

Ayuda para el Comercio en el marco de las asimetrías comerciales latinoamericanas:  
Estudio de caso Colombia y Ecuador.

Cristian Jair Briceño Bustacara

Pontificia Universidad Javeriana

Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales

Carrera de Relaciones Internacionales

Bogotá D.C.

2019

## **Contenido**

<b>Introducción.....</b>	<b>3</b>
<b>Planteamiento del problema.....</b>	<b>5</b>
<b>Pregunta de investigación.....</b>	<b>6</b>
<b>Objetivo general.....</b>	<b>7</b>
<b>Objetivos específicos.....</b>	<b>7</b>
<b>Consideraciones metodológicas.....</b>	<b>7</b>
<b>Primer capítulo: Marco conceptual.....</b>	<b>9</b>
<b>Segundo capítulo: ApC de la UE en Colombia y Ecuador/ Asimetrías comerciales Colombia y Ecuador.....</b>	<b>18</b>
<b>Tercer capítulo: Resultados del PATRC en Colombia y Ecuador.....</b>	<b>28</b>
<b>Cuarto capítulo: Impacto de las asimetrías en los resultados del PATRC.....</b>	<b>38</b>
<b>Conclusiones.....</b>	<b>47</b>

## **Introducción**

La región suramericana se destaca por su pluralidad territorial, cultural, social e incluso económica. A lo largo de la historia esta característica se ha constituido como un factor de vital importancia que condiciona la toma de decisiones que moldean el futuro de la región en el comercio internacional, en múltiples ocasiones esta pluralidad se ha percibido como un obstáculo que dificulta la consolidación de organizaciones que actúen en función de la promoción de la integración de la economía latinoamericana sin dejar de lado los rubros políticos y socioculturales. Es posible evidenciar este fenómeno al revisar aquellas iniciativas integracionistas que desenlazan en fracasos que comúnmente son sustentados en las divergencias de la región; en muchas ocasiones, la dificultad para coordinar los intereses comunitarios en conjunción con el recelo que prima a la hora de ceder voluntades soberanas, conforman laberintos sin salida que propician un estancamiento en el proceso de unificación. Esta desconfianza hace inviable la posibilidad de construir y posicionar a la región en la esfera internacional, ya que el camino que dirige a este objetivo se encuentra rodeado de escenarios en los que los países renuncian a características que permiten gobernar su territorio de manera autónoma.

Así pues, la relación de los Estados supone un contexto que combina las realidades entre sí, exigiendo un sistema en el que las naciones “se mezclan, confunden y fusionan voluntariamente con sus vecinos de modo tal que pierden ciertos atributos fácticos de la soberanía, a la vez que adquieren nuevas técnicas para resolver conjuntamente sus conflictos” (Haas, 1970, p. 610. Traducción propia). En efecto, este proceso constituye un requisito primordial para vencer la actitud defensiva que impide percibir a Suramérica como una región integrada y al mismo tiempo funciona como una herramienta que permite reconocer el valor de la priorización de los intereses colectivos sobre las individualidades de cada país. A esto

se suma la tendencia de gobiernos personalistas, que han sacrificado los avances logrados en materia de negociación comunitaria con normativas supranacionales que borrarán la artificialidad de las fronteras y hoy pretenden lograr la integración como

una sumatoria de posiciones nacionales, soberanas e independientes. (Vieira, 2010, p. 3)

En este orden de ideas, se esclarece el papel que juega la idiosincrasia de los mandatarios latinoamericanos en los niveles de eficiencia de la integración articulada, en múltiples ocasiones la iniciativa integracionista se ve diluida por las convicciones de cada líder que modifican las proyecciones de acuerdo a su conveniencia, dejando de lado los incentivos que ofrece el proceso, mientras que en otros casos son las preferencias presidenciales las que impulsan a la creación de políticas nacionales enfocadas a la estructuración de las competencias del Estado en pro de nutrir los logros que trae consigo la consecución de una identidad colectiva.

El proceso de integración regional en Suramérica ha atravesado cierta variedad de etapas con altos y bajos, durante estos el apoyo internacional ha sido clave para desarrollar logros en materia de cohesión en la región. Sin embargo, la presencia extraregional no es suficiente al momento de coordinar los aspectos más relevantes a integrar. Para Malamud, el concepto de integración regional se puede interpretar como “una maniobra proteccionista por parte de los Estados que no pueden garantizar por sí mismos sus intereses y objetivos, y procuran hacerlo en conjunto con otros” (Malamud, 2011, p. 219). Por lo tanto, se hace evidente la necesidad de cooperar en conjunto con los demás Estados para poder alcanzar la anhelada consolidación de Suramérica.

En este sentido, la comunidad internacional ha propiciado escenarios que respaldan los procesos de consolidación regional, entre ellos las iniciativas de ayuda para el comercio (ApC) que surgieron en el año 2005 con el objetivo de ofrecer asistencia a los países en vía de desarrollo, siguiendo el propósito de aumentar su competitividad dentro de las dinámicas del comercio internacional, por medio de la creación y el fortalecimiento de políticas comerciales e infraestructuras que permitan aumentar las oportunidades de participación de estos países. Desde entonces, se han aplicado múltiples programas que promueven el desarrollo de los Estados menos favorecidos a la hora de negociar en el mercado internacional. De este modo, la implementación de estos proyectos ha rebasado las

expectativas iniciales, ya que el presupuesto invertido puede dar cuenta de la solidaridad y el carácter pro-integracionista de quienes ofrecen la ayuda. Como lo señalan la OCDE y la OMC

La facilitación del comercio es la máxima prioridad en materia de ayuda para el comercio de los países en desarrollo y de sus asociados para el desarrollo, aunque en un sentido más amplio que incluye también la conectividad física, como los conectores de transporte, y la conectividad digital. Además, hay cada vez más datos que confirman el efecto positivo de la ayuda para el comercio para hacer frente a los obstáculos en las fronteras y contribuir al logro de resultados comerciales inclusivos. (OCDE y OMC, 2017, p. 10)

### **Planteamiento del problema**

Si bien los países receptores de ayuda suelen cumplir características que permiten identificar algunos factores en común, no es acertado suponer que exista una fórmula general que pueda suplir las necesidades de todos los auxiliados y que acoja satisfactoriamente los intereses de todos por igual, cada país requiere de una atención específica dirigida a los problemas de fondo que impiden su crecimiento y desarrollo comercial. En este orden de ideas, cabe precisar un ejemplo que evidencia la asimetría de la región expuesto por las características de Colombia y Ecuador, quienes a pesar de que presentan rasgos similares, tienen algunas peculiaridades que extienden la brecha que impide la articulación general del desarrollo de las dinámicas comerciales, políticas y socioculturales de ambas naciones. Las dos repúblicas andinas comparten un objetivo en común: la consecución del desarrollo de su país. De este modo, la búsqueda de este objetivo ha generado la ejecución de múltiples proyectos de cooperación con los demás Estados del sistema internacional, forjando socios estratégicos que desde su perspectiva se alinean con los intereses de cada territorio.

Sin embargo, es pertinente señalar que aunque la meta concuerda en las agendas de Colombia y Ecuador en términos de la promoción de una política exterior comercial direccionada al incremento del nivel competitivo de su economía que a su vez enriquezca los alcances de sus importaciones y exportaciones para atraer cada vez más a la inversión extranjera y hacer de su economía un destino atractivo que produzca confianza a la hora de consignar tratados

comerciales bilaterales y multilaterales, existen también factores que hacen que este proceso no tenga el mismo resultado esperado en los dos países latinoamericanos. Entre estos factores es posible encontrar elementos netamente ligados al funcionamiento de la política interna, variables que rigen la economía, voluntades presidenciales o inclusive comportamientos puros de cada cultura que en conjunto distancian y diferencian las identidades nacionales de los colombianos y ecuatorianos. Estas características dan cuenta del carácter asimétrico que predomina en la región y son causantes de que la convergencia en la meta final se vea opacada por las diferencias individuales que impregnan el proceso de desarrollo y distorsionan los resultados de los programas de ApC que son realizados en las dos naciones.

De acuerdo con lo anterior, esta investigación pretende explicar los niveles de influencia que poseen las variables asimétricas en el comercio de los Estados colombiano y ecuatoriano en la efectividad de las ApC, en específico, en los programas del proyecto de asistencia técnica relativa al comercio (PATRC) que fue realizado durante 2004 y 2007 en conjunto entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina (CAN), la cual tiene entre sus miembros activos a Colombia y Ecuador. Este proyecto cuenta con 4 componentes que en consonancia persiguen el objetivo de mejorar la integración comercial andina y en un aspecto más general, reafirma los lineamientos principales de la asistencia técnica en términos de optimizar la capacidad de negociación internacional de cada país, el fortalecimiento de las instituciones antiguas y la creación de nuevas que sirvan como garantes del cumplimiento normativo de las obligaciones adquiridas.

### **Pregunta de investigación**

Así pues, luego de la revisión de los resultados de cada uno de los cuatro componentes en ambos países, se realizará un análisis que permita responder a la siguiente interrogación:

¿En qué medida impacta la asimetría comercial entre Colombia y Ecuador en el cumplimiento efectivo de los programas del PATRC?

## **Objetivo general**

Determinar en qué medida impacta la asimetría comercial entre Colombia y Ecuador en el cumplimiento efectivo de los programas del PATRC.

## **Objetivos específicos**

1. Identificar los aspectos de mayor asimetría comercial entre Colombia y Ecuador.
2. Interpretar los resultados del PATRC en Colombia y Ecuador.
3. Identificar en qué medida impacta la asimetría en los niveles de efectividad de los programas del PATRC.

## **Consideraciones metodológicas**

Al tratar de una disciplina que se puede categorizar dentro de las ciencias histórico-hermenéuticas y que expone un estudio de caso que recopila información de dos países, se requiere que a lo largo del desarrollo del problema de investigación se haga uso de una metodología comparativa para dar cuenta de la interpretación de cada uno de los objetivos, como lo señala Pérez “la comparación se presenta como una estrategia analítica con fines no solamente descriptivos sino también explicativos, un procedimiento orientado por sobre todo a poner hipótesis a prueba” (Pérez, 2007, p. 1). En otras palabras, el método comparado adquiere una responsabilidad en la investigación que permite llegar a conclusiones específicas de acuerdo con la variable analizada en el estudio de caso. Para llegar a este punto final, el método extiende un proceso que estudia la viabilidad de la comparación, de ser positivo el resultado el siguiente paso plantea la puesta en marcha del método para obtener las deducciones requeridas que permitan dar respuesta a la interrogación principal.

Según Pérez, en este tipo de investigaciones comparativas se debe partir de un planteamiento central, en este caso la asimetría de Colombia de Ecuador y su impacto en los resultados del PATRC formalizaría tal argumento inicial, luego es necesario identificar las similitudes y diferencias de cada estudio de caso a tratar, por lo tanto y en consonancia con el primer

objetivo específico, se hace innegable la importancia de definir los aspectos más asimétricos que existen entre ambos Estados. El tercer paso hace referencia a la proposición de elementos causales, es decir, establecer posibles escenarios de génesis que expliquen el resultado final (Pérez, 2007). En este sentido la investigación demanda estructurar tanto los factores asimétricos como también el impacto que estos traen a la efectividad de los componentes del PATRC. Así pues, esta metodología exige la clasificación de variables semejantes y distintas en cada país bajo estudio para determinar las coyunturas de peso que lleven a inferencias que den respuesta al objetivo general. De la misma manera, como lo señala Ragin, “los objetivos de la investigación orientada al caso a menudo son históricamente interpretativos y causalmente analíticos” (Ragin, 2013, p. 35. Traducción propia). En el caso de esta investigación, la interpretación histórica en sí hace referencia a la trascendencia de antecedentes en la argumentación de las variables, mientras tanto, la causalidad analítica pretende formular hipótesis generales para casos que cumplan con características comunes.

En este orden de ideas, es clave definir que para efectos de esta tesis se compararán los aspectos comerciales de mayor asimetría que distinguen a los Estados de Colombia y Ecuador, asumiendo que de manera simultánea existen algunas semejanzas entre ambos que convierten a estos países en receptores de programas de ApC, entre ellas, la participación en procesos de integración regionales como la CAN o acuerdos comerciales. En otras palabras, la investigación en curso toma como punto de partida el carácter similar de Colombia y Ecuador en sus dimensiones meramente estructurales, haciendo salvedad en las características de sus economías, para enseguida explicar e identificar el impacto que tienen en los resultados y el aprovechamiento de los programas aplicados durante el PATRC.

En resumen, el método comparativo es idóneo para el desarrollo de esta investigación, dado que el contexto de la problemática facilita el moldeamiento que separa las características de cada país de acuerdo con su nivel de similitud o diferencia, además el estudio de caso demanda la creación de elementos causales que proporcionen evidencias razonables que sustenten la contestación de cada uno de los objetivos específicos.



La estructura de esta investigación se compone en primer lugar de una breve contextualización que busca definir el concepto de ApC y resumir la trayectoria de esta iniciativa en Colombia y Ecuador a través de los proyectos de asistencia más destacados para cada país y desarrollados por la UE. Luego, se hará énfasis en las principales asimetrías comerciales entre ambos países latinoamericanos. Posteriormente, se darán a conocer los resultados de cada uno de los componentes del PATRC a través de investigaciones propias que permitan esclarecer el producto de las 4 partes del proyecto en Colombia y Ecuador. Después, se hará una evaluación de los resultados en cada Estado, para analizar el impacto que tuvieron las asimetrías en la efectividad de la ApC y particularmente del PATRC. En la sección final, se encontrarán las conclusiones que además de sintetizar los planteamientos más importantes del desarrollo de la investigación, plantea una respuesta a la pregunta inicial.

### **Primer capítulo: Marco conceptual**

La ApC puede percibirse como una ramificación de la cooperación al desarrollo en la que se hace hincapié en la evolución de las capacidades comerciales de los países en vía de desarrollo. Los casos de éxito de estas iniciativas son un ejemplo de cómo los Estados con mejor posicionamiento en el mercado internacional ofrecen un atajo en el proceso a aquellos que son menos favorecidos, ya sea por su posición geográfica, historia colonial, antecedentes políticos internos o simplemente por la dificultad de alcanzar niveles de competitividad que enriquezcan el estatus del país al momento de realizar transacciones comerciales fuera de su territorio. No obstante, la ApC no es una herramienta nueva si optamos por seguir la perspectiva de instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) o la Organización Mundial del Comercio (OMC), las cuales poseen características afines en el marco de la financiación y apoyo al progreso de quienes buscan incrementar su desarrollo. Entonces, cabe resaltar que el concepto de ApC es una continuación de los principios de estas entidades, solo que enfocada hacia la implementación de programas que soporten en específico a los intereses de comercialización de estos países. En otras palabras,

es una iniciativa que ayuda a los países en desarrollo, y en especial a los países menos adelantados, a desarrollar su capacidad de oferta y construir la infraestructura que necesitan para aumentar sus oportunidades comerciales, y a integrarse mejor en el sistema de comercio multilateral basado en normas. (Centro de Comercio Internacional (CCI), s. f., párr. 1)

Por tanto, es un nuevo elemento que tiene su génesis en las constantes críticas a la brecha interestatal que predomina en el sistema internacional y a las numerosas crisis financieras que se han presentado a nivel mundial. Emergiendo como respuesta a estos problemas, el concepto de ApC nace con el objetivo de aportar a las condiciones y habilidades de negociación en la economía internacional, es decir, a fortalecer la participación de naciones con menor adelanto en este rubro, por medio de la estructuración y aplicación de diversos programas que funcionan de manera análoga en cada una de las cuatro categorías de la ApC, a saber: 1. Asistencia técnica para políticas y regulaciones comerciales; 2. Infraestructura económica; 3. Desarrollo de capacidad productiva; y 4. Ajustes relacionados con el comercio (Durán, 2014).

