

RENEGOCIACIÓN DEL TLC COLOMBIA – EEUU: LA APUESTA DE COLOMBIA PARA MEJORAR LOS NIVELES DE DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.

PhD. Luis Nelson Beltrán Mora¹
PhD. Jaime Alberto Gómez Walteros²
Esmeralda González Londoño.
Yuly Natalia Barrero Nieto
Lenis Milena Garzón Hernández

Resumen:

En este trabajo se aborda el Tratado de Libre comercio entre Colombia y Estados Unidos (TLC), el cual se firmó como una estrategia de aperturismo entre ambas naciones quedando establecido en condiciones desfavorables para el país latinoamericano, conforme a las asimetrías existentes entre ambos países en cuanto a tamaño y competitividad. Esto ha conllevado a que los objetivos propuestos por el gobierno colombiano: promover las exportaciones, diversificar su mercado internacional, incentivar la inversión extranjera, con el propósito de generar mayores niveles de desarrollo y crecimiento económico, aún no se hayan vislumbrado; al contrario, a partir de 2014, se muestra una balanza comercial deficitaria para Colombia asimismo un sector agropecuario altamente maltratado por el acuerdo, lo cual obliga a plantear una renegociación que permita enderezar el rumbo de la economía.

Palabras clave: Tratado de libre comercio, apertura económica, inversión extranjera, crecimiento y desarrollo económico.

¹ Profesor Investigador de la Escuela Superior de Administrador Pública (ESAP).Email: nelsbelt@esap.edu.co, lnbeltran@gmail.com

² Profesor Co- investigador de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP). Email: JAIME.GOMEZ@esap.edu.co, Jaime.albertogomezwalteros@outlook.es

El presente trabajo es un producto académico parcial del grupo de investigación consolidado: Globalización y Finanzas Públicas, Proyecto: "TLC con los EEUU e impacto en el posconflicto". Participaron como auxiliares de investigación, Esmeralda González Londoño (esmeraldag1023@gmail.com), Yuli Natalia Barrero Nieto (nataliabn14@gmail.com), Lenis Milena Garzón Hernández (lenis.garzon618@esap.gov.co), administradoras públicas de la Escuela Superior de Administración Pública, ESAP y del semillero del proyecto.

Introducción.

Uno de los principales desafíos para el gobierno colombiano consiste en incrementar los niveles de desarrollo y crecimiento económico del país; por esta razón, a través de la implementación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, siendo este último el principal socio comercial del país, se esperaba aumentar los niveles de exportación y con ello promover entre otros efectos, la diversificación de productos de la economía colombiana, la industrialización de algunos sectores productivos y el bienestar de la población.

Sin embargo, desde el inicio el Tratado estuvo entorpecido por diversos desafíos, pues la firma del acuerdo por el gobierno colombiano se da en el año 2006, sin embargo, deberá pasar los siguientes años por un fuerte debate en el Congreso de los Estados Unidos debido a algunas preocupaciones en el tema laboral y de violencia en Colombia, que conllevaron a que la puesta en marcha iniciara a partir del año 2012, cuando es firmado por el gobierno de Estados Unidos.

Aunque las proyecciones realizadas mostraban un panorama favorable para ambas economías, se observa que para el año 2006 las exportaciones colombianas a EEUU se encontraban concentradas en 8 productos que representaban cerca del 75% del total, los cuales, en su mayoría tenían ingreso libre en el mercado estadounidense bien sea en virtud del ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga – Acuerdo Preferencial-) o porque la tarifa NMF (Naciones Menos Favorecidas) ya estaba en cero en Estados Unidos. Por lo anterior, la principal justificación del TLC era extender indefinidamente el acceso preferencial al mercado estadounidense; además de la posible inclusión de los pocos productos que no están actualmente beneficiados por el ATPDEA, y que tienen potencial de exportación, como es el caso de textiles, algunos productos de la pesca y frutas y legumbres. (Moncayo, 2006)

Es así como la firma del Tratado se convirtió en una estrategia de comercio internacional abanderada por el gobierno colombiano del presidente Juan Manuel Santos, por medio de los planes de desarrollo 2010- 2014 y 2014-2018. Sin embargo, algunos académicos, sindicatos y hacedores de política, planteaban que el acuerdo no era beneficioso para Colombia dada las grandes asimetrías en tamaño de las economías y en competitividad tanto laboral como en capital, además de los grandes subsidios con que cuentan los productores estadounidenses

especialmente en agricultura como el derecho de explotación de patentes y exigencias de normas técnicas, fito y zoonosanitarias en las cuales Colombia sale mal librada, a esto hay que adicionarle las relaciones de intercambio desigual. El acuerdo ha traído desventajas y acrecentamiento de problemas sociales y económicos, por lo cual se propone una renegociación del tratado para lograr ajustes que promuevan el desarrollo de la sociedad.

