



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Gobierno y Relaciones Internacionales

Nombre del estudiante: Karen Lorena González Rojas

Nombre del director: Andrés Mauricio Valdivieso

Año: 2026

Tipo de artículo: Artículo de reflexión académico

**Alcance del principio de Nación Más Favorecida de la OMC en el TLC
Colombia–Estados Unidos frente a medidas unilaterales del incremento de
arancel a productos agroindustriales**

Karen Lorena González Rojas

Resumen

En este artículo se analizó la relación entre los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC), especialmente, el principio de la nación más favorecida y el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos sus medidas arancelarias unilaterales, basándonos en la pregunta orientadora del análisis, la cual se determinó como; ¿Cuál es el alcance del principio la nación las favorecida de la OMC y su implementación en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, frente a medidas unilaterales del incremento de arancel a productos agroindustriales? Para analizar el alcance del principio la nación las favorecida de la OMC y su implementación en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, frente a medidas unilaterales del incremento de arancel a productos agroindustriales.

La OMC se constituye como un proyecto institucional desde la perspectiva de la gobernanza global, al establecer principios como Nación Más Favorecida, Trato Nacional, diseñados para evitar conductas discriminatorias y garantizar estabilidad en el comercio internacional, con el pasar de los años se ha observado un resurgimiento del unilateralismo comercial por parte de Estados Unidos generando tensiones comerciales con países en desarrollo como lo es Colombia, esto genera preguntas sobre el alcance real de las normas multilaterales y la efectividad del TLC como mecanismo de protección jurídica y económica.

En ese sentido, el presente trabajo analiza las tensiones entre los principios de la OMC (Organización Mundial del Comercio), en particular la nación más favorecida, a partir del estudio del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Por su parte, desde la perspectiva de la gobernanza global, se examina cómo, pese a la existencia de un marco normativo orientado a garantizar reglas comunes, en la práctica persisten dinámicas de poder que condicionan su aplicación.

En este contexto, el incremento de aranceles por parte de Estados Unidos permite evidenciar los límites del sistema multilateral y las tensiones entre los compromisos internacionales y las decisiones estatales, así como el carácter asimétrico del acuerdo bilateral, cuyos efectos recaen de manera más intensa en economías en desarrollo como la colombiana; como conclusión frente a las medidas unilaterales por estados unidos como potencia mundial el alcance de la nación más favorecida se ve limitado dado a las asimetrías que existen el sistema comercial.

Palabras claves:

Tratado de libre comercio (TLC), Nación más favorecida, Gobernanza Global, Comercio Internacional, Organización mundial del comercio (OMC).

Información de los autores: Karen Lorena González Rojas, correo electrónico Karenlu_14@hotmail.com

Abstract

This article analyzes the relationship between the principles of the World Trade Organization (WTO), specifically the Most Favored Nation principle, and the Free Trade Agreement (FTA) between Colombia and the United States, focusing on its unilateral tariff measures. The central question of the study is: What is the scope of the WTO's Most Favored Nation principle and its implementation in the Colombia-United States Free Trade Agreement (FTA) regarding unilateral tariff increases on agro-industrial products?

This analysis examines the scope of the WTO's Most Favored Nation principle and its implementation in the Colombia-United States Free Trade Agreement (FTA) regarding unilateral tariff increases on agro-industrial products. The research project recognizes that the WTO constitutes one of the pillars of global governance, establishing principles such as Most Favored Nation (MFN) and National Treatment, designed to prevent discriminatory practices and guarantee stability in international trade. Over the years, a resurgence of trade unilateralism by the United States has been observed, generating trade tensions with developing countries such as Colombia. This raises questions about the true scope of multilateral rules and the effectiveness of free trade agreements (FTAs) as a mechanism for legal and economic protection. This paper analyzes the tensions between WTO principles, particularly MFN, through a study of the Free Trade Agreement between Colombia and the United States. From a global governance perspective, it examines how, despite the existence of a regulatory framework aimed at guaranteeing common rules, power dynamics persist in practice, conditioning its application. In this context, the increase in tariffs by the United States highlights the limitations of the multilateral system and the tensions between international commitments and state decisions, as well as the asymmetrical nature of the bilateral agreement, whose effects fall more intensely on developing economies such as Colombia's; in conclusion, in the face of unilateral measures by the United States as a world power, the reach of the most favored nation is limited given the asymmetries that exist in the trade system.

Key words:

Free Trade Agreement (FTA), Most Favored Nation, Colombia, United States, International Trade, World Trade Organization (WTO)

Introducción

En la práctica actual del comercio internacional, se advierten tensiones persistentes entre los principios del multilateralismo y las prácticas unilaterales de los Estados con mayor poder económico. Frente a ellos, la gobernanza global, puede ser entendida como un ente normativo institucional, basada en reglas comunes y mecanismos de cooperación, junto con principios tales como la Nación Más Favorecida, el Trato Nacional. Con todo, la eficacia de este sistema se pone en duda cuando actores centrales o potencias del sistema internacional, como Estados Unidos, adoptan decisiones que parecen contradecir dichos principios, particularmente en escenarios donde existen compromisos bilaterales vigentes. En el contexto de esta problemática, el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos se erige como un punto pertinente para examinar las tensiones entre la normatividad y las dinámicas de poder, así como la entre legalidad en sentido formal y su materialización en la práctica política.

A partir de este planteamiento, el presente estudio tiene como finalidad analizar el Alcance del principio de Nación Más Favorecida de la OMC en el TLC Colombia– Estados Unidos frente a medidas unilaterales del incremento de arancel a productos agroindustriales. La investigación aborda por un lado las disposiciones normativas del sistema multilateral y, por otro, los mecanismos del acuerdo bilateral, estableciendo un diálogo entre dichas disposiciones con la doctrina relevante y la evidencia empírica disponible. En línea con los objetivos propuestos, se busca evidenciar las asimetrías de poder que subyacen en la estructura del comercio internacional, así como analizar la manera en que estas inciden en la eficacia real de los instrumentos diseñados para garantizar las relaciones comerciales equitativas, especialmente en el caso de economías en desarrollo como la colombiana.

Pregunta de orientadora

¿Cuál es el alcance del principio la nación las favorecida de la OMC y su implementación en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados

Unidos, frente a medidas unilaterales del incremento de arancel a productos agroindustriales?

Objetivo general:

Analizar el alcance del principio la nación las favorecida de la OMC y su implementación en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, frente a medidas unilaterales del incremento de arancel a productos agroindustriales.

Objetivos Específicos:

1. Examinar el principio Nación Más Favorecida de la (OMC) y su relación con el concepto de gobernanza global, con el fin de comprender el marco normativo que orienta las relaciones comerciales multilaterales.
2. Analizar el alcance de los principios de Nación Más Favorecida y en el (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, frente a las medidas arancelarias unilaterales y las limitaciones de la gobernanza global del sistema multilateral de comercio, así como los mecanismos de cumplimiento.

Metodología

La investigación se fundamentó en desarrollo de un enfoque cualitativo interpretativo, ya que, conduce a un análisis de comprensión de principios del comercio internacional y de gobernanza global (Hernández Sampieri et al., 2014). Metodológicamente, se inscribe en un enfoque cualitativo, con un diseño no experimental, transversal debido a que examina el fenómeno en un momento determinado, y documental, orientado al análisis interpretativo de fenómenos dentro del contexto de la gobernanza global y el comercio internacional, puesto que, conduce a un análisis de comprensión de principios del comercio internacional y de gobernanza global se emplean técnicas como el análisis a los diferentes documentos incluyendo obras de Alfaro (2016), Bhagwati y Patrick (2025), y Gómez Higuera y Rojas Vásquez (2004), las medidas de análisis abarcan normas

multilaterales de la OMC, disposiciones del TLC, legislación estadounidense (como la Sección 301), documentos institucionales y estudios académicos sobre gobernanza global y comercio internacional.

Como aspecto principal se analizó el alcance del principio la nación más favorecida de la OMC y su implementación en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, con el fin de comprender el alcance del principio de la nación más favorecida, y establecer la legitimidad de la conducta de Estados Unidos, desde el enfoque de la gobernanza global, desde el enfoque de la gobernanza global, para poder determinar si las acciones de Estados Unidos vulnera el principio de la OMC, la nación más favorecida y compromisos del TLC logrando evidenciar como el poder en la gobernanza global permiten a Estados Unidos adoptar medidas unilaterales sin consecuencias significativas.

Tabla 1 Matriz De Categorías De Análisis Documental

Categoría De Análisis	Propósito En El Estudio	Fuentes Asociadas	Resultado Esperado
Principio De Nación Más Favorecida	Examinar su alcance jurídico y antidiscriminatorio	OMC, TLC, doctrina comercial	Delimitar su función y límites
Régimen Preferencial Del TLC	Revisar compromisos entre Colombia y Estados Unidos	Informes institucionales y estudios del TLC	Identificar condiciones de acceso comercial
Unilateralismo Arancelario	Analizar medidas adoptadas por decisión estatal	Informes comerciales y literatura especializada	Evidenciar tensiones con la gobernanza global
Productos Agroindustriales	Observar sectores sensibles ante cambios arancelarios	MinCIT, estudios sectoriales	Reconocer posibles efectos comerciales
Asimetrías Comerciales	Valorar diferencias de poder económico e institucional	Estudios críticos del TLC	Explicar desigualdad material entre las partes

Esta tabla permite evidenciar que la metodología no se limita a una revisión general de fuentes, sino que organiza el análisis mediante categorías concretas

vinculadas con la pregunta de investigación, el objetivo del artículo y los resultados esperados.

Ilustración 1 Ruta Metodológica Del Análisis Documental



Este diagrama ayuda a reforzar la idea de que el artículo tiene un procedimiento aplicado, ordenado y verificable. Además, responde directamente a una de las observaciones del jurado, porque muestra técnicas, instrumento y procedimiento de análisis de manera más clara.

Marco teórico y jurídico

En este apartado se presentan los principales conceptos, que permitan comprender la globalización, la gobernanza internacional, los principios de la OMC y el tratado comercial entre Colombia y estados unidos.

La noción de gobernanza global en el comercio internacional puede abordarse a partir de los procesos de globalización que, desde mediados del siglo XX, han redefinido la manera en que los Estados interactúan entre sí (Ocampo, 2015). Para regular las dinámicas económicas globales, debe estar impulsada por el crecimiento de los avances tecnológicos, el comercio internacional y empezar con la consolidación de los organismos multilaterales, porque gracias a un aumento de interdependencia política, económica, e institucional entre los países se originó la necesidad de establecer reglas para el buen funcionamiento del sistema mundial económico, sino que también transformo los mercados y las relaciones productivas entre los mismos.

De acuerdo a la comisión de gobernanza global (1995) la gestión de públicos y privados y sus asuntos comunes a escala internacional comprende cuales actores de instituciones y conjunto de mecanismos comprende las practicas, pues la gobernanza global nace como un prototipo para la organización de normas, instituciones y procesos de cooperación a nivel internacional y surge como organización internacional con el fin de establecer la problemática que existe entre países o actores internacionales trascendiendo las fronteras, para esto la OMC se constituye como el organismo encargado de crear y establecer las reglas para el comercio internacional y resolver controversias entre los países miembros con el ámbito comercial y representación principal de las términos más importantes.

En otro ámbito las normas multilaterales fueron creadas por la OMC con el fin de consolidar los principios, en diferentes prácticas de tensión entre unilateralismo comercial con tensiones de desigual de los Estados con el fin de defender sus intereses dentro del sistema internacional, para ellos diferentes autores sustentan de la gobernanza global no opera con igualdad y cooperación porque las relaciones internacionales económico sigue siendo marcado con diferentes asimetrías de poder, por lo tanto Umaña (2004) indica que las normas dejan ejercer a diferente estados en distintas políticas con el fin de predominante sobre las decisiones internacionales.

El aumento unilateral de aranceles por parte de estados unidos y su tensión con la gobernanza global empieza con el incremento de aranceles por parte de los Estados Unidos de América hace que se desencadene un choque directo contra la gobernanza global del comercio, dado que, en cierto modo, se hace pronunciar la variación, es decir, desplaza el eje de enunciación hacia la capacidad política de un Estado para condicionar las condiciones comerciales en función de sus propias prioridades internas (la forma de definir el comercio es un medio de definir el Estado, desde el punto de visto de los Estados).

Diversos autores han señalado que las reglas multilaterales conviven con relaciones de poder que influyen en el grado de cumplimiento. Por ende, la gobernanza global no es un conjunto de normas formales, sino un espacio donde

interactúan intereses nacionales, capacidades asimétricas y prácticas políticas que pueden desafiar la arquitectura multilateral (Umaña, 2004).

Los principios de la OMC fueron creados para garantizar un comercio internacional justo y transparente, con el fin de garantizar la no discriminación entre países, dando diferentes condiciones equitativas, por ende, se debe evaluar el alcance de los mismos, la teoría del institucionalismo neoliberal expone que los beneficios mutuos generan la cooperación instituciones internacionales (Robert Keohane), dado que los principios de la OMC aumentan la confianza entre países, evita las decisiones arbitrarias y facilita el cumplimiento de los compromisos comerciales acordados lo podemos enfocar la teoría con el principio de la nacional más favorecida, este impide que el país de estados unidos discrimine arbitrariamente a Colombia por medio de los mismos.

Empezando por el marco institucional, la OMC se diseñó para minimizar la capacidad de maniobra discrecional (intervención discrecional y marginada) a través de unos principios que sólo conducen a predicciones, a trato no discriminatorio y a la estabilidad de los compromisos arancelarios. Sin embargo, cuando una economía en alguien incrementa aranceles fuera de un marco de lógica estrictamente cooperativa el sistema multilateral se encuentra ante una difícil prueba, la de mostrar que sus reglas pueden limitar efectivamente a los actores con más peso económico. La tensión que aparece entre el incremento de aranceles y la gobernanza del comercio no conlleva que todo arancel sea ilegítimo pues los Estados tienen todavía instrumentos de defensa comercial. Sin embargo, cuando la medida sirve como presión política o como mecanismo de corrección unilateral de una relación comercial que se considera desfavorable por quien tiene mayor capacidad para imponer costes (lo que consideran hacer los Estados Unidos) la situación se trastoca (OMC, 2001).

