



◆ La política comercial en Colombia, sus instituciones y los costos de comerciar

El valor del comercio de importación y exportación de Colombia se ha multiplicado cerca de cinco veces en los últimos veinticinco años¹, lo cual puede llevar a muchos a concluir erróneamente que el país ha venido aumentando su participación en el mercado internacional. El incremento en el valor del comercio se origina fundamentalmente en el crecimiento de la economía y en la bonanza de los precios de los productos mineroenergéticos y su mayor volumen exportado. Aunque la expansión del comercio, en particular el de las importaciones, se asocia con la apertura económica de comienzos de los años noventa, esa conclusión no la apoyan las cifras ni los resultados de las investigaciones a que se hará referencia más adelante.

Un análisis detallado de los datos muestra resultados opuestos a lo que se cree y se suele afirmar. El aumento en el volumen del comercio ha ido casi a la par con el incremento del producto interno bruto (PIB), como lo refleja la relación de exportaciones e importaciones de bienes y servicios frente al PIB, la cual se ha mantenido relativamente estable alrededor del 35% durante el período analizado, con variaciones cercanas a ese valor, afectadas por factores coyunturales. El aumento en el volumen del comercio no se refleja en una diversificación de la canasta exportadora, como se esperaría de una economía abierta a la competencia internacional, con acceso a tecnologías avanzadas, a productos de punta y a todo tipo de bienes que hagan más barato producir para exportar. Por el contrario, el grueso de las exportaciones se ha ido concentrando en bienes mineroenergéticos. Más dicente todavía, la variedad de productos que Colombia importa se ha reducido si se la juzga por el número de posiciones arancelarias por las cuales se compran mercancías al exterior: en 1995 Colombia importaba mercancías correspondientes a 6.790 posiciones del arancel de aduanas y en 2015 este número había caído a 6.459. Una economía dinámica y diversificada exportaría e importaría más productos hoy que hace veinticinco años, pero este no es nuestro caso. Por otra parte, a pesar de que varios trabajos han analizado

¹ Según información de las cuenta nacionales de las exportaciones e importaciones reales de bienes y servicios.

las consecuencias de la apertura económica sobre el sector externo y la economía colombiana, muy pocos revelan un balance de lo que significó dicha apertura y lo que efectivamente ocurrió después de que esa política se lanzó en 1991. En particular, casi ninguno examina lo que pasó con la política comercial y el impacto que desde entonces, a pesar de no ser generalizado, se observa en algunos sectores y productos, como resultado de la reversión importante de lo realizado hasta finales de los años ochenta e inicios de los noventa en cuanto a la apertura económica.

Aunque estos aspectos han sido poco analizados, son en particular pertinentes para examinar la perspectiva del sector externo colombiano en el mediano y largo plazos. Hacia futuro se espera que Colombia dependa menos de las ventas externas de productos minerosenergéticos y más de las exportaciones de servicios y de productos agropecuarios y manufacturados no tradicionales.

El Banco de la República, en asocio con el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), adelanta una investigación orientada a explicar la situación reciente del comercio exterior colombiano. El estudio se ha centrado en analizar las decisiones de política comercial antes y después de la apertura económica de finales de los años ochenta y principios de los noventa, el marco institucional y la calidad de las instituciones, los costos asociados con importar y exportar, y el impacto de la evolución de la infraestructura y eficiencia portuarias sobre el comercio exterior colombiano.

Esta nota editorial presenta los principales resultados de esta investigación. Primero, se resumen los hallazgos principales del análisis de la política comercial entre 1950 y 2012. Luego, se describe lo más relevante sobre las instituciones en el sector externo colombiano. Finalmente, se presentan los resultados de la estimación de los costos de comerciar en Colombia.

