

COMERCIO EXTERIOR



Prevalencia de barreras no arancelarias. Puesto entre 141 países.

Fuente: WEF (2019).

DESTACADOS

Comercio exterior en la crisis por COVID-19

- Entre enero y agosto de 2020 las exportaciones de bienes se redujeron en 24,3 % frente a igual periodo de 2019, mientras que las importaciones decrecieron en 19,7 %.
- El comercio exterior será crucial en la reactivación económica durante y después de la crisis, a través de la generación de ingresos vía exportaciones y de una mayor integración del aparato productivo en las cadenas globales de valor.

Inserción de la economía colombiana en el mercado internacional

- El comercio de bienes y servicios como porcentaje del PIB se ubicó en 38,1 % en 2019, apenas 3,3 puntos porcentuales arriba de lo registrado en 1990.
- A nivel departamental se evidencia un gran rezago en el grado de apertura comercial del país: 22 % de los departamentos cuentan con un comercio de bienes que no supera el 1 % de su PIB.
- El 48 % de la canasta exportable de bienes y servicios de Colombia se concentra en productos primarios, y solo un 2 % de las exportaciones corresponde a manufacturas con alto contenido tecnológico.

Barreras al comercio

- Aunque el arancel nominal promedio ha venido disminuyendo, las medidas no arancelarias han aumentado su importancia y, en 2019, cubrían casi el 80 % de las partidas arancelarias.
- La estructura arancelaria del país presenta un alto grado de dispersión: en un mismo capítulo del arancel de aduanas se encuentran productos gravados al 5 % y al 98 %.

Facilitación del comercio

- En Colombia una operación de exportación toma en promedio 112 horas frente a 13 horas en países de la OCDE, y el costo para exportar un contenedor (USD 630) supera el promedio de América Latina (USD 507).
- El uso de la declaración anticipada puede reducir en promedio hasta 5,7 días los tiempos de importación por vía marítima. Sin embargo, solo el 13 % de las declaraciones en importaciones emplean este mecanismo.

Nota: Las fuentes de los datos seleccionados en esta sección se encuentran a lo largo del capítulo.

PRINCIPALES RECOMENDACIONES

1. Revisar la estructura arancelaria para promover una mayor integración comercial, desincentivar el contrabando y facilitar los procesos aduaneros.
2. Utilizar la estrategia de “guillotina regulatoria” (análisis de impacto normativo) para eliminar las medidas no arancelarias innecesarias y fortalecer el grupo de trabajo encargado de su revisión.
3. Implementar una política pública que impulse el comercio exterior de servicios.
4. Poner en marcha el nuevo sistema informático aduanero de la DIAN para automatizar los procesos que aún se realizan de forma manual.



PERFIL DE COLOMBIA EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

Tema	Indicador	Valor Colombia	Ranking en América Latina	Mejor país en América Latina (Valor)	Fuente
Inserción de la economía colombiana en el mercado internacional	Comercio de bienes y servicios (% PIB)	38,1 %	14 de 16	Honduras (96,6 %)	Banco Mundial (2019)
	Apertura comercial (exportaciones e importaciones de bienes como porcentaje del PIB)	28,5 %	12 de 16	Nicaragua (117,7 %)	Banco Mundial (2019)
	Exportaciones de bienes (% del PIB)	12,2 %	6 de 7	México (36,7 %)	IMD (2020)
	Exportaciones de bienes per cápita (USD per cápita)	804	6 de 7	México (3.649)	IMD (2020)
	Contribución a las exportaciones mundiales (%)	0,2 %	6 de 7	México (2,0 %)	IMD (2020)
	Exportaciones manufactureras de alta y media intensidad tecnológica (%)	13,6 %	4 de 8	México (65,7 %)	WITS (2019)
	Concentración de mercados de destino de las exportaciones (Índice Herfindahl-Hirschman, donde valores más altos indican mayor concentración)	0,10	3 de 13	Uruguay (0,09)	International Trade Center (2017)
	Apertura del comercio de servicios (valor entre 0 y 100, donde 100 representa un comercio de servicios totalmente cerrado)	18,3	8 de 17	Ecuador (6,2)	WEF (2019)
Barreras al comercio	Prevalencia de las barreras no comerciales (de 1 a 7, donde la puntuación más alta representa una menor prevalencia)	3,9	13 de 17	Chile (5,3)	WEF (2019)
	Arancel nominal promedio	6,8 %	11 de 17	Perú (1,55 %)	DNP y WEF (2019)
	Importaciones (% del PIB)	18,7 %	14 de 17	Nicaragua (59,2 %)	WEF (2019)
Facilitación del comercio	Costo para exportar: cumplimiento fronterizo (USD)	630	12 de 17	Bolivia (65)	Doing Business (2020)
	Costo para importar: cumplimiento fronterizo (USD)	545	14 de 17	El Salvador (128)	Doing Business (2020)
	Tiempo para exportar: cumplimiento fronterizo (horas)	112	15 de 17	Costa Rica (20)	Doing Business (2020)
	Tiempo para importar: cumplimiento fronterizo (horas)	112	15 de 17	Uruguay (6)	Doing Business (2020)
	Costo para exportar: cumplimiento documental (USD)	90	11 de 17	Bolivia (25)	Doing Business (2020)
	Costo para importar: cumplimiento documental (USD)	50	3 de 17	Bolivia (30)	Doing Business (2020)
	Tiempo para exportar: cumplimiento documental (horas)	48	16 de 17	Panamá (6)	Doing Business (2020)
	Tiempo para importar: cumplimiento documental (horas)	64	10 de 17	Panamá (6)	Doing Business (2020)

Nota: La información acá reportada corresponde al último valor disponible.



La inserción de una economía en el mercado internacional es una condición necesaria para su transformación productiva, el acceso a nuevas tecnologías, una mayor eficiencia en el uso de los recursos y, en general, alcanzar un mayor nivel de bienestar para consumidores y empresas (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012). En la última década el intercambio de bienes y servicios representó en promedio el 60 % del PIB global, actividad que se ha visto beneficiada por la caída en los costos de transporte y las comunicaciones, y la eliminación gradual de barreras al comercio.

En los últimos años los flujos comerciales han experimentado una fuerte disrupción asociada al rol cada vez más activo de las tecnologías de la información y las comunicaciones y al mayor peso relativo del comercio de servicios (OMC, 2019). No obstante, las dinámicas de integración a nivel mundial evidencian una alta vulnerabilidad ante cambios en los ciclos político y económico de los países.

Para el caso de Colombia, una de las condiciones para que el país sea una de las tres economías más competitivas de América Latina para el año 2030 es contar con una economía exportadora de bienes y servicios de alto valor agregado. Esta meta reconoce que el comercio exterior es uno de los factores determinantes de la competitividad, y en el contexto de la crisis por el COVID-19 será uno de los sectores clave en la reactivación económica a través de la generación de ingresos vía exportaciones, el acceso a factores de producción a precios competitivos y una mayor inserción en las cadenas globales de valor.

El país ha adelantado acciones importantes en materia de comercio exterior. De hecho, en los últimos treinta años,

a partir del proceso de apertura económica, se negociaron, firmaron y entraron en vigor 17 acuerdos comerciales. Además, en 2011 se realizó una reforma arancelaria, la cual disminuyó el arancel nominal promedio, y en 2017 se eliminaron de forma permanente los aranceles de ciertos bienes de capital y materias primas no producidos en Colombia. Por otra parte, en 2016 se expidió la Política Nacional de Desarrollo Productivo (PDP), que busca aumentar la productividad y la diversificación del aparato productivo colombiano.

A pesar de estos avances, Colombia todavía debe superar grandes desafíos en materia de internacionalización. La integración de la economía colombiana en el mercado externo es baja y el país está muy lejos de tener una participación más activa en las cadenas globales de valor. Además, la alta dispersión arancelaria y la prevalencia de barreras al comercio limitan la sofisticación de las exportaciones e incentiva el contrabando. A ello se suma que los costos y tiempos de realizar trámites aduaneros en el país superan, por mucho, las buenas prácticas internacionales.

Este capítulo se divide en tres secciones: (1) inserción de la economía colombiana en el mercado internacional, (2) barreras al comercio y (3) facilitación del comercio y, finaliza con un análisis de la relación entre el comercio exterior y la emergencia por el COVID-19, algunas de las medidas adoptadas y los retos y oportunidades potenciales a partir de la crisis. En la versión 2019 de este capítulo se hicieron 14 recomendaciones. Al cierre de esta edición, cuatro han sido acogidas plenamente. La presente versión insiste en 10 recomendaciones cuya adopción sigue pendiente e incluye cinco nuevas para un total de 15 recomendaciones.



INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

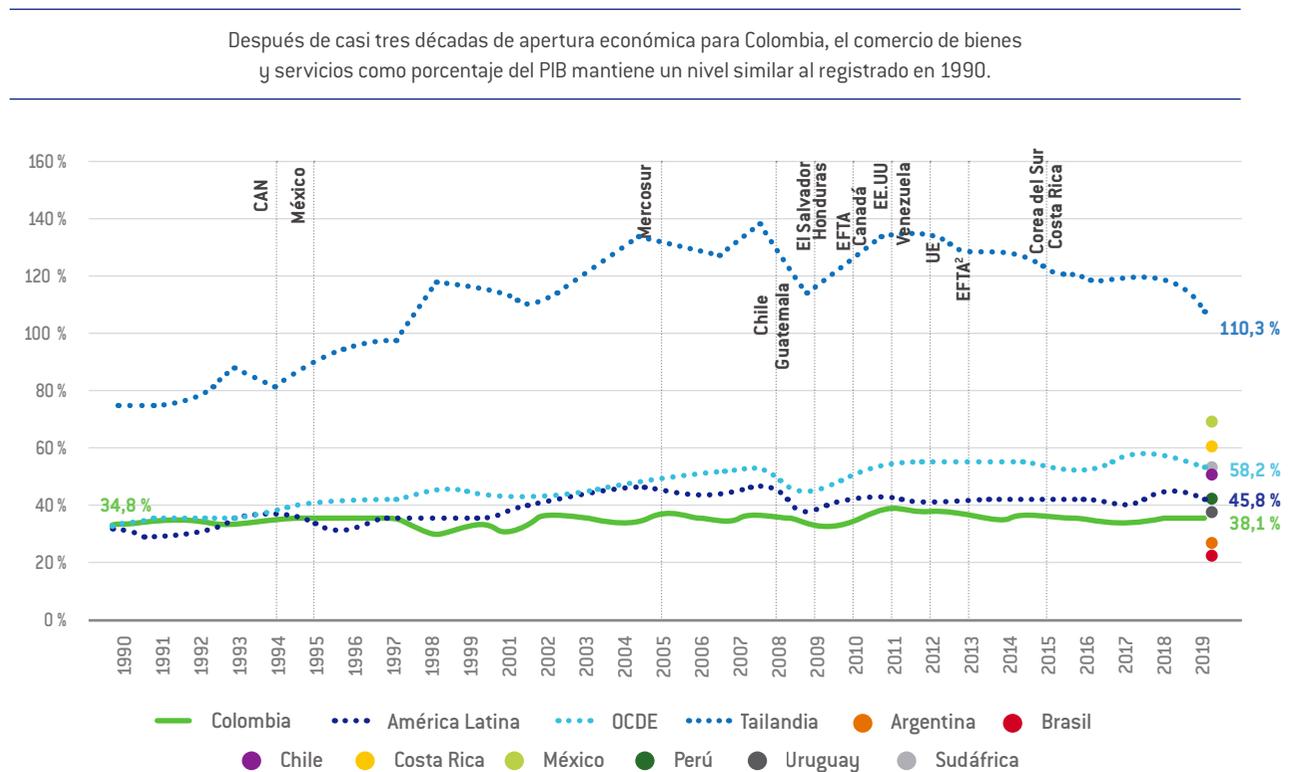
A partir del proceso de apertura económica iniciado en la década de los noventa, Colombia avanzó en la eliminación gradual de diversas restricciones al comercio exterior y en una reducción generalizada en las tarifas arancelarias a la importación. Acompañado a esta estrategia, en los últimos 30 años el país negoció y suscribió 17 acuerdos comerciales¹ que le han permitido tener acceso a economías que representan cerca del 19 % de la población mundial y el 54 % del PIB global.