Las implicaciones jurídicas para Colombia tienen que ver con la verdadera fuerza del TLC para garantizar seguridad jurídica frente a decisiones comerciales, adoptadas unilateralmente por Estados Unidos. Pese a que el acuerdo bilateral estipula unas reglas hacia la apertura, la reducción de barreras y la coordinación de

la relación comercial, su fuerza se ve condicionada en el momento en que una de las partes conserva mayor velocidad para interpretar y/o cambiar sus compromisos, con base en las prioridades propias, lo que obliga a Colombia a leer el tratado bilateral no sólo como un dispositivo de apertura sino también como un espacio donde la defensa jurídica de sus intereses depende de la fortaleza técnica de sus instituciones, de la activación oportuna de mecanismos de consulta y de la capacidad de documentar los daños generados por el uso de algún tipo de medida restrictiva (MinComercio, 2019).

En la dinámica comercial, aumentar unilateralmente los aranceles puede llevar a modificar la planificación de sectores exportadores dependientes del mercado estadounidense, en particular los que se encuentran con márgenes reducidos y/o carecen de una mayor diversificación en la cadena de valor. Y el impacto no se limita a la afectación por la disminución de las ventas, sino que puede acabar modificando precios, contratos, tiempos de entrega y decisiones sobre inversión. Sectores como café, textiles, cuero, calzado o manufacturas ligeras muestran que la circulación que representa el TLC no ha sido homogénea; algunas actividades han tenido problemas para mantener competitividad ante las condiciones del mercado externo. Esto permite entender que el acceso preferencial no determine, por sí solo, un fortalecimiento productivo si no hay una estructura nacional que sea capaz de hacer frente a los cambios en aranceles o en las normas de regulación (Vera, 2019).

Las consecuencias inherentes a lo instituido no son menos importantes que las anteriores. Colombia deberá consolidar sus capacidades de seguimiento, análisis del derecho mercantil y respuesta diplomática en la medida en que el país debe evitar que las controversias y conflictos de interés se resuelvan de manera reactiva o tardía; es decir, que no se canalicen las eventuales controversias como ocurre en la relación bilateral de Colombia con Estados Unidos. La asimetría en la relación con los Estados Unidos no desaparece por la sola existencia del TLC, tal contrariamente se pone de manifiesto cuando el país tenga que defender los intereses sectoriales de nuestro país frente a una contraparte con mayor porcentaje

recursos económicos de importancia técnica y política. Por esto, la institucionalidad comercial colombiana debe asumir el TLC como un recurso que requiere vigilancia, actividad de concierto intersectorial y lectura estratégica de la gobernanza mundial (Umaña 2004).

Como conclusión de la teoría, la gobernanza global nos permite comprender que se necesita de una institución sólida que permita proteger los intereses de los diferentes países, frente a decisiones unilaterales, para comprender esto existen normas institucionales como las tiene la OMC y el tratado comercial que existe al día de hoy entre Colombia y estados unidos, con el fin de regular el comercio internacional y generar estabilidad y cooperación internacional.

a) Los principios estructurales de la OMC y su alcance: un estudio de la Nación Más Favorecida y el Trato Nacional

En este acápite se analizará el alcance de los principios de Nación Más Favorecida y Trato Nacional, pertenecientes a la OMC cuyo fin es promover reglas comunes orientadas a garantizar la estabilidad, la transparencia y la no discriminación en el comercio internacional más estable pero estos principios con ayudan a comprender el alcance y las obligaciones que se tiene que afrontar frente a las dinámicas económicas y políticas del comercio internacional.

La noción de gobernanza global en el comercio internacional puede abordarse a partir de los procesos de globalización que, desde mediados del siglo XX, han redefinido la manera en que los Estados interactúan entre sí (Ocampo, 2015). Este fenómeno, estimulado tanto por los avances tecnológicos como por la creciente interconexión de las economías, ha trascendido el plano estrictamente económico, proyectándose también sobre dimensiones políticas, institucionales y regulatorias. En este sentido, la OMC puede ser concebida como un entramado jurídico que busca desplazar las relaciones de poder hacia un esquema basado en reglas comunes, aunque en la práctica esta pretensión no siempre logra concretarse de manera plena.

Se entiende la gobernanza global del comercio como el conjunto de reglas, instituciones, principios y prácticas que buscan ordenar las relaciones económicas entre los Estados en el contexto de la interdependencia. No destaca solo la existencia de normas internacionales, sino que pone de relieve la posibilidad de construir un marco común que reduzca la arbitrariedad, facilite la cooperación y dé previsibilidad a los intercambios comerciales. En este contexto, el comercio internacional deja de ser una relación bilateral entre compradores y vendedores, porque involucra decisiones estatales, acuerdos multilaterales, compromisos jurídicos y efectos sociales que pueden afectar directamente a los productores, a los trabajadores y a sectores exportadores. La estabilidad del sistema depende de que sean reconocidas las reglas por los Estados y de que sean aplicadas de esta manera y especialmente cuando haya evidentes diferencias entre economías desarrolladas y economías en desarrollo. Por lo tanto, la gobernanza global actúa como un modo de coordinación que intenta conciliar los intereses nacionales con las obligaciones compartidas, si bien resulta efectiva siempre que existe voluntad política de los Estados y capacidad institucional de orientar las disposiciones consensuadas a la práctica. (Organización Mundial del Comercio, 2001).

En este contexto, un enfoque teórico del alcance de los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos se requiere comprender a fondo del sistema multilateral de comercio, la gobernanza global y el unilateralismo y cuál es su propósito comercial, este marco teórico integra las perspectivas doctrinales, jurídicas y político-económicas desarrolladas por tres obras centrales: Alfaro (2016) sobre los principios de la OMC, Bhagwati y Patrick (2025) sobre el unilateralismo estadounidense, y Gómez Higuera y Rojas Vásquez (2004) sobre las dinámicas de negociación y poder en el TLC Colombia–Estados Unidos.

La gobernanza global es un conjunto de normas, instituciones, actores y procesos que regulan la interacción entre los estados en temas como comercio, medio ambiente, derechos humanos y seguridad (Comisión sobre Gobernanza

Global, 1995). En el ámbito comercial, la OMC representa la manifestación institucional más desarrollada de esa gobernanza.

Los países en desarrollo suelen tener limitaciones al momento de enfrentar sus exportaciones o el acceso a diferentes mercados, esto se debe a que la gobernanza global es un desarrollo de reglas, mientras que los países que son potencia mundial no tiene limitaciones y con mayores recursos financieros y diplomáticos al momento de enfrentarse en el comercio internacional, esto se debe a que la gobernanza global no se basa solo en el conjunto de reglas, sino un ámbito donde los interés nacionales y prácticas políticas influyen en el poder de condiciones.

Dentro de este sistema, los principios estructurales cumplen una función central en la organización del comercio internacional, siendo el de no discriminación el pilar sobre el cual se articula todo el modelo. Este principio se materializa, en primera instancia, a través de la cláusula de nación más favorecida, la cual obliga a los Estados a extender de manera automática a todos los miembros cualquier beneficio comercial otorgado a uno de ellos. Con ello se busca evitar la fragmentación del comercio internacional en esquemas excluyentes, garantizando condiciones de competencia relativamente equitativas. Sin embargo, su aplicación no es absoluta, pues contempla excepciones, como los acuerdos regionales o determinadas medidas de defensa comercial, lo que genera una tensión evidente entre el carácter universal del principio y las prácticas concretas de los Estados. Esta problemática adquiere especial relevancia cuando las grandes potencias recurren a instrumentos comerciales estratégicos que, aun estando formalmente justificados, pueden incidir en el equilibrio competitivo (OMC, 2001).

La OMC está constituida por unos pilares fundamentales en el su sistema multilateral del comercio con el fin de regular las interacciones económicas entre los Estados mediante normas comunes y mecanismos de solución de controversias para garantizar la transparencia y reducir la incertidumbre en las relaciones comerciales se crearon los principios y los más relevantes son:

1. Principio de la Nación Más Favorecida (NMF)

Este principio establece que cualquier ventaja otorgada por un Estado a otro debe ser extendida automáticamente a todos los miembros de la OMC. Como señala Alfaro (2016), “la no discriminación fue un principio fundamental del sistema del GATT”, manifestándose en la obligación de otorgar igualdad de trato comercial entre socios.

2. Principio de Trato Nacional

Según Alfaro (2016), este principio complementa al NMF al exigir que los bienes importados reciban un trato no menos favorable que los bienes nacionales una vez han ingresado al territorio aduanero, su función es evitar que los Estados utilicen medidas internas para sustituir barreras arancelarias prohibidas.

3. Transparencia y Publicidad Normativa

La cláusula de transparencia exige que las políticas comerciales sean publicadas, accesibles y previsibles. Alfaro (2016) subraya que este principio garantiza que cualquier discriminación “sea claramente visible”, permitiendo el control de las prácticas estatales y reduciendo los márgenes de discrecionalidad.

4. Consolidación y Previsibilidad Arancelaria

La OMC obliga a los Estados a no incrementar unilateralmente los aranceles por encima de los niveles consolidados. Este principio es esencial para la confianza entre socios comerciales y para la estabilidad de los flujos comerciales.

Por otra parte, el principio de trato nacional opera al interior de los Estados, exigiendo que los productos importados no reciban un trato menos favorable que el dispensado a los productos nacionales una vez han accedido al mercado interno. La finalidad de esta regla es impedir formas encubiertas de proteccionismo, que pueden manifestarse a través de regulaciones internas, cargas tributarias diferenciadas o barreras técnicas, sin necesidad de recurrir directamente a aranceles (OMC, 2001).

Los conjuntos de estos principios generan un marco normativo más robusto para lograr impedir decisiones arbitrarias o unilaterales que afecten el equilibrio del comercio internacional, para eso se constituyen la base para evaluar la legitimidad

y compatibilidad de las medidas arancelarias unilaterales adoptadas por Estados Unidos.

En el contexto expuesto, el sistema multilateral de comercio intenta poner limitaciones a las prácticas discriminatorias y asegurar que las decisiones del comercio no se tomen exclusivamente en función de los intereses internos de todo país que cuente con una capacidad de poder económico. La liberalización del comercio, la reducción de las barreras y la liberalización de los mercados han sido planteados como mecanismos para promover el crecimiento y la inversión y para una mayor integración económica, aunque estos beneficios no se establecen de manera automática ni de forma homogénea. Cuando los países participan del comercio mundial en calidad de países productivos, tecnológicos e institucionales desiguales, las reglas comunes pueden producir resultados suficientemente diferentes para cada parte. La discusión en el caso colombiano adquiere relevancia, dado que la inserción internacional se vincula no solamente con los acuerdos comerciales, sino también con la capacidad del país para aprovecharlos, diversificar las exportaciones y reaccionar ante cambios en el entorno internacional. Esa es la razón por la cual la gobernanza global no se puede entender solamente como un ideal normativo de cooperación, sino también como un campo donde se trafican las normas, el poder económico, los intereses estratégicos y las capacidades diferenciadas de negociación (Banco Mundial, 2001; Fondo Monetario Internacional, 2001).

De igual manera, la previsibilidad y estabilidad del sistema se sustentan en la consolidación de compromisos asumidos por los Estados, particularmente en materia arancelaria. Dicha consolidación implica que los países se obligan a no incrementar sus aranceles por encima de los niveles previamente acordados (OMC, 2001).

El sistema multilateral incorpora también la idea de una liberalización progresiva del comercio, junto con la promoción de condiciones de competencia leal. No obstante, estas disposiciones coexisten con realidades en las que las economías más poderosas conservan una mayor capacidad de influencia, lo que

plantea interrogantes sobre la eficacia real de estos principios frente a prácticas unilaterales.

Es impórtate para este proyecto ya que muestra cómo Estados Unidos puede justificar, desde su perspectiva nacional, acciones que contradicen principios multilaterales, apelando a argumentos de seguridad económica, competencia desleal o protección industria. Estas medidas generan tensiones con las reglas del GATT–OMC, (Bhagwati & Patrick, 2025).

Existe una contradicción estadounidense de apoyo al multilateralismo y su práctica reiterada de unilateralismo agresivo. Este comportamiento es fundamental para entender por qué Estados Unidos puede aumentar unilateralmente sus aranceles pese a pertenecer a la OMC y tener un TLC con Colombia, el unilateralismo no es una excepción, sino una práctica recurrente institucionalizada en su legislación interna.

Se logra comprender los principios de la OMC, enfocadas a la no discriminación, la transparencia y la previsibilidad en las relaciones económicas entre los países, en especial el principio de la nación las favorecida y trato nacional, esto forma una base jurídica del sistema multilateral de comercio protegiendo las relaciones comerciales operando dentro de la gobernanza global por asimetrías del poder. Las medidas unilaterales de estados unidos siendo una potencia se demuestra que sistema multilateral no logra eliminar completamente las dinámicas de poder que influyen en el comercio global.

b) El régimen preferencial del TLC Colombia–Estados Unidos: evaluación de los principios de Nación Más Favorecida y Trato Nacional y su alcance frente a prácticas unilaterales

En este apartado el tratado de libre comercio entre estados unidos y Colombia tiene un impacto dado a la estrategia que los dos países tiene frente al comercio, con relación a los principios la Nación Más Favorecida y el Trato Nacional de la OMC se proyecta a un sistema multilateral, que se proyecta como un acuerdo bilateral, que tiene como creación principales instrumentos de política comercial.

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos con el fin de evaluar el alcance de las medidas comerciales unilaterales, en vigor desde el 15 de mayo de 2012, se configura formalmente como un instrumento de integración económica orientado a facilitar la inserción de Colombia en el comercio internacional mediante la eliminación de barreras arancelarias y la armonización de reglas en ámbitos como bienes, servicios, inversión, propiedad intelectual y medidas sanitarias (MinComercio, 2019).

