

Borradores de ECONOMÍA

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

Por: Jorge García García,
David Camilo López,
Enrique Montes Uribe

Núm. 974
2016



tá - Colombia - Bogotá - Colombia - Bogotá - Colombia - Bogotá - Colombia - Bogotá - Colombia - Bogotá - Colombia - Bogotá - Col

LOS COSTOS DE COMERCIAR EN COLOMBIA: APROXIMACIÓN BASADA EN UNA COMPARACIÓN DE PRECIOS ¹

Jorge García García

jfcgarcia@hotmai.com

David Camilo López

dlopezva@banrep.gov.co

Enrique Montes Uribe

emonteur@banrep.gov.co

Resumen

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.

Palabras Clave: Costos de comerciar, comparaciones de precios, precio de importaciones, tarifas, barreras no tarifarias, protección. **Clasificación JEL:** C81, F10, F13, F14

¹ Este documento hace parte de una investigación sobre el comercio exterior en Colombia apoyada por el Banco de la República y la Corporación Andina de Fomento (CAF). Las opiniones expresadas son responsabilidad de los autores y no comprometen a la CAF, al Banco de la República, o a su Junta Directiva. Los errores son responsabilidad exclusiva de los autores. Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de Jorge Toro y Héctor Zárate a una versión preliminar del trabajo y a Lizeth Paola Riveros por su apoyo en procesar la información de precios y de comercio exterior usada para el trabajo. Los autores agradecen también a los varios importadores que informaron sobre los procedimientos, tiempos y costos de importar mercancías legalmente y, especialmente, al importador de vinos que brindó generosamente su tiempo y suministró los datos que permitieron elaborar el estudio de caso que presentamos.

INTRODUCCIÓN

Para llevar al consumidor final un producto desde el sitio donde se produce se requiere incurrir en gastos diferentes a los de producirlo. 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; para productos importados se adicionan los gastos de manejo en puerto y de nacionalización, y los derechos aduaneros pagados. Estos gastos se incurren a través de la cadena logística que hace posible llevarle a un consumidor en Colombia un producto producido en otro país. Este trabajo busca medir los costos de comerciar en Colombia para un grupo de productos agropecuarios y manufacturados que se importaron en el período 1999–2012. Los productos analizados representan alrededor del 50 por ciento del valor de las importaciones en el período, lo que hace a los resultados representativos de las condiciones de comerciar productos importados.

Las secciones siguientes presentan evidencia sobre los costos de comerciar para 106 productos del Índice de Precios del productor (IPP) y sobre los costos de comerciar vino derivados de la experiencia de un importador pequeño de vino. El resultado sobre los 106 productos se deriva de la información que el Banco de la República tiene sobre precios de importación y precios del productor y al por mayor de esos productos. Los precios de importación se calculan a partir de la información sobre comercio exterior que la DIAN (Aduanas) suministra al Banco de la República. Los precios del productor de importados provienen de las encuestas sobre precios que el Banco hacía para estimar los índices de precios al por mayor y del productor, así como de la información de precios del productor publicada por el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). La evidencia sobre los costos de comerciar vino se obtiene de los datos suministrados por un importador de vino, la cual complementamos con información suministrada por otros importadores sobre los procesos, tiempos, y costos de importar. Hay que resaltar que el caso del vino no es representativo de los costos de comerciar este producto en el sentido estadístico, pero sí lo es en el sentido de presentar un marco de análisis que permite identificar los costos de comerciar inherentes en la cadena logística de un producto específico.

Se considera que la información presentada contribuye en forma sustancial a conocer cuánto cuesta comerciar productos importados en Colombia. Esa información también da una idea de los costos de comerciar productos de exportación pues ciertos costos de importar como transporte interno, inspecciones, y manejo en puerto son comunes con los costos de exportar; no obstante, si se desea

conocer con precisión cuánto vale exportar se debe hacer un cálculo similar al que se hace en este trabajo el cual se enfoca en los productos importados. En el caso de las exportaciones de productos distintos a los minero-energéticos, por constituir un grupo más pequeño que el de los productos importados, consideramos que se puede ahondar más en conocer el detalle de sus costos. Lograrlo no es fácil, pues sabemos de las enormes barreras que existen para conseguir información a nivel de producto con el detalle que se presenta para el caso del vino.

La literatura sobre costos de comerciar ofrece otras opciones para calcularlos, tal como la ecuación de gravedad y los modelos de convergencia de precios. Por su naturaleza agregada creemos que esa literatura es menos útil para conocer lo que pasa a nivel “local” y para ayudar a identificar mejor los costos en cada uno de los eslabones de la cadena productor-consumidor final. Poder identificar cuánto cuesta completar un eslabón de la cadena logística es esencial para entender qué constriñe las importaciones y las exportaciones, y poder diseñar políticas que permitan reducir los costos de prestar los servicios en cada eslabón de la cadena. Por tal razón y por el deseo de examinar los costos de comerciar a nivel de producto, decidimos aprovechar la información sobre precios y comercio exterior disponible en el Banco de la República.

En las secciones siguientes el trabajo reseña en forma breve la literatura sobre costos de comerciar (Sección I), presenta los resultados de los costos de comerciar para el período 1999-2012 calculados a partir de comparaciones de precios internos y externos (Sección II), analiza en detalle los costos de comerciar para el vino (Sección III), y resume los principales hallazgos del trabajo y sus posibles implicaciones (Sección IV).

I. LOS COSTOS DE COMERCIAR – RESEÑA BREVE DE LA LITERATURA

A. General

Los costos de llevar un producto al consumidor final desde la finca o la fábrica, exceptuando los costos de producirlo, se conocen como costos de comerciar. Para los productos comerciados internacionalmente, estos se componen de lo siguiente: costos directos de transportar la carga y tiempo para transportarla, costos de vigilancia, pagos de derechos aduaneros (o arancel), costos de información, costos de cumplimiento de contratos, costos asociados con transacciones en diferentes monedas, costos legales, costos regulatorios y trámites (por ejemplo, permisos y vistos buenos), y

costos de distribución al por mayor, al minorista y al consumidor (Anderson y van Wincoop 2004, p. 691).

La literatura económica indica que los costos de comerciar son altos, aún si se dejan de lado las políticas que restringen el comercio entre países. Para los países industrializados estos se estiman en 170 por ciento, distribuidos así: 21 por ciento por transporte, 44 por ciento por cruzar la frontera y 55 por ciento por los costos locales de distribución al por mayor y al detal². El costo de transporte del 21 por ciento se compone de fletes -12 por ciento- y el valor en tiempo de la mercancía en tránsito -9 por ciento; ambos costos se aplican a Estados Unidos (Anderson et al, 2004, p. 692). Los costos totales atribuibles al comercio internacional son 74 por ciento, el producto de los costos de transporte -21 por ciento- y el 44 por ciento de cruzar la frontera. Para un producto manufacturado como la muñeca Barbie que Anderson y van Wincoop citan, su costo en fábrica es de US\$1 y su precio al detal en Estados Unidos es de US\$10 (para mayor detalle de los cálculos, véase Feenstra 1998). Para el caso de una importación de vino en Colombia, su costo en la bodega del exportador es una octava parte del precio al cual se vende al consumidor final en Colombia (véase sección III de este trabajo³).

Existen varias formas de calcular los costos de comerciar (véase Anderson y van Wincoop, 2004). Ellos notan que la información sobre los costos de comerciar proviene de tres fuentes: la primera se mide directamente, la segunda se infiere del volumen de comercio y la tercera se infiere de comparaciones de precios. La medición directa es difícil, y quien lo haga se enfrenta a muchos problemas, entre ellos la escasez de buenos datos sobre barreras al comercio (Anderson y van Wincoop consideran que esa ausencia de información es “escandalosa”, 693) y el poco conocimiento que hay sobre los gastos de transporte porque es información privada; ellos notan, también, que los costos de información y los de hacer cumplir los contratos no se pueden medir directamente. Una segunda forma mide el costo indirectamente, infiriéndolo de los volúmenes de comercio o de los precios. La inferencia a partir de los volúmenes de comercio usa el modelo de gravedad, el cual relaciona los flujos de comercio con variables que se pueden medir y los costos de comerciar con variables que no se pueden medir (para una reseña reciente de la literatura sobre la ecuación de gravedad véase Head y Mayer, 2014). La inferencia a partir de los precios ha generado dos tipos de literatura: una centrada en un enfoque de comercio y la otra en lo macroeconómico. La

² $2.7 = 1.21 \times 1.44 \times 1.55$. El 170 por ciento se alcanza al restar 1 al múltiplo de estos tres valores. Véase Anderson y van Wincoop 2004, p. 692

³ Es importante resaltar que estos resultados corresponden al estudio de un importador pequeño y no pueden considerarse como representativos para todos los importadores de vino en Colombia.

de comercio compara los precios de los productos en el mercado doméstico y en el mercado internacional, usualmente con el objetivo de estimar el arancel equivalente de las barreras no arancelarias. La literatura de enfoque macroeconómico compara precios al detal entre países, ya sea de productos individuales o de grupos (canastas) de productos. En su reseña, Anderson y van Wincoop le prestan especial atención a la ecuación de gravedad.

Varias agencias internacionales han trabajado sobre costos de comerciar y facilitación del comercio. El Banco Mundial lo ha hecho a nivel agregado y de país. Otras agencias como la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD por sus siglas en inglés), calculan cómo las barreras al comercio, reales o artificiales, aumentan los costos de comerciar y examinan el tipo de medidas que se puede tomar para reducirlos. El Banco Asiático de Desarrollo (2009) y la Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (ESCAP, 2008) han publicado libros sobre las prácticas comerciales en esa región y recomiendan medidas y pasos a tomar para hacer más expedito el comercio internacional.