A pesar de los avances, la inserción de la economía colombiana en el mercado internacional no ha experimentado un cambio estructural en los últimos años, y sigue siendo una tarea pendiente en la agenda económica. Muestra de ello es que la participación del comercio exterior de bienes y servicios representó en 2019 el 38,1 % del PIB, un nivel bas-

tante similar al observado en 1990, cuando fue de 34,8 %. Al comparar con algunos países de referencia, Colombia solo supera a Brasil y a Argentina y se encuentra por debajo del promedio de América Latina y cerca de 20 pp rezagado frente a la OCDE (Gráfica 1).

Esta dinámica ha contribuido a la baja participación del país en las cadenas globales de valor. De hecho, la participación del valor agregado externo en las exportaciones colombianas es inferior al 10 % (OCDE, 2019a), lo que ha limitado el incremento de la productividad. En general, diversos estudios sugieren una relación positiva entre estas dos variables. Por ejemplo, la OCDE (2020a) estima que un incremento del 10 % en las importaciones de bienes intermedios podría contribuir en cerca de 2 pp al crecimiento de la PTF en economías en vías de desarrollo.

Gráfica 1. Comercio de bienes y servicios (% del PIB). Colombia y países de referencia, 1990-2019.



Nota: Las líneas verticales indican el año de entrada en vigor de cada TLC suscrito por Colombia.

Fuente: Banco Mundial (2020), DANE (2020) y MinCIT (2020).

1. En la actualidad el país cuenta con 17 acuerdos comerciales vigentes, los cuales generaron el 67 % del valor total de las exportaciones en 2019, la mitad de los cuales fueron firmados en la última década (MinCIT, 2020). Es importante mencionar que el país está pendiente de ratificar los acuerdos con Panamá y Reino Unido y de culminar negociaciones con Japón y Turquía, así como de la incorporación de Estados asociados a la Alianza del Pacífico.

INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

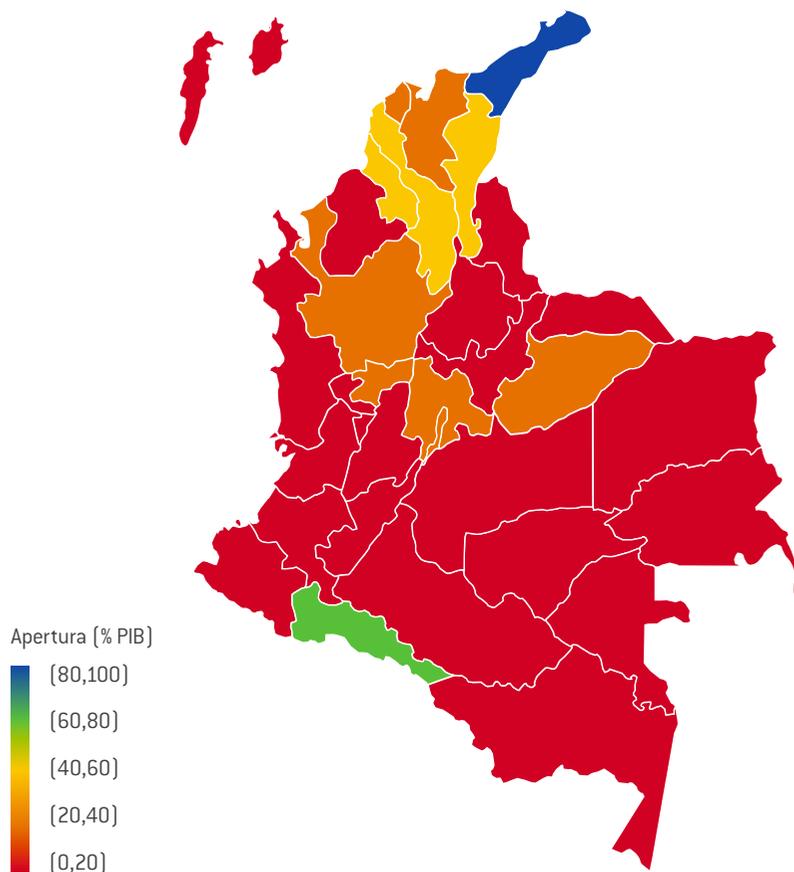


Al analizar la apertura comercial a nivel regional se evidencian los enormes retos en materia de internacionalización para los departamentos de Colombia. En efecto, mientras departamentos como La Guajira y Putumayo presentaron una tasa de apertura superior al 79 % en 2018, de otro lado, siete departamentos registraron valores inferiores al 1 % en este indicador [Gráfica 2]. Vale la pena mencionar que, con excepción de La Guajira y Putumayo, las regiones más rezagadas en materia de apertura económica también son aquellas que presentan desempeños más bajos en cuanto a competitividad y desarrollo económico (CPC y Universidad del Rosario, 2019).

La composición de la canasta exportable de los departamentos evidencia también una alta heterogeneidad en el desarrollo productivo del país. Bogotá, Valle del Cauca y Atlántico concentran el 81,6 % de las exportaciones nacionales de bienes de alto contenido tecnológico. De hecho, entre los productos exportados por estos departamentos se encuentran productos complejos como los farmacéuticos, equipo eléctrico e instrumentos ópticos. De otro lado, las exportaciones de Arauca, Casanare, La Guajira, Meta y Putumayo corresponden en su mayoría a productos minero-energéticos.

Gráfica 2. Apertura comercial (% del PIB). Departamentos de Colombia, 2018.

El grado de apertura comercial revela que existe una gran heterogeneidad en el aparato productivo del país: en el 22 % de los departamentos el comercio exterior representa menos del 1 % de su PIB.



Fuente: DANE (2020). Cálculos: CPC.



INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

En cuanto a las empresas, su inserción en el mercado internacional es mínima: menos del 1 % de las empresas activas en Colombia realizó actividades de exportación entre 2013 y 2019 (Gráfica 3a). Esta dinámica varía sustancialmente si se analiza a partir del tamaño de las empresas. En general, se observa que más del 20 % de las grandes empresas que operan en Colombia exportaron durante este periodo, mientras que para el caso de las mipymes esta proporción fue del 0,5 % (DANE, 2020; Confecámaras, 2020).

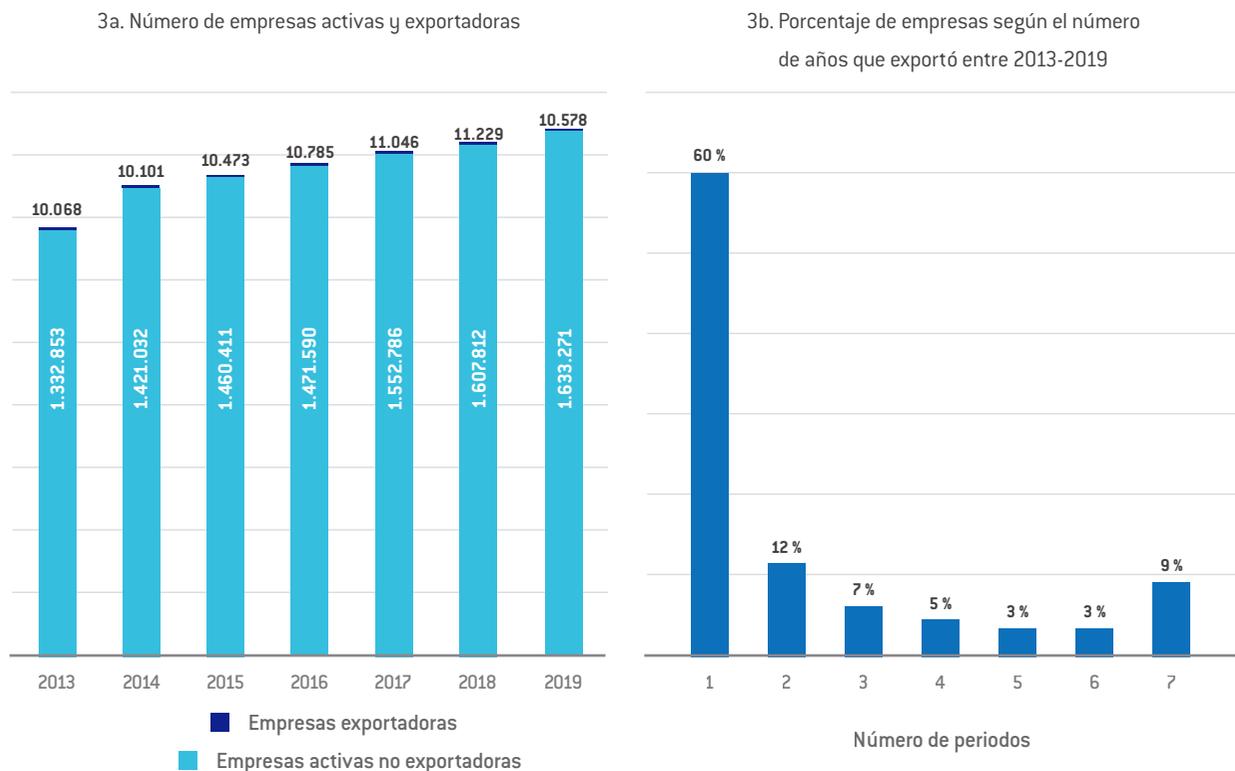
Adicional a los retos que son evidentes en materia de internacionalización para las empresas, se observa también una baja tasa de supervivencia de sus ventas en el

mercado externo. Muestra de ello es que, de las 33.039 empresas que exportaron entre 2013 y 2019, el 60 % lo hizo una única vez durante este periodo, y tan solo el 9 % exportó de manera continua a lo largo de estos siete años² (Gráfica 3b).

Nuevamente a nivel del tamaño de las empresas se observan diferencias considerables. En términos generales, se encuentra que el 81 % de las empresas que exportaron una única vez entre 2013 y 2019 eran microempresas o empresas no clasificadas³, mientras que, para el caso de las exportadoras recurrentes, el 63 % fueron identificadas como grandes y medianas empresas.

Gráfica 3. Inserción y supervivencia de las empresas colombianas en el mercado externo, 2013-2019.

Menos del 1 % de las empresas activas en Colombia realizó actividades de exportación entre 2013 y 2019.
De estas el 60 % exportó una única vez en este periodo.



Fuente: DANE (2020) y Confecámaras (2020). Cálculos: CPC

2. Se considera a una empresa como exportadora si registró como mínimo una operación de venta de bienes al extranjero durante un año.

3. De acuerdo con lo establecido en la Ley 590 del 2000, el tamaño de las empresas se determina a partir del monto de los activos y el número de empleados, según la información que es recopilada en el Registro Único Empresarial (RUES), administrado por Confecámaras. Algunas empresas no pudieron clasificarse por tamaño debido a deficiencias en el reporte de información ante las cámaras de comercio.

INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA EN EL MERCADO INTERNACIONAL



Adicional a los desafíos en apertura comercial, uno de los mayores retos para Colombia se encuentra en la sofisticación de sus exportaciones. De acuerdo con cifras recopiladas por *World Integrated Trade Solution* (WITS) del Banco Mundial y la UNCTAD, el 48 % de la canasta exportable de bienes y servicios del país se concentra en productos primarios, y solo el 2 % de las ventas externas corresponden a bienes con alto contenido tecnológico. En cuanto al comercio de servicios estos representaron el 20 % de las exportaciones en 2019 (Gráfica 4).