En este sentido, la relación comercial no se limita en el intercambio de bienes y servicios, sino que también puede entender como un sistema de articulación estructural entre economías que proponen niveles de desarrollo diferenciados, en el contexto de una globalización económica que ha tendido que ir a favor de la apertura de los mercados. Desde esta óptica, el Tratado de Libre Comercio ha contribuido a afianzar a Estados Unidos como el principal socio comercial de Colombia, no solo como destino de una parte significativa de sus exportaciones, sino también como una fuente relevante de inversión extranjera directa. Esta dinámica se evidencia en el aumento sostenido de los flujos de bienes, servicios y capitales, así como en la diversificación de la oferta exportadora, reflejada en la incorporación de productos no minero-energéticos y en la participación progresiva de nuevas empresas en el comercio bilateral (MinCIT, 2020). De igual forma, sectores como el turismo han comenzado a adquirir una mayor relevancia dentro de esta relación económica, ampliando el alcance de los vínculos entre ambos países.

Desde esta óptica, el TLC ha permitido posicionar a Estados Unidos como el principal socio comercial de Colombia, destino de una proporción significativa de sus exportaciones y una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa. La integración se expresa, entre otros aspectos, en el aumento del flujo de bienes, servicios y capitales, así como en la ampliación de la base exportadora, evidenciada en la incorporación de nuevos productos no minero-energéticos y en la participación de nuevas empresas en el comercio bilateral (MinCIT, 2020). Asimismo, sectores como el turismo han experimentado un incremento permanente,

lo que refleja una intensificación de las relaciones económico-sociales entre Colombia y Estados Unidos (MinComercio, 2019).

El TLC Colombia-Estados Unidos se puede pensar desde las ópticas de los acuerdos preferenciales que quedan autorizados por el sistema multilateral del comercio, en cuanto que establece condiciones muy específicas de acceso a mercancías entre dos Estados que quieren profundizar su relación económica. En su esencia, el objeto del TLC Colombia-Estados Unidos es: reducir barreras, estimular el intercambio de mercancías y de servicios, favorecer la inversión y ofrecer un marco jurídico más estable a los actores comerciales. En el caso del TLC colombiano, el tratado es presentado como un instrumento para acceder a mayores oportunidades exportadoras, especialmente hacia el país con un alto potencial de consumo y con un gran interés estratégico en el comercio internacional. Sin embargo, que la relación preferencial del TLC sea preferencial no quiere decir que desaparezcan los peligros de la dependencia comercial entre el país y sus principales socios ni que las relaciones entre determinados sectores productivos sean equivalentes. Si bien el TLC tiene su utilidad, esta depende de la capacidad del país para transformar la absorción normativa en ventajas de producción, competitividad, logística, diversificación exportable, etc. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

No obstante, esta integración expone características irregulares que limitan su alcance como mecanismo equilibrado de desarrollo. En efecto, mientras Estados Unidos participa con una economía sumamente industrializada y competitiva, Colombia enfrenta restricciones estructurales que condicionan su capacidad de inserción en condiciones equitativas. Esta asimetría se manifiesta en áreas como el de manufactura, donde la apertura comercial ha favorecido el ingreso de productos estadounidenses a menor costo, afectando la producción nacional, para ser más precisos en industrias como la textil, el calzado y la marroquinería (Vera, 2019). Así, la integración no se traduce necesariamente en fortalecimiento productivo interno, sino que, en algunos casos, profundiza la dependencia de bienes importados.

En el entorno agrario, el tratado de libre comercio TLC también revela tensiones propias de un proceso de integración en igualdad, Aunque Colombia tiene ventajas comparativas en la producción agrícola, la ausencia de infraestructura, la falta de organización productiva y el limitado apoyo estatal han restringido su capacidad para competir en el mercado de estados unidos (Arango, 2001; MinComercio, 2019). De este modo, la integración comercial ha expuesto al sector rural a dinámicas de competencia internacional para las cuales no se encontraba plenamente preparado, lo que cuestiona la efectividad del tratado como instrumento de desarrollo inclusivo.

El análisis de productos representativo como el café permite comprender mejor esta dinámica. Si bien el TLC ha proporcionado el acceso preferencial al mercado de estados unidos y ha consolidado relaciones comerciales históricas, no ha implicado una transformación estructural del sector caficultor, que continúa enfrentando problemas de productividad, vulnerabilidad climática y dependencia de los precios internacionales (Álvarez, Echavarría y Pérez, 2018). Así, la integración se mantiene en términos de intercambio, pero no necesariamente en términos de desarrollo productivo o generación de valor agregado.

La relación preferencial del TLC es el tipo de espacio, jurídico y de comercio, que genera oportunidades y, a la vez, expone tensiones. Para los sectores agroindustriales el acceso al mercado norteamericano puede llegar a ser una ventaja muy significativa, en especial para productos que tienen una demanda sostenida y una buena capacidad de posicionarse internacionalmente. Sin embargo, esa ventaja puede verse comprometida por cambios en los aranceles, por medidas administrativas, por restricciones técnicas o por la adopción de decisiones unilaterales que distorsionen las condiciones inicialmente consideradas. Por esta razón, el examen de un TLC no puede referirse solo a su existencia formal, a la reducción acordada de aranceles, sino que debe hacerse en relación con los efectos prácticos que tiene sobre la estructura exportadora colombiana. El TLC abre perspectivas comerciales, pero también obliga a revisar si Colombia dispone de la suficiente batería de instrumentos para defender sus intereses, en función de

cuándo cambien las condiciones del mercado estadounidense, o cuando los beneficios del régimen preferente se distribuyan de forma desigual entre sectores y empresas (DNP, 2003; MinCIT, 2020).

Adicionalmente, el comportamiento de la balanza comercial evidencia los límites de este proceso de integración. Aunque inicialmente se registró un crecimiento en las exportaciones colombianas, con posterioridad se ha consolidado un déficit comercial, derivado del aumento de las importaciones provenientes de Estados Unidos (Serenó, 2018; Portafolio, 2019). Este fenómeno refleja una integración funcional a las necesidades del mercado estadounidense, en la que Colombia participa principalmente como proveedor de bienes primarios y consumidor de productos manufacturados, reproduciendo un patrón clásico de especialización dependiente.

Dicho lo anterior, es dable sostener que el TLC entre Colombia y Estados Unidos constituye un instrumento de integración que ha logrado intensificar los flujos comerciales, de inversión y de intercambio entre ambos países. Sin embargo, dicha integración se caracteriza por su carácter asimétrico y por la ausencia de condiciones internas suficientes para que Colombia pueda aprovechar plenamente sus beneficios. En este sentido, más que un mecanismo automático de desarrollo, el tratado evidencia la necesidad de articular políticas públicas orientadas al fortalecimiento de la capacidad productiva nacional, como condición indispensable para que la integración económica se traduzca en crecimiento sostenible y equitativo.

Por medio del análisis realizado del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, dado vigor a la relación económica y comercial generando crecimiento a la exportación y la inversión, al contrario, el tratado también ha expuesto sectores nacionales, especialmente agrícolas y manufactureros con limitaciones que generan una competencia equilibrada. No se puede entender que el tratado funciona como una estructura automática para el desarrollo, si no se dicho tratado, depende de la extensión que el estado colombiano

que sea productivo y competitivo generando la reducción económica y creando políticas públicas para el fortalecimiento del país.

c) Alcance del principio de la nación más favorecida de la OMC en el TLC de Colombia, Estados Unidos y las medidas unilaterales de incremento arancelario.

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos se ha caracterizado, desde su propia configuración, por la existencia de profundas asimetrías estructurales que condicionan tanto su negociación como sus efectos. En efecto, como lo advierte Umaña, la arquitectura del acuerdo fue definida bajo parámetros, metodologías y agendas previamente establecidos por Estados Unidos en otros procesos de negociación con países latinoamericanos, lo que implicó que Colombia se incorporara a un esquema pre-configurado que no respondía plenamente a sus intereses ni a sus condiciones económicas internas (Umaña, 2012). Esta situación evidencia que la supuesta reciprocidad del tratado se construye sobre bases desiguales, en las que una de las partes posee mayor capacidad de incidencia normativa y económica.

El unilateralismo arancelario hace su aparición cuando un Estado ejecuta medidas comerciales de forma unilateral y, por tanto, sin que las decisiones respondan a un acuerdo multilateral o a un acuerdo equilibrado con las partes afectadas. En el comercio internacional es posible que este tipo de actuación resulte problemática en particular cuando proviene de economías con una fuerte capacidad de presión, ya que cualquiera de sus decisiones puede hacer cambiar precios, condiciones de acceso o márgenes de rentabilidad de los productores extranjeros. Está claro que al menos todo Estado tiene la facultad de proteger, aunque sea de una forma unilateral, algunos intereses internos, pero el unilateralismo arancelario supone un tipo de tensión de la gobernanza mundial porque de un tipo de compromiso existente puede substituirse por una lógica de imposición. Una de las características que emanan de las relaciones entre Colombia y Estados Unidos es que los efectos de una medida arancelaria no se distribuyen de manera simétrica, en tanto que el país que cuenta con un mayor tamaño de mercado provee más

margen para cumplir con la absorción de costos, el desvío de las compras o la implementación de condiciones, mientras que el socio más dependiente representa un mayor riesgo comercial y productivo (Umaña, 2004).

El principio de Nación Más Favorecida tiene un lugar primordial en el sistema multilateral de comercio, pues expresa la idea de que tal Estado no puede discriminar, injustificadamente, entre sus socios comerciales. Su lógica consiste en extender a los demás miembros del sistema cualquier ventaja, trato o concesión dada a un determinado país, salvo en aquellos casos en que se contase con excepciones permitidas como los acuerdos regionales o tratados de libre comercio. Esta regla busca evitar que el comercio internacional dependa de preferencias selectivas, presiones políticas o decisiones arbitrarias que varíaran la igualdad formal entre los participantes. Desde el punto de vista jurídico, la Nación Más Favorecida sirve para dar cierta previsibilidad al comercio en tanto permite a los Estados tener conocimiento de las circunstancias generales bajo las cuales sus productos deben ingresar a otros mercados. De todas formas, su ámbito de aplicación no puede ser asumido de forma aislada, puesto que coexiste de manera complementaria con otros principios como el trato nacional, la transparencia y la consolidación arancelaria, que conjuntamente buscan conseguir que un sistema comercial más estable y menos susceptible de estar sometido a decisiones discriminatorias (Organización Mundial del Comercio, 2001).

En este contexto, la asimetría no solo se manifiesta en el plano formal del tratado, sino también en las condiciones reales de competencia. Tal como lo señala el propio Umaña, el acuerdo tiende a reforzar escenarios de competencia imperfecta, favoreciendo a la economía estadounidense y a determinados sectores de élite en Colombia, en detrimento de pequeños productores y actores económicos menos competitivos (Umaña, 2012). Esto se agrava si se considera que el libre comercio, en sentido estricto, presupone condiciones equitativas que no se cumplen en la práctica, particularmente por la persistencia de subsidios en la economía estadounidense, especialmente en el sector agrícola, puesto que existe una ley agrícola del 2018 y se creó una proyección de USD 428 mil millones para el período

2019-2023 a comparación que los pagos realizados al sector agrícola estados unidos fueron de en USD 44,3 mil millones para 2026 (United States Department of Agriculture [USDA], 2025; USDA, 2026).

Uno de los elementos más críticos de esta asimetría radica precisamente en el tratamiento desigual de los subsidios y mecanismos de protección. Mientras Estados Unidos mantiene importantes ayudas internas a su producción agropecuaria, Colombia eliminó instrumentos como la franja de precios, lo que redujo su capacidad de proteger a los productores nacionales frente a la volatilidad de los mercados internacionales. Esta situación genera una distorsión competitiva significativa, en la medida en que los productores colombianos deben enfrentar precios artificialmente bajos de bienes importados sin contar con herramientas equivalentes de compensación, lo que afecta especialmente al sector rural y profundiza las brechas estructurales del agro (Umaña, 2012).

A lo anterior se suma una dimensión macroeconómica que limita el aprovechamiento del tratado. De acuerdo con Ferrari (2014), el potencial del TLC podría ser mayor si Colombia contara con políticas monetarias, fiscales y regulatorias más adecuadas, así como con una tasa de cambio más competitiva. La ausencia de estas condiciones ha impedido que las ventajas arancelarias se traduzcan en una inserción efectiva en el mercado estadounidense, principalmente para los pequeños y medianos productores, los cuales enfrentan vicisitudes para competir en escenarios internacionales sumamente competitivos (Umaña, 2012). De este modo, la política comercial aparece desarticulada de diferentes políticas económicas fundamentales, lo que disminuye significativamente su impacto.

Pese a su relevante valor normativo, el principio de Nación Más Favorecida encuentra su límite dentro de las relaciones comerciales internacionales en un contexto de acuerdos preferenciales y grandes asimetrías económicas. Los tratados de libre comercio dan pie a establecer un régimen especial, no cabiendo aquí afirmar que toda discriminación en el trato constituya una infracción al sistema multilateral, sino, por el contrario, donde el problema estriba en el recurso utilizado por una potente economía ante las medidas arancelarias unilaterales, que no

obstante estar justificadas en su política interna generan grandes efectos de distorsión por el efecto que causa sobre países o economías de importación con menor capacidad de respuesta por el contexto de desfavor del mismo. El principio sigue siendo una regla antidiscriminatoria que mantiene su valor normativo, pero sus efectos materiales se ven desmedidos por la distancia del juego entre igualdad jurídica y desigualdad real. Para Colombia, esta tensión tiene en particular especial relevancia, ya que el acceso al mercado de Estados Unidos no sólo depende del reconocimiento formal de derechos comerciales, también de la efectiva posibilidad de defenderlos ante decisiones que varían las condiciones de competencia y afectan sectores exportadores sensibles (Umaña, 2004).