La literatura sobre costos de comerciar y facilitación del comercio se ha expandido considerablemente en los últimos 10 años. Para darle contexto a nuestro trabajo, esta sección reseña brevemente algunos de los temas citados por esta literatura. Para ello miraremos la publicación de Maur y Wilson (2011) y algunos de los trabajos hechos por el Banco Mundial y la OECD. Maur y Wilson, dos profesionales y académicos del Banco Mundial, compilaron en dos volúmenes, 43 artículos sobre costos de comerciar y facilitación del comercio (2011). En el Volumen I los artículos examinan la teoría de los costos de comerciar y presentan evidencia empírica sobre costos de transacción a nivel global. Los artículos empíricos examinan: (a) la relevancia de los costos de transacción en el comercio internacional; (b) la evidencia sobre la prevalencia de los costos de transacción; (c) la importancia del factor tiempo; y (d) la evaluación *ex - ante* y los modelos de equilibrio general computable. Los artículos empíricos tocan temas como distancia, infraestructura, costos de transporte, clima de inversión, la importancia de las fronteras, y la facilitación del comercio en general. Varios de los artículos examinan la situación en países o regiones específicas como Estados Unidos, Canadá, Asia Central, África, Japón, Singapur, y la Unión Europea, pero ninguno incluye a América Latina o países de la región. El Volumen II tiene dos partes. La primera presenta evidencia sobre la conexión entre el comercio internacional, el desarrollo económico, y los costos de transacción del comercio. Allí se examinan aspectos específicos: aduanas, estándares, servicios de transporte, servicios de telecomunicaciones, y financiación del comercio y su conexión con las cadenas de proveedores. La segunda parte examina aspectos institucionales y de economía

política, en especial los referentes a facilitar el comercio, como los reglamentos técnicos y los procedimientos aduaneros, con un ejemplo de la aduana de Camerún.

El Banco Mundial ha publicado otros trabajos sobre logística y costos de comerciar, algunos de los cuales son manuales que explican qué y cómo hacer algo en logística e infraestructura, otros examinan aspectos generales y otros examinan las experiencias de países, especialmente de África y Europa Oriental (De Wulf y Sokol 2004, 2005; Arvis, et al., 2010; Arvis et al., 2011; McLinden et al., 2011; Serebrisky, 2012; Cantens, et al., 2013; Arvis et al., 2013)⁴. El más cercano a lo que se hace en este trabajo es el de Arvis, Raballand y Marteau (ARM) cuyos principales resultados resumimos seguidamente. Ellos encuentran (ARM 2010, p. 6) que: (a) en países sin salida al mar los exportadores y los importadores enfrentan altos costos logísticos, que perjudican su competitividad internacional; (b) contrario a lo que se cree, los altos costos logísticos resultan de la falta de confianza en el sistema logístico y de su poca predictibilidad, y no de la mala infraestructura de carreteras; y (c) lo poco confiable y predecible del sistema resulta de su débil gobernanza y de las prebendas a los operadores.⁵ No tener salida al mar en los países estudiados (principalmente de África y de Asia Central) tiene unos castigos en costos que varían entre 8 y 250 por ciento y unos castigos en tiempo que varían entre 9 y 130 por ciento. Para los países sin acceso directo al mar el costo medio de transportar un contenedor a Europa o a Estados Unidos en el 2008 era de 3,900 dólares mientras que para sus vecinos con salida al mar el costo era de 2,550 dólares. Los tiempos en tránsito, a su vez, eran de 47 días para los países sin acceso directo al mar y de 35 para los países con accesos directo (ARM 2010, p. 8). ARM encuentran que los fletes dependen primordialmente de la estructura y organización del mercado de transporte y no del estado de las carreteras. El transporte, dicen, hay que mirarlo como la prestación de un servicio. Al examinarlo de esta manera, resulta claro que las mejoras en infraestructura reducen los costos directos de transporte, pero no necesariamente los fletes, los que dependen, además, de la estructura del mercado, de los gastos fijos (*overhead*) y de las prebendas existentes. El omitir del análisis la idea de la prestación del servicio ha complicado explicar el poco éxito de las inversiones en corredores para diversificar exportaciones. Otros puntos que valen la pena resaltar del trabajo de ARM son:

⁴ Muchos de estos trabajos guardan relación con temas y sectores en los cuales el Banco ha financiado proyectos que buscan atacar algunos de los problemas que impiden el flujo de bienes entre países.

⁵ Usamos prebendas para traducir la expresión inglesa “rent-seeking”. En el Diccionario del uso del español de María Moliner una de las acepciones de prebenda es “beneficio o favor concedido a alguien de manera arbitraria”; en este caso prebenda se refiere a “aquello que se da u obtiene sobre lo que corresponde legítimamente.” Según el Diccionario de la RAE, una de las definiciones para prebenda es “oficio, empleo o ministerio lucrativo y poco trabajoso.”

- Los costos de operar camiones en países sin salida al mar no son muy superiores a los de operarlos en países desarrollados;
- La falta de competencia en el servicio de transporte eleva los fletes en forma significativa; y
- Las mayores reducciones en costos resultarían de eliminar las prebendas para los transportadores, ponerlos a competir, y aumentar la predictibilidad de la cadena logística.

Un trabajo de la OECD analiza la relación entre los tiempos para importar y exportar, los servicios logísticos y el comercio internacional (Nordås et al., 2006). El trabajo encuentra que el tiempo reduce el volumen de comercio y que procedimientos demorados para importar y exportar reducen la probabilidad de que las firmas entren a mercados de productos que requieren entrega oportuna. Las innovaciones en el manejo de las cadenas de proveedores han aumentado el número de artículos que, como el vestuario y los electrónicos de consumo, requieren una entrega oportuna a los fabricantes y a los distribuidores detallistas. Los autores encuentran que *solamente* el tiempo que demandan los procedimientos administrativos para exportar e importar impide que los fabricantes locales puedan exportar productos que requieren entrega oportuna, situación que los desmotiva a invertir y a mejorar la calidad de los productos, pues no pueden cumplir con las entregas oportunas y a tiempo que se requieren para productos nuevos y diferentes. Como resultado, las firmas se confinan al mercado doméstico y a exportar productos primarios o artículos comunes de bajo valor agregado para consumidores menos exigentes (OECD 2006).

La literatura sobre logística guarda alguna relación con la de costos de comerciar, pero se debe tener claro que los costos logísticos no son exactamente iguales a los de comerciar. En esa literatura los costos logísticos se definen como: “los costos involucrados en el proceso de transportar los bienes desde la fábrica hasta el punto en que el producto sale del país (puertos, aeropuertos, fronteras). Estos incluyen costos de: transporte, licencias, permisos y procedimientos aduaneros; de inventarios, almacenaje, deterioro o pérdidas durante el transporte; de seguros, procedimientos adecuados en puertos, aeropuertos o fronteras; de financiamiento; y costos administrativos” (Guasch, 2011, p. 6). Estos costos, que se refieren a los de exportar, se pueden asimilar a los costos de importar para lo cual basta agregarles el arancel y otros impuestos que se pagan antes de que la mercancía salga de aduanas.

El trabajo de Guasch y Kogan (2006, p. 8) reporta costos logísticos como porcentaje del valor del producto (no dicen si a precios del productor o a precios del consumidor) que varían entre un 9 por ciento para Singapur y la OECD y entre 18 y 32 por ciento para Chile (18%), México (20%),

Colombia (23%), Brasil (26%), Argentina (27%) y Perú (32%). Ellos no definen cómo miden los costos logísticos, pero mencionan como elementos los costos de transporte y los de mantener inventarios. Por los valores que reportan y por lo indefinido de los componentes de los costos logísticos, se debe concluir que los conceptos que se consideran para medir y analizar los costos logísticos difieren de los considerados para medir los costos de comerciar. Para ello basta con comparar el 170 por ciento de costos de comerciar que reportan Anderson y Wincoop para países industrializados y el 9 por ciento de costos logísticos que reportan Guasch y Kogan.

B. Colombia

En Colombia no existe una estimación del costo de comerciar. Lo más cercano a estimaciones generales de costos son los costos logísticos estimados por Rey (2006 y 2008) y el Departamento Nacional de Planeación (DNP) (2015), y la estructura de costos de distribución física internacional estimados por MIDAS-USAID (2007). Estos últimos fueron reproducidos en un documento CONPES del DNP (2008); las cifras se refieren a la composición del costo total de distribución de comercio exterior, pero el documento no informa sobre el valor absoluto de esos costos o como proporción del precio del producto.

Otros estudios han abordado el tema indirectamente, pero en el contexto de algún componente del costo de comerciar. García y Montes (1989) calcularon tasas de protección nominal para varios productos agrícolas, pero sus cálculos dejan por fuera elementos importantes del costo de comerciar. Valdés y Schaeffer (1995) calculan tasas de protección nominal y efectiva para varios productos agrícolas, pero también dejan por fuera elementos del costo de comerciar. Jaramillo (2002, cuadro 19) calcula coeficientes de protección nominal en los 1990s para productos importables agrícolas, pero tampoco toma en cuenta costos de comerciar. Guterman (2007, 2008) calcula tasas de ayuda nominal a productos agrícolas para el período 1960-2005 pero no se refiere específicamente a costos de comerciar. Leibovich et al. (2010, Cuadros 17 y 20) presentan los costos de comerciar maíz y soya como insumos industriales. Todos estos trabajos buscaron calcular las tasas de protección a varios productos agrícolas, pero no intentaron ir más allá del nivel del productor. Creemos que la poca atención prestada a los costos de comerciar se debe a la dificultad de conseguir buena información sobre el costo de ejecutar cada paso de la cadena logística. Este estudio busca llenar parte de ese vacío.

II. LOS COSTOS DE COMERCIAR Y LAS BRECHAS DE PRECIOS

En esta sección examinamos los costos de comerciar productos importados por Colombia durante el período 1999-2012. Los cálculos presentados se basan en comparaciones de precios domésticos (de bienes importados) y valores unitarios de las importaciones, para lo cual fue necesario realizar una limpieza y un ajuste sustancial de los datos. Los costos de la cadena logística de importación informan sobre los costos del proceso de importar y, también, del proceso de exportar, pues la cadena de importación cubre una cadena de costos mayor que la cadena de exportación. El conocimiento sobre los costos de importar arroja luz sobre los costos de exportar, pero no reemplaza la labor de calcularlos directamente. Este ejercicio de comparar precios del productor y precios de exportación no se hizo por disponibilidad de tiempo. Finalmente, la política comercial colombiana históricamente se ha enfocado mayoritariamente en controlar las importaciones; indirectamente, sin saberlo, se enfocaba en controlar las exportaciones e impedir que surgieran nuevas exportaciones. Por ello, medir cuánto cuesta importar y entender lo que está detrás de los procesos de importación contribuye a entender lo que se encuentra detrás de los procesos e incentivos para exportar, pues los altos costos de importar constituyen un gravamen *de facto* sobre las exportaciones (Clements y Sjaastad, 1984).