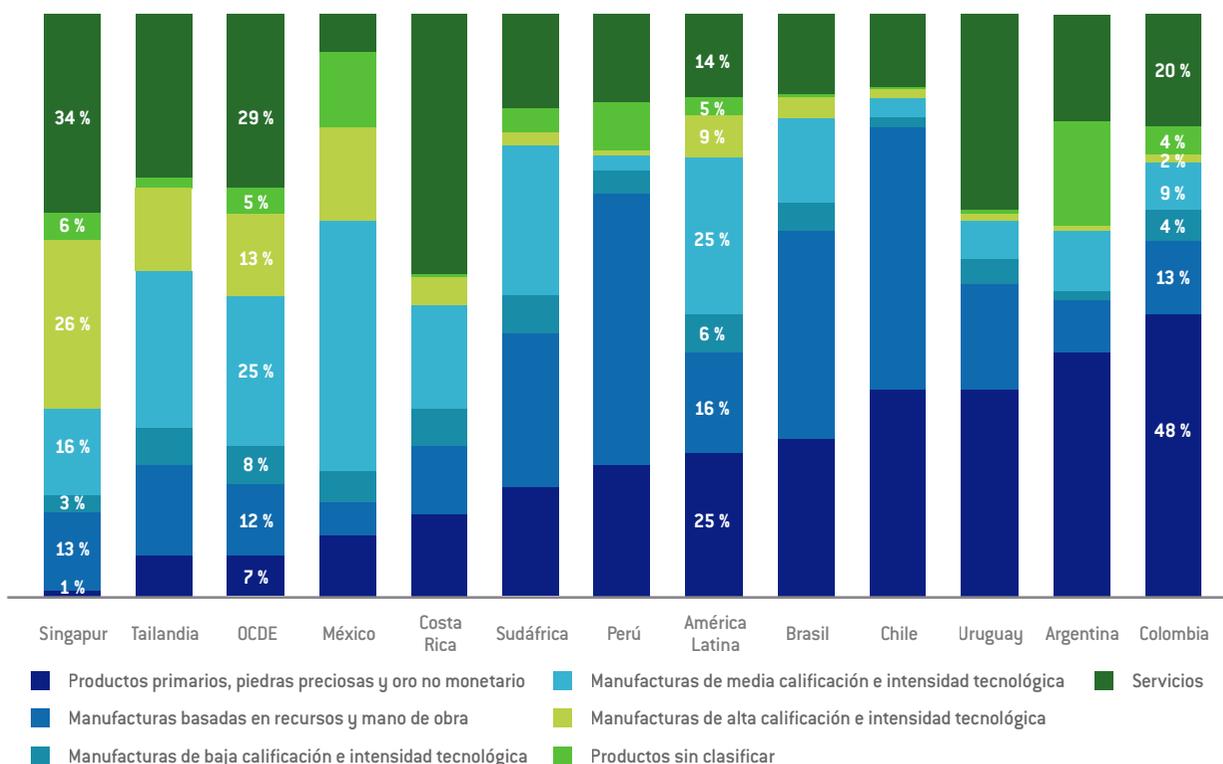
Este desempeño es inferior al promedio de América Latina, en el que los bienes primarios representaron el 25 % de las exportaciones de la región, y los bienes con alto contenido tecnológico, el 9 %. De otro lado, el comercio de servicios participó con el 14 % del total. Adicionalmente, Colombia se encuentra rezagado frente a la OCDE, que, en promedio, concentra un 13 % de sus exportaciones en bienes de alta

intensidad tecnológica y los servicios representaron el 29 % de su comercio con el resto del mundo (Gráfica 4).

La diversificación de la producción hacia bienes más sofisticados redundará en una mayor productividad que se ve reflejada en mayores ingresos. De acuerdo con Bagci (2010) la diversificación en etapas tempranas del desarrollo conduce a un incremento de la productividad, pues las firmas descubren su potencial de éxito gracias a procesos incipientes de diversificación, y posteriormente se especializan en las actividades en que son más productivas. En cuanto a la sofisticación, las actividades con mayores niveles de complejidad utilizan y desarrollan tecnologías más avanzadas, las cuales pueden ser empleadas por otras empresas, generando economías de escala con otros sectores de la economía (Crespi, Fernández y Stein, 2014) (ver capítulo *Productividad y emprendimiento*).

Gráfica 4. Exportaciones de bienes y servicios según intensidad tecnológica (% del total). Colombia y países de referencia, 2019.

La canasta exportadora de Colombia se concentra en productos primarios, lo que dificulta su integración en las cadenas globales de valor.



Nota: Los valores para el promedio de América Latina, Costa Rica y Uruguay corresponden a 2018.

Fuente: WITS y UNCTAD (2020) con base en Lall (2000). Cálculos: CPC.



INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

RECOMENDACIONES

Acción pública. Impulsar una estrategia para incrementar la inserción y la supervivencia de las firmas nacionales en el mercado externo.

Tal y como se señaló en el diagnóstico, la inserción y supervivencia de las empresas nacionales en el mercado externo es baja y presenta brechas sustanciales entre empresas de distinto tamaño. La evidencia empírica muestra que esta dinámica no es un fenómeno exclusivo de Colombia; un número importante de países en vías de desarrollo presentan retos en materia de internacionalización de su tejido empresarial (Brenton *et al.*, 2010). Buena parte de los factores que explican este desempeño apuntan a los determinantes de la productividad (Melitz, 2003).

En el primer semestre de 2020, el Gobierno Nacional en cabeza del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) lanzó el Programa *Fábricas de Internacionalización* como una iniciativa para incrementar las exportaciones no minero-energéticas, fomentar la cultura exportadora del país y ampliar el número de firmas que realizan ventas al exterior. En la primera etapa del programa se inscribieron 904 empresas, las cuales podrán acceder a seis líneas de servicio⁴. Adicionalmente, el MinCIT lidera el Plan 100, una estrategia enfocada en grandes empresas y que busca solucionar las principales barreras que estas enfrentan en sus procesos de exportación.

Aunque este tipo de iniciativas resultan pertinentes, se recomienda profundizar un enfoque diferencial en las líneas de trabajo que ofrecen estos programas, de manera que se reconozcan las particularidades propias de las empresas y aumentar la efectividad de sus intervenciones. Esto permitirá atender de forma oportuna los principales cuellos de botella que enfrentan las empresas al insertarse en el mercado externo y avanzar en la solución de los factores estructurales que afectan la supervivencia de sus exportaciones. De acuerdo con Ibáñez y Ballesteros (2017), factores asociados al deterioro de las condiciones económicas del mundo y restricciones en la competencia son determinantes sobre las exportaciones de las grandes empresas, mientras que

variables como: asimetrías de la información, restricciones en la estructura productiva y falta de experiencia explican la baja supervivencia de las mipymes en el mercado externo.

Por último, se recomienda acompañar estas iniciativas con herramientas de seguimiento y monitoreo para evaluar su impacto, emprender acciones de mejora y tomar decisiones sobre su escalabilidad con base en evidencia.

Acción pública. Implementar una política pública que impulse el comercio exterior de servicios.

Entre 2005 y 2017 el comercio mundial de servicios ha crecido en mayor magnitud que el comercio de bienes, a una tasa anual de 5,4 % en promedio (OMC, 2019). Al tiempo, este tipo de intercambio ha mostrado mayor resistencia frente a choques de la economía mundial, logrando mantener tasas de crecimiento positivas en dichos periodos (Loungani *et al.*, 2017). Cuando los servicios exportados tienen un alto contenido tecnológico brindan a los países productores no solo una mayor inserción en las cadenas globales de valor, sino también mayores recursos derivados de estas actividades (Cattaneo *et al.*, 2010).

La expansión del comercio de servicios ha sido impulsada por el progreso de la tecnología, en particular de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), que han facilitado la transportabilidad y la comerciabilidad de los servicios a través del internet (Mishra, Lundstrom, S. y Anand, 2011). Esto ha facilitado el almacenamiento, la fragmentación de la producción y la comercialización de los servicios sin enfrentar las barreras físicas que tiene el comercio de bienes.

Para el caso de Colombia, las actividades de servicios muestran una dinámica similar al patrón internacional: su producción y comercialización ha crecido de manera sostenida en los últimos años. El monto exportado por el país ha aumentado alrededor de cinco veces en los últimos 20 años, con una tasa de crecimiento promedio del 8,7 %, y al cierre de 2019 se ubicó en USD 10.063 millones (Banco de la República, 2020a).

Pese a su crecimiento, las exportaciones de servicios del país se caracterizan por una alta concentración en la venta de servicios asociados al turismo, entre estos el gasto en viajes y transporte aéreo de pasajeros. Esta caracte-

4. Las seis líneas de servicio que ofrece el programa *Fábricas de Internacionalización* son: 1) excelencia exportadora 3E, 2) COMEX 360, 3) consorcios de exportación, 4) proyectos sostenibles, 5) mentor, y 6) expansión internacional. Para mayor detalle ver: <https://fabricas.colombiatrade.com.co/>



rística distancia a Colombia del patrón seguido por países altamente exportadores de servicios, como Estados Unidos, Australia e India, en los que ha ganado participación la exportación de servicios que incorporan mayor conocimiento y son fácilmente integrados en cadenas globales de valor (Banco de la República, 2020a).

La capacidad de la economía para fortalecer la exportación de servicios reside en la efectividad de implementar una estrategia pública que aporte inteligencia de mercados a sectores con potencial de demanda en el mercado externo. Para esto es fundamental el trabajo conjunto entre entidades como MinCIT, ProColombia y Colombia Productiva. Al respecto, resulta conveniente potenciar la plataforma *Colombia Exporta Servicios*, con la cual se ha avanzado en la identificación de oportunidades de exportación en sectores como la animación digital y videojuegos, industria audiovisual, software, BPO y servicios de salud.

Por otra parte, es importante avanzar en la solución de barreras al comercio. A los usuales desafíos en adopción TIC por parte de las empresas (ver capítulo *Economía digital*), se suman también algunas restricciones en materia regulatoria. De acuerdo con el índice de restricciones al comercio de servicios de la OCDE (2020b), entre las actividades que presentan mayores restricciones en Colombia se encuentran las de logística comercial, y de servicios empresariales y profesionales.

En cuanto a los avances registrados hasta la fecha, se destaca la expedición del Decreto 285 de 2020, por el cual se actualiza el *Plan Vallejo* a través de la sistematización de trámites y procedimientos, y se amplían sus beneficios a empresas del sector servicios. Por otra parte, MinCIT anunció una estrategia orientada al fortalecimiento empresarial y la promoción internacional de empresas exportadoras de servicios basados en conocimiento, financiada a través de un crédito del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Acción pública. Potenciar la estrategia de atracción de inversión extranjera directa de eficiencia.

La atracción de inversión extranjera directa (IED) es fundamental para la reactivación económica después de la crisis, diversificar la economía y lograr un aumento de las exportaciones. Aunque en el primer trimestre de 2020 la llegada de IED proveniente del resto del mundo se incrementó en

6,0 % frente a igual periodo de 2019, buena parte de estos recursos estuvieron dirigidos hacia actividades minero-energéticas, las cuales representaron el 30,7 % del total (Banco de la República, 2020b).

En este sentido, es necesario potenciar la agenda de atracción de IED de eficiencia, la cual contribuya a la creación de empleo y a la transformación productiva de la economía (Cepal, 2018). Países con niveles de desarrollo similares al de Colombia, como Costa Rica, México y Vietnam han implementado políticas exitosas para la atracción de IED, lo que les ha representado resultados positivos en materia de exportaciones, generación de empleo y crecimiento económico. Los beneficios otorgados por estas economías son de distinta índole, entre estos, incentivos tributarios, financieros, regulatorios y comportamentales (BID, 2016; Jordaan, 2008; OCDE, 2019b).

Para avanzar en el diseño e implementación de una estrategia de atracción de IED de eficiencia, se recomienda que el Gobierno Nacional, en cabeza del MinCIT, enfoque los lineamientos estratégicos hacia una mayor diversificación económica y al aumento de la productividad y de la capacidad exportadora del país. Para esto se requiere unificar todos los instrumentos con los que cuenta Colombia en materia de atracción de inversiones y desarrollar una metodología que identifique potenciales sectores y regiones geográficas en las que tales inversiones tendrían éxito.

Esta estrategia debe conservar un enfoque comprehensivo que incluya la solución de los factores estructurales que inciden en las decisiones de inversión de las empresas. Entre estos, aspectos regulatorios y de competencia, la prevalencia de rigideces en el mercado laboral, los altos costos logísticos y de transporte, y la calidad y precio del servicio de energía (ver capítulos de Eficiencia del Estado, Sistema tributario, Infraestructura, logística y transporte, y Energía).

