Universidad Externado de Colombia

Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales

Maestría en Gobierno y Políticas Públicas

John Jairo Reina Carrillo

El rol institucional en el aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio en Colombia: incidencia sobre la diversificación de exportaciones entre 2008 y 2018.

Bogotá D.C., Colombia, 2020

Universidad Externado de Colombia

Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales

Maestría en Gobierno y Políticas Públicas

John Jairo Reina Carrillo

Trabajo de investigación presentado como requisito para optar al título de Magister en Gobierno y Políticas Públicas.

Director: Douglas Andrés Ballesteros Peluffo

El rol institucional en el aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio en Colombia: incidencia sobre la diversificación de exportaciones entre 2008 y 2018.

Bogotá D.C., Colombia, 2020

Agradecimientos

Al apoyo incondicional de mi mamá Sonia, quien me brindó su entendimiento y amor para afrontar este trabajo de investigación. A mi hermano Mario, quien dedicó largas horas de discusiones teóricas y recomendaciones para abordar este trabajo académico, motivándome día a día para su elaboración.

Igualmente, a mi director de tesis Douglas Ballesteros, por aceptar este reto académico, mil gracias por su guía y rigurosidad teórica en esta investigación, para él mis más profundos sentimientos de admiración y aprecio.

Resumen

El presente trabajo de investigación aborda la incidencia institucional de los Tratados de Libre Comercio (TLC) suscritos por Colombia para el periodo 2008- 2018 y su relación con las exportaciones no minero energéticas del país. Para ello, se hace uso de una metodología mixta que comprende la implementación de un Análisis de Desarrollo Institucional (IAD) para el instrumento de TLC, posteriormente, se realiza la identificación de variables basadas en los planteamientos de la nueva economía internacional de Rodrik (2012) y Chang (2013), para luego aplicar un análisis cuantitativo mediante un modelo de gravedad de comercio internacional. Los resultados obtenidos sugieren, por un lado, que en términos institucionales los TLC no se encuentran enfocados hacia la diversificación de las exportaciones del país lo que en alguna medida condiciona su aprovechamiento. Por el otro, reflejan una incidencia positiva entre el aumento de las exportaciones no minero-energéticas y factores institucionales como la transparencia en la formulación de las políticas gubernamentales, una menor carga regulatoria y una política de competencia equilibrada. Finalmente, los resultados del modelo reflejan una incidencia negativa entre la imparcialidad en las decisiones gubernamentales y la promoción de las exportaciones pues afectan los arreglos institucionales y las condiciones pactadas en los TLC.

Palabras clave

Comercio Exterior, Neoinstitucionalismo, Análisis del Desarrollo Institucional, Nueva Economía internacional, Tratados de Libre Comercio, Modelo de Gravedad, Exportaciones, Diversificación, Apertura Económica.

Abstract

This research examines the institutional incidence of the Free Trade Agreements (FTA) signed by Colombia for the 2008-2018 timeframe and its relationship with the country´s non-traditional exports flows. To this end, a mixed methodology is carried out which includes the implementation of an Institutional Analysis Development framework (IAD) applied to the FTA instruments, subsequently, a set of variables were identified based on the approaches of the new international economy raised by Rodrik (2012) and Chang (2013). Based on the above-mentioned set of variables and the IAD rationale, a gravity model of international trade was applied. The results obtained suggests on the one hand, that the FTA instrument is not focused on exports diversification. On the other hand, the results reflect a positive correlation among non-traditional exports outflows and some institutional factors such as transparency in the formulation of government policies, less regulatory load and a balanced competition policy Finally, the results of the model reflect a negative incidence between impartiality in government decisions and export promotion since they affect the institutional arrangements and the negotiation conditions agreed under the FTA instruments.

Keywords

Foreign Trade, Neo-institutionalism, Institutional Analysis Development, New International Economy, Free Trade Agreements, Gravity Model, Exports, Diversification, Economic Openness.

Tabla de Contenidos

Capítulo 1: Introducción **8**
1.1. Antecedentes de la Problemática 8
1.2. Definición del Problema 10
1.3. Hipótesis de la investigación 16
1.4. Objetivos de la investigación 17
1.5. Diseño Metodológico 18
1.6. Estructura de la investigación 19
Capítulo 2: Marco teórico **20**
2.1. Neoinstitucionalismo 21
2.1.1. Análisis del Desarrollo Institucional 25
2.2. Teorías del Neoinstitucionalismo y comercio internacional 31
2.2.1. La primacía de las instituciones 31
2.3.2. El papel de las instituciones en el comercio 35
Capítulo 3: Estado del arte **38**
Capítulo 4: Marco metodológico **45**
4.1. Análisis Institucional 45
4.1.1. Definición TLC 45
4.1.2. Caracterización TLC Corea del Sur 47
4.2. IAD aplicado a TLC Colombia – Corea 47
4.2.1. Arena de acción 48
4.2.2. Situación de acción 49
4.2.3. Actores 53
4.2.4. Variables Exógenas 56
4.2.5. Reglas 56
4.2.6. Atributos de la comunidad 58
4.2.7. Condiciones del Contexto, interacciones 60
4.2. Selección de variables IAD. 62
4.3. Modelo de gravedad de comercio internacional. 65
4.4. Aplicación del modelo en el marco IAD 68
Capítulo 5: Análisis de resultados **72**
5.1. Escenario Mundial 72
5.2. Escenario Socios con TLC 75
5.2.1. Relevancia de las Variables IAD 79
Capítulo 6: Conclusiones y recomendaciones **81**
Referencias **88**
Apéndice **93**

Lista de tablas

Tabla 1 Participación de Exportaciones por sectores 2005 - 2018 13
Tabla 2. Características del Neoinstitucionalismo. 23
Tabla 3 Variables de la situación de acción. 27
Tabla 4 Tipología de las situaciones análisis Ostrom 31
Tabla 5. Reglas de la nueva Economía 33
Tabla 6. Resumen del estado del arte con evidencia cuantitativa entorno a instituciones 44
Tabla 7. Variables Mesas de negociación TLC 50
Tabla 8. Variables Comités temáticos 52
Tabla 9. Actores estimados del Comité Técnico en TLC Corea del Sur según temática .. 55
Tabla 10. Relación indicadores de instituciones en el marco de los TLCs 63
Tabla 11. Descripción de variables modelo de gravedad 1 y 2. 71
Tabla 12. Resultados de modelo PPML con muestra de todos los socios comerciales 72
Tabla 13 Resultados de modelo PPML con muestra de socios comerciales con TLC 75

Lista de figuras

Ilustración 1. Fases apertura económica....9
Ilustración 2. Flujo Comercial Colombia y TLCs 1991 - 2019....11
Ilustración 3. Comercio de bienes no minero-energéticos de Colombia 1990 – 2019....13
Ilustración 4 Exportaciones no tradicionales al mundo (2008 – 2018)....14
Ilustración 5 Diagrama Sankey de demanda de exportaciones no tradicionales según TLC (2018)....15
Ilustración 6. Estructura Análisis del Desarrollo Institucional (IAD)....26
Ilustración 7. Instituciones Globales Estándar....36
Ilustración 8. Marco IAD aplicado a los TLC en Colombia....48
Ilustración 9. Situaciones de Acción en los TLCs....50
Ilustración 10. Actores mesas de negociación en TLC con Corea del Sur....54
Ilustración 11. Estructura Concejo Superior de Comercio Exterior....60
Ilustración 12. Relaciones esperadas de los modelos de gravedad estructural....68

Capítulo 1: Introducción

1.1.Antecedentes de la Problemática

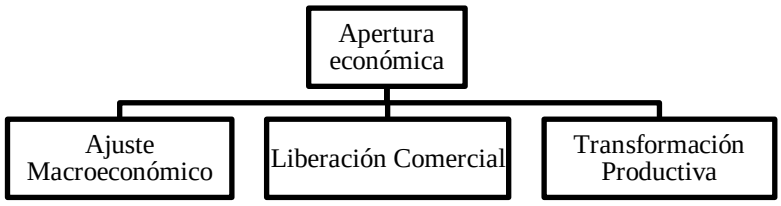
La política comercial de Colombia ha estado orientada hacia la implementación de recomendaciones de diferentes Organizaciones Internacionales para afrontar las situaciones regionales y mundiales, esto se refleja desde la aparición del Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) planteado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), hasta la adopción de la política de apertura económica en los años noventa. Solo para brindar un poco de contexto, el MSI fue implementado en Colombia hacia la mitad del siglo XX, y tuvo como objetivo "incrementar las exportaciones a través de la adopción de exenciones tributarias, manejo de la tasa de cambio y de los sistemas especiales de importación y exportación" (Najar, 2006, p.81) enfocado en medidas proteccionistas con alta intervención estatal en los mercados.

No obstante, la coyuntura mundial de los mercados internacionales impactó el comercio exterior: la crisis de los precios del petróleo en 1973 y los efectos económicos de la guerra fría conllevaron a la crisis latinoamericana de la deuda externa en 1982; con ello, se puso en evidencia que el modelo establecido de sustitución de importaciones era inoperante como lo explica Martínez, Garmendia y Soto (2012, p.42) demostrado en la "deficiente gestión de los Estados, restricciones a la inversión y mercados de bienes cerrados a la competencia mundial" ocasionando un cambio estructural de los sistemas

económicos de la época. De esta situación nace el Modelo de Apertura Económica (MAE) impulsado por el proceso de globalización económica durante la década de los ochentas liderado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial , el cual consistió, como lo expresa Toscano (2006) *"*en un conjunto de políticas dirigidas hacia la liberalización externa y apertura de las economías, la preeminencia de la asignación de mercado sobre la regulación del Estado y la aplicación de reformas estructurales dirigidas hacia la transformación de un modelo endógeno" (p.68). Estas medidas de orden neoliberal fueron propuestas por el Consenso de Washington en 1989 y se fueron adoptando paulatinamente por todos los países de Latinoamérica incluido Colombia.

El desarrollo de esta modelo se basó en tres fases tal como las describe Jaramillo (1992, p.16) "una primera fase de ajuste macroeconómico, a través de los programas de monitoria del FMI, una segunda de racionalización (liberalización acelerada del comercio exterior) y una tercera fase de modernización e internacionalización de la economía".

Ilustración 1. Fases apertura económica



Fuente: Jaramillo (1992).

Con el anterior escenario, Colombia en 1990 adoptó el MAE como política pública de mediano y largo plazo. Con ello, se buscó la modernización e internacionalización de la economía, el aumento de la capacidad productiva, una mayor

competitividad del mercado interno, la diversificación de la oferta exportable y la promoción de un progreso social y distributivo representado en un crecimiento económico sostenible, tal como quedó consignado en el documento CONPES 2494 de 1990 “Decisiones sobre el Programa de Apertura Económica”.

No obstante, al cumplirse tres décadas de la implementación de esta política económica, los resultados no han sido los esperados, como se presentarán en la siguiente sección.

1.2.Definición del Problema

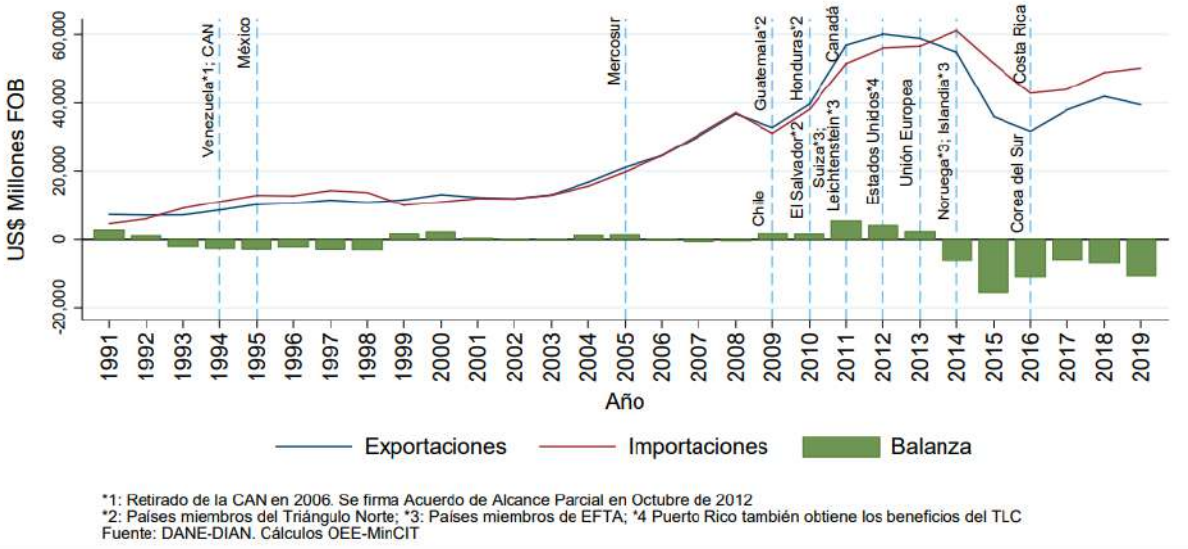
Uno de los objetivos de la apertura económica en Colombia fue la facilitación del comercio, con ello se buscaba permitir la participación e integración del país en el mercado internacional y competir tanto con países desarrollados como en desarrollo, para tal fin, se fijó el desmonte progresivo de aranceles, la eliminación de barreras comerciales y prescindir de subsidios, generando un cambio en la estructura institucional, tal como se reflejó en las modificaciones del marco de comercio exterior en la Ley 48 de 1983 y Ley 7 de 1991.

Con lo anterior, se buscó una integración con los mercados regionales mediante la negociación y suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC), los cuales son Acuerdos que “contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se

realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles"[1]. Bajo este nuevo enfoque de política adoptado en Colombia desde 1991 hasta 2018, el país ha firmado un acumulado de 16 Acuerdos comerciales, su gran mayoría (13) negociados y suscritos desde el año 2008.

El objetivo de esta nueva política comercial era que a partir de la entrada en vigor e implementación de estos TLCs se diera un aumento significativo de las exportaciones del país reflejado en una balanza comercial positiva, sin embargo, como se observa en la ilustración 2, hay un comportamiento volátil mostrando un aumento mayor de las importaciones y un déficit en la balanza comercial de los últimos 6 años.

Ilustración 2. Flujo Comercial Colombia y TLCs 1991 - 2019



Fuente: MinCIT.

[1] Definición recuperada de Industria y Turismo Colombia. Ministerio de Comercio. (2004). Las 100 preguntas del TLC: más empleos y mejor calidad de vida. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Vale resaltar que Colombia concentra sus exportaciones en bienes primarios denominados de baja intensidad tecnológica, donde la mayor participación corresponde a café, banano, flores y petróleo (García- García et all., 2019) y que gran parte de esta volatilidad de la balanza puede estar reflejada en los precios internacionales, la demanda, términos de intercambio, bonanzas de los productos o por el mercado cambiario (comportamiento de la tasa de cambio). Por lo anterior, otro de los objetivos principales de la apertura comercial consiste en lograr una mayor **diversificación de la oferta exportadora del país** tanto en productos como en el volumen de producción de estos.

Es importante tener en cuenta que la apertura económica en Colombia se dio en dos fases. Una fase inicial desde 1991 hasta 2002 en donde el país realizó todos los cambios estructurales e institucionales en el marco de la apertura económica, y posteriormente, una segunda fase de 2002 a 2018 en donde se implementó una política agresiva de negociación y suscripción de acuerdos comerciales con socios tradicionales (como, por ejemplo, Estados Unidos, Canadá y Unión Europea) y no tradicionales (EFTA[2] y Corea), solo a manera de ejemplo.

No obstante, al analizar la composición de la canasta exportadora del país desde 2005 hasta ahora, se puede identificar que durante el periodo analizado la participación promedio de productos asociados con el sector minero energético sobre las exportaciones totales fue es alrededor de un 45%, lo que demuestra no solo que la economía del país

[2] Zona de libre comercio europea de países no miembros de la UE (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza)

sigue en gran medida dependiendo de los *commodities* y actividades minero-energéticas, sino que el país no ha logrado diversificar su aparato productivo.

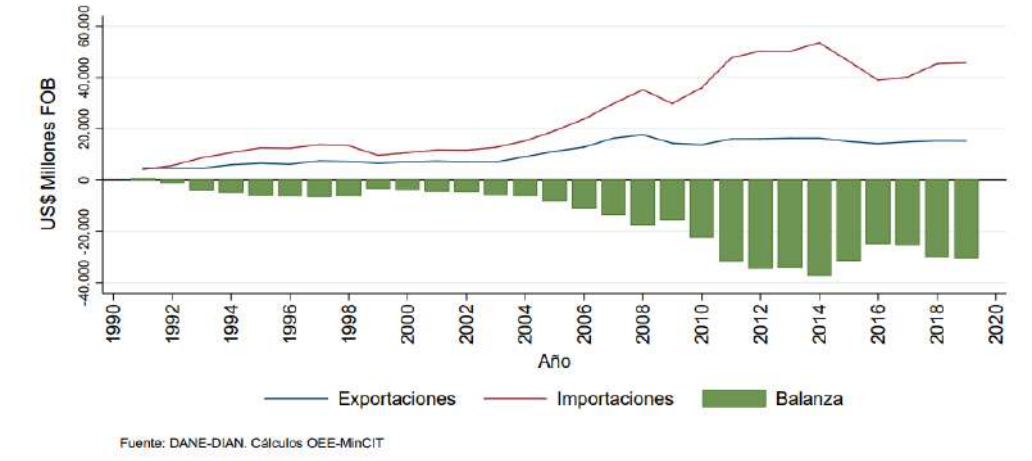
Tabla 1 Participación de Exportaciones por sectores 2005 - 2018

Sector	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Agropecuario	9%	8%	7%	6%	6%	5%	4%	4%	4%	5%	7%	8%	7%	7%
Minero	31%	30%	30%	37%	42%	48%	56%	57%	58%	59%	49%	42%	48%	49%
Industrial	60%	62%	63%	57%	52%	47%	40%	39%	38%	36%	44%	50%	45%	44%

Fuente: Elaboración propia datos DANE.

Igualmente, realizando el análisis de la balanza comercial no minero energética se presenta un balance negativo durante todo el periodo de apertura económica, esta situación se mantiene constante durante los diez últimos años (2010-2019) con un déficit promedio de US $30.000 millones.

Ilustración 3. Comercio de bienes no minero-energéticos de Colombia 1990 – 2019



Fuente: MinCIT.

Por su parte, al analizar la distribución de las exportaciones no tradicionales de Colombia según país de destino para los años 2008 y 2018, se hace evidente la poca diversificación durante los diez años de análisis, pese a la implementación de nuevos acuerdos comerciales. El cambio más importante se presentó por la caída en la demanda de productos colombianos en Venezuela y no se evidencia la aparición de nuevos socios comerciales fuertes en el mapa, por el contrario, el volumen de las exportaciones no tradicionales a Estados Unidos con respecto a los demás socios comerciales aumentó en el tiempo, en consecuencia, las exportaciones se concentraron más. Los siguientes mapas muestran el volumen de exportaciones a los socios comerciales del país comparando entre 2008 y 2018, la escala corresponde a la diferencia entre el valor mínimo y el valor máximo de las exportaciones en cada año.

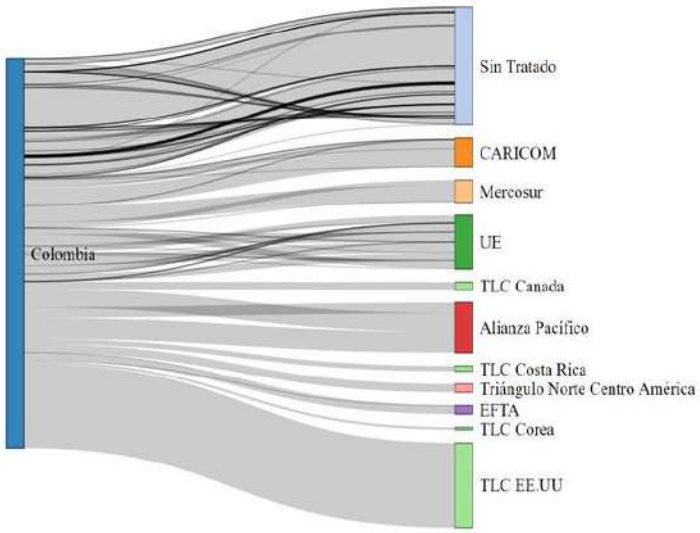
Ilustración 4 Exportaciones no tradicionales al mundo (2008 – 2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

Asimismo, referente a los flujos de exportaciones no tradicionales a los paises con los cuales se tienen TLCs , se observa que el mayor volumen de demanda es captado por

Estados Unidos y los demás socios comerciales con los cuales el país no ha suscrito ningún tratado, en contraste, tratados recientes con socios comerciales fuertes como el TLC con la Unión Europea no demandan un volumen importante de productos colombianos diferentes de los tradicionales.

Ilustración 5 Diagrama Sankey de demanda de exportaciones no tradicionales según TLC (2018)



Fuente: Elaboración propia con datos del DANE y MinCIT

Lo anterior, refleja que el instrumento de los TLCs no ha contribuido con el objetivo de aumentar la canasta de productos con mayor agregación de valor en la composición de las exportaciones. Bajo el marco de la política comercial y dado que existió un proceso de apertura que conllevo una transformación institucional del sector del comercio, se hace relevante realizar un estudio de esta problemática desde el marco neoinstitucional. Con el fin de examinar la incidencia institucional sobre la capacidad de

aprovechamiento de los TLC por parte de Colombia para el aumento y diversificación de sus exportaciones.

Por lo anterior, se definió como pregunta guía de este trabajo de investigación la siguiente: ¿Cuál ha sido la incidencia institucional de los Tratados de Libre Comercio suscritos por Colombia sobre la diversificación de las exportaciones no minero energéticas del país durante el periodo 2008 – 2018?

1.3.Hipótesis de la investigación

Se plantea como posible respuesta a la pregunta de investigación, que el marco institucional en el cual se desarrolla los Tratados de Libre Comercio tiene una incidencia significativa sobre la diversificación de las exportaciones. Es decir, el instrumento comercial fomenta la diversificación de la canasta exportadora, sin embargo, existe una limitada participación de actores en los escenarios de negociación y se presenta una debilidad del sistema regulatorio comercial del país durante el periodo 2008 – 2018.

El *rationale* que existe detrás de esta hipótesis es que, al tener un débil sistema regulatorio comercial de un país, se impide un correcto aprovechamiento de los TLC suscritos por el mismo, lo cual se presenta entorno al interés e incidencia de los países dominantes y compañías trasnacionales sobre la regulación nacional. Que aplicado al caso colombiano podría en alguna medida explicar las barreras en la diversificación de las exportaciones no minero energéticas del país.

Asimismo, los TLCs pueden estar enfocados en establecer condiciones optimas para las exportaciones tradicionales, las cuales tienen una mayor representación en las

negociaciones, gracias a una mayor estructura organizacional que les permite tener más participación en los diferentes escenarios desde lo público – privado, así como un papel más relevante como actores económicos y políticos del país, con ello se limita el campo de acción y la vinculación de estos acuerdos a otros sectores productivos, ocasionando que no se aproveche adecuadamente este instrumento.

1.4.Objetivos de la investigación

El objetivo principal de esta investigación es generar evidencia sobre el grado de incidencia de los factores institucionales sobre el aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio de Colombia en el periodo (2008-2018), específicamente en lo relacionado con la diversificación de las exportaciones no minero energéticas. Para lograr este objetivo se plantean como objetivos secundarios los siguientes:

i. Caracterizar, desde el marco de análisis de desarrollo institucional (IAD), las relaciones y escenarios que componen la suscripción de TLCs en Colombia.
ii. Identificar desde el enfoque neoinstitucional en el comercio exterior y el marco IAD, las variables con mayor relevancia para el aprovechamiento de los TLCs y la diversificación de las exportaciones no minero energéticas.
iii. Evidenciar desde el análisis cuantitativo algún tipo de correlación entre las variables institucionales con el desempeño de las exportaciones no minero energéticas bajo el marco de los TLCs suscritos por Colombia.

1.5.Diseño Metodológico

El presente trabajo de investigación busca analizar la incidencia de los factores institucionales sobre el aprovechamiento de los tratados de libre comercio, específicamente en lo relacionado con la diversificación de las exportaciones no minero energéticas, para ello, bajo el enfoque neoinstitucional de Ostrom (2010) se desarrolla el Análisis y Desarrollo Institucional (IAD) con el fin de identificar el sistema. las relaciones directas, actores y variables que inciden bajo el instrumento de los TLCs en Colombia.

Posteriormente, se establecerá la relación de las instituciones en el marco de las teorías del comercio internacional para ello se utilizará las teorías de nueva economía internacional propuestos por Dani Rodrik (2012) y Ha-Joon Chang (2013) con el análisis del IAD. Finalmente, una vez identificadas las variables de interés bajo los enfoques teóricos se realizará un análisis estadístico a través de un modelo de gravedad del comercio internacional con el fin de estimar la existencia o no de correlación entre la solidez de las variables institucionales asociadas con el desempeño de las exportaciones no minero energéticas de Colombia frente a los países con quienes tiene TLC suscrito y vigente.

Para ello, se utilizará información secundaria obtenida a través de fuentes internacionales como los indicadores de buen gobierno e instituciones elaborados por el Banco Mundial, e indicadores institucionales del Foro Económico Mundial. Con los resultados de esta modelación se podrá generar evidencia cuantitativa que permita en

alguna medida validar los conceptos teóricos que analizan la relación entre el comercio exterior y el neoinstitucionalismo aplicados para el caso colombiano.

Vale recalcar que se acota el periodo de investigación de 2008 – 2018, puesto que, de los 16 tratados suscritos e implementados por Colombia, 13 fueron implementados a partir de este periodo, Por ello y con el fin de presentar tendencias y conclusiones ajustadas sobre la mayor proporción de los TLCs se tomará este periodo de tiempo para el desarrollo del presente trabajo.

La justificación de esta investigación es contribuir al debate existente en materia de políticas publicas enfocadas en la inserción económica y el comercio exterior, para ello se generará evidencia para que a través del análisis cuantitativo se pueda aportar información relevante para la toma de decisiones y elaboración de política en esta materia en nuestro país. Igualmente, en la literatura no se cuenta con un análisis institucional del instrumento de los Tratados de Libre Comercio de Colombia, por lo anterior, este trabajo puede complementar estudios desde la perspectiva económica en el análisis de la diversificación y concentración de las exportaciones colombianas. Finalmente, existen referentes del instrumento del Marco de análisis y desarrollo institucional (IAD) pero no aplicado en materia de comercio exterior, lo cual aportaría en el debate del desarrollo de la actual política de comercio exterior del Gobierno Nacional e insumo para la academia.

1.6.Estructura de la investigación

El desarrollo del documento se encuentra estructurado en cinco secciones de la siguiente manera, la primera sección consiste en presentar el objeto de la investigación, la

metodología a desarrollarse y la justificación y relevancia de la misma, posteriormente en el segundo capitulo se presenta el marco teórico donde se precisará el enfoque neo institucional en especial al instrumento de análisis y desarrollo institucional (IAD) y a su vez se presentarán las principales teorías de comercio internacional y su relación con las instituciones. Posteriormente en el capítulo tres, se presentará el estado del arte relacionando algunos trabajos donde se identifica el rol de las instituciones sobre el comercio exterior y la aplicación del IAD para el caso colombiano.

En la cuarta sección se abordará el marco metodológico de la investigación, con ello se realizará un trabajo cualitativo aplicando el (IAD) en el entorno de los TLCs en Colombia donde se identificarán los diferentes actores, relaciones y la arena de acción. Posteriormente, se establecerán las variables de trabajo con base en los planteamientos teóricos de la nueva economía internacional y se explicará el modelo estadístico, su composición, supuestos y el desarrollo aplicado.

En el capitulo cinco, se presentará los resultados del modelo y su respectivo análisis frente al enfoque teórico y a las variables de estudio en la incidencia frente a la diversificación de las exportaciones no minero energéticas. Finalmente, el capítulo seis recopilará las conclusiones de la investigación frente a los objetivos establecidos.

Capítulo 2: Marco teórico

En este capítulo se presenta el componente conceptual que será utilizado en está investigación, para ello se encuentra dividido en dos secciones: la primera consiste en la

revisión de la teoría de análisis de políticas públicas bajo el enfoque del neo institucionalismo, determinando el papel de los actores y haciendo relevancia en el enfoque de Análisis del Desarrollo Institucional (IAD) propuesto por Ostrom (2005), en donde se buscará comprender el esquema del contexto de la arena de acción y todos sus elementos (reglas, escenarios y actores). Posteriormente, en la segunda sección se presenta la teoría de comercio exterior en el marco de la relevancia de las instituciones y la liberalización del comercio. Dado el enfoque de apertura económica definido para esta investigación.