◆ I. **Un análisis de la política comercial de los últimos veinticinco años: ¿se liberalizó efectivamente la economía colombiana?**

Durante sesenta años la economía colombiana experimentó cambios importantes en su política comercial y en su estructura administrativa. Aunque el proteccionismo permeó la política económica del período, distintos gobiernos pretendieron liberalizar el régimen de comercio. Sin embargo, casi siempre motivados por problemas coyunturales, raramente esos intentos constituían propósitos genuinos en esta vía para buscar volver más productiva y eficiente a la economía colombiana. Al tiempo que los instrumentos de control crecían y mutaban al transcurrir el tiempo, el andamiaje institucional y regulatorio también se tornaba más extenso y complejo.

Antes de la década de los noventa el manejo de la política comercial estuvo influenciado por la coyuntura cambiaria. El café era la principal fuente de divisas, y los ingresos externos fluctuaban fuertemente con los precios internacionales del grano, lo que llevaba a modificar la política de importaciones. Así, las autoridades subían los aranceles y autorizaban menos importaciones cuando las divisas eran insuficientes para pagar por ellas y liberalizaban las importaciones cuando había excedentes de divisas. Los esfuerzos para promover las exportaciones distintas al café fueron esporádicos y de corta duración, y la importancia cambiaria del café se fue debilitando a finales de los años ochenta del siglo pasado, cuando se comenzó a sentir el impacto cambiario de los ajustes en la política minera y de hidrocarburos de los años setenta.

Una vez superado el cuello de botella de la escasez de divisas, el país emprendió el esfuerzo más serio y explícito para liberalizar el régimen de comercio exterior con

el fin de aumentar la productividad del país y su eficiencia. Al comenzar la década de los noventa inició una política que se conoce como *la apertura económica*. Los cambios más fundamentales que vinieron con esta fueron la reducción de aranceles y la eliminación de la lista de importación prohibida y de gran parte de la licencia previa (el 99% de las posiciones arancelarias pasó a ser de la lista de libre importación). El arancel nominal promedio simple se redujo del 31 al 17% entre 1985 y 1991, y al 12% en 1992-1997 (Cuadro 1). Su dispersión (desviación estándar) también disminuyó considerablemente.

Cuadro 1
Arancel
(porcentaje)

Año	Arancel promedio simple	Arancel ponderado ^{a/}	Desviación estándar
1950	40	n. d.	10
1970	47	68	46
1980	26	24	18
1981	26	25	19
1983	34	32	24
1984	42	40	30
1985	31	34	17
1988	27	31	17
1989	27	29	17
1990	23	25	14
1991	17	19	13
1992-1994	12	12	6
1995-1997	12	12	6

n. d.: no disponible.

a/ Ponderado por la producción característica de cada sector en las cuentas nacionales para la base de 1975; para 1964 se usó la distribución por sectores en 1965.

Fuentes: Martínez (1986; para los años 1950 y 1959), y DNP (1974 a 1997).

Sin embargo, la investigación muestra que esa liberalización duró poco tiempo, y que los cambios en las instituciones y organismos de control del comercio que acompañaron la política fueron sustantivos y permanentes. En particular, aunque el arancel promedio cayó y se dejó de aplicar el control cuantitativo de las importaciones que manejaba el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (Incomex), el proteccionismo aumentó en los veinticinco años siguientes a la apertura, explicado por el uso generalizado de medidas no arancelarias (MNA), las cuales son: “medidas de política, distintas a los aranceles aduaneros ordinarios, que potencialmente pueden tener un efecto sobre el comercio internacional de bienes, cambiando las cantidades comerciadas, o los precios, o ambos” (Unctad, 2012).

Debido a la imposición creciente de las MNA, los niveles de protección para el sector industrial a comienzos de la presente década son tan altos como los que se registraron a mitad de los años cincuenta del siglo pasado. Paulatinamente, la protección basada en aranceles se cambió por instrumentos que hicieron la política comercial más dispersa, opaca y restrictiva. Estos se han materializado en estándares y reglamentaciones técnicas, la aplicación de salvaguardias y el uso frecuente de mecanismos contra la competencia desleal (medidas *antidumping*). Desde 1992 se

observa un crecimiento progresivo en la expedición de decretos, reglamentaciones y resoluciones de normas técnicas y medidas sanitarias cuya razón formal es proteger a los consumidores o a los productores, pero cuyo resultado son precios más altos para los consumidores y mayor protección para los productores.