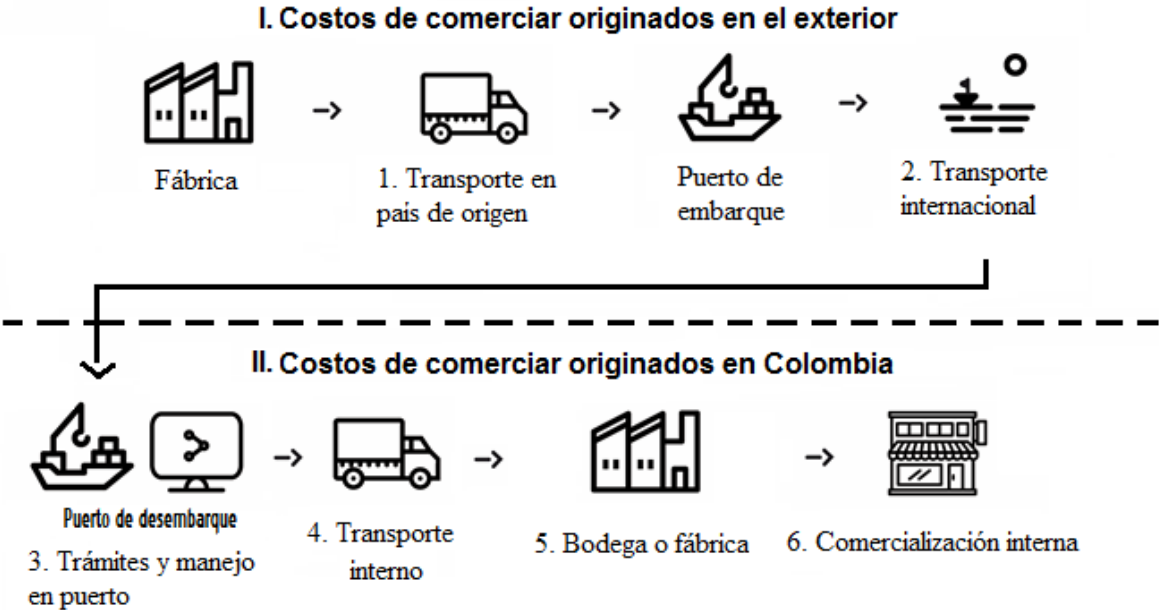
A. La cadena logística y los costos de comerciar: ¿qué se mide?

Los costos de comerciar comprenden los costos en que se incurre para llevar un producto importado desde la finca (o la fábrica) en el país de origen hasta el consumidor final en Colombia. El conjunto de actividades que permite trasladar la mercancía del productor al consumidor final se denomina cadena logística. En su forma simple la cadena logística abarca seis actividades, dos de las cuales se ejecutan fuera de la frontera colombiana. Se puede argüir, con razón, que la cadena logística consiste de más de seis actividades si ellas se desglosan al nivel más bajo de sus componentes. Hacerlo no se justifica. Para ilustrar en qué consiste la cadena logística y lo que este trabajo busca medir, basta agrupar en seis eslabones los pasos de la cadena. El diagrama 1 ilustra la cadena logística y sus eslabones para un producto de importación. Los seis eslabones comprenden actividades fuera y dentro de nuestras fronteras. Aquellas fuera de nuestras fronteras se componen de traslado de la finca o sitio de producción al puerto de embarque y del transporte internacional hasta puerto colombiano (eslabones 1 y 2 en el diagrama). Por el traslado de la finca al puerto de

embarque se pagan fletes y seguros y por el transporte internacional se paga por el manejo en puerto, por el flete marítimo o aéreo, por el seguro de la mercancía, y otros costos.

Las actividades internas involucran desde los trámites iniciales necesarios para obtener el permiso de importar, los trámites previos a la llegada del producto importado al puerto colombiano, el manejo e inspecciones en puerto y la nacionalización (eslabón 3), el transporte interno (eslabón 4), la transformación del producto en la bodega o la fábrica (eslabón 5), y la comercialización interna (eslabón 6). Los costos en puerto colombiano provienen de gastos por manejo de la mercancía (cargue, descargue, movimiento dentro del puerto, almacenamiento y pérdidas de mercancía) y por los procesos aduaneros y trámites previos requeridos para nacionalizar la mercancía (entre otros, incluye el tiempo para verificar documentalmente y revisar el cumplimiento de los requisitos derivados de los vistos buenos, inspecciones, derechos aduaneros, propinas, y la suma pagada al agente de aduanas por realizar los trámites aduaneros). Los costos del transporte interno lo conforman el pago de fletes, seguros, custodia, cargue y descargue, y pérdida de la mercancía durante el viaje. Los costos de transformación resultan de convertir en un producto diferente la mercancía que entra a la bodega o a la fábrica. Esa transformación puede ser sencilla, como envasar la mercancía -pasarla de grandes tanques a recipientes pequeños-, o compleja, como convertirla en un producto diferente -mezclar varios insumos para sacar un tarro de pintura.

Diagrama 1. Composición de los costos de comerciar



Los costos de comercialización interna se componen de cuatro actividades: ventas de la fábrica al mayorista, del gran mayorista a otro mayorista, del mayorista al minorista, y del minorista al consumidor final. Los costos en cada eslabón de esta cadena se componen del precio pagado por el producto, costos de comercialización (un nombre genérico para todas las actividades que se realizan para modificar y mover el producto entre eslabones de la cadena de comercialización), y el margen de ganancia del distribuidor. A medida que el producto se mueve entre eslabones de la cadena, su precio cambia y se le denomina en forma diferente. El precio fob se refiere al precio en el eslabón 2 (puerto de embarque). El precio cif se refiere al precio en el eslabón 3 a la llegada al puerto. El precio del productor se refiere al precio al comienzo del eslabón 5 de la cadena. El precio en fábrica se refiere al precio al final del eslabón 5 de la cadena, es decir, al salir de la fábrica. Los precios al detal se refieren a los cuales se transa la mercancía en el eslabón 6 de la cadena entre grandes mayoristas, mayoristas, minoristas, y consumidores finales.

Este trabajo busca medir lo que cuesta realizar las actividades necesarias para importar una mercancía y situarla en la bodega del mayorista o de la fábrica en Colombia. Para ello el trabajo calcula la brecha de precios entre el eslabón 5 *cuando la mercancía entra a la bodega o a la fábrica*, y el eslabón 2, cuando la mercancía sale del puerto extranjero. El cálculo termina en el cuarto eslabón porque no existe información para generar los costos de comerciar entre el 5 y 6. Para calcular esa brecha basta con tener información sobre tres precios: el precio fob, el precio cif, y el precio IPP de bienes importados. Para calcular esa brecha usamos los precios del productor de la encuesta del Banco de la República y del DANE para generar el índice de precios del productor (IPP importados), y los precios externos que se obtienen de la información sobre comercio exterior que la DIAN suministra al Banco de la República. El costo total se calcula como la relación entre el precio de la mercancía importada al entrar a la bodega (precio IPP) y su valor en el puerto de embarque (precio fob). El precio en fábrica o en bodega se mide por el precio del productor, y el precio fob se mide por el valor unitario fob de la mercancía (valor fob/peso neto). Los datos sobre comercio exterior también incluyen el valor cif de la mercancía (valor fob más fletes externos, seguros y otros gastos de transportar la mercancía) y derechos aduaneros pagados.

La diferencia entre el precio IPP y el precio fob se descompone en tres categorías: transporte internacional (fletes, seguros, otros gastos), derechos aduaneros, y otros costos. Los otros costos se presentan en forma agregada, ya que la información disponible no permite separarlos por sus componentes, que consisten de: (a) trámites y requerimientos previos al despacho de la mercancía en el exterior (b) costos de manejo en puerto (descargar, mover, almacenar, pérdidas de mercancía); (c) nacionalización (entre otros, la revisión y cumplimiento de vistos buenos, inspección, propinas,

agenciamiento - el servicio que prestan los agentes de aduana-); (d) costos de traslado de la mercancía del puerto a la bodega mayorista o de la fábrica (cargue y descargue, fletes, seguros, custodia -un servicio de guardaespaldas para la mercancía-, y pérdidas de mercancía por robo o accidentes).

Los cálculos que se presentan en las secciones siguientes constituyen un paso importante en medir cuánto cuesta importar en Colombia. Las cifras informan sobre el costo total de los tres componentes principales, pero no informan sobre cada elemento de los componentes porque no se conoce el monto específico de los varios gastos que constituyen el componente principal de comerciar en esos tres eslabones de la cadena. Ese desconocimiento se origina en la insuficiencia de información disponible al público en Colombia, ya que mucha de ella se deriva de transacciones entre agentes privados y no se publica; esta falta de información también se da en países ricos, como lo mencionan Anderson y van Wincoop (2004). A pesar de las limitaciones anotadas sobre los cálculos que se presentan, creemos que las cifras revelan mucho sobre lo que cuestan tres rubros importantes de los costos de comerciar. Consideramos también que los costos de los eslabones 2 a 4 representan bien los componentes de los eslabones 1 a 4, porque el eslabón 1 corresponde esencialmente a costos de transporte interno en los países industrializados (principales países proveedores de Colombia), los cuales son relativamente bajos (véase la crónica de Pineda, 2012, sobre una exportación de blue jeans a los Estados Unidos y sobre los costos internos de transportar ese contenedor en USA y en Colombia; para datos más generales por países basta mirar los informes del Banco Mundial sobre Doing Business en cada país).

B. ¿Cómo se miden los costos de comerciar?

Los costos se miden por la brecha o diferencia entre el precio doméstico y el precio de una mercancía en el puerto de origen, es decir, su precio fob.⁶ Los precios domésticos se miden por el precio al por mayor o del productor de la mercancía importada *puesta en fábrica o en bodega*, antes de recibir alguna transformación⁷. Calcular la brecha de precios se usa principalmente para estimar el impacto de los aranceles y las barreras no arancelarias sobre los precios internos de bienes importados. Deardorff y Stern (1997, 1998) desarrollan esa metodología y la utilizan para estimar el equivalente ad-valorem de las barreras no arancelarias para un grupo de productos comerciados por los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD). Otros

⁶ A lo largo de este ensayo se utilizarán indistintamente los términos brecha de precios o diferencias de precios.