2.1.Neoinstitucionalismo

Abordar el enfoque neoinstitucional requiere definir como objeto y unidad de estudio "*las instituciones*" en el marco de las políticas públicas, desde allí North las define como "las reglas del juego en una sociedad, o más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico" (1993, p.13). Con base en este concepto, se identifica el papel relevante del Estado y una disyuntiva entre lo público y lo privado tal como lo señala Vargas: "…los Estados crean las instituciones a fin de solucionar problemas de acción colectiva, reducir costos de transacción, disminuir incentivos de corrupción, facilitar flujos informacionales, anticipar las sombras del futuro transparentando los retornos, y distribuyendo las capacidades en forma más equitativa…" (2008, p.4). Igualmente, se

identifica una prevalencia del racionamiento inductivo y su rol en las instituciones de forma sistemática entre política y economía.

Se hace relevancia en las instituciones formales que son aquellas que están explicitas para la sociedad y pueden ser materializadas tales como las constituciones, normativas legales, contratos y convenios; y solo reseñando, las instituciones informales donde su existencia se basan en la cultura, tradiciones, símbolos y comportamientos aceptados y respetados por la sociedad.

Sin embargo, un aspecto relevante no tomado en este enfoque y señalado por Eslava & Roth (2010) y Vargas (2008), es que el individuo es tomado como actor y agente, donde sus relaciones impactan las instituciones. Con ello, es el punto de partida del neoinstitucionalismo, el cual busca explicar que "las decisiones individuales (desde una perspectiva conductista o de *rational choice*) no pueden ser explicadas sin la referencia al marco institucional más amplio en que ellas están insertas" (Pérez, G. P., & Valencia, L,2004, p.61). aquí el papel de los intereses y preferencias de los individuos y sus relaciones se reflejan en las instituciones y en su entorno.

Desde allí se puede describir como las instituciones tienen una relación de economía – política, y además de ello, se puede identificar que tienen una arista relevante reflejada en la conducta humana. Para ello, el trabajo de Douglas North es relevante tal como indica Córdoba (2017), "las instituciones son determinantes del desempeño económico. En la medida que las instituciones constituyen las reglas del juego en una

sociedad, estructuran incentivos en todas las dimensiones del intercambio humano". (2017, p.37).

Tabla 2. Características del Neoinstitucionalismo.

Neo institucionalismo	Hay costos de transacción - costo de negociación
	Existe información asimétrica
	Hay control mediante códigos de conducta obligatorios o de sanciones sociales de una tercera parte coercitiva (el Estado).
	Existen contratos y derechos de propiedad amparados en normas legales, garantizando las transacciones.

Fuente: Elaboración propia basado en North (1993).

Con estas características North concluye qué "las instituciones operan como un complejo de limitaciones formales e informales, que definen el conjunto de decisiones de los individuos" (North, 1993, p 93), eso teniendo en cuenta que deben existir dos análisis uno hacia las instituciones en materia formal representado en las normas y leyes, y otro respecto al comportamiento de los individuos o también conocido como la estrategia de los actores o jugadores. Asimismo, es relevante tener en cuenta los incentivos tanto políticos como económicos en las interacciones resaltando el impacto de las instituciones no formales sobre el comportamiento de los agentes e incidiendo en el papel del Estado bajo un rol de regulador.

Desde esta lógica, Lowndes (1996), denota que las instituciones son el medio por el cual las acciones son tomadas y ejecutadas, las cuales, aunque fueron creadas por los individuos estas mismas le presentan limitaciones, muchas veces estas representan leyes o normas formales, pero también abarcan costumbres y comportamientos informales, lo que finalmente hace que las instituciones tengan legalidad en la sociedad y su propio valor.

Vale aclarar que, desde el enfoque económico, Morales, nos precisa que “los mercados son instituciones, con normas, acuerdos y leyes cuya finalidad es reducir los costos de transacción y coordinar las actividades económicas, pues existen imperfecciones” (1997, p. 79). Para ello el rol de las instituciones abarca no solamente corregir las fallas del Estado sino también las fallas del mercado, en el marco de sus limitaciones tanto económicas como políticas. Por su parte, North (1993) y Vargas (2008) hacen referencia en que las instituciones buscan estabilidad ya sea reduciendo la incertidumbre o generando confianza en las relaciones humanas.

Un aspecto relevante es el entorno institucional, el cual puede afectar las relaciones y los intereses de los individuos, en donde es importante medir la eficiencia y su incidencia en las instituciones. Para ello, Vargas propone que “el desempeño de las instituciones depende de la interdependencia en el medio ambiente en que operan y de la interpretación de la situación en que se encuentran los actores” (2008, p. 9). Esta premisa puede abarcar múltiples perspectivas teóricas, ya sean desde el área del conductismo (utilitarista, funcionalista, reduccionista, etc.).

Igualmente, bajo este enfoque se asume que las instituciones no son estáticas, sino que tienden a modificarse y adaptarse, estos cambios son denominados transformaciones institucionales las cuales son definidas por Eslava y Roth como “el resultado del impacto de variables exógenas asociadas con la evolución del contexto” (2010, p. 104), en ello el cambio en los individuos y en las instituciones modifican el marco donde se desarrolla las

interacciones en el ámbito político y las cuales se reflejan históricamente tanto en sistemas económicos como en estructuras de organización de los países.

2.1.1. Análisis del Desarrollo Institucional

Uno de los aportes más relevantes en el análisis de las políticas públicas es la herramienta propuesta por Elinor Ostrom, denominada Análisis del Desarrollo Institucional (IAD). Con ella se logra integrar diferentes disciplinas de las ciencias sociales en el marco de las instituciones, tal como lo define Córdova "el IAD es un marco analítico que a manera de mensaje metateórico permite generar un conjunto de variables para analizar los tipos de arreglos institucionales" (2017, p. 39), con base en ello, se pueden identificar las diferentes relaciones de los agentes de forma sistemática.

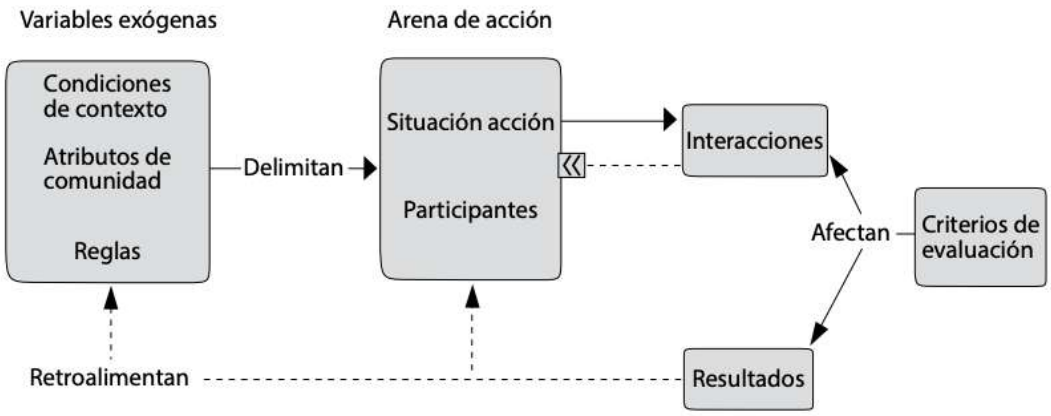
Se relaciona directamente con el enfoque neoinstitucional, tal como lo resalta Benedetti (2017) en su utilidad para descubrir cómo algunos tipos de relaciones informales se convierten en arreglos formales y, a la inversa, cómo ocurren en la formalidad institucional situaciones en las cuales se imponen prácticas informales que, como el clientelismo, toman fuerza y legitiman decisiones públicas. Para ello puede ser utilizado en el estudio de las políticas públicas y en la comprensión de la incidencia institucional de forma integral.

Vale recalcar que la definición de institución es asumida por Ostrom como "el término para referirse a las reglas, normas, y estrategias adoptadas por los individuos que actúan dentro o entre organizaciones" (2010, p. 25), que en sus relaciones reiterativas y sistemáticas se pueden ver reflejados el uso del (IAD) y mediante el cual se basará para el

desarrollo de esta investigación. Ostrom realiza la distinción entre las reglas, como el marco global de lineamientos entendidos por todos los agentes y las cuales se velan por su cumplimiento, por su parte las normas son también lineamientos, sin embargo, para su cumplimiento existen incentivos y costos internos o externos para los agentes. Finalmente, las estrategias son planes elaborados por los agentes los cuales en el marco de las reglas y normas se encuentran delimitados para su propio comportamiento. Desde allí, se abarcan las instituciones desde lo formal e informal.

El marco analítico presenta las variables homogéneas en las diferentes relaciones entre los actores logrando identificar los arreglos institucionales, para ello, se parte como unidad de estudio la **arena de acción**, donde confluyen las diferentes variables de estudio.

Ilustración 6. Estructura Análisis del Desarrollo Institucional (IAD)



Fuente: Eslava, (2017) basado en Ostrom (2005).

La **arena de acción** es un sistema dinámico donde las decisiones de los agentes/participantes son retroalimentadas conforme a la dependencia de las reglas,

escenarios políticos y ambientes sociales, que para el caso de la ciencia política buscan la resolución de problemas y en la economía la asignación de bienes y servicios en los mercados como ejemplos mas significativos. Ostrom la define como "una unidad compleja que contiene un conjunto de variables denominado situación de acción y un segundo conjunto de variables llamado actor. Se necesitan ambos componentes, la situación y los actores en la situación, para diagnosticar, explicar y predecir acciones y resultados". (2010, p. 30).

La **situación de acción** agrupa las diferentes variables que involucran los arreglos institucionales, para ello Ostrom identifica siete variables como se presenta a continuación:

Tabla 3 Variables de la situación de acción.

Variable	Descripción
Participantes	Son los sujetos que toman las decisiones, los cuales tienen atributos como, el número de participantes, el carácter individual o grupal en sus acciones y atributos propios como género, edad, nivel educativo y características raciales entre otras.
Posiciones	Son los roles o papeles de cada participante y el lugar que ocupa en el juego o en su interacción. Solo puede tener una sola posición.
Resultados	Es el análisis de las reglas frente a las decisiones de los participantes, para ello se tienen que revisar: los resultados de las acciones de cada participante, costos e incentivos de las acciones y por ultimo la ponderación entre que realizan los participantes de estas dos.
Conexión acción – resultado	Es el análisis de los participantes a las diferentes opciones disponibles como acciones que recibe un diferente resultado, si se tiene un conocimiento total de la situación se pueden generar estrategias para la mejor elección.
Control que ejercen los participantes	Es la revisión si las acciones son propias por iniciativa o requieren la consulta de otros. Se analizan permisos, conceptos previos para realizar cualquier acción

Variable	Descripción
Información	Corresponde a la disponibilidad de información por parte de los participantes uno del otro, costos, beneficios y el impacto de los resultados de manera conjunta
Costos y beneficios asignado a los resultados	Son las diferentes asignaciones para cada tipo de usuario que determina como consecuencia de las acciones de los de mas participantes.

Fuente: Elaboración propia basado en Ostrom (2005, p.81-82) y Eslava & Roth (2010, p.133)

Por su parte los **actores o participantes** pueden ser individuales o colectivos (organizaciones) donde se identifican cuatro aspectos relevantes: los recursos que posee, la valoración de sus acciones, el manejo del conocimiento e información que tienen disponible y los mecanismos de selección de acciones. Con esta información tanto de la situación como de los participantes se realiza un análisis racional de la elección y sus relaciones, tal como lo expone Benedetti (2017) donde los actores pueden influir sobre la situación de acción dependiendo de sus atributos, el interés que persiguen, el numero de participantes están en el proceso y las situaciones de los demás.

La interrelación de la situación de acción y de los actores, se ve reflejada en la **acción,** la cual es definida por López y Parra (2010) como un valor en una variable en la cual pueda tener algún grado de control el actor y en la cual espera un resultado favorable en una variable de resultado. En donde contar con la mayor información será relevante en el desempeño de los actores.

Se considera que los actores, tienen una capacidad de aprendizaje sobre la toma de decisiones, dado que es un comportamiento reiterativo, el cual se retroalimenta a media que se conocen los resultados, por ello a medida que se experimentan nuevos

arreglos con resultados diferentes se va adquiriendo información valiosa para los participantes, conllevando a mejorar a medida del tiempo mejores acciones conllevándolos a una mejor decisión. Esto teniendo en cuenta el supuesto de que los actores son racionales en el marco de las situaciones.

En adición, existe un elemento relevante que afecta significativamente la arena de acción, Ostrom las denomina las **variables exógenas**, estas son tres dentro de la herramienta de análisis: las reglas, los atributos de la comunidad y las condiciones del contexto.

Las **reglas,** son consideradas como las prescripciones que todos lo individuos tienen que cumplir sobre sus acciones, son de conocimiento público y tienen un valor que generan ordenamiento, reglamentación y cumplimiento. Igualmente, lo aclara Ostrom (2005) que los individuos pueden crear sus propias reglas siempre y cuando las actividades que realicen sean legales, para ello se ven diferentes ejemplos en la vida cotidiana, dado manuales de convivencias, reglamentos internos para cierto grupo de individuos que comparten una misma actividad (empleados, habitantes de un mismo sector entre otros) y las cuales se toman inherentes como un hábito.

Según el IAD, se clasifican las reglas según su repercusión en la arena de acción, Eslava y Roth (2010) las define según su nivel de análisis: *Reglas operacionales*, estas se fijan en decisiones rutinarias de los participantes y pueden modificarse en un periodo de tiempo corto; por su parte las *Reglas de elección colectiva*, definen la participación de los individuos y afectan directamente a las reglas operacionales, igualmente estas conllevan

periodos mas largos para su modificación. Finalmente, las *reglas de elección constitucional*, las cuales son el marco de las reglas existentes y las cuales son de difícil modificación, ya que un cambio en ellas significa un cambio tanto en el ámbito operacional como en el de elección colectiva.

Por su parte, los **atributos de la comunidad**, Ostrom los define como "las normas de comportamiento generalmente aceptadas en la comunidad, el grado de entendimiento común que los participantes comparten sobre determinados tipos de arena de acción" (2015, p. 47), en ellos aplica todos los aspectos no formales en marcados en la cultura, aspectos como valores, creencias, normas de reputación, las preferencias y el lenguaje son los elementos más representativos dentro de esta variable.

Finalmente, las **condiciones de contexto** generan variaciones en las acciones y en la arena de acción, Eslava & Roth (2010) señalan que hay un énfasis en lo "público", en especial reflejado en el intercambio de bienes y servicios, correspondiente al acceso y la disponibilidad, lo cual genera restricciones tantos en los actores / participantes en la toma de acciones ya que son limitadas ya sea en su participación o en la forma como actúan. Vale recalcar que estas variables para Ostrom han tenido un desarrollo en los bienes públicos en especial con los comportamientos cooperativos del uso de estos, en temas de cooperación y rivalidad en la toma de decisiones para el análisis de resultados.

Teniendo en cuenta la descripción de la composición del IAD, Ostrom propone como unidad de análisis, la arena de acción a través de niveles de situaciones comprendido de igual manera que la clasificación de las reglas.

Tabla 4 Tipología de las situaciones análisis Ostrom

Nivel de situación	Descripción
Operativa	Análisis de las acciones tomadas por los individuos que afectan directamente las variables de estado en el mundo. (apropiación, asignación)
Elección Colectiva	Análisis de las acciones de los individuos que afectan directamente las situaciones operativas. (aplicación, cumplimiento, monitoreo)
Constitucionales	Análisis de las acciones de los individuos que afectan directamente a las situaciones de elección colectiva. (aplicación, cumplimiento, monitoreo)

Fuente: Elaboración propia basado en Ostrom (2005, p. 49)

2.2.Teorías del Neoinstitucionalismo y comercio internacional

Con el fin de aportar elementos teóricos a la investigación, las siguientes teorías fundamentan el papel relevante de las instituciones en el marco del comercio exterior y servirán como base al enfoque elegido para abordar la problemática de los Tratados de Libre Comercio.

2.2.1. La primacía de las instituciones

A finales del siglo XX, Dani Rodrik economista turco americano, analiza el fenómeno de globalización económica (entendido por la generación de un mercado único para el intercambio de bienes y servicios), y afirma que "los mercados requieren necesariamente instituciones ajenas para poder funcionar, las cuales proporcionen las reglas de juego de los mercados" (2012, p. 31). Esto con el fin de establecer soluciones a las fallas presentadas en el comercio, en especial los altos costos de transacción y los derechos de propiedad. Para ello, las instituciones tienen como objetivo generar la

confianza y legitimidad en los intercambios de bienes y servicios que abarcarán desde el ámbito nacional, hasta las condiciones para participar en un mercado internacional.

Se plantea como un punto relevante el tamaño del Estado, dado que los países más ricos y desarrollados destinan mayores recursos en la administración pública, tanto es su aparato organizacional, como de capital humano volviéndolo más robusto, con ello se cuenta con instituciones más fuertes que pueden apoyar a los mercados, para Rodrik el Estado no sustituye al mercado sino lo complementa. Dado que existe "una fuerte correlación positiva entre el volumen del comercio internacional de un país y el tamaño de su sector público" (Rodrik, 2012, p. 39), Con ello se busca que elementos claves del mercado se velen tales como: los derechos de propiedad, los contratos y representar los intereses de la sociedad en el marco de las leyes.

A su vez presenta que, si existen en alguna proporción instituciones en los mercados internos de los países, estas instituciones pueden generar problemas en los mercados internacionales ya que pueden interferir o ser opuestas frente a otros países, Rodrik (2012) lo argumenta dado que los Estados promueven los costos de transacción que son unos de los impedimentos en la globalización. Es lo que la teoría denomina la para*doja de la globalización*. Si el Estado se extralimita obtiene proteccionismo y autarquía, en el caso contrario si el mercado global se libera totalmente de las regulaciones genera inestabilidad y desigualdad.

Para ello Rodrik propone que "la prosperidad y estabilidad económica puede lograrse mediante diferentes combinaciones de formas institucionales para organizar los

mercados de trabajo, las finanzas, las reglas del gobierno de las empresas, el bienestar social, etc." (2012, p.20). Sin embargo, cada país adoptará decisiones en sus instituciones y regulaciones con el fin de poder aprovechar adecuadamente la globalización. Por lo tanto, no se está en contra de la globalización sino con ajustes institucionales en el desarrollo de los mercados.

Tabla 5. Reglas de la nueva Economía

Regla	Descripción
Los mercados deben estar profundamente integrados en los sistemas de gobierno.	Los mercados no se autorregulan por si mismos, se requieren instituciones sociales: marcos legales y regulatorios.
La gobernanza democrática y las comunidades políticas están organizadas en los Estados nacionales.	Las instituciones trasnacionales no pueden tener poder en los gobiernos locales, dado que las reglas estandarizadas no aplican a diversos países con diferentes necesidades y preferencias
No hay un solo camino para la prosperidad	Las instituciones de cada país componen la infraestructura institucional global, dado que cada país tiene sus propias regulaciones que han sido exitosas
Los países tienen derecho a proteger sus propias regulaciones e instituciones	Si se deben modificar en el marco de la globalización debe estar justificado con evidencias y soporte y tiene que ser ajustado en un debate político interno de cada país.
Los países no tienen derecho a imponer sus instituciones a otros.	Las naciones tienen derecho a la diferencia, no a imponer la convergencia, ni ser coartadas por restricciones comerciales.
El fin de los tratados internacionales debe ser establecer las reglas de interacción entre las instituciones nacionales.	Si existen reglas internacionales se deben cumplir si ya están aceptadas, se requieren arreglos institucionales y no imponer un solo modelo único
Los países no democráticos no pueden contar con los mismos derechos y privilegios en El orden económico internacional.	Los arreglos institucionales deben reflejar las preferencias de los ciudadanos, si son impuestos no los reflejan, en ellas debe participar activamente las instituciones globales para ser validadas.

Fuente: Elaboración propia basado en Rodrik (2017, P. 222 - 226)

Asimismo, se plantea una relación entre la geografía, instituciones e integración, en el marco del comercio internacional , para ello Rodrik y Subramanian (2003) logran demostrar que la calidad de las instituciones es el único factor positivo y significativo frente al ingreso y frente a la integración, dado que permiten la creación del mercado y el fortalecimiento del mismo, basado en tres grandes funciones: 1. permiten regular el mercado y corregir las fallas de los mismos (información imperfecta, externalidades entre otras), 2 permiten estabilizar el mercado en especial en variables macroeconómicas y 3 permite legitimar el mercado en materia de derechos de propiedad, distribución y garantías.

Las instituciones permiten tener capacidades para el comercio exterior, sin embargo, de ellas se requieren apertura y transparencia. A su vez para contar con ingresos altos de una economía se requiere que las instituciones velen por el estado de derecho y los derechos de propiedad, con ello la integración comercial buscará la eficiencia y la difusión tecnológica del aparato productivo de la economía para su crecimiento.

Frente al instrumento de los tratados de libre comercio, Rodrik (2017a), expone que el comercio siempre existe perdedores y ganadores, pero a su vez puede existir una política de compensación. No obstante, se identifica el problema de inconsistencia temporal, como la situación previa a un nuevo tratado comercial se prometen compensación a los perjudicados, sin embargo, una vez implementado ya no se tienen interés en cumplirlo, para ello es relevante repensar el papel de las instituciones y las

reglas internacionales para su cumplimiento, dado a los fuertes factores políticos que afectan este instrumento (lobistas, multinacionales, gremios entre otros).

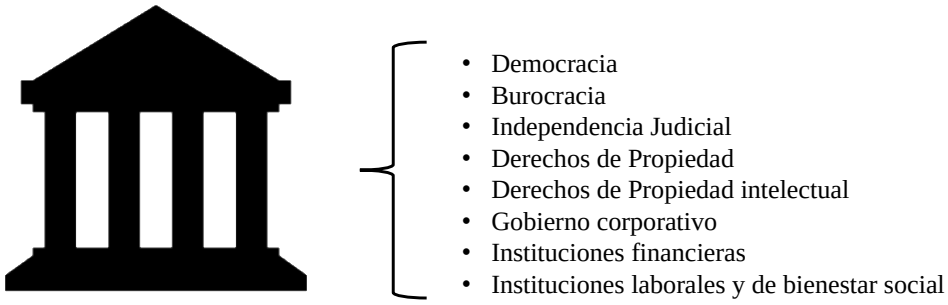
2.3.2. El papel de las instituciones en el comercio

A principios del siglo XXI y con las evidencias de las crisis de los mercados financieros de 1997, surgen cuestionamientos sobre el desempeño de la globalización y el papel de las instituciones internacionales. Bajo este contexto, economistas como Haggart, B., Laureate, N., & Spence, M. (2017) y Chang, H.J (2013). Han determinado el papel relevante del Estado y la estructuración de las instituciones para el análisis de los tratados de libre comercio como instrumento de la política comercial.

Por una parte, se analiza las medidas de las organizaciones de orden mundial tal como el Fondo Monetario Internacional, el cual promueve transformaciones políticas de orden estructural como "recetas" a ser aplicadas a diferentes países y de las cuales los resultados no han sido los esperados, así mismo, en materia de comercio internacional la globalización y el acceso a tratados de libre comercio no se basa únicamente en la transferencia de bienes y servicios, como lo resaltan Haggart, B., Laureate, N., & Spence, M. (2017), existen temas sensibles en la negociación que requieren un análisis detallado para establecer su conveniencia, en especial en temas de innovación, dado que estos se incluyen directamente aspectos que abarcan la propiedad intelectual y son puntos de negociación en los TLCs sin embargo, estas son restricciones dadas por los países y en las cuales la fortaleza institucional dependen el manejo de estos temas con un posible socio comercial.

Bajo esta misma línea, se propone una revisión de los lineamientos recomendados por organismos internacionales denominadas las *"Instituciones Globales Estándar - IGS"*, las cuales Chang (2006) las define como *"*formas particulares de instituciones (particularmente anglo- americanas) que todos los países deben adoptar para sobrevivir en un mundo cada vez más globalizado" (p.128), sin embargo no solo se pueden fijar en este grupo mínimo, sino por el contrario cada país según sus singularidades establece sus propias instituciones teniendo en cuenta la diversidad en formas y funciones de las mismas, sin embargo es recomendable fijar.

Ilustración 7. Instituciones Globales Estándar



Fuente: Elaboración propia basado en Chang (2012)

Igualmente, Chang (2006) expone que aunque los países buscan replicar y copiar los marcos normativos institucionales de los países desarrollados, estos solo se basan de los atributos formales, sin embargo en coherencia con North (1993) y Lowndes (1996) se debe tener una relevancia sobre las instituciones informales dado que ellas son el soporte para el buen funcionamiento de estas iniciativas de importaciones de buenas practicas en los países, dado que con ello se condicionará su correcta implementación y unos buenos resultados.

Frente a los Tratados de Libre Comercio y la globalización, se realiza una critica al rol de las políticas comerciales internacionales, las cuales se encuentran influenciadas por las grandes potencias mundiales en desarrollo. Chang (2013) sustenta como las principales economías desarrolladas antes de serlo, implementaron para su desarrollo económico políticas de desarrollo industrial interno y políticas comerciales proteccionistas y luego cuando alcanzaron su punto máximo de productividad permitieron el libre comercio, lo que permitió su establecimiento como lideres en el nuevo orden mundial.

Con esta posición y la creación de organizaciones internacionales, las ideas neoliberales y de globalización se vuelven en el referente del desarrollo económico, donde las políticas de libre mercado y no intervención del Estado de los mercados, se vuelven en "buenas políticas" y se recomiendan para la implementación en todos los países. A esta situación Chang (2012) la denomina "*Patada a la escalera – kicking away the ladder*" dado que los países en desarrollo no se les permite crecer en su política industrial interna como lo hicieron las potencias mundiales y se les exige una apertura comercial. Con ello no hay un solido desarrollo industrial e institucional para poder estar en las mismas condiciones en los mercados internacionales.

Bajo esta problemática, Chang (2012) propone en primera medida, la no catalogación de "buenas o malas políticas" dado que no existe un conjunto de medidas que permitan con certeza catalogarlas como efectivas o no y mas en materia comercial. Asimismo, las políticas "malas" pueden en cierta medida beneficiar en una futura

apertura, tal como lo realizaron la mayoría de las economías del Este de Asía con medidas intervencionistas en materia de calidad, regulación, capital humano y proteccionismo en los mercados, permitiéndoles a mediano plazo desarrollar sus sectores productivos para que posteriormente pudieran competir en el mercado internacional mediante una apertura comercial.

Finalmente, para aprovechar adecuadamente el libre comercio Chang plantea que "los países en desarrollo pueden adoptar políticas (e instituciones) más apropiadas a su etapa de desarrollo y a las condiciones a las que han de hacer frente podrán crecer más rápidamente" (2013, p.53). Con ello pueden fomentar la industria y una incorporación paulatina al comercio internacional.

Capítulo 3: Estado del arte

Una vez presentado el marco teórico de esta investigación en donde se resaltó la importancia de las instituciones sobre el comercio internacional y en especial el enfoque de Análisis del Desarrollo Institucional en donde se hace énfasis sobre el comportamiento que pueden tomar los actores a partir de los incentivos y regulación existentes en la economía con relaciones políticas y comerciales. Es necesario ahora, presentar evidencia empírica sobre este tema con el fin de proporcionar un argumento sólido que profundice el debate que busca demostrar la importancia de institucional para el aprovechamiento de los tratados de libre comercio, expresado como el aumento en las exportaciones no tradicionales de un país para el caso de este trabajo de investigación.

Referente al uso de la herramienta del macro de Análisis de Desarrollo Institucional (IAD), se encuentran pocos estudios sobre mercados y bienes y servicios, sin embargo, vale resaltar el realizado por Tschopp, M., Bieri, S., & Rist, S. (2018), quienes utilizan la herramienta en el mercado de la quinua en el Sur de Bolivia, para demostrar las mejoras en sostenibilidad y gobernanza de la región mediante el establecimiento de acuerdos formales e informales con los actores indígenas, las cooperativas de agricultores y las autoridades del Estado boliviano. Para el caso colombiano se destacan los estudios realizados por Eslava (2017) y Benedetti (2017), los cuales toman problemáticas de mercados colombianos para utilizar la herramienta de análisis de manera cualitativa.

Eslava (2017), analiza el mercado aurífero destinado para la joyería en Colombia donde se identifican los diferentes actores y se da relevancia a las variables exógenas, dado que existen relaciones directas con los actores que afectan el desarrollo del mercado, esto dado que existe un mercado ilegal relacionado directamente con grupos armados ilegales que afectan el desempeño de las acciones y resultados esperados bajo el instrumento IAD, bajo este estudio se plantea preliminar la arena de acción y posibles situaciones de acción.