En efecto, la información consolidada sobre MNA muestra que ellas aumentaron significativamente la cobertura del universo arancelario durante el período 1991-2014². Así, mientras que las MNA cubrían en 1992 el 27% de las posiciones en el arancel de aduanas, en 1999 ya abarcaban el 64%, y en 2003-2014 el 78% (Cuadro 2). Desde 1991 el aumento de las MNA se originó en un 88% en las medidas no básicas, las cuales son medidas de tipo técnico (por ejemplo, el contenido alcohólico de bebidas según estándares técnicos) y el 12% restante en medidas de control de precios, cantidades y monopolísticas.

Cuadro 2
Cobertura de MNA en bienes de consumo, materias primas y bienes intermedios y de capital (porcentaje)

	1991	1992	1993	1994	1996	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2008	2012	2013	2014
Total	27	34	46	53	59	62	64	63	78	77	77	76	76	78	78
I. Bienes de consumo	19	30	50	61	68	73	75	72	80	81	81	81	82	83	83
No duraderos	19	35	61	71	80	86	88	88	92	92	93	92	92	93	93
Duraderos	17	18	27	37	41	43	44	35	52	53	54	55	58	59	59
II. Materias primas y bienes intermedios	41	49	63	68	73	76	77	77	85	83	84	81	81	85	85
Combustibles, lubricantes	45	39	40	59	67	67	67	72	100	100	100	96	77	77	77
Para la agricultura	30	70	94	97	99	99	99	100	100	100	100	100	100	100	100
Para la industria	41	48	62	67	72	75	76	76	84	82	83	80	80	85	84
III. Bienes de capital	8	10	10	18	21	21	25	21	60	59	60	59	57	58	58
Materiales de construcción	20	26	28	41	42	42	42	36	63	62	62	55	48	50	51
Para la agricultura	7	7	5	8	14	15	15	11	48	46	46	47	25	25	25
Para la industria	4	5	5	9	10	10	16	16	57	56	56	57	58	58	58
Equipo de transporte	11	14	16	33	51	51	54	35	75	71	75	73	71	71	71

Fuente: cálculos de los autores.

Por la ubicuidad de las MNA resulta difícil evitar que lo que se importa no esté sujeto a alguna de esas medidas, sin contemplar cómo se pondere su presencia en el comercio de importación. Si aquello se mide sobre el volumen importado que está sujeto a dichas reglamentaciones, afectaba a menos del 45% del valor importado entre 1991 y 1994, y pasó a afectar cerca del 80% entre 2013 y 2014. Por otra parte, si la presencia de esas medidas se analiza por el total de partidas que se importan sujetas a alguna restricción, las MNA afectaban el 35% de todas las partidas del arancel

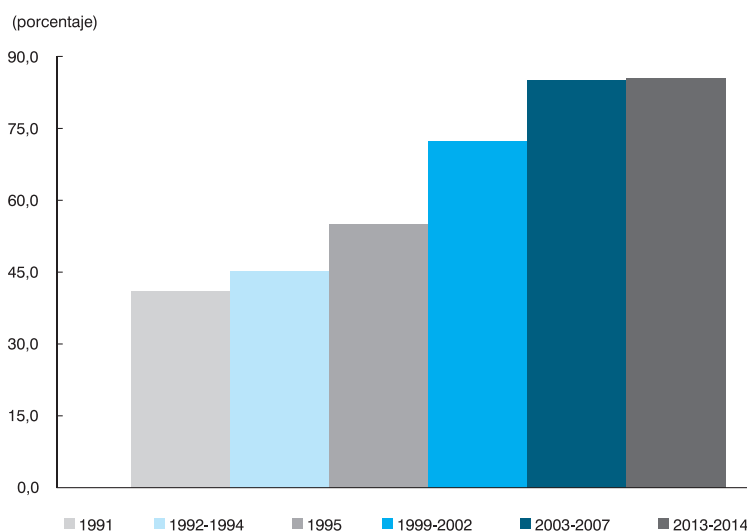
² J. García, D. López, E. Montes, P. Esguerra (2014). “Una visión general de la política comercial colombiana entre 1950 y 2012”, Borradores de Economía, núm. 817, Banco de la República.