⁷ Como se anotó en la sección anterior, esa diferencia de precios puede incluir rentas provenientes de las restricciones arancelarias. Para mayor detalle de las medidas no arancelarias que se aplican en el caso colombiano véase García et. al, 2014.

trabajos, como los de Bradford y Lawrence (2004) y Bradford (2003, 2006), miden la brecha entre los precios internacionales y los precios internos de un grupo de productos transados en los países de la OECD, para determinar si esos mercados se encuentran integrados. Los trabajos de Bradford y Lawrence (2004) y Bradford (2006) miden cuán diferentes son los precios del productor entre los países. Para medir la magnitud de las diferencias de precios del productor, ellos parten de los precios al consumidor de bienes finales para más de 3.000 productos que la OECD usa para estimar la paridad en el poder de compra (PPP) en sus países miembros. Estos precios los ajustan por costos de transporte y márgenes de comercialización. Los márgenes los derivan de las matrices insumo-producto de cada país y los costos de transporte internacional los calculan usando la relación de los valores cif y fob. Estos ajustes deben eliminar las diferencias de precios entre países *si los mercados internacionales están totalmente integrados*, pero si las diferencias de precios persisten, ello significa que existen barreras al comercio que impiden el arbitraje de precios entre los mercados de los países miembros.

Para el caso de este trabajo la brecha de precios mide los costos de comerciar entre el país de procedencia y el costo de la mercancía en la bodega del importador, ya sea un mayorista o un industrial. La brecha se divide entre su *componente internacional* (costos de transporte que incluyen fletes, seguros, y otros costos) y su *componente doméstico* (trámites y requerimientos previos para importar tales como reglamentaciones técnicas, sanitarias y fitosanitarias, entre otras, manejo en puerto, procesos para nacionalizar la mercancía, pago de derechos de aduana o arancel, y costos de transporte de la mercancía hasta su lugar de destino en Colombia). La primera parte de esta sección presenta la metodología general para calcular brechas de precios y la segunda parte describe la información y los ajustes que se hicieron.

1. Método

Para calcular el costo de comerciar desde el puerto extranjero hasta la bodega en Colombia usamos una variante de la fórmula básica de Moroz y Brown (1987), y citada en Linkins y Arce (2002) y Deardorff y Stern (1997), tal y como se muestra a continuación:

$$\rho = \left(\frac{P_p}{P_{fob}} - 1 \right) \quad (1)$$

Dónde:

ρ : Costos totales de comerciar;

P_{fob} : Valor unitario fob del producto importado (Valor fob/peso neto)

P_p : Precio del productor del bien importado, es decir, el precio en bodega del producto.

La ecuación (1) se puede reexpresar de la siguiente forma:

$$\rho = \left(\frac{P_p}{P_{cif}} * \frac{P_{cif}}{P_{fob}} \right) - 1 \quad (2)$$

Donde $P_{cif} = P_{fob} * (1 + \text{costo de transporte internacional})$.

Los costos de comerciar (ρ) estimados en la ecuación (2) están compuestos por:

- a) un **componente interno** medido por la relación $\frac{P_p}{P_{cif}}$. Este costo interno incluye los gastos correspondientes a trámites y requisitos previos necesarios para importar⁸, los derechos aduaneros, los costos de manejo en puerto, los procesos para nacionalizar la mercancía, y los costos de transporte internos de la mercancía hasta su lugar de destino en Colombia⁹; y
- b) un **componente externo** equivalente a $\frac{P_{cif}}{P_{fob}}$. Este abarca los gastos asociados al transporte internacional, es decir, fletes, seguros, y otros costos de traer la mercancía desde el país de procedencia.

En resumen, P_p , es equivalente a $P_{fob} * (1 + \text{costo de transporte internacional}) * (1 + \text{Arancel} + \text{costos internos no arancelarios})$.

Los precios domésticos de bienes importados (P_p) corresponden a los precios del productor que el Banco de la República recolectó hasta 2006 para calcular los índices de precios del productor (IPP), y que el DANE recolecta desde entonces para calcular el índice de precios del productor. Los “precios internacionales” corresponden al valor unitario fob del producto importado (valor importado fob/peso neto) que mide el “precio” del producto en puerto extranjero.

Los precios se obtienen para los mayores niveles de desagregación de los productos. En el caso del IPP ese nivel corresponde a cotizaciones de productos definidos a 7 dígitos de la CIIU, y en el caso de productos importados corresponden a partida arancelaria a 10 dígitos del sistema armonizado

⁸ Es importante anotar que dentro de los costos internos estarían incluidos los gastos relacionados con realizar los trámites asociados con las medidas no arancelarias, es decir, las diferentes reglamentaciones que debe cumplir un importador y que están asociadas a medidas de control de precios y cantidades, sanitarias y fitosanitarias, monopolísticas, etc. (ver Unctad, 2012)

⁹ Es importante resaltar que el efecto cambiario afectaría por igual tanto el precio del productor del bien importado como el internacional cif (llevados a pesos).

para los datos de importaciones de la DIAN (PA10). A pesar del nivel de detalle, ese nivel de desagregación no elimina los sesgos que se presentan al comparar precios domésticos e internacionales. Estos sesgos se dan por: (a) suponer que los bienes son idénticos en características, cuando pueden no serlo; y (b) agregar productos heterogéneos para construir “un” producto, como puede ser poner varios tipos de maíz importado como equivalente al maíz cuya cotización aparece en el IPP. El trabajo buscó corregir estos problemas en la medida de lo posible, como se ilustra más adelante.

Los datos disponibles permiten separar los costos de comerciar entre costos de transporte internacional, derechos aduaneros pagados (arancel), y costos no arancelarios. A riesgo de repetir lo ya dicho, los costos no arancelarios se refieren a costos internos y se componen, entre otros, de costos de transporte interno (fletes, seguros, otros costos) y facilitación del comercio (almacenamiento en puertos, cargue y descargue y otros costos de nacionalizar la mercancía que se derivan de la aplicación de medidas no arancelarias).

2. Información: fuentes y ajustes a los datos

Esta sección describe las fuentes de información, y explica los ajustes que se hicieron a los datos originales para poder calcular la ecuación (1) y (2), el uso de equivalencias entre los precios del productor según la clasificación CIIU y la nomenclatura arancelaria a 10 dígitos (PA10), y los ajustes que se hicieron a las bases de datos para llevar ambas fuentes a la misma unidad de medida.

a. Precios del productor (IPP) de productos importados (P_d)

Los datos de precios cubren el período 1999-2012 y provienen del Banco de la República y del DANE. La primera fuente es la base de datos del Banco de la República depurada por Julio y Zárate (2008) que contiene los precios que se usaron para generar el índice de precios del productor de productos importados cuya base es 1999. La serie comienza en junio de 1999 y finaliza en diciembre de 2006¹⁰. Los datos para el período 2007-2012 se construyeron empalmando los precios del Banco de la República con los índices de precios del productor elaborados por el DANE a partir de 2007. La base de datos del Banco de la República está ordenada en forma jerárquica del nivel más agregado al más desagregado: gran sección¹¹, sección, división, grupo, clase, subclase y

¹⁰ Se decidió trabajar con esta base de datos porque la base de datos original tenía problemas relacionados con valores faltantes y continuidad en el precio de algunas observaciones. Julio y Zárate imputaron 34,443 valores faltantes en su base, lo que representó un 6.43% de la muestra original de observaciones.

¹¹ La gran sección está compuesta por agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, explotación de minas y canteras e industrias manufactureras.

artículos. En el vocabulario de la encuesta, un *artículo* se refiere al mayor nivel de desagregación de un producto en la base del IPP; por ejemplo, la guayaba o el lulo son *artículos* que pertenecen a la subclase “otras frutas”. Para cada *artículo* se reportan diferentes cotizaciones de precios, la ciudad donde se recogió la información, la unidad comercial (kilo, bulto, litros, etc.), la nomenclatura CIIU, y la moneda en la que se registra el precio, entre otras. El precio que se registra por artículo corresponde a su valor puesto en fábrica, es decir, el que se contabiliza en los costos de producción. El precio que se reporta es el precio del productor en el mes vigente. (Banco de la República, 1999).

La base depurada de Julio y Zárate se ajustó para poder comparar los precios del IPP con los de importaciones de la DIAN. *Primero*, las cotizaciones registradas en otra moneda se convierten a pesos usando la tasa de cambio promedio para el mes pertinente. *Segundo*, para cada cotización del precio del productor se asignó la unidad de medida correspondiente (bulto, kilo, caja, metro, litro, etc.); en caso que no se lograra identificar, se asignó la unidad de medida por las unidades que tuvieran valores similares. *Tercero*, se excluyeron registros que presentaban datos atípicos *en extremo* y que consideramos no eran representativos. *Cuarto*, los datos considerados como atípicos *no extremos* se incluyeron en la base de datos, pero se ajustaron si se daban ciertas condiciones. Para establecer si se ajustaban los precios se construyó un intervalo determinado por la media y la desviación estándar de los precios¹². Los datos que caían dentro del intervalo no se modificaban, y los que caían por fuera se ajustaron para incluirlos en la base de datos analizados. El análisis descrito en estos pasos se realizó para la base de datos de precios del IPP, alrededor de 500.000 observaciones.

b. Equivalencia entre los artículos del IPP y las partidas del arancel aduanero a diez dígitos (PA10)

Para poder comparar precios de bienes homogéneos fue necesario identificar las PA10 asociadas con cada artículo del IPP. Por ejemplo, al artículo del IPP “Maíz (blanco, amarillo y pira)” se le adjudicaron cerca de 10 partidas arancelarias según los registros aduaneros, entre ellas las partidas “Maíz duro amarillo” (PA 1005901100), “Maíz duro blanco” (PA 1005901200), “Maíz reventón” (PA 1005902000), y otras. Esta identificación y clasificación se hizo para 255 artículos del IPP, a los cuales se les asignaron cerca de 7.600 partidas arancelarias, lo que equivale en promedio a unas 30 partidas por artículo. Los 255 artículos y las 7.600 partidas arancelarias representan el 73 por ciento del valor importado entre 1999 y 2012.