Por su parte Benedetti (2017), presenta el análisis del programa Agro Ingreso Seguro durante la vigencia 2007-2009, esto a consecuencia de la puesta en marcha del Gobierno nacional con la negociación del TLC con los Estados Unidos, realiza un análisis cualitativo mediante entrevistas semiestructuradas de Entidades

Gubernamentales, Gremios y asociaciones, donde se identifica reglas formales e informales y arreglos de manera empírica. Con este trabajo se llega a entender que estas afectan la coordinación del programa arreglos no formales con intereses de actores privados en el programa, el cual afecto el uso adecuado de los recursos por exclusión y corrupción, generando que no se pudiera tener una evaluación efectiva del programa dado que los roles de seguimiento, monitoreo e implementación tenían fallas que ocasionaron que el programa no tuviera los resultados esperados.

A su vez frente al componente de estudios de comercio exterior e instituciones, existen varios estudios que han examinado la relación entre la calidad de las instituciones de un país y sus efectos sobre el aprovechamiento del comercio exterior y el aumento de sus exportaciones. Por ejemplo, Rodrik, Et. Al, (2004) examinan la relación entre la calidad institucional, el cambio estructural y los aumentos en productividad e integración económica en los países mediante un análisis de datos de corte transversal aplicado a una muestra de 80 países y utilizando variables de control asociadas con los niveles de apertura económica, condiciones geográficas (latitud y longitud) y cumplimiento de los contratos (rule of law), Los resultados obtenidos en este estudio muestran un efecto positivo sobre los niveles de productividad y en el volumen de las exportaciones en aquellos países que registraron un mayor cambio estructural y mejor calidad de sus instituciones. Otros estudios similares sobre este problema de análisis son Ward & Hoff, 2007; Ojeaga, Et. Al, 2014; Srivastava & Green, 2014; y Bartilow & Voss, 2009. Los cuales se presentarán a continuación.

Ward, & Hoff (2007) implementan un modelo estándar de gravedad del comercio internacional para incluir influencias políticas e institucionales en el comercio bilateral. Utilizando datos anuales de 1980 a 2001 para una muestra de 140 países, a través de este modelo de gravedad se estiman los coeficientes de regresión y los residuales para analizar la incidencia de variables políticas e institucionales sobre los flujos comerciales (importaciones y exportaciones). El análisis muestra que las variables políticas e institucionales juegan un rol importante en el aumento de las exportaciones de los países. Adicionalmente, el estudio también demuestra que la inclusión de una variable asociada al conflicto interno en un país a este modelo de gravedad a veces puede conducir a un rendimiento reducido en los flujos comerciales del país analizado.

Ojeaga, Et. Al (2014) investigan la relación entre el comercio y las instituciones utilizando un panel datos para siete regiones del mundo (180 países) durante el período 1980 a 2010 y utilizando un método de estimación generalizado de momentos (GMM por sus siglas en inglés[3]). En este análisis se utilizaron como variables explicativas para la solidez institucional algunas relacionadas con la fuerza del derecho legal, el número de días para ejecutar un contrato, la cantidad de ayuda oficial al desarrollo recibida, el acceso a mercados y se incluyó una variable *dummy* (binaria) para conocer si un país era miembro o no de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los resultados del análisis encontraron que las instituciones tienen un efecto importante sobre el comercio

[3] Generalized method of moments

ya que en aquellos países donde se tenían instituciones mas solidas se promovían en una mayor medida las exportaciones.

Srivastava & Green (2006), hacen una extensión alternativa de un modelo de gravedad para analizar los flujos comerciales entre 19 países que hacen parte de la OCDE entre 1980 y 1998, incluyendo variables asociadas con las actividades de investigación y desarrollo (I+D), el tipo de inversión extrajera directa que reciben, costos logísticos y el nivel carga regulatoria. Los resultados reflejaron que los aumentos en los flujos comerciales están relacionados negativamente con los costos de transporte y la carga regulatoria en los países analizados.

Bartilow & Voss (2009), corren un modelo de gravedad con el fin de estimar el nivel de influencia de variables institucionales sobre los flujos de comercio internacional medido como exportaciones totales, este modelo estuvo controlado por variables asociadas con el régimen político y con el tipo de política exterior del país específico como por ejemplo, apertura económica, solidez institucional, ausencia o presencia de conflicto armado, si había una democracia o una autocracia, similitud de lenguaje y de religión, entre otras. El modelo de gravedad se aplicó sobre un conjunto de datos que cubría un periodo de 50 años (1948–1997) y una muestra de 72 países. Los resultados encontrados se relacionaron con que las relaciones comerciales son significativamente mayores entre países con similitudes políticas e institucionales más que con países con diferencias en sus regímenes políticos y capacidades institucionales, adicionalmente, no

se encontró incidencia de factores culturales y religiosos en el aumento de las exportaciones totales de los países analizados.

Dollar, D. and Kraay, A. (2002), por su parte investigan los efectos parciales de las instituciones en el comercio y en el ingreso per capita de 168 paises, mediante un modelo de regresión del nivel logarítmico del PIB per cápita usando minimos cuadrados ordinarios (OLS) y controlado por variables asociadas con la calidad institucional (utilizando el índice de estado de derecho construido por Kaufmann) y el tamaño del mercado. El supuesto detrás de este analisis es que los derechos de propiedad y el Estado de derecho pueden generar mayores incentivos para invertir e innovar. Los resultados arrojados por este estudio reflejan que los cambios en el comercio y los cambios en la calidad institucional proporcionan evidencia de un efecto significativo. Estos resultados reflejan un papel importante de las instituciones a largo plazo.

Finalmente, referente a estudios en Colombia existen pocos trabajos que se hayan referenciado entre comercio e instituciones, el mas relevante es el de Cárdenas, M., & García, C. (2005), el cual desarrollo el modelo de gravedad para predecir los flujos de Colombia frente a la situación de la firma e implementación del TLC con los Estados Unidos, donde concluye que el país no aprovecha el comercio potencial y que este fenómeno podria estar explicada por variables no tenidas en cuenta en el modelo (entre ellas infraestructura, política comercial e instituciones).

Tabla 6. Resumen del estado del arte con evidencia cuantitativa entorno a instituciones

Nombre del estudio	**Muestra**	**Método aplicado**	**Variables de control**	**Resultado**
Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2004)	38 países (desarrollados y en vía de desarrollo)	Mínimos cuadrados ordinarios	Calidad institucional Cambio estructural de las instituciones Capital Humano	+Positivo
Srivastava & Green (2006),	19 países OECD	Modelo de Gravedad	Carga regulatoria Inversión en I&D Costos logísticos	+Positivo
Bartilow, H. A., & Voss, D. S. (2009).	72 países (desarrollados y en vía de desarrollo)	Modelo de Gravedad	Apertura económica, Solidez institucional, Dummy de conflicto armado, Dummy régimen político, lenguaje y religión	+Positivo
Dollar, D. and Kraay, A. (2002)	168 países (desarrollados y en vía de desarrollo)	Mínimos cuadrados ordinarios	Estado de derecho (rule of law), cumplimiento de los contratos, distancia del ecuador, tamaño de mercado	+Positivo
Ojeaga, P., George, E., Alege, P.O. and Ogundipe, A. (2014)	180 países (desarrollados y en vía de desarrollo)	Método de estimación generalizado de momentos GMM	Fuerza del derecho legal Número de días para ejecutar un contrato Acceso a mercados Variable *dummy* para membresía de la OMC	+Positivo
Ward, M. D., & Hoff, P. D. (2007)	140 países (desarrollados y en vía de desarrollo)	Modelo de Gravedad	Apertura económica Estabilidad política Cumplimiento de contratos Presencia o ausencia de conflicto armado	+Positivo
Cárdenas, M., & García, C. (2005)	178 países (desarrollados y en vía de desarrollo)	Modelo de Gravedad	PIB per cápita, distancia, frontera EE. UU, Idioma, Frontera, moneda, *Dummy* para membresía de la OMC, TLC, sistema de preferencias	No directamente, Se propone + Positivo en términos de TLC

Fuente: Elaboración propia

Capítulo 4: Marco metodológico

Tras presentar el enfoque teórico de la teoría institucional y su relación con el comercio exterior, el presente capitulo busca brindar evidencia empírica que permita reforzar la hipótesis relacionada con que Colombia no ha podido aprovechar los TLC y en general la apertura económica por que su marco institucional en el sistema regulatorio comercial es débil, lo que ha impedido la diversificación de las exportaciones no minero energéticas del país durante el periodo 2008 – 2018.

Con el fin de realizar este análisis, se propone el desarrollo de la investigación en dos etapas: la primera consiste en el uso del instrumento del marco IAD de Ostrom aplicado al caso de los TLCs en Colombia, tomando como muestra el Tratado con Corea del Sur, donde se identificarán los diferentes elementos relevantes tales como: arena de acción, variables exógenas y acuerdos institucionales. Con esta información y con base en el enfoque teórico de Rodrik y Chang entorno a las instituciones y su papel en el libre comercio presentado en el capitulo 2, se tomarán las variables correspondientes de estudio para realizar el correspondiente análisis cuantitativo mediante el modelo de gravedad de comercio internacional.

4.1. Análisis Institucional

4.1.1. Definición TLC

En primer lugar, se han expuesto algunas teorías de comercio, las cuales se fundamentan la apertura comercial y el libre comercio, sin embargo, no se ha definido el instrumento de comercio objeto de esta investigación, ¿qué es un Tratado de Libre

Comercio (TLC)?, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia lo define como "un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social*"*(2004, p.5), por lo anterior, dado que esta conformado por reglas, normas y procedimientos en materia comercial, esto se encuentra alineado a la definición de institución según lo presentado por Ostrom (2010). Con ello es adecuado el uso del marco IAD con el fin de identificar los arreglos institucionales y los componentes relevantes de su interacción.

La estructura de los TLCs se encuentra reglamentada por la Organización Mundial de Comercio (OMC), donde se emiten lineamientos y procedimientos necesarios para su correspondiente suscripción. Con ello se garantiza que previo a la aprobación de los Tratados se vele por la transparencia de las negociaciones con la supervisión de un organismo internacional.

Los componentes técnicos de la negociación se encuentran bajo el marco del Acuerdo de Marruecos de 1994 y la Ronda de Doha de la OMC de 2001. En ello se ha establecido la elaboración de un documento de trabajo por los países interesados, donde se discuten todos los aspectos de su relación económica mediante rondas de negociación, posterior a cada ronda se llegan a puntos en común y una vez acordado y conciliado el documento técnico pasa a aprobación del poder legislativo de cada país. En el caso de Colombia se han suscrito 16 acuerdos comerciales, de estos 13 se han firmado durante el periodo propuesto para la investigación 2008 – 2018.

4.1.2. Caracterización TLC Corea del Sur

Con el fin de aplicar el marco IAD a los TLCs, se toma como muestra representativa el Tratado suscrito entre Colombia y Corea del Sur suscrito el 21 de febrero de 2013. Esto teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Este se encuentra bajo el marco normativo de la OMC y la legislación colombiana vigente (Decreto N° 4712 de 2007), donde se establece un mismo procedimiento desde su intención, negociación, aprobación e implementación en el país.
- La estructura del documento técnico de negociación de los TLCs no es fija, sin embargo, si se encuentra homogeneizada en tener al menos 3 aspectos: el económico, político y cooperación. Donde la muestra cumple con este requerimiento.
- Este fue negociado a partir del año 2009, con lo cual se encuentra entre el periodo delimitado por esta investigación.

Con lo anterior, el tomar esta muestra es adecuada para inferir el desarrollo de negociación de los TLCs y servir como insumo de la caracterización bajo el enfoque neoinstitucional.

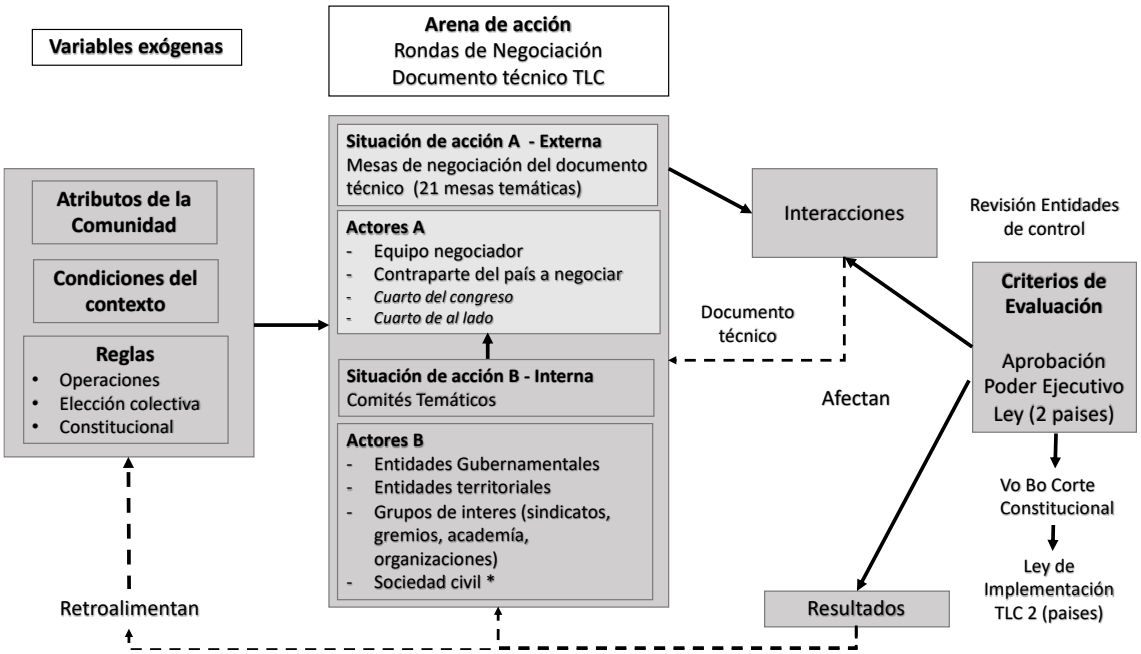
4.2. IAD aplicado a TLC Colombia – Corea

Teniendo en cuenta la información disponible de las negociaciones de este tratado suministrada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [4] y del Sistema de

[4] Información obtenida de http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/corea

información de Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos OEA[5]. Se adelantó la aplicación del marco IAD, en el siguiente diagrama se presenta el análisis respectivo y posteriormente por secciones se explicará cada componente.

Ilustración 8. Marco IAD aplicado a los TLC en Colombia



Fuente: Elaboración propia

4.2.1. Arena de acción

En el marco de los TLCs y el desarrollo de los acuerdos, se elaboran documentos técnicos de trabajo denominados ofertas, estas son construidas por cada país, donde el espacio para la concertación en un texto único se denomina "**Rondas de Negociación**". En estos espacios es donde se adelantan los ajustes, se realizan observaciones y se llegan

[5] Información obtenida de: http://www.sice.oas.org/TPD/COL_KOR/COL_KOR_s.ASP

a propuestas y contrapropuestas para su correspondiente análisis por cada una de las partes.

En este espacio confluyen todo el conjunto de variables y actores, quienes son influyentes para la toma de decisiones. En el caso de Colombia, mediante la Constitución de 1991 se le asigna al Poder Ejecutivo la aprobación de adelantar la negociación con algún país por parte del presidente de la República, (Articulo 189, numeral 2) y la delegación de la coordinación y la realización de los TLCs al Ministro de Comercio, Industria y Turismo. Este a su vez conformará el equipo negociador para participar en las correspondientes reuniones y espacios de coordinación e interacción, este es integrado por un jefe negociador y coordinadores temáticos correspondientes a los temas técnicos (Decreto 4712 de 2017, Artículos 1,2,3,4).

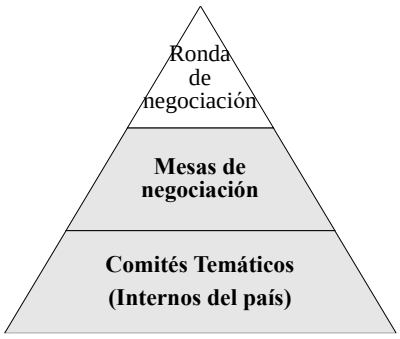
Una vez terminada cada ronda de negociación, el jefe negociador presenta los resultados al presidente, a la opinión pública, a la rama legislativa y a los Entes de Control quienes dan sus comentarios y solicitan sus respectivos ajustes. Este es un proceso reiterativo hasta definir un documento oficial. Finalmente, este pasa aprobación del Congreso de la República y luego a concepto de la Corte Constitucional antes de ser sancionado como Ley. Por su parte referente al caso del TLC con Corea, se realizaron 7 rondas de negociación entre diciembre de 2009 y junio de 2012.

4.2.2. Situación de acción

En este componente se agrupan todas las variables y sus interacciones para lograr todos los acuerdos institucionales, por lo anterior y teniendo las condiciones de los TLCs

se identifica que las Rondas de negociación son compuestas por dos **2 situaciones de acción**, estas se relacionan para generar consensos en el desarrollo de los arreglos institucionales y difieren de su nivel técnico donde se desarrollan y las posibles variables en que las conforman, estas son jerárquicamente las **Mesas de negociación** y los **Comités Temáticos.**

Ilustración 9. Situaciones de Acción en los TLCs



Fuente: Elaboración propia

- Mesas de Negociación: Teniendo en cuenta la complejidad y la gran cantidad de temas inherentes en los TLCs se han establecido 21 espacios técnicos que corresponden a cada uno de los capítulos del Tratado, donde participan el equipo negociador con su similar del país a negociar, estas se dan en el marco de las rondas y su resultado consolidado es el trabajo final de las rondas de negociación. Con el fin de identificar las variables del marco IAD en esta situación se relaciona en la siguiente tabla los atributos identificados.

Tabla 7. Variables Mesas de negociación TLC

Variable	Descripción
Participantes	- Jefe de Equipo negociador - Coordinador temático (miembro del equipo negociador) y

Variable	Descripción
	- Equipo negociador. - *Cuarto del congreso*:* Senadores y Representantes que asisten acompañantes - *Cuarto de al lado*:* Representantes de todos los grupos de la sociedad interesados en el tratado. - Contrapartes del país a negociar ** Sirven para consulta, emitir puntos de vista y apoyo de requerirse por parte del equipo negociador pueden ser opcionales y no excluyentes*
Posiciones	Interlocutores directos con el país:1 tomador de decisiones Jefe de Equipo negociador y participantes con voz el coordinador y el Equipo negociador. Los demás participantes pueden suministrar información e insumos a la discusión, pero de ser requerida por el equipo negociador.
Resultados	- Sin objeción al documento en revisión: Si ambas parten están de acuerdo y sus intereses identificados se encuentran plasmados en el documento, situación ideal - Objeciones del país a negociar: En desacuerdo con lo presentado en los textos, puede estar no conforme y requiere una revisión detallada puede solventarlo en este espacio o requiere consultarlo internamente. - Objeciones de Colombia: En desacuerdo con la propuesta presentada, requiere ajuste ya sea con consultas del cuarto de al lado (corto plazo) o puede requerir consulta Comité temático.
Conexión acción – resultado	Dado que siempre hay documentos previos de trabajos discutidos previamente antes de cada mesa, se puede conocer con cierta certeza la posición e información del país a negociar, existen temas los cuales son mas fáciles llegar al consenso y otros requerirán un sacrificio a las expectativas traídas y que no pueden generar el optimo esperado.
Control que ejercen los participantes	Jefe, Coordinador y equipo de negociación llevan el detalle de cualquier ajuste o visto bueno de los textos, por su parte tanto los cuartos del congreso y de al lado son garantes de lo negociado en adición que pueden apoyar o sugerir de ser necesario.
Información	Se cuenta previamente con los documentos de ofertas de cada país y del texto conjunto, por lo que la información es la misma para cada participante y país, no obstante, dependiendo del nivel de detalle puede variar, igualmente se cuenta con apoyo técnico tanto en el equipo técnico como en el cuarto de al lado

Variable	Descripción
Costos y beneficios asignado a los Resultados	Cada parte de cada país lleva su opción mas conveniente conociendo la posible propuesta del otro, en el caso de no estar de acuerdo se requiere un análisis tanto de costos y beneficios económicos como políticos sobre nuevas condiciones de negociación.

Fuente: Elaboración propia

- Comités Temáticos: estos son los espacios de negociación entre los diferentes actores del país, son de carácter nacional y participan todos los actores involucrados estos se hacen con el fin de estructurar la matriz de intereses, la oferta y los respectivos ajustes en materia técnica. Esta puede ser definida como una situación de acción informal de elección colectiva dado que no esta estructurada, no es establecida como un prerrequisito dentro del acuerdo.

Tabla 8. Variables Comités temáticos

Variable	Descripción
Participantes	- Miembros del Equipo negociador. - Entidades gubernamentales del orden nacional (ejecutivo) - Entidades gubernamentales del orden territorial (ejecutivo) - Representantes de los grupos de interés. (sector empresarial, académico, sindicatos, comunidades)
Posiciones	- Equipo negociador convoca, coordina y consolida lo desarrollado en los Comités - Participantes tienen voz y voto.
Resultados	- Propuesta conciliada: Depende del poder de negociación de los participantes, puede existir cooperación de uno o varios y llegar a un consenso, no siempre es la mejor opción puede estar influenciada por actores específicos (sindicatos, gremios, por ejemplo) - Ajuste conciliado: propuesta que luego de la ronda fue refutada o modificada por los representantes del otro país, para ello se revisa la propuesta y se acepta o se realiza una contrapropuesta.

Variable	Descripción
Conexión acción – resultado	- Las acciones se basan en los intereses individuales, muchas veces se alinean y se unifican en una única posición y puede haber estrategias definidas, no obstante, al ser rechazada por el otro país, el actor con mayor poder de negociación (económico, político o social) puede prevalecer.
Control que ejercen los participantes	- El equipo negociador tiene el direccionamiento estratégico de la situación dado que ellos son los que sirven como enlace con la otra arna de acción formal de las mesas de negociación. - Gremios y grupos de interés realizan control de la información con el fin de conocer la versión final de las propuestas, muchas veces estos requieren reuniones internas entre ellos a un nivel mas especifico con el fin de evaluar la negociación. - Pueden existir presiones de otros actores no involucrados de manera directa (políticos, multinacionales) que pueden afectar las decisiones finales.
Información	El equipo negociador conoce la información y los intereses del otro país expuestos en las mesas y rondas de negociación, sin embargo, los otros actores conocen la información en detalle en materia del impacto de las negociaciones en la industria, en el empleo y en los diferentes factores que pueden afectar las decisiones de la negociación. Los actores buscan la mejor decisión costo beneficio en tema económico y social.
Costos y beneficios asignado a los Resultados	Existen múltiples combinaciones de costos y beneficios que dependerá de la elección de resultado óptima para todos los participantes en el Comité técnico en los resultados que pueden en afectar los diferentes actores, la idea es que se escoja de forma cooperativa la mejor decisión de negociación en los diferentes temas

Fuente: Elaboración propia

4.2.3. Actores

Dado que una situación de acción es formal contra una que es informal, se identificó en las respectivas mesas de negociación los participantes de cada mesa de negociación correspondiente al TLC con la República de Corea, esto a su vez de acuerdo a las temáticas del tratado pueden generar múltiples comités técnicos los cuales no se

encuentran disponibles para documentar, no obstante frente a esta situación se analizaron los temas pendientes de las mesas de negociación y se realizo un mapeo preliminar de los posibles actores. Los 22 capítulos del tratado son distribuidos en 17 mesas de negociación.

Ilustración 10. Actores mesas de negociación en TLC con Corea del Sur

Agricultura	Industria	Reglas de origen	Asuntos aduaneros	Obstáculos técnicos al comercio	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
MinComercio MinAgricultura DNP MinHacienda	MinComercio MinRelaciones DNP MinHacienda MinAgricultura	MinComercio DIAN MinAgricultura	MinComercio DIAN DNP	MinComercio DNP	MinComercio MinAgricultura ICA INVIMA DNP

Políticas de Competencia	Defensa Comercial	Comercio transfronterizo de servicios	Tele comunicaciones	Inversión	Compras públicas
MinComercio Superintendencia Industria y Comercio DNP	MinComercio DNP	MinComercio DNP MinTecnologias de la información BanRep MinRelaciones	MinComercio MinTecnologias de la información	MinComercio MinHacienda BanRep MinRelaciones DNP	MinComercio MinHacienda DNP

Entrada temporal personas de negocio	Propiedad intelectual	Comercio y desarrollo sostenible	Solución de diferencias – Asuntos Internacionales	Cooperación
MinComercio MinRelaciones DNP	MinComercio DNP Colciencias Invima MinSalud MinAmbiente	MinComercio MinAmbiente	MinComercio MinExterior MinHacienda MinAgricultaura DNP	MinComercio MinHacienda Minexterior DNP ICA Acción Social ProExport Artesanias Col

Fuente: Elaboración propia, basado Rondas de negociación Corea - MinCIT.

A su vez, se identificó temas que no son solucionados en las rondas y mesas de negociación lo cual generarían una revisión de los temas a un nivel más técnico, para ello se realiza el siguiente trabajo de mapeo.

Tabla 9. Actores estimados del Comité Técnico en TLC Corea del Sur según temática

Mesa	Tema	Actores Comité Técnico
Agricultura	Carne	*MinAgricultura liderando, Fedegan, ANDI, Gobernaciones de Departamentos productores, clústers de ganado*
	Lácteos	*MinAgricultura liderando, Fedegan, Asoleche, ANALAC Gobernaciones de Departamentos productores, clúster lácteo, Grandes empresas productoras.*
	Flores	*MinAgricultura liderando, Asocolflores, Gobernaciones de Departamnentos productores, Unión Nacional de Trabajadores de las Flores,*
	Frutas	*MinAgricultura liderando, Asohofrucol, Gobernaciones de Departamentos productores dependiendo del tipo de fruta*
	Embutidos	*MinAgricultura liderando, Fedegan y grandes empresas productoras.*
	Azucar	*MinAgricultura liderando, Asocaña, Procaña, Centro de investigacion de la caña de azucar de Colombia, Gobernaciones de Departamentos productores*
Industria	Energia sector minero	*MinEnergia lidera, Asociación Colombiana del Petróleo, Asociación Gremial Colombiana de Comercializadores de Gas, ANDI, Asociación colombiana de Productores de Agregados Pétreos, Cámara Colombiana de Bienes y Servicios Petroleros, Federación Nacional de Productores de Carbón, Ecopetrol , Cerrejón, Prodeco y Gobernaciones de Departamentos productores.*
	Combustibles	*MinEnergía lidera, ANDI, Federación Nacional de Distribuidores de Combustibles y Energéticos,*
	Confecciones y textiles	*MinComercio lidera, ANDI, Cámara Colombiana de la Confección, Fenalco y grandes empresas representaticas en el sector.*
Reglas de Origen	Plásticos y cauchos	*MinComercio lidera, Acosplásticos y granes empresas representativas*
	Biodiesel	*MinComercio, lidera, MinEnergía, Fedepalma, Federación Nacional de Biocombustibles de Colombia, Academìa.*
	Quimicos	*MinComercio lidera, MinEnergia, ANDI, Academía.*
Obstaculos en el comercio	Cosméticos	*MinComercio lidera, ANDI, Inexmoda, grandes empresas y multinacionales.*
	Autopartes	*Mincomercio lidera, Acolfa, Asopartes, ANDI*
	Productos farmaceuticos	*MinComercio lidera, ANDI, Cámara de la Industria Farmacéutica de la ANDI, Grandes empresas nacionales e internacionales*
	Dispositivos médicos	*Mincomercio lidera, ANDI, Cámara de Dispositivos Médicos e Insumos para Salud.*

Mesa	Tema	Actores Comité Técnico
Entrada temporal de personas	Traslado profesionales y técnicos	*MinRelaciones lidera, Mintrabajo, Sindicatos, Fedesarrollo, Academía,*
Propiedad intelectual	Derechos de autor. Protección de marcas	*Lidera MinComercio, Superintendencia Industria y Comercio, MinInterior, Dirección Nacional de Derecho de Autor.*
Comercio y desarrollo sostenible	Comité ambiental y participación civil	*Lidera MinComercio, MinAmbiente, Colciencias, ONGs, autoridades regionales,*

Fuente: Elaboración propia

4.2.4. Variables Exógenas

4.2.5. Reglas

Se pueden distinguir según la clasificación realizada por el IAD **las reglas constitucionales**, consignadas en la Constitución de Colombia de 1991 en el marco normativo de los TLCs las siguientes:

- "Articulo 9: "las relaciones exteriores del Estado colombiano se fundamentan en la soberanía nacional, la autodeterminación de los pueblos y en el reconocimiento de los principios de derecho internacional aceptados por Colombia"
- Articulo 189, numeral 2 una de las atribuciones del Presidente de la República como Jefe de Estado, "es la de dirigir las relaciones internaciones y celebrar con otros Estados y entidades de derecho internacional tratados o convenios"
- Articulo 226, "el Estado debe promover la internacionalización de las relaciones económicas sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional"
- Articulo 227, "el Estado debe promover la integración económica con las demás naciones"" (Colombia, 1991)

Por su parte, las **reglas de elección colectiva** se basan en la normativa para el desarrollo de los TLCs, vale aclarar que los Tratados son implementados mediante Ley , con visto bueno previo de la Corte Constitucional, se identifica la siguiente normatividad vigente:

- "…Ley 6 de 1971 – Ley marco de aduanas: por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas.