Es importante anotar que los datos obtenidos muestran el código y el año en que se estableció la medida, información que es utilizada para analizar reglamentaciones emitidas antes de 1999 (<http://wits.worldbank.org/default.aspx>).

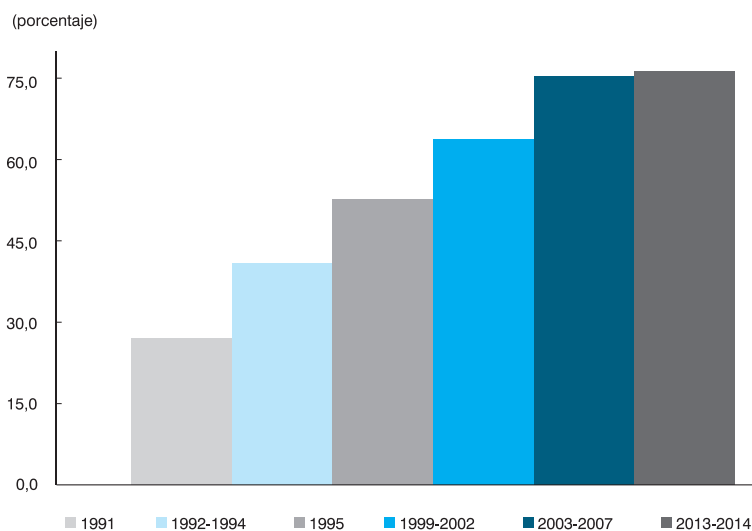
de 1992 a 1994, y al 75% en 2013 y 2014 (Gráfico 1). Es importante notar que estos dos indicadores miden la *cobertura* de las MNA sobre lo que se importa, pero no se cuantifica la *restricción* a las importaciones. De hecho, puede darse el caso de un sistema tan restrictivo que solo se importa lo que no está reglamentado, lo cual crea la ilusión de que no hay restricciones.

Gráfico 1
Medidas de frecuencia de las MNA en el comercio de importación

A. Frecuencia ponderada



B. Conteo simple



Fuente: Unctad (Trains-WITS).

Finalmente, desde la apertura económica, el nuevo entorno de regulación diluyó la coherencia de la política comercial y le otorgó el poder de definirla y ejecutarla a entidades donde, al menos en el papel, la política comercial no es su función ni su preocupación principal. Los nuevos arreglos institucionales que resultaron de la legislación y de la operación de los entes estatales le dieron un poder inusitado a los organismos y a los funcionarios encargados de aplicar las normas, ya que pueden convertir con facilidad una norma técnica o una medida sanitaria en un instrumento de protección.

◆ II. Las instituciones son un escollo al comercio internacional

La expedición, aplicación y control de las MNA que surgió con fuerza en los años noventa requirió el desarrollo de un andamiaje institucional extenso y complejo, cuya limitada eficiencia, en la práctica, también constituye un mecanismo de protección a la producción nacional.

Buenas instituciones favorecen el crecimiento económico y fortalecen la capacidad de un país de competir internacionalmente. De hecho, estas pueden ser tanto o más importantes para un país que la dotación de sus recursos naturales. Por estas razones, y para entender la baja inserción de la economía colombiana en el comercio mundial, la investigación analizó la calidad de las instituciones y su impacto sobre el sector externo colombiano, así como el apoyo que ellas prestan al desarrollo del comercio exterior. Como resultado de ese esfuerzo se publicó un documento de trabajo titulado “Las instituciones en el sector externo colombiano: ¿Apoyo o escollo al comercio?” (Borradores de Economía, núm. 889), que concluyó que aquellas instituciones son un obstáculo para el comercio exterior.