¹² El intervalo se estableció como la media +/- una desviación estándar.

c. Ajustes a los datos de comercio exterior

Así como fue necesario ajustar la base de datos del IPP por volatilidad y datos atípicos, también fue necesario hacerlo en la información de comercio exterior. Para depurar y tratar esa información se usó la metodología descrita en el trabajo de Garavito, López y Montes (2011), el cual usa procedimientos para homogenizar los valores unitarios, y tratar datos atípicos, la volatilidad, y la consistencia inter-temporal de los datos de comercio exterior. Puesto que a un artículo del IPP le corresponden partidas arancelarias que incluyen productos diferenciados con características y calidades diferentes, de esas partidas se excluyeron aquellas cuyos bienes representaban comportamientos atípicos y no correspondían plenamente a los *artículos* del IPP cuyo precio se quería comparar con el valor unitario cif. Por ejemplo, de las 10 partidas arancelarias asignadas al “Maíz (blanco, amarillo y pira)”, se excluyeron “Maíz blanco gigante” (PA 1005903000) y “Maíz morado” (PA 1005904000) y se dejaron ocho partidas como las más representativas.

Los valores y las cantidades ajustados se utilizaron para calcular los valores unitarios cif y fob¹³ (*dólares por tonelada*) de los *artículos importados equivalentes* a los 255 artículos del IPP. Cada valor unitario de las PA10 que formaban un *artículo* se ponderó por su valor importado para generar el valor unitario del *artículo* importado.

d. Unificar la información de las bases de comercio y del IPP.

El cálculo del costo interno de comerciar por medio de brecha de precios (ver ecuación 2) requiere que el valor unitario cif (P_{cif}) y el precio del productor del bien importado (P_p) estén en la misma unidad de medida. Para llegar a esa unidad común se necesitaba convertir a precio por tonelada la información original de precios en el IPP; de esa manera la información en la base del IPP se homogeniza con la información de las bases de datos de importaciones que vienen con los valores cif y peso neto en toneladas. La información en la base del IPP registra alrededor de 1.000 unidades de medida, lo que hizo necesario convertir a toneladas cada unidad. Para generar los factores de conversión se usó, entre otras, la información por partida arancelaria que aparece en las declaraciones de importación de la DIAN para el período 2006-2012. Estos factores de conversión también se utilizaron para los datos del periodo 1999-2005. En las bases de datos de las declaraciones de importación se reporta para cada partida la información en toneladas y en la unidad de medida del producto que se importó (por ejemplo, toneladas y metro lineal, metro

¹³ Se hace referencia tanto al valor cif como fob, debido a que cada uno se utiliza para calcular componentes diferentes de los costos (ver ecuación 2).

cuadrado, metro cúbico, centímetro cúbico, litro, etc.). Esta información permite calcular un factor de conversión por partida arancelaria entre las toneladas y cada unidad de medida (por ejemplo 0.002 toneladas de tejidos y acabados de productos textiles correspondían a 1 metro cuadrado). Con los factores de conversión ya disponibles, fue posible calcular el precio promedio anual para cada artículo del IPP (P_p) en dólares por tonelada y compararlo con el valor unitario en aduanas (P_{cif}) de las partidas arancelarias que constituían ese *artículo*.

Los ajustes descritos permitieron calcular el precio por tonelada para 106 artículos del IPP y compararlo con el valor unitario cif de los artículos importados, lo que da la razón ($\frac{P_d}{P_{cif}}$) (ver ecuación 2). A los 106 artículos les correspondieron cerca de 4.500 partidas arancelarias a 10 dígitos que representan cerca del 50 por ciento del valor importado en el período 1999-2012. Las 4,500 partidas agrupan todas las partidas arancelarias que se utilizaron para calcular los valores unitarios, pero anualmente, en promedio, se usaron alrededor de 2,700 partidas. La discrepancia entre el promedio anual y el número total de partidas se debe a que algunas partidas se incluyen en unos años pero no en otros, un resultado, entre otras razones, de la reclasificación, apertura y cierre de sub-partidas. El Anexo 1 presenta la lista de los artículos del IPP incluidos en cada sector de acuerdo con su clasificación CIIU.

Al tener los valores unitarios en aduanas y los precios del IPP en valores anuales por toneladas, fue posible generar el componente interno de los costos de comerciar para cada uno de los 106 artículos para cada año del período 1999-2012. La relación entre esos dos valores (precio del *artículo* en el IPP/valor unitario cif del *artículo* importado) constituye el costo interno de comerciar un producto entre puerto colombiano y su llegada a la fábrica o a la bodega. La brecha de precios calculada incluye los costos de cumplir con las reglamentaciones y vistos buenos que debe procesar el importador (licencias, medidas técnicas, fitosanitarias y sanitarias, entre otras medidas no arancelarias), gastos por manejo en puerto (i.e., cargue, descargue, otros), inspecciones, desaduanamiento, agenciamiento, pago de derechos aduaneros, y los gastos de mover la mercancía desde su salida de puerto hasta la bodega (transporte, seguros, custodia, otros). El componente externo de los costos asociado a los gastos por transporte internacional (fletes, seguros y otros gastos) se mide a partir de la relación cif a fob de los 106 artículos analizados. La suma del componente doméstico y externo da como resultado el total de costos de importar un producto.

La brecha de precios para cada artículo se agregó por subclase, clase, grupo, división, sección y gran sección, formando las dos grandes categorías de agrícola y manufacturero. Para generar la brecha de precios a nivel de *subclase*, la brecha para cada *artículo* se ponderó por la participación

de sus importaciones en el valor importado de la subclase; fue necesario usar este ponderador porque a nivel de artículo no había información precisa del valor de la producción. Obtenido el valor de la brecha a nivel de subclase, se procedió a calcular la brecha a nivel de clase, grupo, división, sección y gran sección empleando la estructura de ponderaciones de importados del IPP. Utilizar como ponderador los valores de los ponderadores del IPP tiene las siguientes ventajas: (a) la estructura de ponderadores presenta una mayor estabilidad y, por tanto, facilita el análisis de las brechas a través del tiempo; (b) el valor de la producción del sector importador es valorado con base en precios y no en valores unitarios, lo cual permite diferenciar mejor y darle mayor homogeneidad a los productos; y (c) el precio al cual se valora la estructura de ponderaciones de importados del IPP incluye una cadena adicional de costos, el cual es uno de los principales objetivos de este trabajo.

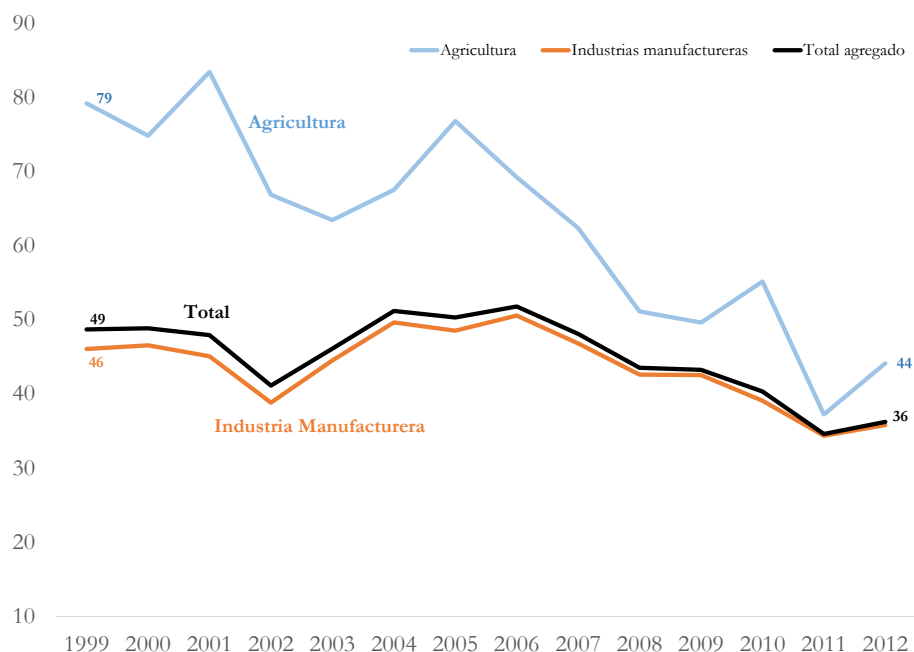
C. ¿Cuánto cuesta poner la mercancía en la bodega del mayorista desde que la embarcan en puerto extranjero?

1. Agricultura e industria manufacturera: tendencias generales

El gráfico 1 presenta los resultados del cálculo de la brecha de precios (Ecuación 1) para cada sector y para su agregado durante el período 1999-2012. Los costos variaron entre 35 y 52 por ciento para el total pero durante el período cayeron levemente, situándose en 36 por ciento en el año 2012. Por sectores, los costos del sector agrícola superan los del sector industrial, en gran parte por mayores pagos de derechos aduaneros y costos de transporte internacional más altos.

Los datos disponibles permiten conocer el costo total de comerciar hasta la bodega, los derechos aduaneros pagados y el costo de transporte internacional. Esta información permite separar los costos externos de los internos, y descomponer los internos entre costos arancelarios y costos no arancelarios. Los costos no arancelarios informan sobre el monto al cual ascienden los costos asociados con trámites aduaneros de comercio exterior (por vistos buenos, medidas no arancelarias, procedimiento e inspecciones en aduana, etc.), manejo de la mercancía en puerto, y los costos de mover la mercancía del puerto a la bodega del mayorista o de la fábrica.

Gráfico 1. Los costos de comerciar entre el puerto extranjero y la bodega en Colombia cayeron, pero su nivel sigue siendo relativamente alto
(Datos en porcentajes)



Fuente: Cálculos de los autores con base en información DIAN-DANE y Banco de la República.

Es posible que los costos no arancelarios incluyan algún elemento de renta que el dueño de la mercancía obtiene por habersele permitido importar, pero esa posibilidad es baja porque el importador se apropia de la renta al vender el producto a un mayorista o al consumidor final y no cuando el producto entra a su bodega. Si las rentas se obtienen al vender el producto a la salida de la bodega o de la fábrica, los costos no arancelarios representan costos verdaderos asociados con el uso de recursos productivos en contraposición al pago de derechos aduaneros que son una transferencia de recursos del importador al gobierno. Puesto que los costos no arancelarios se derivan de producir servicios logísticos que usan capital, trabajo y tierra, ellos representan costos reales de producirlos. Para reducirlos se necesita invertir en capital físico y humano, mejorar la tecnología productiva -innovando y adoptando nuevas tecnologías-, y eliminando distorsiones de precios (por ejemplo, acabando con monopolios en la prestación de servicios logísticos).