Adicionalmente, la asimetría no solo se evidencia en términos económicos, sino también en el plano institucional y en la capacidad regulatoria de los Estados. En este orden, el tratado impone ciertas restricciones al margen de acción de las políticas públicas, por medio de la lógica en la “seguridad jurídica”, ya que en la práctica limita la posibilidad de que Colombia ajuste sus estrategias económicas conforme a sus propias necesidades de desarrollo. Por el contrario, Estados Unidos conserva un mayor espacio de operación, para adoptar decisiones de carácter discrecional, lo que termina fortaleciendo una relación desigual en materia de soberanía económica y regulatoria. Incluso, como dice Umaña, esta dinámica puede traducirse en una suerte de desplazamiento de competencias hacia instancias de arbitraje internacional y actores privados, debilitando la capacidad de las instituciones nacionales para incidir en estas decisiones (Umaña, 2012).

Los resultados económicos y comerciales del tratado también permiten demostrar estas desigualdades, dado al proceso de apertura comercial, Colombia no ha conseguido transformar de manera sustancial su estructura exportadora, ni posicionarse de forma más sólida en el mercado de estados unidos, manteniéndose una marcada dependencia de bienes. Simultáneamente, el aumento de las importaciones, provenientes muchas de ellas de sectores con altos niveles de subsidio ha generado impactos grandes negativos en áreas clave como la industria manufacturera dado que hay pérdida en competitividad industrial y el sector

agropecuario puesto que hay desventajas en los productos subsidiados, reforzando un patrón de inserción internacional caracterizado por la dependencia y la persistencia de déficits comerciales (Cedetrabajo, 2025).

En este caso, la desigualdad presente en el TLC Colombia–Estados Unidos no puede entenderse como una situación circunstancial o transitoria, sino como un rasgo estructural que pasa por su diseño normativo como su aplicación práctica. Lejos de reflejar un esquema equilibrado de beneficios semejantes, el tratado opera dentro de un marco de profundas desigualdades económicas, institucionales y políticas, lo que termina restringiendo las posibilidades de desarrollo autónomo para Colombia. De allí que cualquier evaluación del acuerdo deba considerar no solo sus efectos comerciales inmediatos, sino también sus implicaciones en términos de soberanía, capacidad regulatoria y equidad en la inserción internacional.

Como se indicó en los párrafos precedentes, el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos se ha caracterizado, desde su propia configuración, por la existencia de profundas asimetrías estructurales que condicionan tanto su negociación como sus efectos. En efecto, como lo advierte Umaña, la arquitectura del acuerdo fue definida bajo parámetros, metodologías y agendas previamente establecidos por Estados Unidos en otros procesos de negociación con países latinoamericanos, lo que implicó que Colombia se incorporara a un esquema preconfigurado que no respondía plenamente a sus intereses ni a sus condiciones económicas internas (Umaña, 2012).

Entre Colombia y Estados Unidos solo hay un ámbito político y económico en el que fue negociado. En la obra de Gómez Higuera y Rojas Vásquez (2004) se explica que:

- Colombia tenía limitada capacidad de negociación frente a la potencia estadounidense.
- Las decisiones comerciales no solo responden a factores económicos, sino también geopolíticos.

- Es necesario “tomar en cuenta las dinámicas de poder con una visión fundada en los valores constitucionales” (Gómez Higuera & Rojas Vásquez, 2004).

Estos autores permiten comprender por qué el TLC, aun cuando incorpora principios de la OMC y mecanismos de solución de controversias, no elimina la posibilidad de que Estados Unidos adopte medidas unilaterales.

Para concluir se puede confirmar que la gobernanza global en el comercio internacional tiene limitaciones con el sistema multilateral y del TLC entre Colombia y Estados Unidos garantizar relaciones comerciales, sin embargo, el acuerdo contiene los principios de la OMC, y normas jurídicas, dirigidas a promover la estabilidad y la no discriminación, esto permite que diferentes potencias mantengan márgenes en adoptar medidas unilaterales que afectan la competitividad por ende existen los incrementos arancelarios, demostrando que reglas comerciales internacionales no tiene igualdad absoluta, de este modo en TLC multilaterales no eliminan las relaciones de poder dentro del comercio internacional, más sin embargo coexisten con dinámicas de dependencia y desigualdad que limitan el alcance real de la integración económica.

Las asimetrías comerciales no se expresan solamente en términos cuantitativos de intercambio, sino que también se expresan en las capacidades institucionales, tecnológicas, financieras y diplomáticas para responder ante un momento de negatividad. Un incremento en los aranceles a productos agroindustriales puede perjudicar a los exportadores colombianos de forma inmediata, aquellos que dependen de ventanas comerciales específicas, de cadenas logísticas sensibles y de márgenes estrechos de competitividad. Este impacto se torna más complicado cuando estamos ante productos perecederos o sectores que exigen mucha mano de obra, en tanto que los efectos de la decisión ante una medida arancelaria son mayores a las de la empresa exportadora, incluso los efectos pueden afectar a los trabajadores, a los proveedores o a los territorios vinculados a la producción. Por tanto, el unilateralismo arancelario nos muestra una gran contradicción del comercio contemporáneo: las reglas multilaterales

establecerían el orden y la no discriminación; sin embargo, las economías con mayor poder cuentan con instrumentos para modificar las condiciones del intercambio con efectos diferenciados. En este sentido, Colombia requiere robustecer su capacidad de monitoreo, defensa jurídica o diversificación comercial con la finalidad de aminorar las vulnerabilidades ante decisiones ajenas (Pardo et al., 2005; Cedetrabajo, 2025).

Tabla 2 Relación Entre Unilateralismo Arancelario Y Asimetrías Comerciales En El TLC Colombia–Estados Unidos

Dimensión De Análisis	Manifestación En La Relación Colombia– Estados Unidos	Efecto Para Colombia
Decisión Arancelaria Unilateral	Estados Unidos conserva mayor capacidad para modificar condiciones comerciales según sus intereses internos.	Aumenta la incertidumbre para exportadores colombianos que dependen del mercado estadounidense.
Asimetría Económica	El tamaño del mercado estadounidense le otorga mayor poder de negociación frente a Colombia.	Colombia enfrenta menor margen de respuesta comercial, diplomática y jurídica.
Productos Agroindustriales	Sectores como flores, café, aceite de palma y otros bienes agroindustriales pueden verse afectados por cambios en costos de acceso.	Se reducen márgenes de ganancia y se incrementa la vulnerabilidad de productores y exportadores.
Gobernanza Global	Las reglas multilaterales buscan estabilidad, pero no siempre limitan decisiones de potencias económicas.	Se evidencia una distancia entre igualdad jurídica formal y desigualdad material en el comercio.
Respuesta Institucional	La defensa de intereses comerciales depende de seguimiento técnico, capacidad jurídica y diversificación de mercados.	Colombia requiere fortalecer sus herramientas de reacción frente a medidas externas.

Fuente: Elaboración Propia A Partir De Organización Mundial Del Comercio (2001), Umaña (2004), Pardo Et Al. (2005) Y Cedetrabajo (2025).

Resultados y discusión.

Análisis documental de los principios de la OMC aplicables al TLC Colombia– Estados Unidos

El análisis de los principios de la Organización Mundial del Comercio aplicables al TLC Colombia-EE. UU. que se realice en documento exige en un primer lugar una revisión de la función normativa que estos principios tienen en el comercio internacional. Es importante señalar que la Nación Más Favorecida, el Trato Nacional, y la transparencia y previsibilidad arancelarias no son meras declaraciones abstractas, sino que cuentan con una función reguladora del comercio internacional que pretende limitar decisiones comerciales arbitrarias y reducir la incertidumbre entre Estados. Se convierten así en relevantes, porque obligan a las distintas naciones a desarrollar un comportamiento comercial relativamente estable, sin discriminar entre socios ni generar ventajas internas que lleven a sustituir de forma injustificada a productos importados. En esta perspectiva, el TLC no puede leerse de forma aislada, dado que su contenido forma parte de una arquitectura multilateral anterior cuyo propósito es ordenar la apertura comercial mediante compromisos verificables, logrando el efecto de comprender que cualquier modificación unilateral de aranceles debe leerse no únicamente desde la soberanía económica del Estado que la adopte, sino desde la limitación que impone el sistema multilateral (OMC, 2001).

En lo que atañe al TLC Colombia–Estados Unidos, el examen documental manifiesta que dicho acuerdo bilateral fue consolidado a partir de un compromiso de acceso preferente, de disminución de barreras, así como de un incremento en la estabilidad de los intercambios mercantiles que se producen entre ambas naciones. Pero la referida promesa depende de que las obligaciones asumidas queden circunscritas dentro de límites esperables. Una vez que una potencia económica impone restricciones arancelarias unilaterales, la dinámica comercial pasa de la forma de un juego de colaboración a una forma de juego más discrecional para la parte que tiene la mayor capacidad de alterar las condiciones bajo las que se ejecuta el intercambio. Este punto es fundamental para Colombia, pues su inserción en el

mercado estadounidense no se sostiene solamente a partir del hecho de que los aranceles han sido formalmente eliminados, sino que se basa en la confianza de que las normas que se establecieron no serán alteradas de forma sorpresiva. De esta forma, la estabilidad normativa, en clave del TLC, se comporta como una condición mínima a partir de la cual exportadores, productores y sectores dependientes del comercio exterior pueda proyectar sus decisiones (MinComercio, 2019).

La comparación que se hace entre los principios de la OMC y el funcionamiento real del TLC nos permite también detectar una tensión estructural, ya que podría establecerse que, pese a ser reglas oficialmente recíprocas, sus efectos no lo son. Colombia y Estados Unidos concurrieron al TLC como sujetos jurídicamente iguales, pero en la práctica con capacidades económicas, institucionales y políticas muy desiguales. Esto tiene, a su turno, una incidencia directa en la forma como cada Estado participante enfrenta una controversia, asume los costos de la ejecución de una medida restrictiva o se vale del margen de maniobra que dejan las normas de comercio internacional. Por todo ello, el análisis no debe limitarse a verificar si el TLC hace alusión a principios de la OMC compatibles, sino sino, más bien, a examinar si, a partir de esos principios, se logra contener una práctica unilateral proveniente de una economía dominante. La asimetría se vuelve entonces en una de las variables de mayor relevancia en la interpretación del TLC, dado que da cuenta de que la eficacia del derecho comercial internacional depende también de las relaciones de poder que atraviesan la aplicación concreta del derecho (Umaña, 2004).

Ilustración 2 Relación entre los principios de la OMC, el TLC Colombia–Estados Unidos y el unilateralismo arancelario



Elaboración propia a partir de OMC (2001), MinComercio (2019) y Umaña (2004).

La nación más favorecida y el trato nacional frente al unilateralismo arancelario

La Nación Más Favorecida y el Trato Nacional representan los principales fundamentos para la valoración de la coherencia jurídica de las medidas arancelarias unilaterales en el contexto del comercio internacional. El objetivo del primero es prevenir que un Estado otorgue ventajas comerciales de forma selectiva a unos socios y niegue el mismo tratamiento a otros que, por encontrarse bajo el ámbito multilateral, merecen la misma consideración. Por su lado, el segundo se manifiesta cuando el producto de un Estado extranjero ha ingresado al mercado interno, pues él exige que el producto no se vea sometido a un trato menos favorable que los productos nacionales comparables. Ambos principios contienen el elemento que limita la discrecionalidad estatal y mantienen una idea de igualdad comercial elemental. Pero los problemas de aplicación acusan el uso de los aranceles por parte de una economía potencialmente presionadora como un instrumento estratégico muy poderoso, ya que no solo busca regular las importaciones sino también condicionar el comportamiento de otros Estados. En ese sentido, la norma existe, pero el hecho de que funcione depende de la existencia de la posibilidad real de exigir su cumplimiento (OMC, 2001).

Los principios enunciados anteriormente adquieren una relevancia especial en el Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos, porque este acuerdo bilateral descansa en la confianza entre el cumplimiento de las condiciones enunciadas en el mismo y la no modificación brusca, inesperada y sin previo aviso de las condiciones pactadas por parte de una de las partes. Para Colombia, la apertura del mercado estadounidense es, por un lado, una oportunidad comercial que también genera dependencia sensible, especialmente en aquellos sectores que organizan su producción, costos y expectativas de venta en función del acceso preferencial pactado. Si Estados Unidos subir aranceles unilateralmente, aunque la motivación sea, por ejemplo, por razones de seguridad económica, por proteger la industria doméstica o por corregir desequilibrios, el efecto no quedará limitado al ámbito jurídico, sino que afectará decisiones empresariales, reducirá márgenes de competitividad y provocará incertidumbre a productores que, sin embargo, no gozan de la misma capacidad de reacción. La relación no será tal y como se esperaba sino que se estrechará en una relación de imposición regulatoria de parte de la parte fuerte (MinComercio, 2019).

La tensión principal no consiste únicamente en determinar si un tipo específico de medida arancelaria es o no plenamente incompatible con la Nación Más Favorecida o con el Trato Nacional; más bien, se trata de cómo la unilateralidad va dilapidando aquella lógica que se pretende proteger. Una potencia económica puede justificar su decisión de arancelar con normas internas, cláusulas de defensa comercial o alegando argumentos de interés nacional. Un socio como Colombia, en cambio, asume más costos para contrarrestar dicha medida o para compensar sus efectos. Lo que permite advertir que la igualdad jurídica formal no garantiza que se encuentre frente a una igualdad material entre los Estados. Por mucho que el TLC contenga reglas de cumplimiento y solución de conflictos, estas reglas no neutralizan por sí mismas la asimetría estructural que subyace la relación bilateral. La discusión, entonces, no se agota allí; su ámbito de discusión alcanza el problema de fondo de la capacidad desigual de los Estados para determinar cuándo una regla

multilateral efectivamente limita el poder comercial de un Estado dominante (Umaña, 2004).