Finalmente, entre los avances registrados se destacan los siguientes: (1) la expedición del Decreto 1157 de 2020 sobre megainversiones que ofrece beneficios tributarios a proyectos productivos superiores a los USD 282 millones y que contribuyan a la creación de más de 400 empleos directos, (2) la estrategia red carpet, orientada a la articulación y coordinación de las entidades del Estado para facilitar la llegada de IED al país y (3) el anuncio de la creación de la Ventanilla Única de Inversión (VUI), la cual tendrá como objetivo ofrecer un único punto de con-



INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

tacto institucional con inversionistas internacionales, en la que tendrán la posibilidad de adelantar trámites y procedimientos indispensables para su establecimiento en el país.

Es recomendable que este tipo de iniciativas incluyan herramientas de seguimiento periódico para evaluar su alcance y efectividad, de manera que se puedan realizar ajustes en su operación en caso de no estar generando los resultados esperados

Coordinación público-privada. Identificar oportunidades de exportación y de relocalización de inversiones en medio de la tensión comercial entre Estados Unidos y China.

En medio de la tensión comercial desatada entre Estados Unidos y China en 2018 se plantea un escenario de oportunidades para Colombia en materia de comercio exterior. La cercanía geográfica y un acuerdo comercial vigente con la economía norteamericana establecen un marco de referencia en la reconfiguración de los flujos comerciales que se han visto afectados por el incremento de los aranceles entre estos dos países. En ese sentido, es importante avanzar en la identificación de los bienes que podrían empezar a ser exportados hacia los Estados Unidos y en los cuales Colombia goza de una ventaja comparativa frente al resto del mundo.

Recientemente, la Cámara de Comercio Colombo-Americana adelantó un estudio en el que se identificaron 705 productos que exporta Colombia hacia los Estados Unidos y que fueron gravados con arancel si son provenientes de China. Al analizar la ventaja comparativa frente a esta economía, la lista se reduce a 108 bienes que presentan oportunidades reales de éxito, principalmente de la industria química, metales comunes y herramientas, piedras, cementos, cerámica y vidrio, así como materiales textiles y sus manufacturas (AmCham, 2020).

Un elemento importante es que la mayoría de estos bienes son productos intermedios que son utilizados como insumos en la producción de bienes finales en Estados Unidos, y sobre los cuales ese país buscaría alternativas de proveeduría en el resto del mundo. Para consolidar el aprovechamiento de estas opciones de exportación se recomienda avanzar en una agenda de admisibilidad en caso de que persistan barreras no arancelarias para estos productos.

Por otra parte, en el marco de la estrategia de cooperación “Colombia crece” liderada por el gobierno de Estados

Unidos y que busca, entre otros aspectos, incentivar la relocalización de empresas norteamericanas desde Asia hacia América Latina, es pertinente avanzar en una agenda bilateral que permita materializar el interés de estas compañías por invertir en Colombia, a través de los instrumentos de facilitación al inversionista a cargo de MinCIT y ProColombia.

Acción pública. Crear un catálogo en línea que compile los requisitos técnicos que deben cumplir los exportadores en las condiciones de acceso a los mercados internacionales.

La PDP (CONPES 3866 de 2016) estableció la necesidad de realizar un catálogo en línea de normas y reglamentos técnicos para cada mercado al que tienen acceso las exportaciones colombianas. Al respecto, se destaca que ProColombia, en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), lanzaron en 2018 la plataforma *Export Access*, que compila información sobre requisitos no arancelarios para aquellas empresas que desean ingresar sus productos a destinos internacionales. En la actualidad la herramienta genera información para cerca de 5.000 subpartidas arancelarias, cinco países de origen (Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador y Chile) y nueve de destino (Canadá, Estados Unidos, Costa Rica, Perú, Bolivia, Ecuador, Chile, Brasil y Argentina).

A partir de lo anterior, resulta fundamental incluir a todos los países con los cuales Colombia tiene acuerdos vigentes y avanzar con la información de aquellos con los cuales recién se firmó un acuerdo o se encuentra en negociación (Panamá, Japón, Australia, Singapur y Nueva Zelanda). Por otra parte, es importante, en el marco del crédito otorgado recientemente por el BID, avanzar en el levantamiento de información acerca de las principales normativas y requisitos para exportar en el sector servicios.

Coordinación público-privada. Promover el uso de herramientas de información en el diseño e implementación de programas para la sofisticación y diversificación de las exportaciones.

Con el fin de promover políticas que incentiven la sofisticación y diversificación de las exportaciones, se propone utilizar sistemas de información que permitan monitorear los resultados de los programas, de manera que los datos que arrojen estos sistemas puedan ser utilizados para tomar medidas correcti-



vas cuando los programas no estén generando los resultados esperados. En ese sentido, se podrían utilizar instrumentos como el Datlas Colombia, el cual provee información pública y actualizada del grado de diversificación y sofisticación del aparato productivo colombiano a nivel regional.

Este tipo de herramientas resultan fundamentales para que las empresas, los inversionistas y el sector público puedan tomar decisiones basadas en evidencia que los ayuden a elevar la productividad, aumentar la oferta exportable, dirigir inversiones hacia determinados sectores o regiones, y avanzar en la sofisticación de productos y servicios.

En este sentido, se recomienda expandir el uso del Datlas Colombia a otras entidades y organizaciones en la estructuración de programas y políticas de desarrollo empresarial. Para ello, se sugiere a Bancóldex abrir espacios de capacitación y apropiación de la metodología a diferentes sectores productivos y universidades del país.

Acción pública. Definir una hoja de ruta para la implementación de las recomendaciones que surjan de la Misión de Internacionalización.

En junio de 2020 el Gobierno Nacional, en cabeza de la Vicepresidencia de la República, anunció el lanzamiento de la Misión de Internacionalización. Esta tendrá como objetivo plantear recomendaciones de política para lograr una mayor integración de la economía colombiana en el mercado externo. La Misión basará sus propuestas alrededor de nueve líneas de investigación, entre estas: (1) inserción en cadenas globales de valor, (2) comercio de servicios, (3) barreras al comercio internacional, (4) marco institucional y gobernanza del comercio exterior, y (5) atracción de IED de eficiencia.

Hacer un balance de a las recomendaciones que se deriven de este estudio y avanzar en la implementación de las accio-

nes que resulten claves será fundamental para una efectiva integración del país en las cadenas globales de valor, un mayor desarrollo económico y la sofisticación del aparato productivo.

Acción pública. Crear una batería de indicadores de acceso público que permita hacer seguimiento a métricas clave de las zonas francas, y avanzar en una evaluación integral del instrumento.

Las zonas francas son áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, con una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior (Ley 1004 de 2005).

Al cierre de 2019 en Colombia operaban 115 zonas francas, de las cuales 40 son *zonas francas permanentes* y 75 son *zonas francas permanentes especiales*. Aunque la figura existe en Colombia desde 1958 y ha surtido diversos ajustes normativos en los últimos años, el país no cuenta con un sistema de estadísticas de acceso público que permita hacer seguimiento a sus resultados, como tampoco se han desarrollado evaluaciones integrales que den cuenta del costo-efectividad de este instrumento.

En este sentido, se recomienda que el MinCIT, junto con entidades como el DANE, la DIAN y el DNP, realicen este ejercicio, con el fin de contar con un balance del cumplimiento de los cinco objetivos por los cuales se creó este régimen: (1) crear empleo y captar nuevas inversiones, (2) ser polos de desarrollo que promuevan la competitividad de las regiones en que operan, (3) desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos, (4) promover la creación de economías de escala, y (5) simplificar los procedimientos de comercio exterior para facilitar sus ventas.



BARRERAS AL COMERCIO

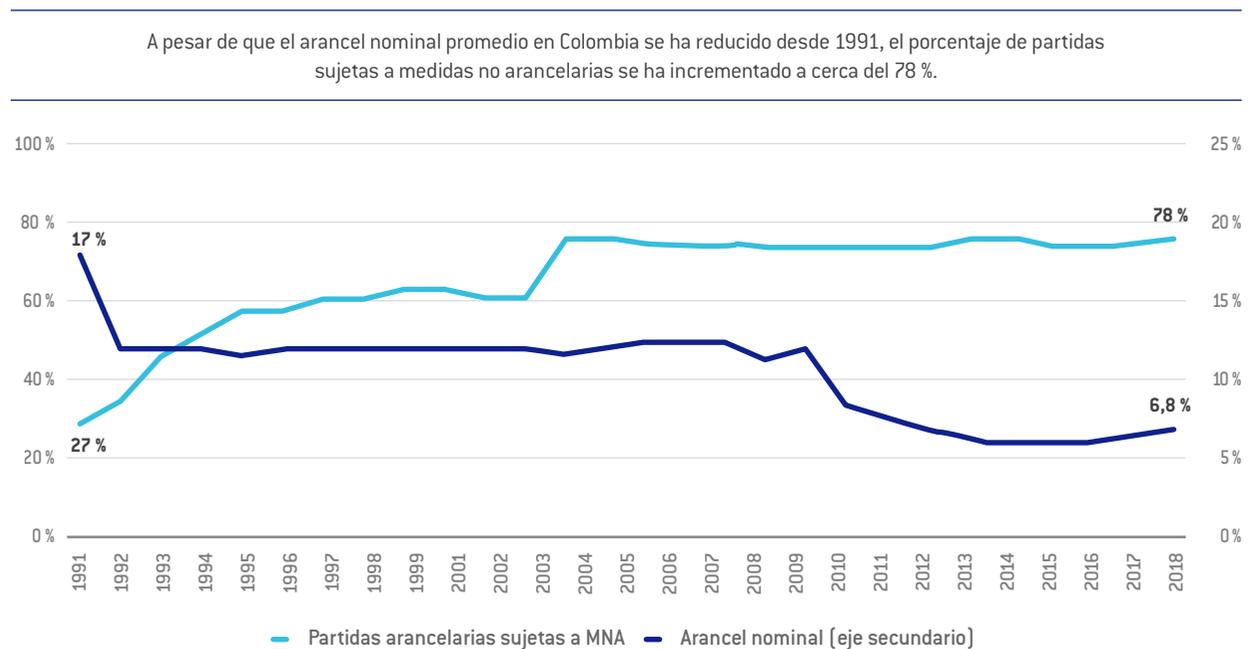
Las barreras al comercio exterior se configuran como aquellas disposiciones de política que limitan el intercambio de bienes a nivel internacional. Este tipo de medidas tienen un impacto negativo sobre la productividad al restringir o encarecer el acceso a insumos, bienes de capital y tecnología necesarios para la transformación productiva. Para el caso de Colombia, un estudio de Echavarría, Giraldo y Jaramillo (2019a) evidenció una relación negativa entre la protección efectiva que tienen nueve subsectores industriales y la evolución de su productividad entre 1993 y 2011.

En general, las barreras al comercio pueden clasificarse en dos grupos. El primero corresponde a las tarifas impositivas aplicadas a la importación de bienes, y el segundo comprende todas aquellas medidas no arancelarias (MNA)⁶ que, al margen de los objetivos legítimos de preservar la salud humana o garantizar estándares óptimos de calidad de los productos transados, pueden ser utilizadas para erigir barreras al

libre comercio y restringir el flujo de mercancías. Según la encuesta de comercio exterior del Banco de la República, las MNA, en general, constituyen las mayores restricciones para importar en Colombia y concentran cerca del 47 % del costo para realizar dicho proceso (García, Collazos, López y Montes, 2017).

Aunque en Colombia el arancel nominal promedio ha venido disminuyendo desde 1991, las MNA han aumentado su importancia y, al cierre de 2019, cubrían el 78 % del universo de partidas arancelarias de importación (Gráfica 5). García, López y Montes (2018) concluyen que, aunque en un principio la aplicación de estas medidas se concentró en bienes de consumo e intermedios, la cobertura de las MNA en bienes de capital se ha incrementado desde el 8 % en 1991 al 58 % en 2014. Este fenómeno preocupa en la medida en que más barreras comerciales generan costos adicionales a la importación de insumos clave para la oferta exportable del país, los cuales a su vez se utilizan en la producción nacional de bienes de mayor valor agregado.

Gráfica 5. Partidas sujetas a medidas no arancelarias (MNA) y arancel nominal promedio. Colombia, 1991-2018.



Nota: Para el periodo 2015-2018, el cálculo de MNA es realizado por el CPC a partir de información de la UNCTAD.

Fuente: García et al. (2018) para MNA y DNP (2020a) para arancel nominal.