- Dec.2666 de 1984: por el cual se revisa parcialmente la legislación aduanera.
- Dec.1909 de 1992: por el cual se modifica parcialmente la legislación aduanera.
- Dec.2685 de 1999 – Régimen de Aduanas 1999: por el cual se modifica la legislación aduanera.
- Dec.1232 de 2001: por el cual se modifica parcialmente el Dec. 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones.
- Ley 67 de 1979 - Sociedades de comercialización internacionales: Por la cual se dictan las normas generales a las que deberá sujetarse el Presidente de la República, para fomentar las exportaciones a través de las Sociedades de Comercialización Internacional, y se dictan otras disposiciones para el fomento del comercio exterior.
- Ley 48 de 1983 – Ley marco. Criterios generales que orientan las regulaciones sobre comercio exterior (El artículo 27 de la ley 7 de 1991 la deroga en "lo pertinente"): Por la cual se expiden normas generales a las cuales debe sujetarse el gobierno nacional para regular aspectos del comercio exterior colombiano.
- Ley 7 de 1991 – Criterios generales para la regulación del comercio exterior. Creación del Ministerio de Comercio Exterior, del Banco de Comercio Exterior y del Fondo de Modernización Económica: Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.
- Ley 9 de 1991 – Criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional del café: Por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias.
- Ley 790 de 2002: por la cual se expiden disposiciones para adelantar el programa de renovación de la administración pública y se otorgan unas facultades extraordinarias al Presidente de la República.
    - Artículo 4º. Fusión del Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Desarrollo Económico. Fusiónese el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Desarrollo Económico y confórmese el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Los objetivos y funciones del Ministerio de Desarrollo y Comercio serán las establecidas para los ministerios fusionados.
- Decreto 4712 de 2007: por el cual se reglamentan algunos aspectos procedimentales de las negociaciones comerciales internacionales.
- Decreto 1074 de 2015: por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo." (Legiscomex, 2020)

Finalmente, las **reglas operacionales** son las que se desarrollan en la discusión del tratado, estas se encuentran incluidas en el Manual de Normas de Comercio Exterior, publicado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Asimismo teniendo en

cuenta las temáticas se debe revisar la normativa para cada tema frente a las 17 macrotemas: agricultura, industria, reglas de origen, asuntos aduaneros, obstaculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, política de competencia, defensa comercial, comercio transfonterizo de servicios, telecomunicaciones, inversión, compras públicas, entrada temporal de personas de negocios, propiedad intelectual, comercio y desarrollo sostenible, asuntos internacionales y cooperación.

4.2.6. Atributos de la comunidad

Teniendo en cuenta el enfásis de Ostrom (2005), esta caracteristica se basa en identificar las normas de comportamiento aceptadas por la comunidad y la revisión de los aspectos no formales de la arena de acción, para ello realizando la revisión de las situaciones de acción, se establece que existe una relevancia del Sector Comercio, en la participación de todas las instancias de las negociaciones tanto a nivel micro como macro, igualmente se ve un rol relevante del Departamento de Planeación Nacional (DNP), el cual participa en la mayoria de las mesas de negociación, esto dado por la centralización de la información y los lineamientos de la negociación que impactan directamente los instrumentos de política pública formulados por esta entidad, por lo anterior estos dos actores tienen un rol dominante sobre los demás.

Igualmente, el papel de representación de los diferentes sectores económicos radica en las agremiaciones y asociaciones que ejercen un rol de voceros en mesas técnicas, esto permite deducir que se unifican posiciones al interior de los distintos conglomerados economicos e industriales para estos escenarios, no obstante, escenarios

con grandes empresas que tienen un poder sobre un mercado particular, dado el caso del sector minero energetico, las posiciones de empresas individuales ejercen influencia tanto en sus asociaciones e incluso pueden participar directamente en situaciones de acción de su competencia donde pueden colocar sus interes en supremacía sobre otros actores.

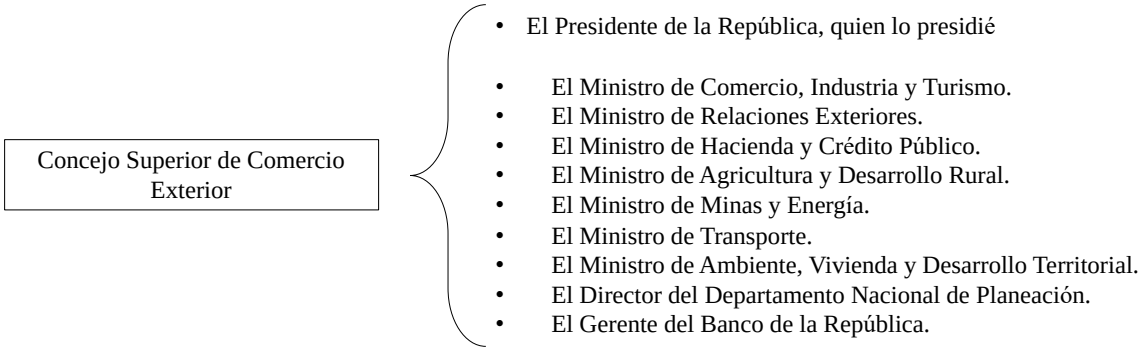
Finalmente, dados los espacios en la arena de acción se observa una relevancia marcada en: sectores economicos que tienen una relevancia histórica en la economia del país y se refleja por su robustes de representación y organización este es el caso del TLC con Corea donde se observa discusión a nivel detallado en sectores agricolas como las flores y frutas, igualmente en el caso industrial en el sector minero energético y sus derivados. Lo cual refleja que hay un interes particular en la negociación sobre estos temas, y los cuales gracias a su fortaleza de organización generan fuertes presiones a la rama ejecutiva quienes son los que llevan a cabo la negociación con el otro país.

Igualmente la rama legislativa ejerce un factor externo relevante sobre las negociaciones, estas al representar zonas geográficas especificas o grupos empresariales con cierta relevancia, afectan de manera directa el resultado de las rondas de negociación dado que la presentación del desarrollo de estas por el Jefe negociador al Congreso, ejerce un poder directo sobre temas de su conveniencia dado que pueden solicitar análisis detallados o reformulación de los negociado. A su vez grandes empresas o multinacionales pueden realizar acercamientos al legislativo y realizar *lobby político,* con el fin de modificar o prevalecer intereses lo cual influye en los resultados esperados.

4.2.7. Condiciones del Contexto, interacciones

En primer lugar se debe destacar que Colombia tiene el **Concejo Superior de Comercio Exterio**r, el cual es un organismo ejecutivo el cual fija la posición negociadora, este es la máxima instancia sectorial a la cual se analiza la viabilidad de implementación de algún tipo de instrumento comercial, en este caso los TLCs, igualmente tiene un rol de tomador de decisiones, en el caso de encontrar desacuerdos que no fueron posibles resolverlos en la arena de acción . Este rol relevante se encuentra establecido mediante el Decreto 4712 de 2007, Articulos 5,6 y 7.

Ilustración 11. Estructura Concejo Superior de Comercio Exterior



Fuente: Elaboración propia, basado en MinCIT

Igualmente hay otros factores relevantes que marcan la arena de acción, los cuales son la participación de la sociedad civil y el manejo de la información. La sociedad civil ejerce control sobre el desarrollo de las negociaciones, tienen espacios en los Comités Técnicos es decir previo a las negociaciones, asi como en el desarrollo de las mismas con la socialización de cada ronda de negociación donde se hace público lo discutido en las mismas. El Ministerio de Comercio y el equipo negociador realizan eventos de socialización, reuniones con actores regionales, talleres y capacitaciones donde se abarca

el desarrollo de los TLCs, y es donde la sociedad civil tiene acceso para aportar y comentar las negociaciones. Para ello, es relevante el manejo de la información, según lo establecido en el Decreto 4712 de 2007, Articulo 10, se debe publicar información no reservada que debe contener al menos con los objetos e intereses de Colombia, asi como el de los demas países, igualmente la memoria del proceso de interacción entre el equipo negociador y los actores politicos y sociales de la negociación asi como las versiones finales de los textos acordados.

Sin embargo, aunque el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha destinado una pagina web http://www.tlc.gov.co/, donde concentra la mayor parte de la información se observó en la muestra del TLC con Corea del Sur no se presentan publicados:

- Registros de la sociedad civil – solo se cuenta con una presentación realizada por el Jefe negociador en enero de 2010, sin embargo no se identifican participantes, memoria de la misma, actas de asistencia,
- Existen memorias de las 7 rondas de negociación, sin embargo la información contenida en las mismas es demasiado general, la longitud de las mismas es de máximo 2 paginas por cada una de las mesas, lo cual genera que no se tenga un conocimiento a profundidad de lo negociado.
- Frente a los Comités Técnicos no se encuentra información publicada, lo cual puede basarse en que es información reservada, no obstante deberia aclararse a la sociedad civil con alguna ayuda para conocer la interaccion de los actores que abarcan tanto actores interesados, politicos y organizaciones civiles.

- Los cronogramas de las rondas son de conocimiento público, no obstante estas solo participan el ejecutivo, los otros espacios correspondientes a comités técnicos ni siquiera se observa un instrumento de seguimiento que permitiera identificar temas y actores relevantes, generando incertidumbre en la manera de acuerdos, tomas de decisiones y criterios a como se fijaron los puntos en común en lo pactado.

4.2. Selección de variables IAD.

Con el fin de identificar las variables para realizar la aproximación a los indicadores usados para el análisis cuantitativo, se tomó como base la situación de acción de las mesas de negociación (17 mesas) y se analizó en el marco de las teorías de comercio internacional basada en instituciones Rodrik (2012), (2017). Para ello se tomó datos de Organismos Internacionales quienes realizan anualmente la captura de información en materia de institucionalidad las cuales se enmarcarán en comercio exterior.

A traves de *la "Encuesta de opinión ejecutiva - Executive Opinion Survey"* la cual es estructurada por el Foro Económico Mundial, está toma la muestra de 140 economias y de almenos 15.000 muestras compuesta por 148 preguntas en 15 secciones, donde participan ejecutivos de diferentes sectores de la economia y de diferentes tamaños, permitiendo tener una muestra nacional aleatoria y que permiten realizar comparaciones entre los diferentes paises, siendo base para el cálculo del Índice de Competitividad Global (ICG). Igualmente, datos del *"Doing bussiness"* del Banco

Mundial, donde utiliza una muestra de 183 economias, analiza tiempos, costos como normatividad de las empresas mediante la recolección de información mediante encuestas a funcionarios gubernamentales.

Con lo anterior se definen 7 indicadores relacionados entre el ejercicio del marco IAD de los TLCs y la información disponible con alcance de medición del desempeño institucional.

Tabla 10. Relación indicadores de instituciones en el marco de los TLCs

Indicador propuesto	**Fuente**	**Relación con las mesas de negociación – Arena de Acción**
Transparencia de la formulación de políticas gubernamentales	Executive Opinion Survey Foro Económico Mundial	- Afecta la totalidad de las mesas, la articulación entre políticas sectoriales y los cambios que la negociación puede modificar las condiciones del sector económico y social del país. - Gremios y empresarios deben tener plena información de lo negociado en el Tratado con el fin de que sea acorde a lo discutido en comités técnicos. (mesas agricultura e industria) - Presenta si el papel del DNP como actor de formulación de políticas es relevante y alineado con la posición negociadora
Prevalencia de propiedad extranjera	Executive Opinion Survey Foro Económico Mundial	- Relación directa con la mesa de reglas de origen, inversión y solución de diferencias y asuntos internacionales, presenta la percepción frente si las decisiones y acuerdos logrados realmente promueven la inversión extranjera directa y el fomento al empleo nacional y las condiciones de derecho de propiedad.
Carga Regulatoria	Executive Opinion Survey Foro Económico Mundial	- Percepción de las condiciones de negociación se basarán frente a normas internacionales, las del otro país o si de lo contrario a la normatividad vigente del país. Relación entre las mesas de negociación – afecta directamente los resultados de todo el marco institucional del TLC. - Lo acordado hará mas difícil o fácil comercializar con el otro país (permisos, normas, trámites) - Permite analizar si la capacidad institucional permite negociar en las mismas condiciones - Relevancia en las mesas reglas de origen, asuntos aduaneros, obstáculos técnicos del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, compras públicas, propiedad intelectual y solución a diferencias y asuntos internacionales (7 de las 17 mesas en forma directa) e indirecta en las restantes por

Indicador propuesto	Fuente	Relación con las mesas de negociación – Arena de Acción
		transversalidad.
Índice de derechos legales	World Bank/International Finance Corporation Doing Business	- Esta relacionado directamente con las mesas de negociación de inversiones, y solución de diferencias y asuntos internacionales. Permite establecer las condiciones legalidad y las medidas a tomarse en condiciones de los acuerdos a instancias internacionales.
Favoritismo en las decisiones de los funcionarios del gobierno.	Executive Opinion Survey Foro Económico Mundial	- Es transversal a todas las mesas de negociación, muestra el grado de imparcialidad del Estado frente a terceros, percepción de corrupción, manejo de intereses, presencia de lobby político.
Prevalencia de barreras comerciales	Executive Opinion Survey Foro Económico Mundial	- Se encuentra relacionada a las mesas de obstáculos técnicos del comercio, defensa comercial, medidas sanitarias y fitosanitarias y comercio transfronterizo de servicios, establece la percepción de la incidencia de las condiciones del tratado y si estas disminuyen o son consensuada para permitir eliminar medidas comerciales de protección (aranceles, cuotas, salvaguardias, dumping, subvenciones, entre otros)
Efectividad de la política antimonopolio	Executive Opinion Survey Foro Económico Mundial	- Mide la percepción de la mesa de políticas de competencia, si realmente los consumidores y empresarios nacionales se encuentran protegidos o hay injerencia de intereses que podrían afectar lo negociado.

Fuente: Elaboración propia

La selección de estas variables frente a las relación con el marco IAD se basan en 3 caracteristicas: cada uno de los indicadores se puede ver reflejado directamente en la arena de acción de los TLCs en especial en las mesas de negociación, en segundo lugar, las variables seleccionadas en su gran mayoria representa la persepción de los actores frente a la situación de acción siendo un instrumento de cuantificación acertado frente al desempeño de los diferentes arreglos institucionales en los diferentes niveles ya sean informales y formales y por último, los indicadores en su conjunto abarcan las variables exógenas de atributos de la comunidad, las reglas y las condiciones del contexto, esto dado que las muestras son aleatorias e involucran a la totalidad de los actores tanto

públicos como privados. Con ello se espera que sean representativas para el análisis cuantitativo bajo su incidencia en las exportaciones no minero energéticas.

4.3.Modelo de gravedad de comercio internacional.

Con el fin de utilizar las variables identificadas bajo el instrumento del marco IAD, es conveniente presentar una aproximación cuantitativa, en este caso, un modelo de gravedad estructural. Este modelo fue formulado inicialmente por Isard (1954) y Tinbergen (1962), el cual ha sido ampliamente utilizado por la literatura de comercio internacional y está basado en los principios fundamentales de la ley de gravedad de Newton: las economías de mayor tamaño son las que tienen mayores flujos comerciales, y estos flujos son a su vez inversamente proporcionales a la distancia entre países.

Complementando este marco de análisis con la teoría de Rodrik & Subramanian (2004), las economías más grandes no solo atraen mayores flujos comerciales, sino que además tienen mayor poder de negociación e instituciones más fuertes que las economías más pequeñas y menos diversificadas, lo que les permite tener acuerdos bilaterales más favorables a sus intereses, las economías más débiles, a su vez pueden no sacar provecho de este tipo de acuerdos para diversificar sus economías.

Los modelos de gravedad estructural convencionales suelen incluir variables como la existencia de un lenguaje común en las economías, un pasado colonial común o relaciones de frontera. En el caso del presente análisis se propone incluir variables adicionales relacionadas con la existencia de TLCs suscritos con Colombia y componentes del Índice de Competitividad Global directamente relacionados con la

solidez institucional de las economías, para estimar su posible correlación con la demanda de bienes de exportación no tradicionales provenientes de Colombia.

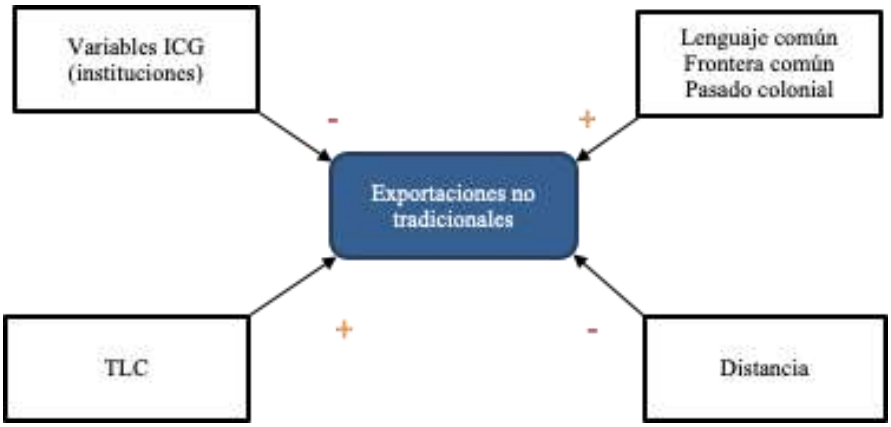
Así, este modelo ha sido usado con mucha frecuencia en la literatura de comercio internacional debido a que está microfundamentado y permite entender que los países más grandes atraen la mayor cantidad del comercio exterior y son los que más compran y venden bienes en el mercado internacional. Siguiendo la teoría Rodrik de, además de las variables geográficas y el ingreso de los países, la fortaleza institucional como la transparencia y la generación de capacidades para hacer negocios también tienen una incidencia directa sobre los flujos comerciales, en este caso, el volumen de exportaciones no tradicionales.

Se recopiló información sobre exportaciones no tradicionales de Colombia de la base de datos de Naciones Unidas (COMTRADE) para el periodo 2008 – 2018. La información de las variables de control correspondientes a la distancia entre países, fronteras comunes, pasado colonial y lenguaje común provienen de la base de datos del Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII). La variable sobre Acuerdos de Libre Comercio se construye a partir de la información oficial del Ministerio de Industria y Comercio. La información del PIB del socio comercial a precios corrientes es obtenida según los datos Banco Mundial y finalmente la información sobre variables institucionales que fueron analizadas y priorizadas mediante el marco IAD aplicado al caso colombiano en la sección anterior.

De acuerdo con la especificación del modelo y la hipótesis planteada, se espera que, si ha existido un aprovechamiento de los TLC suscritos por Colombia con una relación positiva entre las exportaciones no tradicionales y la variable TLC, en el mismo sentido, si la solidez institucional del país ha permitido que la demanda de bienes de exportación no tradicional se concentre en países con instituciones más sólidas, producto de negociaciones equitativas que respondan a los intereses que motivaron el proceso de liberalización económica, se espera que el coeficiente sea negativo, pues a mejor posición en el ranking del ICG (un número menor) habrá mayor demanda de estos bienes.

Un factor adicional por considerar es que los socios comerciales no están necesariamente interesados en demandar productos de exportación no tradicionales de Colombia, pues la canasta de exportaciones del país tiene sustitutos en todo el mundo. De esta forma, si Colombia no llegase a aprovechar los tratados de libre comercio para diversificar sus exportaciones, el efecto esperado de los tratados sobre la demanda de exportaciones nacionales es nulo. Se espera además que la relación de las demás variables con las exportaciones colombianas sea consistente con la literatura; una relación negativa con la distancia entre países y positiva si se comparten características comunes como fronteras, idioma o pasado colonial, lo cual se describe a continuación de manera gráfica.

Ilustración 12. Relaciones esperadas de los modelos de gravedad estructural



Fuente: Elaboración propia

Se utilizó un estimador PPML (Poisson de Pseudo Máxima Verosimilitud) dado que tiene varias ventajas, entre las cuales es consistente en presencia de efectos fijos, que pueden ingresarse como variables. En segundo lugar, el estimador PPML incluye naturalmente observaciones para las cuales el valor de mercado observado puede ser cero, como en el caso el valor de las exportaciones con los países con los que Colombia no comercia, y tercero, la interpretación de los coeficientes del modelo PPML es simple y sigue exactamente el mismo patrón que en una regresión de mínimos cuadrados ordinarios (OLS), lo que le hace intuitivo.

4.4.Aplicación del modelo en el marco IAD

En el modelo básico se incluye la posición en el ranking del Índice de Competitividad Global de cada país, la especificación se puede encontrar en la ecuación numero (1). Por otro lado, se plantea un modelo adicional el cual desagrega el Índice de Competitividad Global por componentes relacionados con la calidad institucional de los países, la especificación del modelo se describe en la ecuación (2), vale recalcar que

todas las variables independientes se expresan como logaritmos en ambos modelos para analizar sus resultados en cambios porcentuales frente a la variable dependiente.

$$ExpNoTrad_{ijt} = \begin{matrix} \beta_0 + \beta_1 ICG_{jt} + \beta_2 PIBsociot_{ij} + \beta_3 Dist_{ij} + \\ \beta_4 Leng_{ij} + \\ \beta_5 Colonia_{ij} + \beta_6 Cont_{ij} + \beta_7 TLC_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \end{matrix} \quad (1)$$

Donde la variable $ExpNoTrad_{ijt}$ representa el flujo de exportaciones no tradicionales entre cada país i y el país j en el período t, medido en dólares FOB. ICG_{jt} es el ranking en el Índice de Competitividad Global del socio comercial de Colombia, donde el valor 1 indica el mejor desempeño. $Dist_{ij}$ es la distancia entre Colombia (país i) y el país socio j medido en kilómetros. $Leng_i$ es una variable categórica que toma el valor de 1 si el idioma oficial del país asociado es el mismo entre países y 0 en caso contrario. $Cont_{ij}$ es una variable categórica que toma el valor de 1 si el país i y el país socio j están cerca (comparten frontera) y 0 en caso contrario. $Colonia_{ij}$ es una variable categórica que toma el valor de 1 si hubo una relación colonial entre Colombia y el país socio j, y 0 en caso contrario[6]. Finalmente, TLC_{ijt} corresponde a una variable que toma el valor de 1 si el país ha suscrito un Tratado de Libre Comercio con Colombia durante el periodo t. Por su parte, ε_{ijt} representa el término de error.

[66] Estas variables de control son obtenidas de la base de Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII).

El segundo modelo desagrega el resultado del ranking en el ICG de cada país por el resultado de componentes relacionados directamente con la solidez institucional de cada país y se incluyen las variables de control del modelo básico.

(2)

$$ExpNoTrad_{ijt} = \begin{array}{c} \beta_0 + \beta_1 Transp_{jt} + \beta_2 PropExtr_{jt} + \beta_3 CargaReg_{jt} + \\ \beta_4 DerLegal_{jt} + \beta_5 FavorGob_{jt} + \\ \beta_6 Barr_{jt} + \beta_7 Antimono_{jt} + \beta_8 PIBsocio + \beta_9 Dist_{ij} + \beta_{10} Leng_{ij} + \beta_{11} Colonia_{ij} + \beta_{12} Cont_{ij} + \beta_{13} TLC_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \end{array}$$

En el caso de esta especificación, se reeemplaza el ranking consolidado del IGC por el ranking en cada uno de los componentes incluidos en el análisis del IAD: Transparencia en la toma de decisiones gubernamentales, prevalencia de propiedad extranjera, carga regulatoria impuesta por autoridades gubernamentales, índice de derechos legales, favoritismo en la toma de decisiones del gobierno, prevalencia de barreras comerciales y efectividad de políticas antimonopolio.

El uso de la posición en el ranking para cada uno de los componentes, y no el puntaje, hace que el resultado en cada uno de ellos sea comparable e interpretable de la misma manera, el aumento (disminución) potencial en la demanda de exportaciones no tradicionales colombianas, por cada mejor (peor) posición en la clasificación. Como en el caso del puntaje global del índice, un número menor en la posición indica un número menor, es decir, el país que ocupa la posición 1 es el de mejor desempeño, por tanto, si la demanda de exportaciones no tradicionales del país es mayor en países mejor posicionados institucionalmente, el coeficiente en el criterio de análisis debe ser negativo.

Esto permite además identificar qué factores institucionales están más y menos fortalecidos en los principales socios comerciales del país.

Tabla 11. Descripción de variables modelo de gravedad 1 y 2.

Sigla	Nombre	Descripción	Fuente
ExpNoTrad	Exportaciones no tradicionales	Valor en dólares FOB de exportaciones no tradicionales de Colombia	UN COMTRADE
ICG	Índice de Competitividad Global	Posición en el ranking del Índice de Competitividad Global	Foro Económico Mundial
Transp	Transparencia (ICG)	Posición ICG. Transparencia en la formulación de políticas gubernamentales	Foro Económico Mundial
PropExtr	Propiedad extranjera (IGC)	Posición ICG. Prevalencia de propiedad extranjera en el país	Foro Económico Mundial
CargaReg	Carga regulatoria (ICG)	Posición ICG. Carga regulatoria impuesta por autoridades gubernamentales	Foro Económico Mundial
DerLegal	Derechos legales (ICG)	Posición ICG. Índice de fortaleza en los derechos legales	Banco Mundial
FavorGob	Favoritismo decisiones gobierno (ICG)	Posición ICG. Favoritismo en la toma de decisiones del gobierno	Foro Económico Mundial
Barr	Barreras al comercio (IGC)	Posición ICG. Prevalencia de barreras comerciales	Foro Económico Mundial
Antimono	Efectividad antimonopolio (IGC)	Posición ICG. Efectividad de políticas antimonopolio	Foro Económico Mundial
PIBsocio	PIB socio comercial	Valor en dólares a precios constantes	Banco Mundial
Dis	Distancia	Distancia en km entre Colombia y el socio comercial	CEPII
Leng	Lenguaje común	Lenguaje oficial común entre los países	CEPII
Colonia	Relación colonial	Relación colonial común entre los países	CEPII
Cont	Relación de frontera	Frontera común entre los países	CEPII
TLC	TLC	Tratado de Libre Comercio vigente	Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia

Fuente: Elaboración propia

Capítulo 5: Análisis de resultados

En el presente capítulo, se presentan las tablas con los resultados de las regresiones obtenidas con el modelo de gravedad planteado. Cada modelo se aplicó a dos bases de datos diferentes, la primera modelación (tabla 12) se aplicó a una base de datos que incluye a todos los socios comerciales de Colombia, mientras que en la segunda modelación (tabla 13), se aplicó a una base de datos únicamente con información de países con los cuales Colombia ha suscrito Tratados de Libre Comercio.

5.1. Escenario Mundial

Tabla 12. Resultados de modelo PPML con muestra de todos los socios comerciales

	Variable Dependiente: Exportaciones no tradicionales de Colombia	
	Modelo 1	Modelo 2
Índice de Competitividad Global	-0,394***	
Transparencia (ICG)		-0,179*
Propiedad extranjera (IGC)		0,136*
Carga regulatoria (ICG)		-0,209***
Derechos legales (ICG)		-0,071
Favoritismo decisiones gobierno (ICG)		0,173
Barreras al comercio (IGC)		-0,123*
Efectividad antimonopolio (IGC)		-0,029
PIB socio comercial	0,658***	0,739***
Distancia	-0,699***	-1,01***
Lenguaje común	1,232***	0,708***
Relación colonial	-0,998***	-0,635*
Relación de Frontera	0,871***	0,463**
TLC	0,088	0,052
Constante	7,974***	8,748***
N	1.298	1.298
FE Año	SI	SI
FE País	SI	SI

***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1

Fuente: Elaboración propia

Los resultados del modelo 1, si bien no corresponden a evidencia causal,[7] sí presentan correlaciones que respaldan el hecho de que Colombia no ha aprovechado los Tratados de Libre Comercio para diversificar sus exportaciones. En primer lugar, no se encuentra una diferencia estadísticamente significativa entre la demanda de exportaciones no tradicionales de Colombia por parte de países con y sin Tratado de Libre Comercio (variable TLC). En consecuencia, tener un TLC suscrito, de acuerdo con esta estimación, no representa un aumento en las exportaciones no tradicionales de Colombia.