El aumento unilateral de aranceles por parte de Estados Unidos y su tensión con la gobernanza global

El apenas unilateral incremento de aranceles por parte de los Estados Unidos de América hace que se desencadene un choque directo contra la gobernanza global del comercio, dado que, en cierto modo, se hace pronunciar la variación, es decir, desplaza el eje de enunciación hacia la capacidad política de un Estado para condicionar las condiciones comerciales en función de sus propias prioridades internas (la forma de definir el comercio es un medio de definir el Estado, desde el punto de visto de los Estados). La OMC se diseñó para minimizar la capacidad de maniobra discrecional (intervención discrecional y marginada) a través de unos principios que sólo conducen a predicciones, a trato no discriminatorio y a la estabilidad de los compromisos arancelarios. Sin embargo, cuando una economía en alguien incrementa aranceles fuera de un marco de lógica estrictamente cooperativa el sistema multilateral se encuentra ante una difícil prueba, la de mostrar que sus reglas pueden limitar efectivamente a los actores con más peso económico. La tensión que aparece entre el incremento de aranceles y la gobernanza del comercio no conlleva que todo arancel sea ilegítimo pues los Estados tienen todavía instrumentos de defensa comercial. Sin embargo, cuando la medida sirve como presión política o como mecanismo de corrección unilateral de una relación comercial que se considera desfavorable por quien tiene mayor capacidad para imponer costes (lo que consideran hacer los Estados Unidos) la situación se trastoca (OMC, 2001).

La experiencia estadounidense ilustra cómo la política comercial no puede desvincularse de su importante contexto de intereses estratégicos. Hay momentos en que la ponencia del arancel deja de ser un instrumento técnico de regulación de la economía para convertirse en un recurso de autoafirmación de poder frente a competidores, frente a clientes o frente a economías que han terminado en la órbita de su mercado. Esto puede dar un sentido a los motivos por los cuales el

unilateralismo arancelario no solo altera las magnitudes de importación o de exportación, sino que finalmente altera la confianza en el orden institucional que se sostiene en el comercio internacional. Para un país como el colombiano la extralimitación tiene una especial sensibilidad, pues el acceso al mercado estadounidense se encuentra articulado con los sectores productivos que planifican sus actividades con la expectativa de que las condiciones se vinculen a la estabilidad. Si las condiciones pueden cambiar por decisión unilateral, la gobernanza pierde densidad normativa y se convierte poco a poco en relación donde la fuerza económica ha de suplantar inexorablemente a la fuerza del compromiso jurídico (Martínez, 2016).

El enfrentamiento que en esta ocasión me ocupa evidencia una contradicción interna del TLC Colombia; en efecto, si el marco del TLC fue ideado como un mecanismo de integración basado en la reciprocidad, su funcionamiento real hacía coexistir economías que claramente eran desiguales. Conservar en los EE.UU. la misma capacidad en el momento de responder a las controversias, de redefinir las prioridades comerciales impuestas o de trasladar costos hacia sus socios; mientras que las reestructuraciones se acentúan en Colombia, por las dificultades de carácter productivo, institucional y diplomático que presenta. Por ende, el aumento de aranceles por la vía unilateral no puede leerse exclusivamente, como una decisión aislada de carácter comercial, sino que da cuenta de una serie de asimetrías, las cuáles atraviesan la gobernanza internacional y le imprimen al comportamiento del compromiso la eficacia que realmente le otorgan los TLC; llevando la discusión nuevamente a la controversia que existía previamente a la implementación del TLC Colombia-Estados Unidos (Umaña, 2004).

Compatibilidad de las medidas arancelarias unilaterales con los compromisos del TLC Colombia–Estados Unidos

La compatibilidad de una medida arancelaria unilateral con las obligaciones del TLC entre Colombia y Estados Unidos debe entenderse a partir de una doble óptica, esto es, la validez formal de las herramientas comerciales que puede hacer uso un Estado y el efecto concreto que posteriormente generan sobre el equilibrio

pactado. Un TLC no excluye por completo la facultad estatal para adoptar medidas de defensa, protección o ajuste económico, pero sí condiciona su uso a: reglas de la transparencia, la previsibilidad y el respeto de los compromisos asumidos previamente. De ahí que el problema no radique únicamente en la existencia del arancel en sí, sino en que se toma de forma unilateral, ya que genera un cambio de las condiciones que hacen posible el acceso a los mercados en torno a las cuales este acuerdo bilateral se cierne. Si el aumento está disponible en los hechos sin una justificación que cumpla con las reglas comerciales acordadas, la medida puede ampliar el límite legítimo de política comercial y puede generar inestabilidad jurídica al TLC (MinComercio, 2019).

Desde el eje multilateral, la compatibilidad también se traduce en revisar si el incremento arancelario está en conformidad con los principios de no discriminación, trato nacional y consolidación de los aranceles. La OMC permite la existencia de determinados instrumentos correctivos, pero los mismos no deben ser tratados como un camino ordinario para sustituir un procedimiento multilateral por decisiones internas que son de carácter discrecional; cuando un país aplica incrementos arancelarios asociados a motivos de su conveniencia económica inmediata, la previsibilidad que nutre al comercio internacional se ve debilitada. La dificultad se hace más evidente en relaciones asimétricas: el Estado fuerte puede presentar la medida como una defensa de su mercado, en tanto que el socio más débil la recibe como una alteración de las reglas que configuran sus exportaciones, sus costos y su planificación productiva (OMC, 2001).

En el contexto colombiano, la valoración de la compatibilidad no puede someterse simplemente a una lectura literal, sino que igualmente debe solicitar sus efectos materiales. Como todo tratado, el tratado de comercio preferencial bilateral también supone que este para su eficacia debe ser un instrumento de integración y acceso preferencial, reduciendo esta eficiencia el caso que una de las partes conserve una capacidad superior de modificar las condiciones del intercambio o de introducir costos que la otra de las partes no puede contrarrestar en esos mismos términos. Desde una de esas perspectivas, no hay mejor defensa de una medida

unilateral en términos tarifarios que la intrínseca a las mismas normas internas estadounidenses, aunque esta última tal vez resulte contradicha por el espíritu de reciprocidad, estabilidad y confianza de base en el que descansa el propio tratado bilateral (Umaña, 2004).

Implicaciones jurídicas, comerciales e institucionales para Colombia

Las implicaciones jurídicas para Colombia tienen que ver con la verdadera fuerza del TLC para garantizar seguridad jurídica frente a decisiones comerciales, adoptadas unilateralmente por Estados Unidos. Pese a que el acuerdo bilateral estipula unas reglas hacia la apertura, la reducción de barreras y la coordinación de la relación comercial, su fuerza se ve condicionada en el momento en que una de las partes conserva mayor velocidad para interpretar y/o cambiar sus compromisos - con base en las prioridades propias- lo que obliga a Colombia a leer el tratado bilateral no sólo como un dispositivo de apertura sino también como un espacio donde la defensa jurídica de sus intereses depende de la fortaleza técnica de sus instituciones, de la activación oportuna de mecanismos de consulta y de la capacidad de documentar los daños generados por el uso de algún tipo de medida restrictiva (MinComercio, 2019).

En la dinámica comercial, aumentar unilateralmente los aranceles puede llevar a modificar la planificación de sectores exportadores dependientes del mercado estadounidense, en particular los que se encuentran con márgenes reducidos y/o carecen de una mayor diversificación en la cadena de valor. Y el impacto no se limita a la afectación por la disminución de las ventas, sino que puede acabar modificando precios, contratos, tiempos de entrega y decisiones sobre inversión. Sectores como café, textiles, cuero, calzado o manufacturas ligeras muestran que la circulación que representa el TLC no ha sido homogénea; algunas actividades han tenido problemas para mantener competitividad ante las condiciones del mercado externo. Esto permite entender que el acceso preferencial no determine, por sí solo, un fortalecimiento productivo si no hay una estructura nacional que sea capaz de hacer frente a los cambios en aranceles o en las normas de regulación (Vera, 2019).

Las consecuencias inherentes a lo instituido no son menos importantes que las anteriores. Colombia deberá consolidar sus capacidades de seguimiento, análisis del derecho mercantil y respuesta diplomática en la medida en que el país debe evitar que las controversias y conflictos de interés se resuelvan de manera reactiva o tardía; es decir, que no se canalicen las eventuales controversias como ocurre en la relación bilateral de Colombia con Estados Unidos. La asimetría en la relación con los Estados Unidos no desaparece por la sola existencia del TLC, tal contrariamente se pone de manifiesto cuando el país tenga que defender los intereses sectoriales de nuestro país frente a una contraparte con mayor porcentaje recursos económicos de importancia técnica y política. Por esto, la institucionalidad comercial colombiana debe asumir el TLC como un recurso que requiere vigilancia, actividad de concierto intersectorial y lectura estratégica de la gobernanza mundial (Umaña 2004).

Tabla 3 Implicaciones del Unilateralismo Arancelario Estadounidense para Colombia

Dimensión	Implicación principal	Efecto para Colombia
Jurídica	Tensión entre compromisos del TLC y decisiones unilaterales	Mayor necesidad de activar mecanismos de defensa jurídica y seguimiento normativo
Comercial	Alteración de condiciones de acceso al mercado estadounidense	Incertidumbre para sectores exportadores y pérdida de competitividad
Productiva	Vulnerabilidad de sectores con baja diversificación	Mayor exposición de actividades como café, textiles, cuero y calzado
Institucional	Necesidad de respuesta técnica y diplomática	Fortalecimiento de capacidades estatales para gestionar controversias

Estratégica	Dependencia frente a una economía dominante	Revisión crítica del alcance real del TLC dentro de una relación asimétrica
-------------	---	---

Elaboración propia a partir de OMC (2001), MinComercio (2019), Martínez (2016), MinCIT (2020), Umaña (2004) y Cedetrabajo (2025).

Discusiones

Las asimetrías de poder en el sistema multilateral de comercio evidencian que la igualdad jurídica entre los Estados no implica siempre igualdad material a la hora de negociar, ejecutar o impugnar decisiones comerciales. La OMC establece principios comunes que operan, sin embargo, en un contexto en el que las capacidades económicas, tecnológicas e institucionales son desiguales. Una economía de mayor peso de mercado podrá enfrentarse a pleitos comerciales de larga duración, podrá redirigir sus flujos comerciales e incluso justificar medidas restrictivas con una mayor satisfacción del margen político. Colombia, en cambio, siente un coste más elevado cuando las decisiones ajenas afectan a sectores exportadores vulnerables. La regla está, aunque su eficacia dependerá de quién cuente con los medios para defenderla y mantener sus efectos a lo largo del tiempo (OMC, 2001).

En la relación entre Colombia y Estados Unidos, la desigualdad se evidencia encima de la relación en la con que se observó el TLC, el cual era presentado como un mecanismo de apertura recíproca, bastado en equidad, en proporciones de beneficios y riesgos muy justas, y hasta en favor de ambos intervención, debido a que estadounidense es una economía diversificada y con alta capacidad de absorción y con instrumentos internos que tienen la capacidad de proteger sectores estratégicos; por el contrario, Colombia participa de una estructura productiva más vulnerable, aún dependiente de bienes primarios y de actividades de menor valor agregado. No en balde, el unilateralismo arancelario no afecta a ambos países con una intensidad igual: para estadounidense puede resultar un recurso de presión o de

ajuste; para Colombia puede implicar pérdida de competitividad, incertidumbre contractual y debilitar las expectativas comerciales (Umaña, 2004).

La discusión adquiere un alcance institucional más amplio, aunque el sistema multilateral no consigue eliminar estas diferencias, a pesar de que el hecho de que existan normas comunes reduzca la imprevisibilidad y no quite la existencia de jerarquías económicas que condicionan la toma de decisiones. Por esa razón, los países en desarrollo deben tener sistemas de defensa comercial, control técnico y coordinación diplomática de mayor fuerza que la declaración formal de reciprocidad. El caso colombiano muestra que la gobernanza global funciona como un espacio de normas e, incluso, como espacio de disputa entre Estados que tienen capacidades de muy desigual naturaleza para hacer valer sus intereses (Cedetrabajo, 2025).

La discusión de los resultados permite señalar que el problema básico no reside únicamente en la existencia de reglas comerciales, sino también en la distancia que se puede abrir entre su formulación jurídica y su aplicación en relaciones económicas desiguales. El principio de Nación Más Favorecida, el régimen preferencial del TLC y los mecanismos de gobernanza mundial ofrecen un marco de ordenamiento, pero los hallazgos apuntan a que dicho marco no siempre es suficiente para impedir que una potencia económica adopte decisiones arancelarias que tienen un impacto diferenciado sobre un socio en desarrollo. Este ámbito de discusión obliga, por tanto, a interpretar el comercio internacional no solo como un conjunto de normas, sino también como un lugar donde las normas enunciadas se aplican en el marco de intereses nacionales, en circunstancias de capacidades institucionales desiguales y, sobre todo, en márgenes dispares de presión comercial. Para el caso colombiano, el acceso preferencial al mercado estadounidense es una opción relevante, pero es también una fuente de vulnerabilidad, en la medida en que los beneficios de este Tratado dependen de condiciones externas que pueden ser modificadas a expensas de decisiones unilaterales. Por ello, la discusión permite establecer que la protección jurídica formal debe combinarse con capacidades técnicas, comerciales y diplomáticas que

permitan anticipar riesgos, documentar alteraciones y activar oportunas respuestas institucionales (Organización Mundial de Comercio, 2001; Umaña, 2004).

Los papeles permiten también discutir el alcance de la gobernanza global desde un enfoque menos idealizado. Si bien el sistema multilateral genera estabilidad, previsibilidad y un trato no discriminatorio, su capacidad depende de la voluntad de los Estados de respetar no solo la normativa, sino también la finalidad cooperativa que ha de subyacer. Cuando una medida arancelaria unilateral afecta a sectores agroindustriales colombianos, el conflicto deja de ser únicamente una discrepancia comercial, para pasar a ser una manifestación de una tensión más explícita entre la soberanía económica, los compromisos a nivel internacional y la desigualdad de las capacidades de los países. En este sentido, debemos leer el TLC Colombia-EEUU no como una simple herramienta de apertura comercial, sino como un acuerdo que debe ser objeto de seguimiento continuo, evaluación sectorial y fortalecimiento institucional para que sus beneficios no acaben diluyéndose en decisiones de carácter externo. La discusión permite argumentar que la contribución del artículo está en ver cómo una regla multilateral en apariencia clara puede, en cambio, hallar límites concretos cuando es aplicada en la relación bilateral asimétrica (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinComercio], 2019; Cedetrabajo, 2025).