Derivaron su conclusión de información recogida en una encuesta aplicada por el Banco de la República a comienzos de 2013 a operadores logísticos. Se indagó sobre tres factores que afectan la eficiencia y los costos de realizar operaciones de comercio exterior en Colombia: la coordinación institucional, la calidad y transparencia regulatoria, y la calidad de la infraestructura asociada con operaciones de comercio exterior. La información recogida muestra que las entidades del Estado se coordinan poco y que las normas constituyen una traba al comercio porque son opacas, complicadas, de difícil acceso, y no se divulgan oportunamente. Estos problemas son una barrera al comercio y tienden a reducir su volumen en un monto no despreciable. De igual manera, los agentes calificaron como baja la calidad y competencia de gestión de los operadores de servicios de importación y exportación, aunque afirmaron que esos servicios mejoraron entre 1990 y 2012, sobre todo después del año 2000. No obstante la baja calidad del servicio en promedio, los agentes de aduana calificaron bien la gestión en los servicios aeroportuarios, informáticos y de zonas francas; calificaron relativamente bajos los servicios de puerto, de levantamiento de mercancías, de transporte de carga por carreteras; y calificaron mal la movilización de contenedores.

La encuesta también indagó sobre la calidad de la infraestructura. De las respuestas se identificaron tres grupos, según la calidad de su infraestructura: 1) la de baja calificación, que comprende la vial, el transporte terrestre de carga y los puertos marítimos; 2) la de calificación intermedia, que comprende los puertos aéreos y los depósitos aduaneros, y 3) la de calificación relativamente alta, que solo incluye las zonas francas.

De los resultados reseñados se concluye que hay un gran espacio para mejorar la calidad de las instituciones³, de los servicios, de la infraestructura y de los organismos involucrados en asuntos de comercio exterior. Esta conclusión es válida aun para aquellos bien calificados, un grupo pequeño dentro del cual nada fue sobresaliente. Dentro de este tipo de organismos se destaca el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT), y dentro de los regularmente calificados es notable la presencia de la DIAN. Ambas entidades son claves para que el complejo andamiaje institucional del sector opere con fluidez y eficacia, y por ello es esencial que ambas desempeñen sus funciones cabalmente. El trabajo concluye que, como ente coordinador de la política comercial, el MCIT debería centralizar la responsabilidad de expedir los decretos y reglamentos que fijan los requisitos para importar y exportar bienes y servicios, pero eso no ha sido posible porque su poder para hacerlo se disminuyó en los últimos veinticinco años.

En la actualidad, la política comercial la definen y la ejecutan más de veinte entidades, a diferencia del período anterior a la apertura, cuando lo hacían y ejecutaban unas pocas: principalmente el Consejo Directivo de Comercio Exterior, el Ministerio de Desarrollo Económico y el Instituto Colombiano de Comercio Exterior. La presente estructura organizacional ha agregado barreras no visibles al comercio exterior en los requisitos que una entidad exige para aprobar o dar un concepto favorable para una importación o una exportación, requisitos asociados con el cumplimiento de las MNA, a lo que se suman los trámites propios de importar y exportar. Por ejemplo, la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) por sí sola no es una solución al problema de la multiplicidad de trámites, porque allí no se reducen o eliminan, ya que para poder presentar alguna solicitud ante la VUCE un importador o un exportador debe conseguir los documentos y cumplir con los requisitos exigidos por otras entidades.

La investigación concluye que un mejor soporte institucional requiere fortalecer la capacidad del MCIT para definir y manejar la política, y hacer del Consejo Superior de Comercio Exterior un organismo más dinámico, que se reúna con frecuencia (lo hace poco), que discuta todos los temas que atañen al comercio exterior colombiano, participe en la definición de la política a seguir, y haga seguimiento al cumplimiento y la ejecución de la política de forma continua y sistemática.