2. Derechos aduaneros y costos no arancelarios

Al desagregar los costos de comerciar en sus tres componentes principales, las cifras muestran que los otros costos internos constituyen la fuente principal de costos para las importaciones agrícolas y manufactureras (véase cuadro 1). Durante el período de análisis, los costos cayeron por reducciones en los otros costos internos y en los derechos aduaneros pagados. Los otros costos internos disminuyeron en ambos sectores, alrededor de seis puntos porcentuales, en tanto que los costos por

pagos de aranceles cayeron por las grandes reducciones en derechos aduaneros sobre las importaciones de productos agropecuarios a partir de 2002. Estos derechos representaron cerca del 40 por ciento de los costos internos de comerciar en el sector durante los años 1999-2001, pero su participación en el costo de comerciar cayó a menos del 15 por ciento en el período 2002-2012. Las reducciones se deben a desgravaciones unilaterales y a la firma de acuerdos comerciales. Es de resaltar que los resultados presentados corresponden a la muestra de productos analizada.

Cuadro 1. Hoy día los costos no arancelarios internos representan la mayor parte de los costos de comerciar, pues los costos arancelarios perdieron importancia y el transporte internacional ha sido estable y relativamente moderado para el agregado de las importaciones
(Datos en porcentajes)

Año	Agricultura			Industria manufacturera		
	Costos Externos	Costos Internos		Costos Externos	Costos Internos	
	Transporte internacional (razon cif/fob-1)	Derechos aduaneros (%)	Otros costos de comerciar (%)	Transporte internacional (razon cif/fob-1)	Derechos aduaneros (%)	Otros costos de comerciar (%)
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

Fuente: Cálculos de los autores con base en información DIAN-DANE y Banco de la República.

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.

Históricamente, el sector manufacturero ha sido el más protegido de los sectores productivos¹⁴. La menor protección que ofrecían los bajos aranceles fue más que compensada por el aumento masivo en las medidas no arancelarias que ocurrió al poco tiempo de iniciada la apertura (García et al.,

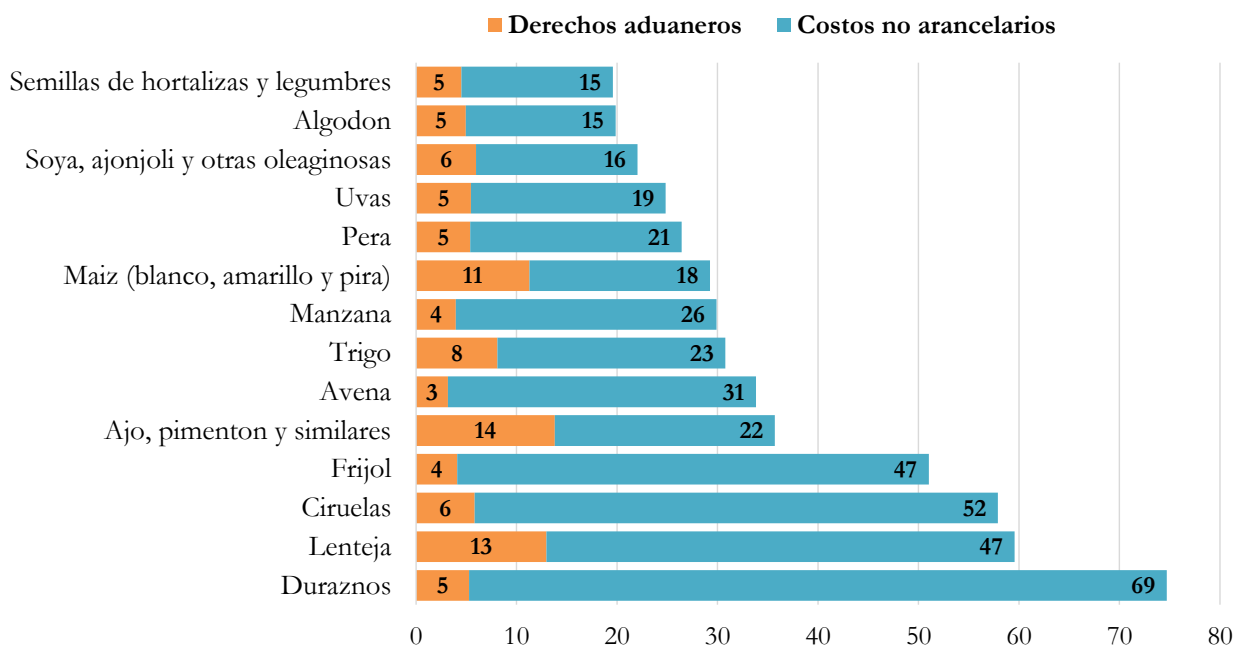
¹⁴ Con la apertura económica se desmontaron las licencias a las importaciones, algunas cuotas, y luego se adoptó un arancel por grados de elaboración en cuatro niveles, 5% (bienes de capital), 10% y 15% (insumos) y 20% (bienes de consumo o bienes finales); de esa estructura se exceptuaron las importaciones de papel periódico, libros, y medicamentos esenciales que entran libres de arancel y las de vehículos, sobre las cuales hay que pagar un arancel del 35%.

2014). Los derechos de aduana pagados por importaciones de productos de la industria manufacturera promediaron alrededor del 5.5% del valor cif en el período 1999-2012.

3. Productos agrícolas específicos y sus costos internos de comerciar

Dentro del sector agrícola existe una gran dispersión en los costos de comerciar entre productos. En el Gráfico 2 la barra correspondiente de cada producto muestra el valor promedio de los costos de comerciar, discriminado entre pagos de derechos aduaneros y otros costos de comerciar. Hay artículos con costos relativamente bajos, como las semillas de hortalizas y legumbres (19%), el algodón (20%), la soya (22%), algunas frutas como las uvas (25%), y otros cuyos costos de comerciar se componen en un 77% de costos no arancelarios. Para el trigo y el maíz el costo total de comerciar alcanza el 31 y 29 por ciento, de los cuales 8 y 11 puntos porcentuales corresponden al pago de derechos aduaneros y 23 y 18 puntos porcentuales a otros costos. Los artículos con costos de comerciar altos son el frijol (51%), las lentejas (60%) y frutas como los duraznos (75%) y las ciruelas (58%). Para este grupo los altos costos se explican en un 90 por ciento o más por otros costos, excepto por las lentejas donde ellos representan el 78 por ciento del costo total de comerciar.

Gráfico 2. Los costos internos de comerciar productos agrícolas variaron ampliamente entre ellos en el período 2000-2012
(Cifras en porcentajes)



Fuente: Cálculos de los autores con base en información DIAN-DANE y Banco de la República.

Para conocer mejor lo que explican estas diferencias a nivel de productos sería necesario estudiar cada producto en detalle, lo que está fuera del alcance del presente trabajo. La sección III presenta un marco para examinar y calcular los componentes de los costos de comerciar aplicado al vino, el cual se puede aplicar a cualquier producto importado o exportado.

4. Productos manufacturados específicos y sus costos internos de comerciar

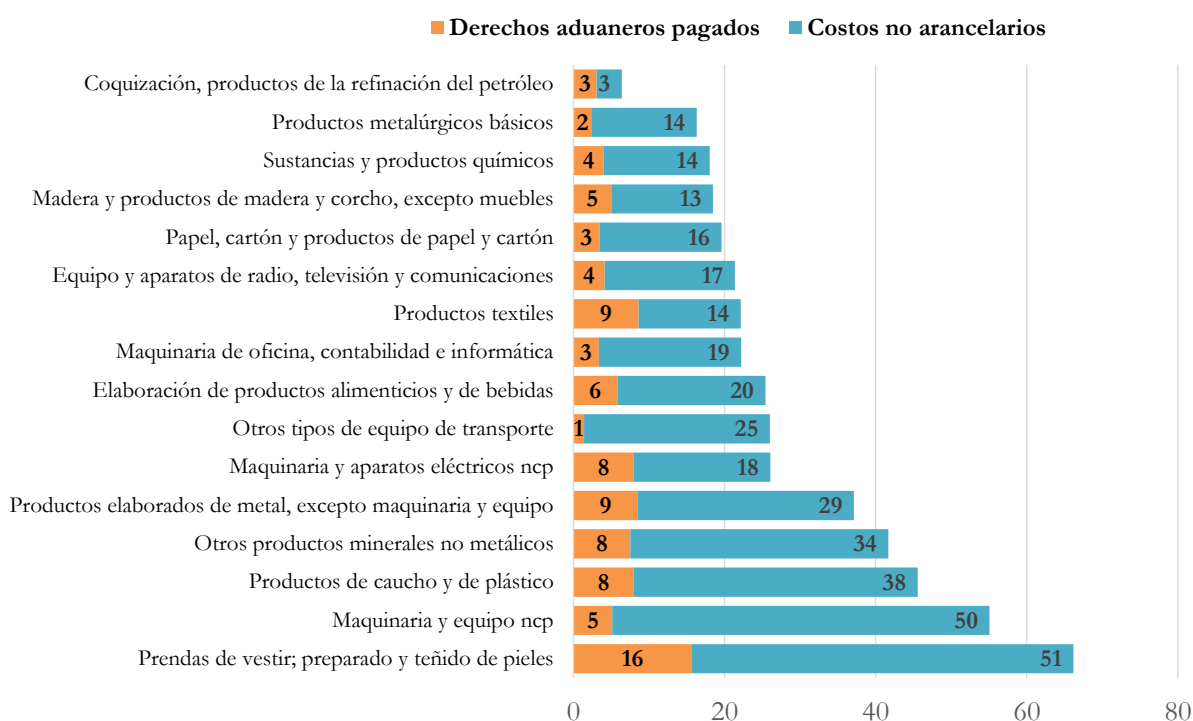
Entre los productos del sector manufacturero también existe una amplia dispersión en sus costos de comerciar. Ello se deduce de analizar los costos de comerciar para un grupo de productos del sector que hicieron parte de la muestra utilizada para calcular costos de comerciar. El análisis cubre productos de la clasificación CIIU para el período 2000-2012, y los resultados se presentan en el gráfico 3 según CIIU a dos dígitos. Las cifras muestran el valor promedio de los costos de comerciar por producto, desagregado entre pagos de aranceles y otros costos de comerciar. Del gráfico resulta clara la gran dispersión de costos totales entre productos, los cuales varían entre 6 por ciento para la coquización y productos de la refinación de petróleo y 67 por ciento para los productos prendas de vestir y preparado y teñido de pieles. Las importaciones de prendas de vestir tienen, además de sus altos costos, una característica que no se puede apreciar en la gráfica: 8 firmas responden por el 80 por ciento de las compras externas de los productos incluidos en el cálculo de la brecha de precios en el período 1999-2012. Adicionalmente y como se muestra más adelante (Cuadro 2), el 100 por ciento del valor importado de prendas de vestir está sujeto a algún tipo de medida no arancelaria, lo que evidencia la elevada protección de tipo no arancelario que recibe la producción nacional de estos productos.