Es así que este artículo busca presentar un análisis de las implicaciones socioeconómicas de la implementación del TLC Colombia – Estados Unidos, dada su poca favorabilidad para la economía colombiana, por lo que se promueve como una alternativa la renegociación del acuerdo con el país del norte. Para esto, el texto se divide en tres apartados, el primero indica si el TLC entre el gobierno colombiano y los Estados Unidos ha generado desarrollo y crecimiento económico en el territorio de Colombia. El segundo aborda por qué se debe renegociar el TLC entre el gobierno colombiano y Estados Unidos. Y en el tercero se presentan algunas conclusiones.

1) Resultados para Colombia después de 6 años de la firma del TLC con EEUU.

Los planes de desarrollo 2014-2018 *Todos por un nuevo país* y 2010-2014 *Prosperidad para todos*, ambos del periodo de gobierno de Juan Manuel Santos plantean en sus objetivos la necesidad de promover el desarrollo y crecimiento económico, por medio del desarrollo productivo, ciencia, tecnología e innovación; el TLC se presentó en este gobierno como una de las herramientas utilizadas para lograrlo.

Es importante recalcar que la firma del Tratado fue mucho más allá de las negociaciones de los aranceles a las importaciones y exportaciones, como estrategia de inserción en la economía global, como incentivo a la inversión extranjera directa, en donde se realizan acuerdos entre países desarrollados económicamente y en vías de desarrollo y hay una fuerte participación de la empresa privada (Pérez, 2006); objetivos que, si bien se han logrado en parte, no han tenido mayores impactos positivos en un acuerdo donde la economía colombiana se encuentra en desventaja frente a la economía estadounidense por razones de tamaño, competitividad, productividad, explotación de patentes, certificaciones de calidad, términos de intercambio y un abultado número de subsidios que recibe la producción agrícola estadounidense, de tal manera

que todos estos elementos provocan dificultad para competir a una economía como la colombiana frente a una economía desarrollada.

Según algunos estudios económicos, el impacto del acuerdo para los Estados Unidos sería positivo pero pequeño, debido al tamaño de la economía colombiana en comparación con la de los Estados Unidos (alrededor del 2,2%). El producto interno bruto (PIB) de Colombia en 2013 se estimó en \$ 378 mil millones, o alrededor del 2.2% del PIB de EE. UU. de \$ 16,8 billones en 2013. (Villareal, 2014)

De acuerdo a Rodrik, D. (2018), el TLC entre Colombia y Estados Unidos ha generado perdedores y ganadores, en donde se ha favorecido el empoderamiento de los bancos internacionales, compañías farmacéuticas y corporaciones multinacionales mientras se han debilitado las economías domésticas del territorio colombiano. Por esta razón, el Estado y la sociedad colombiana deberán generar políticas públicas y estrategias innovadoras que promuevan el crecimiento de las medianas y pequeñas empresas para que no se vieran afectadas por la implementación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

De esta manera, los sectores sociales deben organizarse y contrarrestar los efectos negativos del TLC con los Estados Unidos debido a que las partes involucradas en el acuerdo bilateral buscaron proteger sus intereses pero en el caso de esta negociación, primaron las ideas, puntos y condiciones presentadas por los EEUU, ya que los representantes del Gobierno Colombiano durante las primeras rondas de negociación, según Silva, C (2007) se dedicaron a resolver sus dudas y llevaron sus propuestas fundamentalmente de forma verbal y no escrita permitiendo con ello que el Estado Colombiano fuera el perdedor y no el ganador, a causa de que el documento base para la discusión fue el de Estados Unidos.

