados de Libre Comercio y competitividad, una lectura alternativa desde la nueva geografía económica

Free Trade Agreements and competitiveness, an alternative reading from the new economic geography

RESUMEN: Gracias a la globalización se han empezado a notar patrones dentro de la nueva geografía económica, que explica la causalidad de los fenómenos de aglomeración económica en espacios geográficos particulares, los cuales conducen al fortalecimiento de las potencias económicas mundiales. Dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) nacen los Acuerdos Comerciales. Estos tratados se han convertido en un marco de referencia para las negociaciones bilaterales, en las cuales se tratan temas con el objetivo de optimizar las relaciones comerciales, que están regidas por ciertos tratados internacionales. La problemática desarrollada en el artículo es cómo los temas de propiedad intelectual funcionan en conjunto con estos acuerdos y, a su vez, cómo los denominados OMC-plus generan un ambiente de competencia feroz donde países con capacidades económicas como las de Colombia deben enfrentarse a “clusters” económicos refinados como la Unión Europea y someterse a sus reglas de juego; lo cual afecta la competitividad nacional.

Palabras clave: nueva geografía económica; acuerdos comerciales; propiedad intelectual; clusters; competitividad.

JEL: O3, F15, F12

ABSTRACT: Thanks to globalization, there are different patterns within the New Economic Geography, which explains the causality of phenomena of economic agglomeration in specific geographical areas. Such phenomena lead to the strengthening of world economic powers. Trade agreements are signed within the World Trade Organization, and they have become a framework for bilateral negotiations, which contemplate measures to optimize trade relationships, in its turn governed by certain international treaties. This paper analyses how intellectual property issues are working within these agreements and how the WTO-plus generate an environment of fierce competition where countries with the economic capabilities of Colombia must deal with refined economic clusters such as the European Union and are subject to its rules, which affects national competitiveness.

Keywords: New Economic Geography; Trade Agreements; Intellectual Properties; Clusters; Competitiveness.

Daniel Arturo Prieto-Hernández 

Estudiante de Negocios Internacionales,
Universidad del Magdalena. Colombia.
Email: bashunter.88@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8738-1218>

Jesús Manuel Borja-León 

Estudiante de Negocios
Internacionales, Universidad del Magdalena.
Colombia. Email: jesbor94@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1563-1254>

Stalin Ballesteros-García 

MsC en Relaciones Internacionales.
Universidad del Magdalena. Colombia.
Email: ballesteros.stalin@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2532-5509>

Tipología:

Artículo de reflexión

Fecha de recibido:

febrero 07 de 2017

Fecha de aceptación:

junio 16 de 2017

Publicado en línea:

noviembre 27 de 2017

Para citar este artículo:

Prieto, H. D., Borja, L. J. & Ballesteros,
G. S. (2017). Tratados de libre comercio
y competitividad, una lectura alternativa
desde la nueva geografía económica.

Clío América, 11(22), 160-168.

Doi: 10.21676/23897848.2136

INTRODUCCIÓN

Dentro del marco de la globalización se han generado distintos cambios en la forma como los países comercian y mantienen relaciones comerciales con otros países. Dichos cambios están denotados por un factor común el cual es denominado “Apertura Económica”, cuya principal característica es el flujo comercial asiduo entre países, con el fin de generar beneficios mutuos.

La principal problemática que se evidencia en el contexto de la dinámica comercial entre países, regulada por ciertos requisitos mínimos dentro de los acuerdos firmados en el contexto de la Organización Mundial de Comercio (OMC), ya sea que los anteriores tengan trascendencia o no en tratados o acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales; esta viene dada por la desigualdad de condiciones a las que se ven enfrentados los países subdesarrollados que buscan ampliar su mercado objetivo, con el fin de generar progreso, desarrollo y competitividad para su economía (Fujita y Krugman 2004).¹

Dentro de las variables que afectan directamente a los países subdesarrollados en dicho contexto económico, y las que son el foco de atención en este artículo debido a que afectan la competitividad del país, se encuentran los acuerdos inequitativos dentro de la OMC, los acuerdos plus derivados de los anteriores (que promueven mucho más la desigualdad sin regularización alguna en concesiones bilaterales), la problemática que en sí genera el mismo concepto de nueva geografía económica (en donde se pueden constatar las relaciones centro-periferia que hacen parte de un enfoque marxista y que se contextualiza con el debate interparadigmático de las relaciones internacionales (Barbé, 1995)), y por último, el enfoque que los países proteccionistas han tomado sobre la globalización con el fin de ampliar su mercado objetivo y proteger su mercado interno (lo cual es una de las causas principales de la redistribución inequitativa de los ingresos mundiales); esto visto desde un enfoque anti naturalista de la misma globalización, que Stiglitz (2007) trata en su libro “El Malestar de la Globalización.”