Las cifras del gráfico 3 permiten identificar cuatro grupos por su costo total de comerciar. El grupo de costos bajos lo componen los productos de coquización y de la refinación de petróleo. El grupo de costos medios lo componen los productos comprendidos entre metalúrgicos básicos (16%) y otros tipos de equipos de transporte y maquinarias y aparatos eléctricos ncp (26% para ambos). El grupo de costos altos comprende los productos elaborados de metal excepto maquinaria y equipo (38%), otros productos minerales no metálicos (42%), y los productos de caucho y de plástico (46%). El grupo de costos muy altos comprende los sectores de maquinaria y equipo (55%) y las prendas de vestir, preparado y teñido de pieles (67%).

El gráfico 3 también muestra que los derechos aduaneros pagados son el menor componente de los costos de comerciar. Ellos representaron menos del 25 por ciento de los costos totales internos de comerciar, y los derechos pagados fluctuaron entre el 3 por ciento del valor cif para los productos de coquización y refinación de petróleos y el 16 por ciento para las prendas de vestir y el preparado

y teñido de pieles. Fuera de las importaciones de prendas de vestir y el preparado y teñido de pieles, ninguna importación de los productos reseñados pagó derechos aduaneros superiores al 9 por ciento. Por otra parte, los costos no arancelarios varían entre el 3 por ciento para los productos de coquización y refinación de petróleo hasta el 51 por ciento para las prendas de vestir. Explorar las razones de estos altos niveles requiere analizar en más detalle la formación de precios en esos sectores, lo que está por fuera del objeto de este documento.

Gráfico 3. Los costos internos de comerciar variaron ampliamente entre productos manufacturados a cuatro dígitos de la CIU en el período 2000-2012
(Cifras en porcentajes)



Fuente: Cálculos de los autores con base e información DIAN-DANE y Banco de la República.

5. Las medidas no arancelarias en el sector manufacturero y en el sector agrícola

La discusión sobre la taxonomía y los efectos de las medidas no arancelarias (MNA) no es reciente. La literatura sobre el tema se ha incrementado con el advenimiento del nuevo sistema mundial de comercio y con la firma de nuevos acuerdos comerciales, los cuales se concentraban en sus inicios casi exclusivamente en la reducción multilateral de las barreras arancelarias. Para reemplazar la protección perdida, los países buscaron otro tipo de medidas que sirvieran para proteger a aquellos sectores que podrían resultar perjudicados con la mayor competencia en los mercados mundiales, y que al mismo tiempo fueran coherentes con los acuerdos negociados. En este sentido, los países se

han apoyado en formas más sutiles de protección, ya que el nivel de protección que confieren estos obstáculos es más difícil de cuantificar que el de los aranceles u otras restricciones cuantitativas.

Las rentas que se originan en medidas no arancelarias constituyen un elemento del costo de comerciar. En este trabajo no se calculan esas posibles rentas porque la información disponible no lo permite. Por otra parte, como se anotó en la sección II.C.2 existe una presunción de que los precios de productos importados a la entrada de la bodega miden los gastos incurridos para llevar el producto hasta allí, y que el importador se apropia de las rentas cuando vende el producto a otro mayorista, a un minorista o al consumidor final. A pesar de esta presunción, para complementar la información presentada en las secciones anteriores decidimos examinar la frecuencia de las medidas no arancelarias aplicadas a los 106 productos manufactureros y agrícolas para los cuales se calcularon los costos de comerciar (es decir, la brecha de precios).

Para examinar la cobertura de medidas no arancelarias utilizamos la información de la WITS/TRAINS (UNCTAD 2009, 2012, 2014). UNCTAD-WITS es la principal fuente de información sobre medidas de control al comercio según el sistema armonizado, y sus cifras nos permiten construir porcentajes de cobertura y medidas de frecuencia. La clasificación de la UNCTAD incluye una amplia categoría de instrumentos como medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS), barreras técnicas al comercio, cuotas y contingentes a las importaciones, medidas anticompetitivas y monopolísticas, licencias de importación, medidas financieras, medidas antidumping, y otras más (véase, para mayor detalle, García y coautores 2014 y las referencias que allí se citan).

En este informe se presentan cifras agregadas de las medidas no arancelarias de los 106 productos (91 manufacturados y 15 agropecuarios) para los cuales se calcularon costos de comerciar. Lo hacemos así porque solo buscamos mostrar su prevalencia, lo que hace innecesario mostrar su distribución por categorías como barreras técnicas o medidas sanitarias. El cuadro 2 presenta los resultados para las PA10 asociadas a los 106 artículos cuyos precios se compararon en la sección anterior. La primera columna del cuadro lista los sectores según clasificación CIIU a 2 dígitos. Las seis columnas siguientes muestran el porcentaje del valor importado sujeto a alguna medida no arancelaria, donde la sexta columna identifica los sectores donde todo lo que se importa está cubierto por MNA. La última columna del cuadro presenta el número de medidas no arancelarias que en promedio cubre a cada partida arancelaria. Como ejercicio complementario (véase Anexo III), se calcularon los mismos indicadores del Cuadro 2 para todas las partidas arancelarias a 10 dígitos por las cuales se importó alguna mercancía en 1999, 2008, y 2014; este universo de partidas sobrepasa las correspondientes a los 106 artículos para los que se calcularon costos.

Cuadro 2. Las importaciones de bienes están sujetas a numerosas MNA, tanto en su cobertura por sectores como en la intensidad de su cobertura

(Según CIIU a 2 dígitos - promedio de datos de 1999, 2008 y 2014)

Sector CIIU - 2 dígitos	Valor importado sujeto a MNA (rango en %)						MNA por PA10
	< 20	20 - 40	40 - 60	60 - 80	80 - 99	100	
1. Productos químicos					●		5
2. Maquinaria y equipo		●					2
3. Vehículos					●		5
4. Derivados del petróleo				●			6
5. Equipo de televisión y comunicaciones				●			3
6. Metalúrgicos básicos					●		3
7. Alimentos y bebidas					●		12
8. Otros tipos de equipo de transporte			●				3
9. Agricultura, ganadería y caza					●		11
10. Maquinaria de oficina			●				1
11. Productos de caucho y plástico		●					2
12. Aparatos eléctricos				●			2
13. Productos textiles					●		5
14. Productos elaborados de metal			●				2
15. Productos de papel y cartón	●						2
16. Muebles		●					4
17. Otros minerales no metálicos	●						3
18. Curtido y preparado de cueros					●		2
19. Prendas de vestir						●	5
20. Productos de madera y de corcho						●	3

Fuente: Cálculos de los autores con base en información WITS-UNCTAD.

Nota: los números de la última fila se redondearon al entero más cercano

De las cifras presentadas se puede destacar que las MNA cubren: (a) menos del 20 por ciento del valor importado en dos sectores (productos de papel y cartón, y otros minerales no metálicos); (b) el 100% del valor importado en dos sectores (prendas de vestir y productos de madera y corcho); y (c) entre el 80 y 99 por ciento de los montos importados en siete sectores (químicos, vehículos, metalúrgicos básicos, alimentos y bebidas, agricultura, ganadería y caza, productos textiles, y curtido y preparado de cueros). Para el resto de las columnas las cifras muestran que las MNA cubren entre el 20 y el 40 por ciento del valor importado en tres sectores (maquinaria y equipo, productos de caucho y plásticos, y muebles); entre el 40 y el 60 por ciento de los productos importados en tres sectores (otros equipos de transporte, maquinaria de oficina, y productos

elaborados de metal); y entre el 60 y el 80 por ciento del valor importado en tres sectores (derivados del petróleo, equipo de televisión y comunicaciones, y aparatos eléctricos).

Tres aspectos adicionales se deben notar. El primero busca contestar la pregunta ¿Cuán intensas fueron las MNA? García y coautores (2014) muestran para el agregado del universo arancelario que el número de MNA por partida arancelaria aumentó de 1.15 a 4.66 entre 1990 y 1999, cuatro veces más al final de la década de la apertura que al comienzo; entre 1999 y 2014 el número de MNA casi se duplicó. La última columna del cuadro 2 contesta la pregunta para sectores CIU a 2 dígitos en tres años seleccionados (1999, 2008, y 2014). Las cifras muestran promedios bajos de MNA por PA10 para el sector de maquinaria de oficina (una) y muy altos, hasta 10-12, para los sectores de alimentos y bebidas, y de agricultura, ganadería y caza. A su vez, los sectores de químicos, vehículos, prendas de vestir y productos derivados del petróleo tienen entre 4 y 6 MNA por partida arancelaria. Le siguen los productos de madera y corcho, otros minerales no metálicos y las compras externas de muebles con cerca de 3 MNA por partida arancelaria. Los productos en los grupos del 1 al 6 tienen en promedio 3.8 MNA por partida arancelaria; ellos representaron el 70 por ciento del valor importado en 1999, 2008 y 2014.

Un segundo aspecto tiene que ver con el objeto de las MNA. Algunas de ellas se establecen para proteger la salud de las plantas (medidas fitosanitarias), de las personas y de los animales (medidas sanitarias), y otras se establecen para definir estándares técnicos o de calidad, o para controlar el desarrollo de actividades ilícitas (por ejemplo, productos químicos usados en la producción de cocaína o heroína). Otras MNA se instauran para proteger la producción local, pero se “escudan” detrás de una razón aparentemente sensata pero inválida, como puede ser el cuidar de la salud de las personas. Adicionalmente, la poca coordinación entre las instituciones que influyen en el comercio exterior produce una redundancia de requisitos y trámites que entran de forma importante el proceso de exportar e importar una mercancía (García et al., 2015).