Tensión Entre Reciprocidad Formal Y Desigualdad Material

La reciprocidad formal del TLC Colombia–Estados Unidos se evidencia en la existencia de compromisos recíprocos, reglas de acceso, mecanismos de consulta y obligaciones dirigidas a ordenar el intercambio comercial entre las partes. Desde una lectura jurídica, ambos Estados participan del acuerdo como sujetos que tienen la capacidad de asumir derechos y deberes, lo que permite aseverar que existe una apariencia de equilibrio normativo. Sin embargo, los resultados de los análisis evidencian que dicha reciprocidad formal no elimina las diferencias materiales que las partes exhiben en términos de la forma en que cada una de éstas aprovecha o enfrenta el tratado. Así, mientras Estados Unidos cuenta con un mercado de alta

dimensión, una mayor capacidad de presión y una institucionalidad sólida para formular respuestas comerciales, Colombia depende en un grado mucho más elevado de factores como el acceso externo, de una serie de sectores exportadores específicos o de la capacidad para enfrentar cambios repentinos de las condiciones comerciales. Este matiz no anula la importancia del Tratado de Libre Comercio - TLC-, pero sí exige aceptar que la equiparación jurídica entre las partes no va necesariamente de la mano con la equiparación efectiva en la asignación de los beneficios, de los riesgos y de los costos a partir del intercambio (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2003; Umaña, 2004). La tensión que existe entre la reciprocidad formal y la desigualdad material va tomando forma en la medida en que se analizan aquéllas medidas arancelarias que pueden afectar a productos agroindustriales colombianos. En términos teóricos, el tratado da estabilidad; en la práctica, una modificación unilateral puede cambiar el juego de precios, de márgenes de rentabilidad y de la competitividad de sectores que dependen de unas condiciones previsibles para poder sostener su presencia en un mercado estadounidense. Esto pone de manifiesto que el problema no es solo normativo, son también económico e institucional. Una medida que para una economía grande puede llegar a incorporarse al capítulo de la política comercial, para un país en desarrollo puede ser sinónimo de peores condiciones competitivas, de presión de los productores y de la necesidad de replantear las estrategias exportadoras. Por ello, la reciprocidad debe considerarse más allá del mismo texto del acuerdo, entrelazando el tejido productivo de la economía, la defensa comercial y el grado de dependencia de los sectores implicados. La conversación permite concluir que la desigualdad material per se no niega la existencia del TLC, pero sí que limita la forma mediante la cual Colombia puede obtener beneficios de él en escenarios de unilateralismo arancelario (Pardo et al., 2005).

Alcance Real De La Nación Más Favorecida Frente Al Unilateralismo

El principio de Nación Más Favorecida tiene un alcance jurídico plural y relevante al pretender evitar la actuación de los Estados socios comerciales

mediante los tratos discriminatorios sin justificación suficiente. La función del principio permite al menos sostener una mínima igualdad formal dentro del sistema multilateral y favorece la previsibilidad de las relaciones económicas internacionales. Los resultados evidencian que su alcance empírico frente al unilateralismo arancelario es escaso cuando la medida no se enuncia de manera explícita como discriminatoria, o cuando se presenta como resultado de instrumentos internos de política comercial. En esa situación, el principio puede resultar de utilidad como parámetro de análisis y como medida para examinar la coherencia de una medida, pero no necesariamente proporciona, inmediatamente y de ninguna manera, un resguardo para el país afectado. Esa situación cobra una especial importancia en el contexto del TLC Colombia–Estados Unidos, puesto que la celebración de un acuerdo preferencial exigirá la introducción de reglas particulares y concurrentes con el sistema multilateral, hasta llegar a un punto en el que el principio tiene que ser considerado junto a las disposiciones bilaterales y los modos de solución de controversias que se encuentren disponibles (Organización Mundial del Comercio, 2001).

El verdadero alcance de la Nación más Favorecida tiene que ver también con la capacidad del país afectado para poder identificar la medida, hacer la comprobación de su efecto, argumentar su incompatibilidad y activar las vías institucionales correspondientes. En el caso colombiano, esto puede entenderse en el sentido de que la protección del principio no funcionará automáticamente, sino que tendrá que articularse con el instrumental técnico, el análisis jurídico especializado, y la coordinación entre las entidades públicas y los sectores exportadores. Si una medida arancelaria sube los costes de acceso al mercado estadounidense o baja la competitividad de los productos agroindustrial, el país deberá traducir esa afectación en argumentos jurídicos y comerciales suficientemente sólidos. De lo contrario, el principio de la Nación Más Favorecida queda con una referencialidad normativa importante pero con poco efecto práctico. Se puede afirmar que, la discusión permite razonar que el principio de nación más favorecida no pierde su importancia frente al unilateralismo, pero pierde su

incidencia cuando se lo enfrenta a dinámicas de poder desiguales, a decisiones comerciales justificadas desde intereses domésticos, y a capacidades institucionales distintas por parte de los socios comerciales (Umaña, 2004; Cedetrabajo, 2025).

Implicaciones Jurídicas, Comerciales E Institucionales Para Colombia

Las implicaciones en el campo jurídico para Colombia se relacionan con el hecho de que la lectura estratégica del TLC y los principios multilaterales que lo acompañan deben ser contextualizados y fortalecidos. Observa que no basta con saber que hay un régimen preferencial o que el principio de nación más favorecida integra el sistema comercial internacional; hay que tener la capacidad de interpretar las medidas arancelarias, evaluar si son compatibles con los compromisos, decidir si las consultas, reclamaciones u opciones de defensa comercial son las medidas correctas que deberían ser puestas en marcha. La tarea en cuestión exige articulación entre instituciones públicas, asociaciones gremiales, exportadores y juristas, dado que las medidas unilaterales tienen efectos diferenciados por sector. En el orden comercial, asumiendo que el acceso de forma preferencial al mercado estadounidense es de interés, Colombia debe tener en cuenta que dicho beneficio no es suficiente para garantizar la estabilidad de las exportaciones y, por consiguiente, debe ir acompañado de una diversificación de los mercados de destino, de una mejora competitiva y de un continuo seguimiento de los riesgos regulatorios asociados. Una dependencia excesiva de un destino comercial puede aumentar la vulnerabilidad al cambio de las condiciones arancelarias o porque el comprador de afuera trasladará costos al exportador colombiano (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinCIT], 2020; MinComercio, 2019).

Los resultados encontrados, en el orden institucional, denotan que Colombia requeriría del cambio de una posición reactiva hacia una estrategia de anticipación. En consecuencia, implica monitorear continuamente las decisiones comerciales de Estados Unidos, construir información sectorial actualizada, identificar productos sensibles y construir respuestas diferenciadas según el nivel de exposición de cada

cadena productiva. Como ya se ha mencionado, para los sectores agroindustriales, tal tarea es especialmente relevante ya que los daños derivados de un incremento arancelario pueden reflejarse rápidamente en cuestiones relacionadas con precios, contratos, logística y empleo. El país también debe fortalecer su capacidad para documentar impactos con evidencia técnica, ya que una defensa jurídica o diplomática exitosa depende de tener información clara en torno a los daños, las pérdidas potenciales y las distorsiones a la competitividad. La implicación más importante es que la protección de Colombia en el comercio internacional no depende únicamente de cómo están dadas las reglas, sino de la capacidad de utilizarlas en el momento adecuado. En esa línea, el TLC debe ser entendido más bien como un instrumento gerencial institucional que debe ser utilizado activamente y no como un mecanismo que garantiza automáticamente la estabilidad comercial en el país (Álvarez et al, 2018; Pardo et al. 2005).

Ilustración 3 Ruta De Respuesta Jurídica, Comercial E Institucional De Colombia



Fuente: Elaboración Propia A Partir De MinComercio (2019), MinCIT (2020), Pardo Et Al. (2005) Y Umaña (2004).

Limitaciones Del Análisis Y Proyección De Nuevas Líneas De Estudio

El análisis desarrollado presenta como principal limitación su carácter documental, dado que los resultados se construyen a partir de normas, informes institucionales y literatura especializada, sin incorporar trabajo de campo directo con exportadores, gremios, autoridades comerciales o actores vinculados a las cadenas agroindustriales. Esta decisión metodológica permite examinar el alcance del principio de Nación Más Favorecida desde una perspectiva jurídica, comercial e institucional, pero no agota la complejidad de los efectos concretos que puede producir una medida arancelaria unilateral en cada sector productivo. La afectación puede variar según el tipo de producto, el tamaño de la empresa exportadora, la capacidad de negociación con compradores internacionales, la dependencia del mercado estadounidense, los costos logísticos y la existencia de alternativas comerciales en otros destinos. Por ello, los hallazgos deben entenderse como una interpretación fundada en el análisis documental y no como una medición estadística del impacto económico directo sobre café, flores, aceite de palma u otros bienes agroindustriales colombianos (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinCIT], 2020).

A partir de esta limitación, futuras investigaciones podrían ampliar el estudio mediante análisis sectoriales específicos que permitan observar con mayor detalle cómo se trasladan los incrementos arancelarios a precios, márgenes de ganancia, contratos, empleo y continuidad exportadora. También sería pertinente incorporar entrevistas a productores, empresarios, representantes gremiales y funcionarios vinculados a la política comercial, con el fin de conocer qué mecanismos de defensa se consideran más efectivos y cuáles son las principales debilidades institucionales para responder ante escenarios de unilateralismo arancelario. Otra línea de investigación podría comparar el caso colombiano con otros países latinoamericanos que mantienen acuerdos preferenciales con Estados Unidos, para identificar patrones comunes de vulnerabilidad, estrategias de diversificación y márgenes reales de aprovechamiento de las reglas multilaterales en relaciones

comerciales asimétricas. Esta proyección permitiría fortalecer el debate sobre gobernanza global desde estudios más aplicados, capaces de conectar los principios jurídicos con sus efectos materiales sobre sectores productivos concretos (Umaña, 2004).

Resultados del análisis

El análisis documental que se llevará a cabo en esta investigación tiene como propósito realizar el planteamiento de que los principios de la OMC funcionan como elementos de referencia para poder evaluar la forma de arancelaria de la Nación EUA, pero no siempre cuentan con la suficiente fuerza para lograr impedir la adopción de prácticas unilaterales por parte de EUA, cuando entran en juego intereses estratégicos de una potencia económica. La investigación servirá para presentar que la Nación Más Favorecida, el Trato Nacional, la transparencia y la previsibilidad de la forma de ser arancelaria son entendidas no solo como categorías jurídicas sino como condiciones de confianza que deben dar la lógica de las relaciones entre Los Estados puedan ser organizadas bajo marcos de referencia estables. Cuando se adopta una forma de ser arancelaria al margen de la lógica del Estado cooperativo, los principios de la OMC no logran ser lineales, sino que quedan supeditadas a la interpretación política del Estado más fuerte en el terreno comercial (OMC, 2001).

El análisis documental que se llevará a cabo en esta investigación tiene como propósito de estudiar el alcance de los principios fundamentales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en especial el principio de la nación más favorecida, en el fin de realizar una evaluación de las políticas arancelarias adoptadas por Estados Unidos afectando directamente a productos agroindustriales colombianos, se propone que los principios representan un un marco normativo orientado a promover la igualdad de condiciones, la estabilidad y la no discriminación en el comercio internacional, no obstante la capacidad para limitar o impedir la implementación de medidas unilaterales resulta restringida cuando entran en juego intereses políticos, económicos o estratégicos de grandes potencias comerciales.

El análisis documental determina que el principio de la Nación Más Favorecida tiene una función normativa importante en el sistema de comercio multilateral, pero que su aplicación es escasa en una relación bilateral de gran desigualdad en cuanto a poder económico, capacidad institucional o dependencia exportadora. La revisión de normas, informes o estudios sectoriales permite encontrar que la regla de no discriminación establece el punto de partida para ordenar las relaciones comerciales, pero por sí sola no es suficiente para garantizar una protección frente a la aplicación unilateral de medidas en términos arancelarios. En el caso del TLC Colombia - Estados Unidos, el régimen preferencial ofrece condiciones de acceso y compromisos comerciales importantes, condiciones que pueden perder estabilidad en el momento en que una de las partes modifica sus decisiones de política comercial en función de intereses internos. El hallazgo clave es que la presencia de reglas compartidas no implica de ninguna manera que se puedan presentar tensiones, en particular, cuando una economía dominante presenta condiciones de mayor capacidad de imponer condiciones o traspasar costos a socios en una posición de menor capacidad de respuesta (Organización Mundial del Comercio, 2001; Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinComercio], 2019).

Con el estudio se pretende demostrar que principios como la Nación Más Favorecida (NMF), el Trato Nacional, trascienden su dimensión jurídica a que representan mecanismos esenciales para generar confianza entre los Estados y garantizar un entorno comercial basado en reglas claras y estables, dichos principios facilita las relaciones económicas internacionales se desarrollen dentro de un marco de cooperación y seguridad jurídica, favoreciendo la reducción de barreras discriminatorias y la solución pacífica de controversias.

En el sector agroindustrial colombiano, la imposición de incrementos arancelarios por parte de Estados Unidos genera resultados significativos ya que la competitividad de los productos exportados, afectando el acceso preferencial al mercado estadounidense y reduciendo las oportunidades comerciales construidas a través del Tratado de Libre Comercio entre ambos países, a los productos que se

impuso el arancel como los es el café procesado, derivados de frutas, productos alimenticios transformados y otras manufacturas de origen agrícola pueden enfrentar mayores costos de ingreso al mercado internacional, lo que repercute directamente en la capacidad exportadora de las empresas, la generación de empleo rural y el desarrollo económico de las regiones productoras.

En todo caso, desde una lectura crítica, sobre la gobernanza global del comercio, no se han logrado los objetivos de control a las decisiones unilaterales de los Estados, especialmente, de potencias como los EEUU. Dado los mismos argumentos expuestos anteriormente, el presente caso expuesto se mostrará que tanto los tratados bilaterales como las normas multilaterales pueden ir de la mano con prácticas de poder que limitan la eficacia de los textos de los tratados, incluso con menoscabos del texto en torno a la propia forma de la práctica. La forma de la relación ius genérica mostrará que Colombia aparece, dentro de esta relación, a partir de lo analizado, como un país que debe desarrollar herramientas jurídicas, técnicas y diplomáticas para enfrentarse a situaciones de incertidumbre en relación a lo arancelario en el tratamiento a sus productos. Esta lectura no quiere ni así subestimar el TLC, pero sí que somete la idea de que la apertura del comercio busca un beneficio que se da de forma automática entre economías que por su naturaleza son desiguales (Cedetrabajo, 2025).