¹ Esto es dentro de un contexto que denominaron como “Nueva Geografía Económica.”

TLC y Competitividad. La Nueva Geografía Económica

La Nueva Geografía Económica es una construcción teórica definida por Fujita y Krugman (2004) cuyo principal objetivo es el de explicar las nuevas tendencias de aglomeración de industrias en ciertos espacios geográficos. Esta tendencia denota una relación mutua teniendo en cuenta su proximidad geográfica, y denota a su vez las relaciones Norte-sur (centro-periferia), lo cual no solo ahonda en un espacio local, sino también en uno mundial (integral) debido a la globalización que ha permitido una mayor interconexión entre distintas industrias, lo que genera una línea invisible de fronteras en la economía internacional. Fujita y Krugman (2004) afirman que estas aglomeraciones son el “nuevo modelo” que dictará el desarrollo y la posible competitividad de las empresas; entre mayores sean sus aliados, o la supremacía que construirán junto a ellos, mayor suficiencia tendrán para sobrevivir al feroz mercado mundial que se cierne sobre ello. Esta teorización surge de las actuales desigualdades económicas a nivel mundial.

En efecto, el 50 % del PIB global es producido por el 15 % de la población mundial, que sólo ocupa el 10 % de la superficie terráquea, y la brecha de ingreso per cápita entre los países más ricos y los más pobres es de 19,1 con tendencia al alza. Estos mismos países concentran los mayores flujos tecnológicos, financieros (un 70 % de las entradas de IED), y de comercio internacional (un 80 % de las exportaciones mundiales) (Moncayo, 2004, p.8).

Lo anterior solo nos lleva a esbozar superficialmente el verdadero alcance de la desigualdad a nivel mundial, pues la nocividad de esta, especialmente sobre los países subdesarrollados, sobrepasa las barreras de los factores económicos y repercute principalmente sobre los sociales, como lo son el acceso a la salud y a la educación de los menos afortunados.

Desde el punto de vista empresarial podemos combatir estas tendencias. Prokopenko (1998) argumenta que el desarrollo económico va fuertemente ligado al desarrollo social efectivo, y que puede servir de base para lo que denomina “democracia económica”. Esta plantea que hay un tripartismo de

agentes económicos que determinan el desarrollo, los empleadores, los trabajadores y el gobierno, y que el objetivo verdadero de estos tres es buscar un desarrollo armónico entre ellos, bajo el estandarte de la productividad y el desarrollo. Dentro de este contexto, se pueden generar pequeñas empresas y modelos como el auto-empleo, pero dependen de una estructura económica, política y productiva reforzada para poder subsistir en el mercado. Según lo anterior podemos notar que, acorde a los postulados Keynesianos, la relación entre los agentes económicos en un país son imperativos para el desarrollo de las empresas y la competitividad nacional.

El incremento de la productividad resulta de las configuraciones no sólo de las medidas al interior de la empresa, en un esquema micro, sino también de esfuerzos y de cambios a nivel macro y global en la calidad de las políticas y estrategias gubernamentales, el contexto social y de negocios, y la administración pública. (Prokopenko, 1998, p.35)

La Competitividad desde Porter

Michael Porter ha sido un referente de competitividad a nivel mundial y uno de los “gurús” sobre competitividad y estrategia más reconocidos en Colombia; lo cual se puede evidenciar en su última visita al país en 2011². Su modelo, el Diamante de Competitividad de Porter, es un esquema sencillo y utilizado masivamente para estudiar y comprender los elementos que llevan al éxito competitivo de las empresas y los sectores. Brevemente, Porter (1991) establece cuatro elementos esenciales en su diamante, a saber:

- Condiciones de Demanda: ¿Qué tan segmentada es la demanda? ¿Qué tan exigentes son nuestros compradores? ¿Qué nuevas necesidades puede tener el mercado?
- Condiciones de los Factores: ¿Cuáles son las ventajas comparativas que nos ofrece nuestra posición geográfica? ¿Con qué infraestructura contamos? ¿Qué tan calificada es nuestra mano de obra?
- Industrias relacionadas y de apoyo: ¿Quiénes son nuestros aliados? ¿Qué posibilidades de negocios podemos encontrar?