5. No todas las medidas no arancelarias (MNA) suponen *per se* una restricción al comercio. En 2014 la OMC, la UNCTAD, y el Banco Mundial establecieron una clasificación de MNA para el comercio, agrupándolas en 16 tipos. Entre los más importantes se encuentran: (1) medidas sanitarias y fitosanitarias, (2) obstáculos técnicos al comercio, (3) medidas de defensa comercial, (4) cuotas, prohibiciones, licencias no automáticas, etc., (5) medidas de control de precios, tasas y sobrecargas, (6) restricciones a las compras públicas, (7) medidas relacionadas con la propiedad intelectual, (8) reglas de origen, etc.

BARRERAS AL COMERCIO



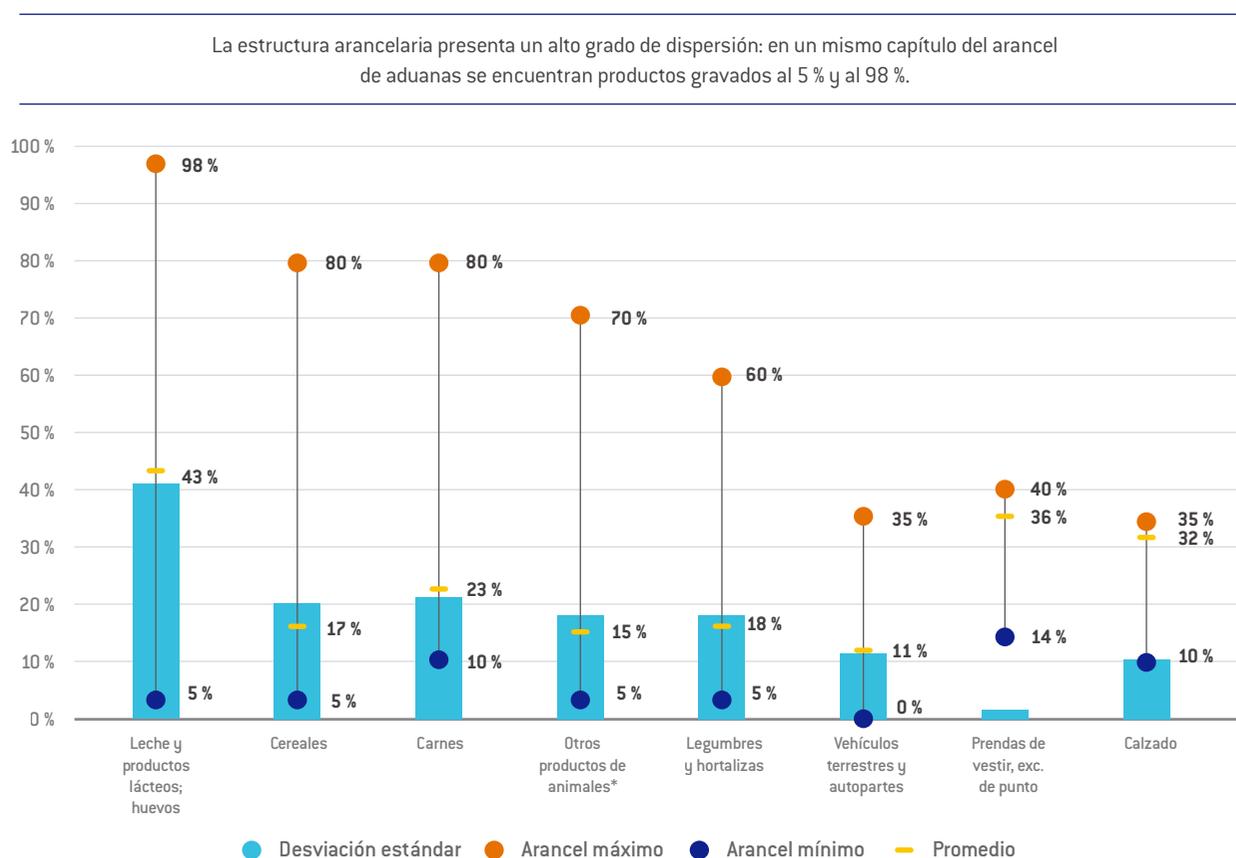
Por otra parte, la estructura arancelaria en el país presenta un alto grado de dispersión. Al analizar la desviación estándar de los aranceles para productos que pertenecen a un mismo capítulo arancelario, se evidencia la presencia de capítulos con aranceles nominales que varían entre el 5 % y el 98 % (Gráfica 6).

En términos generales, los capítulos arancelarios con mayor dispersión corresponden a los sectores agrícola y pecuario (Gráfica 6). En relación con esto, Nieto, Betancur y Calderón (2016) analizan el impacto de la política arancelaria en la estructura de protección de 136 ramas industriales para las que encuentra altas diferencias en materia de tasas de protección efectiva (TPE) en los productos agropecuarios que utilizan. Por ejemplo, mientras que en 2012 el caucho presentó una TPE del $-0,4$ %, el

arroz seco registró una tasa de 132 % en el mismo periodo. Esta situación plantea un problema en la asignación de recursos ya que termina por afectar los precios de los productos finales que utilizan insumos altamente gravados, restándoles competitividad a ciertos productores colombianos.

Es importante advertir que las diferencias en los aranceles de los bienes agropecuarios pueden explicarse, en parte, como una respuesta a medidas proteccionistas impuestas por otros países, como por ejemplo Estados Unidos y España, que utilizan cuotas y tarifas escalonadas para disminuir los precios de exportación de productos como la leche y el azúcar, haciendo que las diferencias entre el precio doméstico y el internacional para estos bienes superen el 70 % y el 229 %, respectivamente (Tokarick, 2003).

Gráfica 6. Arancel nominal (%) promedio, máximo y mínimo por capítulo arancelario. Colombia, 2019.



* Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otros capítulos arancelarios.

Nota: Incluye el efecto de los aranceles variables del Sistema Andino de Franjas de Precios.

Fuente: DNP (2020a).



BARRERAS AL COMERCIO

RECOMENDACIONES

Coordinación público-privada. Revisar la estructura arancelaria para promover una mayor integración comercial, desincentivar el contrabando y facilitar los procesos aduaneros.

Una de las consecuencias más perjudiciales de la dispersión arancelaria es el contrabando técnico, definido como el fraude aduanero generado mediante subfacturación o cambio en el lugar de procedencia de los bienes (DIAN, 2018). Por ejemplo, un tratamiento arancelario diferente a productos que se ubican en un mismo capítulo o partida incentiva la entrega de información falsa sobre la posición arancelaria a la que pertenecen las mercancías, clasificándolas en subpartidas con menor arancel. Este fenómeno genera un mayor costo para la autoridad aduanera, en tanto obliga a realizar procesos de inspección de manera más rigurosa, con impactos negativos sobre la agenda de facilitación de comercio.

Por lo anterior, se requiere diseñar una estructura arancelaria más plana sin aumentar el promedio nominal de la tarifa, considerando el impacto positivo que tasas arancelarias más bajas tienen sobre la productividad, la sofisticación de los bienes exportados, la reducción del contrabando y la mejor gestión de la autoridad aduanera (Bass y Strauss, 2015). Para realizar esto se proponen dos alternativas. La primera opción establece un arancel plano y único para todos los bienes, lo que, además de los resultados mencionados, eliminaría las protecciones efectivas negativas.

Por otra parte, frente a las distorsiones ya mencionadas en el sector agrícola, la segunda alternativa sugiere realizar una reforma que imponga una estructura arancelaria más plana, pero distinta para los bienes industriales y agrícolas. Por ejemplo, la propuesta de Echavarría, Giraldo y Jaramillo (2019b)⁶ considera que para los bienes agrícolas con aranceles mayores al 40 % se fije un tope máximo entre el 20 % y el 40 %, mientras que para los capítulos que tengan una mediana del 15 % se sugiere gravarlos al 10 %, y el resto de los productos mantendría su arancel actual.

Por su parte, para los bienes en franjas de precios, esta propuesta sugiere reducir de cinco a un año el periodo para calcular el promedio móvil y determinar el techo y el piso arancelario, e imponer una protección nominal máxima del 40 %. Por su parte, en el caso de la industria, los autores recomiendan fijar un arancel entre el 7 % y el 15 % para todos los productos que cuenten con un arancel igual o mayor al 15 %, y del 5 % para aquellos que en la actualidad presenten un arancel del 10 %.

Los autores cuantifican el impacto de esta propuesta y encuentran que estas reformas lograrían un aumento en el PIB, las exportaciones e importaciones, así como reducciones en la pobreza extrema y la desigualdad (Echavarría et al., 2019b). En relación con este último efecto, un estudio de la OCDE (2019a) señala que la reducción de barreras al comercio podría beneficiar en mayor medida a los hogares de bajos ingresos. En términos generales, se encuentra que una reducción del 50 % en los aranceles incrementaría el poder adquisitivo del decil más pobre de la población en cerca de 10 %.

Acción pública. Utilizar la estrategia de “guillotina regulatoria” (análisis de impacto normativo) para eliminar las medidas no arancelarias innecesarias y fortalecer el grupo de trabajo encargado de su revisión.

Un estudio de Echavarría, Giraldo y Jaramillo (2019c) sobre el impacto de las MNA sobre la economía colombiana estimó el *equivalente arancelario*⁷ de estas medidas en una tasa cercana al 117 % en promedio para 2012, muy por encima de la observado en 1990, cuando fue de 37,5 %. Tal como se evidenció en el diagnóstico, una protección efectiva más alta tiene un efecto negativo sobre la productividad, la cual es el determinante más importante del crecimiento económico en el largo plazo.

A partir de lo establecido en el CONPES 3866 de 2016, se creó un grupo de trabajo conformado por el MinCIT y el DNP con el objetivo de elegir para el periodo 2017-2019 tres MNA vigentes o en preparación y ejecutar un análisis de impacto normativo (AIN) para evaluar su posible eliminación o mo-

6. Entre las propuestas de Echavarría et al. (2019b) también se considera la opción de un arancel plano.

7. En términos generales, la metodología consiste en estimar, para cada uno de los bienes, cuál sería el arancel que generaría el mismo cambio en las importaciones que las medidas no arancelarias vigentes. Una vez se conoce el equivalente arancelario de las MNA, la protección total de cada uno de los bienes se calcula como la suma entre el arancel nominal y el equivalente arancelario de las MNA.

BARRERAS AL COMERCIO

dificación. Aunque este grupo de trabajo se mantuvo activo hasta 2019, sería conveniente mantener su operación de forma permanente y ampliar el número de participantes a otros actores claves en la imposición de MNA, como lo son el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima), el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

Adicionalmente, dado el alto número de partidas sujetas a estas medidas, se sugiere destinar los recursos

financieros y humanos suficientes para fortalecer este proceso, al tiempo que se podrían aplicar técnicas de análisis de impacto normativo recomendadas para casos en los que se pretende revisar un largo número de regulaciones. En este sentido, se sugiere utilizar un método de eliminación tipo “guillotina”, para lo cual el Gobierno Nacional deberá definir un criterio apropiado de eliminación de normas que sea concertado con las distintas entidades que harán parte del grupo de trabajo creado a partir de la PDP.





FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Agilizar los trámites y procedimientos de comercio exterior es fundamental para avanzar en competitividad. La demora en tiempos de exportación e importación genera traumatismos en la operación de las empresas, generando retrasos en la disponibilidad de insumos para la producción o la posibilidad de concretar negocios en el extranjero, lo cual confina su operación en el mercado doméstico, limitando su inserción en los mercados internacionales y sus potenciales oportunidades de crecimiento (Nordås, Pinali y Geloso, 2006).