Por otro lado, la variable correspondiente al ranking en el Índice de Competitividad Global (IGC) aplicada a todos los socios comerciales, muestra una mayor demanda de exportaciones no tradicionales por países mejor posicionados, puntualmente, por cada posición más alta del país, la demanda de exportaciones no tradicionales de Colombia aumenta un 39,4%, lo que muestra un potencial de mercado para los productos del país. Esto teniendo en cuenta que el IGC abarca diferentes dimensiones tanto políticas, económicas, sociales e institucionales, se deduce que al mejorar los indicadores institucionales causaría mejores posiciones en el ranking siendo directo el efecto para el caso en estudio.

Por su parte, El modelo 2 muestra que, incluir las variables institucionales, los resultados en relación con la demanda de exportaciones no convencionales del país son heterogéneos, En primer lugar la variable *carga regulatoria* es significativa frente a las exportaciones no tradicionales, es decir si Colombia tiene relaciones comerciales con un

[7] Entendida como la capacidad de interpretar el efecto sobre las exportaciones no tradicionales como únicamente explicado por la existencia o no de Tratados de Libre Comercio.

país con menor desempeño regulatorio puede aumentar en al menos un 20% las exportaciones no tradicionales, esto refleja que mejorar los procedimientos, trámites y fortalecer el aparato gubernamental para que sea más eficiente podría incentivar a la diversificación.

En este mismo sentido, la variable de *transparencia en la formulación de políticas gubernamentales* es relevante y podría aumentar las exportaciones no tradicionales, es decir, si Colombia tiene definidas las políticas comerciales y todos los actores cuentan con la información completa y suficiente para realizar intercambios de bienes y servicios de todos los países, se podrían direccionar adecuadamente este tipo de exportaciones. Sin embargo, las restricciones de países desarrollados en el manejo de la información en especial con sectores comerciales estratégicos limitan esta variable.

De la misma forma, es conveniente tener bien definidas las *barreras al comercio*, dado que un adecuado uso de medidas arancelarias y no arancelarias permite una mejor política de competencia, para ello, se debe tener claro que esto requiere de un esfuerzo de los sectores productivos en ser competitivos y no requerir medidas proteccionistas, para esto la priorización de sectores con ventajas comparativas y productos con alta intensidad tecnológica podrían ser opciones de comercialización internacional.

Por ultimo, el efecto de la *prevalencia de propiedad extranjera* refleja que se tiene poca demanda de exportaciones no tradicionales, dado que Colombia se encuentra en peores condiciones frente a sus socios comerciales, lo cual sugiere que no se han tomado las medidas necesarias para el fomento de la inversión extranjera en estos

sectores, Esta situación puede ser causada por las preferencias de los socios comerciales internacionales en invertir en el sector minero energético o financiero que en algún sector productivo con montos significativos. Finalmente, en lo relacionado con las demás variables del IGC, no se encuentran relaciones estadísticamente significativas.

5.2. Escenario Socios con TLC

La segunda modelación corresponde a la base de datos con información únicamente de países con los cuales Colombia ha suscrito tratados de libre comercio. A continuación, se presenta la tabla con los resultados de estas regresiones.

Tabla 13 Resultados de modelo PPML con muestra de socios comerciales con TLC

	Variable Dependiente: Exportaciones no tradicionales de Colombia	
	Modelo 1	Modelo 2
Ranking Índice de Competitividad Global (ICG)	-0,485***	
Transparencia (ICG)		-0,617***
Propiedad extranjera (IGC)		0,287*
Carga regulatoria (ICG)		0,090
Derechos legales (ICG)		-0,085
Favoritismo decisiones gobierno (ICG)		0,622**
Barreras al comercio (IGC)		0,183
Efectividad antimonopolio (IGC)		-0,360*
PIB socio comercial	0,667***	0,730***
Distancia	-0,614**	-0,139
Lenguaje común	1,592***	1,476***
Relación colonial	-1,021**	-1,258**
Constante	6,975**	0,682
N	235	235
FE Año	SI	SI
FE País	SI	SI

***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1

Fuente: Elaboración propia

De forma consistente con los resultados encontrados al examinar la totalidad de los países, el modelo 1 demuestra que hay una mayor demanda potencial de productos no

tradicionales de Colombia en la medida en que mejora la posición del socio comercial en el ranking del IGC, en el caso de los países con los que Colombia ha suscrito un tratado, la demanda aumenta en un 48,5% por cada posición que mejora el país en el ranking. Es decir, se debe tener en cuenta el IGC en el momento de realizar cualquier tipo de negociación de comercio internacional dado que demuestra que el conocer el ranking permite tener un impacto estimado frente a las exportaciones no tradicionales.

Por otro lado, el modelo 2 muestra una relación de aumento de exportaciones no tradicionales cuando hay un mejor desempeño a nivel de *transparencia en las decisiones gubernamentales,* es decir al tener Rondas y Mesas de negociación y un trabajo articulado con los Comités Técnicos permite que todos los actores inmersos en la negociación tengan más claridad de las políticas comerciales, al igual que lo acordado este alineado con políticas sectoriales y que busquen una articulación desde los lineamientos públicos frente a los sectores productivos que realizan la actividad exportadora permitiendo que nuevos sectores productivos puedan aprovechar las condiciones de las negociaciones.

Asimismo, la variable *efectividad antimonopolio* es significativa para el aumento de la diversificación de exportaciones, al contar con mesas de negociación de politicas de competencia se busca generar las condiciones para que el tejido empresarial pueda competir sin desventajas tanto nacional como internacionalmente, para ello, el fortalecer la organización gubernamental en especial la Superintendencia de Industria y Comercio

para que cuente con mayores capacidades permitiria que las condiciones del país mejoraran y pudieran aprovecharse en el momento de la suscripción de un acuerdo.

De lo contrario, tambien se encuentran variables que demuestran falencias en la negociación de los TLCs, es decir, que el país disminuye su capacidad de exportaciones no tradicionales por el mal desempeño de estos indicadores, la mas relevante es el *favoritismo en las decisiones del gobierno* la cual es significativa es decir, que la estructura de los arreglos institucionales de los actores en el desarrollo de los TLCs no se encuentra con carácter imparcial y existen influencias de terceros. Esto puede ser explicado por varias razones, la primera es que el mismo Gobierno este interesado exlusivamente en ciertos sectores o areas de negociación que pueda tener intereses propios sobre los de los sectores productivos, tal es el caso del sector mineroenergético, donde las inversiones estatales y los recursos que reciben de ellas pueden ser una prioridad.

Igualmente, la arena de acción y los diferentes escenarios de negociación nacional involucran intereses particulares con poder para la toma de decisiones que puede propiciar el *lobby político* e influenciando en lo acordado, esto puede influir desde los Comités técnicos con posiciones fuertes de uno o varios actores, hasta presiones de grupos de interes a representantes de las ramas legislativas y judiciales que influyan en el contenido del TLC. Instrumentos como el tráfico de influencias, los sobornos y la corrupción siguen estando presentes y en este instrumento tambien pueden estar reflejados. Vale recalcar que esta variable es transversal a la totalidad de las mesas de

negociación ocasionando que existan multiples eventos formales e informales que podrian afectar el desarrollo del tratado.

Otra razón, es el poder de negociación y la capacidad de tomar posiciones dominantes, en especial en negociacion con paises desarrollados, quienes no solamente ejercen presiones no solamente en aspectos económicos sino políticos, afectando las decisiones del gobierno nacional en temas relevantes y transversales para los TLCs tal como los temas laborales, propiedad interelectual y ciencia tecnologia e innovación. Dado que el TLC tiene ganadores y perdedores en diferentes sectores, el Gobierno prioriza donde cree tener capacidades de negociación y cede aspectos relevantes que pueden repercutir en la diversificación de las exportaciones.

De otro lado, la variable de la *prevalencia de propiedad extranjera* se mantiene en la misma posición del escenario sin TLCs, es decir que refleja que el instrumento comercial no incentiva la inversión en sectores que apoyen las exportaciones no tradicionales, esto generado por la atracción del sector minero energético para los socios comerciales y por las influencias de las multinacionales quienes tienen intereses claros en el país y pueden no tener incentivos en diversificar.

Finalmente, las variables estándar inicialmente planteadas en el modelo de gravedad de comercio internacional la única que pierde significancia bajo las condiciones de TLC y variables institucionales es la *distancia entre los países*, esto puede ser originado por la muestra dado que la mayoría de los países con TLCs son fronterizos o del mismo continente por lo cual puede perder relevancia en el valor de la estimación,

esta situación soporta el argumento que el instrumento del TLC contribuye a una internacionalización regional.

5.2.1. Relevancia de las Variables IAD

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos del modelo de gravedad al incluir variables del marco IAD, se puede inferir que las variables con mayor relevancia frente a las negociaciones de un TLC corresponden a: *transparencia en las decisiones gubernamentales y favoritismo en las decisiones del gobierno*. Estas se encuentran de manera transversal en la arena de acción en todas las situaciones de acción tanto en las formales (mesas de negociacion) como en las informales (Comités temáticos) y reflejan que dada la estructura institucional, el papel del Estado es relevante frente a las condiciones acordadas en la negociación.

Las caracteristicas políticas de los TLCs prevalecen sobre los atributos económicos y de cooperación, es decir el rol activo del Estado en las negociaciones pueden afectar el aprovechamiento de los acuerdos comerciales. Por una parte, la articulación eficiente desde la posicion negociadora nacional que debe alinear sus diferentes políticas públicas en el aprovechamiento de las negociaciones, en especial, en el desarrollo de los sectores productivos, asi como, la socialización con todos los actores, gremios, empresarios, sociedad civil para que exista una correcta participación, retroalimentación para lograr posiciones consensuadas procurando que no existan imparcialidades que afecten los intereses colectivos. Es desde allí, que es relevante la posición de Rodrik (2012) donde sustenta que el Estado debe complementar a los

mercados y no sustituirlos a traves de combinar las diferentes formas institucionales para lograr el bienestar social.

Sin embargo, las implicaciones de los resultados del modelo, muestran como el papel imparcial del Estado esta afectando negativamente el desarrollo de la diversificación de las exportaciones, esto se refleja en negociaciones fuera del marco formal del IAD, donde intereses individuales de actores o grupos de interes modifican el desarrollo de los arreglos institucionales, ocasionando que el instrumento comercial este limitado a beneficiar a cierto sectores productivos, que deduciendo su nivel organizacional e influencias en el orden económico y político son los asociados a las exportaciones tradicionales con in interes particular estatal de la sostenibilidad del sector mineroenergético.

Es necesario el fortalecimiento de la organizacón estatal, con el fin de establecer una vigilancia más exhaustiva de las negociaciones, la implementación del control político efectivo no solo en garantizar la participación de los actores, sino en verificar lo acordado por los grupos de interes, con ello, se encuentra alineado a lo expuesto por Rodrik (2012) en brindar garantias de no favoritismo para la apertura del comercio internacional. Sin embargo, la complejidad de la situación de acción en especial de los comités temáticos, donde hay espacio para cualquier tipo de cooperación de intereses entre los actores, hasta en la retroalimentación de la arena de acción pasando por revisión del Congreso son escenarios que están abiertos para que el lobby político, el tráfico de

influencias y la corrupción, las cuales se presentan y modifican el desarrollo de los arreglos institucionales en el marco de los TLCs

Capítulo 6: Conclusiones y recomendaciones

Durante el periodo 2008 – 2018 Colombia desarrolló como política comercial la apertura económica, una vez reestructurado el sector comercio bajo los lineamientos de la constitución de 1991, el Gobierno adoptó una posición de implementar acuerdos regionales de comercio, con ello el 81% de los Tratados de Libre Comercio fueron negociados y suscritos durante este periodo. Esto influenciado por las recomendaciones del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetico de fomentar la integración regional e internacionalización de las economías en desarrollo. Sin embargo, se ha observado como este instrumento comercial no ha cumplido con uno de sus principales objetivos a corto y mediano plazo, la diversificación de las exportaciones.

La dependencia de las exportaciones de origen minero energético sigue siendo la principal oferta comercial del país, la cual pesa en promedio el 50% de las exportaciones totales durante este periodo. Para ello, al analizar la composición del instrumento de los TLCs e identificar desde la perspectiva neoinstitucional sus características, se determinó la relación con los actores y el desempeño institucional del país.

Con base en los objetivos de la investigación se identificaron las 3 etapas para realizar un análisis de la incidencia institucional, la primera radicó en el marco del IAD propuesto por Ostrom (2012) donde se logró caracterizar el desarrollo y la estructura de

los TLCs, se identificó la arena de acción “Rondas de negociación” y dos situaciones de acción en donde los actores, las variables exógenas, las reglas y los atributos de la comunidad se relacionaban con el fin de tener una estructura secuencial de negociación con el fin de definir un resultado, la composición del Tratado.

De la misma manera se identificó aspectos fuera de la arena de acción que afectan los resultados de estas, tal como la participación de las tres ramas del poder para su aprobación, la participación de la sociedad civil, organismos de control y el manejo de la información en el marco de las reglas de orden constitucional, de acción colectiva y operativas. Igualmente, es fundamental el papel del país socio a negociar quien de él parte el avance o desarrollo de las negociaciones.

Por otro lado, bajo el enfoque neoinstitucional se presento los lineamientos la nueva economía internacional, en donde los postulados teóricos de Rodik (2002) y Chang (2013), retoman la relevancia de las instituciones, proponen un fortalecimiento institucional en el marco de una estructura organizacional estable antes de tener una apertura comercial y demuestran como la calidad institucional afecta la calidad de los mercados y la integración internacional, desarrollando argumentos del papel relevante de las instituciones en el comercio internacional. Con base en lo anterior y relacionando el marco IAD, se identificó 6 variables de carácter institucional basadas en: la transversalidad en las diferencias situaciones de acción de las negociaciones de los TLCs, la percepción de los actores frente a los arreglos institucionales y la influencia de las variables exógenas y el contexto.

Con el fin de obtener evidencia estadística de estas variables frente a las exportaciones no tradicionales bajo el contexto de los TLCs se estructuró un modelo de gravedad involucrando variables institucionales identificadas bajo el marco IAD, presentando los siguientes resultados:

En primer lugar, se muestra que durante el periodo 2008 – 2018, no se encuentra evidencia de mayor demanda de bienes de exportación no tradicional de Colombia entre socios con los cuales ha suscrito un Tratado de Libre Comercio, implicando que los tratados suscritos en los últimos años por el país no han sido aprovechados para diversificar la canasta exportadora. Es decir, que el instrumento puede no estar enfocado en la diversificación sino en el fortalecimiento de las exportaciones ya existentes, conllevando a replantear en el marco de la estrategia de negociación en cabeza del Comité Superior de Comercio Exterior y en los diferentes instrumentos de planeación (Plan Nacional de Desarrollo, Política de Comercio exterior), dado que uno de los puntos relevantes de la apertura económica era no depender exclusivamente de productos minero energéticos, sin embargo durante este periodo las cifras demuestran que el peso de las exportaciones tradicionales sigue siendo el mas relevante en la oferta exportadora.

Asimismo, se presenta evidencia cuantitativa que respalda la incidencia positiva en el aprovechamiento de los TLCs en la medida que el país desarrolla *transparencia en las decisiones gubernamentales,* es decir las negociaciones tienen una adecuada articulación Estatal, las diferentes situaciones de acción, los actores, los grupos de interés y las variables exógenas se encuentran presentes en el marco institucional y se tiene

participación e información adecuada antes y posterior de la firma de los tratados. Se cumplen con los parámetros de las negociaciones y son adecuadas.

Por otro lado, también se refleja que existe una incidencia negativa en la variable de *Favoritismo en las decisiones de los funcionarios del gobierno*, lo que significa que la percepción de los actores nacionales refleja que el Gobierno es menos es imparcial frente a las medidas acordadas en la negociación en comparación con sus socios, generando que no se promueva la diversificación la canasta exportadora del país. Para ello, según los arreglos institucionales existen factores internos como la priorización del Gobierno en continuar con las exportaciones tradicionales que tienen un peso mas relevante en las finanzas públicas (tal es el caso del sector minero energético), la influencia de actores con estructuras más fuertes y participativas en las diferentes situaciones de acción que generan presión en la toma de decisiones, las negociaciones informales entre actores tanto en la arena de acción como en la retroalimentación de los resultados previos de cada etapa de la negociación donde el lobby político, el tráfico de influencias y la corrupción pueden presentarse impactando negativamente esta variable.

Estos resultados demuestran que existen elementos institucionales relevantes en los TLCs que podrían afectar de manera significativa este instrumento para promover la diversificación de las exportaciones, sin embargo, como tal el conjunto del instrumento comercial no es significativo con ello la reformulación de esta política en el marco de su conveniencia frente a promover nuevos productos que pesen más en la balanza comercial no es aprovechado adecuadamente. Por lo anterior, se tienen los argumentos suficientes

para refutar la hipótesis planteada inicialmente teniendo en cuenta los resultados del modelo aplicado.

Esto puede ser explicado, aunque Colombia haya tenido una transformación del sector comercio en su organización, se mantiene unas políticas productivas, de emprendimiento, económicas y sociales aun en desarrollo y sin una consolidación, lo cual no ha permitido establecer una industria mas competitiva, así como un sector agropecuario y de servicios mas productivo, por lo anterior, en el momento de tener una apertura las condiciones internacionales pueden sobrepasar las capacidades del país. Esto conlleva a que no se tenga un poder de negociación y se fijen bajo las condiciones de los otros países quienes pueden tener una ventaja comparativa tanto en productos como en instituciones.

Con ello, se evidencia los planteamientos de Rodik y Chang, donde se podría recomendar mejorar la calidad de las instituciones y de tener políticas propias nacionales desarrolladas, para luego si tomar la decisión de abrirse a los mercados internacionales mediante arreglos institucionales reflejados en un TLC. El ejercicio de análisis nos presenta que Colombia aún debe tener un desarrollo interno en materia de productividad y competitividad, dado que el periodo de estudio de la investigación no muestra una incidencia en materia de diversificación de las exportaciones con la firma de TLCs, es decir se fortalece las exportaciones tradicionales en especial el sector minero energético, sin tener una propuesta clara en las negociaciones de presentar nuevos productos o servicios para un intercambio comercial.

Igualmente, es relevante analizar las organizaciones empresariales dado que en la actualidad los sectores con mejor estructura y representación en instancias de negociación son quienes realizan exportaciones tradicionales, esto debido a su relevancia en la economía tienen una influencia en los Tratados y por ello puede existir sesgo en las mesas de negociación frente a impulsar medidas de comercio exterior para apoyar otros sectores económicos que podrían exportar.

No obstante, el Gobierno ha adelantado medidas entorno a esta problemática, en primer lugar, no continuar con la firma de nuevos TLCs, esto quiere decir que el instrumento esta siendo reevaluado y no solo por Colombia sino por grandes potencias como EE. UU y la Unión Europea. Igualmente, como se reflejó en el modelo la variable de *carga regulatoria* es relevante para el comercio internacional si no existe un TLC, por lo anterior fortalecer las medidas para buscar procedimientos que generen facilidades para exportar, pero que cumplan con estándares competitivos tanto en calidad, normas, manuales técnicos y fitosanitarios entre otros. Igualmente, promover un desarrollo interno desde la estructura organizacional del Estado. Lo cual, va en alineado en mejorar la calidad de las instituciones y de preparar la economía antes de una apertura comercial.

Las instituciones como reglas de juego han retomado un papel relevante en los mercados, y aunque existen organismos internacionales quienes dan lineamientos en materia comercial y económica, cada país debe estudiar en su interior su capacidad institucional y las capacidades de sus actores con el fin de promover una apertura comercial. En el caso de Colombia reestructurar la oferta exportadora permitiría contar

con mayor estabilidad en las finanzas públicas al no depender exclusivamente de la volatilidad del mercado minero energético, para ello se requiere que el Gobierno y el tejido empresarial desarrollen políticas que contribuyan a estimular la productividad y competitividad de sectores con ventajas comparativas frente a las TLCs ya vigentes y en preparar futuras negociaciones a mediano o largo plazo.

Referencias

Bartilow, H. A., & Voss, D. S. (2009). Market rules: The incidental relationship between democratic compatibility and international commerce. International Studies Quarterly, 53(1), 103-124.

Benedetti, Á. (2017). El marco de análisis y desarrollo institucional (IAD), una herramienta de análisis de políticas públicas. Estudio del caso Agro Ingreso Seguro (AIS). Estudios Políticos, (50), 138-158.

Cárdenas, M., & García, C. (2005). El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos.

CONPES, D. 2494.(1990). Decisiones sobre el programa de apertura económica.

Córdova, M. (2017). El neoinstitucionalismo como paradigma científico. Mundos Plurales-Revista Latinoamericana de Políticas y Acción Pública, 4(1), 9-46.

Chang, H. J. (2006). La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves. Revista de Economía Institucional, 8(14).

Chang, H. J. (2012). Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective. Anthem Press.

Chang, H. J. (2013). Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio. Ensayos de economía, 23(42), 27-57.

De Colombia, C. P. (1991). Constitución política de Colombia. Bogotá, Colombia: Leyer.

Dollar, D. and Kraay, A. (2002). Institutions, Trade, and Growth. Journal of Monetary Economics, 50, 133-162. http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932(02)00206-4

Eslava, A., & Roth, A. (2010). Enfoques para el análisis de políticas públicas. Enfoques para el análisis de políticas públicas (p 97-122) Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Eslava, A. (2017). Análisis institucional de asuntos públicos. El problema de abastecimiento de oro para la joyería en Colombia. Gestión y política pública, 26(1), 253-268.

García-García, J., López-Valenzuela, D. C., Montes-Uribe, E., Esguerra-Umaña, M. D. P., Echavarría-Soto, J. J., Giraldo-Salazar, I., ... & Collazos-Gaitán, M. M. (2019). Comercio exterior en Colombia: política, instituciones, costos y resultados. Banco de la República, Colombia.

Haggart, B., Laureate, N., & Spence, M. (2017). Modern Free Trade Agreements Are Not About Free Trade. New Thinking on Innovation, 15-19.

Industria y Turismo Colombia. Ministerio de Comercio. (2004). Las 100 preguntas del TLC: más empleos y mejor calidad de vida. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Isard, Walter (1954). "Location Theory and International and Interregional Trade" in Quartely Isard, W., & Peck, M. J. (1954). Location theory and international and interregional trade theory. The Quarterly Journal of Economics, 97-114.Economic. Vol. 68.

Jaramillo, A. (1992). La apertura económica en Colombia. Documento de trabajo, Universidad EAFIT.

Legicomex (2020). Marco legal e institucional de comercio exterior colombiano. Recuperado abril 18 de 2020 en https://www.legiscomex.com/Documentos/marco_institucional

López, J., & Parra, H. (2010). El análisis del desarrollo Institucional (IAD) de Elinor Ostrom. Roth AN. Enfoques para el análisis de políticas públicas. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales.

Lowndes, V. (2009). New institutionalism and urban politics. Theories of urban politics, 2, 91-105.

Martínez Rangel, R., Garmendia, R., & Soto, E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. Política y cultura, (37), 35-64.

Morales, F. (1997). Eficiencia e intercambio. Corriente neoclásica, institucionalismo y neoinstitucionalismo. Cuadernos de economía, 16(26), 69-82.

Nájar Martínez, A. I. (2006). Apertura económica en Colombia y el sector externo (1990-2004).

North, C. Douglas (1993), Instituciones, cambio institucional y desempeño económico.

Ojeaga, P., George, E., Alege, P.O. and Ogundipe, A. (2014). International Trade, Do Institutions Matter? Evidence from Regional Studies. Theoretical Economics Letters, 4, 584-597.

Ostrom, E. (2005). Understanding the Diversity of Structured Human Interactions. In Understanding Institutional Diversity (pp. 3-31). PRINCETON; OXFORD: Princeton University Press. doi:10.2307/j.ctt7s7wm.5

Ostrom, E. (2010). Elección Racional Institucional. Evaluación del marco del análisis y desarrollo institucional. Teorías del proceso de las políticas públicas, Editado por la Jefatura de Gabinetes de Ministros. Presidencia de la Nación.

Pérez, G. P., & Valencia, L. (2004). El neoinstitucionalismo como unidad de análisis multidisciplinario. Actualidad contable FACES, 7(8), 85-95.

Rodrik, D. (2012). La paradoja de la globalización. Antoni Bosch editor.

Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions, Geography and Integration in Economic Development. Journal of Economic Growth, 9, 131-165.

Rodrik, D. (2017). Straight talk on trade: Ideas for a sane world economy. Princeton University Press.

Rodrik (2017a) , Demasiado tarde para compensar a los perdedores del libre comercio, Project Syndicate Journal. Recuperado de https://www.project-syndicate.org/commentary/free-trade-losers-compensation-too-late-by-dani-rodrik-2017-04/spanish?barrier=accesspaylog

Rodrik, D., & Subramanian, A. (2003). The primacy of institutions. Finance and Development, 40(2), 31-34.

Srivastava, R., and R. T. Green. (2006). "Determinants of Bilateral Trade Flows." Journal of Business 59 (4): 623-640.

Tinbergen, Jan (1962) “Shaping the World Economy”. Twentieth Century Fund, New York.

Toscano, O. M. (2006). Las teorías del desarrollo económico: algunos postulados y enseñanzas. Apuntes del CENES, 49-74.

Tschopp, M., Bieri, S., & Rist, S. (2018). Quinoa and production rules: How are cooperatives contributing to governance of natural resources? International Journal of the Commons, 12(1), 402-427. Retrieved June 18, 2020, from www.jstor.org/stable/26522960

Vargas, J. G. H. (2008). Perspectivas del institucionalismo y neoinstitucionalismo. In ¿ Exige la sociedad-red una nueva democracia? (pp. 1-33). Fundación Manuel Giménez Abad de Estudios Parlamentarios y del Estado Autonómico.

Ward, M. D., & Hoff, P. D. (2007). Persistent patterns of international commerce. Journal of Peace Research, 44(2), 157-175.