De igual forma, cabe anotar que la disminución de los índices de pobreza y la tasa de desempleo también han ido adquiriendo un gran peso en la agenda de los proyectos de ApC. Sin embargo, esta prioridad que posee la iniciativa de buscar reducir la población sin oficio no garantiza el 100% de la efectividad en sus resultados, de lo contrario, es causal de vigorosas críticas en su contra que plantean hipótesis que explican la divergencia en el producto de la puesta en marcha de estos programas basada en las características distintas de los países receptores. Como lo indica Durowah, “los análisis empíricos indican que los flujos de ApC tienen un efecto robusto y positivo en la reducción de la pobreza, pero el efecto difiere entre los países según los grupos de ingresos y el impacto es mayor en los países menos adelantados” (Durowah, 2017, pp. viii-ix. Traducción propia). En consecuencia, es posible argumentar que la asimetría tiñe los paisajes que pretende pintar esta herramienta que promulga una transformación positiva en las dinámicas de participación en el mercado internacional, lo que produce la exigencia de enfoques hacia el cumplimiento de los resultados y a la ejecución eficiente de sus planes de acción sin importar las diferencias entre

los países que reciben la ayuda, suponiendo un sistema de adaptación y modificación de propuestas que se acoplen con el contexto de cada caso en particular, como lo sugiere el concepto de Gestión para Resultados de Desarrollo (GpRD)

esta estrategia proporciona un marco de gestión coherente en el que los recursos financieros, humanos y materiales asignados a los proyectos de cooperación se dirigen hacia la consecución de resultados esperados de desarrollo, de tal modo que el foco de atención se coloca en los resultados medibles en las diferentes fases del proceso de desarrollo promovido por dichos proyectos. (Rueda-Junquera y Gozalo-Delgado, 2012, p. 863)

En este orden de ideas, la GpRD actúa como un instrumento de validación y verificación del rendimiento de los proyectos de la ApC, configurándose como un seguimiento que vela por el correcto funcionamiento de cada pieza de esta máquina que tiene como objetivo mejorar las competencias comerciales de los Estados no desarrollados, o en vía de desarrollo, sustentado mediante los planteamientos de los pilares fundamentales de este órgano que se dividen en tres partes. De acuerdo con la OCDE y el BM (2007), la primera parte hace referencia a la precisión de propósitos y resultados esperados que nutran el sendero que lleva a la consecución de la reforma al desarrollo; la segunda parte corresponde al sistema que articula los resultados para llegar al objetivo final y la tercera parte define el avance permanente en el proceso estipulado a seguir. Estas de manera análoga crean las columnas que sostienen la esencia de la ApC, pues la veeduría que ejercen permite reconocer tanto los aciertos como las falencias que deterioran la imagen de la iniciativa y a la postre generan desconfianza frente a su eficiencia.

Por otro lado, y alejado de las percepciones que podrían catalogar a la ApC como un éxito o fracaso, es pertinente ir más allá de la valoración y demostrar los alcances y el progreso que ha logrado esta iniciativa desde su creación en 2005. Según la OMC la cifra gastada se calcula en US 300000 millones utilizados en múltiples programas centrados en los pilares comerciales, distribuidos entre 146 naciones lideradas por la región asiática, la cual goza de un 41.5%, seguida por el territorio africano quien posee el 38.7%, mientras que el 27% restante se ha desembolsado hacia los llamados *países menos adelantados* (PMA). Entre los principales destinos de la financiación se destacan cuatro áreas; la primera se divide en

transporte y almacenamiento con un 28.6%; en segundo lugar, está el suministro de energía con un 21.6%; luego el sector agrícola que posee un 18.3%; y finalmente se encuentran los servicios bancarios y financieros contando con un 11.1% de las inversiones (OCDE y OMC, 2017).

Ahora bien, es sumamente importante especificar el contexto referente al marco de ApC que se ha compuesto en cada estudio de caso. En primera instancia, Colombia se destaca en la región suramericana por ser uno de los socios más cercanos a la UE. Aunque la región en general celebra una buena relación con el bloque regional europeo, el vínculo estratégico con el Estado colombiano sobresale entre las demás naciones de Suramérica, pues históricamente la relación entre Colombia y el viejo continente se ha distinguido por contar con múltiples lazos de cooperación que estrechan cada vez más el trato bilateral. En este sentido, se plantea que la sintonía política e ideológica ha sido la variable que propicia la continuidad del trato positivo entre el país suramericano y la asociación de Estados europeos, sumado a ello, los valores que promueven la democracia han forjado la voluntad que direcciona el programa de la política exterior colombiana hacia una alianza cada vez más fuerte que a su vez cumpla con sus designios e intereses para el desarrollo de la nación. Así pues, como producto de esta constante cercanía entre Colombia y la UE, se han presentado procedimientos de cooperación que nutren el deseo colombiano por mejorar el carácter competitivo de su economía en el comercio internacional, que al mismo tiempo van de la mano con la meta de reducir los índices de pobreza en el país cafetero. Con el fin de lograrlo, se ahonda en la optimización del sistema institucional que acoge a la industria de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) y beneficia a los inversores externos venideros. De esta forma, “para llegar a esta meta se está trabajando arduamente en la reducción del impacto de las barreras técnicas al comercio sobre las exportaciones colombianas y en el fortalecimiento institucional en inversiones, propiedad intelectual, solución de controversias y competencia” (Sanz, 2011, p. 1).

La búsqueda por aumentar la categoría comercial de Colombia se ha visto obstaculizada por la falta de atención a la reglamentación comercial internacional. De acuerdo con Germán Sanz, director ejecutivo del PATRC, aún se perciben muchos obstáculos que traban la

efectividad de los resultados del proceso, entre las cuales resalta las “dificultades en la adecuación a la normativa comercial y en la superación de los diferentes obstáculos al comercio, sobretodo barreras no arancelarias” y “necesidades de mejora en la promoción y protección de las inversiones, en la protección de la competencia y en los mecanismos para aprovechar el sistema de propiedad intelectual” (Sanz, 2011, p. 2). Estas dos principales limitaciones se constituyen como el motivo de la implementación de programas de asistencia comercial financiados por la UE, por consiguiente el esmero de los líderes europeos por promover el desarrollo en las naciones de esta subregión latinoamericana se ha materializado posteriormente en negociaciones para entablar tratados de liberalización comercial bloque a bloque. Sin embargo, prevalecen ciertos aspectos que restringen el rango del acuerdo a consignaciones individuales. A pesar de ello, el impulso de la UE no se detiene y continúa en la búsqueda de ese escenario ideal en el que la economía colombiana adquiriera un estado digno del reconocimiento de los agentes más influyentes en el comercio internacional. De esta forma y siendo el caso de integración regional más exitosa la UE se rehúsa a desistir y reafirma su posición de apoyo a estos territorios del continente americano mediante la reestructuración de políticas en torno a las circunstancias e inclinaciones propias de cada país receptor.

Entonces, se entiende que la actitud de la UE es permanente en la región y la ApC es la senda que lo lleva al destino que intenta construir en conjunto con cada Estado que requiera de la asistencia, de tal forma que

El Proyecto Asistencia Técnica al Comercio es una manifestación concreta del compromiso por parte de la Unión Europea para allanar el camino hacia un futuro acuerdo comercial ya que permitirá entrenar y actualizar a las entidades técnicas del país, al sector privado y en particular a las Mipymes en los procedimientos exigidos por los mercados objetivos de exportación. (DNP, s. f., pp. 1-2)

Por otro lado, en el caso ecuatoriano se representa una valoración argumentada en los resultados de proyectos de cooperación que se han puesto en marcha articuladamente con la región latinoamericana. En términos específicos, el vínculo bilateral parte de la

consideración de que Ecuador no se percibe en la categoría de Estados pobres, por tanto, no puede acomodarse a la recepción de planes que ahonden en el desarrollo y progreso del país, pero sí posee un nivel de economía apto para consignar acuerdos comerciales con la integración europea, quien gracias a su experiencia en los procesos de integración y la alta calidad de las economías de sus Estados miembros, reúne las características necesarias para convertirse en un aliado de peso frente a las dinámicas que ofrece la demanda económica ecuatoriana. Por este motivo, la sociedad que se crea llega a escalar a tal punto de posicionarse a la UE como el segundo mejor socio comercial después de Estados Unidos. De acuerdo con la Delegación de la Unión Europea en Ecuador (DUEE),

las exportaciones de Ecuador hacia la UE han crecido en un 63% en parte gracias a las preferencias arancelarias obtenidas a través del sistema generalizado de preferencias, SGP+, que benefició al 85% de sus exportaciones, manteniendo así un superávit comercial. (DUEE, 2017, párr. 10)

En concreto, las evaluaciones estadísticas demuestran que se han cumplido las expectativas iniciales en materia de fortalecimiento de las aptitudes comerciales del Estado ecuatoriano. Mientras tanto, las proyecciones de la alianza se encaminan a la consolidación de una posible potencia regional en emergencia. No obstante, las cualidades que identifican las negociaciones futuras señalan un paisaje turbio en el que las peculiaridades de Ecuador en sí reaccionan como un catalizador que dificulta el avance de este objetivo ambicioso. En contraposición a esta hipótesis con el pasar del tiempo surgen cifras que resaltan el buen momento por el que este trato bilateral pasa; se estima que en el año 2016 el comercio entre Ecuador y la UE alcanzó los 4594 millones de euros propiciando logros históricos como la notable reducción del 36% en el déficit de la balanza comercial que se ha generado desde 2011 (DUEE, 2017). Todo este producto positivo se materializa posteriormente en la celebración de un Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea que sustituye al sistema previo SGP+, que entra en vigor desde enero del 2017. Entre las principales ventajas de este tratado se destaca la posibilidad que “precautela la producción de los principales bienes agrícolas nacionales, mediante plazos adecuados para la reducción arancelaria y otros mecanismos en función de la sensibilidad

del producto” (Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador, 2014, p. 8). De igual forma el acuerdo sostiene fehacientemente la preservación de la soberanía ecuatoriana a la hora de establecer transiciones en las políticas públicas, sin importar el sector al que se dirijan.

Por lo tanto, esta medida sirve para establecer la confianza que la UE defiende y reúne los valores que estructuran el principio de no intervención en cuestiones referentes a esta área en específico. Sumado a esto, se hace innegable el protagonismo que adquiere el papel que juega el continente europeo en el proceso de desarrollo de Ecuador, pues su inyección de conocimientos técnicos y bases necesarias para actualizar e incrementar las capacidades comerciales, además de la subvención económica, dan cuenta de la importancia que adquiere la economía ecuatoriana y el desempeño de sus actividades comerciales exteriores.

Ahora, siguiendo la línea que argumenta el SGP+, es vital mencionar sus tres objetivos principales que resumen los intereses de este sistema. En primer lugar, la Comisión Europea realza la importancia de contribuir a la erradicación de la pobreza mediante la expansión de las exportaciones de los países más necesitados. En segunda instancia, se hace énfasis en promover el desarrollo sostenible y el buen gobierno. Y en un tercer apartado se establece garantizar la protección de los intereses económicos y financieros de la UE (Comisión Europea, 2018). Estas tres metas trazan el norte que persigue la iniciativa europea con la finalidad de que Ecuador pueda ser realmente un socio que ofrezca escenarios que impulsen el desarrollo comercial y faciliten la adquisición de características que un Estado competente en materia de participación en las transacciones comerciales internacionales requiere, de tal forma que

La creación de capacidades comerciales y el refuerzo del cumplimiento de las normas internacionales contribuyen a la creación de un entorno propicio para que las empresas ecuatorianas propongan una oferta exportable competitiva y aumenten su presencia en los mercados regionales y globales. (Servicio de Acción Externa Europeo y Comisión Europea, 2014, p. 7. Traducción propia)

La UE encuentra en la ApC un método que provee facilidades de apoyo para la renovación de políticas económicas en cada país afiliado a su convención comercial, la puesta en práctica de programas dirigidos a la especialización de sectores vulnerables pero que en un largo plazo conforman secciones con potencial para el posicionamiento de la economía ecuatoriana en el mercado internacional permite la consecución de los resultados propuestos en cada proyecto a ejecutar. En síntesis, “la asistencia comercial impulsa la experiencia, desarrolla capacidades técnicas, humanas y financieras del sector privado, conduce a aumentos sostenibles de ingresos para los pequeños productores y facilita la internacionalización de las PYMES” (Servicio de Acción Externa Europeo y Comisión Europea, 2014, p. 7. Traducción propia).

De manera análoga, es pertinente recalcar la tendencia pro-integracionista que ha caracterizado el trato entre la UE y el bloque regional andino. Después de que sus miembros en conjunto dieran el primer paso, la UE aportó poco a poco distintos planes afines con la voluntad de unificar esta área latinoamericana. Desde entonces se ha puesto en marcha un plan que se ajuste a los requisitos que un proceso de integración exitoso exige, ejecutando iniciativas que remodelen la organización de las instituciones, la estructuración de las políticas exteriores de los países activos en la determinación que sustenta una región andina más sólida y acoplada. En este caso, siendo la integración definitiva el objetivo del apoyo europeo, se requiere una participación constante y permanente en cada uno de los escalones que se asciendan en el desarrollo de la agenda, por ende, la presencia de la UE es idónea para finiquitar y conquistar la cima de una CAN más consolidada. Como lo señala Julio

Las modalidades de cooperación que han derivado de dicha estrategia son la muestra del esfuerzo de la UE por contribuir al fortalecimiento del proceso de integración andina, sin embargo, la profunda crisis política que atraviesa actualmente la CAN y sus limitaciones como actor regional a nivel internacional, hacen necesario replantear la estrategia de apoyo prointegracionista, orientándola hacia nuevas dimensiones de la integración más allá de las económicas. (Julio, 2009, p. 395)

En efecto, se concibe como una táctica empleada con el fin de involucrar en un mayor grado, a los países en vía de desarrollo en el marco de las transacciones internacionales usando



herramientas que no generen avances difusos a corto plazo, sino que apunten a una creciente evolución que se mantenga estable en las proyecciones futuras del país. Además, con el paso del tiempo estas acciones de cooperación a la integración se convirtieron en una de las columnas más robustas que sostienen a la edificación que aloja a los objetivos centrales de la UE, conforme al contexto crítico que venía sufriendo la polarización en la esfera internacional. Esta posición por la que opta la organización europea puede entenderse como la función de una báscula que busca mantener en equilibrio las relaciones de poder, formando de este modo una valla que detiene el posicionamiento de un Estado hegemónico. De hecho, el interés de Europa por impulsar estas vertientes integracionistas responde a los beneficios que la unificación trae consigo para los países que establezcan una región, “en tanto la integración ha sido concebida como una plataforma de aprendizaje para la apertura y la liberalización comercial” (Julio, 2009, p. 399). De igual manera la decisión encuentra origen en la formulación de esquemas que enriquecen la participación en el mercado internacional.