Si Colombia quiere ser un exportador importante de productos manufacturados y agrícolas transformados, tiene que prestarle atención a su déficit institucional, de manera que se les facilite a los exportadores ajustarse a las fluctuaciones en la tasa de cambio y a las transformaciones del mercado internacional. El uso generalizado e intenso de MNA, la dispersión de las responsabilidades y la ejecución de la política comercial entre numerosas entidades, instituciones débiles, y reglamentaciones opacas y confusas no favorecen el crecimiento del comercio exterior de bienes. Esa mezcla conduce a una política comercial incoherente, eleva los costos de producir y comerciar internacionalmente, desestimula las exportaciones industriales y agropecuarias, y mengua las ganancias en productividad que el país necesita para reducir costos y crecer a tasas altas.

³ Las instituciones valoradas fueron el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT), las zonas francas, las sociedades portuarias regionales, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima), la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), la Policía Antinarcóticos, el Ministerio de Transporte, la Aeronáutica Civil, la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), la Policía Fiscal Aduanera (Polfá) y la Industria Militar de Colombia (Indumil).

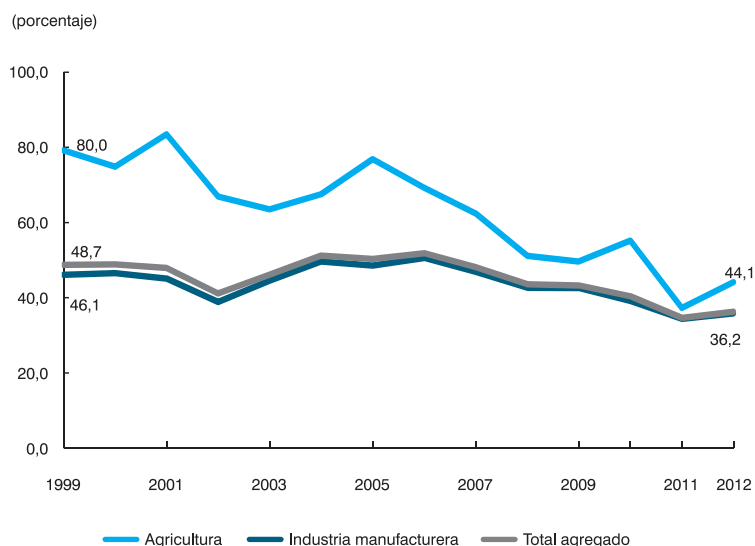
◆ III. Los costos de comerciar en Colombia

Para establecer el origen de los costos es importante entender qué etapas conforman un proceso de importación de un producto. Llevar un bien desde el sitio donde se produce hasta el consumidor final requiere incurrir en gastos distintos a los de su manufactura. En la literatura económica estos gastos se conocen como “costos de comerciar”, e incluyen, entre otros, los de transportar, almacenar, empacar y distribuir el producto, además del pago de derechos aduaneros y servicios de inspección y nacionalización. Las actividades que permiten llevar la mercancía del productor al consumidor final se conocen como la cadena logística. En el comercio internacional aquella abarca seis grandes actividades, dos de las cuales se ejecutan fuera de Colombia. Para las importaciones las actividades externas comprenden el traslado de la mercancía desde donde se produce hasta el puerto de embarque, y desde allí hasta el puerto de destino en Colombia. Las actividades internas abarcan el manejo e inspecciones en puerto y la nacionalización de la mercancía, el transporte interno, la transformación del producto en la bodega o la fábrica, y la comercialización interna. Para realizar lo anterior se da por sentado que se han realizado los trámites necesarios para conseguir los permisos de importar o exportar una mercancía.

El trabajo que publicó el Banco de la República sobre costos de comerciar (Borradores de Economía, núm. 947) calculó lo que costó poner en una bodega en Colombia un producto importado en el período 1999-2012. Para esto los autores usaron la información de precios del productor que tiene el Banco de la República y la base de datos de comercio exterior de la DIAN, lo que permitió calcular la brecha entre los precios *free on board* (FOB) y los precios del productor de las mercancías importadas, así como el monto de los tres componentes principales de esa brecha: el transporte internacional (incluyendo seguros), los derechos aduaneros pagados y los costos internos en que incurre el importador desde el momento en que el barco toca puerto colombiano hasta cuando la mercancía se sitúa en su bodega. Los costos internos distintos al arancel incluyen los gastos de manejo en puerto, los gastos de inspección y desaduanamiento, y el costo de transporte interno desde el puerto hasta la bodega del importador.