Apéndice

A. Programación modelo de gravedad software R

B. Base de datos variables del modelo

Apéndice A

Programación modelo de gravedad software R

```
# set working directory
setwd("~/Desktop/R SCRIPT")
library(foreign)
library(readxl)
# load data
bilateralData <- read_excel("GravityData.xlsx")
as.data.frame(bilateralData)
# Exclusion of miss values
GravityData <- na.omit(bilateralData)
# ------------------------------------------------------------------------
# Gravity Model
install.packages("jtools")
install.packages("huxtable")
install.packages("broom")
install.packages("devtools")
install.packages("summ")
library(jtools)
library(huxtable)
library(broom)
library(gravity)
library(outreg)
library(devtools)
# Con logaritmos
PPML_ALL <- ppml(dependent_variable = "Exp_NT", distance = "dist",
additional_regressors = c("ln_GCI_Par", "contig", "comlang_off", "FTA",
"colony", "comcol", "ln_GDP_Par",
"y_2018", "y_2017", "y_2016", "y_2015", "y_2014","y_2013",
"y_2012","y_2011","y_2010","y_2009"),
robust = TRUE, data = GravityData)
summary(PPML_ALL)
PPML_ALL[["coefficients"]]
PPML_ALL_Com <- ppml(dependent_variable = "Exp_NT", distance = "dist",
additional_regressors = c("ln_GCI_Transparency","ln_GCI_FavGov",
"ln_GCI_Burden","ln_GCI_LegalRights",
"ln_GCI_ForOwnership", "ln_GCI_TradeBarriers", "ln_GCI_Monopoly",
"contig", "comlang_off", "FTA",
"colony", "comcol", "ln_GDP_Par",
"y_2018", "y_2017", "y_2016", "y_2015", "y_2014","y_2013",
"y_2012","y_2011","y_2010","y_2009" ),
robust = TRUE, data = GravityData)
summary(PPML_ALL_Com)
PPML_ALL_Com[["coefficients"]]
# S?lo FTA
```

```
GravityData_FTA <- GravityData[GravityData$FTA != 0 , ]
PPLM_FTA <- ppml(dependent_variable = "Exp_NT", distance = "ln_dist",
additional_regressors = c("ln_GCI_Par", "contig", "comlang_off",
"colony", "ln_GDP_Par",
"y_2018", "y_2017", "y_2016", "y_2015", "y_2014","y_2013",
"y_2012","y_2011","y_2010","y_2009"),
vce_robust=TRUE, data = GravityData_FTA, cluster = "dist")
summary(PPLM_FTA)
PPLM_FTA[["coefficients"]]
PPLM_FTA_Com <- ppml(dependent_variable = "Exp_NT", distance = "ln_dist",
additional_regressors = c("ln_GCI_Transparency","ln_GCI_FavGov",
"ln_GCI_Burden","ln_GCI_LegalRights",
"ln_GCI_ForOwnership", "ln_GCI_TradeBarriers", "ln_GCI_Monopoly",
"contig", "comlang_off", "colony", "ln_GDP_Col", "ln_GDP_Par",
"Africa_", "AL_", "Asia_", "CAC_", "EFTA_","NAC_",
"Oceania_","RestoEur_"),
vce_robust=TRUE, data = GravityData_FTA, cluster = "dist")
summary(PPLM_FTA_Com)
PPLM_FTA_Com[["coefficients"]]
```

APÉNDICE B

BASE DE DATOS VARIABLE DEL MODELO DE GRAVEDAD

Year	Reporter	Partner Code	Partner	Partner ISO	Llave	Key	Exp_NT	BC	GCI_Par	GCI_Dif	GCI_PR	GCI_FavGov	GCI_Burden
2018	Colombia	4	Afghanistan	AFG	2018Afghani	2018AFG	$ -	-$ 13.934					
2018	Colombia	8	Albania	ALB	2018Albania	2018ALB	$ 9.263.529	$ 8.785.964	75	-9	111	73	14
2018	Colombia	12	Algeria	DZA	2018Algeria	2018DZA	$ 368.538	-$ 16.984.489	86	-20	98	64	84
2018	Colombia	20	Andorra	AND	2018Andorra	2018AND	$ -	-$ 595.410					
2018	Colombia	24	Angola	AGO	2018Angola	2018AGO	$ -	$ 982.640					
2018	Colombia	533	Aruba	ABW	2018Aruba	2018ABW	$ 181.566.378	$ 181.545.022					
2018	Colombia	28	Antigua and	ATG	2018Antigua	2018ATG	$ 741.076	$ 740.972					
2018	Colombia	660	Anguilla	AIA	2018Anguilla	2018AIA	$ -	-$ 9.202					
2018	Colombia	32	Argentina	ARG	2018Argentir	2018ARG	$ 224.977.827	-$ 436.534.750	92	-26	108	98	128
2018	Colombia	51	Armenia	ARM	2018Armenia	2018ARM	$ -	$ 189.353	73	-7	66	53	43
2016	Colombia	660	Anguilla	AIA	2016Anguilla	2016AIA	$ -	$ 2.839					
2018	Colombia	36	Australia	AUS	2018Australi	2018AUS	$ 56.283.081	$ 6.049.996	21	45	19	21	80
2018	Colombia	40	Austria	AUT	2018Austria	2018AUT	$ 3.489.487	-$ 146.365.651	18	48	14	36	65
2018	Colombia	31	Azerbaijan	AZE	2018Azerbaij	2018AZE	$ -	$ 358.870	35	31	42	24	15
2015	Colombia	660	Anguilla	AIA	2015Anguilla	2015AIA	$ -	$ 25.433					
2018	Colombia	48	Bahrain	BHR	2018Bahrain	2018BHR	$ 1.111.826	-$ 16.265.996	44	22	29	25	13
2018	Colombia	50	Bangladesh	BGD	2018Banglad	2018BGD	$ 4.646.190	-$ 74.341.090	99	-33	99	106	78

GCI_Transparency	GCI_Audit	GCI_Infraestructure	GCI_Monopoly	GCI_TradeBarriers	GCI_ForOwnership	GCI_RuelesFDI	GCI_Procedures	GCI_Hiring	GCI_FlexWages	GCI_LegalRights	GCI_ProcTech	ln_GCI_Par	ln_GCI_Dif	ln_GCI_PR	ln_GCI_FavGov	ln_GCI_Burden	ln_GCI_Transparency	ln_GCI_Audit	ln_GCI_Infraestructure	ln_GCI_Monopoly	ln_GCI_TradeBarriers	ln_GCI_ForOwnership	ln_GCI_RuelesFDI	ln_GCI_Procedures	ln_GCI_Hiring	ln_GCI_FlexWages	ln_GCI_LegalRights	ln_GCI_ProcTech	contig	comlang_off	colony	comcol	dist	ln_dist	GDP_Col	GDP_Par	FTA	ln_GDP_Col	ln_GDP_Par	Zona	y_2018	y_2017	y_2016	y_2015	y_2014	y_2013	y_2012	y_2011	y_2010	y_2009	y_2008	Africa_	AL_	Asia_	CAC_	EFTA_	NAC_	Oceania_	Euro_	RestoEur_

Year	Reporter	Partner Code	Partner	Partner ISO	Llave	Key	Exp_NT	BC
2017	Colombia	858	Uruguay	URY	2017Uruguay	2017URY	$ 36.132.467	-$ 28.695.362
2017	Colombia	842	USA	USA	2017USA	2017USA	$ 3.963.222.653	-$ 1.083.930.198
2017	Colombia	860	Uzbekistan	UZB	2017Uzbekis	2017UZB	$ -	-$ 1.684.955
2017	Colombia	548	Vanuatu	VUT	2017Vanuatu	2017VUT	$ -	$ 64.593
2014	Colombia	180	Dem. Rep. of	COD	2014Dem. Re	2014COD	$ -	$ 6.824.298
2013	Colombia	180	Dem. Rep. of	COD	2013Dem. Re	2013COD	$ -	$ 1.732.190
2012	Colombia	180	Dem. Rep. of	COD	2012Dem. Re	2012COD	$ -	$ 224.579
2017	Colombia	894	Zambia	ZMB	2017Zambia	2017ZMB	$ -	$ 872.426
2017	Colombia	716	Zimbabwe	ZWE	2017Zimbabw	2017ZWE	$ -	-$ 231.313
2016	Colombia	4	Afghanistan	AFG	2016Afghani	2016AFG	$ -	-$ 114.764
2016	Colombia	8	Albania	ALB	2016Albania	2016ALB	$ 737.822	$ 300.479
2016	Colombia	12	Algeria	DZA	2016Algeria	2016DZA	$ 1.637.828	$ 1.636.545
2016	Colombia	20	Andorra	AND	2016Andorra	2016AND	$ -	-$ 338.543
2016	Colombia	24	Angola	AGO	2016Angola	2016AGO	$ -	$ 1.678.571
2010	Colombia	180	Dem. Rep. of	COD	2010Dem. Re	2010COD	$ -	$ 68.632
2016	Colombia	28	Antigua and	ATG	2016Antigua	2016ATG	$ 642.897	$ 641.878
2009	Colombia	180	Dem. Rep. of	COD	2009Dem. Re	2009COD	$ -	$ 95.484
2016	Colombia	32	Argentina	ARG	2016Argentir	2016ARG	$ 131.758.099	-$ 334.709.160
2016	Colombia	51	Armenia	ARM	2016Armenia	2016ARM	$ 59.309	$ 30.217
2016	Colombia	533	Aruba	ABW	2016Aruba	2016ABW	$ 339.077.850	$ 321.288.796
2016	Colombia	36	Australia	AUS	2016Australi	2016AUS	$ 47.576.769	$ 2.100.690
2016	Colombia	40	Austria	AUT	2016Austria	2016AUT	$ 1.530.710	-$ 140.013.369
2016	Colombia	31	Azerbaijan	AZE	2016Azerbaij	2016AZE	$ -	$ 79.696
2008	Colombia	180	Dem. Rep. of	COD	2008Dem. Re	2008COD	$ -	$ 74.179
2016	Colombia	48	Bahrain	BHR	2016Bahrain	2016BHR	$ -	-$ 4.350.378
2016	Colombia	50	Bangladesh	BGD	2016Banglad	2016BGD	$ -	-$ 36.069.590
2016	Colombia	52	Barbados	BRB	2016Barbado	2016BRB	$ 7.320.725	$ 6.985.364
2016	Colombia	112	Belarus	BLR	2016Belarus	2016BLR	$ -	-$ 10.538.120
2016	Colombia	56	Belgium	BEL	2016Belgium	2016BEL	$ 276.698.927	$ 249.076.919
2016	Colombia	84	Belize	BLZ	2016Belize	2016BLZ	$ 1.964.125	$ 1.962.025
2016	Colombia	204	Benin	BEN	2016Benin	2016BEN	$ -	-$ 1.742.158
2018	Colombia	178	Congo	COG	2018Congo	2018COG	$ -	$ 2.781.730
2017	Colombia	178	Congo	COG	2017Congo	2017COG	$ -	$ 1.454.957
2016	Colombia	178	Congo	COG	2016Congo	2016COG	$ -	$ 1.135.009
2014	Colombia	178	Congo	COG	2014Congo	2014COG	$ -	$ 930.891
2016	Colombia	76	Brazil	BRA	2016Brazil	2016BRA	$ 598.594.601	-$ 1.122.500.695
2016	Colombia	96	Brunei Darus	BRN	2016Brunei D	2016BRN	$ -	$ 34.314
2016	Colombia	100	Bulgaria	BGR	2016Bulgaria	2016BGR	$ 4.785.011	-$ 2.808.091
2016	Colombia	854	Burkina Faso	BFA	2016Burkina	2016BFA	$ -	$ 265.272
2016	Colombia	108	Burundi	BDI	2016Burundi	2016BDI	$ -	-$ 2.701
2016	Colombia	132	Cabo Verde	CPV	2016Cabo Ve	2016CPV	$ -	$ 346.235
2016	Colombia	116	Cambodia	KHM	2016Cambod	2016KHM	$ -	-$ 16.451.694
2016	Colombia	120	Cameroon	CMR	2016Camero	2016CMR	$ -	$ 925.491
2016	Colombia	124	Canada	CAN	2016Canada	2016CAN	$ 95.215.161	-$ 372.637.201
2013	Colombia	178	Congo	COG	2013Congo	2013COG	$ -	$ 2.151.159
2016	Colombia	148	Chad	TCD	2016Chad	2016TCD	$ -	$ 3.549
2016	Colombia	152	Chile	CHL	2016Chile	2016CHL	$ 394.079.020	-$ 51.004.118
2016	Colombia	156	China	CHN	2016China	2016CHN	$ 242.241.513	-$ 7.504.280.175
2012	Colombia	178	Congo	COG	2012Congo	2012COG	$ -	$ 2.280.387
2011	Colombia	178	Congo	COG	2011Congo	2011COG	$ -	$ 2.085.004
2016	Colombia	174	Comoros	COM	2016Comoro	2016COM	$ -	$ 321.418
2010	Colombia	178	Congo	COG	2010Congo	2010COG	$ -	$ 1.593.438
2016	Colombia	188	Costa Rica	CRI	2016Costa R	2016CRI	$ 225.474.509	$ 145.946.740
2009	Colombia	178	Congo	COG	2009Congo	2009COG	$ -	$ 1.469.675
2016	Colombia	191	Croatia	HRV	2016Croatia	2016HRV	$ -	$ 8.029.313
2016	Colombia	192	Cuba	CUB	2016Cuba	2016CUB	$ 30.114.779	$ 30.015.698
2008	Colombia	178	Congo	COG	2008Congo	2008COG	$ -	-$ 77.184.573
2016	Colombia	196	Cyprus	CYP	2016Cyprus	2016CYP	$ -	$ 74.078
2016	Colombia	203	Czechia	CZE	2016Czechia	2016CZE	$ 4.879.690	-$ 54.388.801
2015	Colombia	184	Cook Isds	COK	2015Cook Is	2015COK	$ -	$ 675.000
2009	Colombia	184	Cook Isds	COK	2009Cook Is	2009COK	$ -	-$ 152.559
2016	Colombia	208	Denmark	DNK	2016Denmar	2016DNK	$ 34.735.702	-$ 77.229.310
2016	Colombia	262	Djibouti	DJI	2016Djibouti	2016DJI	$ -	$ 345.804
2016	Colombia	212	Dominica	DMA	2016Dominic	2016DMA	$ 986.115	$ 782.804
2016	Colombia	214	Dominican R	DOM	2016Dominic	2016DOM	$ 205.400.010	$ 245.594.915
2016	Colombia	218	Ecuador	ECU	2016Ecuador	2016ECU	$ 1.140.986.596	$ 394.936.514
2016	Colombia	818	Egypt	EGY	2016Egypt	2016EGY	$ 5.858.364	-$ 4.066.936
2016	Colombia	222	El Salvador	SLV	2016El Salva	2016SLV	$ 76.775.972	$ 69.987.685
2016	Colombia	226	Equatorial Gu	GNQ	2016Equator	2016GNQ	$ -	$ 166.417
2016	Colombia	233	Estonia	EST	2016Estonia	2016EST	$ 5.708.721	$ 3.716.028
2016	Colombia	231	Ethiopia	ETH	2016Ethiopia	2016ETH	$ -	$ 511.692
2016	Colombia	242	Fiji	FJI	2016Fiji	2016FJI	$ -	$ 213.024
2016	Colombia	246	Finland	FIN	2016Finland	2016FIN	$ 69.937.832	-$ 21.233.507
2016	Colombia	251	France	FRA	2016France	2016FRA	$ 43.869.589	-$ 657.856.742
2018	Colombia	531	Curaçao	CUW	2018Curacao	2018CUW	$ 24.551.106	-$ 5.083.160
2016	Colombia	266	Gabon	GAB	2016Gabon	2016GAB	$ -	$ 9.877.388
2016	Colombia	268	Georgia	GEO	2016Georgia	2016GEO	$ 2.712.273	$ 498.183
2016	Colombia	276	Germany	DEU	2016German	2016DEU	$ 160.511.326	-$ 1.231.813.415
2016	Colombia	288	Ghana	GHA	2016Ghana	2016GHA	$ -	$ 48.425.354
2017	Colombia	531	Curaçao	CUW	2017Curacao	2017CUW	$ 21.423.907	$ 1.970.958
2016	Colombia	300	Greece	GRC	2016Greece	2016GRC	$ 13.284.439	$ 10.523.333
2016	Colombia	308	Grenada	GRD	2016Grenada	2016GRD	$ 374.674	$ 367.238
2016	Colombia	316	Guam	GUM	2016Guam	2016GUM	$ -	$ 91.657
2016	Colombia	320	Guatemala	GTM	2016Guatem	2016GTM	$ 165.420.739	$ 242.463.323
2016	Colombia	324	Guinea	GIN	2016Guinea	2016GIN	$ -	$ 5.118.661
2016	Colombia	328	Guyana	GUY	2016Guyana	2016GUY	$ 9.507.644	$ 7.924.553
2016	Colombia	332	Haiti	HTI	2016Haiti	2016HTI	$ -	$ 42.240.054
2016	Colombia	340	Honduras	HND	2016Hondura	2016HND	$ 78.831.877	$ 53.341.454
2016	Colombia	348	Hungary	HUN	2016Hungary	2016HUN	$ -	-$ 63.870.907
2016	Colombia	352	Iceland	ISL	2016Iceland	2016ISL	$ 470.394	-$ 146.221
2016	Colombia	699	India	IND	2016India	2016IND	$ 133.471.355	-$ 720.265.955
2016	Colombia	360	Indonesia	IDN	2016Indones	2016IDN	$ 6.630.288	-$ 174.627.963
2016	Colombia	364	Iran	IRN	2016Iran	2016IRN	$ 2.355.497	$ 1.337.633
2016	Colombia	368	Iraq	IRQ	2016Iraq	2016IRQ	$ -	$ 25.998.205
2016	Colombia	372	Ireland	IRL	2016Ireland	2016IRL	$ 70.231.844	-$ 81.651.906
2016	Colombia	376	Israel	ISR	2016Israel	2016ISR	$ 275.511.080	$ 132.840.086
2016	Colombia	381	Italy	ITA	2016Italy	2016ITA	$ 198.259.199	-$ 322.161.726
2016	Colombia	388	Jamaica	JAM	2016Jamaica	2016JAM	$ 55.356.595	$ 53.776.679
2016	Colombia	392	Japan	JPN	2016Japan	2016JPN	$ 140.914.593	-$ 687.999.067
2016	Colombia	400	Jordan	JOR	2016Jordan	2016JOR	$ 25.440.739	$ 22.740.834
2016	Colombia	398	Kazakhstan	KAZ	2016Kazakhs	2016KAZ	$ -	-$ 1.420.540
2016	Colombia	404	Kenya	KEN	2016Kenya	2016KEN	$ -	-$ 1.299.544
2016	Colombia	414	Kuwait	KWT	2016Kuwait	2016KWT	$ 3.287.183	$ 3.194.655
2016	Colombia	417	Kyrgyzstan	KGZ	2016Kyrgyzst	2016KGZ	$ -	$ 9.677
2016	Colombia	418	Lao People's	LAO	2016Lao Peo	2016LAO	$ -	-$ 52.518
2016	Colombia	428	Latvia	LVA	2016Latvia	2016LVA	$ -	-$ 2.036.988
2016	Colombia	422	Lebanon	LBN	2016Lebanon	2016LBN	$ 17.947.731	$ 16.818.449
2016	Colombia	430	Liberia	LBR	2016Liberia	2016LBR	$ -	-$ 5.429.747
2016	Colombia	434	Libya	LBY	2016Libya	2016LBY	$ -	$ 1.114.157
2016	Colombia	440	Lithuania	LTU	2016Lithuani	2016LTU	$ -	-$ 4.958.627
2016	Colombia	442	Luxembourg	LUX	2016Luxemb	2016LUX	$ -	-$ 6.330.936
2016	Colombia	450	Madagascar	MDG	2016Madaga	2016MDG	$ -	-$ 96.929
2016	Colombia	458	Malaysia	MYS	2016Malaysi	2016MYS	$ 95.434.037	-$ 67.120.639
2016	Colombia	462	Maldives	MDV	2016Maldive	2016MDV	$ -	$ 2.901
2016	Colombia	466	Mali	MLI	2016Mali	2016MLI	$ -	$ 127.384
2016	Colombia	470	Malta	MLT	2016Malta	2016MLT	$ -	$ 16.482.092
2016	Colombia	480	Mauritius	MUS	2016Mauritiu	2016MUS	$ -	-$ 210.631
2016	Colombia	484	Mexico	MEX	2016Mexico	2016MEX	$ 833.270.069	-$ 2.473.859.561
2016	Colombia	499	Montenegro	MNE	2016Monten	2016MNE	$ -	$ 44.868
2016	Colombia	504	Morocco	MAR	2016Moroco	2016MAR	$ 5.793.810	-$ 33.176.179
2016	Colombia	508	Mozambique	MOZ	2016Mozam	2016MOZ	$ -	-$ 4.233.000
2016	Colombia	104	Myanmar	MMR	2016Myanm	2016MMR	$ -	-$ 487.335
2016	Colombia	524	Nepal	NPL	2016Nepal	2016NPL	$ -	-$ 15.432
2016	Colombia	528	Netherlands	NLD	2016Netherl	2016NLD	$ 360.498.211	$ 895.067.840
2016	Colombia	531	Curaçao	CUW	2016Curacao	2016CUW	$ 26.886.992	$ 13.211.274
2016	Colombia	554	New Zealand	NZL	2016New Ze	2016NZL	$ 14.435.826	$ 5.835.681
2016	Colombia	558	Nicaragua	NIC	2016Nicarag	2016NIC	$ -	$ 5.452.778
2016	Colombia	562	Niger	NER	2016Niger	2016NER	$ -	$ 126.711
2016	Colombia	566	Nigeria	NGA	2016Nigeria	2016NGA	$ 4.086.031	$ 3.878.007
2015	Colombia	531	Curaçao	CUW	2015Curacao	2015CUW	$ 24.894.066	$ 6.338.241
2016	Colombia	807	North Maced	MKD	2016North M	2016MKD	$ -	-$ 362.584
2016	Colombia	579	Norway	NOR	2016Norway	2016NOR	$ 42.753.510	$ 8.843.184
2016	Colombia	512	Oman	OMN	2016Oman	2016OMN	$ 1.668.947	$ 276.453
2014	Colombia	531	Curaçao	CUW	2014Curacao	2014CUW	$ 286.243.848	$ 281.917.918
2016	Colombia	586	Pakistan	PAK	2016Pakistar	2016PAK	$ -	-$ 40.369.362
2016	Colombia	591	Panama	PAN	2016Panama	2016PAN	$ 356.365.604	$ 1.880.737.988
2016	Colombia	598	Papua New G	PNG	2016Papua N	2016PNG	$ -	$ 33.065
2016	Colombia	600	Paraguay	PRY	2016Paragua	2016PRY	$ 22.437.637	-$ 4.927.038
2016	Colombia	604	Peru	PER	2016Peru	2016PER	$ 882.074.964	$ 368.544.859
2016	Colombia	608	Philippines	PHL	2016Philippir	2016PHL	$ -	-$ 27.058.574
2016	Colombia	616	Poland	POL	2016Poland	2016POL	$ 67.726.210	-$ 10.539.606
2016	Colombia	620	Portugal	PRT	2016Portuga	2016PRT	$ 8.585.278	$ 122.991.446
2016	Colombia	634	Qatar	QAT	2016Qatar	2016QAT	$ -	-$ 10.685.368
2016	Colombia	410	Rep. of Kore	KOR	2016Rep. of	2016KOR	$ 132.566.535	-$ 486.842.213
2013	Colombia	531	Curaçao	CUW	2013Curacao	2013CUW	$ 368.941.771	$ 355.226.905
2016	Colombia	642	Romania	ROU	2016Romani	2016ROU	$ 8.429.221	-$ 94.508.626
2016	Colombia	643	Russian Fede	RUS	2016Russian	2016RUS	$ 73.081.399	-$ 179.075.281
2016	Colombia	646	Rwanda	RWA	2016Rwanda	2016RWA	$ -	$ 140.030
2012	Colombia	531	Curaçao	CUW	2012Curacao	2012CUW	$ 750.024.409	$ 705.268.075
2011	Colombia	531	Curaçao	CUW	2011Curacao	2011CUW	$ 572.989.363	$ 545.592.361
2018	Colombia	136	Cayman Isds	CYM	2018Cayman	2018CYM	$ -	$ 1.409.506
2016	Colombia	678	Sao Tome ar	STP	2016Sao Tor	2016STP	$ -	-$ 16.916
2016	Colombia	682	Saudi Arabia	SAU	2016Saudi Ar	2016SAU	$ 8.530.791	-$ 26.618.614
2016	Colombia	686	Senegal	SEN	2016Senegal	2016SEN	$ -	-$ 3.986.772
2016	Colombia	688	Serbia	SRB	2016Serbia	2016SRB	$ 88.219	-$ 1.663.439
2016	Colombia	690	Seychelles	SYC	2016Seychel	2016SYC	$ -	$ 2.121
2016	Colombia	694	Sierra Leone	SLE	2016Sierra Le	2016SLE	$ -	$ 233.389
2016	Colombia	702	Singapore	SGP	2016Singapo	2016SGP	$ 66.127.578	-$ 29.452.236
2016	Colombia	703	Slovakia	SVK	2016Slovakia	2016SVK	$ 651.363	-$ 19.141.625
2016	Colombia	705	Slovenia	SVN	2016Slovenia	2016SVN	$ 23.239.339	$ 3.605.635
2017	Colombia	136	Cayman Isds	CYM	2017Cayman	2017CYM	$ -	$ 510.469
2016	Colombia	710	South Africa	ZAF	2016South A	2016ZAF	$ 41.384.599	$ 11.850.515
2016	Colombia	724	Spain	ESP	2016Spain	2016ESP	$ 194.627.924	$ 240.886.783
2016	Colombia	144	Sri Lanka	LKA	2016Sri Lank	2016LKA	$ -	-$ 17.209.806
2016	Colombia	136	Cayman Isds	CYM	2016Cayman	2016CYM	$ -	$ 764.543
2016	Colombia	729	Sudan	SDN	2016Sudan	2016SDN	$ -	-$ 264.405
2016	Colombia	740	Suriname	SUR	2016Surinam	2016SUR	$ 7.423.344	$ 7.249.389
2016	Colombia	752	Sweden	SWE	2016Sweden	2016SWE	$ 44.062.157	-$ 87.840.452
2016	Colombia	757	Switzerland	CHE	2016Switzerl	2016CHE	$ 376.208.484	-$ 10.828.697
2015	Colombia	136	Cayman Isds	CYM	2015Cayman	2015CYM	$ -	$ 298.418
2016	Colombia	762	Tajikistan	TJK	2016Tajikista	2016TJK	$ -	$ 99.404
2016	Colombia	764	Thailand	THA	2016Thailand	2016THA	$ 48.236.849	-$ 243.011.325
2016	Colombia	626	Timor-Leste	TLS	2016Timor-L	2016TLS	$ -	$ 87.161
2016	Colombia	768	Togo	TGO	2016Togo	2016TGO	$ -	$ 33.253.865
2016	Colombia	776	Tonga	TON	2016Tonga	2016TON	$ -	$ 131.524
2016	Colombia	780	Trinidad and	TTO	2016Trinidad	2016TTO	$ 84.471.155	-$ 35.731.637
2016	Colombia	788	Tunisia	TUN	2016Tunisia	2016TUN	$ 2.352.673	-$ 1.956.821
2016	Colombia	792	Turkey	TUR	2016Turkey	2016TUR	$ 7.116.430	$ 524.163.075
2016	Colombia	795	Turkmenistan	TKM	2016Turkme	2016TKM	$ -	-$ 12.897
2014	Colombia	136	Cayman Isds	CYM	2014Cayman	2014CYM	$ -	$ 476.932
2016	Colombia	800	Uganda	UGA	2016Uganda	2016UGA	$ -	$ 96.728