Esto expresa que la voluntad de la UE, que a simple vista puede ser considerada como un accionar solidario y altruista, realmente se sustenta en el interés de incrementar el potencial de los nuevos actores comerciales en el escenario de la economía mundial, en otras palabras, la asistencia pasa de ser un auxilio desinteresado a la conformación de un proyecto minucioso que maximiza las capacidades de negociación de los socorridos, con empeño en la concertación de próximas alianzas comerciales con Estados fortalecidos gracias a los programas de cooperación al desarrollo. Así pues, la salida del estancamiento comercial parecer ser un atractivo para la UE al prometer la creación de nuevos actores capaces de generar acuerdos comerciales funcionales para nutrir tanto el comercio internacional en general, como también la economía europea al integrar la variedad de bienes y servicios en el marco del interregionalismo que Colombia y Ecuador pueden ofrecer en un futuro partiendo de una efectividad estable de los programas de ApC.

En definitiva, la presencia de economías fortalecidas y mejoradas representa la naturaleza de este sistema que busca afrontar la legitimidad de las potencias comerciales de la esfera internacional, dado que la ApC además de justificar las acciones que buscan un progreso en los países en vía de desarrollo, sustenta sus actividades en la configuración de una estructura

que pueda contrarrestar la influencia de los Estados dominantes mediante incentivos que motiven el balance de poder en la economía mundial y logren reestructurar los roles menospreciados que poseen algunos países o incluso regiones enteras en el desarrollo de las dinámicas que rigen las negociaciones dentro del sistema internacional.

## **Segundo capítulo: ApC UE en Colombia y Ecuador/ Asimetrías comerciales entre Colombia y Ecuador**

La relación UE-Colombia, como se ha mostrado brevemente, ha sido fuerte en general, la voluntad y el compromiso de ambos actores ha permitido que el vínculo se mantenga unido desde las primeras comunicaciones. Visto esto, no es de extrañar que la conexión comercial posea el mismo carácter positivo y aún más cuando hablamos de la ejecución de programas de ApC, como lo resalta la Delegación de la Unión Europea en Colombia

El comercio de bienes entre Colombia y la UE ha conocido un importante crecimiento en los últimos diez años, pasando de € 8,6 mil millones en 2008 a € 11,6 mil millones en 2015. La balanza comercial se ha inclinado tradicionalmente a favor de Colombia. (DUEC - Delegación de la Unión Europea en Colombia, 2018, p. 6)

Ahora, teniendo en cuenta el trasfondo histórico del conflicto interno que ha permeado la realidad colombiana, durante muchos años el enfoque principal de la ayuda europea se encontraba en la resolución de la disputa con los grupos guerrilleros, la cooperación se dirigía estrictamente a la reparación de las víctimas del conflicto armado y, a la postre, la mira comenzó a apuntar al financiamiento del proceso de negociación de paz entre el gobierno colombiano y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC). De acuerdo con el fondo fiduciario que ofrece la Unión Europea para el proceso de reconstrucción de las secuelas del combate, “la desigualdad y la pobreza en áreas remotas y rurales de Colombia son las raíces del conflicto. La creación de mejores condiciones para el crecimiento inclusivo a nivel rural será esencial para fomentar la paz sostenible” (EU Trust Fund for Colombia, 2017, p. 4. Traducción propia). A pesar de la relevancia de esta temática, la cooperación comercial no fue apartada a un segundo plano, por el contrario, se logró coordinar la ApC con la asistencia estratégica al proceso de paz.

Durante el periodo comprendido entre 2000-2010, las instituciones de la UE han ocupado el tercer lugar entre los mayores donantes a proyectos de ApC con una suma estimada de US 48 millones (OECD, 2013). En paralelo, el DNP afirma que “según los resultados del Índice Global de Competitividad (IGC) del Foro Económico Mundial (FEM) para el año 2010, Colombia se ubicó en el puesto 68 entre 139 países”. (DNP - Dirección de Desarrollo Empresarial, 2010, p. 1). Como consecuencia, el gobierno colombiano opta por un reconocimiento a las ayudas recibidas, percibiendo que el crecimiento de los niveles de competitividad comercial del país ha aumentado considerablemente en esta década, producto de los programas de ApC que se han enfocado en la especialización de la productividad rural para ese entonces, ligado con la tecnificación de la industria agrícola.

A continuación se pretende sustentar la argumentación previa por medio de una exposición de algunos de los proyectos de ApC más importantes que ha implementado la UE en Colombia. En primer lugar, se destaca la iniciativa que busca mejorar la competitividad del sector lácteo colombiano, en donde, si bien continúa siendo parte del sector primario, según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), este departamento representa el 0.83% del PIB nacional y el 24.3% en el PIB del rubro pecuario, generando la oportunidad de 736.873 empleos (MADR, 2018). Acorde a lo anterior, se hace más fácil comprender la necesidad de trabajar más a fondo en la productividad de este sector, por consiguiente, el Proyecto de asistencia técnica «apoyo al sector lácteo» financiado por la UE establece entre sus objetivos el interés por “facilitar la transformación productiva, promover la formalización y la asociatividad de los actores, contribuyendo a la conformación de conglomerados productivos” (Ghemar, 2013, p. i). En esencia, al comprender el papel que juega este sector en la economía colombiana, el presupuesto de la ayuda debe poseer una relación directamente proporcional pues el plan incluye entre sus propósitos la consolidación de un gremio informado acerca de los requisitos de ingreso a la UE para productos lácteos y productos alimenticios en general. La asistencia comprende múltiples talleres y capacitaciones que buscan instruir a la población que labora en las tareas de esta sección del campo sobre las exigencias que la economía europea reclama para quienes proponen exportar sus productos a los Estados miembros de la UE. De igual forma, el proyecto busca promover la integración

horizontal y vertical de la cadena de valor y de manera análoga, estimular un marco común para la coordinación del sector (Comisión Europea, s. f.). El producto de estas evoluciones tanto cognitivas como físicas, ha causado que la mayor parte de la población haya “identificado la cadena de valor del ganado con el potencial de convertirse en un motor para el desarrollo, promover la agricultura sostenible, contribuir a la protección del medio ambiente y aumentar el ingreso de la población dependiente del ganado” (Comisión Europea, s. f., p. 1. Traducción propia).

Por otra parte, es ineludible mencionar el *Proyecto de Asistencia Técnica al Comercio Exterior de Colombia*, el cual establece como su visión el fortalecimiento del aparato institucional del sistema de comercio exterior del país, siguiendo una línea de reformas y transformaciones en las mismas, el objetivo que se espera lograr es posicionar la economía colombiana como un competidor fuerte en el mercado internacional. Encabezado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT)

el Proyecto viene contribuyendo a superar las barreras no arancelarias y a mejorar los mecanismos para hacer frente a las demás barreras a la libre competencia a las cuales se enfrentan las exportaciones colombianas y las empresas que operan en el territorio nacional, y se sustenta en la necesidad de fortalecimiento institucional y de capacidades público privadas para aprovechar el comercio internacional como mecanismo de reducción de la pobreza. (DUEC y MINCIT, 2012, pp. 44-45)

En este contexto, es evidente que la planeación de este proyecto privilegia en mayor medida las características del comercio exterior de Colombia, dado esto, se requiere poner más atención a la cualificación de los productos que lideran las exportaciones colombianas para que adquieran el carácter idóneo para involucrarse correctamente en cualquier mercado del sistema internacional. La agenda de esta propuesta se divide en dos objetivos centrales: “el primer resultado busca contribuir a la reducción del impacto de las barreras arancelarias sobre las exportaciones colombianas”, mientras que el segundo persigue el incremento de la “capacidad institucional y las herramientas, en términos de recursos legales, técnicos y humanos para la aplicación de las normas nacionales y supranacionales existentes en materia de inversión extranjera, propiedad intelectual, protección de la competencia y mecanismos

de resolución de controversias” (DUEC y MINCIT, 2012, p. 45). En ambos casos, el medio utilizado consiste en la optimización de los sistemas sanitarios y fisiosanitarios de cada industria exportadora con el fin de evitar cualquier inconveniente que obstaculice la entrada de la mercancía a otros países, a su vez, se hace uso de una serie de capacitaciones que enriquezcan el conocimiento del sistema de protección de la libre competencia para aportar eficiencia y calidad a la economía nacional.

A partir de esta información, es posible reconocer dos de las mayores limitaciones del comercio exterior colombiano. La primera evidencia las condiciones de incompetencia para adaptar los productos a la reglamentación del comercio internacional. Por su parte la segunda revela la urgencia por rediseñar el proceso que resguarda las inversiones de la nación (Sanz, 2011). De acuerdo con esto, las dos direccionan la solución a la creación y uso de mecanismos que protejan la estabilidad y participación de las PYMES en la economía interna, para luego ofrecer una colección robusta de ellas que pueda resistir a la competencia extranjera. Como lo señala Sanz es necesario

Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, quienes constituyen más del 90% de las empresas del país y enfrentan enormes dificultades para cumplir con los requisitos técnicos de ingreso de sus mercancías a otros mercados, o sencillamente no cuentan con el acceso a los canales de distribución requeridos. (Sanz, 2011, p. 2)

En la búsqueda por subsanar estas debilidades, la delegación de la UE presenta la propuesta en el año 2006, inicialmente aportando miembros con experticia en el fortalecimiento de las fallas del comercio colombiano; posteriormente, de manera conjunta con el gobierno local, en específico con el MINCIT, proceden a hacer oficial el *Convenio Específico de Financiación* DCI-ALA/2007/19-005, consignado dos años más tarde, para establecer la programación de las futuras aplicaciones de asistencia. Este “proyecto se ejecuta bajo la modalidad denominada Gestión Administrativa Descentralizada, mediante la cual la Delegación de la UE entrega directamente al beneficiario (MINCIT) recursos financieros no reembolsables” (Sanz, 2011). En el desarrollo, la inversión inyectada fue de “5.410.000 €, de los cuales 4.400.000 € son aportados por la Unión Europea y los restantes 1.010.000 € por el Gobierno Nacional como contrapartida financiera y en especie” (DUEC y MINCIT, 2012, p.

45). Esta financiación fue insertada al presupuesto del ministerio pues este tipo de financiación otorga al organismo receptor la libertad de elegir voluntariamente las licitaciones que se consideren idóneas para cumplir con los objetivos precisados.

La fecha pactada para culminar el proyecto se acordó para el 9 de octubre de 2012, al término de estos cuatro años, el producto de este proyecto se puede resumir en la “definición de la hoja de ruta a seguir por la Oficina Nacional de Propiedad Industrial para impulsar las denominaciones de origen Colombianas” y el “fortalecimiento interno y promoción internacional de la Autoridad Única de Protección de la Competencia en Colombia” (DUEC y MINCIT, 2012). Pese a estos resultados positivos, persisten obstáculos que ralentizan la consecución ideal de los propósitos del proyecto. En efecto, aunque las instituciones gozaron de mejoras, las falencias se mantienen en el marco del cumplimiento de los límites establecidos en las negociaciones, es decir, los dictámenes oficiales no apremian a las entidades públicas del Estado colombiano a agilizar los procesos de coordinación que en principio buscan satisfacer los criterios de preocupación que incentivaron a la celebración del acuerdo.

En paralelo, la trayectoria de la ApC proveniente de la UE hacia Ecuador ha atravesado una relación volátil, pues si bien han existido casos bilaterales de cooperación, la historia de cooperación no ha sido tan constante en comparación con la relación entre Colombia y el bloque europeo. Sin embargo, sobresalen ciertos casos que materializan la ayuda comercial dirigida a Ecuador. En términos generales, el balance más reciente demuestra que para el periodo 2014-2017 la UE ha extendido al gobierno ecuatoriano un monto que asciende a los 67 millones de euros de los cuales 16.4 millones se pueden enmarcar dentro de la categoría de ApC (DUEE, 2017). Como fruto de esta subvención no reembolsable, surge el *Programa de Apoyo al Sector de Comercio en el Ecuador para MIPYMES*, ejecutado principalmente por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). El objetivo principal constituye en “apoyar al desarrollo económico del Ecuador y la creación del trabajo formal a través de la internacionalización de las MIPYMES ecuatorianas con enfoque en el fortalecimiento de su presencia en el mercado europeo” (EXPORT-DES, CORPEI, y Marañón, 2017, pt. 5). Para

lograrlo el trabajo de expertos identifica las MIPYMES que produzcan bienes con condiciones de exportación y divide a los seleccionados en dos grupos. El primer grupo acoge a los nuevos exportadores y en el otro grupo se encuentran aquellos que ya se encasillaban en las transacciones extranjeras. La convocatoria recibió 500 aspirantes, de los cuales 200 fueron escogidos para hacer parte del programa; dividiendo la participación entre FEDEXPOR y CORPEI, cada una direccionando a 100 MIPYMES. No obstante, haciendo caso omiso a la separación, la metodología operada fue similar, las dos instituciones realizaron actividades progresivas que fueran nutriendo paulatinamente a los emprendedores. De acuerdo con la dirección conjunta del proyecto, el proceso se basó en tres ramas: 1. Enfoque en la mejora de infraestructura de las empresas, revisiones de calidad del producto, incremento de la productividad y certificaciones de comercio internacional, 2. Organización de logística, acceso y comunicación con posibles socios comerciales y obtención de convenios legalizados, y 3. Estabilización de las antiguas MIPYMES internacionales y creación de establecimiento de nuevas participantes (EXPORT-DES et al., 2017).

La evaluación de la efectividad a largo plazo estima que las 200 empresas privilegiadas disfruten de una participación activa en las dinámicas del comercio internacional, sumado a la anexión de nuevos socios al limitado mercado que ha caracterizado el intercambio comercial de Ecuador hasta entonces, pues según el Ministerio de Comercio Exterior un defecto de los movimientos ecuatorianos al exterior se refleja en la reducida lista de países destinatarios, dado que en promedio casi el 50% de las exportaciones no petroleras se restringe únicamente en cuatro Estados, a saber: Estados Unidos, Colombia, Venezuela y Rusia (MCE, 2016). Dicha limitación incentiva la edificación de un mercado más amplio con el fin de evitar afectaciones críticas a su economía, teniendo en cuenta la interdependencia que se presenta con estos países. De hecho, el uso de las herramientas que ofrece el programa ya sean reuniones informativas, seminarios, congresos, capacitaciones y demás, apacigua esta coyuntura estructural y de paso permite extender el alcance de las alianzas en el escenario comercial internacional, ya que la inclusión de las MIPYMES que logren acreditar sus productos posibilita la firma de acuerdos de liberalización comercial que se distingan de las

economías de los cuatro Estados en los que se concentra la mitad de las exportaciones de Ecuador.

