Los costos de comerciar en Colombia: aproximación basada en una comparación de precios

Borrador número 974 Tenga en cuenta
La serie Borradores de Economía, de la Subgerencia de Estudios Económicos del Banco de la República, contribuye a la difusión y promoción de la investigación realizada por los empleados de la institución. Esta serie se encuentra indexada en Research Papers in Economics (RePEc).

En múltiples ocasiones estos trabajos han sido el resultado de la colaboración con personas de otras instituciones nacionales o internacionales. Los trabajos son de carácter provisional, las opiniones y posibles errores son responsabilidad exclusiva del autor y sus contenidos no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

Autores y/o editores García-García, Jorge López-Valenzuela, David Camilo Montes-Uribe, Enrique
La cadena del comercio internacional de mercancías incluye los costos de comerciar que involucran los costos de llevar un producto desde la fábrica en el país de origen hasta el consumidor final en el país de destino. Se pueden desagregar entre costos externos hasta el puerto de llegada y costos internos desde el puerto de llegada hasta el consumidor final. La literatura indica que estos costos son altos y destaca entre sus factores de origen a la cadena logística, la infraestructura y la facilitación al comercio que otorga la regulación y procedimientos para exportar e importar. Este estudio presenta los resultados sobre los costos de comerciar en el país para el período 1999-2012. Específicamente, se cuantifican los costos de importar una mercancía entre el país de origen y la bodega del importador, comparando el precio de esta en el país de origen (precio fob) con su precio en bodega en Colombia (precio del productor). Para realizar estos cálculos se utilizaron los microdatos reportados en la encuesta del índice de precios del productor y en los registros aduaneros de importaciones. Esta información permite desagregar estos costos en tres componentes: costos externos por transporte, derechos aduaneros pagados, y costos internos no arancelarios que incluyen, entre otros, el manejo de la mercancía en puerto, los gastos por trámites previos, procesos de inspección y nacionalización en aduanas, y costos de transporte interno. Los resultados revelan que los costos de importar cayeron a partir de 2007 y que su valor promedio para una muestra de productos agrícolas y manufacturados fue de 36 por ciento en 2012. También se presenta un estudio de caso de la importación de vino de un importador pequeño, el cual permite descomponer los costos de comerciar entre todos los eslabones de la cadena logística, desde el viñedo en el país de origen hasta el consumidor final en Bogotá.

Fuente: https://d1b4gd4m8561gs.cloudfront.net/es/borrador-974