Year	Reporter	Partner Code	Partner	Partner ISO	Llave	Key	Exp_NT	BC	GCI_Par	GCI_Dif	GCI_PR	GCI_FavGov	GCI_Burden	GCI_Transpare	GCI_Audit
2014	Colombia	860	Uzbekistan	UZB	2014Uzbekis	2014UZB	$ -	-$ 1.168.727							
2017	Colombia	446	China, Maca	MAC	2017China, N	2017MAC	$ 265.798	$ 202.494							
2016	Colombia	446	China, Maca	MAC	2016China, N	2016MAC	$ 89.121	-$ 16.472							
2015	Colombia	446	China, Maca	MAC	2015China, N	2015MAC	$ 156.400	$ 139.328							
2014	Colombia	894	Zambia	ZMB	2014Zambia	2014ZMB	$ -	$ 807.884	93	-24	49	56	12	31	72
2014	Colombia	716	Zimbabwe	ZWE	2014Zimbabw	2014ZWE	$ -	$ 5.000	131	-62	137	108	102	88	39
2013	Colombia	4	Afghanistan	AFG	2013Afghani	2013AFG	$ -	-$ 144.758							
2013	Colombia	8	Albania	ALB	2013Albania	2013ALB	$ 1.108.298	$ 553.103	89	-20	124	84	26	67	101
2013	Colombia	12	Algeria	DZA	2013Algeria	2013DZA	$ 1.811.686	$ 1.762.022	110	-41	140	134	140	144	143
2013	Colombia	24	Angola	AGO	2013Angola	2013AGO	$ -	$ 13.685.697							
2013	Colombia	28	Antigua and	ATG	2013Antigua	2013ATG	$ 611.107	$ 392.631							
2014	Colombia	446	China, Maca	MAC	2014China, N	2014MAC	$ 190.211	$ 44.547							
2013	Colombia	32	Argentina	ARG	2013Argentir	2013ARG	$ 385.407.777	-$ 1.300.519.403	94	-25	137	143	134	137	120
2013	Colombia	51	Armenia	ARM	2013Armenia	2013ARM	$ -	$ 204.566	82	-13	68	75	41	16	77
2013	Colombia	533	Aruba	ABW	2013Aruba	2013ABW	$ 1.716.467.254	$ 1.629.159.976							
2013	Colombia	36	Australia	AUS	2013Australi	2013AUS	$ 47.764.327	-$ 16.094.072	20	49	23	24	96	29	8
2013	Colombia	40	Austria	AUT	2013Austria	2013AUT	$ 1.677.545	-$ 181.419.574	16	53	13	37	82	20	18
2013	Colombia	31	Azerbaijan	AZE	2013Azerbaij	2013AZE	$ -	$ 158.440	46	23	75	43	29	49	111
2013	Colombia	446	China, Maca	MAC	2013China, N	2013MAC	$ 132.338	-$ 130.721							
2013	Colombia	48	Bahrain	BHR	2013Bahrain	2013BHR	$ -	$ 542.393	35	34	20	14	7	12	9
2013	Colombia	50	Bangladesh	BGD	2013Banglad	2013BGD	$ -	-$ 31.824.521	118	-49	116	135	85	101	127
2013	Colombia	52	Barbados	BRB	2013Barbadc	2013BRB	$ 39.220.436	$ 37.233.425	44	25	29	38	13	18	17
2013	Colombia	112	Belarus	BLR	2013Belarus	2013BLR	$ -	-$ 4.170.267							
2013	Colombia	56	Belgium	BEL	2013Belgium	2013BEL	$ 309.929.890	$ 199.907.297	17	52	27	27	133	62	21
2013	Colombia	84	Belize	BLZ	2013Belize	2013BLZ	$ 1.800.903	$ 1.631.283							
2013	Colombia	204	Benin	BEN	2013Benin	2013BEN	$ -	$ 924.774	119	-50	91	65	106	108	137
2013	Colombia	60	Bermuda	BMU	2013Bermud	2013BMU	$ 188.138	-$ 21.793							
2012	Colombia	446	China, Maca	MAC	2012China, N	2012MAC	$ 363.174	$ 314.915							
2011	Colombia	446	China, Maca	MAC	2011China, N	2011MAC	$ 209.262	$ 102.247							
2008	Colombia	446	China, Maca	MAC	2008China, N	2008MAC	$ 126.350	-$ 1.546.883							
2013	Colombia	76	Brazil	BRA	2013Brazil	2013BRA	$ 985.059.940	-$ 999.850.936	48	21	55	80	144	91	42
2013	Colombia	96	Brunei Darus	BRN	2013Brunei D	2013BRN	$ -	$ 48.276	28	41	53	20	25	75	58
2013	Colombia	100	Bulgaria	BGR	2013Bulgaria	2013BGR	$ -	-$ 7.156.548	62	7	109	106	109	128	92
2013	Colombia	108	Burundi	BDI	2013Burundi	2013BDI	$ -	$ 5.851	144	-75	141	126	121	134	144
2013	Colombia	132	Cabo Verde	CPV	2013Cabo Ve	2013CPV	$ -	$ 164.876							
2013	Colombia	116	Cambodia	KHM	2013Camboc	2013KHM	$ -	-$ 8.645.215	85	-16	92	48	42	95	118
2013	Colombia	120	Cameroon	CMR	2013Camero	2013CMR	$ -	$ 1.503.577	112	-43	96	108	73	73	124
2013	Colombia	124	Canada	CAN	2013Canada	2013CAN	$ 106.754.342	-$ 611.075.420	14	55	9	23	60	11	6
2018	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2018Rep. of	2018MDA	$ -	-$ 2.710.129							
2013	Colombia	148	Chad	TCD	2013Chad	2013TCD	$ -	$ 2.175.371	139	-70	139	124	95	138	135
2013	Colombia	152	Chile	CHL	2013Chile	2013CHL	$ 463.710.358	$ 667.793.910	33	36	44	21	32	15	45
2013	Colombia	156	China	CHN	2013China	2013CHN	$ 694.938.895	-$ 5.260.617.040	29	40	49	34	23	51	72
2017	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2017Rep. of	2017MDA	$ -	-$ 1.616.904							
2016	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2016Rep. of	2016MDA	$ -	-$ 428.531							
2013	Colombia	174	Comoros	COM	2013Comorc	2013COM	$ -	$ 2.741							
2015	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2015Rep. of	2015MDA	$ -	-$ 22.101							
2013	Colombia	188	Costa Rica	CRI	2013Costa R	2013CRI	$ 270.252.731	$ 193.140.492	57	12	59	52	88	52	62
2014	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2014Rep. of	2014MDA	$ -	-$ 202.361							
2013	Colombia	191	Croatia	HRV	2013Croatia	2013HRV	$ 59.712.857	$ 51.850.887	81	-12	90	97	139	94	100
2013	Colombia	192	Cuba	CUB	2013Cuba	2013CUB	$ 33.271.263	$ 5.002.379							
2013	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2013Rep. of	2013MDA	$ -	-$ 104.031							
2013	Colombia	196	Cyprus	CYP	2013Cyprus	2013CYP	$ 224.631	-$ 1.418.795	58	11	37	53	27	31	29
2013	Colombia	203	Czechia	CZE	2013Czechia	2013CZE	$ 3.507.796	-$ 46.089.420	39	30	71	123	125	98	51
2012	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2012Rep. of	2012MDA	$ -	-$ 36.437							
2013	Colombia	208	Denmark	DNK	2013Denmar	2013DNK	$ 7.009.524	$ 128.934.662	12	57	21	13	69	45	33
2013	Colombia	262	Djibouti	DJI	2013Djibouti	2013DJI	$ -	$ 143.664							
2013	Colombia	212	Dominica	DMA	2013Dominic	2013DMA	$ 1.486.796	$ 1.484.224							
2013	Colombia	214	Dominican R	DOM	2013Dominic	2013DOM	$ 224.705.682	$ 316.525.451	105	-36	99	144	83	69	73
2013	Colombia	218	Ecuador	ECU	2013Ecuador	2013ECU	$ 1.880.262.103	$ 1.093.083.322	86	-17	122	81	101	96	107
2013	Colombia	818	Egypt	EGY	2013Egypt	2013EGY	$ 3.244.647	-$ 23.510.057	107	-38	85	74	113	113	104
2013	Colombia	222	El Salvador	SLV	2013El Salva	2013SLV	$ 73.375.013	$ 65.709.633	101	-32	110	125	78	125	90
2013	Colombia	233	Estonia	EST	2013Estonia	2013EST	$ 1.774.749	-$ 3.985.703	34	35	34	26	17	19	24
2013	Colombia	748	Eswatini	SWZ	2013Eswatin	2013SWZ	$ -	$ 6.416.751							
2013	Colombia	231	Ethiopia	ETH	2013Ethiopia	2013ETH	$ -	$ 274.781	121	-52	77	71	63	129	106
2011	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2011Rep. of	2011MDA	$ -	-$ 44.056							
2013	Colombia	242	Fiji	FJI	2013Fiji	2013FJI	$ -	-$ 360.772							
2013	Colombia	246	Finland	FIN	2013Finland	2013FIN	$ 2.775.504	-$ 131.903.926	3	66	1	7	6	2	2
2013	Colombia	251	France	FRA	2013France	2013FRA	$ 48.426.667	-$ 1.089.992.649	21	48	15	39	126	47	34
2010	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2010Rep. of	2010MDA	$ -	-$ 42.740							
2009	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2009Rep. of	2009MDA	$ -	-$ 43.179							
2013	Colombia	266	Gabon	GAB	2013Gabon	2013GAB	$ -	$ 2.579.923	99	-30	54	69	19	39	85
2013	Colombia	268	Georgia	GEO	2013Georgia	2013GEO	$ 2.934.342	$ 81.006	77	-8	129	51	9	36	94
2013	Colombia	276	Germany	DEU	2013German	2013DEU	$ 159.099.431	-$ 1.426.548.899	6	63	12	15	71	27	26
2013	Colombia	288	Ghana	GHA	2013Ghana	2013GHA	$ -	$ 481.534	103	-34	93	78	66	90	79
2008	Colombia	498	Rep. of Molc	MDA	2008Rep. of	2008MDA	$ -	-$ 16.470							
2013	Colombia	300	Greece	GRC	2013Greece	2013GRC	$ 12.285.598	-$ 119.356	96	-27	70	114	141	122	82
2013	Colombia	308	Grenada	GRD	2013Grenada	2013GRD	$ 444.043	$ 444.043							
2013	Colombia	316	Guam	GUM	2013Guam	2013GUM	$ -	$ 55.440							
2013	Colombia	320	Guatemala	GTM	2013Guatem	2013GTM	$ 179.822.692	$ 631.208.076	83	-14	108	96	53	41	65
2013	Colombia	324	Guinea	GIN	2013Guinea	2013GIN	$ -	-$ 535.307	141	-72	131	57	30	126	142
2013	Colombia	328	Guyana	GUY	2013Guyana	2013GUY	$ 7.717.373	$ 2.786.642	109	-40	97	133	47	80	97
2013	Colombia	332	Haiti	HTI	2013Haiti	2013HTI	$ -	$ 54.377.594	142	-73	143	137	115	143	141
2013	Colombia	340	Honduras	HND	2013Hondura	2013HND	$ 64.282.527	$ 191.650.713	90	-21	101	115	93	79	57
2013	Colombia	348	Hungary	HUN	2013Hungary	2013HUN	$ -	-$ 52.072.876	60	9	79	107	138	115	43
2013	Colombia	352	Iceland	ISL	2013Iceland	2013ISL	$ 341.234	-$ 739.962	30	39	31	36	20	24	70
2013	Colombia	699	India	IND	2013India	2013IND	$ 137.020.687	$ 1.849.223.019	59	10	61	92	98	65	44
2013	Colombia	360	Indonesia	IDN	2013Indones	2013IDN	$ 14.661.451	-$ 205.338.015	50	19	74	35	48	82	87
2013	Colombia	364	Iran	IRN	2013Iran	2013IRN	$ -	-$ 692.766	66	3	69	41	116	127	93
2013	Colombia	368	Iraq	IRQ	2013Iraq	2013IRQ	$ 25.056.171	$ 25.045.622							
2013	Colombia	372	Ireland	IRL	2013Ireland	2013IRL	$ 154.218.017	$ 11.662.314	27	42	16	28	46	28	66
2013	Colombia	376	Israel	ISR	2013Israel	2013ISR	$ 409.634.038	$ 173.078.329	26	43	32	46	90	54	25
2013	Colombia	381	Italy	ITA	2013Italy	2013ITA	$ 135.702.581	-$ 545.870.257	42	27	65	116	142	139	103
2013	Colombia	388	Jamaica	JAM	2013Jamaica	2013JAM	$ 41.811.061	$ 39.542.795	97	-28	76	112	127	118	32
2013	Colombia	392	Japan	JPN	2013Japan	2013JPN	$ 387.854.821	-$ 1.090.949.554	10	59	17	11	87	22	39
2013	Colombia	400	Jordan	JOR	2013Jordan	2013JOR	$ 3.429.764	$ 1.210.336	64	5	35	45	51	55	48
2013	Colombia	398	Kazakhstan	KAZ	2013Kazakhs	2013KAZ	$ -	-$ 2.087.505	51	18	86	91	52	32	74
2013	Colombia	404	Kenya	KEN	2013Kenya	2013KEN	$ -	$ 204.554	106	-37	104	120	74	105	81
2013	Colombia	414	Kuwait	KWT	2013Kuwait	2013KWT	$ 2.710.633	-$ 587.189	37	32	40	99	137	110	60
2013	Colombia	417	Kyrgyzstan	KGZ	2013Kyrgyzst	2013KGZ	$ -	$ 24.004	127	-58	142	136	92	87	129
2013	Colombia	428	Latvia	LVA	2013Latvia	2013LVA	$ 1.087.303	-$ 978.154	55	14	64	63	67	74	61
2013	Colombia	422	Lebanon	LBN	2013Lebanor	2013LBN	$ 14.208.919	$ 13.616.294	91	-22	88	141	103	107	76
2013	Colombia	430	Liberia	LBR	2013Liberia	2013LBR	$ 12.506.361	$ 12.343.935	111	-42	51	30	15	50	78
2013	Colombia	434	Libya	LBY	2013Libya	2013LBY	$ 11.980.758	$ 11.974.790	113	-44	102	50	61	92	136
2013	Colombia	440	Lithuania	LTU	2013Lithuani	2013LTU	$ 982.749	-$ 21.379.479	45	24	66	61	111	48	47
2013	Colombia	442	Luxembourg	LUX	2013Luxemb	2013LUX	$ -	-$ 7.816.172	22	47	4	19	37	10	15
2013	Colombia	450	Madagascar	MDG	2013Madaga	2013MDG	$ -	-$ 1.732.102	130	-61	138	85	117	141	134
2013	Colombia	458	Malaysia	MYS	2013Malaysi	2013MYS	$ 106.747.901	-$ 91.622.243	25	44	30	25	8	17	30
2013	Colombia	462	Maldives	MDV	2013Maldive	2013MDV	$ -	$ 23.799							
2013	Colombia	470	Malta	MLT	2013Malta	2013MLT	$ -	-$ 1.063.760	47	22	26	76	104	57	16
2014	Colombia	584	Marshall Isds	MHL	2014Marsha	2014MHL	$ -	$ 8.164							
2013	Colombia	478	Mauritania	MRT	2013Maurita	2013MRT	$ -	$ 870.846	134	-65	112	140	24	131	138
2013	Colombia	480	Mauritius	MUS	2013Mauritiu	2013MUS	$ -	-$ 1.175.004	54	15	42	60	50	42	22
2013	Colombia	484	Mexico	MEX	2013Mexico	2013MEX	$ 766.882.013	-$ 4.632.151.060	53	16	73	73	97	64	55
2013	Colombia	504	Morocco	MAR	2013Moroccc	2013MAR	$ 4.277.492	-$ 46.384.419	70	-1	58	42	64	53	89
2013	Colombia	508	Mozambique	MOZ	2013Mozam	2013MOZ	$ -	$ 2.225.740	138	-69	118	83	70	70	116
2013	Colombia	516	Namibia	NAM	2013Namibia	2013NAM	$ -	-$ 3.485.261	92	-23	38	88	68	85	31
2013	Colombia	528	Netherlands	NLD	2013Netherl	2013NLD	$ 369.071.776	$ 1.945.846.242	5	64	7	4	34	14	7
2013	Colombia	584	Marshall Isds	MHL	2013Marsha	2013MHL	$ -	$ 3.120							
2013	Colombia	554	New Zealand	NZL	2013New Ze	2013NZL	$ 11.938.073	$ 270.622	23	46	5	1	14	3	3
2013	Colombia	558	Nicaragua	NIC	2013Nicarag	2013NIC	$ -	-$ 194.992	108	-39	114	102	81	120	96
2013	Colombia	562	Niger	NER	2013Niger	2013NER	$ -	$ 2.912							
2013	Colombia	566	Nigeria	NGA	2013Nigeria	2013NGA	$ -	$ 7.970.384	115	-46	119	122	36	63	113
2013	Colombia	807	North Maced	MKD	2013North M	2013MKD	$ -	-$ 451.087							
2013	Colombia	579	Norway	NOR	2013Norway	2013NOR	$ 31.677.402	-$ 21.771.374	15	54	11	10	65	23	12
2013	Colombia	512	Oman	OMN	2013Oman	2013OMN	$ -	-$ 898.100	32	37	24	16	11	25	20
2008	Colombia	584	Marshall Isds	MHL	2008Marsha	2008MHL	$ -	$ 214.589							
2013	Colombia	586	Pakistan	PAK	2013Pakistar	2013PAK	$ -	-$ 56.621.763	124	-55	111	129	62	109	86
2013	Colombia	591	Panama	PAN	2013Panama	2013PAN	$ 390.078.953	$ 3.160.077.271	40	29	41	103	44	33	36
2013	Colombia	598	Papua New (	PNG	2013Papua N	2013PNG	$ -	$ 130.338							
2013	Colombia	600	Paraguay	PRY	2013Paragua	2013PRY	$ 18.366.540	-$ 65.642.283	116	-47	133	131	39	86	102
2013	Colombia	604	Peru	PER	2013Peru	2013PER	$ 1.072.808.009	$ 403.751.399	61	8	106	82	128	88	49
2013	Colombia	608	Philippines	PHL	2013Philippir	2013PHL	$ -	-$ 34.888.876	65	4	82	87	108	97	41
2015	Colombia	500	Montserrat	MSR	2015Montse	2015MSR	$ -	$ 30.817							
2013	Colombia	616	Poland	POL	2013Poland	2013POL	$ 10.341.783	-$ 80.193.525	41	28	63	55	131	104	38
2013	Colombia	620	Portugal	PRT	2013Portuga	2013PRT	$ 322.139.365	$ 263.932.489	49	20	45	67	129	71	54
2013	Colombia	634	Qatar	QAT	2013Qatar	2013QAT	$ -	-$ 5.444.058	11	58	19	6	3	9	4
2013	Colombia	410	Rep. of Kore	KOR	2013Rep. of	2013KOR	$ 104.696.308	-$ 1.066.412.746	19	50	48	89	114	133	75
2014	Colombia	500	Montserrat	MSR	2014Montse	2014MSR	$ -	$ 14.245							
2013	Colombia	642	Romania	ROU	2013Romani	2013ROU	$ 8.420.233	-$ 16.772.910	78	-9	98	128	118	136	110
2013	Colombia	643	Russian Fede	RUS	2013Russian	2013RUS	$ 116.781.944	-$ 187.881.265	67	2	135	127	130	124	123
2013	Colombia	646	Rwanda	RWA	2013Rwanda	2013RWA	$ -	$ 2.835	63	6	33	5	2	7	69
2012	Colombia	500	Montserrat	MSR	2012Montse	2012MSR	$ -	$ 4.209							
2009	Colombia	500	Montserrat	MSR	2009Montse	2009MSR	$ 58.086	$ 58.086							
2018	Colombia	540	New Caledor	NCL	2018New Ca	2018NCL	$ -	$ 37.060							
2013	Colombia	682	Saudi Arabia	SAU	2013Saudi Ar	2013SAU	$ 5.848.802	-$ 56.367.121	18	51	22	12	28	34	19
2013	Colombia	686	Senegal	SEN	2013Senegal	2013SEN	$ -	$ 5.258.429	117	-48	87	98	91	84	80
2013	Colombia	688	Serbia	SRB	2013Serbia	2013SRB	$ -	-$ 2.014.772	95	-26	128	132	136	111	117
2013	Colombia	690	Seychelles	SYC	2013Seychel	2013SYC	$ -	-$ 29.918	76	-7	50	47	18	37	59
2013	Colombia	702	Singapore	SGP	2013Singapo	2013SGP	$ 11.314.758	-$ 51.116.884	2	67	3	2	1	1	5
2013	Colombia	703	Slovakia	SVK	2013Slovakia	2013SVK	$ -	-$ 24.337.051	71	-2	72	138	132	78	88
2013	Colombia	705	Slovenia	SVN	2013Slovenia	2013SVN	$ 12.690.141	-$ 918.511	56	13	52	104	124	38	64
2013	Colombia	710	South Africa	ZAF	2013South A	2013ZAF	$ 45.093.753	-$ 1.604.836	52	17	25	110	123	35	1
2013	Colombia	724	Spain	ESP	2013Spain	2013ESP	$ 165.254.251	$ 1.915.725.087	36	33	47	54	120	77	68
2013	Colombia	144	Sri Lanka	LKA	2013Sri Lank	2013LKA	$ -	-$ 17.064.064	68	1	60	44	45	66	46
2013	Colombia	729	Sudan	SDN	2013Sudan	2013SDN	$ -	-$ 26.871							
2013	Colombia	740	Suriname	SUR	2013Surinam	2013SUR	$ 9.065.163	$ 8.607.888	114	-45	115	100	94	121	108
2013	Colombia	752	Sweden	SWE	2013Sweden	2013SWE	$ 41.230.138	-$ 126.280.625	4	65	10	3	31	8	11
2013	Colombia	757	Switzerland	CHE	2013Switzerl	2013CHE	$ 460.818.624	-$ 47.997.798	1	68	2	9	16	5	23
2017	Colombia	540	New Caledor	NCL	2017New Ca	2017NCL	$ -	$ 19.863							
2013	Colombia	762	Tajikistan	TJK	2013Tajikista	2013TJK	$ -	$ 3.011	100	-31	89	40	22	68	125
2013	Colombia	764	Thailand	THA	2013Thailanc	2013THA	$ 44.435.357	-$ 264.764.585	38	31	100	86	75	89	53
2013	Colombia	768	Togo	TGO	2013Togo	2013TGO	$ -	$ 2.959							
2013	Colombia	780	Trinidad and	TTO	2013Trinidac	2013TTO	$ 40.042.117	-$ 119.523	84	-15	81	109	77	99	91
2013	Colombia	788	Tunisia	TUN	2013Tunisia	2013TUN	$ -	$ 9.898.081							
2013	Colombia	792	Turkey	TUR	2013Turkey	2013TUR	$ 624.387.106	$ 455.630.474	43	26	62	66	80	40	63
2013	Colombia	795	Turkmenistai	TKM	2013Turkme	2013TKM	$ -	-$ 37.988							
2016	Colombia	540	New Caledor	NCL	2016New Ca	2016NCL	$ -	$ 178.303							
2013	Colombia	800	Uganda	UGA	2013Uganda	2013UGA	$ -	$ 3.008.555	123	-54	83	113	40	59	105
2013	Colombia	804	Ukraine	UKR	2013Ukraine	2013UKR	$ 13.866.471	-$ 50.330.687	73	-4	136	119	135	123	122
2013	Colombia	784	United Arab	ARE	2013United A	2013ARE	$ 51.473.384	$ 41.873.843	24	45	28	8	5	21	28
2013	Colombia	826	United Kingd	GBR	2013United K	2013GBR	$ 229.035.381	$ 604.893.727	8	61	6	22	72	13	13
2013	Colombia	834	United Rep.	TZA	2013United R	2013TZA	$ -	$ 1.712.012	120	-51	103	58	93	114	124
2013	Colombia	858	Uruguay	URY	2013Uruguay	2013URY	$ 23.226.380	-$ 41.646.371	74	-5	43	32	89	26	71
2013	Colombia	842	USA	USA	2013USA	2013USA	$ 4.503.360.342	$ 2.264.472.131	7	62	36	59	76	56	37
2013	Colombia	860	Uzbekistan	UZB	2013Uzbekis	2013UZB	$ -	-$ 760.003							
2015	Colombia	540	New Caledor	NCL	2015New Ca	2015NCL	$ -	$ 21.044							
2014	Colombia	540	New Caledor	NCL	2014New Ca	2014NCL	$ -	$ 114.188							
2013	Colombia	540	New Caledor	NCL	2013New Ca	2013NCL	$ -	$ 14.928							
2013	Colombia	894	Zambia	ZMB	2013Zambia	2013ZMB	$ -	$ 1.591.277	102	-33	57	68	21	46	67
2013	Colombia	716	Zimbabwe	ZWE	2013Zimbabw	2013ZWE	$ -	$ 797.787	132	-63	132	117	107	72	35
2012	Colombia	4	Afghanistan	AFG	2012Afghani	2012AFG	$ -	-$ 286.303							