Otro ejemplo de ayuda comercial al Ecuador es el programa denominado *Aplicación Efectiva de la Normativa Andina sobre Transporte Terrestre de Carga y Propuesta para la Facilitación Logística en Pasos de Frontera (TTPF)*, que, aunque fue un proyecto birregional entre la CAN-UE, la nación ecuatoriana encabezó la aplicación de la mano de FEDEXPOR, liderando el accionar de las instituciones propias de Colombia y Perú. En este se plantea que

El proyecto TTPF propone medidas normativas y operativas que faciliten el transporte internacional y la logística en los pasos de frontera de países pertenecientes a la CAN (Colombia, Ecuador, Perú) para favorecer el transporte y el intercambio comercial intra-subregional, creando así espacios para la inserción de nuevas empresas, especialmente PYMES, en la dinámica del comercio exterior. (FEDEXPOR, s. f., pp. 1-2)

El informe del programa expresa que la suma de la inversión monetaria fue de 499520 Euros entablado un lapso de 21 meses para el vencimiento de las propuestas (FEDEXPOR, s. f.). Partiendo del hecho de que fue un gasto relativamente mínimo, la UE recalca el compromiso con el proceso andino de integración de reparar las obstrucciones que obstaculizan una y otra vez la unificación de los miembros de la CAN. El paisaje soñado que surge de la proposición de este programa muestra la unión andina de los servicios de transporte de la región. En reacción a esta ambición, llegar a la meta requiere de una categorización del gremio transportador de cada país para integrar los procedimientos al formato que la regulación internacional de transferencia de mercancías y el ordenamiento del tránsito aduanero solicita. Pero el moldeamiento de las tarifas de impuestos que se imponen en este espacio de la economía presenta ciertas debilidades que desenfocan el lente que busca capturar la homogenización andina en este sector; en consecuencia, las repercusiones que esto acarrea atienden a las barreras que afectan la circulación fronteriza normalizada.

Pese a estos inconvenientes el programa tuvo operación y aportó resultados que de alguna u otra manera impactaron tanto en las sociedades transportistas de cada miembro, como en la comercialización de redes transportadoras de la CAN de tal forma que “el principal resultado



es el fortalecimiento de las capacidades de las instituciones públicas y privadas vinculadas con el comercio intrarregional, así como de los actores que participan en los intercambios intra-andino y entre la CAN y la UE” (FEDEXPOR, s. f., p. 3). La enseñanza y promulgación de esta normatividad ha permitido que los líderes transportadores de cada país propongan y establezcan acuerdos bilaterales que faciliten la movilización en las fronteras. De este modo, el diagnóstico final de la implementación del TTPF recalca la proporción de soluciones a los deficientes niveles de conocimiento de las reglas del transporte internacional, pero también deja mucho sin resolver en términos de coordinación conjunta de las decisiones y voluntades de cada país, sustentando una posición que puede poner en tela de juicio aquellas afirmaciones que catalogan al programa como efectivo.

Luego de la breve descripción del trasfondo y el papel que ha jugado la UE en Colombia y Ecuador en términos de ApC es conveniente dar cuenta de los aspectos de mayor asimetría en los indicadores y eventos comerciales de los dos países latinoamericanos. Inicialmente, es pertinente afirmar que

hasta épocas recientes, las relaciones entre los países del área andina habían sido buenas. Sin embargo, las relaciones bilaterales han atravesado por momentos de distanciamiento, principalmente, debido a desencuentros en el enfoque dado a las políticas exteriores y de seguridad. (Mantilla y Contreras, 2011, p. 67)

Esta discordancia no tuvo lugar en la tendencia progresiva de las comunicaciones comerciales de ambos países pues el crecimiento de las transacciones pasó por alto a la crisis diplomática que tenía lugar durante el año 2008 como producto de las intervenciones colombianas en la soberanía de Ecuador. Lo anterior hace pensar que las dos naciones se posicionan de manera recíproca como un socio comercial de talla en sus consideraciones de participación internacional.

A pesar de esta fortaleza, existen diferencias entre ellos que van más allá de la brecha que los distingue en materia de población, extensión de la superficie geográfica, culturas, historia, política, costumbres y tradiciones, etc. La más relevante en este caso, es la disparidad que caracteriza a sus capacidades comerciales teniendo en cuenta la trascendencia e importancia

de la era del narcotráfico en Colombia, sin dejar de lado el conflicto armado con los distintos grupos guerrilleros que impregnaron la crónica del país. Por su parte, Ecuador también presencia circunstancias que dan un giro completo a la economía de su país y por tanto a su comercio, que van desde múltiples crisis del peso ecuatoriano hasta la sustitución del sucre por el dólar estadounidense. En este sentido, es necesario partir de la cifra a la que hace referencia al PIB del Estado. Para el 2017 Colombia cuenta con un PIB de US 314464 millones, mientras tanto, el mismo índice en Ecuador se calcula en US 104.296 millones para el mismo año; en cuanto a la tasa actual (2019) se estima que para Colombia es de US 355163 millones y para Ecuador de US 108401 millones (FMI, 2018).

Dicho esto, se hace evidente la diferencia en las cifras que exponen el crecimiento anual del PIB en el periodo que comprende 2017-2019, puesto que durante este tiempo la tasa colombiana ascendió más de US 40000 millones y en el contexto ecuatoriano el incremento fue solo un poco más de US 4000 millones. No obstante, esto no permite concluir una tendencia pues los números del mismo indicador durante 2016-2017 ubican a Ecuador como el Estado que más aumentó su PIB pasando de un crecimiento de -1.226% a 2.368%, entretanto, Colombia pasó de 1.963% a crecer a 1.789% (Banco Mundial, 2019). En cuanto al PIB per cápita, para el presente año se define un cálculo de US 7049 millones y US 6277 millones para Colombia y Ecuador respectivamente.

Tomando estas cantidades como punto de partida y tomando en consideración las cifras que ofrece el FMI (2018) es necesario señalar que Colombia ocupa el cuarto lugar entre las economías más grandes de Latinoamérica superada por Brasil, México y Argentina; a su vez, Ecuador se encuentra en el séptimo puesto debajo de Chile y Perú. Otro indicador que se debe mencionar es la inflación en cada país andino. La tasa de inflación estimada en Colombia para el 2019 es de 3.3%, mientras que para Ecuador la misma se valora en un 0.5% (FMI, 2018). En base al mismo informe, el índice de desempleo se define en un 9.3% de la fuerza laboral colombiana y en un 5.1% de la ecuatoriana.

Por otro lado, en lo que respecta a las principales exportaciones e importaciones en los dos países se pueden encontrar algunas convergencias sustanciales, pero en determinadas

situaciones las diferencias persisten. Según el Observatorio de Complejidad Económica (OEC por sus siglas en inglés) en las exportaciones de los dos Estados el petróleo representa el mayor porcentaje: en Colombia constituye un 28% de la totalidad de las ventas y en Ecuador es de un 9% de los valores generales. La segunda plaza es otorgada a productos del reino vegetal, donde en el caso colombiano se acude un 6.9% al café y un 3.6% a flores cortadas; en Ecuador el primer puesto se lo llevan los plátanos con un 18%, acompañado de los crustáceos con un 16%. Aparte de esto, los resúmenes de las importaciones señalan que en Colombia la prioridad se centra en la compra de refinado de petróleo y automóviles con porcentajes de 6.3% y 4.3% respectivamente. En el examen ecuatoriano el refinado se lleva representa 8.8% y la adquisición de automóviles un 4.8% (OEC, 2017b).

Estas evaluaciones representan el desequilibrio que existe en la balanza comercial que se plantea para los dos territorios. De acuerdo con PROECUADOR, en 2018 las exportaciones hacia Colombia se pueden clasificar en 3 sectores: agroindustria con US 35283 millones, pesca con US 29511 millones y finalmente metalmecánico con US 14170 millones (PROECUADOR, 2018). Sumado a esta categorización, cabe mencionar que en el periodo comprendido entre 2013 y 2018 Ecuador ha sufrido un déficit en la balanza comercial con Colombia, en los 6 años la estadística resulta desfavorable para la nación ecuatoriana siendo un Estado con mayores importaciones que exportaciones hacia Colombia.

Ahora bien, con la anterior información se esclarecen los rangos que distancian las dinámicas en las que se desarrollan las economías de Colombia y Ecuador. Sin embargo, estas diferencias coexisten con algunas semejanzas que los envuelven en un ambiente que pretende construir una identidad colectiva, siendo en este caso, el cuerpo institucional que comparten en el entorno de la CAN, un grupo concebido por la voluntad europea como un fuerte proceso de regionalización con altos y bajos en América Latina:

La integración regional ha sido uno de los principales propósitos de la política de cooperación internacional al desarrollo de la UE, al ser considerada un medio adecuado para lograr la inserción armoniosa y progresiva de los países en desarrollo en la economía mundial. (Julio, 2009, p. 396)

Por tal motivo, se da lugar a la reacción europea que fehacientemente intenta reactivar los procesos que impulsan la superación de obstáculos que hacen lentos los avances en la integración.

### **Tercer capítulo: Resultados del PATRC en Colombia y Ecuador**

De la mano del supuesto asimétrico, la táctica preferida por la UE para mejorar el comercio entre los miembros activos de la CAN se divide en cuatro módulos que conforman la estructura del PATRC: las barreras comerciales en referencia a los sistemas de información y capacitación para su manejo y/o eliminación, el cumplimiento de la normativa comercial andina, las negociaciones comerciales internacionales y la promoción de la integración comercial andina. En este orden de ideas, a continuación, es oportuno dar cuenta de los resultados que tuvieron los 4 elementos de este proyecto de ApC, específicamente en la tecnificación comercial de Colombia y Ecuador.

En primera instancia, el componente referente al desafío que representan las barreras comerciales para el intercambio dentro y fuera de la región, muestra su rendimiento como fruto de múltiples capacitaciones que permiten afrontar y disminuir el impacto de las barreras arancelarias y no arancelarias, talleres informativos dirigidos a la eliminación de los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), asesorías en función del cumplimiento de las reglas de origen de los productos a exportar y quizás uno de los logros de mayor peso, la redacción de un código aduanero andino. Para Colombia, según lo expuesto por las estadísticas del Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT) se evidencia que el crecimiento en el comercio exterior en el periodo 2003-2008, año anterior al inicio y año siguiente al final del PATRC respectivamente, fue de US 25804260 millones. En el caso ecuatoriano el incremento durante el mismo tiempo fue de US 12150345 millones. Con respecto a las exportaciones colombianas hacia los demás miembros de la CAN, la cifra ascendió en 2017 a US 3315590 millones y en cuanto a las importaciones provenientes de los demás países andinos, las valoraciones se calculan en US 1824544 millones para el mismo año. La economía ecuatoriana exportó a la CAN US 2320934 millones y sus importaciones desde el bloque andino se situaron en US 2312687 millones. En los dos contextos el carácter de la

balanza comercial se establece en un superávit dejando ver un resultado en la evaluación que ratifica el buen funcionamiento de los instrumentos empleados para beneficiar las competencias a nivel internacional del comercio de los Estados. No obstante, vale aclarar que la relación comercial en el caso de Ecuador evidencia una diferencia relativamente mínima que no supera los US 8000, y para el Estado colombiano el balance es de más de US 1490000. De esta forma los cambios que se han presentado en

los países de la CAN han visto un aumento en sus exportaciones y un cambio estructural en la composición de estas, pues han logrado en la última década una participación promedio de las exportaciones totales en el PIB del 23,3%, desde un 18,1% en los años setenta del pasado siglo. (Reyes y Jiménez, 2012, p. 65)

Desde una perspectiva extra-regional, el mismo informe del SICEXT expone que las exportaciones colombianas hacia la UE en 2008 ascendieron a US 5.724.883 millones y la cifra de importaciones se estableció en US 1731410 millones, dando forma a un superávit en la balanza comercial creada con el bloque europeo. Para Ecuador las cantidades de exportación fueron de US 4259044 millones y en importación US 2010799 millones, representando de igual manera una ganancia comercial en las transacciones con Europa. En este sentido, los números en estas categorías del comercio internacional otorgan facilidad para establecer un rendimiento positivo en el desempeño de los dos países suramericanos, si bien los errores que se presentaban a la hora de enfrentar los obstáculos que estructuraban las barreras comerciales fueron suprimidos es claro que aún permanecen desventajas para el desarrollo económico y el acceso en el mercado internacional.

Luego de la evaluación del primer componente, es pertinente conectar la cuantificación previa con las repercusiones que se tuvieron en el tercer componente que estudia las negociaciones comerciales internacionales. De acuerdo con el Sistema de Información Sobre Comercio Exterior (SICE), en Colombia el aprovechamiento de la asistencia técnica en este ámbito se ve reflejado en la firma de más de diez tratados de liberalización comercial alrededor del mundo posterior al término del PATRC; entre aquellos que sobresalen se encuentran: *el Acuerdo Comercial con la UE, el TLC con Estados Unidos, el TLC con Canadá, el Acuerdo Comercial con la Alianza del Pacífico, el Acuerdo Europeo de Libre*

*Comercio* (AELC) y el Acuerdo por parte de Colombia con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). De manera análoga, los programas implementados con foco específico en este componente han logrado, además de la consolidación de nuevos tratados, la negociación de otros acuerdos de libre comercio que aún no entran en vigencia, pero continúan en conversaciones permanentes que buscan alcanzar un consenso entre las economías de cada Estado. Actualmente esta situación se presenta con Israel y Panamá, donde a pesar de que los documentos fueron firmados en 2013 su vigencia es incierta hasta ahora. Sin embargo, ejemplifican con nitidez los resultados que trajo consigo el PATRC en materia del uso de estrategias de negociación.

Como fruto tanto de estas nuevas alianzas como de las proyecciones futuras, el Estado Colombiano ha gozado de una extensión significativa de los alcances de su economía y al mismo tiempo ha logrado ampliar las alternativas de mercado para disminuir la dependencia comercial con un solo país o bloque regional. La formulación teórica y práctica de actividades para fortalecer las estrategias y técnicas de negociación, y la promulgación de temáticas referentes a la protección de la propiedad intelectual y la transparencia en la contratación pública consolidaron una notoria mejoría en las habilidades de los comerciantes y empresarios colombianos, así como también de las autoridades gubernamentales, para concretar pactos comerciales interestatales teniendo en cuenta las características comerciales del otro participante, es decir, los negociadores deben estar al tanto de las ventajas y desventajas frente a su próximo socio comercial, es necesario priorizar y defender los sectores más fuertes de la economía nacional y promover el crecimiento de las áreas menos favorecidas.

En relación al caso ecuatoriano el panorama de comercio internacional también se acrecienta luego del PATRC, desde el Acuerdo Comercial Preferencial firmado con Chile en 2008 o el convenio de libre comercio con la UE en 2014, hasta el más reciente trato suscrito con la AELC pactado en 2018 pero con vigor pendiente, la intervención de las exportaciones ecuatorianas se ha acoplado poco a poco en las economías más fuertes del sistema internacional, ya que en principio, antes de la asistencia europea, Ecuador se limitaba a las negociaciones en el continente americano basando su intercambio en el tratado con México,

los países miembros del MERCOSUR y por supuesto, las naciones de la CAN. Como complemento, el comercio exterior se posicionó como uno de los pilares más fuertes en el plan de acción de Ecuador, instituciones que existían antes de la aplicación del PATRC, como la CORPEI, han gozado de una mayor atención en los sistemas que impulsan los niveles de productividad de las empresas ecuatorianas, desempeñando medidas pro-cíclicas que proporcionan a los emprendedores información y asesoramiento profesional para internacionalizar sus compañías ya sea vendiendo bienes en el exterior o recibiendo financiación extranjera de sus nuevos socios.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (MCEI), el panorama del comercio exterior durante 2007-2016 sintetiza las relaciones con 16 socios principales distribuidos en América, Asia y Europa, exponiendo una diversificación de la participación alrededor del mundo y expandiendo los alcances de su economía. A su vez, define entre sus áreas geoeconómicas privilegiadas la Alianza Pacífico, Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Mercado Común Centroamericano (MCCA), MERCOSUR. En este espacio temporal, el acceso de Ecuador en el mercado internacional incrementó gracias a la anexión de distintos países a su esfera comercial, quienes forjaron alianzas materializadas en convenios de libre intercambio. Todos estos resultados se reflejan en las cifras que señalan que

Las exportaciones totales registraron un crecimiento de 28%, al incrementarse de USD 14,321 millones a USD 18,331 millones. A excepción de 2009, tendieron a crecer sostenidamente hasta 2014; en efecto, entre 2007 y ese año, se registró un crecimiento de 80%, habiendo sobrepasado los USD 25,724 millones (2014). (MCEI, 2016, p. 457)

Otro dato de obligatoria mención es el crecimiento del número de exportadores que se dio en esta década, según el MCEI esta categoría tuvo un aumento del 19% (MCEI, 2016). De esta forma las cifras validan la iniciativa llevada a cabo por la UE en su capacitación técnica comercial empleada para mejorar las oportunidades en este país suramericano, el cual atravesaba tiempos de estancamiento en su desarrollo económico debido a la concentración casi única de proveedores y compradores. Al ampliar sus nexos, los comerciantes adquieren

acceso a nuevas mercancías, distribuidores de tecnologías para especializar el sector industrial y acelerar la productividad de las compañías y clientes esmerados en invertir su capital en las firmas ecuatorianas.