² En este año asistió al “Gran Foro Nacional Prosperidad para todos” organizado por la Fundación Social

- Estrategia, estructura y rivalidad: ¿Cómo se crean las empresas? ¿Cómo están organizadas? ¿Quiénes pueden ser nuestra competencia?

Al resolver estas preguntas, y entender también que existen factores externos como lo son el gobierno o hasta el mismo azar, podremos tener una visión mejorada de cómo se posiciona nuestra empresa o nuestro sector productivo frente a los demás, además de cuáles son las decisiones que deben tomarse.

Los TLC y la Competitividad

En su última visita al país, Porter hizo énfasis en los nuevos acuerdos comerciales que ha venido adelantando Colombia, como el TLC con Estados Unidos o los nuevos acuerdos comerciales que se han adelantado con la Unión Europea. El economista norteamericano resalta que estos acuerdos no llevarán necesariamente a la prosperidad del país, mas esta dependerá de las estrategias y medidas que se adopten para mejorar la competitividad dentro del territorio, de cómo nos moveremos dentro de este nuevo paradigma del libre comercio y las políticas neoliberales. Esto quiere decir que los TLC no necesariamente solucionan el problema de la competitividad colombiana, años y años de industrias desarrolladas bajo el proteccionismo y sustentadas por déficit fiscal; pero se pueden considerar como un paso adelante para el fomento de la competitividad. Los acuerdos comerciales se han convertido en el centro de debates alrededor del mundo, pero, por ejemplo en el caso de Colombia, aún frente a las diferentes críticas, son muy pocos los dirigentes políticos que se atreven a hablar en contra del proceso, y desde la introducción de la apertura económica con la Constitución de 1991, el neoliberalismo se ha mantenido como la corriente de pensamiento dominante en la política nacional, siendo nombrada en muy pocas ocasiones en los escenarios políticos, fuera de los momentos específicos donde se encuentra en desarrollo un nuevo TLC, y mucho menos cuestionada.

A través de la suscripción de los TLC, el gobierno propende estimular el crecimiento económico del país, pues se espera que los puntos acordados en la negociación lleven a que las industrias nacionales se expongan a la competencia internacional, accedan a

sus mercados y formen alianzas con entidades fuera del país. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2004) este esquema global, de interconexiones y facilidades de comunicación, impulsa al país a abrir las puertas a la mayor cantidad de países posibles, prefiriendo abrirse a las economías con mayor potencial mientras se resguarda de las incertidumbres económicas que puedan pasar sus países vecinos. Según Borda y Tickner (2011), a este tipo de pensamiento se le denomina *Respice Polum*, mirar al norte, pues ir de la mano con aquellas potencias y países desarrollados, el “norte”, resulta más beneficioso que ir de la mano con los países cercanos o de similares características a las nuestras.

Este tipo de relación centro-periferia/norte-sur tiende a mostrar una serie de características especiales, donde el centro/norte ejerce presión o denota su superioridad a la hora de negociar, exigiendo al país periferia/sur que se atenga a “las reglas de juego internacionales”. El árbitro y órgano principal internacional en este tipo de negociaciones es la OMC, encargado de regular los asuntos comerciales entre los países, en pro de ciertos objetivos mutuos, con el fin de generar competitividad y desarrollo sobre las economías de los países miembros de la organización. “La OMC se ocupa de las normas que rigen el comercio mundial entre los países [...] Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial” (OMC, 2011, p. 9,11). Esta entidad se encarga de regir por medio de acuerdos multilaterales, bajo una serie de principios fundamentales para el comercio: comercio sin discriminación, comercio más libre, previsibilidad, fomento de la competencia leal, y la promoción del desarrollo y la reforma económica. Los acuerdos mencionados a su vez se subdividen en tres esferas del comercio: bienes, servicios y propiedad intelectual (OMC, 2011).

Las restricciones arancelarias y no arancelarias a los bienes, regidas por el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT); y servicios, regidas por el General Agreement on Trade and Services (GATS), son temas comunes dentro de las cátedras de Negocios Internacionales a nivel nacional, pero el tercer eje temático, la propiedad intelectual, tiende a ser dejado de lado, por lo tanto, esta temática es el punto de inflexión de este artículo.

Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

Para Correa (2014) hay distintas acciones que han llevado a la configuración actual de la propiedad intelectual, en los países donde antes podían establecer concesiones con plena libertad; todo esto sufre un cambio imperativo dentro de estas dinámicas debido a la creación del Acuerdo Internacional sobre la Propiedad Intelectual (ADPIC).

Según la OMC (2011) “los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado”. Por otro lado, según la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual - OMPI (1994), la propiedad intelectual como acuerdo dentro de la OMC abarca: derechos de autor y derechos conexos, marcas, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de trazado e información no divulgada.

Desde un punto de vista económico, los derechos de propiedad intelectual otorgan al objeto protegido una restricción importante de movilidad, apropiación, utilización, aprovechamiento económico y, por consiguiente, de la posibilidad de ser transada en el mercado. La base de la propiedad intelectual radica en que el titular goza de un derecho en virtud del cual puede legalmente excluir a terceros del uso de un bien o servicio, protegido por alguna de sus categorías. Ello, sin embargo, tiene no sólo una limitación temporal, como hemos señalado, sino que además tiene una limitación territorial. La protección otorgada a un titular de un derecho de propiedad intelectual queda generalmente confinada a aquellos Estados o territorios donde se ha requerido y/u obtenido esa protección, particularmente en el caso de la propiedad industrial. (Roffe y Santa Cruz, 2006, p. 8)

Dentro del contexto de la competitividad en el sector empresarial, cuando un producto nuevo entra en el mercado y se encarna un proceso de fidelización, la probabilidad de que la competencia comience a atacar ese nicho de mercado es alta debido a la competencia voraz; en este sentido, las pequeñas

y medianas empresas que se veían afectadas por dichos problemas encuentran un instrumento de protección sobre su labor innovadora y creativa, lo que determina una competencia leal en el mercado, debido a que limita efectivamente todas las oportunidades que la competencia tiene en cuanto a innovación e investigación. La competencia leal y por tanto la competitividad que esta genera, se ve promulgada dentro de los principios u objetivos fundamentales enmarcados dentro del acuerdo de la OMC; pero no existe una relación equitativa dentro de los estándares mínimos propuestos en el acuerdo para con los miembros de la organización, que van desde países industrializados con economías fuertes, hasta países en vía de desarrollo con economías pobres, a causa de la mala redistribución del ingreso mundial en un contexto específico como lo es la globalización, y dentro de un nuevo orden mundial.

La principal problemática que se genera entorno al ADPIC, introducida con anterioridad, tiene trascendencia en los países subdesarrollados y por ende en su competitividad en un mercado global voraz. Según Correa (2014), el conjunto de normas establecidas en el ADPIC fueron inspiradas y promovidas por los países desarrollados o industrializados por el deseo principal de Estados Unidos y de los países céntricos a nivel internacional, quienes pretendían establecer estándares de propiedad intelectual al nivel de estos mismos países, lo cual presentaba desventajas en un enfoque internacional. En dicho punto se evidencian los conflictos normativos que ocurren con el acuerdo entre países miembros y, por lo tanto, el conflicto interno entre los objetivos principales del acuerdo y las repercusiones reales que este tiene sobre la economía de los estados miembros. No siendo el anterior conflicto lo suficientemente nocivo para los países en desarrollo y por ende para la competitividad de sus sectores internos, aparecen los denominados ADPIC plus que no son más que “reglas del juego” que se pactan de manera consensual en acuerdos bilaterales con la no regularización de la OMC; los cuales se han convertido en el potencializador de dicho conflicto a una escala preocupante para los países en vía de desarrollo, junto con otros factores, como el proteccionismo que ciertos países siguen implementando, incluso en el marco de tratados internacionales firmados con distintos países, en los que se pacta la ampliación de un mercado

objetivo sin restricción comercial.

Aunque el marco restrictivo en el acuerdo ADPIC tiende a ser perjudicial para países en vía de desarrollo, los países latinoamericanos, los cuales en su totalidad se encuentran inscritos como miembros de la OMC, también poseen ciertas ventajas que vienen dadas por flexibilidades en el acuerdo y que pueden ser aprovechadas por dichos países. También se evidencia que existe cierto margen de maniobra, por ejemplo, para conceder licencias obligatorias como lo ha hecho Ecuador. Dichas pocas ventajas indirectas que surgen a raíz del acuerdo principal, como lo son oportunidades legales que permiten maniobrar dentro de la relación de otorgamiento de patentes para empresas y organizaciones extranjeras, bajo el principio de que la competencia internacionales igualitaria mas no equitativa.