Tabla 4 Resultados Esperados del Análisis Documental

Eje de análisis	Resultado esperado	Alcance interpretativo
Principios de la OMC	Se espera identificar que la Nación Más Favorecida, el Trato Nacional, la transparencia y la previsibilidad arancelaria funcionan como criterios para valorar la legitimidad de las medidas comerciales unilaterales.	Permite analizar si el aumento arancelario se ajusta a una lógica multilateral o si debilita la estabilidad normativa del comercio internacional.

TLC Colombia– Estados Unidos	Se espera establecer que el TLC ofrece un marco formal de acceso preferencial, pero no elimina las diferencias reales entre ambos Estados.	Muestra que el tratado puede generar oportunidades comerciales, aunque su eficacia depende de la capacidad productiva e institucional de Colombia.
Unilateralismo arancelario	Se espera evidenciar que las medidas adoptadas unilateralmente por Estados Unidos tensionan la gobernanza global al priorizar intereses internos sobre compromisos compartidos.	Permite comprender el arancel como instrumento de presión económica y no solo como mecanismo técnico de política comercial.
Impacto para Colombia	Se espera identificar que las restricciones arancelarias afectan con mayor intensidad a economías dependientes de mercados externos y con menor margen de respuesta.	El análisis permite relacionar la vulnerabilidad comercial con sectores productivos que dependen del acceso estable al mercado estadounidense.
Asimetrías del sistema comercial	Se espera demostrar que la igualdad jurídica entre Estados no garantiza igualdad material para negociar, controvertir o resistir medidas comerciales restrictivas.	Permite sostener que la gobernanza global opera dentro de relaciones de poder que condicionan la aplicación efectiva de las reglas multilaterales.
Balance crítico del TLC	Se espera mostrar que el TLC conserva utilidad como instrumento de integración, pero sus resultados no son	La apertura comercial requiere fortalecimiento institucional, diversificación exportadora y capacidad de defensa jurídica frente a

automáticos ni necesariamente equilibrados.	escenarios incertidumbre.	de
--	------------------------------	----

Elaboración propia a partir de OMC (2001), MinComercio (2019), Martínez (2016), MinCIT (2020), Umaña (2004) y Cedetrabajo (2025).

Alcance Normativo Del Principio De Nación Más Favorecida

El análisis documental permite establecer que el principio de Nación Más Favorecida cumple una función central en el sistema multilateral de comercio, pues busca que los Estados no otorguen ventajas selectivas ni impongan tratos discriminatorios entre sus socios comerciales. El valor normativo del principio reside en la configuración de una mínima igualdad formal, que imposibilita otorgar condiciones a un miembro y no extenderlas a los demás para situaciones similares, salvo determinadas excepciones aceptadas por el propio sistema. De este modo, la regla favorece la previsibilidad, reduce la discrecionalidad y permite que las relaciones comerciales no se encuentren supeditadas exclusivamente al poder político/económico que cada Estado posea. Ahora bien, el ámbito de aplicación del principio no puede entenderse como una garantía de protección frente a cualquier diferencia de trato, puesto que el comercio internacional permite la firma de acuerdos preferenciales, la puesta en práctica de determinadas medidas internas, la posibilidad de excepciones y demás mecanismos y herramientas que pueden alterar y modificar las condiciones generales de acceso a mercado. En este sentido, el principio opera como la regla equilibradora y no como una regla barrera frente a decisiones comerciales ejecutadas por los Estados. (Organización Mundial del Comercio, 2001).

En lo que respecta al eje principal de este apartado es el resultado más relevante y concluyente de este apartado. La Nación Más Favorecida tiene una fuerza jurídica contundente y, por tanto, una capacidad material limitada en el contexto de relaciones comerciales asimétricas. En concreto, el caso de la regla general de no discriminación aplicada a Colombia y a los Estados Unidos muestra que, a lo sumo, es una mera ayuda para interpretar el marco general del comercio, pero no brinda la protección que se espera que, en este caso, debe proteger frente

a actos unilaterales que pueden resultar en una diferencia en el desempeño en las instituciones y en los efectos sobre los exportadores colombianos. En buena medida, esto se debe a que el principio, como hemos visto, discurre por dos planos, el normativo, que es donde existe una obligación de trato no discriminatorio, y el plano económico, que configura las capacidades de respuesta muy desiguales. Así, una economía de mayor tamaño de mercado puede tomar decisiones en la esfera del comercio internacional, encarar mayor presión comercial o desviar proveedores más fácilmente, en tanto que un país en desarrollo tiene un menor margen de maniobra y costos de adaptación más altos. De esta forma, puede decirse que el verdadero alcance de este principio no depende únicamente de su formulación jurídica, sino también de la correlación de poderes en que se dé, lo que obliga a su comprensión desde la escala de la gobernanza global, y no solamente desde la literalidad normativa (Umaña, 2004).

Aplicación Del TLC Colombia–Estados Unidos Frente A Medidas Arancelarias

Los documentos analizados dan cuenta de que el TLC Colombia–Estados Unidos opera como un régimen preferencial con el que se persigue, en primer lugar, la consolidación de unas condiciones de acceso comercial, en segundo lugar la reducción de las barreras de acceso que existan para el comercio, y, en tercer lugar, la estabilidad en los intercambios comerciales entre las dos naciones. El tratado, por lo pronto desde su estructura jurídica, permite a Colombia su acceso al mercado estadounidense bajo unas condiciones pactadas, esto es un dato relevante para aquellos sectores que se encuentran en la cuerda floja de la exportación y de la posibilidad de verse enfrentados a un marco de valoración con menor carga arancelaria. La aplicación del acuerdo frente a medidas arancelarias unilaterales, empero, revela la tensión entre la promesa de estabilidad y la realidad de la política comercial. El Tratado de Libre Comercio -TLC- consagra un conjunto de reglas, pero no elimina la posibilidad de que una de las partes tome decisiones de carácter interno que reviertan en el comercio bilateral, es por ello que el resultado de la

revisión hace entender el tratado como una herramienta de protección relativa para erigir la organización de los compromisos, aunque se considera una herramienta insuficiente por sí misma para neutralizar todos los riesgos que pueden derivar de un cambio de aranceles por parte de Estados Unidos (MinComercio, 2019).

La aplicación del TLC frente a medidas arancelarias también pone de evidencia que el acceso preferencial no significa necesariamente seguridad comercial de manera permanente, o mejor dicho, aunque el acuerdo abra oportunidades para los exportadores colombianos se considera importante que todo esto dependerá de otras variables, la estabilidad normativa, la capacidad de respuesta institucional, la competitividad de los sectores, la existencia de mecanismos claros para activar las consultas o controversias cuando se vean amenazados los intereses nacionales. En la realidad, el cambio de aranceles puede cobrar una nueva lógica económica en la operación exportadora, incluso existiendo el tratado. Es decir, el asunto no se encuentra tanto en la existencia del TLC, sino en la capacidad del país para dar seguimiento a las medidas, evaluar y dar cuenta de los efectos, y poner en marcha respuestas proporcionales. Este hallazgo nos permite aseverar que el tratado es una buena base jurídico-legal, pero el uso que le dé el país de sus instrumentos de defensa comercial y la advertencia de futuro en escenarios de riesgo para sectores agroindustriales resulta fundamental (DNP, 2003; MinCIT, 2020).

Tabla 5 Aplicación Del TLC Colombia–Estados Unidos Frente A Medidas Arancelarias

Compromiso Del TLC	Alcance Dentro De La Relación Bilateral	Tensión Frente A Medidas Arancelarias Unilaterales	Efecto Para Colombia
Acceso Preferencial Al Mercado	Busca facilitar el ingreso de productos colombianos al mercado estadounidense bajo condiciones más estables.	El incremento unilateral de aranceles puede reducir la ventaja comercial obtenida por el acuerdo.	Disminuye la previsibilidad para exportadores y puede afectar la competitividad de sectores sensibles.

Reducción De Barreras Comerciales	Pretende eliminar o disminuir obstáculos al intercambio bilateral de bienes y servicios.	Las medidas arancelarias pueden operar como una nueva barrera económica, aunque el tratado continúe vigente.	Se incrementan costos de exportación y se debilita el beneficio práctico del acceso preferencial.
Seguridad Jurídica Y Comercial	Ofrece un marco normativo para orientar las relaciones comerciales entre ambos países.	Las decisiones unilaterales introducen incertidumbre sobre la estabilidad de las reglas pactadas.	Colombia debe activar seguimiento técnico y defensa jurídica frente a posibles afectaciones.
Mecanismos De Consulta Y Controversia	Permiten tramitar diferencias derivadas de la aplicación del acuerdo.	Su eficacia depende de la capacidad institucional para documentar impactos y sostener reclamaciones.	El país necesita mayor coordinación institucional para proteger sectores exportadores.
Reciprocidad Comercial	Plantea una relación basada en compromisos mutuos entre las partes.	La reciprocidad formal puede verse limitada por la diferencia de poder económico entre Colombia y Estados Unidos.	Se evidencia una brecha entre igualdad jurídica y desigualdad material en la relación comercial.

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento Nacional de Planeación (2003), Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinComercio] (2019), Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinCIT] (2020) y Umaña (2004).

Efectos Del Incremento Arancelario Sobre Productos Agroindustriales Colombianos

El análisis de los efectos comerciales nos dice que los productos agroindustriales colombianos son muy vulnerables ante cambios en la condición de acceso al mercado de los Estados Unidos, dado que muchos de ellos dependen de cadenas logísticas exigentes, márgenes de rentabilidad variables y relaciones comerciales basadas en estabilidad de precios. Una subida arancelaria puede tener

efectos inmediatos sobre la competitividad ya que se traduce en un aumento del coste final del producto, en una reducción de la capacidad de negociación del exportador y puede traspasar presión hacia los productores locales. En los sectores con productos perecederos o con una alta competencia internacional el problema se amplía porque no siempre se puede recurrir al almacenamiento, la reconversión o esperar mejores condiciones sin perder en el intento. Por tanto, permitir identificar que las medidas arancelarias no afectan solo el desarrollo de una operación comercial aislada, sino que comprometen ingresos, empleo, continuidad contractual y sostenibilidad de las empresas vinculadas a las cadenas de exportación (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinCIT], 2020).

La revisión permite también apreciar que los efectos de un aumento de aranceles se diferencian en función del tipo de producto así como de su grado de dependencia al mercado estadounidense. Productos como el café, las flores, el aceite de palma y otros bien agroindustriales tienen dinámicas diferentes pero concurriendo una vulnerabilidad común: dependiendo del desempeño externo se establecen condiciones competitivas frente a proveedores de otros países; de no ser asumido por el comprador externo, el exportador colombiano puede verse obligado a trabajar un menor margen de ganancia para mantener el mercado; si el exportador colombiano intenta trasladar el incremento del costo al precio final, corre el riesgo de perder competitividad ante el producto sustitutivo. El resultado indica que el impacto que causa una medida arancelaria no sólo debe analizarse desde la estructura productiva, sino también desde la norma comercial. La afectación no recae de manera abstracta sobre el Estado colombiano sino sobre actores económicos concretos, a saber, empresas, trabajadores y territorios dependientes de la continuidad exportadora. En donde el unilateralismo arancelario refuerza la necesidad de diversificar mercados y de enfocar estrategias sectoriales de protección comercial (Álvarez et al., 2018; Pardo et al., 2005).

**Tabla 6 Efectos Del Incremento Arancelario Sobre Productos
Agroindustriales Colombianos**

Producto O Sector Agroindustrial	Condición Comercial Relevante	Posible Efecto Del Incremento Arancelario	Consecuencia Para Productores Y Exportadores
Café	Producto tradicional de exportación con presencia relevante en el mercado estadounidense.	Aumento del costo de ingreso y posible pérdida de competitividad frente a otros proveedores.	Reducción de márgenes comerciales y presión sobre la rentabilidad exportadora.
Flores	Producto perecedero, dependiente de logística rápida y demanda estacional.	Mayor sensibilidad frente a cambios de costo, especialmente en temporadas de alta demanda.	Riesgo de pérdida de contratos, disminución de margen y afectación a empleo vinculado al sector.
Aceite De Palma	Producto con competencia internacional y exposición a cambios de precios externos.	Dificultad para sostener precios competitivos si el arancel encarece el producto final.	Menor capacidad de negociación frente a compradores internacionales.
Agroindustria Alimentaria	Sector diverso, vinculado a procesamiento, empaque y comercialización externa.	Incremento de costos en cadenas con márgenes ajustados y dependencia de condiciones preferenciales.	Afectación a empresas medianas y pequeñas con menor capacidad para absorber costos.
Bienes Con Valor Agregado Rural	Productos que integran trabajo territorial, transformación productiva y exportación.	Reducción del atractivo comercial si el precio final aumenta frente a competidores externos.	Mayor vulnerabilidad de territorios productores y necesidad de diversificar mercados.

Fuente: Elaboración propia a partir de Álvarez, Echavarría y Pérez (2018), Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinCIT] (2020), Pardo et al. (2005), Cedetrabajo (2025) y Umaña (2004).

Asimetrías De Poder En La Relación Comercial Colombia–Estados Unidos

Los resultados evidencian que la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos se encuentra atravesada por una asimetría estructural que condiciona la forma misma de implementar los principios multilaterales y el cumplimiento de los compromisos bilaterales. Si bien el TLC se erige sobre un fundamento jurídico de reciprocidad, las capacidades de ambas partes nunca son equivalentes. El tamaño del mercado estadounidense, su capacidad para ejercer presión comercial, sus instituciones con mayor experiencia técnica y su posición geográfica que puede llevarle a tomar decisiones con efectos externos significativos hacen que el país dependa más bien del acceso a mercados concretos, de la estabilidad de las condiciones para exportar y de la posibilidad de mantener la competitividad en los sectores donde los márgenes son más reducidos. Esto es suficiente para afirmar que la igualdad formal derivada del tratado no elimina la desigualdad de hecho entre sus partes sino que coexiste con ella, o incluso la puede hacer más visible (Umaña, 2004).