Todos estos beneficios para la economía nacional y el comercio exterior de Ecuador ilustran la adaptación apropiada que tuvo la población frente a las herramientas utilizadas por las autoridades europeas para cumplir con los objetivos planteados para el tercer componente encausado a las negociaciones comerciales internacionales.

El cuarto componente, dedicado a la promoción de la integración comercial en la región andina, requiere de una breve contextualización histórica que resume el paso a paso de los hitos más importantes en materia de integración comercial. El hecho de ser el proceso de integración más longevo de Latinoamérica le da una ventaja en el avance gradual de la unión económica y comercial de los países andinos. Sin embargo, esto a su vez entrega los Estados miembros la responsabilidad de direccionar las políticas del bloque a una comunidad cada vez más unificada en el ámbito referente al intercambio comercial.

En 1993 se logra la creación de la Zona Andina de Libre Comercio (ZALC), que luego dio paso al Arancel Externo Común (AEC) en 1994 (CAN, 2019). Con estos logros, la credibilidad y confianza de los países andinos creció de manera razonable, siendo testigos del crecimiento exponencial del comercio intrarregional en la década de los noventa, alcanzando una tasa anual de hasta el 10.6% (Mifflin, 2006). Sumado a esto, “también se estableció el Sistema Andino de Franjas de Precios Agropecuarios, con precios máximos y mínimos para los productos agropecuarios que se ven sometidos a las fluctuaciones de precios del mercado exterior” (Cobo, 2008, p. 22). Dadas las circunstancias, la comunidad evaluó de manera positiva los resultados de la implementación de la ZALC y poco a poco fue promoviendo la integración a iniciativas que permitieran acercarse más a este objetivo. Por esta razón, durante el año 2000 las instituciones de la CAN empiezan a impulsar la construcción de un mercado común andino, siguiendo el deseo de articular todas las áreas de la integración y no solo la económica, pero cayendo nuevamente en la trampa que representa la falta de voluntad de los Estados y las diferencias que impiden consolidar el sentido de



identidad en la región. Además, dificultades para “la coordinación y la convergencia de políticas macroeconómicas en un marco donde los países miembros del acuerdo de integración se caracterizan por la adopción de regímenes de cambio tan opuestos como la flotación y la dolarización” (Quenan, 2001, p. 24). A la postre, en el año 2003 los gobiernos deciden conformar el Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones (CAAPE), estableciendo su función principal en la

identificación de la oferta exportable andina y formulación de propuestas de estrategias subregionales para la Promoción de Exportaciones, con el objeto de desarrollar programas y proyectos conjuntos, que procuren incrementar el comercio subregional y su participación en el comercio mundial (CAN, s. f., párr. 3).

La articulación de estos sucesos constituyó el camino para llegar a un comercio integrado entre las cuatro naciones, como resultado “el comercio intracomunitario creció vertiginosamente y se generaron miles de empleos. Se liberalizaron también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades” (Aguirre, Peña, y Duarte, 2014, p. 6). Este crecimiento se mantuvo por varios años y encontró su cúspide en el periodo de 2004-2005, donde la tasa llegó a incrementarse a un 21% respecto al dato anterior (Mifflin, 2006). Para 2006, la desvinculación de Venezuela y la membresía asociada de Chile representaron un paisaje lleno de incertidumbre afectando la legitimidad de la CAN y en consecuencia el comercio intrarregional pues las reclamaciones venezolanas por las negociaciones de un TLC entre Colombia y Perú con Estados Unidos reforzaron el argumento natural que exigía la disminución de la brecha de desarrollo económico que existía en las economías de los Estados del bloque regional impulsando ventajas que priorizaran a los países relativamente más débiles, Bolivia y Ecuador. En teoría, los planteamientos en el origen del proceso de integración sostienen que “la CAN pretende contribuir al desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, evitando desigualdades de desarrollo entre cada país miembro” (Aguirre et al., 2014, p. 4). Por tanto, el acuerdo de liberalización comercial que forjaban con Estados Unidos se traducía en una amenaza para el anhelado equilibrio que buscaban las economías menos avanzadas.

Ahora, con la llegada del PATRC este objetivo vuelve a retomar su importancia, dando cuenta de la necesidad de involucrar cada vez más a las cuatro economías en un sentido equitativo, aportando nuevas capacidades y fortaleciendo las existentes con el fin de mejorar las transacciones dentro de la región. De este modo, el PATRC propone la creación de un Plan de Promoción de la Integración Comercial Andina, basando su exigencia en la poca voluntad de integración comercial, la exagerada difusión de los problemas derivados de los incumplimientos, la presencia de coyunturas políticas difíciles en la subregión y también la existencia de una escasa o nula difusión de los logros alcanzados por la CAN (Mifflin, 2006).

Como cura para este deterioro que causa un retroceso en los avances mencionados previamente se establece la necesidad de expandir el potencial de los sectores productivos que más se destacan en la región, el aumento de la circulación de inversión hacia la CAN y el enfoque en el fortalecimiento de las PYMES de los cuatro Estados (Mifflin, 2006). En este sentido, las soluciones propuestas convergen en la necesidad del apoyo de expertos en este campo de la integración, siendo en este caso los aportes que ofrece la UE para afianzar los canales de comunicación que buscan reestructurar la agenda comercial de la comunidad y trazar el norte en este componente del proyecto. En líneas generales, la salida más viable se encuentra en la priorización de las PYMES; teniendo en cuenta el tamaño de este grupo y las contribuciones que generan para el PIB y las exportaciones de todos los países sin excepción; su papel es de gran importancia para el objetivo de este apartado del PATRC, ya que su especialización por medio de capacitaciones permite nutrir a los empresarios de características propias de un actor de peso en el mercado internacional. De este modo el PATRC busca

contribuir al desarrollo de las capacidades y competencias de las PYME para la innovación, la mejora de la calidad y la inserción competitiva en las cadenas productivas andinas y globales, aprovechando las ventajas y beneficios de los mecanismos de la integración comercial andina y las oportunidades de la apertura de los mercados internacionales, particularmente el mercado andino y europeo. (Mifflin, 2006, pt. 18)

Es evidente que el logro de contar con una zona de libre comercio ha generado beneficios para el comercio de la CAN desde su implementación en 1993, la oportunidad que ofrece para facilitar el comercio tanto de productos industriales como de bienes agrícolas, representa una victoria que sobresale en la historia de la promoción de la integración comercial en la CAN. Si bien los beneficios son innegables, el panorama podría ser aún mejor de no ser por superposición de los intereses nacionales de cada Estado pues “debido a decisiones unilaterales de los países miembros, que han restringido el comercio, han impuesto gravámenes o han generado incumplimientos, lo que ha perjudicado el ingreso libre de mercancías a los países de la subregión” (Cobo, 2008, p. 24).

Así pues, las ganancias de la ZALC no han sido equitativas para todos los participantes pues las asimetrías de desarrollo que caracterizan al bloque permean en gran medida los niveles de aprovechamiento que este espacio brinda a los países andinos. Aunque en principio, la ZALC promete a las economías más vulnerables ciertas ventajas como por ejemplo la aceptación de que Bolivia permaneciera con tasas arancelarias de 5% y 10% o la diferencia de 5 puntos en el AEC otorgada a Ecuador (Cobo, 2008), la explotación del área liberalizada se percibe de manera distinta en la CAN y agrega la posibilidad de concebir el contexto comercial actual de la región andina, tal como lo define Cobo (2008) como una *unión aduanera imperfecta*, dado que el AEC realmente no es el mismo en todos los países, en defensa de proteger las debilidades de las economías de Ecuador y Bolivia frente a Colombia y Perú.

Teniendo en cuenta estas disparidades, si se sigue la hipótesis más lógica se esperaría que Colombia y Perú fueran los grandes ganadores comerciales de la CAN, siendo claras las ventajas en territorio, población y PIB que tienen sobre los otros dos países miembros, no obstante, Bolivia y Perú hacen caso omiso a esta lógica y se establecen en el grupo de Estados que han obtenido mayor y menor utilidad de la ZALC respectivamente y así lo señala Cobo al establecer que

El país que más ha aprovechado las oportunidades que ofrece la ZLC es Colombia, ya que a partir de 1999 empezó a tener superávit creciente. Bolivia también demuestra una balanza

comercial positiva y creciente, convirtiéndose la CAN en su principal mercado regional. A diferencia de Ecuador y Perú, que presentan continuos déficits en su comercio con la subregión. (Cobo, 2008, p. 24)

Al acudir a cifras más recientes, en el lustro comprendido durante 2005-2010 Colombia se posicionó como el mayor exportador intrarregional alcanzando la suma de US 11087 millones, seguido por Ecuador, quien llegó a US 9026 millones (Aponte y Castro, 2014). Como resultado, de manera unánime los miembros optan por los encuentros empresariales andinos como medio para seguir nutriendo el objetivo integracionista. Desde 2012 hasta 2018 la reunión anual ha recibido “3,302 empresas entre exportadoras y compradoras andinas y de los países invitados” (CAN, s. f., párr. 6). De igual forma, acorde al propósito de ampliar el radar comercial del bloque, a partir de 2013 el encuentro ha sumado a los cuatro participantes convencionales la presencia de un Estado o grupo de Estados ajenos a la zona andina, siendo la UE el actor invitado en las últimas dos convenciones.

El último componente del PATRC se enfoca en el acatamiento a la normativa comercial, reuniendo las fuerzas de la Secretaria General de la CAN (SGCA) y el Tribunal de Justicia de la CAN (TJCA) señala como propósito “la definición de un sistema que complemente o sustituya el mecanismo de sanciones existentes relativo al incumplimiento de las normas comunitarias” (Mifflin, 2006, pt. 6). La transparencia en los procesos comerciales y el uso del Sistema Andino de Solución de Controversias (SASC) se suman a las prioridades que busca resolver este punto del PATRC.

Partiendo del hecho de que el SASC es el órgano que vela por la participación de los ciudadanos andinos en general, es preciso traer a colación el argumento que declaran los académicos en materia al afirmar que la actual crisis del proceso de integración de la CAN pues entre los principales causantes de la inestabilidad de la subregión se destaca el supuesto que acusa a la poca participación de la población en el desarrollo de la toma de decisiones como la culpable de la ilegitimidad que caracteriza y suele definir al proceso integracionista andino. En este caso, sea cual sea la decisión tomada afectará directamente a toda la población de una u otra forma, por este motivo, al no existir un mecanismo de comunicación

que permita conocer y tener en cuenta la opinión de los ciudadanos para deliberar nuevas políticas, los habitantes no interiorizan las problemáticas y por ende no adquieren una identidad que los diferencie como ciudadanos andinos.

El papel del SASC en la CAN responde a la efectividad del Ordenamiento Jurídico Andino (OJA) creado con el fin de establecer las reglas de juego para los países miembro con un carácter de obligatorio cumplimiento pues “las normas que conforman el ordenamiento jurídico andino tienen verdadera fuerza vinculante, pues provienen de la decisión soberana de los países miembros de dar origen a la Comunidad Andina” (Tangarife y Lleras de la Fuente, 2002, p. 201). Esta característica permite la implementación de sanciones y castigos a quienes incumplan cualquier compromiso pactado en:

a.- El Acuerdo de Cartagena, sus protocolos e instrumentos adicionales; b.- El presente Tratado y sus protocolos modificatorios; c.- Las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina; d.- Las Resoluciones de la Secretaria General de la Comunidad Andina; y e.- Los Convenios de Complementación Industrial y otros que adopten los países miembros entre si y en el marco del proceso de la integración subregional andina. (Alegrett Salazar, s. f., pt. 2)

Las penalidades por incumplimiento ratifican la virtud supranacional del OJA, ya que los ordenamientos de la norma comunitaria se sobreponen siempre ante la legislación de cada nación, por tanto las repercusiones pueden variar dependiendo del área infringida. Esto quiere decir que “si TJCA constata que no se ha cumplido la sentencia, puede autorizar a los demás Países Miembros a restringir o suspender determinadas ventajas derivadas del Acuerdo de Cartagena que beneficien al país remiso” (Alegrett Salazar, s. f., pt. 25).

Teniendo en cuenta esto, la evaluación para Colombia y Ecuador es similar en este contexto debido a que ambos Estados han respetado los compromisos acordados en los distintos tratados de la CAN. De esta forma “Colombia ha dado cumplimiento a los Tratados, Acuerdos y Protocolos que conforman el Ordenamiento Jurídico Andino, a pesar de la crisis del proceso andino de integración” (Blanco, 2012, p. 205). El carácter supranacional es el mismo que constituye el compromiso de estos dos países para acatar las normas. No obstante,

el ordenamiento jurídico de cada Estado miembro de la CAN no hace explícito el proceso que otorga obligatoriedad a los Tratados del bloque; a excepción del caso Boliviano que en su constitución establece este deber por medio del poder democrático de la sociedad, mientras que “las constituciones colombiana y ecuatoriana, y en mayor escala la peruana (por no prever nada sobre el particular), no son expresas en cuanto a las posibilidades que tienen los referenciados Estados de ceder competencias” (Blanco Alvarado, 2011, p. 112).

#### **Cuarto capítulo: Impacto de las asimetrías en los resultados del PATRC**

La siguiente evaluación pretende interpretar y comprender el impacto de las asimetrías comerciales de Colombia y Ecuador en el rendimiento del PATRC en general de cara a los cambios referentes a la participación en la política comercial internacional de cada país en estudio.

Para Colombia los datos que aportan los *exámenes de política internacional* diseñados por la OMC son evidencia del deseo de extender la apertura económica y comercial que caracteriza las políticas del Estado. Entre sus objetivos de mayor prioridad resalta el foco que se ha puesto en la región de América Latina y el Caribe, pues la posible compatibilidad supone una mayor facilidad para estrechar las relaciones comerciales con la región en su totalidad. No obstante, esta concentración no constituye una limitación de los alcances de la política comercial de Colombia dado que para conseguir una mayor competitividad es necesaria la comunicación con los demás países del mundo para evitar cegarse con una mera transacción interregional. En consecuencia, la idea de expandir el radar comercial se ha posicionado como la prioridad número uno en la agenda colombiana, por este motivo una mayor atención a los productos exportables junto con la valoración de la moneda nacional configuró el fortalecimiento de las capacidades de comercialización del país y a su vez funcionaron como argumento para explicar la notable mejora de las cifras en las relaciones comerciales con EE.UU. La evaluación demuestra que “las importaciones expresadas en dólares EE.UU. crecieron a una tasa media anual del 17,1 por ciento entre 2005 y 2011 y las exportaciones a una tasa media anual del 17,9 por ciento, duplicándose prácticamente ambas durante el período” (OMC, 2012, p. x). En este caso, a partir de la entrada en vigor del TLC entre

Colombia y EE.UU. el objetivo que buscaba sumar nuevos socios a la lista de comercio exterior colombiana se ve opacado por la centralización de compra y venta con el Estado norteamericano, sumándose a la dependencia de la exportación de productos del sector minero.