Una de las principales soluciones a los problemas que acarrea el ADPIC en los países subdesarrollados, la plantean Braga, Fink y Sepúlveda (2000) quienes establecen lineamientos técnicos para la evolución de los países subdesarrollados frente a la situación del negocio de las patentadoras; como por ejemplo, el fortalecimiento del sector científico y el control sobre la propiedad intelectual.

Colombia y los Acuerdos PLUS

Para que un acuerdo sea considerado como GATT, AGCS o ADPIC, debe regirse dentro las consideraciones de la OMC, pero hay algunos acuerdos que sobrepasan el marco de negociación de la OMC, a los cuales se les denominan “plus” o adicional. En el caso de las ADPIC-plus, estos son acuerdos de índole bilateral donde usualmente se refuerza la defensa de la propiedad intelectual. Moncayo (2004) los define como: “Las políticas, estrategias, mecanismos, instrumentos que: a) Implican compromisos que van más allá de los estándares mínimos requerido por el ADPIC; b) o que restringen o eliminan alguna de sus flexibilidades” (p. 15). El problema radica en que normalmente son los países más desarrollados los que imponen sus políticas frente a los países con menos capacidades, gracias a su ventaja a la hora de negociar. Por ejemplo, el comercio de Estados Unidos con Colombia representa menos de 1 % para el primero, pero un gran porcentaje para el segundo,

así que el país suramericano se sentirá a la merced de las necesidades y propuestas del país del norte. En el caso puntual de Colombia, dentro de las negociaciones el país renuncia a la autonomía para controlar sus recursos. En pocas palabras, los TLC, y más puntualmente los ADPIC-plus, se desarrollan en una mecánica de negociación en la que los intereses de las empresas dueñas de propiedades chocan con los de las empresas productoras de países en desarrollo, y la OMC les brinda un as bajo la manga a los primeros por medio de la retórica de la “defensa de sus derechos de propiedad intelectual” (World Trade Organization – WTO, 2015). El debate en este tema nace en qué momento los ADPIC pasan de ser un mecanismo para la protección de los derechos de un autor, y por lo tanto un mecanismo para estimular la innovación, y en qué otro momento pasan a convertirse en un instrumento para generar monopolios, desestimular la competencia y estimular la usura.

Según Sell (2003), Estados Unidos es el país que más litigios tiene sobre materia de propiedad intelectual en el mundo, lo cual no es sorpresa pues el organismo que se encarga de defender a los países desarrollados, el United States Trade Representative, tiene su sede en ese país, como su nombre indica. Esta presión ejercida por la potencia mundial norteamericana ha demostrado su poderío sobre la mayoría de los países suramericanos, pero sus rivales más poderosos, China y Rusia, aún se muestran renuentes a dar su brazo a torcer.

En el caso específico colombiano, existe una industria que está especialmente afectada, la industria farmacéutica. Un dato de la Organización Panamericana de la Salud (OPS, 2004) asegura que 2,5 millones de colombianos perderían acceso a medicamentos por cada año que se extiendan las patentes sobre esto. Otro informe de Cortés (2006) esboza que el impacto del TLC en Colombia dentro de cinco años puede ser negativo en la participación de la industria nacional, producto de un mercado dominado por unas pocas empresas con las patentes, de un 28 %, y la falta de una medida que aumente el gasto en salud podría llevar a una reducción del consumo del 18 %.

Gómez, López y Araujo (2008) resumen en once puntos las principales pretensiones de Estados Unidos en el marco de los ADPIC-plus:

- a). Restricción del uso Denominación Común Internacional: se refiere al no uso del nombre genérico del producto, si no a su marca comercial. El precio del genérico en este caso puede subir en 23,6 % y 1,363 % con respecto al producto de marca.
- b). Segundos usos: Se da cuando a un producto patentado se le descubre un nuevo uso, o procedimiento, como fue el caso de la marca Viagra.
- c). Restricciones a las licencias obligatorias: En este caso el gobierno no puede autorizar la producción y comercialización de un producto patentado, aun en casos de emergencia.
- d). Prohibición de importación paralela: Otro mecanismo parecido al anterior, donde en situaciones de emergencias, en especial sanitarias, el país no puede realizar movimientos comerciales para solucionar la escasez del producto. Esta prohibición conlleva a que no sea posible controlar situaciones de monopolio.
- e). Protección de datos de prueba: Mantener en secreto los datos de la investigación de un medicamento, durante cinco años en el caso de EEUU. Esto en sí inhibe la capacidad de la patente para incentivar el desarrollo tecnológico.
- f). Excepción de Bolar: Autorización gubernamental para que un tercero pueda utilizar o fabricar un fármaco patentado con el objetivo de comercializar el producto al momento que venza la patente.
- g). Ampliación de plazo por trámite de patentes: Extensión en el plazo de las patentes según las demoras en el proceso por parte de la institución gubernamental.
- h). Extensión plazo protección por registro: Igual al caso anterior, pero en las situaciones relacionadas con trámites del registro sanitario.
- i). Patentes sobre métodos terapéuticos y quirúrgicos: aunque son excluidos de ser patentados, el país norteamericano pretende patentar estos métodos bajo el pretexto de la utilidad.
- j). Patentes sobre conocimiento tradicional: Este conocimiento tradicional se pone en peligro, pues estas clasificaciones y usos curativos de sustancias, desarrollados por indígenas de la región, son estudiados por multinacionales que reclaman derechos de propiedad sobre productos derivados de estos conocimientos autóctonos.
- k). Patentes sobre plantas y animales: Este es uno de los más controvertidos, pues da un paso frente

a la privatización de la vida misma. En el caso local, se pudo observar el efecto de estas patentes dentro del marco de la ley 9.70, y las diferentes revueltas populares por parte de campesinos a base de estas regulaciones.

Estos once puntos plantean los objetivos más importantes que busca el país norteamericano a la hora de negociar acuerdos comerciales con los países periféricos, y dentro de la configuración de poder específica entre ambos, denota una fuerte desigualdad en la mesa, lo que hace que prevalezcan los intereses de los países centro.

METODOLOGÍA

El artículo se basa principalmente en la recolección de información de tipo secundaria, a través de una revisión bibliográfica interdisciplinaria que sirva de base para el fundamento argumentativo que proviene de la retórica. Por medio de búsquedas cualitativas se plantea un marco teórico para su análisis crítico posterior en una situación de corte internacional, como lo son las consecuencias que traen consigo los acuerdos comerciales y las organizaciones supranacionales.

Dentro de la profundización teórica metodológica podemos establecer la Nueva Geografía Económica como la parte fundamental del estudio reflexivo en un panorama mundial. Debido al acceso a la información pública resultado de distintos tratados de libre comercio entre países del sur y del norte, se plantea una comparación en cuanto a los objetivos buscados por unos y otros, enmarcando un trato a la política internacional distintivo planteando las relaciones de poder inequitativas.

RESULTADOS

Debido al entorno desfavorable que se genera al momento de buscar el desarrollo de la economía nacional, haciendo parte de la dinámica global en situaciones no meramente comerciales, y también políticas, económicas, sociales y culturales; evidenciadas en la dinámica internacional que la mayoría de países siguen, comienzan a dilucidarse problemáticas que afectan la competitividad de los países menos preparados para la brutal competencia

de intereses que se generan entre naciones céntricas y países periféricos, en situaciones de cualquiera de las índoles antes mencionadas.

Las situaciones que generan estas dinámicas de inequidad para los países menos desarrollados evidentemente afectan sectores como el económico, impulsado por el comercial; lo anterior fundamentado en que todas y cada una de las herramientas que nacen producto del libre cambio, benefician a los países desarrollados; beneficios producto de los TLC y ADPIC PLUS en situaciones de conflicto de intereses.

La dinámica de lo que está enmarcado como la conceptualización de la nueva geografía económica es menester dentro del análisis estructural de la dinámica internacional, entre muchas cosas porque identifica y establece un marco común internacional relacionado a formas de poder, geopolítica, geoestrategia; que son connaturales al sistema y por lo tanto se moldean a la realidad internacional.

La solución trae responsabilidades en la forma de negociar los temas relacionados con la política exterior de cada uno de los países con el fin de alivianar y no dejar que estos acuerdos se conviertan en otra herramienta de usura para gobiernos que están en busca de la expansión del poder.

CONCLUSIÓN

Las pymes en Colombia se han vuelto muy representativas por su contribución en la generación de empleos en la creciente demanda de exportaciones, debido a que cubren nichos de mercados que no son rentables para las grandes empresas. Según estimados del DANE (como se citó en Revista Dinero, 2016) "las Mipymes generan alrededor de 67 % del empleo y aportan 28 % del Producto Interno Bruto (PIB)".