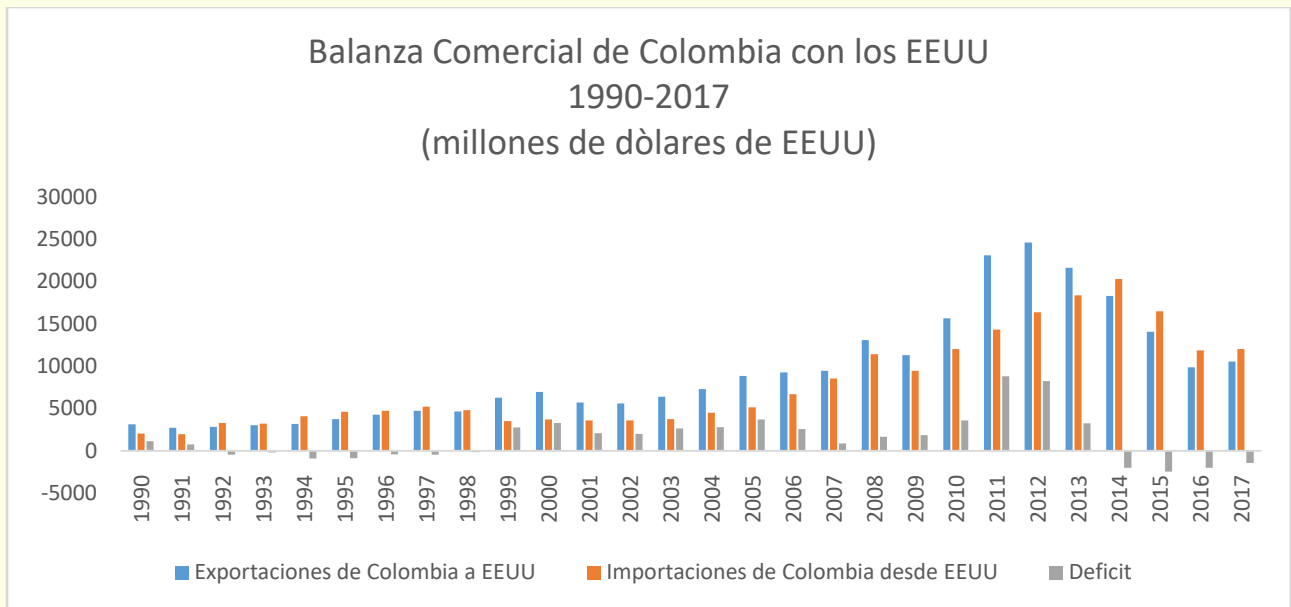


Gráfico 1. Balanza Comercial de Colombia con EEUU 1990-2017. Fuente: elaboración propia, datos DANE, Banco Mundial.

Del año 2000 a 2013 se observa que la balanza comercial entre Colombia y EEUU es superavitaria para el primero; no obstante en los años 1992, 1994, 1995, 1996 y 1997 es deficitaria para Colombia aunque el déficit es pequeño adicionalmente coincide con el periodo de inicio de la llamada apertura económica de 1991 y de los Acuerdos ATPA y ATPDEA (1991-2011) que consistían en algunas preferencias a cambio de lucha contra el narcotráfico. A pesar de la fuerte devaluación entre 2014-2017 no se logró un aumento de las exportaciones y al contrario se acumuló un déficit comercial para la economía colombiana de US \$ 9708 millones entre 2014 y 2017 así como un aumento de la tasa de desempleo. Este aumento del déficit comercial comienza a preocupar al sector productivo y a la sociedad colombiana, por cuanto ya se observan los impactos en la economía con crecimientos raquíticos que no permiten afianzar bases para el desarrollo económico sostenible y de largo plazo.