Este contexto, si bien trae múltiples beneficios para la economía de Colombia, contradice la voluntad que enfatiza las políticas de una mayor apertura y al acceso a nuevos mercados, incluso fuera del continente americano. Para lograrlo no son suficientes las negociaciones de nuevos tratados o el aumento de importaciones y exportaciones, se requiere de la reducción progresiva de las tasas arancelarias para ofrecer mejores propuestas y hacerse más atractivo para la inversión extranjera. Así pues, teniendo en cuenta el hecho de que la consecución de esta meta supone “una reducción de trabas al comercio exterior, persisten algunas restricciones de tipo no arancelario, principalmente relacionadas con requisitos de registro y licencias de importación. El régimen comercial también presenta complejidades, debido al elevado número de regulaciones” (OMC, 2012, p. x).

Aunque los logros en este rubro han sido sobresalientes como se puede ver reflejado en la reforma arancelaria implementada que obtuvo una transición en la reducción de aranceles pasando de un 12% en 2006 a un 6.2% a finales de 2010 (OMC, 2012), permanecen algunos impedimentos no arancelarios como un obstáculo para nutrir el mercado nacional con bienes extranjeros. En este sentido, sucede lo mismo con las exportaciones en donde “Colombia impone cargas especiales a la exportación de ciertos productos (como el café suave, las esmeraldas sin engastar y el carbón) para financiar fondos de desarrollo” (OMC, 2012, p. xii).

El análisis desde otra perspectiva demuestra el peligro que puede representar la dependencia bien sea geográfica o de bienes para la economía nacional. La fuerte importancia que posee la exportación de petróleo crudo hace que las capacidades comerciales de Colombia sean limitadas en momentos críticos en los que las eventualidades del contexto internacional o local modifiquen la oferta y demanda y obliguen al país latinoamericano a optar por otra

alternativa de peso que le permita responder a las exigencias que el mercado competitivo plantea. La OMC indica que

aunque Colombia exporta más de 4.800 productos diferentes, aún depende considerablemente de las exportaciones de petróleo y sus derivados, las cuales representaron aproximadamente el 40% de las exportaciones totales en 2017, seguidas del carbón, los productos químicos, el café y las flores (OMC, 2018, p. 8)

Sin embargo es preciso resaltar que, a pesar de la debilidad que representa la focalización de las exportaciones, el desarrollo de las actividades comerciales fuera del territorio colombiano ha gozado de una considerable expansión de influencias gracias a la ya mencionada ambición por la apertura en el mercado internacional. Esta disposición ha permitido al país acordar nuevos tratados y en simultáneo reforzar y mejorar los existentes, pues como lo señala la OMC “desde 2012, Colombia ha implementado nuevos acuerdos comerciales regionales que abarcan el comercio de bienes y servicios con la Alianza del Pacífico, Costa Rica, la República de Corea, los Estados Unidos y la Unión Europea” (OMC, 2018, p. 9). De igual manera, la implementación de reformas arancelarias y la modificación en su sistema aduanero han funcionado como una herramienta que simplifica la rígida reglamentación comercial que era objeto de críticas por parte de los socios del Estado colombiano. Como consecuencia el país ha logrado entablar negociaciones con Estados europeos que cuentan con una mínima historia comercial con Colombia. Según la OMC “El acuerdo de libre comercio con los miembros de la AELC entró en vigor con Islandia y Noruega en 2014, mientras que con Suiza y Liechtenstein se implementa desde 2011” (OMC, 2018, p. 9). Sin duda alguna, la extensión de negociaciones es producto de tácticas del gobierno que buscan pluralizar las asociaciones comerciales y la competitividad del mercado colombiano en el exterior. Esto se ve reflejado en tanto el MINCIT

Con el objetivo de impulsar el desarrollo económico regional, aumentar las exportaciones y fortalecer la economía nacional, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo viene realizando un trabajo de fortalecimiento de sus estrategias para que mediante la Política de Desarrollo Productivo las empresas no solo exporten más, sino que sean más productivas, competitivas e innovadoras (Ócoro, 2017, párr. 1)



La puesta en práctica de estas estrategias ha edificado la tecnificación de la infraestructura de los principales puertos marítimos de Colombia. Por ejemplo, “para reducir el tiempo de inspección de la mercancía importada y exportada, de 24 horas a 15 minutos, se instalaron en los puertos de Santa Marta, Cartagena y Buenaventura 41 escáneres de inspección no intrusiva.” (Ócoro Lozada, 2017, párr. 3).

Igualmente el Estado reconoce las potencialidades que poseen los sectores con mayor productividad para nutrir el comercio del país, por lo tanto, también hace presencia por medio de “intervenciones y diagnósticos directos, capacitaciones, cofinanciación y potenciación en el comercio” (Redacción El Tiempo, 2017, párr. 3). Con este tipo de estrategias, el gobierno busca aumentar su intervención para focalizar estas secciones de la economía nacional y aprovechar las ventajas que pueden ofrecer frente a sus Estados contiguos a la hora de competir por ofrecer una mejor propuesta a la hora de la consolidación de acuerdos comerciales extrarregionales. Con el objetivo de “alcanzar tal meta, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincit) ha trazado una nueva ruta para poner en marcha el Plan de Desarrollo Productivo” (Redacción El Tiempo, 2017, párr. 2). Un ejemplo de la focalización que pretende ejecutar el Estado colombiano es la amplia concentración a las MIPYMES del país, pues el grosor de este grupo es meritorio de tal atención, y la iniciativa para buscar su internacionalización impulsa el estatus comercial del país en el sistema internacional. A través de este proceso y

dentro de las estrategias implementadas se espera que hasta 2022 más de 4.000 pequeñas, medianas y grandes empresas (Pymes) de diferentes sectores puedan acceder a la asesoría de expertos en disminución de tiempos, reducción de desperdicios, eficiencia energética, flujos de información y servicio al cliente, entre otros aspectos. (Colprensa, 2019, párr. 3)

De este modo, los pequeños empresarios nacionales se ven favorecidos al ampliar su visión hacia un horizonte internacional que permita mejorar sus conocimientos respecto a los avances en la calidad del producto, reglas de origen, innovación, y seguimiento de las normativas comerciales internacionales, entre otros.

En breve, la evolución de las políticas comerciales ha sido indudablemente caracterizada por la intensa proposición de Colombia para abrir su mercado al sistema internacional, al igual que enriquecer su mercancía nacional con productos del exterior. De esta forma el país “ha participado en diversas negociaciones para profundizar los acuerdos bilaterales y regionales existentes, y ha suscrito y continúa negociando activamente nuevos acuerdos a fin de asegurar el acceso preferencial a mercados estratégicos” (OMC, 2012, p. ix). A pesar de ello, las cifras han demostrado inestabilidad en momentos de expansión y contracción afrontadas con dinámicas y medidas contra cíclicas adoptadas en la economía local. En otras palabras, el comercio no ha mantenido una línea constante de crecimiento pese a las reacciones del gobierno colombiano. Las salvaguardias en algunos sectores persisten y podrían funcionar como un arma de doble filo, al obstaculizar las transacciones con los socios comerciales del país. Así lo demuestran las cifras al indicar que

el arancel medio de los productos agropecuarios (definición de la OMC) fue del 15,4% en 2017, mientras que el arancel promedio sobre los productos no agropecuarios fue del 5,8%. El promedio de derechos más elevado por categoría OMC continúa presentándose en los productos lácteos, el vestido, y los animales y productos de origen animal, con aranceles promedio del 55,1%, el 40% y el 20,3%, respectivamente (OMC, 2018, pp. 9-10).

Esta permanencia de barreras al comercio ha sido equilibrada con el gasto del Estado en infraestructura efectuado para impulsar otros sectores menos favorecidos, por tanto la atención a industrias débiles del país ha promovido una mayor inversión extranjera. Lo anterior en conjunto, y visto desde una perspectiva general evidencia que Colombia, al ser superior que Ecuador en los indicadores del régimen comercial, ha obtenido un balance positivo en los años posteriores a la implementación de los programas del PATRC, pues como se ha expuesto, sus capacidades comerciales se han visto beneficiadas en comparación al contexto previo al proyecto de ApC. La firma de nuevos tratados comerciales, la negociación de alianzas próximas y el desarrollo de los niveles de competitividad del mercado nacional, ratifican el provecho obtenido por la aplicación del PATRC que permite formular y modificar mecanismos que permitan sacar una utilidad sustancial de este tipo de programas de ApC. No obstante, el impacto de las asimetrías frente al Estado ecuatoriano no

es alto en los resultados de cada componente del PATRC dado que, aunque adquirió beneficios, las ventajas comerciales no influyeron lo pensado en los niveles de efectividad del proyecto.

El análisis para el caso de Ecuador arroja resultados que presentan similitudes pero también diferencias con los propios de Colombia, pues al ser una economía dolarizada existen ventajas en términos de inflación frente a su vecino andino. Si bien su moneda puede otorgarle privilegios, esta no impide que su economía haya sido afectada por la crisis de 2008, la cual trajo consigo una notable recesión en el crecimiento del comercio exterior ecuatoriano. Ciertamente, el impacto no habría sido tan grande de no ser por la concentración de sus exportaciones, pues al igual que Colombia el mercado de exportaciones ecuatorianas está fuertemente subordinado a

los ingresos del petróleo (que representan entre el 14 y el 20 por ciento del PIB, más de la mitad de los ingresos procedentes de las exportaciones y entre el 20 y el 30 por ciento de los ingresos públicos) (OMC, 2011, p. vii).

Las múltiples modificaciones en el gobierno a partir de 2009 aminoraron las inyecciones de inversión extranjera directa, al mostrar un espacio de recepción sin estabilidad para los inversores. Dada la urgencia de buscar una pronta solución las autoridades ecuatorianas intervinieron hasta que

en 2010 se adoptó un Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, de amplio alcance, que ha simplificado el marco jurídico que rige, entre otras cosas, la inversión extranjera directa, que en la actualidad otorga el trato nacional a los inversionistas extranjeros con sujeción a determinadas condiciones, al tiempo que establece garantías adicionales para los contratos de inversión (OMC, 2011, p. vii).

Ecuador, al tener un arsenal exportador limitado, aplica reformas constitucionales en búsqueda de incrementar la variedad de productos atractivos para sus socios. De esta manera el Estado refuerza su posición y aumenta su actividad en los campos de la industria con mayor retraso. De la mano de la iniciativa de asistencia técnica al comercio, el país “ha utilizado los

procedimientos de solución de diferencias de la OMC para defender sus intereses comerciales” (OMC, 2011, p. viii).

Aun así y pese a las constantes intenciones por mejorar el comercio exterior, a diferencia del caso colombiano, la prioridad para Ecuador no es únicamente económica, pues también adquieren peso los procesos de integración política como complemento a las alianzas comerciales teniendo como resultado la coordinación de ambas áreas. En particular,

a fin de facilitar el comercio, se han realizado esfuerzos de informatización del despacho de aduana y otros esfuerzos de modernización; por ejemplo, se han reducido las inspecciones físicas y ahora se da más importancia a la evaluación del riesgo (OMC, 2011, p. ix).

Estos cambios producidos entre 2008-2011 fueron el punto de partida para los cambios expuestos en el siguiente examen que evaluó los años 2011-2018, para dar cuenta de ello es necesario acentuar “el descenso considerable de la participación del sector petrolero en el PIB, que pasó de representar el 13,2% de este en 2011 a apenas el 4,8% en 2017 (OMC, 2019). Fruto de esta variación, la descentralización también se presentó en los principales compradores de Ecuador, quienes históricamente han sido los países del continente americano, pero “su participación descendió del 79,1% del total en 2011 al 59% en 2017” (OMC, 2019, p. 9). Como consecuencia de esto, y según el mismo informe, Ecuador ha logrado acercarse a nuevos países como China, Rusia o Vietnam, diversificando su participación más allá de las negociaciones con Estados americanos tradicionales.

En efecto, en la comparación con el caso colombiano fácilmente se puede concluir que, en retrospectiva, el repertorio de acuerdos comerciales de Ecuador siempre ha sido inferior frente a su Estado vecino, no obstante

durante el periodo examinado, entraron en vigor los acuerdos con Guatemala (2013), Nicaragua (2017) y El Salvador (2017). Además, en 2017 entró en vigor el “Protocolo de Adhesión del Ecuador al Acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Colombia y el Perú, por otra”, el único acuerdo que el país ha firmado fuera de la región (OMC, 2019, p. 9).

En paralelo, la situación referente a los obstáculos al comercio no ha sido un problema mayor para Ecuador, aunque existen excepciones, el gobierno nacional insiste en desactivar en su mayor medida las salvaguardias o derogar las tasas adicionales en sus exportaciones. El análisis de este tema ofrece dos panoramas que hacen difícil la concepción definitiva del funcionamiento de la posición de Ecuador en cuanto a sus importaciones y exportaciones. Por una parte, vale señalar que “Ecuador suspendió la aplicación de la tasa de exportación que se cobraba sobre algunos de sus principales productos de exportación, como el banano y el café” (OMC, 2019, p. 11). Por otra parte se evidencia que se “utiliza el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) para ciertos productos agrícolas para estabilizar su precio de importación” (OMC, 2019, p. 13), dando cuenta de la atención privilegiada a este tipo de sectores estratégicos. Igualmente es pertinente remarcar que, aunque se ha evidenciado una diversificación en su catálogo de exportación, el petróleo crudo permanece siendo el producto principal en las ventas del país ecuatoriano. Con objeto de aminorar tal protagonismo el gobierno de Ecuador ha invertido en el sector pesquero de tal manera que “en los siete muelles pesqueros del país el Estado construirá, con la colaboración de los gobiernos locales, 22 facilidades pesqueras, a fin de apoyar al pescador artesanal” (El Universo, 2012, párr. 1).

Además de estas medidas su enfoque también se dirige a la inversión en la conectividad vial del país, sustentando la importancia que posee este aspecto a la hora de disminuir tiempos y costos de transporte de mercancías, por lo tanto en la última década “ha destinado en promedio más de USD 900 millones anuales de inversión en infraestructura vial (sin contar puertos y aeropuertos), destacándose la inversión en puentes, carreteras y terminales terrestres” (PROECUADOR, s. f., párr. 10). Este gasto del gobierno responde a la notable ventaja que puede representar una infraestructura terrestre desarrollada frente a sus competidores, pues según el Reporte Global de Competitividad realizado por el Foro Económico Mundial (FEM), en el apartado que evalúa la calidad de las carreteras, Ecuador se ubica en el puesto 29 de 137 con un puntaje de 5.1/7 y en la región latinoamericana se posiciona en el segundo lugar, solo superado por Chile, mientras que, Colombia desciende al puesto 110 a nivel mundial y 11 en la región (FEM, 2018).