Aunque la anterior sentencia se vea evidenciada en la actualidad de la economía colombiana, a través de su capacidad de impulsar esta hacia un crecimiento macro, el sector de las pequeñas y medianas empresas siempre ha evidenciado problemas a una escala nacional, por parte de las entidades financieras y su restricción sobre los créditos a dichas empresas emergentes. Por lo tanto, el reto para los innovadores y los emprendedores siempre ha estado

presente. Ahora surge un nuevo reto para los nuevos empresarios y emprendedores, pero a una escala internacional, y con una dificultad aún mayor. Dichos retos no deben ser tomados como un instrumento para ser fatalistas, sino para avanzar aún más sobre las adversidades, y demostrar el poderío que tienen los emprendedores del mañana sobre los retos que el mundo globalizado dispone hacia ellos.

Actualmente las investigaciones que giran en torno a la economía política internacional se encuentran enfocadas al sector netamente comercial y no ahondan en el menester investigativo que genera la tercera ola de la globalización y el estudio de la propiedad intelectual.

La era postindustrial y la tercera ola de la globalización establecidas por teóricos como Alvin Toffler, desempeñan el papel más importante y preponderante de las economías actuales y del futuro de las mismas en el ámbito mundial. Acatando las tendencias y mejorando las formas de control de poder, el país presentará mejores rendimientos y el desarrollo social sostenible vendrá a posteriori.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barbé, E. (1995). *Relaciones Internacionales*. Madrid, España: Editorial Tecnos, S.A.
- Borda, S. y Tickner, A. (2011). *Relaciones Internacionales y Política Exterior de Colombia*. Bogotá D.C., Colombia: Universidad de los Andes.
- Braga, C., Fink, C. y Sepulveda, C. (2000). *Intellectual Property Rights and Economic Development*. (World Bank Discussion Paper, WDP 412). Washington D.C.: The World Bank. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.474.5306&rep=rep1&type=pdf>
- Correa, C. (Productor). (2014, Abr. 4). *Acuerdo ADPIC y los cuidados que los países deben tener*. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=vPYXRWUna6c>
- Cortés, M. (2006). *La propiedad intelectual en el TLC: impacto sobre el gasto farmacéutico y el acceso a los medicamentos en Colombia, Misión Salud y Fundación*. Bogotá D.C.: IFARMA
- Fujita, M. y Krugman, P. (2004). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research*, (4), 177-206 Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28900409>
- Gómez, M., López, M. y Araujo, A. (2008). Los ADPIC Plus en los actuales tratados bilaterales impulsados por Estados Unidos y consecuencias en los países en desarrollo. *Revista de Economía Mundial*, 20, 2008, 23-48.
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia - MINCIT. (2015) *TLC*. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/tlc/>
- Moncayo, E. (2004). *El debate sobre la convergencia económica internacional e interregional: enfoques teóricos y evidencia empírica*. Chile: Red Eure.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT). (2004). *Las 100 preguntas del TLC*. Bogotá D.C.: MINCIT
- Organización Mundial del Comercio - OMC. (2011). *Enterder la OMC*. Ginebra: Publicaciones de la OMC.
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual - OMPI. (1994). *Acuerdo de la Ronda Uruguay: ADPIC Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio*. Recuperado de http://www.wipo.int/treaties/es/text.jsp?file_id=305906
- Organización Panamericana de la Salud - OPS. (2004). *Impacto de la protección de la Propiedad Intelectual sobre el Acceso a Medicamentos en Colombia*. OMS. Recuperado de <http://www.paho.org/Spanish/AD/THS/EV/acceso-intelectual.htm>
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Edit. Plaza & Janes.
- Prokopenko, J. (1998). *Globalización, competitividad y estrategias de productividad* (Boletín cinterfor No. 143, mayo-agosto). Recuperado de https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_articulo/bol4.pdf
- Revista Dinero. (2016, abril). *Mipymes generan alrededor del 67 % del empleo en Colombia*. *Dinero*. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Roffe, P., Santa Cruz, M. (2006). *Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados*. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.
- Sell, S. K. (2003). Life after TRIPS: aggression and opposition. In *Private Power, Public Law: The Globalization of Intellectual Property Rights* (pp. 121-162). Chapter,