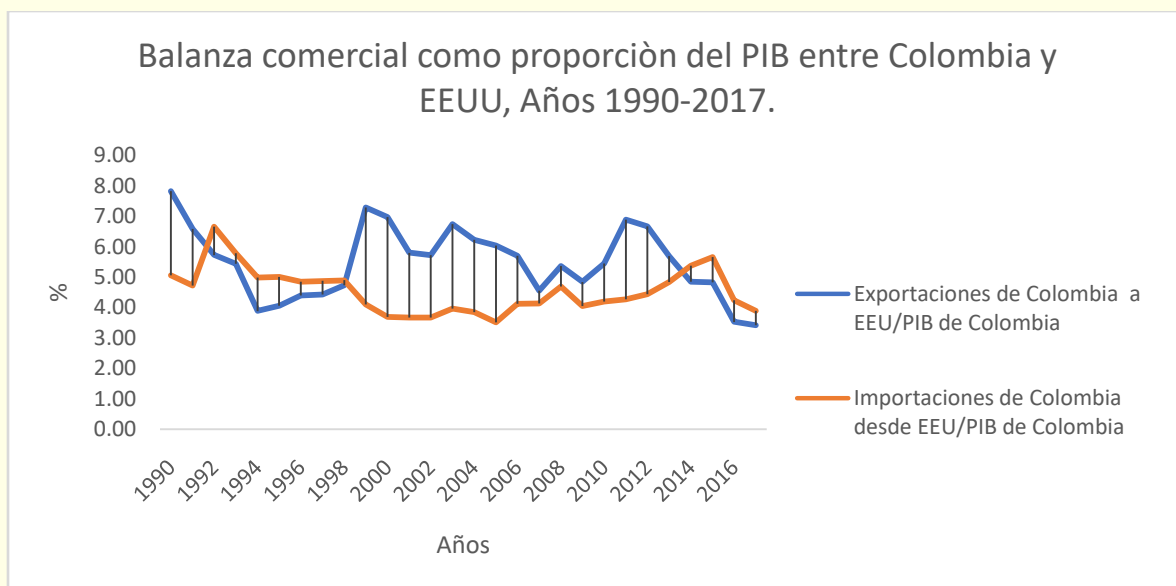


Gráfico 2. Balanza Comercial como proporción del PIB entre Colombia y EE.UU., años 1990-2017. Fuente: elaboración propia, datos DANE, Banco Mundial.

El comportamiento de las exportaciones de Colombia con EE.UU. ha estado muy ligado a los precios de materias primas, lo cual explica la trayectoria irregular de la serie como se observa en el gráfico 2; tanto en los años 1991, 1999 como 2013 se observa un equilibrio entre exportaciones e importaciones con EE.UU. como proporción del PIB. En promedio, las exportaciones hacia EE.UU. han representado el 5.49% del PIB de Colombia y las importaciones 4.54% para el período analizado, lo cual indica la importancia de EE.UU. como socio comercial; sin embargo la diferencia con respecto a Venezuela era que los productos de exportación contenían mayor valor agregado con este último implicando condiciones más favorables del comercio.

A pesar de que las exportaciones iban descendiendo desde 2012, las importaciones no paraban de crecer pero entre 2014 y 2017 las importaciones han superado las exportaciones. El gráfico es diciente al mostrar que una vez implementado el TLC entre Colombia y EE.UU. se muestra un descenso vertiginoso de las exportaciones a EE.UU. como proporción del PIB colombiano, lo cual corrobora las previsiones de los críticos del TLC.

De acuerdo con el Centro de Estudios del Trabajo (2016) se debe reevaluar el TLC, debido a que ha ocasionado al menos \$29.6 billones en pérdidas para la economía colombiana, lo

que involucra la disminución de 150.000 empleos, aumento de los niveles de pobreza y desigualdad social. Esto a causa de la desgravación arancelaria de los productos como hortalizas, café, grasas, aceites, papel, entre otros bienes agrícolas. Condiciones económicas que desprotegen la economía doméstica y que además no permiten la formulación de propuestas sociales innovadoras, ya que se están favoreciendo las importaciones y exportaciones realizadas por parte de las empresas transnacionales y multinacionales. A su vez, esto reduce la participación de la ciudadanía en los procesos económicos, pues se disminuye la tasa de empleabilidad, la creación de empresa se reemplaza por la presencia de organizaciones extranjeras, las cuales se llevan el capital para otros países generándose un aumento en los niveles de pobreza y desigualdad social.