En el área de las MIPYMES, Ecuador también ha ejecutado un proceso de financiación que busca mejorar este sector que acoge aproximadamente el 95% del conjunto empresarial y constituye más del 50% del PIB de la nación (MCEI, s. f.). Para su beneficio, la población emprendedora de Ecuador ha sido testigo del uso del programa *Al Invest 5.0* impulsado por la UE, este “es una iniciativa de apoyo a la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas, de parte de la Comisión Europea, con un alcance a la región latinoamericana” (Collao, 2011, p. 62). Para la región, es definido como el *Modelo de articulación institucional para la internacionalización de las pymes de la región andina* y aporta 13.75 millones de euros (Collao, 2011). La estrategia promovida por la UE consiste en capacitaciones que permitan instruir a los empresarios sobre el proceso de internacionalización de las PYMES, el entrenamiento refuerza en áreas tales como la digitalización, el uso del *e-commerce*, procesos de certificación y mejoras en el área de empaque y almacenamiento con el fin de aumentar la productividad. Según algunos datos se estima que 1.000 MYPIMES en Ecuador han hecho provecho de este programa (El Universo, 2018).

Teniendo en cuenta los mecanismos por los que ha optado el gobierno ecuatoriano en la modificación de la agenda de su política exterior hacia un interés más comercial, es válido afirmar que la opción predilecta de Ecuador se fundamenta en la transición de un cuerpo exportador de bajo valor agregado hacia un listado de carácter industrial que facilite el acceso a los nuevos mercados y mejore su nivel de competitividad. De esta forma,

Ecuador busca promover el cambio de una estructura primario-exportadora hacia una de valor agregado industrial y de conocimiento dentro de un periodo de intenso comercio mundial competitivo y reconociendo que Ecuador carece de política monetaria que es seriamente afectado por intervenciones monetarias de socios comerciales (Cely, 2013, p. 13).

Igualmente, el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad ha formulado métodos para nutrir el potencial de comercio ecuatoriano, los cuatro mecanismos, EmprendEcuador, CreEcuador, InvestEcuador e InnovaEcuador, funcionan en simultáneo para incentivar el comercio y fortalecer las capacidades de las empresas, buscando atraer más

inversión extranjera, configurándose así como la apuesta del Estado para alcanzar el objetivo de desarrollo planteado.

A partir de esta evaluación, es posible señalar que el análisis en el caso ecuatoriano demuestra que las asimetrías comerciales frente a Colombia tienen un bajo impacto en las repercusiones de los proyectos de ApC, siendo este caso en específico el PATRC. Si bien Ecuador cuenta con menos herramientas que el Estado colombiano y por ende posee un desempeño comercial que sigue siendo inferior, al realizar una observación basada en la proporción de cada país, los resultados indican que Ecuador ha logrado obtener un mayor beneficio de los programas de asistencia comercial en comparación con Colombia. Dado que, aunque los resultados en Colombia fueron favorables, las características que lo posicionan por encima de Ecuador deberían ser usadas para obtener mejores resultados a mediano y largo plazo, pero el producto de los programas evidencia que la utilidad es apenas distinguible en comparación al contexto previo al PATRC, mientras que en el caso de Ecuador resaltan múltiples cambios de peso en su comercio exterior e incluso en rubros de su economía nacional.

## **Conclusiones**

Como se ha expuesto a lo largo de la investigación, es acertado caracterizar el papel de los programas de ApC o del PATRC, en este estudio de caso en particular, como un elemento adicional que contribuye a los avances comerciales obtenidos por Colombia y Ecuador. No obstante, cabe aclarar que este tipo de proyectos no son vistos como factores de una relación directamente causal, es decir, su aplicación no es suficiente ni tampoco asegura la efectividad necesaria para concretar logros comerciales visibles, sino que representan un engranaje más que, de forma coordinada con los demás elementos, aportan al funcionamiento de la máquina enfocada en conseguir una mejor competitividad comercial en el mundo.

En principio, es pertinente justificar que la valoración cualitativa del impacto de las asimetrías en la efectividad de los programas de ApC responde a

la limitada disposición de información cuantitativa unida a los problemas de la atribución y del desfase temporal hacen que por el momento, no sea posible contar con un conjunto

significativo de datos e indicadores de resultados que sirvan de base para la aplicación de técnicas econométricas. (Rueda-Junquera y Gozalo-Delgado, 2012, p. 866)

Dicho esto, vale recordar el planteamiento de que la buena relación entre la UE y Latinoamérica ha propiciado la creación de proyectos de cooperación técnica dirigida al comercio con proyección al fortalecimiento de sus capacidades a tal punto de que sean aptas para firmar un acuerdo comercial entre sí. Esta asistencia actúa de acuerdo con las características de cada receptor y la garantía de buenos resultados depende del uso del país. Por tanto, a lo largo de los capítulos aquí presentados, se aclara el panorama de Colombia y Ecuador con respecto a su radar comercial. El análisis en cuestión es idóneo para hacer explícitos los dos tipos posibles de resultados y contextos posteriores a la puesta en marcha de los proyectos.

En primer lugar, Colombia, un Estado que goza con un posicionamiento geográfico privilegiado y cualidades comerciales capaces de convertir al país en una potencia regional, ha dado testimonio de la eficacia que puede tener la ApC en economías en vía de desarrollo. La capacitación de emprendedores para dar un carácter exportador a las MIPYMES o la formación de especialistas en negociación de acuerdos comerciales dan cuenta de los beneficios que pueden traer programas como el PATRC. Por otro lado, Ecuador, una nación poseedora de un territorio más pequeño y con limitaciones en destinos de exportación, ha sorprendido con una actuación sobresaliente con referencia al aprovechamiento de la financiación otorgada por la ApC, pues los cambios en el marco de su comercio exterior han mostrado un rápido crecimiento en sus niveles de desempeño comercial en los mercados internacionales. Como sustento a tales afirmaciones, el diario Dinero resalta en 2013 que “mientras nosotros permanecemos quietos en el escalafón, en esos cinco años Ecuador avanzó 34 puestos” (Editorial, s. f., párr. 1). Haciendo referencia a los informes realizados por el FEM que estipulan el ranking mundial de la competitividad de los países, en los que en el periodo 2010-2014 se muestra que Colombia obtuvo una variación máxima de un puesto, en cambio, el examen para Ecuador revela un avance de 34 posiciones durante el mismo lustro. En este sentido y sumado a los resultados descritos previamente, se hace innegable el aporte que representa proyectos de este tipo.



Los efectos en el Estado ecuatoriano superaron las expectativas teniendo en cuenta la proporción comercial del país, ya que el contraste con el caso colombiano refleja que Ecuador alcanzó más y mejores logros con menos capacidades iniciales en comparación con los resultados que Colombia pudo lograr dadas las ventajas comerciales que posee sobre su vecino. La fórmula que conduce a Ecuador a este crecimiento consiste en que “su estrategia ha sido reestructurar el contenido de los acuerdos comerciales, y que se incluyan temas como la cooperación y asistencia técnica para los países que tienen desventajas con poco valor agregado en sus productos” (Macas, 2016, p. 10).

Pese a la diversificación lograda entre 2007-2016, la dependencia de países importadores continúa siendo un problema que opaca las nuevas alianzas comerciales. Macas establece que “al destino de las exportaciones ecuatorianas tiene una leve diversificación de mercados, pasó de 120 a 173 países durante el período de análisis, pero su nivel de concentración en pocos países se mantiene” (Macas, 2016, p. 46). Sin embargo, es un tema que no afecta únicamente a Ecuador, teniendo en cuenta que Colombia sigue privilegiando sus relaciones con Estados Unidos. Lo mismo sucede con la centralización de los bienes exportados, dada la excesiva atención a los productos primarios en ambos Estados latinoamericanos.

Cabe señalar que la efectividad de los programas de ApC no puede ser medida únicamente por la diversificación de aliados comerciales, pues los avances en inversión extranjera directa, la tecnificación de las industrias exportadoras y la capacitación para superar las barreras no arancelarias, son pilares importantes que sirven para argumentar la eficiencia de estos programas. Así pues, tanto en Colombia como en Ecuador se ejecutaron planes en función de la productividad del sector agrario y se obtuvieron cambios positivos en la inversión. Sin embargo, el factor que refleja una mayor diferencia entre ambos países es el incremento de las exportaciones que a su vez demuestran la capacidad de superar los obstáculos que representan las barreras no arancelarias. Según el OEC, en el periodo 2012-2017 las exportaciones de Colombia han decrecido a una tasa anualizada del -9,4%, y las de Ecuador a una tasa anualizada del -5,3% (OEC, 2017a).

En este sentido, cabe afirmar que dentro de las áreas de interés de la financiación europea del PATRC, los componentes que han conseguido mayor éxito son el #1: Barreras comerciales y el #3: Negociaciones comerciales, y es en estos mismos donde se percibe una mayor diferencia en los resultados para ambos países.

Ahora bien, para dar respuesta al interrogante inicial que se plantea al iniciar esta investigación, es posible afirmar que al considerar los resultados obtenidos en cada país se evidencia que el impacto de las asimetrías comerciales no es tan grande como se esperaba. Al partir de un supuesto que ubicaba a Colombia como un Estado con mayores capacidades y ventajas comerciales que Ecuador, se esperaba que la efectividad del PATRC y de las ApC en general fuera igualmente superior en Colombia. Sin embargo, el análisis demuestra que, al evaluar cada caso teniendo en cuenta la proporción de cada país y las características dadas en el punto de partida, los logros producto de esta iniciativa de cooperación técnica resultaron ser más notorios en la evolución del comercio ecuatoriano que en el colombiano.

En efecto, Ecuador disfrutó de un crecimiento más acelerado en su comercio, pese a ello las características comerciales de Colombia aún son superiores si las comparamos con las de su vecino, pero con un progreso lento que lo pone en riesgo de ser sobrepasado por los rápidos avances comerciales de Ecuador. En este orden de ideas, es claro que Ecuador aprovechó mejor los aportes para su comercio, sin importar sus debilidades competitivas al ser comparado con Colombia. Este sorpresivo resultado favorable para Ecuador responde al hecho de que “muchos de los beneficios derivados del comercio mundial y su liberalización dependen de la capacidad de los productores de los países en desarrollo para aprovechar las nuevas oportunidades en materia de producción y comercio” (FMI, 2002, sec. 4). De este modo, el argumento establece que el cuerpo institucional de Ecuador tuvo un mejor desempeño que el colombiano al reconocer tanto sus potencialidades como sus sectores más débiles en términos comerciales, esto permitió reestructurar su política comercial con un norte fijado en el incremento de sus cualidades de negociación de acuerdos comerciales. Además, la obtención de resultados notorios depende también de la atención al fortalecimiento de las barreras no arancelarias y las limitaciones en la infraestructura comercial. Esto permite señalar que

En general, se obtendrán mayores beneficios si se abordan los problemas relacionados con los procedimientos aduaneros y la corrupción, la liberalización de los servicios portuarios y la organización de los mercados del transporte, y mediante el fortalecimiento de la capacidad institucional necesaria para cumplir las normas técnicas y sanitarias. (FMI, 2002, sec. 4)

Para finalizar, el producto de esta tesis da cuenta de la irrelevancia de las asimetrías comerciales entre Colombia y Ecuador en el marco de la efectividad de los proyectos de ApC, tomando como referencia específica el PATRC. En este caso, el desempeño de Ecuador posterior a la aplicación de los programas ejemplifica el bajo impacto de las asimetrías del comercio en la eficiencia de la asistencia. De esta forma se demuestra que, en este contexto, la utilidad de la ayuda no responde ni depende de las ventajas o desventajas comerciales del país receptor, sino del uso que le del gobierno a los programas y de la interiorización de las capacitaciones por parte del gremio empresarial y de negociación.

## **Glosario**

AEC: Arancel Externo Común

AELC: La Asociación Europea de Libre Comercio

ApC: Ayuda para el Comercio

ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático

BM: Banco Mundial

CAAPE: Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones

CAN: Comunidad Andina

CCI: Centro de Comercio Internacional

CORPEI: Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones

DNP: Departamento Nacional de Planeación

DUEC: Delegación de la Unión Europea en Colombia

DUEE: Delegación de la Unión Europea en Ecuador

EE.UU.: Estados Unidos

FARC: Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia

FEDEXPOR: Federación Ecuatoriana de Exportadores

FEM: Foro Económico Mundial

FMI: Fondo Monetario Internacional

GpRD: Gestión para Resultados de Desarrollo

IGC: Índice Global de Competitividad

MADR: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

MCCA: Mercado Común Centroamericano

MCEE: Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador

MCEI: Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MINCIT: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

MIPYMES: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OEC: Observatory of Economic Complexity

OJA: Ordenamiento Jurídico Andino

OMC: Organización Mundial del Comercio

OTC: Obstáculos Técnicos al Comercio

PATRC: Proyecto de Asistencia Técnica Relativa al Comercio

PIB: Producto Interno Bruto

PMA: Países Menos Adelantados

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

SAFP: Sistema Andino de Franjas de Precios

SASC: Sistema Andino de Solución de Controversias

SGP+: Sistema Generalizado de Preferencias

SICEXT: Sistema Integrado de Comercio Exterior

TJCA: Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina

TLC: Tratado de Libre Comercio

TTPF: Transporte Terrestre de Carga en Pasos de Frontera

UE: Unión Europea

ZALC: Zona Andina de Libre Comercio

## Referencias bibliográficas

- Aguirre Ochoa, J., Peña Morales, M. A., y Duarte Payán, S. M. (2014). La Comunidad Andina: un paradigma de Integración Económica en Latinoamérica. *REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 2(3), 1-27.
- Alegrett Salazar, A. (s. f.). *El Ordenamiento Jurídico de la Comunidad Andina y el Sistema Comunidad Andina y el Sistema Andino de Solución de Andino de Solución de Controversias*. Recuperado de [http://www.comunidadandina.org/ATRC/41/Presentaciones\\_LIDERESPYME/OJC%20y%20TJCA-Adriana%20Alegrett.pdf](http://www.comunidadandina.org/ATRC/41/Presentaciones_LIDERESPYME/OJC%20y%20TJCA-Adriana%20Alegrett.pdf)
- Aponte Jaramillo, E., y Castro Urbano, E. B. (2014). *Comercio intrarregional y resultados de equidad en los países de la Comunidad Andina durante las dos últimas décadas*. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36639/S2014037\\_es.pdf?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36639/S2014037_es.pdf?sequence=1)
- Banco Mundial. (2019). Crecimiento del PIB (% anual) Colombia y Ecuadr. Recuperado de Banco Mundial website: [https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=EC-CO&name\\_desc=false](https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=EC-CO&name_desc=false)
- Blanco Alvarado, C. (2011a). La integración andina en el marco constitucional de los países miembros de la Comunidad Andina (CAN). *Revista IUSTA*, (34), 107-115.
- Blanco Alvarado, C. (2011b). Ordenamiento Jurídico Territorial Colombiano Vs Ordenamiento Jurídico Andino. *Via Inveniendi Et Iudicandi*, 6(2), 191-213.