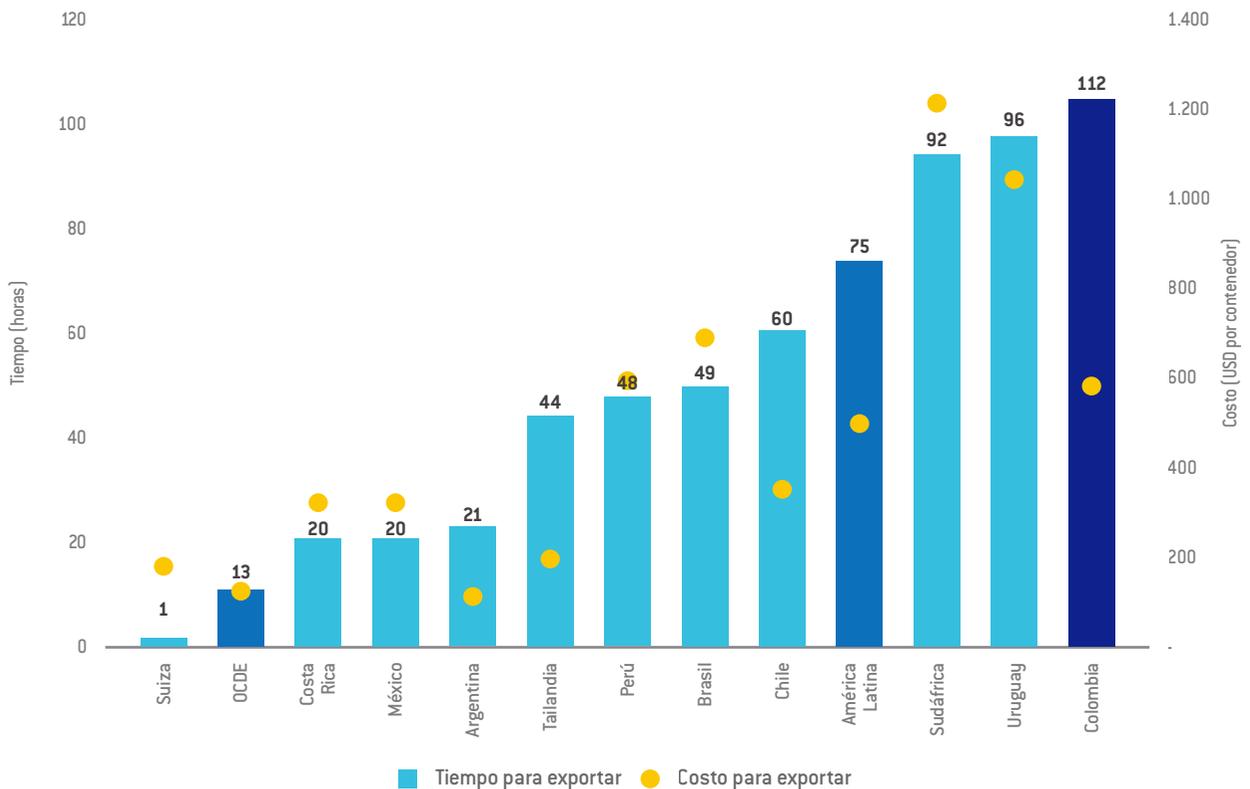
De acuerdo con el informe *Doing Business* de 2020, Colombia registra 112 horas para realizar una exportación y se requieren aproximadamente USD 630 para exportar un contenedor. En comparación a países de referencia, Colombia

registra el mayor tiempo y uno de los costos más altos para exportar, ubicándose por encima del promedio de América Latina y bastante rezagado frente a los países miembros de la OCDE (Gráfica 7).

A pesar de que en el Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC, ratificado en agosto de 2020, Colombia adquirió el compromiso de reducir los tiempos de despacho de las mercancías y en varios de los diferentes tratados comerciales se propuso reducirlos a un máximo de 48 horas, el país se encuentra lejos de alcanzar dicho objetivo. Una de las principales razones que explica los altos tiempos de exportación e importación es la baja efectividad en los procesos de inspección, a esto se suma también la alta prevalencia de trámites que se realizan de forma manual.

Gráfica 7. Costo (USD) y tiempo (horas) para exportar. Colombia y países de referencia, 2019.

En Colombia una operación de exportación toma en promedio 112 horas frente a 13 horas en países de la OCDE, y el costo para exportar un contenedor (USD 630) supera el promedio de América Latina (USD 507).



Nota: El costo por cumplimiento fronterizo incluye los costos de cumplimiento de la regulación aduanera y de la regulación relativa a otras inspecciones, así como el del manejo en puerto o frontera.

Fuente: Doing Business (2020).



FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Por otra parte, la utilización de los mecanismos de facilitación del comercio por parte de las empresas aún es incipiente. El informe de *tiempos de despacho de mercancías* de la DIAN que se realiza con el acompañamiento de las entidades y del sector privado, utilizando la metodología TSR (Times Release Study) de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), revela que el uso de la declaración anticipada en los procesos de importación marítima representa apenas el 13% de las declaraciones presentadas (DIAN, 2019). La Gráfica 8 muestra que este instrumento conduce a reducciones de tiempo considerables en los procesos aduaneros, tanto en importaciones ma-

rítimas como en aéreas. Por ejemplo, realizar una importación marítima mediante declaración inicial puede tomar en promedio 8,6 días, mientras que cuando se realiza utilizando la declaración anticipada se puede tardar en promedio 2,9 días.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Logística de 2018, el 71% de las empresas no utiliza el mecanismo de la declaración anticipada porque lo desconoce. Así mismo, este estudio muestra que la inspección documental y los sistemas de información de aduanas son los peores calificados en materia de calidad en la oferta de servicios en los procesos de comercio exterior (DNP, 2018a).

Gráfica 8. Tiempos de importación aérea o marítima por tipo de declaración (inicial o anticipada) (número de días promedio). Colombia, 2019.

La declaración anticipada puede reducir en promedio hasta 5,7 días los tiempos de importación por vía marítima. Sin embargo, solo el 13% de las declaraciones en importaciones marítimas emplean este mecanismo.



Fuente: DIAN (2019). Cálculos: CPC.

RECOMENDACIONES

Acción pública. Poner en marcha el sistema informático de la DIAN que propone la nueva regulación aduanera⁸.

En junio de 2020 el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) aprobó recursos por USD 250 millones destinados a la modernización de la DIAN y a la creación del Fondo DIAN para Colombia. La entrada en operación de este nuevo sistema permitirá la modernización aduanera y la agi-

lización del comercio exterior, automatizando operaciones que actualmente se vienen adelantando de forma manual.

Adicionalmente, el sistema permitirá que se pueda contar con reglas claras de operación para lograr la interoperabilidad entre los sistemas de riesgo de las diferentes entidades que participan en el proceso de revisión aduanera. Por ejemplo, se podrá contar con diccionarios de datos y consulta de información expedita. En ese sentido, es fundamental que durante el desarrollo del sistema de la DIAN se pueda garantizar que este alimente y reciba información de

8. Es importante mencionar que esta acción está contemplada en el PND 2018-2022 y se le está haciendo seguimiento en el marco del Comité de Facilitación de Comercio y el sistema SIGOB de Presidencia.



FACILITACIÓN DEL COMERCIO

manera eficiente de los sistemas de riesgo, para lo cual se requiere que el sistema de la DIAN pueda integrar la información que producen las distintas divisiones de dicha entidad.

Para aprovechar al máximo los beneficios mencionados se recomienda realizar un seguimiento periódico a los tiempos y recursos comprometidos para poner en marcha este sistema, el cual se espera entre en operación en 2022. Por otra parte, también será necesario expedir un nuevo decreto que contenga la base legal para los desarrollos tecnológicos que implemente la DIAN, el cual entraría a modificar el Decreto 1165 de 2019, que modernizó el régimen aduanero en Colombia.

Acción pública. Promover la declaración anticipada como un mecanismo de facilitación y no de control.

El uso de la declaración anticipada aún es incipiente en los procesos de importación. La DIAN debe promover su uso como un mecanismo de facilitación de comercio en Colombia. Tal y como se evidenció en el diagnóstico, el tiempo promedio de despacho de las mercancías podría reducirse de 8,6 días en promedio a 2,9 días a través de la vía marítima.

Una de las razones que explican su baja utilización es que los empresarios la asocian comúnmente con un mecanismo de control y fuente de sanciones que solo es obligatorio para ciertos sectores (confecciones, calzado, hierro y acero, entre otros.) [AnalDEX, 2019]. Esto sugiere un cambio profundo en este tipo de declaraciones, especialmente modificando el régimen sancionatorio que califica un error en el cumplimiento de esta formalidad como un asunto de contrabando. En este sentido, se recomienda evaluar alternativas como las implementadas en Perú, país que introdujo la posibilidad de que se pueda solicitar la rectificación de la declaración en los 15 días posteriores a la llegada de la mercancía sin la aplicación de sanción alguna.

Acción pública. Ampliar la certificación de operador económico autorizado (OEA) a otros actores de la cadena logística y avanzar en el reconocimiento de estas figuras en los países con los que se tengan acuerdos vigentes.

El Decreto 1165 de 2019 fijó la eliminación de las figuras de usuarios altamente exportadores (Altex) y de usuarios aduaneros permanentes (UAP) a partir de 2020. De forma

paralela, el Gobierno Nacional anunció la entrada en vigor de dos figuras que los reemplazarían: el usuario de confianza, para pequeñas empresas, y los operadores económicos autorizados (OEA), cuya calificación es más exigente.

De acuerdo con la reglamentación, los OEA son aquellas personas naturales o jurídicas que, mediante el cumplimiento de condiciones y requisitos mínimos, garantizan operaciones de comercio exterior seguras y confiables. Aunque esta figura fue adoptada por Colombia desde el año 2011, a agosto de 2020 apenas 188 empresas han sido certificadas (DIAN, 2020b).

A partir de lo anterior, se requiere continuar el acompañamiento a las empresas que se quieran certificar como OEA, de modo que tengan claridad en cuanto a los requerimientos y pasos necesarios para conseguirlo. Así mismo, se sugiere avanzar en la ampliación de la certificación a otros actores tales como puertos, transportadores y distintos integrantes de la cadena logística, acción que fue incluida en el CONPES 3982 (Política Nacional Logística), y cuya implementación se espera esté finalizada al cierre de 2022.

Por último, es fundamental que todas las entidades de control coordinadas por MinCIT puedan avanzar en la gestión del proceso de reconocimiento mutuo de OEA en los distintos países con los que se tengan acuerdos comerciales vigentes y que cuenten con este programa de certificación. Al respecto, se destacan los avances alcanzados en este proceso con la suscripción de los ARM con los países miembros de la Alianza del Pacífico (México, Perú y Chile), la Comunidad Andina (Perú, Ecuador y Bolivia) y con Costa Rica, y los avances en las negociaciones con Mercosur y el OEA regional (Bolivia, Chile, Perú, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Guatemala, Costa Rica y República Dominicana).

Acción pública. Hacer interoperables los sistemas de riesgo de los actores que intervienen en el control a las operaciones de comercio exterior.

La interoperabilidad de los sistemas de información representa buena parte de la automatización de los servicios aduaneros. Esta característica implica, que los sistemas de riesgo de entidades como la DIAN, el Invima, el ICA y la Policía Fiscal Aduanera (Polfá), que participan en los procesos de comercio exterior desarrollen interfaces que las habiliten para interactuar entre ellas. Esto permitirá que, por ejemplo, se puedan construir perfiles de riesgo de manera automá-



FACILITACIÓN DEL COMERCIO

tica, los cuales deberán alimentarse de las bases de datos de las instituciones involucradas.

Lo anterior coincide con lo propuesto por la Misión de Logística (DNP, 2018b), la cual recomienda avanzar en la automatización de los servicios informáticos electrónicos, que faciliten el intercambio de información de gestión de riesgos. Estos desarrollos permitirán implementar mecanismos de selectividad aduanera, ya que la detección temprana de riesgos ayuda a identificar aquellas mercancías que requieren revisiones más rigurosas. Para tal fin, se requiere que las entidades acuerden el tipo de productos que sean objeto de control conjunto, con el propósito de garantizar la articulación de los diferentes procesos.

En este sentido, vale la pena mencionar que esta acción fue incluida en el CONPES de logística y registra un avance en su cumplimiento al mes de agosto del 5 % en el componente de mitigación del riesgo sanitario y defensa de la salud, y del 20 % en materia de lucha contra el contrabando, narcóticos y seguridad nacional⁹.

Adicionalmente, se destacan los avances registrados en la interoperabilidad entre la DIAN y las zonas francas, que permitirá el intercambio de información acerca de las mercancías que arriban y salen del territorio aduanero nacional. A través de este mecanismo se agilizan procesos, al disminuir el número de registros manuales y los tiempos asociados al proceso de recepción de carga¹⁰.