Lo anterior demuestra que el propósito de disminuir los niveles de pobreza y las tasas de desempleo colombiano no se han logrado, ejemplo de ello es que los porcentajes de pobreza se mantienen constante o disminuyen poco, ya que para el año 2012 se obtuvo un nivel de pobreza del 30% y en el 2016 del 28%, es decir, solamente disminuyó dos unidades, lo que indica que el acuerdo no ha sido efectivo para mejorar la calidad de vida de los colombianos, esto debido a que existen asimetrías comerciales entre ambos países. En este sentido, según Molano, A. (2012) señala que el TLC ha promovido un desequilibrio de la economía interna y desprotección de los sectores sociales, desajuste en los ingresos tributarios, por la eliminación de los aranceles a los productos extranjeros y poca capacidad competitiva de la industria nacional y sector agropecuario como en servicios.

Países	Años				
	1990	2000	2010	2015	2017
	Índice de Desarrollo Humano (IDH)				
Colombia	0.592	0.653	0.719	0.742	0.747
América Latina y el Caribe.	0.626	0.686	0.731	0.754	0.758
Europa y Asia Central	0.653	0.668	0.733	0.764	0.771
Noruega	0.85	0.917	0.942	0.948	0.953

EEUU	0.86	0.885	0.914	0.92	0.924
------	------	-------	-------	------	-------

Tabla 1. Índice de Desarrollo Humano. Fuente: elaboración propia, datos Banco Mundial.

A pesar de que Colombia es la tercera economía de América Latina, ésta ha mantenido un índice de desarrollo humano por debajo del promedio de América Latina como se observa en la tabla 1 y en diez y siete años sólo ha descontado 0.023, con Europa y Asia Central 0.017; la separación del IDH de Colombia con respecto a Noruega y EEUU en promedio es de 0.23 y 0.21 respectivamente para el período analizado, lo cual resulta preocupante a los investigadores ya que no avizoran mejoras substanciales en este indicador y si se continúa con la implementación del TLC entre Colombia y EEUU, este pírrico indicador con respecto a América Latina y el Caribe puede perderse.

2) ¿Porque se debe renegociar el TLC entre el gobierno colombiano y EEUU?

En la coyuntura actual por la que atraviesa los Estados Unidos bajo el gobierno del presidente Donald Trump se han llevado a cabo una serie de ajustes en sus políticas de comercio internacional, entre las que se encuentra la renegociación de los Tratados de Libre Comercio firmados por este país. Y uno de estos tratados es el firmado con Colombia que fue puesto en marcha a partir del año 2012 y que hasta la fecha no ha tenido los resultados esperados para nuestro país.

Lo anterior se debe a que, según un estudio realizado por la Universidad Nacional de Colombia (2015) las dos economías negociantes del TLC son asimétricas, aspecto que no tuvo la relevancia adecuada durante los diálogos y rondas de negociación para la apertura del comercio del territorio colombiano. En primer lugar, las tecnologías, vías e infraestructura colombiana no cuentan con la estructura suficiente para competir con el mercado estadounidense, especialmente en los productos agrarios y manufacturas. Además, las empresas colombianas no cuentan con la capacidad tecnológica y productiva para competir con mercados internacionales. Estas brechas no se han logrado superar en los 6 años de implementación del acuerdo ni parecen superarse.

Las infraestructuras deben estar vinculadas a la función económica (transporte, energía, presas, alcantarillado, agua potable, telecomunicaciones), lo social (salud, educación), medio ambiente, información y el conocimiento, a su vez fomentar una mayor participación de la sociedad en la planeación y decisiones ejerciendo un mayor control tanto al ejecutivo, legislativo como judicial para evitar la corrupción y el clientelismo, que entorpecen las inversiones en infraestructura y retrasan el proceso de crecimiento y desarrollo económico (Banda y Gómez, 2017). En estos aspectos Colombia tiene un rezago histórico en infraestructuras, haciéndolo poco competitivo en el comercio internacional.

Es así, que cuando se habla de comercio internacional, no hay discusión alguna en que es un tema necesario; sin embargo, surgen varios interrogantes sobre lo que se debe o no se debe comercializar. Por ejemplo, se manifiesta que un país no debería intercambiar los productos que él mismo elabora, adicionalmente si se habla del tema laboral, existen muchas opiniones acerca de que los ciudadanos de un país deberían comprar lo que se produce en el mismo, apoyando de esta manera el empleo doméstico. Es por esto que, un principio fundamental del comercio internacional es la existencia de un beneficio mutuo, incluso cuando países con niveles de desarrollo diferente compitan, por un lado en términos de producción y por el otro a través del pago de salarios inferiores (Krugman, 2006). De allí que, un desafío mayor para el gobierno colombiano es encontrar ese punto de equilibrio entre los beneficios y los costos del acuerdo con EEUU.