Los resultados revelan que en 2012, para poner un producto importado en una bodega, un importador debió incurrir en gastos que representaron en promedio el 36% del valor FOB de la mercancía (Gráfico 2). Esos costos son menores a los observados en 2004-2006 (52%). Dichas cifras representan valores promedio, pero un desglose de las importaciones entre productos agropecuarios y manufacturados refleja grandes discrepancias de sus costos: los de los productos agropecuarios alcanzaron un 80% a comienzos del nuevo siglo y los de los manufacturados se estimaron en un 46%. Una gran parte de esta disparidad la ocasionaron los aranceles y otras formas de protección de precios para los productos agropecuarios, pero la diferencia se redujo a partir de 2006; para 2012 los costos de importar productos agropecuarios y manufacturados se situaron en 44% y 36%. La diferencia se originó en el costo de transporte internacional: 13% del valor FOB para los productos agropecuarios y 5% para los manufacturados. Estas cifras indican que el componente principal de los costos de comerciar son los costos internos, cuyo valor cayó de más del 30% en 1999 a cerca de un 25% en 2012 (Cuadro 3). Todo esto indica que los costos de importar mercancías a Colombia son altos, y que muy posiblemente lo son también para las exportaciones de productos no tradicionales, pues para hacerlo se deben recorrer muchos pasos que también son necesarios para importar un producto.

Gráfico 2
Costos de comerciar entre el puerto extranjero y la bodega en Colombia



Fuente: García *et al.* (2016).

Cuadro 3
Costos externos e internos de comerciar
(porcentaje)

Año	Agricultura			Industria manufacturera		
	Costos externos	Costos internos		Costos externos	Costos internos	
	Transporte internacional (razón CIF/FOB-1)	Derechos aduaneros (porcentaje)	Otros costos de comerciar (porcentaje)	Transporte internacional (razón CIF/FOB-1)	Derechos aduaneros (porcentaje)	Otros costos de comerciar (porcentaje)
1999	14	22	35	6	6	31
2000	16	20	30	6	6	32
2001	16	18	40	6	6	31
2002	14	12	35	6	6	25
2003	15	8	35	6	5	31
2004	20	4	36	6	5	36
2005	21	9	37	6	6	35
2006	18	5	38	5	6	37
2007	19	3	34	6	6	32
2008	19	2	25	6	6	29
2009	14	5	26	5	6	30
2010	16	6	28	5	6	26
2011	11	2	22	5	4	24
2012	13	1	27	5	4	25

Nota: los números decimales se redondearon al entero más cercano.

La suma de los tres elementos difiere de los valores del Gráfico 1 porque el transporte internacional se computa como porcentaje del valor FOB y los otros dos costos como porcentaje del valor unitario CIF.

Fuente: García *et al.* (2016).

Al desglosar los productos agropecuarios y manufacturados en sus componentes, se encontró que las diferencias de costos dentro de cada categoría son notables, con valores que varían entre el 6% y el 90%, según el producto. El Gráfico 2 presenta los resultados del cálculo de la brecha de precios entre 1999 y 2012 para una muestra de productos manufacturados y agrícolas que corresponden a cerca del 50% del valor importado durante el período de análisis. Se puede ver que los costos son altos, cayeron durante el período, y que al comienzo los costos del sector agrícola superaron enormemente los del sector industrial, en gran parte por mayores pagos de derechos aduaneros y costos de transporte internacional más altos.