Year	Reporter	Partner Code	Partner	Partner ISO	Llave	Key	Exp_NT	BC	GCI_Par
2012	Colombia	8	Albania	ALB	2012Albania	2012ALB	$ 279.163	-$ 66.700	78
2012	Colombia	12	Algeria	DZA	2012Algeria	2012DZA	$ 2.151.320	-$ 23.508.405	87
2012	Colombia	24	Angola	AGO	2012Angola	2012AGO	$ -	$ 11.724.522	139
2012	Colombia	28	Antigua and	ATG	2012Antigua	2012ATG	$ 1.927.454	$ 1.876.433	
2012	Colombia	540	New Caledor	NCL	2012New Ca	2012NCL	$ -	-$ 94.809	
2012	Colombia	32	Argentina	ARG	2012Argentir	2012ARG	$ 170.776.938	-$ 2.024.257.176	85
2012	Colombia	51	Armenia	ARM	2012Armenia	2012ARM	$ -	-$ 714.620	92
2012	Colombia	533	Aruba	ABW	2012Aruba	2012ABW	$ 1.027.488.331	$ 929.486.492	
2012	Colombia	36	Australia	AUS	2012Australi	2012AUS	$ 40.204.655	-$ 12.923.401	20
2012	Colombia	40	Austria	AUT	2012Austria	2012AUT	$ 1.275.998	-$ 158.457.610	19
2012	Colombia	31	Azerbaijan	AZE	2012Azerbaij	2012AZE	$ -	$ 142.404	55
2011	Colombia	540	New Caledor	NCL	2011New Ca	2011NCL	$ -	-$ 119.417	
2012	Colombia	48	Bahrain	BHR	2012Bahrain	2012BHR	$ -	$ 1.425.027	37
2012	Colombia	50	Bangladesh	BGD	2012Banglad	2012BGD	$ -	-$ 20.889.841	108
2012	Colombia	52	Barbados	BRB	2012Barbado	2012BRB	$ 6.226.318	-$ 3.038.999	42
2012	Colombia	112	Belarus	BLR	2012Belarus	2012BLR	$ -	-$ 9.398.988	
2012	Colombia	56	Belgium	BEL	2012Belgium	2012BEL	$ 488.150.882	$ 188.683.330	15
2012	Colombia	84	Belize	BLZ	2012Belize	2012BLZ	$ 947.187	$ 943.469	123
2012	Colombia	204	Benin	BEN	2012Benin	2012BEN	$ -	$ 1.934.711	104
2012	Colombia	60	Bermuda	BMU	2012Bermud	2012BMU	$ 225.004	$ 189.919	
2010	Colombia	540	New Caledor	NCL	2010New Ca	2010NCL	$ -	$ 19.142	
2009	Colombia	540	New Caledor	NCL	2009New Ca	2009NCL	$ -	-$ 4.046	
2012	Colombia	76	Brazil	BRA	2012Brazil	2012BRA	$ 773.413.754	-$ 1.505.329.213	53
2012	Colombia	96	Brunei Darus	BRN	2012Brunei D	2012BRN	$ -	-$ 81	28
2012	Colombia	100	Bulgaria	BGR	2012Bulgaria	2012BGR	$ -	-$ 8.000.162	74
2012	Colombia	854	Burkina Faso	BFA	2012Burkina	2012BFA	$ -	-$ 834.838	136
2012	Colombia	132	Cabo Verde	CPV	2012Cabo Ve	2012CPV	$ -	$ 139.484	
2012	Colombia	116	Cambodia	KHM	2012Cambod	2012KHM	$ -	-$ 5.428.345	97
2012	Colombia	120	Cameroon	CMR	2012Camero	2012CMR	$ -	$ 3.549.752	116
2012	Colombia	124	Canada	CAN	2012Canada	2012CAN	$ 95.893.705	-$ 665.726.560	12
2012	Colombia	148	Chad	TCD	2012Chad	2012TCD	$ -	-$ 27.046	142
2012	Colombia	152	Chile	CHL	2012Chile	2012CHL	$ 505.262.754	$ 1.234.839.783	31
2012	Colombia	156	China	CHN	2012China	2012CHN	$ 727.474.479	-$ 6.221.608.584	26
2012	Colombia	188	Costa Rica	CRI	2012Costa R	2012CRI	$ 266.958.527	$ 202.674.125	61
2012	Colombia	191	Croatia	HRV	2012Croatia	2012HRV	$ 78.489.740	$ 77.400.573	76
2012	Colombia	192	Cuba	CUB	2012Cuba	2012CUB	$ 30.449.141	$ 3.030.076	
2018	Colombia	408	Dem. People	PRK	2018Dem. Pe	2018PRK	$ -	$ 1.537.498	
2012	Colombia	196	Cyprus	CYP	2012Cyprus	2012CYP	$ -	-$ 502.784	47
2012	Colombia	203	Czechia	CZE	2012Czechia	2012CZE	$ 3.672.076	-$ 35.019.796	38
2017	Colombia	408	Dem. People	PRK	2017Dem. Pe	2017PRK	$ -	-$ 864.096	
2012	Colombia	208	Denmark	DNK	2012Denmar	2012DNK	$ 4.545.785	-$ 88.034.520	8
2012	Colombia	262	Djibouti	DJI	2012Djibouti	2012DJI	$ -	$ 104.300	
2012	Colombia	212	Dominica	DMA	2012Dominic	2012DMA	$ 7.792.448	$ 7.523.770	
2012	Colombia	214	Dominican R	DOM	2012Dominic	2012DOM	$ 249.717.150	$ 638.504.784	110
2012	Colombia	218	Ecuador	ECU	2012Ecuador	2012ECU	$ 1.862.543.044	$ 842.023.144	101
2012	Colombia	818	Egypt	EGY	2012Egypt	2012EGY	$ 3.109.875	-$ 7.465.816	94
2012	Colombia	222	El Salvador	SLV	2012El Salva	2012SLV	$ 60.746.192	$ 57.458.542	91
2012	Colombia	226	Equatorial Gu	GNQ	2012Equator	2012GNQ	$ -	$ 191.817	
2012	Colombia	233	Estonia	EST	2012Estonia	2012EST	$ 320.495	-$ 3.481.428	33
2012	Colombia	748	Eswatini	SWZ	2012Eswatin	2012SWZ	$ -	-$ 115.720	
2012	Colombia	231	Ethiopia	ETH	2012Ethiopia	2012ETH	$ -	$ 740.314	106
2016	Colombia	408	Dem. People	PRK	2016Dem. Pe	2016PRK	$ -	-$ 1.590.328	
2012	Colombia	242	Fiji	FJI	2012Fiji	2012FJI	$ -	-$ 2.019.399	
2012	Colombia	246	Finland	FIN	2012Finland	2012FIN	$ 1.969.282	-$ 72.460.835	4
2012	Colombia	251	France	FRA	2012France	2012FRA	$ 51.328.997	-$ 847.852.660	18
2014	Colombia	408	Dem. People	PRK	2014Dem. Pe	2014PRK	$ -	-$ 6.053.040	
2012	Colombia	266	Gabon	GAB	2012Gabon	2012GAB	$ -	$ 642.250	
2012	Colombia	268	Georgia	GEO	2012Georgia	2012GEO	$ 2.940.718	-$ 8.243.623	88
2012	Colombia	276	Germany	DEU	2012German	2012DEU	$ 172.541.179	-$ 1.844.365.127	6
2012	Colombia	288	Ghana	GHA	2012Ghana	2012GHA	$ -	$ 2.187.479	114
2012	Colombia	300	Greece	GRC	2012Greece	2012GRC	$ 19.270.024	$ 8.449.517	90
2012	Colombia	308	Grenada	GRD	2012Grenada	2012GRD	$ 1.098.598	$ 1.098.598	
2012	Colombia	316	Guam	GUM	2012Guam	2012GUM	$ -	$ 21.867	
2012	Colombia	320	Guatemala	GTM	2012Guatem	2012GTM	$ 179.380.562	$ 537.617.904	84
2012	Colombia	324	Guinea	GIN	2012Guinea	2012GIN	$ -	-$ 170.486	
2012	Colombia	328	Guyana	GUY	2012Guyana	2012GUY	$ 7.197.008	-$ 879.081	109
2012	Colombia	332	Haiti	HTI	2012Haiti	2012HTI	$ -	$ 65.450.251	141
2012	Colombia	340	Honduras	HND	2012Hondura	2012HND	$ 69.285.604	$ 176.344.605	86
2012	Colombia	348	Hungary	HUN	2012Hungary	2012HUN	$ -	-$ 28.422.371	48
2012	Colombia	352	Iceland	ISL	2012Iceland	2012ISL	$ 531.037	-$ 1.352.058	30
2012	Colombia	699	India	IND	2012India	2012IND	$ 80.061.202	$ 238.914.808	56
2012	Colombia	360	Indonesia	IDN	2012Indones	2012IDN	$ 13.942.806	-$ 128.615.293	46
2012	Colombia	364	Iran	IRN	2012Iran	2012IRN	$ -	-$ 18.239.948	62
2012	Colombia	368	Iraq	IRQ	2012Iraq	2012IRQ	$ 2.709.699	$ 2.706.508	
2012	Colombia	372	Ireland	IRL	2012Ireland	2012IRL	$ 164.280.128	$ 25.096.539	29
2012	Colombia	376	Israel	ISR	2012Israel	2012ISR	$ 525.822.444	$ 365.321.328	22
2012	Colombia	381	Italy	ITA	2012Italy	2012ITA	$ 227.282.342	-$ 480.372.116	43
2012	Colombia	388	Jamaica	JAM	2012Jamaica	2012JAM	$ -	$ 44.291.527	107
2012	Colombia	392	Japan	JPN	2012Japan	2012JPN	$ 360.240.030	-$ 1.293.860.218	9
2012	Colombia	400	Jordan	JOR	2012Jordan	2012JOR	$ 8.411.006	$ 7.235.873	71
2012	Colombia	398	Kazakhstan	KAZ	2012Kazakhs	2012KAZ	$ -	$ 160.610	72
2012	Colombia	404	Kenya	KEN	2012Kenya	2012KEN	$ -	$ 1.218.218	102
2012	Colombia	414	Kuwait	KWT	2012Kuwait	2012KWT	$ -	$ 1.598.230	34
2012	Colombia	417	Kyrgyzstan	KGZ	2012Kyrgyzst	2012KGZ	$ -	$ 54.191	126
2012	Colombia	428	Latvia	LVA	2012Latvia	2012LVA	$ 786.744	-$ 22.979.976	64
2012	Colombia	422	Lebanon	LBN	2012Lebanon	2012LBN	$ 33.112.611	$ 31.803.577	89
2012	Colombia	430	Liberia	LBR	2012Liberia	2012LBR	$ -	$ 1.679.555	
2012	Colombia	434	Libya	LBY	2012Libya	2012LBY	$ 492.984	$ 484.213	
2012	Colombia	440	Lithuania	LTU	2012Lithuani	2012LTU	$ -	-$ 51.749.188	44
2012	Colombia	442	Luxembourg	LUX	2012Luxemb	2012LUX	$ -	-$ 7.114.252	23
2012	Colombia	450	Madagascar	MDG	2012Madaga	2012MDG	$ -	-$ 1.995.862	130
2012	Colombia	458	Malaysia	MYS	2012Malaysi	2012MYS	$ 7.822.733	$ 17.170.138	21
2012	Colombia	470	Malta	MLT	2012Malta	2012MLT	$ -	-$ 1.194.900	51
2012	Colombia	478	Mauritania	MRT	2012Maurita	2012MRT	$ -	$ 327.535	137
2012	Colombia	480	Mauritius	MUS	2012Mauritiu	2012MUS	$ -	-$ 840.078	54
2012	Colombia	484	Mexico	MEX	2012Mexico	2012MEX	$ 720.499.707	-$ 5.527.071.155	58
2010	Colombia	408	Dem. People	PRK	2010Dem. Pe	2010PRK	$ -	-$ 11.183.869	
2012	Colombia	504	Morocco	MAR	2012Morocco	2012MAR	$ 4.189.132	-$ 32.805.110	73
2012	Colombia	508	Mozambique	MOZ	2012Mozam	2012MOZ	$ -	$ 1.656.806	133
2012	Colombia	524	Nepal	NPL	2012Nepal	2012NPL	$ -	-$ 38.660	125
2012	Colombia	528	Netherlands	NLD	2012Netherl	2012NLD	$ 474.737.460	$ 2.231.695.510	7
2009	Colombia	408	Dem. People	PRK	2009Dem. Pe	2009PRK	$ -	-$ 10.429.855	
2012	Colombia	554	New Zealand	NZL	2012New Ze	2012NZL	$ 15.235.486	$ 6.952.321	25
2012	Colombia	558	Nicaragua	NIC	2012Nicarag	2012NIC	$ -	-$ 6.644.706	115
2012	Colombia	562	Niger	NER	2012Niger	2012NER	$ -	$ 958	
2012	Colombia	566	Nigeria	NGA	2012Nigeria	2012NGA	$ -	$ 30.481.963	127
2012	Colombia	807	North Maced	MKD	2012North M	2012MKD	$ -	-$ 352.282	
2012	Colombia	579	Norway	NOR	2012Norway	2012NOR	$ 29.740.560	-$ 11.983.157	16
2012	Colombia	512	Oman	OMN	2012Oman	2012OMN	$ -	$ 154.784	32
2008	Colombia	408	Dem. People	PRK	2008Dem. Pe	2008PRK	$ 826.104	-$ 15.073.550	
2012	Colombia	586	Pakistan	PAK	2012Pakistar	2012PAK	$ -	-$ 66.409.754	118
2012	Colombia	591	Panama	PAN	2012Panama	2012PAN	$ 2.916.011.195	$ 2.841.449.510	49
2012	Colombia	598	Papua New G	PNG	2012Papua N	2012PNG	$ -	$ 10.542	
2012	Colombia	600	Paraguay	PRY	2012Paragua	2012PRY	$ 14.250.662	-$ 77.943.207	122
2012	Colombia	604	Peru	PER	2012Peru	2012PER	$ 1.129.954.430	$ 670.133.990	67
2012	Colombia	608	Philippines	PHL	2012Philippir	2012PHL	$ -	-$ 31.562.898	75
2012	Colombia	616	Poland	POL	2012Poland	2012POL	$ 16.325.615	-$ 21.089.407	41
2012	Colombia	620	Portugal	PRT	2012Portuga	2012PRT	$ 327.573.025	$ 268.862.238	45
2012	Colombia	634	Qatar	QAT	2012Qatar	2012QAT	$ -	-$ 6.221.616	14
2012	Colombia	410	Rep. of Kore	KOR	2012Rep. of	2012KOR	$ 335.985.476	-$ 952.130.157	24
2018	Colombia	275	State of Pale	PSE	2018State of	2018PSE	$ -	$ 426.507	
2012	Colombia	642	Romania	ROU	2012Romani	2012ROU	$ 7.175.058	-$ 26.566.027	77
2012	Colombia	643	Russian Fede	RUS	2012Russian	2012RUS	$ 118.691.889	-$ 279.794.082	66
2012	Colombia	646	Rwanda	RWA	2012Rwanda	2012RWA	$ -	-$ 552.524	70
2017	Colombia	275	State of Pale	PSE	2017State of	2017PSE	$ -	$ 186.574	
2016	Colombia	275	State of Pale	PSE	2016State of	2016PSE	$ -	$ 350.717	
2015	Colombia	275	State of Pale	PSE	2015State of	2015PSE	$ -	$ 243.112	
2012	Colombia	678	Sao Tome ar	STP	2012Sao Tor	2012STP	$ -	$ 665.379	
2012	Colombia	682	Saudi Arabia	SAU	2012Saudi Ar	2012SAU	$ 6.963.672	-$ 47.300.996	17
2012	Colombia	686	Senegal	SEN	2012Senegal	2012SEN	$ -	$ 16.380.648	111
2012	Colombia	688	Serbia	SRB	2012Serbia	2012SRB	$ -	-$ 1.080.006	95
2012	Colombia	690	Seychelles	SYC	2012Seychel	2012SYC	$ -	-$ 12.911	
2012	Colombia	694	Sierra Leone	SLE	2012Sierra Le	2012SLE	$ -	$ 20.133	
2012	Colombia	702	Singapore	SGP	2012Singapo	2012SGP	$ 427.089.081	$ 291.319.873	2
2012	Colombia	703	Slovakia	SVK	2012Slovakia	2012SVK	$ -	-$ 18.488.102	69
2012	Colombia	705	Slovenia	SVN	2012Slovenia	2012SVN	$ 21.835.483	$ 12.504.792	57
2012	Colombia	710	South Africa	ZAF	2012South A	2012ZAF	$ 25.054.784	$ 92.383.687	50
2012	Colombia	724	Spain	ESP	2012Spain	2012ESP	$ 176.288.014	$ 2.163.941.064	36
2012	Colombia	144	Sri Lanka	LKA	2012Sri Lank	2012LKA	$ -	-$ 13.662.695	52
2012	Colombia	729	Sudan	SDN	2012Sudan	2012SDN	$ -	-$ 126.432	
2012	Colombia	740	Suriname	SUR	2012Surinam	2012SUR	$ 9.143.242	$ 7.873.592	112
2012	Colombia	752	Sweden	SWE	2012Sweden	2012SWE	$ 8.490.815	-$ 145.745.678	3
2012	Colombia	757	Switzerland	CHE	2012Switzerl	2012CHE	$ 716.378.125	$ 214.017.452	1
2014	Colombia	275	State of Pale	PSE	2014State of	2014PSE	$ -	-$ 11.447	
2012	Colombia	762	Tajikistan	TJK	2012Tajikista	2012TJK	$ -	$ 654	105
2012	Colombia	764	Thailand	THA	2012Thailand	2012THA	$ 38.162.805	-$ 294.393.225	39
2012	Colombia	768	Togo	TGO	2012Togo	2012TGO	$ -	$ 130.498.366	
2012	Colombia	780	Trinidad and	TTO	2012Trinidad	2012TTO	$ 43.473.317	$ 65.989.102	81
2012	Colombia	788	Tunisia	TUN	2012Tunisia	2012TUN	$ -	$ 1.981.740	40
2012	Colombia	792	Turkey	TUR	2012Turkey	2012TUR	$ 35.716.873	$ 605.723.701	59
2012	Colombia	795	Turkmenistan	TKM	2012Turkme	2012TKM	$ -	-$ 1.543	
2009	Colombia	275	State of Pale	PSE	2009State of	2009PSE	$ -	-$ 11.918	
2012	Colombia	800	Uganda	UGA	2012Uganda	2012UGA	$ -	$ 626.397	121
2012	Colombia	804	Ukraine	UKR	2012Ukraine	2012UKR	$ 9.875.696	-$ 83.041.632	82
2012	Colombia	784	United Arab	ARE	2012United A	2012ARE	$ 11.685.648	-$ 20.868.732	27
2012	Colombia	826	United Kingd	GBR	2012United K	2012GBR	$ 241.395.764	$ 567.952.086	10
2012	Colombia	834	United Rep. o	TZA	2012United R	2012TZA	$ -	$ 2.383.119	120
2012	Colombia	858	Uruguay	URY	2012Uruguay	2012URY	$ 20.122.244	-$ 61.368.862	63
2012	Colombia	842	USA	USA	2012USA	2012USA	$ 5.526.727.822	$ 8.076.122.811	5
2008	Colombia	275	State of Pale	PSE	2008State of	2008PSE	$ 95.730	$ 91.194	
2018	Colombia	258	French Polyn	PYF	2018French P	2018PYF	$ 73.569	$ 64.492	
2017	Colombia	258	French Polyn	PYF	2017French P	2017PYF	$ -	$ 10.097	
2012	Colombia	894	Zambia	ZMB	2012Zambia	2012ZMB	$ -	$ 1.314.995	113
2012	Colombia	716	Zimbabwe	ZWE	2012Zimbabw	2012ZWE	$ -	$ 1.516.527	132
2011	Colombia	8	Albania	ALB	2011Albania	2011ALB	$ 537.184	-$ 480.165	88
2011	Colombia	12	Algeria	DZA	2011Algeria	2011DZA	$ -	$ 1.134.561	86
2011	Colombia	20	Andorra	AND	2011Andorra	2011AND	$ -	-$ 144.435	
2011	Colombia	24	Angola	AGO	2011Angola	2011AGO	$ -	$ 6.905.635	138
2015	Colombia	258	French Polyn	PYF	2015French P	2015PYF	$ 108.396	$ 96.591	
2011	Colombia	28	Antigua and	ATG	2011Antigua	2011ATG	$ 663.536	$ 655.584	
2014	Colombia	258	French Polyn	PYF	2014French P	2014PYF	$ -	-$ 4.075	
2011	Colombia	32	Argentina	ARG	2011Argentir	2011ARG	$ 121.900.020	-$ 1.566.650.660	87
2011	Colombia	51	Armenia	ARM	2011Armenia	2011ARM	$ -	-$ 955.210	98
2011	Colombia	533	Aruba	ABW	2011Aruba	2011ABW	$ 1.724.064.438	$ 1.541.585.748	
2011	Colombia	36	Australia	AUS	2011Australi	2011AUS	$ 37.954.229	-$ 15.731.640	16
2011	Colombia	40	Austria	AUT	2011Austria	2011AUT	$ 1.935.576	-$ 160.978.558	18
2011	Colombia	31	Azerbaijan	AZE	2011Azerbaij	2011AZE	$ -	$ 121.670	57
2013	Colombia	258	French Polyn	PYF	2013French P	2013PYF	$ 290.129	$ 290.129	
2011	Colombia	48	Bahrain	BHR	2011Bahrain	2011BHR	$ -	$ 1.184.362	37
2011	Colombia	50	Bangladesh	BGD	2011Banglad	2011BGD	$ -	-$ 14.327.661	107
2011	Colombia	52	Barbados	BRB	2011Barbado	2011BRB	$ 5.170.885	-$ 12.751.185	43

Year	Reporter	Partner Code	Partner	Partner ISO	Llave	Key	Exp_NT	BC	GCI_Par	GCI_Dif
2008	Colombia	203	Czechia	CZE	2008Czechia	2008CZE	$ 8.257.420	-$ 11.348.578	33	36
2008	Colombia	208	Denmark	DNK	2008Denmar	2008DNK	$ 114.769.801	$ 36.723.472	3	66
2008	Colombia	212	Dominica	DMA	2008Dominic	2008DMA	$ -	$ 965.465		
2008	Colombia	214	Dominican R	DOM	2008Dominic	2008DOM	$ 185.876.080	$ 739.844.204	96	-27
2008	Colombia	218	Ecuador	ECU	2008Ecuador	2008ECU	$ 1.461.036.085	$ 689.946.148	103	-34
2008	Colombia	818	Egypt	EGY	2008Egypt	2008EGY	$ 1.615.695	-$ 9.541.911	77	-8
2008	Colombia	222	El Salvador	SLV	2008El Salva	2008SLV	$ 54.918.608	$ 87.848.019	67	2
2008	Colombia	226	Equatorial Gu	GNQ	2008Equator	2008GNQ	$ -	-$ 1.438.484		
2008	Colombia	232	Eritrea	ERI	2008Eritrea	2008ERI	$ -	-$ 1.076		
2008	Colombia	233	Estonia	EST	2008Estonia	2008EST	$ 9.021.441	$ 5.744.368	27	42
2008	Colombia	231	Ethiopia	ETH	2008Ethiopia	2008ETH	$ -	$ 50.184	123	-54
2008	Colombia	242	Fiji	FJI	2008Fiji	2008FJI	$ -	$ 132.016		
2008	Colombia	246	Finland	FIN	2008Finland	2008FIN	$ 2.008.446	-$ 152.401.624	6	63
2008	Colombia	251	France	FRA	2008France	2008FRA	$ 83.180.195	-$ 637.835.913	18	51
2008	Colombia	266	Gabon	GAB	2008Gabon	2008GAB	$ -	$ 327.861		
2008	Colombia	268	Georgia	GEO	2008Georgia	2008GEO	$ -	-$ 153.940	90	-21
2008	Colombia	276	Germany	DEU	2008German	2008DEU	$ 637.579.472	-$ 919.821.604	5	64
2008	Colombia	288	Ghana	GHA	2008Ghana	2008GHA	$ -	$ 2.110.903		
2008	Colombia	300	Greece	GRC	2008Greece	2008GRC	$ 11.647.881	$ 7.789.634	65	4
2008	Colombia	308	Grenada	GRD	2008Grenada	2008GRD	$ 4.271.265	$ 4.271.265		
2008	Colombia	316	Guam	GUM	2008Guam	2008GUM	$ -	$ 59.266		
2008	Colombia	320	Guatemala	GTM	2008Guatem	2008GTM	$ 155.128.652	$ 146.250.654	87	-18
2008	Colombia	324	Guinea	GIN	2008Guinea	2008GIN	$ -	$ 567.479		
2008	Colombia	328	Guyana	GUY	2008Guyana	2008GUY	$ 6.318.024	$ 5.116.137	126	-57
2008	Colombia	332	Haiti	HTI	2008Haiti	2008HTI	$ 45.252.718	$ 45.048.872		
2008	Colombia	340	Honduras	HND	2008Hondura	2008HND	$ -	$ 53.798.195	83	-14
2008	Colombia	348	Hungary	HUN	2008Hungary	2008HUN	$ -	-$ 14.312.682	47	22
2008	Colombia	352	Iceland	ISL	2008Iceland	2008ISL	$ 182.651	-$ 1.236.929	23	46
2008	Colombia	699	India	IND	2008India	2008IND	$ 15.311.651	-$ 513.109.955	48	21
2008	Colombia	360	Indonesia	IDN	2008Indones	2008IDN	$ 7.841.815	-$ 120.713.109	54	15
2008	Colombia	364	Iran	IRN	2008Iran	2008IRN	$ -	-$ 1.021.119		
2008	Colombia	368	Iraq	IRQ	2008Iraq	2008IRQ	$ -	$ 487.851		
2008	Colombia	372	Ireland	IRL	2008Ireland	2008IRL	$ 64.747.655	-$ 1.771.490	22	47
2008	Colombia	376	Israel	ISR	2008Israel	2008ISR	$ 196.109.547	$ 27.454.330	17	52
2008	Colombia	381	Italy	ITA	2008Italy	2008ITA	$ 407.416.868	-$ 200.196.772	46	23
2008	Colombia	388	Jamaica	JAM	2008Jamaica	2008JAM	$ -	$ 30.676.403	78	-9
2008	Colombia	392	Japan	JPN	2008Japan	2008JPN	$ 107.595.151	-$ 781.154.680	8	61
2008	Colombia	400	Jordan	JOR	2008Jordan	2008JOR	$ 3.371.044	$ 2.558.496	49	20
2008	Colombia	398	Kazakhstan	KAZ	2008Kazakhs	2008KAZ	$ -	-$ 1.528.089	61	8
2008	Colombia	404	Kenya	KEN	2008Kenya	2008KEN	$ -	$ 384.776	99	-30
2008	Colombia	414	Kuwait	KWT	2008Kuwait	2008KWT	$ -	$ 1.142.166	30	39
2008	Colombia	417	Kyrgyzstan	KGZ	2008Kyrgyzst	2008KGZ	$ -	-$ 33.052	119	-50
2008	Colombia	428	Latvia	LVA	2008Latvia	2008LVA	$ 1.625.509	-$ 9.848.080	45	24
2008	Colombia	422	Lebanon	LBN	2008Lebanon	2008LBN	$ 2.577.394	$ 2.415.723		
2008	Colombia	430	Liberia	LBR	2008Liberia	2008LBR	$ -	-$ 1.121.084		
2008	Colombia	434	Libya	LBY	2008Libya	2008LBY	$ -	-$ 8.358.823	88	-19
2008	Colombia	440	Lithuania	LTU	2008Lithuani	2008LTU	$ 1.189.119	-$ 28.221.772	38	31
2008	Colombia	442	Luxembourg	LUX	2008Luxemb	2008LUX	$ -	$ 15.757.623	25	44
2008	Colombia	450	Madagascar	MDG	2008Madaga	2008MDG	$ -	$ 199.626	118	-49
2008	Colombia	454	Malawi	MWI	2008Malawi	2008MWI	$ -	-$ 808.596		
2008	Colombia	458	Malaysia	MYS	2008Malaysi	2008MYS	$ 4.733.016	-$ 169.182.983	21	48
2008	Colombia	470	Malta	MLT	2008Malta	2008MLT	$ -	-$ 346.912	56	13
2008	Colombia	478	Mauritania	MRT	2008Maurita	2008MRT	$ -	$ 181.881	125	-56
2008	Colombia	480	Mauritius	MUS	2008Mauritiu	2008MUS	$ -	-$ 197.487	60	9
2008	Colombia	484	Mexico	MEX	2008Mexico	2008MEX	$ 472.447.491	-$ 2.509.023.544	52	17
2008	Colombia	496	Mongolia	MNG	2008Mongol	2008MNG	$ -	$ 77.025	101	-32
2008	Colombia	504	Morocco	MAR	2008Morocc	2008MAR	$ 20.011.677	-$ 8.772.935	64	5
2008	Colombia	508	Mozambique	MOZ	2008Mozam	2008MOZ	$ -	$ 1.314.810	128	-59
2008	Colombia	516	Namibia	NAM	2008Namibia	2008NAM	$ -	$ 4.788	89	-20
2008	Colombia	520	Nauru	NRU	2008Nauru	2008NRU	$ -	$ 10.951		
2008	Colombia	524	Nepal	NPL	2008Nepal	2008NPL	$ -	$ 322.644	114	-45
2008	Colombia	528	Netherlands	NLD	2008Netherl	2008NLD	$ 194.232.405	$ 415.895.494	10	59
2008	Colombia	554	New Zealand	NZL	2008New Ze	2008NZL	$ 6.298.646	-$ 2.005.320	24	45
2008	Colombia	558	Nicaragua	NIC	2008Nicarag	2008NIC	$ -	$ 2.366.069	111	-42
2008	Colombia	562	Niger	NER	2008Niger	2008NER	$ -	-$ 78.075		
2008	Colombia	566	Nigeria	NGA	2008Nigeria	2008NGA	$ -	$ 1.291.009	95	-26
2008	Colombia	807	North Maced	MKD	2008North M	2008MKD	$ -	-$ 678.414		
2008	Colombia	579	Norway	NOR	2008Norway	2008NOR	$ 22.010.626	-$ 32.402.346	16	53
2008	Colombia	512	Oman	OMN	2008Oman	2008OMN	$ 87.099	-$ 23.261	42	27
2008	Colombia	586	Pakistan	PAK	2008Pakistan	2008PAK	$ -	-$ 34.827.333	92	-23
2008	Colombia	585	Palau	PLW	2008Palau	2008PLW	$ -	$ 33.367		
2008	Colombia	591	Panama	PAN	2008Panama	2008PAN	$ 290.363.575	$ 162.721.849	59	10
2008	Colombia	600	Paraguay	PRY	2008Paragua	2008PRY	$ 6.027.976	-$ 3.016.293	121	-52
2008	Colombia	604	Peru	PER	2008Peru	2008PER	$ 722.726.028	$ 123.088.692	86	-17
2008	Colombia	608	Philippines	PHL	2008Philippir	2008PHL	$ -	-$ 4.438.804	71	-2
2008	Colombia	616	Poland	POL	2008Poland	2008POL	$ 28.703.172	$ 1.994.897	51	18
2008	Colombia	620	Portugal	PRT	2008Portuga	2008PRT	$ 195.004.012	$ 164.397.385	40	29
2008	Colombia	634	Qatar	QAT	2008Qatar	2008QAT	$ -	-$ 1.381.221	31	38
2008	Colombia	410	Rep. of Kore	KOR	2008Rep. of	2008KOR	$ 113.111.056	-$ 806.708.669	11	58
2008	Colombia	642	Romania	ROU	2008Romani	2008ROU	$ 4.372.837	-$ 19.818.988	74	-5
2008	Colombia	643	Russian Fede	RUS	2008Russian	2008RUS	$ 92.942.567	-$ 111.633.854	58	11
2008	Colombia	646	Rwanda	RWA	2008Rwanda	2008RWA	$ -	-$ 432.960		
2008	Colombia	882	Samoa	WSM	2008Samoa	2008WSM	$ -	$ 240.455		
2008	Colombia	678	Sao Tome ar	STP	2008Sao Tor	2008STP	$ -	$ 308.303		
2008	Colombia	682	Saudi Arabia	SAU	2008Saudi Ar	2008SAU	$ 3.038.040	-$ 4.685.849	35	34
2008	Colombia	686	Senegal	SEN	2008Senegal	2008SEN	$ -	-$ 7.759.798	100	-31
2008	Colombia	688	Serbia	SRB	2008Serbia	2008SRB	$ 8.516.661	$ 8.403.950	91	-22
2008	Colombia	694	Sierra Leone	SLE	2008Sierra Le	2008SLE	$ -	$ 156.873		
2008	Colombia	702	Singapore	SGP	2008Singapo	2008SGP	$ 439.935.493	$ 374.088.543	7	62
2008	Colombia	703	Slovakia	SVK	2008Slovakia	2008SVK	$ -	-$ 6.995.969	41	28
2008	Colombia	705	Slovenia	SVN	2008Slovenia	2008SVN	$ 27.990.400	$ 18.787.709	39	30
2008	Colombia	710	South Africa	ZAF	2008South A	2008ZAF	$ 23.684.208	-$ 22.766.583	44	25
2008	Colombia	724	Spain	ESP	2008Spain	2008ESP	$ 285.137.157	$ 55.591.500	29	40
2008	Colombia	144	Sri Lanka	LKA	2008Sri Lank	2008LKA	$ -	-$ 6.880.644	70	-1
2008	Colombia	740	Suriname	SUR	2008Surinam	2008SUR	$ 12.396.075	$ 12.332.870		
2008	Colombia	752	Sweden	SWE	2008Sweden	2008SWE	$ 54.699.939	-$ 115.512.640	4	65
2008	Colombia	757	Switzerland	CHE	2008Switzerl	2008CHE	$ 699.384.629	$ 562.724.263	2	67
2008	Colombia	764	Thailand	THA	2008Thailanc	2008THA	$ -	-$ 274.333.577	28	41
2008	Colombia	768	Togo	TGO	2008Togo	2008TGO	$ -	$ 128.627		
2008	Colombia	776	Tonga	TON	2008Tonga	2008TON	$ -	$ 300		
2008	Colombia	780	Trinidad and	TTO	2008Trinidad	2008TTO	$ 41.407.874	$ 224.105.924	84	-15
2008	Colombia	788	Tunisia	TUN	2008Tunisia	2008TUN	$ -	-$ 816.046	32	37
2008	Colombia	792	Turkey	TUR	2008Turkey	2008TUR	$ 184.487.318	$ 123.887.753	53	16
2008	Colombia	800	Uganda	UGA	2008Uganda	2008UGA	$ -	$ 198.755	120	-51
2008	Colombia	804	Ukraine	UKR	2008Ukraine	2008UKR	$ -	-$ 73.014.491	73	-4
2008	Colombia	784	United Arab	ARE	2008United A	2008ARE	$ -	-$ 6.276.739	37	32
2008	Colombia	826	United Kingd	GBR	2008United K	2008GBR	$ 206.804.975	$ 330.503.807	9	60
2008	Colombia	834	United Rep.	TZA	2008United R	2008TZA	$ -	$ 782.110	104	-35
2008	Colombia	858	Uruguay	URY	2008Uruguay	2008URY	$ 18.888.066	-$ 25.134.732	75	-6
2008	Colombia	842	USA	USA	2008USA	2008USA	$ 3.440.707.618	$ 2.705.814.081	1	68
2008	Colombia	860	Uzbekistan	UZB	2008Uzbekis	2008UZB	$ -	$ 156.427		
2008	Colombia	894	Zambia	ZMB	2008Zambia	2008ZMB	$ -	$ 1.341.740	122	-53