Como lo señala Rodrik, D. (2018), generalmente la concertación de los Tratados de Libre Comercio se realiza de una forma secreta, además de ser muy frecuente que los beneficios particulares se filtren gracias al lobby que realizan algunos grupos de presión interesados en el acuerdo, lo que puede resultar en un sesgo de los resultados en contra de los intereses no presentes en la negociación. Situación que ocurrió, por ejemplo, para el sector lechero en la firma del TLC con EEUU, en el que se dejó el tema para el final, cuando Colombia ya no contaba con opciones de negociación, convirtiéndose así en un sector vulnerable con la firma del acuerdo. Por lo anterior, y tal como lo menciona Ildikó (2014), la falta de competitividad en el sector agrícola colombiano debe ser tratada con políticas internas, las cuales, hasta la fecha, no han sido suficientes para dar respuesta a los retos que suponen la firma de TLC con países desarrollados.

De esta manera, para lograr que los sectores excluidos sean tenidos en cuenta y se hagan partícipes de la reformulación del TLC con los Estados Unidos se deberán crear caminos e idear políticas que opten por el bien colectivo, desarrollo y bienestar de las sociedades más aisladas. Todo ello con el fin de fortalecer los servicios y bienes que son proporcionados por parte del Estado Colombiano.

De acuerdo a estudios realizados, se muestra como el modelo económico actual colombiano, se debe preocupar no sólo por el crecimiento económico, sino también por la distribución del ingreso. Lo anterior sustentado en el coeficiente de Gini, el cual ha aumentado en los últimos años, además teniendo en cuenta que la mala distribución de la renta deteriora la participación del factor trabajo y salarios respecto al PIB. Pues si aumenta el desempleo, disminuye la demanda agregada, lo cual termina afectando la economía en general. (Beltrán, 2013)

En este contexto, se presentan dos variables de pensamiento: i) el efecto goteo, que sostiene que cuando hay crecimiento en la economía, la distribución de los ingresos se da de manera vertical de los ricos a los pobres; y ii) el pensamiento de crecimiento pro pobre, en el que el crecimiento económico por sí solo no disminuye la pobreza o lo hace en proporciones menores, por lo que se requiere de políticas redistributivas del ingreso. En este sentido, algunos autores afirman que políticas que fomenten el crecimiento económico sin políticas de distribución no sólo afectan a la población más vulnerable sino al general de la economía.

La economía colombiana pasó de ser una economía de corte keynesiano a corte neoclásico de economía abierta en los años 90; momento a partir del cual el PIB ha sido positivo. Sin embargo, ha aumentado la concentración de los ingresos, ya que en Colombia el 10% de la población más rica concentra el 40% de los ingresos, y según cifras de 2010, el 10% de la población se encontraba por debajo de la línea de pobreza extrema. (Beltrán, 2013).

Por todo lo anterior, es necesario que la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos tenga un ajuste que sea más equitativo y por ende más beneficioso para la economía colombiana y para el desarrollo productivo del país.

4) Conclusiones.

Desde el marco teórico, el relacionado a la contrastación de la teoría del comercio internacional en el que se manifiesta: el libre comercio es benéfico para los dos países si, entre otros factores: 1. las economías son complementarias, 2. convergentes en tamaño, 3. si los aranceles son los mismos, y 4. si no existen subsidios al comercio exterior. En el TLC Colombia - Estados Unidos, a pesar de haber justificación en el primer ítem toda vez que hay complementación interesante, Estados Unidos es la vecindad industrial y Colombia la agrícola y minera, pudiendo especializarse cada uno en la exportación de respectivos bienes; el TLC firmado en 2012, no cumple con los otros tres condicionamientos: en convergencia se producen altas asimetrías, Colombia apenas representa el 2.5% de la economía americana y 0.5% de las exportaciones de los Estados Unidos; en el ítem 3 de aranceles, hay que señalar que en los TLC, antes que establecer aranceles iguales lo que se otorgan son preferencias para acceso a mercados. En las negociaciones del TLC en 2006, Colombia le otorgó en los sectores de ventaja comparativa agrícola y agroindustrial muchas prebendas a Estados Unidos, trigo, cereales, pollos, entre otros son productos que no pagan aranceles en Colombia; finalmente en el ítem de subsidios, Colombia aceptó la política de Estados Unidos de subsidios al sector agrícola y que hacia 2016 era en ese país de aproximadamente US \$300.000, lo que significa 80% del PIB colombiano.