CAN. (2019). Cronología - La CAN en la historia. Recuperado 26 de mayo de 2019, de Comunidad Andina website:

<http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=195&tipo=QU>

CAN. (s. f.). Promoción Comercial. Recuperado de Comunidad Andina website:

<http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=314&tipo=TE&title=promocion-comercial>

Cely, N. (2013). *Estrategias económicas, comerciales y productivas del Ecuador para alcanzar un mejor desarrollo económico y social*. Recuperado de

<https://nathaliecely.files.wordpress.com/2013/09/estrategias-econoc81micas-comerciales-y-productivas-del-ecuador.pdf>

Centro de Comercio Internacional (CCI). (s. f.). Ayuda para el Comercio. Recuperado de

Centro de Comercio Internacional website: <http://www.intracen.org/itc/acerca-del-itc/mision-y-objetivos/ayuda-para-el-comercio/>

Cobo González, A. M. (2008). *Las relaciones comerciales de la Comunidad Andina de Naciones: Estudio específico de la negociación del acuerdo de asociación con la Unión Europea en el ámbito comercial* (Tesis de Maestría). Universidad de Barcelona, Barcelona.

Collao, F. R. (2011). Políticas e instituciones de apoyo a las micro y pequeñas empresas en Bolivia. En C. Ferraro (Ed.), *Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL - Naciones Unidas.

Colprensa. (2019, enero 6). Cerca de 4.000 mipymes recibirán asesoría para ser más competitivas. *La República*. Recuperado de

<https://www.larepublica.co/economia/cerca-de-4000-mipymes-recibiran-asesoria-para-ser-mas-competitivas-2811630>

Comisión Europea. (2018). Generalised Scheme of Preferences (GSP) - Trade - European Commission. Recuperado de European Commission website:

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/>

Comisión Europea. (s. f.). *Improving the competitiveness of the Colombian dairy sector*.

Recuperado de [https://ec.europa.eu/europeaid/printpdf/case-studies/improving-competitiveness-colombian-dairy-sector\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/printpdf/case-studies/improving-competitiveness-colombian-dairy-sector_en)

DNP. (s. f.). *Asistencia técnica al comercio exterior en Colombia (Proyecto)*. Recuperado

de <https://docplayer.es/4904472-Asistencia-tecnica-al-comercio-exterior-en-colombia.html>

DNP - Dirección de Desarrollo Empresarial. (2010). *Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial 2010-2011 Resultados para Colombia - 2010*. Recuperado de

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Reporte%20IGC%20FEM%202010-2011%20%282010%2009%2008%29%20ult%20version.pdf>

DUEC - Delegación de la Unión Europea en Colombia. (2018). *Las relaciones económicas y comerciales entre Colombia y la Unión Europea: Cinco años de implementación del Acuerdo Comercial (2013 - 2017)*. Delegación de la Unión Europea en Colombia.

DUEC, y MINCIT. (2012). *Acuerdo comercial Colombia y Unión Europea*. Recuperado de

[http://www.eas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)



- DUEE. (2017). Ecuador y la Unión Europea. Recuperado de EEAS - European Commission website: [https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/1146/ecuador-y-la-uni%C3%B3n-europea\\_es](https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/1146/ecuador-y-la-uni%C3%B3n-europea_es)
- Durán Lima, J. (2014, septiembre). *Ayuda para el comercio en américa latina, resultados proyecto ApC*. Presentado en Facilitando la efectiva integración de los países en desarrollo a la Economía Global a través de Programas de Ayuda para el Comercio, República Dominicana,. Recuperado de [https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/presentacion\\_jose\\_duran\\_-\\_cepal.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/presentacion_jose_duran_-_cepal.pdf)
- Durowah, O. (2017). *The Role of Aid for Trade and Foreign Direct Investment in Poverty Reduction: A Panel Data Analysis of 91 Developing Countries* (Tesis de Maestría, South Dakota State University). Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/fe8b/05694963868b510f706c02bb470732e58a9e.pdf>
- Editorial. (s. f.). Ecuador le gana a Colombia en competitividad. *Dinero*. Recuperado de <https://www.dinero.com/edicion-impres/editorial/articulo/ecuador-gana-colombia-competitividad/185344>
- El Universo. (2012, marzo 24). Nuevas mejoras en comercio de la pesca menor | Ecuador | Noticias | El Universo. *El Universo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/2012/03/24/1/1416/nuevas-mejoras-comercio-pesca.html>
- El Universo. (2018, febrero 17). Unas 1.000 Pymes, con ayuda de la Unión Europea. *El Universo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/02/17/nota/6626071/1000-pymes-ayuda-ue>

EU Trust Fund for Colombia. (2017). *The european union trust fund for colombia strategy document*. Recuperado de [https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/eutf-strategy-revised-20171206\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/eutf-strategy-revised-20171206_en.pdf)

EXPORT-DES, CORPEI, y Marañon, J. F. (2017). *Programa de Apoyo al Sector de Comercio en el Ecuador para MIPYMES*. Recuperado de <https://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2017/06/Presentacion-final-Proyecto-UE.pdf>

FEDEXPOR. (s. f.). *Ayuda para el comercio. Experiencia concreta: Ecuador - Transporte terrestre de carga en pasos de frontera (TTPF)*. Recuperado de <https://www.oecd.org/aidfortrade/47450793.pdf>

FEM. (2018). *The Global Competitiveness Report 2017–2018 - Quality of Roads*. Recuperado de [http://reports.weforum.org/pdf/gci-2017-2018-scorecard/WEF\\_GCI\\_2017\\_2018\\_Scorecard\\_EOSQ057.pdf](http://reports.weforum.org/pdf/gci-2017-2018-scorecard/WEF_GCI_2017_2018_Scorecard_EOSQ057.pdf)

FMI. (2002). *Mejorar el acceso a los mercados: Mayor coherencia entre la ayuda y el comercio exterior - Estudio temático*. Recuperado de Fondo Monetario Internacional website: <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/esl/032102s.htm>

FMI. (2018). *World Economic Outlook Database, October 2018*. Recuperado 26 de mayo de 2019, de International Monetary Fund website: [https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/weorept.aspx?sy=2016&ey=2023&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=47&pr1.y=8&c=233%2C248&s=NGDP\\_R%2CNGDP\\_RPCH%2CNGDP%2CNGDPD%2CPPPGDP%2CNGDPD%2CNGDPRPC%2CNGDPRPPPC%2CNGDPPC%2CNGDPDPC%2CPPPPC%2CPPPSH%2CPPPEX%2CNID\\_NGDP%2CNGSD\\_NGDP%2CPCPI%2CPCPIPCH%](https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/weorept.aspx?sy=2016&ey=2023&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=47&pr1.y=8&c=233%2C248&s=NGDP_R%2CNGDP_RPCH%2CNGDP%2CNGDPD%2CPPPGDP%2CNGDPD%2CNGDPRPC%2CNGDPRPPPC%2CNGDPPC%2CNGDPDPC%2CPPPPC%2CPPPSH%2CPPPEX%2CNID_NGDP%2CNGSD_NGDP%2CPCPI%2CPCPIPCH%2)

[2CPCPIE%2CPCPIEPCH%2CTM\\_RPCH%2CTMG\\_RPCH%2CTX\\_RPCH%2CTXG  
\\_RPCH%2CLUR%2CLP%2CGGR%2CGGR\\_NGDP%2CGGX%2CGGX\\_NGDP%2  
CGGXCNL%2CGGXCNL\\_NGDP%2CGGSB%2CGGSB\\_NPGDP%2CGGXONLB  
%2CGGXONLB\\_NGDP%2CGGXWDN%2CGGXWDN\\_NGDP%2CGGXWDG%2C  
GGXWDG\\_NGDP%2CNGDP\\_FY%2CBCA%2CBCA\\_NGDPD&grp=0&a=](#)

Ghemar, K. (2013). *Apoyo presupuestario al sector lácteo en Colombia. Proyecto de Asistencia Técnica Especializada al Sector Lácteo*. Recuperado de

<https://propais.org.co/wp-content/uploads/ue/informe-final-ue-sector-lacteo-ghemar.pdf>

Haas, E. B. (1970). The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing. *International Organization*, 24(4), 607-646. Recuperado de

[http://www.journals.cambridge.org/abstract\\_S0020818300017495](http://www.journals.cambridge.org/abstract_S0020818300017495)

Julio Giraldo, M. C. (2009). La estrategia de apoyo a la integración regional de la Unión Europea y su aplicación en la Comunidad Andina. *Investigación & Desarrollo*, 17(2), 394-411.

Macas Acosta, G. O. (2016). *Ecuador y su futuro en el comercio internacional*. Samborondón, Ecuador: Universidad ECOTEC.

MADR. (2018, mayo). *Sector lácteo colombiano*. Recuperado de

<https://sioc.minagricultura.gov.co/SICLA/Documentos/002%20-%20Cifras%20Sectoriales/Cifras%20Sectoriales%20-%202018%20Mayo%20Cadena%20L%C3%A1ctea.pdf>

Malamud, A. (2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional.

*Norteamérica*, 6(2), 219-249.

- Mantilla, S., y Contreras, C. (2011). Las relaciones Ecuador-Colombia en perspectiva comparada. *Revista del Centro Andino De Estudios Internacionales*, (11), 67-85.
- MCE. (2016, mayo). *Proyecto internacionalización de MIPYMES*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/01/Proyecto-Internacionalizacion-de-MIPYMES-24-Mayo-2016.pdf>
- MCEI. (2016). *Panorama del Comercio Exterior del Ecuador 2007-2016*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/SECCION-III.pdf>
- MCEI. (s. f.). 95% de empresas en Ecuador son MiPymes. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/95-de-empresas-en-ecuador-son-mypimes/>
- Mifflin, I. (2006). *La Integración como Oportunidad*. Presentado en EXPONATURA 2006, San Isidro. Recuperado de [http://www.comunidadandina.org/ATRC/41/Seminario/EXPONATURA\\_Mifflin.pdf](http://www.comunidadandina.org/ATRC/41/Seminario/EXPONATURA_Mifflin.pdf)
- Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador. (2014). *El acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- OCDE, y Banco Mundial. (2007). *Buenas practicas recientemente identificadas de gestión para resultados de desarrollo* (Primera edición). Washington D.C.
- OCDE, y OMC. (2017). *La ayuda para el comercio en síntesis 2017: Fomentar el comercio, la inclusión y la conectividad en favor del desarrollo sostenible*. [https://doi.org/10.1787/aid\\_glance-2017-en](https://doi.org/10.1787/aid_glance-2017-en)
- Ócoro Lozada, A. M. (2017, febrero 4). Colombia refuerza su artillería de comercio exterior. *El Tiempo*. Recuperado de

<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/nuevas-estrategias-de-comercio-exterior-de-colombia-49024>

OEC. (2017a). OEC - Colombia (COL) Exportaciones. Recuperado de The Observatory of Economic Complexity website:

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/col/#Exportaciones>

OEC. (2017b). OEC - Ecuador (ECU) Exportaciones. Recuperado de The Observatory of Economic Complexity website:

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/#Exportaciones>

OECD. (2013). Managing aid for trade and development results in Colombia. En *Aid for Trade and Development Results: A Management Framework* (pp. 199-227). Paris: OECD Publishing.

OMC. (2011). *Examen de las Políticas Comerciales: Colombia*. Recuperado de

[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s254\\_sum\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s254_sum_s.pdf)

OMC. (2012). *Examen de las Políticas Comerciales: Colombia*. Recuperado de

[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s265\\_sum\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s265_sum_s.pdf)

OMC. (2018). *Examen de las Políticas Comerciales: Colombia*. Recuperado de

[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s372\\_sum\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s372_sum_s.pdf)

OMC. (2019). *Examen de las Políticas Comerciales: Colombia*. Recuperado de

[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s383\\_sum\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s383_sum_s.pdf)

Pérez Liñán, A. (2007). *El Método Comparativo: fundamentos y desarrollos recientes*.

Recuperado de <https://www.pitt.edu/~asp27/USAL/2007.Fundamentos.pdf>

PROECUADOR. (2018). Ficha técnica Colombia. Recuperado de PROECUADOR website:

<https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-colombia/>

PROEcuador. (s. f.). Infraestructura Logística. Recuperado de PROEcuador website:

<https://www.proecuador.gob.ec/infraestructura-logistica/>

Quenan, C. (2001). ¿Qué pasa con la Integración Económica Andina? *Geoenseñanza*, 6(1), 11-24.

Ragin, C. C. (2013). *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and*

*Quantitative Strategies*. Recuperado de [https://search-ebshost-](https://search-ebshost-com.ezproxy.javeriana.edu.co/login.aspx?direct=true&db=e00xww&AN=784602&lang=es&site=eds-live)

[com.ezproxy.javeriana.edu.co/login.aspx?direct=true&db=e00xww&AN=784602&lang=es&site=eds-live](https://search-ebshost-com.ezproxy.javeriana.edu.co/login.aspx?direct=true&db=e00xww&AN=784602&lang=es&site=eds-live)

Redacción El Tiempo. (2017, diciembre 26). Focalizar sectores, la nueva estrategia para mejorar la productividad. *El Tiempo*. Recuperado de

<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/estrategia-del-ministerio-de-comercio-para-mejorar-la-productividad-61780>

Reyes, S., y Jiménez, S. (2012). Composición de las exportaciones y crecimiento económico en la Comunidad Andina de Naciones. *Lecturas de Economía*, (77), 53-90.

Rueda-Junquera, F., y Gozalo-Delgado, M. (2012). Los resultados de la Iniciativa de la Ayuda para el Comercio en América Latina: Una primera valoración. *Estudios de Economía Aplicada*, 30(3), 861-887.

Sanz, G. (2011). *Ayuda para el Comercio. Experiencia concreta: Colombia - Proyecto asistencia técnica al comercio exterior en Colombia*. Recuperado de

<https://www.oecd.org/aidfortrade/48291021.pdf>

Servicio de Acción Externa Europeo, y Comisión Europea. (2014). *Multianual Indicative Programme*. Recuperado de [https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/mip-](https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/mip-ecuador-2014-2017_en.pdf)

[ecuador-2014-2017\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/mip-ecuador-2014-2017_en.pdf)

SICE. (2019). Colombia: Acuerdos comerciales. Recuperado 26 de mayo de 2019, de SICE

website: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/COLAgreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/COLAgreements_s.asp)

SICE. (s. f.). Ecuador: Acuerdos comerciales. Recuperado 26 de mayo de 2019, de SICE

website: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/EQU/EQUAgreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/EQU/EQUAgreements_s.asp)

SICEXT. (s. f.). Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes. Recuperado 26 de mayo de

2019, de Portal de la Comunidad Andina website:

<http://extranet.comunidadandina.org/sicext/WAcercaInfEstadistica.aspx>

Tangarife, M., y Lleras de la Fuente, C. (2002). *Derecho de la integración andina*. Bogotá,

Colombia: Baker & McKenzie.

Tenenbaum de Reátegui, A. M. (s. f.). *Comunidad Andina: Facilitación del Comercio*.

Recuperado de

[https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/presentacion\\_ana\\_maria\\_tenenbaum.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/presentacion_ana_maria_tenenbaum.pdf)

Vieira, E. (2010). Los obstáculos y costos de la no integración de América Latina. *KAS*

*Papers*, (8), 2-15. Recuperado de

[https://www.kas.de/documents/252038/253252/7\\_dokument\\_dok\\_pdf\\_19206\\_4.pdf/6ad0def6-123e-5f51-87ca-9aea0a3f6bf0?version=1.0&t=1539661250948](https://www.kas.de/documents/252038/253252/7_dokument_dok_pdf_19206_4.pdf/6ad0def6-123e-5f51-87ca-9aea0a3f6bf0?version=1.0&t=1539661250948)