La asimetría también se refleja en la forma en que se puede reaccionar frente a las medidas arancelarias adoptadas de manera unilateral. Considerando que una economía fuerte puede subsidiar parte de los costos, tomar nuevos proveedores o justificar sus decisiones de acuerdo a intereses de seguridad económica, seguridad productiva o intereses de carácter interno, en una economía en crecimiento las alternativas de respuesta se ven claramente más limitadas en función de su estabilidad comercial. En relación a la economía agroindustrial colombiana, defender el interés de sectores significativos implica necesariamente información a tiempo, análisis jurídico especializado, articulación entre instituciones y acompañamiento a los exportadores. Si estas capacidades son limitadas, el país queda en una condición de vulnerabilidad frente a decisiones externas que cambian condiciones competitivas. Al final de cuentas no se trata de decir que el TLC no tiene valor, sino que aprovecharlo demanda institucionalidad que permita compensar, al menos parcialmente, las diferencias existentes. Desde este aspecto, la asimetría no se debe entender solamente como una diferencia de tamaño económico sino como

una distancia en poder de negociación, respuesta técnica, diversificación exportadora y capacidad de incidencia en la gobernanza comercial internacional (Cárdenas & García Jimeno, 2004; Cedetrabajo, 2025).

Límites De La Gobernanza Global Frente Al Unilateralismo Comercial

El análisis permite constatar que la gobernanza global del comercio tiene límites importantes a partir del momento en que una potencia económica decide adoptar medidas unilaterales que varían las condiciones de intercambio. El sistema multilateral persigue ordenar el comercio y lo hace a partir de principios comunes, previsibilidad, no discriminación y mecanismos de solución de diferencias, pero no siempre su capacidad de control es suficiente ante decisiones estatales estando en la posición de fuerza. Esta presión es la que muestra que la gobernanza global no funciona completamente como un sistema horizontal, sino como un espacio de reglas, estrategia e imposiciones con capacidades desiguales. Al observar lo que ocurre en el comercio Colombia-Estados Unidos, el unilateralismo arancelario hace que los compromisos legales puedan entrar en contradicción con las decisiones de política comercial, mientras existan decisiones vinculadas a las habilidades de reacción limitada de determinados socios. La mayor conclusión es que la gobernanza global establece reglas pero no siempre ofrece equilibrio real en su aplicación (Organización Mundial del Comercio, 2001).

Los límites de la gobernanza global se expresan con más contundencia cuando los efectos de una medida recaen de una manera desigual sobre los distintos países implicados. Una decisión arancelaria de Estados Unidos puede ser vista como una decisión válida y legítima de política comercial interna, sin embargo, sus efectos pueden dirigirse hacia productores colombianos que no forman parte de esa decisión y dependen del acceso constante al mercado estadounidense. En realidad, aquí se establece que el problema no es una infracción normativa evidente, sino una tensión entre soberanía económica, compromisos internacionales y capacidad de protección de los socios más pequeños. La gobernanza global, en este sentido, tiene su función aglutinadora, pero dicha función depende de que los

Estados estén dispuestos a promover no solamente las reglas y las letras, sino que lo hagan a partir de la finalidad cooperativa. En cuanto a lo que le corresponde a Colombia, este hallazgo implica que la búsqueda de sus necesidades no puede descansar solamente en la confianza en unas reglas multilaterales, sino que viene acompañada de una política comercial dinámica, de la diversificación de los destinos, del fortalecimiento institucional y del uso estratégico de lo que se encuentra previsto en el TLC y en el sistema multilateral (Banco Mundial, 2001; Cedetrabajo, 2025).

Conclusiones.

En conclusión, se logra entender desde la perspectiva del marco teórico construido que, es una inferencia analítica válida afirmar que el Tratado de Libre Comercio (TLC) Colombia-Estados Unidos no puede ser asumido como un acuerdo comercial de apertura bilateral y que se rija por toda la estructura de la gobernanza global que caracterizaría organizaciones internacionales como la OMC. Los conjuntos de estos principios generan un marco normativo más robusto con pretensiones de lograr impedir decisiones arbitrarias o unilaterales que afecten el equilibrio del comercio internacional, para eso se constituyen la base para evaluar la legitimidad y compatibilidad de las medidas arancelarias unilaterales adoptadas por Estados Unidos.

Por el contrario: su funcionamiento depende más de recursos de poder de los Estados que del marco multilateral del que es uno de sus pilares y, además, de las condiciones reales en que operan sus partes. Las categorías de Nación Más Favorecida, Trato Nacional, previsibilidad arancelaria u otras, son métodos de valoración de la legitimidad de las medidas comerciales, pero su eficacia colapsa dado a que principios se limitan cuando existen las medidas unilaterales y el efecto radica en países en desarrollo con la poca influencia política y económica, cuando una gran economía se siente con poder de presionar las decisiones dentro del

marco de una práctica comercial, y, por lo tanto, para poder cambiar las reglas de lo que significa el intercambio; En ese caso, el aumento de aranceles por parte de Estados Unidos amenaza la lógica de cooperación y multilateral que se cimenta la estructura institucional de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Con respecto al objetivo específico número uno en el análisis de principio la nación más favorecida de la OMC se logró interpretar que se constituye de pilares fundamentales para promover la igualdad de trato entre los países con el fin de buscar garantizar las condiciones de no discriminación, transparencia y previsibilidad en las relaciones comerciales. Se concluyó que de acuerdo a las asimetrías de poder existentes entre los países el principio de la nación más favorecida y trato nacional adopta medidas unilaterales especialmente cuando son las grandes potencias generando tensión en el sistema, se demuestra de la gobernanza global no es equitativamente igual, sino que está sujeta a la capacidad económica y el poder político del Estado.

Por su parte, el objetivo específico dos se analizó el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, se concluyó que se basa de acuerdo al paradigma de los referentes jurídicos importantes, los principios de Nación Más Favorecida y Trato Nacional, aunque su desarrollo dentro de una relación se marca por diferentes asimetrías económicas institucionales y regulatorias se puede garantizar circunstancias de competencia y no discriminación en el comercio internacional. De igual forma se logró determinar que no se encuentra un límite de la gobernanza global en la medida arancelaria, ya que, fue adoptada por Estados Unidos de forma unilateral, sin poder ejercer algún tipo de escrutinio o control.

Por otro lado, se determinó que el alcance que los principios y de los mecanismos de cumplimiento está sometida a la construcción institucional, el alcance jurídico y en el ámbito comercial de los países con respecto a las prácticas unilaterales y sus intereses económicos, que el Tratado de libre comercio no puede asegurar los vínculos comerciales y que sean balanceados, puesto a que no se borran las desigualdades entre las partes y se basa en la incidencia política y económica.

Con relación al objetivo general se pudo concluir que el alcance del principio de la nación más favorecida de la OMC la garantizar las relaciones comerciales y sean más equitativas puesto que se creó un elemento central del sistema multilateral de comercio y un instrumento, la implementación el tratado de libre comercio de Colombia y Estados Unidos se concluyó que se fundamenta en los principios, la equidad y no a la discriminación generando en las relaciones internacionales estabilidad. El TLC ofrece oportunidades, pero también reproduce vulnerabilidades cuando la estructura productiva de nuestro país no tiene suficiente diversificación, respaldo institucional y capacidad de respuesta frente a las restricciones externas.

La asimetría que existe entre los dos Estados incide en cómo pueden negociarse, interpretarse y enfrentarse las controversias comerciales. Por eso, la gobernanza global aparece como un espacio normativo deseado, aunque pueda considerarse insuficiente si no viene con instituciones nacionales que sean capaces de defender estratégicamente los intereses comerciales del país (Umaña, 2004).

A partir de lo anterior, entonces, se concluye que Colombia debe reforzar su capacidad jurídica, comercial e institucional frente al unilateralismo arancelario. Ello implica mejorar el seguimiento de acciones comerciales externas, documentar impactos sectoriales, activar mecanismos de consulta o controversia, y avanzar en estrategias de diversificación exportadora. La gobernanza global puede brindar reglas y principios, los mismos que dependerán de la voluntad de los Estados de hacerlos valer en la realidad de desigualdad. La contribución del artículo consiste en visibilizar que la Nación Más Favorecida no pierde sentido frente al unilateralismo, sino que requiere ser leída junto a las asimetrías de poder, la estructura del TLC, y la vulnerabilidad de los sectores agroindustriales colombianos, por lo que la defensa de los intereses comerciales del país no puede descansar únicamente en la existencia de normas internacionales, sino en una política comercial activa técnica y estratégicamente orientada (Umaña, 2004; Cedetrabajo, 2025).

**Ilustración 4 Síntesis Del Alcance De La Nación Más Favorecida Frente Al
Unilateralismo Arancelario**



Fuente: Elaboración Propia A Partir De Organización Mundial Del Comercio (2001), MinComercio (2019), Umaña (2004) Y Cedetrabajo (2025).

Finalmente, a través del presente artículo se logra comprender que, el principio de la nación más favorecida no tiene mayores alcances de cara a las decisiones gubernamentales, además, se logra evidenciar que el fin es promover la no discriminación y la igualdad de condiciones en el sistema multilateral de comercio, sin embargo, no logra garantizar eliminar las malas operaciones que repercuten notoriamente en el equilibrio del comercio internacional

Referencias bibliográficas

- Álvarez, L., Echavarría, M., & Pérez, R. (2018). *Impacto del TLC en la exportación del café colombiano*. Recuperado de <http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/bitstream/esumer/1860/1/TRABAJO%20DEFINITIVO.pdf>

- Arango, G. (2001). Estructura económica colombiana 9° Edición. Bogotá, Colombia. MC Graw – Hill
- Banco Mundial, (2001), “Globalization, Growth, and Poverty”, disponible en: <http://www.worldbank.org>
- Cárdenas, M., & García Jimeno, C. (2004). El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos (Documento de trabajo No. 27). Fedesarrollo.
- Cedetrabajo. (2025). El TLC con Estados Unidos: una relación que sigue vigente, pero con resultados adversos para Colombia. <https://www.bilaterals.org/?el-tlc-con-estados-unidos-una&lang=en>
- CEPAL. (2015). Latin America and the Caribbean and China Towards a new era in economic cooperation. Lima: United Nations Cheng, C., Rosli, F., & Kartika, D. (2019). (Rep.). Institute of Strategic and International Studies. doi:10.2307/resrep19606
- Clavijo, Sergio, (2004), “Crecimiento, comercio internacional e instituciones: reflexiones a raíz de las negociaciones TLC-ALCA”, en: Borradores de Economía, núm. 307. Banco de la República, Bogotá
- Departamento Nacional de Planeación (DNP). (2003). Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos (Archivos de Economía No. 229). Dirección de Estudios Económicos y de Desarrollo Empresarial.
- El Espectador. (2018). China proyecta aumentar su compra de tierras en el extranjero. Obtenido de <https://www.elespectador.com/noticias/economia/china-proyecta-aumentar-su-compra-tierras-en-el-extranjero/>
- Fondo Monetario Internacional. (2001). La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo. <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/110801s.htm>
- Higuera, Georgina. (2015). Política Exterior, Vol. 29, No. 167 (SEPTIEMBRE / OCTUBRE 2015), pp. 40-46, 48-52. recuperado de:

<https://www-jstor-org.consultaremota.upb.edu.co/stable/43595118> La Ruta de la Seda del siglo XXI

- Martínez, J. H. (2016). "Estados Unidos y el antinorteamericanismo.: identidad cultural y seguridad nacional. En M. A. Gandásegui, Estados Unidos: y la nueva correlación de fuerzas internacional" (págs. 273-300). CLACSO. recuperado de 10.2307/j.ctvt6rkr4.16.
- Martín, C., & Ramírez, J. M. (2004). El impacto económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos (Borradores de Economía No. 326). Banco de la República.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinComercio]. (2019). Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes en Colombia <http://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-2020.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinCIT]. (2020). Principales productos que Colombia vende a Estados Unidos. <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/principales-productos-que-colombia-vende-a-ee-uu>
- Organización Mundial del Comercio. (2001). Con el comercio hacia el futuro (2ª ed. revisada). OMC. https://www.wto.org/spanish/res_s/doload_s/tif_s.pdf
- Pardo, O. E., Perdomo Strauch, Á. A., Delgado González, C., & Lozano Karanauskas, C. (2005). Colombia y el TLC: efectos sobre la distribución del ingreso y la pobreza (Archivos de Economía No. 289). Departamento Nacional de Planeación (DNP).
- Portafolio. (2019). Beneficios del TLC entre Colombia y EEUU. Recuperado de: <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/beneficios-tlc-colombia-estados-unidos151112>
- Sereno, O. (2018). Estudio del comportamiento de las exportaciones del sector textil a Estados Unidos: período 2007–2017, antes y después de la entrada en vigor del TLC. Recuperado de

<https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/6711/2/2018sanabria%20gutierrez%20textiles-exportaciones%20USA.pdf>

- Umaña, D. G. (2004). La asimetría del libre comercio. En El TLC Colombia– Estados Unidos. Cien Días. Disponible en <https://www.cinep.org.co/public-files/PDFS/20111201n.tlc74.pdf>
- Vera, M. (2019). Análisis del impacto del TLC Estados Unidos–Colombia en el sector de cuero, calzado y marroquinería desde el 2012 hasta el 2018. Recuperado de <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/6430/An%C3%A1lisis%20del%20impacto%20del%20TLC%20Estados%20UnidosColombia%20en%20el%20sector%20de%20cuero%2C%20calzado%20y%20marroquiner%C3%ADa%20desde%20el%202012%20hasta%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Villegas, L. C. (2005). *El TLC con Estados Unidos: una oportunidad para Colombia*. Revista Desafíos, (13), 23–40. Asociación Nacional de Industriales (ANDI).