El TLC ha venido beneficiando al sector de comerciantes que desde sus supermercados de cadena inundan de mercancías al país, pero no a los productores agropecuarios ni industriales de la pequeña y mediana empresa. El sector de comerciantes al parecer fue uno de los colectivos que estuvo en el lobby del tratado.

Bibliografía.

Banda Mora Ana del Pilar y Gómez Walteros (2017). Elementos teóricos para la comprensión del efecto de las infraestructuras en el crecimiento y desarrollo económico. *Revista Realidad Económica*, julio- agosto-septiembre, ISSN:2395-9444, Pàgs 25-33.

https://www.realidadeconomica.umich.mx/index_files/realidad_economica_arts_completos_num_52.pdf

Beltrán L (2013) Modelo Económico Posconflicto colombiano: Crecimiento pero con distribución del Ingreso, *Global Journal of HUMAN-SOCIAL SCIENCE: E Economics*, Volume 14 Issue 2 Version 1.0

Centro de estudios del Trabajo. (2016). Las duras Críticas al TLC con EEUU de cara a su quinto año. Cedetrabajo. Recuperado el 19 de 04 de 2018, a través de: <http://cedetrabajo.org/blog/las-duras-criticas-al-tlc-con-ee-uu-de-cara-a-su-quinto-ano/>

Compromiso empresarial (2015). Las 10 mejores innovaciones sociales de 2014. Recuperado el 10 de 07 de 2018, a través de: <https://www.compromisoempresarial.com/tercersector/2015/02/las-10-mejores-innovaciones-sociales-de-2014/>

Hernández, A. (2016). El concepto de innovación social: ámbitos, definiciones y alcances teóricos. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 88, diciembre, 2016, pp. 164-199. España

Ildikó Szegedy-Maszák, La defensa de la competencia y el alcance de las ayudas públicas en el marco de los tratados de libre comercio, 128 *Vniversitas* (2014). doi:10.11144/Javeriana.VJ128.ftap

Krugman, P. (2006). *Economía internacional: teoría y política*. Séptima edición. Madrid. Pearson educación.

Laura, V. y Jeny, M. (2015). Panorama actual de la innovación en Colombia. *Banco Interamericano de Desarrollo*. Recuperado el 20 de 04 de 2018, a través de: https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6957/CTI_DP_Panorama_actual_de_la_innovacion_social.pdf?sequence=1

Molano, A. (2012). ¿Qué es el TLC Colombia- Estados Unidos? Recuperado el 19 de 04 de 2018, a través de: <https://colombiadigital.net/actualidad/articulos-informativos/item/2057-que-es-el-tlc-colombia-estados-unidos.html>

Pérez, M., Ramiro J. (2006). El TLC de Colombia con Estados Unidos y sus implicaciones en los departamentos colombiano. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y*

Seguridad, vol. 1, núm. 1, enero-junio, 2006, pp. 177-209 Universidad Militar Nueva Granada Bogotá, Colombia. Recuperado a través de: <http://www.redalyc.org/pdf/927/92710101.pdf>

Rodrik, D. (2018) what do trade agreements really do? National Bureau of economic research 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138. Recuperado el 30 de 04 de 2018. a través de: https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/what_do_trade_agreements_really_do.pdf

Sicard, H. B. (2017). Claves para fortalecer la innovación social. *Portafolio*. Recuperado el 20 de 04 de 2018, a través de: <http://www.portafolio.co/opinion/henry-bradford-sicard/claves-para-fortalecer-la-innovacion-social-509890>

Silva, C (2007) Proceso de negociación del TLC entre Colombia y EEUU. 1) Revista Uniandes, Recuperado en abril 2018, a través de: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint65.2007.05>

Universidad Nacional de Colombia (2015) Colombia, en franca desventaja en TLC con los Estados Unidos. Recuperado el 06 de junio de 2018 a través de: <http://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/colombia-en-franca-desventaja-en-el-tlc-con-eeuu.html>