Acción pública. Desarrollar el plan de modernización de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y consolidar el Sistema de Inspección Simultánea.

Consolidar la VUCE como el canal central para el intercambio de información sobre comercio exterior es fundamental para contar con procesos ágiles que impliquen menores costos

de exportación y de importación. Vale la pena resaltar que en Colombia 21 entidades ejercen control sobre las operaciones de comercio exterior y, por tanto, están adscritas a esta ventanilla. Por ello, se recomienda continuar los desarrollos tecnológicos necesarios para que la VUCE pueda ser interoperable con sistemas informáticos como el de la DIAN, lo que facilitará la inspección simultánea llevada a cabo por inspectores de esta entidad.

De igual manera, es importante seguir las recomendaciones de la Misión de Logística en esta materia. En particular, es imprescindible desarrollar nuevas funcionalidades para los módulos de esta plataforma en lo que respecta a: inspección simultánea, sistema de administración de riesgos, conectividad con ventanillas únicas de otros países¹¹ e integración con futuros desarrollos de los sistemas de comunidad portuaria y aeroportuaria (DNP, 2018b).

Por otro lado, se requiere continuar consolidando el sistema de inspección simultánea, tanto para exportaciones como para importaciones, y extenderlo a todos los tipos de carga. De igual manera, es clave implementar completamente el centro de control y monitoreo de aduanas de la DIAN, lo que contribuirá a unificar los procesos de inspección e impactará en la reducción de los tiempos de comercio exterior.

Vale la pena mencionar el avance registrado en el último año a través de la facilidad para que personas naturales y jurídicas que son beneficiarias del *Plan Vallejo* puedan realizar el trámite de autorización de importaciones de insumos a través de la VUCE, y no de manera física como venía realizándose antes (Circular 032 de 2019 – MinCIT). Adicionalmente, se destacan los compromisos en materia de interoperabilidad de la VUCE con seis entidades al cierre de 2020, lo cual contribuirá al cumplimiento de la meta de 15 en total para el año 2022.

9. Para mayor detalle consulte: <https://sisconpes.dnp.gov.co/SisCONPESWeb/Seguimiento/Detalles?idDocumento=10116>

10. Para mayor detalle consulte: <https://www.dian.gov.co/aduanas/Paginas/Modernizacion-de-la-Aduana.aspx>

11. Al respecto, se destaca el progreso con la Alianza del Pacífico (Colombia, Chile, Perú y México), en el que se están transfiriendo los documentos electrónicos fitosanitarios y se ha implementado la firma digital desde julio de 2016 (MinCIT, 2017). De igual manera, se resalta que las bases del PND 2018-2022 incluyen esta acción.



COMERCIO EXTERIOR EN LA CRISIS POR COVID-19

Una de las actividades más afectadas por la crisis generada por el COVID-19 ha sido el comercio exterior, por cuenta de choques de oferta y demanda que han afectado su operación. Por un lado, las medidas de aislamiento han impactado negativamente la actividad productiva, restringiendo las cadenas globales de valor y, por otro, los menores ingresos de la población han incidido en una menor demanda de bienes importados (OMC, 2020).

De acuerdo con proyecciones de la OMC (2020) el comercio mundial de bienes podría reducirse entre 9,2 % y 32 % en 2020. Para el caso de Colombia, tan solo entre enero y agosto de este año, las exportaciones cayeron 24,3 % frente a igual periodo de 2019, mientras que las importaciones decrecieron 19,7 %.

En respuesta a la crisis, el Gobierno Nacional estableció la desgravación temporal de tres grupos de productos para garantizar su abastecimiento durante la emergencia:

- Insumos y dispositivos médicos, y reactivos químicos para aumentar la capacidad de testeo del país (Decreto 410 de 2020).
- Artículos de aseo e higiene, e insumos químicos para el saneamiento y la potabilización del agua (Decreto 463 de 2020).
- Insumos para la industria alimentaria: maíz amarillo, sorgo, soya, entre otros (Decreto 523 de 2020).

En relación con las medidas de facilitación de comercio dirigidas a garantizar la continuidad en las operaciones de comercio exterior, se destaca la iniciativa liderada por el ICA, que a través de acciones de diplomacia sanitaria en otros países¹² logró la expedición y aceptación de certificados sanitarios con firma electrónica, lo que ha reducido costos y tiempos para las exportaciones del sector agropecuario.

Por otra parte, en cuanto a la gestión realizada por el Comité de Facilitación de Comercio Exterior en cabeza del MinCIT, se logró la identificación de 223 acciones de mejora, con un avance en el cumplimiento del 66 %¹³.

Buena parte de las acciones intervenidas estuvieron relacionadas con la operación en los puertos.

Adicional a las medidas implementadas en materia de comercio exterior, es primordial enfatizar el rol que ocupará esta actividad en la reactivación económica durante y después de la crisis. A pesar de que las apuestas de algunas economías parecen inclinarse hacia el proteccionismo, esta estrategia es contraproducente al restringir la operación del tejido empresarial, aislar la economía de las dinámicas globales de integración y reducir el bienestar de los consumidores (OMC, 2020).

De acuerdo con lo señalado por la OCDE (2020c) y el BID (2020), una estrategia efectiva para proteger los flujos comerciales entre los países debe estar enfocada en dos frentes de acción. El primero comprende la identificación de nuevas oportunidades comerciales en medio de la pandemia. Entre estos, el comercio de servicios resulta ser un sector estratégico que podría continuar operando al estar exento de las barreras físicas que enfrenta el comercio de bienes. Por otra parte, el comercio electrónico se configura como una plataforma que facilita el acceso de las empresas a los mercados internacionales y la promoción de sus productos de manera ágil, así como la reducción de costos de operación y acceso a sistemas de pago electrónico.

El segundo frente trata sobre la facilitación del comercio. Para esto es fundamental aumentar el número de trámites aduaneros que puedan realizarse a través de medios digitales, así como reducir el porcentaje de inspección física de las mercancías y realizar seguimiento periódico al funcionamiento de las cadenas logísticas y de transporte.

El contexto de la crisis ofrece una oportunidad para preservar aquellas medidas que han resultado exitosas y adelantar las reformas estructurales que eliminen las barreras en el acceso de la economía colombiana en el mercado externo. Con ello, no solo se avanzará en materia de reactivación económica, sino que también se facilitará una mayor integración de la economía en las cadenas globales de valor y se aumentará el bienestar de los consumidores a través de un mayor acceso a bienes provenientes del resto del mundo.

12. Chile, Corea del Sur, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, Reino Unido y Unión Europea han informado medidas de flexibilidad a los trámites de importación y exportación por la emergencia sanitaria actual.

13. Información con corte al 23 de julio de 2020

SÍNTESIS DE RECOMENDACIONES



Principales recomendaciones del CPC que ya han sido acogidas

Recomendación	Año en el cual fue acogida	Impacto esperado/observado	Observaciones
Escáneres para inspección no intrusiva en puertos	2016	La puesta en funcionamiento de 37 escáneres en las sociedades portuarias de Santa Marta, Barranquilla, Cartagena, Buenaventura, Contecar, Palermo, San Andrés y Aguadulce ha permitido pasar de una inspección física de tres horas a una no intrusiva de 15 minutos.	Además de aumentar el número de escáneres, es importante conectar las cámaras de los puertos con estos para rastrear todo lo que pasa en los puntos de desembarque de las mercancías.
Implementar programas especiales que contribuyan a incrementar la oferta exportadora del país	2019	Se espera que el programa Fábricas de Productividad capacite a cerca de 4.000 empresas del país para que puedan agilizar y mejorar sus procesos productivos.	Es importante evaluar el impacto de este tipo de programas en indicadores que den cuenta de la capacidad del aparato productivo del país.
Fortalecer el sistema nacional de calidad del país	2019	Para poder incentivar las exportaciones es clave responder a los requerimientos de calidad que exigen los mercados internacionales. Por ello, el CONPES 3957 de 2019 definió la política nacional de laboratorios del país, que se propone mejorar las capacidades técnicas de los laboratorios, consolidar el mercado de la calidad y organizar un marco normativo e institucional que permita mejorar los procesos.	Se requiere avanzar en las acciones más prioritarias que definió este CONPES (ver sección de recomendaciones que aún no han sido acogidas, en las cuales el CPC insiste).



SÍNTESIS DE RECOMENDACIONES

Recomendación	Año en el cual fue acogida	Impacto esperado/observado	Observaciones
Implementar el programa de servicios de emparejamiento dispuesto en el CONPES 3866 de 2016	2019	Resolver las fallas de información y coordinación entre empresas compradoras y proveedoras del país y del extranjero.	Se realizó el lanzamiento de la plataforma 'Compra lo Nuestro'.
Priorizar las apuestas productivas en la agenda de admisibilidad de la oferta exportable en el mercado internacional	2019	Mejorar el estatus sanitario y fitosanitario del país y optimizar el reconocimiento de los procesos de equivalencia sanitaria a partir de las apuestas priorizadas en el marco de la PDP.	Se creó el Grupo de Asuntos Internacionales, cuya secretaría técnica está en cabeza del DNP y donde participan MinCIT, MinAgricultura y MinSalud. Este tiene como objetivo la priorización de productos, a partir de las consideraciones del sector privado, y definir la agenda de admisibilidad en el corto, mediano y largo plazo.

Recomendaciones que aún no han sido acogidas, en las cuales el CPC insiste

Recomendación	Impacto/costo de oportunidad	¿Quién puede hacer la diferencia?	Tipo de recomendación
Potenciar la estrategia de atracción de inversión extranjera directa de eficiencia	Incrementar el monto de IED de eficiencia, aumentar la diversificación e incentivar las exportaciones.	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual del MinCIT y ProColombia	Acción pública
Crear un catálogo en línea que compile los requisitos técnicos que deben cumplir los exportadores en las condiciones de acceso a los mercados internacionales	Identificar los requerimientos técnicos exigidos en los diferentes mercados para facilitar el acceso de los productos colombianos.	Viceministerios de Comercio y de Desarrollo Empresarial del MinCIT, Viceministerio de Asuntos Agropecuarios del Minagricultura, Vicepresidencia de Exportaciones de ProColombia, Colombia Productiva, Dirección General de Bancóldex, Dirección General de iNNpulsa y sector privado	Acción pública

SÍNTESIS DE RECOMENDACIONES



Recomendación	Impacto/costo de oportunidad	¿Quién puede hacer la diferencia?	Tipo de recomendación
<p>Promover el uso de herramientas de información en el diseño e implementación de programas para la sofisticación y diversificación de las exportaciones</p>	<p>Promover el desarrollo de políticas para la productividad basadas en evidencia a través del uso de estadísticas que den cuenta de la sofisticación y diversificación del aparato productivo colombiano.</p>	<p>Gerencia de Ecosistemas Dinámicos de Bancóldex y Viceministerio de Desarrollo Empresarial del MinCIT</p>	<p>Coordinación público-privada</p>
<p>Revisar la estructura arancelaria para promover una mayor integración comercial, desincentivar el contrabando y facilitar los procesos aduaneros</p>	<p>Disminuir el contrabando técnico, la pobreza y el Gini, y aumentar las exportaciones, las importaciones y el PIB (Echavarría et al., 2019b).</p>	<p>Viceministerio de Comercio del MinCIT, Viceministerio de Asuntos Agropecuarios del Minagricultura, Subdirección Sectorial del DNP, Dirección General de la DIAN y Viceministerio Técnico de Minhacienda</p>	<p>Coordinación público-privada</p>
<p>Utilizar el método “guillotina” (análisis de impacto normativo) para eliminar las medidas no arancelarias innecesarias y fortalecer el grupo de trabajo encargado de su revisión</p>	<p>Disminuir los costos de importación y aumentar los incentivos por exportar. Este último efecto se lograría disminuyendo los costos de importación de insumos requeridos para la producción de la oferta exportable del país.</p>	<p>Viceministerios de Comercio y de Desarrollo Empresarial del MinCIT, Viceministerio de Asuntos Agropecuarios del Minagricultura, Dirección General del Invima, Dirección General del ICA, Dirección General de la DIAN y Subdirección Sectorial del DNP</p>	<p>Acción pública</p>
<p>Poner en marcha el nuevo sistema informático de la DIAN que propone la nueva regulación aduanera</p>	<p>Modernización aduanera y agilización del comercio exterior, automatizando operaciones que se vienen adelantando de forma manual.</p>	<p>Dirección General de la DIAN, Dirección de Comercio Exterior de MinCIT, Polfa, Invima e ICA</p>	<p>Acción pública</p>