Para reducir estos costos se requiere aumentar la productividad y eficiencia de los proveedores de servicios, lo que implica invertir en capital físico y humano, innovar, adoptar y adaptar nuevas tecnologías, y tener competencia en aquellos eslabones de la cadena donde el servicio se presta en condiciones monopólicas u oligopólicas. Para reducir los costos de comerciar asociados con las medidas no arancelarias basta con eliminarlas, excepto en aquellos casos especiales donde los costos de eliminarlas superen sus beneficios. Finalmente, para reducir los costos asociados con medidas no arancelarias no son necesarias grandes inversiones, pero sí cambiar los reglamentos y la legislación que rigen el actual sistema proteccionista.

◆ IV. Conclusiones

Tras veinticinco años de la apertura económica, el proteccionismo continúa vigente, aunque con una forma distinta de materializarlo. Hay muchos actores gubernamentales influyendo, definiendo y manejando la política comercial en Colombia, y las instituciones y su regulación presentan poca coordinación y baja calidad. Sumado a lo anterior, una infraestructura inadecuada y procesos logísticos complejos, así como un uso más intensivo de MNA, se ha traducido en unos altos costos de comerciar productos en Colombia. Todo esto, sin buscarlo ni quererlo, desestimula también las exportaciones no tradicionales.

Los argumentos expuestos en esta nota develan algunas de las raíces de la limitada inserción de la economía colombiana en los mercados internacionales, así como de la baja oferta y diversificación exportable. Esto se debe a que distintas empresas exportadoras necesitan importar para exportar, ya que para su proceso de producción requieren algún porcentaje de insumos y bienes de capital importados. En la medida en que se reduzcan los costos de importar, se logrará aumentar la competitividad de las exportaciones colombianas. 🏠

◆ José Darío Uribe Escobar ◆

Gerente general*

* Esta nota editorial fue elaborada con la colaboración de Enrique Montes, jefe de la sección de Sector Externo, y David Camilo López, profesional experto. Las opiniones no comprometen a la institución ni a su Junta Directiva.

◆ Referencias

Anderson, J. E.; van Wincoop, E. (2004). "Trade Costs", *Journal of Economic Literature*, vol. 42, núm. 3, pp. 691-751.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad, 2014). *History of NTMs in Unctad, Unctad Work on Non-Tariff Measures* [en línea], disponible en: <http://www.unctad.info/en/TradeAnalysis-Branch/Key-Areas/Non-Tariff-Measures/>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad, 2012). *Classification of Non-Tariff Measures*, Nueva York y Ginebra: United Nations Publication.

DNP (2015). *Encuesta nacional de logística*, resultados nacionales [en línea], disponible en: www.colombiaeslogistica.dnp.gov.co

García, J.; López, D.; Montes, E. (2016). "Los costos de comerciar en Colombia: aproximación basada en una comparación de precios", *Borradores de Economía*, núm. 974, Banco de la República.

García, J.; López, D.; Montes, E.; Esguerra, P. (2014). "Una visión general de la política comercial colombiana entre 1950 y 2012", *Borradores de Economía*, núm. 817, Banco de la República.

García, J.; Collazos, M.; Montes, E. (2015). "Las instituciones en el comercio exterior: ¿un apoyo o un escollo?", *Borradores de Economía*, núm. 889, Banco de la República.

Midas-Usaid (2007). "La competitividad del transporte y los servicios logísticos en el comercio exterior colombiano reportado por DNP", documento interno.

Rey, M. F. (2006). "Análisis del costo total de logística en empresas colombianas 2004-2005" [en línea], consultado el 9 de enero de 2013, disponible en: <http://www.catalogodelogistica.com/pdf/01.pdf>

Rey, M. F. (2008). *Encuesta nacional de logística: resultados del benchmarking logístico* (documento interno), Latin America Logistics Center (LALC), Unidad Regional de Investigación del Center for Emerging Logistics and Supply Chains (CELSC).

Trujillo, E.; Posada, C. (2006). "El proteccionismo no arancelario y la coyuntura económica: el caso colombiano reciente (1990-2005)", *Borradores de Economía*, núm. 399, Banco de la República.