SÍNTESIS DE RECOMENDACIONES

Recomendación	Impacto/costo de oportunidad	¿Quién puede hacer la diferencia?	Tipo de recomendación
Promover la declaración anticipada como un mecanismo de facilitación y no de control	Disminuir los tiempos de importación.	Dirección General de la DIAN, Dirección de Comercio Exterior de MinCIT, Polfa y sector privado	Acción pública
Hacer interoperables los sistemas de riesgo de los actores que realizan el control a las operaciones de comercio exterior	Facilitar el intercambio de la información de gestión de riesgos y enriquecer los perfiles de riesgo y la selectividad aduanera de cada entidad.	MinCIT, DIAN, ICA, Invima, Migración Colombia y Policía Antinarcóticos	Acción pública
Desarrollar el plan de modernización de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y consolidar el Sistema de Inspección Simultánea	Lograr la conectividad con ventanillas únicas con otros países e integración con futuros desarrollos como el sistema informático aduanero de la DIAN.	Dirección General de la DIAN, Dirección de Comercio Exterior del MinCIT, Polfa, Invima e ICA	Acción pública
Ampliar la certificación de operador económico autorizado (OEA) a otros actores de la cadena logística y avanzar en el reconocimiento de estas figuras en los países con los que se tengan acuerdos vigentes	Flexibilizar los requisitos para acreditarse como OEA y aumentar el número de empresas que cuentan con esta certificación.	Dirección General de la DIAN, Dirección de Comercio Exterior de MinCIT, Polfa, Invima, ICA y sector privado	Acción pública

SÍNTESIS DE RECOMENDACIONES



Nuevas recomendaciones

Recomendación	Impacto Esperado	¿Quién puede hacer la diferencia?	Tipo de recomendación
Impulsar una estrategia para incrementar la inserción y la supervivencia de las firmas nacionales en el mercado externo	El 60 % de las empresas que exportaron entre 2013 y 2019 lo hicieron una única vez durante este periodo. Consolidar la operación de estas empresas en el mercado externo contribuirá en el incremento sostenido de las exportaciones.	MinCIT, ProColombia y Colombia Productiva	Acción pública
Implementar una política pública que impulse el comercio exterior de servicios	El comercio de servicios representa una oportunidad para aumentar la inserción de la economía en el mercado externo. Cuando este intercambio tiene un alto contenido de sofisticación facilita la integración en las cadenas globales de valor y genera mayores ingresos.	Dirección de Inversión Extranjera, Servicios y Propiedad Intelectual del MinCIT y ProColombia	Acción pública
Identificar oportunidades de exportación en medio de la tensión comercial entre Estados Unidos y China	Un estudio de AmCham (2020) identificó 108 bienes que presentan oportunidades de éxito en Estados Unidos, principalmente de la industria química, metales comunes y herramientas, piedras, cementos, cerámicas y vidrio, así como materiales textiles y sus manufacturas.	MinCIT, ProColombia, gremios y la Cámara de Comercio Colombo-Americana.	Coordinación público-privada
Definir una hoja de ruta para la implementación de las recomendaciones que surjan de la Misión de Internacionalización	En junio de 2020 el Gobierno Nacional realizó el lanzamiento de la Misión de Internacionalización. Esta tendrá como objetivo plantear recomendaciones de política para lograr una mayor integración de la economía colombiana en el mercado externo, alrededor de nueve líneas de estudio.	Vicepresidencia de la República, MinCIT, DNP.	Acción pública
Crear una batería de indicadores periódicos y de acceso público que den cuenta del impacto de las zonas francas en materia de inversión, generación de empleo y aumento de las exportaciones	Medir la efectividad del régimen de zonas francas en materia de inversión, generación de empleo y aumento de las exportaciones, así como establecer ajustes en su operación con base en evidencia.	MinCIT, DANE, DIAN y DNP.	Acción pública



REFERENCIAS

- 1 AmCham. (2020). *Cadenas regionales de valor para una mayor inserción de Colombia en el comercio internacional*. Cámara Colombiana de Colombo-Americana
- 2 Analex. (2019). *Declaraciones anticipadas: El dilema de la facilitación y el control*. Obtenido de: <https://www.analex.org/2019/04/23/declaraciones-anticipadas-el-dilema-de-la-facilitacion-y-el-control>
- 3 Bagci (2010). *Export diversification and Productivity growth*. The European Trade Study Group.
- 4 Banco de la República. (2020a). Ingresos externos corrientes de Colombia: desempeño exportador, avances y retos. *Ensayos sobre política económica N.o 95*. Bogotá D.C.
- 5 Banco de la República. (2020b). *Informe de balanza de pagos 2020-I*. Bogotá. D.C.
- 6 Banco Mundial. (2020). *World Bank Open Data*. Obtenido de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/TM.TAX.TCOM.WM.AR.ZS>
- 7 Bass, M. y Strauss, V. (2015). Input-trade liberalization, export prices and quality upgrading. *Journal of International Economics*, 250-262.
- 8 BID. (2016). *Estrategias e instrumentos de promoción de las inversiones: el caso de Costa Rica a la luz de las mejores prácticas internacionales*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- 9 BID. (2020). *Impacto del COVID-19 en el comercio exterior, las inversiones y la integración en América Latina y el Caribe*. Obtenido de: http://conexionintal.iadb.org/descargas/index.php?file=Newsletter%20INTAL%20Comercio%20y%20COVID-19%20Num4&origen=conexion_INTAL
- 10 Brenton, P. et al. (2010). What explains the low survival rate of developing country export flows? *The World Bank Economic Review*, 24(3), 474-499.
- 11 Cattaneo, O., Engman, M., Sáez, S. y Stern, R. M. (2010). Assessing the Potential of Services Trade in Developing Countries: An Overview. *International Trade in Services: New Trends and opportunities for Developing Countries*, 1-28.
- 12 CPC y Universidad del Rosario. (2019). Índice Departamental de Competitividad. Bogotá D.C.
- 13 Cepal. (2018). Guía de recomendaciones para la medición de la IED de acuerdo con los lineamientos del SCN 2008 y el MBP6. Obtenido de: https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/2018-05-semcn_3_4_costa-rica-bc-saborio-torres.pdf
- 14 Confecámaras. (2020). *Registro Único Empresarial – RUES*. Bogotá D.C.: Confecámaras.
- 15 Crespi, G., Fernández, E. y Stein, E. (2014). ¿Cómo repensar el desarrollo productivo?: Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- 16 DANE. (2020). *Estadísticas de comercio exterior*. Obtenido de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional>
- 17 DIAN. (2018). *Informe de la estimación de la distorsión en el valor de las importaciones colombianas*. Bogotá D.C.: DIAN.
- 18 DIAN. (2019). *Tiempos de despacho para importación y exportación*. Bogotá D.C.: DIAN.
- 19 DIAN. (2020a). *Sistema estadístico de comercio exterior*. Obtenido de: <http://websiex.dian.gov.co/>
- 20 DIAN. (2020b). *Usuarios autorizados OEA*. Obtenido de: <https://www.dian.gov.co/aduanas/oea/inicio/Paginas/UsuariosAutorizados.aspx>
- 21 DNP. (2016). *CONPES 3866. Política Nacional de Desarrollo Productivo*. Bogotá D.C.: DNP
- 22 DNP. (2018a). *Encuesta Nacional Logística*. Bogotá D.C.: DNP.
- 23 DNP. (2018b). *Misión de Logística y Comercio Exterior*. Bogotá D.C.: DNP
- 24 DNP. (2020a). *Arancel nominal 2002-2019*. Obtenido de <https://www.dnp.gov.co/programas/desarrollo-empresarial/comercio-exterior-e-inversion-extranjera/Paginas/estadisticas.aspx>
- 25 DNP. (2020b). *CONPES 3982. Política Nacional Logística. Bogotá D.C.*
- 26 Echavarría, J., Giraldo, I. y Jaramillo, F. (2019a). *Protección y productividad en la industria colombiana, 1993-2011*. Bogotá D.C.: Banco de la República.
- 27 Echavarría, J., Giraldo, I. y Jaramillo, F. (2019b). *Cadenas globales de valor, crecimiento y protección arancelaria en Colombia*. Bogotá D.C.: Banco de la República.
- 28 Echavarría, J., Giraldo, I. y Jaramillo, F. (2019c). *La estimación del equivalente arancelario de las barreras no arancelarias y de la protección total en Colombia*. Bogotá D.C.: Banco de la República.
- 29 García, J., Collazos, M. M., López, D. C. y Montes, E. (2017). Los Costos de comerciar en Colombia – Resultados de la Encuesta de Comercio del Banco de la República. *Borradores de Economía*.
- 30 García, J., López, G. y Montes, E. (2018). *Las barreras y las medidas no arancelarias en Colombia*. Bogotá: Banco de la República.
- 31 Ibáñez, D. & Ballesteros, D. (2017). *Barreras de Exportación en Colombia: Análisis empírico para las empresas exportadoras, 2010-2015*. Estudios Económicos. Bogotá D.C.



- 32 Jordaan, J. (2008). Intra- and Inter-industry Externalities from Foreign Direct Investment in the Mexican Manufacturing Sector: New Evidence from Mexican Regions. *World Development*, 36(12), 2838-2854.
- 33 Krugman, P., Obstfeld, M. y Melitz, M. (2012). *Economía internacional: teoría y política*. 9.ª edición. Madrid: Pearson Educación S.A.
- 34 Lall, S. (2000). *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998*. Oxford: Queen Elizabeth House, University of Oxford.
- 35 Loungani, P., Mishra, S., Papageorgiou, C. y Wang, K. (2017). World Trade in Services: Evidence from a new dataset. *IMF Working Paper*. Research Department.
- 36 Melitz, M. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6).
- 37 MinCIT. (2017). *Informe al Congreso 2016-2017 Sector Comercio, Industria y Turismo*. Bogotá D.C.
- 38 MinCIT. (2020). *Seguimiento a acuerdos comerciales vigentes*. Obtenido de: <http://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/seguimiento-tlc>
- 39 Mishra, S., Lundstrom, S. y Anand, R. (2011). *Service export sophistication and economic growth*. The World Bank.
- 40 Nieto, V., Betancur, A. y Calderón, G. (2016). *Una nota sobre la evolución de la tasa de protección efectiva y la tasa de protección nominal en Colombia (2002-2014)*. Bogotá D.C.: Archivos de Economía.
- 41 Nordås, H., Pinali, E. y Geloso, M. (2006). *Logistics and Time as a Trade Barrier*. París: OCDE Library.
- 42 OCDE. (2007). *Building a framework for conducting Regulatory Impact Analysis (RIA)*. París.
- 43 OCDE. (2019a). *Economic Surveys: Colombia 2019*. París: OCDE Publishing.
- 44 OCDE. (2019b). *Investment policy review of southeast Asia*. París: OCDE Publishing.
- 45 OCDE. (2020a). *Economic Outlook 2020*. París: OCDE Publishing.
- 46 OCDE. (2020b). *Services Trade Restrictiveness Index: Policy Trends up to 2020*. París: OCDE Publishing.
- 47 OCDE. (2020c). *COVID-19 and international trade: issues and actions*. Obtenido de: <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/>
- 48 OMC. (2019). *Informe sobre el comercio mundial: el futuro del comercio de servicios*. Ginebra: Organización Mundial de Comercio.
- 49 OMC. (2020). *Desplome del comercio ante la pandemia de COVID-19, que está perturbando la economía mundial*. Obtenido de: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr855_s.htm
- 50 Tokarick, S. (2003). Measuring the impact of distortions in agricultural trade in partial and general equilibrium. *IMF Working Paper*.
- 51 UNCTAD. (2012). *Classification of NonTariff Measures February 2012 version*. Nueva York: United Nations Publications.
- 52 UNCTAD. (2020). UNCTAD Stat. Obtenido de: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
- 53 WITS. (2020). World integrated trade solutions stat. Obtenido de: <https://wits.worldbank.org/>