La velocidad e intensidad con la cual se erigieron las medidas no arancelarias a partir de 1992 sugiere que poca atención se prestó a sus costos y beneficios. Ello indica también que esas medidas no fueron parte de la agenda de la política comercial colombiana que se discutió en el Consejo Superior de Comercio Exterior, una entidad que se reúne una o dos veces al año y, por ello, no habría dado abasto para examinar la conveniencia de emitir anualmente un número tan grande de medidas no arancelarias. El fenomenal escalamiento de las medidas no arancelarias apunta a que hubo consideraciones proteccionistas para establecerlas, y que el costo de obtener protección se redujo notoriamente, pues se dispersaron las entidades que la otorgaban y se descentralizó su concesión a niveles inferiores de la administración pública. Dadas las condiciones, no debe

sorprender la explosión de medidas y que hubiera “protección para la venta”, el término acuñado por Grossman y Helpman en su trabajo pionero sobre el tema (1994). En resumen, el argumento de proteger al consumidor nacional fue un frontón para proteger la producción local.

Un tercer aspecto tiene que ver con la cobertura de las MNA y los volúmenes de importaciones. A priori, es de esperarse que se importe más de aquellas partidas no sujetas a MNA y menos de aquellas sujetas a MNA. Este no parece ser el caso para varios grupos, en los cuales un alto porcentaje del valor importado en algún sector se hace a través de partidas arancelarias sujetas a MNA mientras que se importa poco por las partidas no sujetas a MNA. Este es el caso, por ejemplo, de los sectores de alimentos y bebidas y productos de papel y cartón. En alimentos y bebidas todos los productos importados tienen alguna MNA y los pocos productos que no tienen MNA no se importan. En productos de papel y cartón, el 60 por ciento del valor importado del grupo se hace por el 20 por ciento de las partidas arancelarias sujetas a alguna MNA. Estos resultados sugerirían que la evidencia no valida la hipótesis de que habrá más importaciones en las partidas arancelarias con menor número de MNA. No obstante, ese resultado también indica que nadie pide protección para ciertos productos porque de ellos se importa poco, y por eso carecen de importancia. Esta aparente incongruencia entre lo que se espera y lo que se observa merece un estudio separado.

D. Resumen de resultados y comparaciones con otros trabajos

Los resultados expuestos muestran que los costos de comerciar en Colombia son relativamente altos (36 por ciento), y que en 2012 cerca de un 75 por ciento de ellos se originaban en costos internos distintos al pago de aranceles. El trabajo no midió todos los costos de comerciar y necesitaría complementarse con otra información que ayude a completar la medición del costo para el resto de la cadena. Esto no es posible, pues la información disponible hasta el momento no permite medirlos. No obstante, creemos necesario complementar lo tratado aquí presentando dos temas que guardan relación con lo que se hizo. Un tema tiene que ver con los costos logísticos, una forma diferente y más restringida de ver el problema de logística y de la cadena de costos de comerciar. El segundo tiene que ver con los márgenes de comercialización, que quedaron por fuera del cálculo de los costos de comerciar y sobre lo cual hay poco análisis en Colombia. A pesar de su carácter puntual, presentamos la información que el DANE calculó sobre márgenes de comercio al detal para unos productos alimenticios cuando revisó sus bases de cuentas nacionales (DANE 2002, y 2009).

Los estudios de costos logísticos guardan relación con los costos de comerciar, aunque los dos conceptos abarcan y miden cosas diferentes. Los costos de comerciar incluyen todos los costos en

que se incurre para llevar una mercancía del productor al consumidor final (ejemplo, el vino desde la bodega del productor en España hasta el consumidor final en Bogotá, quien lo compra en un restaurante, en un supermercado, o en una tienda de licores). Los costos logísticos pueden comprender esos elementos o un menor número de ellos. La última encuesta del DNP sobre costos logísticos incluye seis categorías: (a) transporte y distribución, (b) almacenamiento, (c) compra y manejo de proveedores, (d) planeación y reposición de inventarios, (e) procesamiento de pedidos de clientes, y (f) logística de reversa -devolución de mercancía (DNP 2015, p. 35). Estos elementos se computan implícitamente en algunos de los eslabones de la cadena de costos de comerciar definida en el diagrama 1, pero no representan todos los costos.

Los resultados sobre costos de comerciar y costos logísticos son los siguientes. Este trabajo encontró costos de comerciar del 36 por ciento para tres eslabones de la cadena de costos, mientras que Rey (2006, 2008) y el DNP (2015, p. 35) encontraron costos logísticos del 12.4 y 14.9 por ciento de las ventas anuales de las empresas generadoras de carga (es decir, de los demandantes de servicios de carga). Este resultado no debe sorprender. Los costos de comerciar incluyen todos los costos incurridos en los eslabones de la cadena y se miden como un porcentaje del valor fob de la mercancía, mientras que los costos logísticos incluyen un subconjunto de esos costos y se miden como un porcentaje del valor de las ventas o de la facturación. La reciente encuesta del DNP revela que los mayores componentes del costo logístico son el costo de transporte (37%) y los inventarios (20%), lo que significa que ellos representan el 5.5 por ciento y el 3 por ciento del valor de las ventas. El trabajo del DNP también muestra costos logísticos por sectores, los que varían entre un 7 por ciento para el comercio mayorista y minorista, un 15.4 por ciento para la manufactura, un 17.3 por ciento para los servicios no logísticos, y un 14.9 para el sector agrícola. La encuesta encuentra que los costos logísticos aumentaron con respecto a los del año 2008 y que los costos en Colombia son superiores a los de América Latina (14.7 por ciento), de Europa (11.9 por ciento) y de Estados Unidos (8.7 por ciento). Las cifras sugieren, entonces, que los costos de operar en Colombia son altos, y que el gran esfuerzo por reducir costos tiene que hacerse en el país, tanto por las entidades gubernamentales como por el sector privado; las reducciones de costos deben ir acompañadas de una mejor prestación de servicios en cada eslabón de la cadena.

En lo referente a márgenes de comercialización, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) calculó márgenes de transporte y márgenes de comercio para elaborar las cuentas nacionales (DANE, 2002, y 2009). Los márgenes de transporte que calcula el DANE son

inadecuados para computar costos de comerciar correctamente.¹⁵ En cuanto a los márgenes de comercio el DANE los calcula comparando los precios del productor con los precios al mayorista o minorista, descontando las pérdidas de comercialización, las cuales se dan principalmente para los productos agrícolas perecederos, los que en su mayoría no son importados.¹⁶ Para encontrar tasas de comercialización al por menor para un grupo de 21 productos agrícolas en el año 2000, el DANE comparó los precios minoristas (al detal) con los cuales calcula el IPC (precio minorista) con los precios reportados por el SIPSA (Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario) en las principales ciudades y centros de acopio. El DANE supuso “que los precios de compra del canal minorista, son los precios mayoristas promedios reportados por el SIPSA y los precios de venta, son los precios ponderados totales con los cuales se calcula el IPC del DANE” (DANE, 2009, p. 527).

El DANE reporta los resultados para el año 2000. Sus márgenes de comercialización por ciudad (en su jerga, tasas unitarias ponderadas por ciudad) variaron entre 14 por ciento para la lenteja y la arveja seca, 20 por ciento para el arroz, y 128 por ciento para la arracacha, 114 por ciento para la cebolla larga, 76 por ciento para la cebolla cabezona, 146 por ciento para la guayaba, 79 por ciento para la papa, y 82 por ciento para la naranja entre otros (DANE, 2009, pp. 523-526). El arroz y la papa fueron los productos de mayor participación en esa canasta, con 28.4 y 29.7 por ciento cada uno, representando un 58 por ciento del consumo total de los 22 productos analizados; el margen combinado para esos dos productos es de 50 por ciento. Para los 22 productos que el DANE analizó, el margen ponderado fue de 58 por ciento, siendo el factor de ponderación el gasto en cada producto dividido por el gasto total en los 22. Este valor no se puede agregar a los valores calculados para los costos de comerciar pues se calculan sobre una base de productos diferentes. Su magnitud, sin embargo, indica los altos márgenes de comercialización en la cadena mayorista-minorista de productos alimenticios. Ellos indican que los ajustes a los costos de comerciar calculados en este trabajo serían sustanciales si incluimos los márgenes de comercialización entre la fábrica o bodega y el consumidor final. El DANE también calcula márgenes para las empresas comerciales que venden al por mayor y al por menor para un grupo mayor de productos. Para conocer el detalle de los cálculos sugerimos ver la publicación original (DANE, 2009, pp. 532-534).

¹⁵ El DANE define el margen de transporte como “el mayor valor que adquieren los bienes por el servicio de transporte desde el sitio de compra hasta el de utilización del producto, *siempre y cuando el flete esté a cargo del comprador final* -se añade el énfasis- (DANE, 2009, pág. 506). Para que exista margen de transporte el DANE establece que (a) el servicio de transporte sea contratado por el comprador; (b) el comprador no sea comerciante; y (c) el servicio se contrate con terceros (ibíd.). Estas condiciones limitan el uso de la información de cuentas nacionales para calcular costos de transporte, al excluir al comercio y al caso en que el dueño de la mercancía importada la transporta directamente hasta su bodega.

¹⁶ Los márgenes de comercio se originan “cuando tiene lugar la venta de un bien, siempre que exista entre el vendedor y el comprador final un intermediario que se define como agente comercial. El cálculo del margen, desde el punto de vista contable, se obtiene como una diferencia entre el valor de venta y el costo de la mercancía vendida”. (DANE, 2002)

III. UN ESTUDIO DE CASO: LA IMPORTACIÓN DE VINO

Esta sección ilustra y cuantifica los costos de comerciar para un importador pequeño de vino. Este caso debe interpretarse como lo que es: la realidad de un importador específico, y no de la comunidad importadora en general, diversa y heterogénea, con importadores muy grandes y muy pequeños (véase el Anexo II.C, con cifras sobre importaciones de vinos). El caso que presentamos no constituye una muestra representativa en el sentido estadístico del mundo de los importadores de vino. El caso examina la experiencia de un importador de vinos que debe cumplir muchos trámites y pagar impuestos internos y aranceles para traer el vino a Colombia. El caso permite generar un marco de análisis y la estructura de costos de llevar un artículo del proveedor extranjero al consumidor final en Colombia. Esa estructura se puede aplicar con modificaciones a otros productos importados. Los datos y comentarios que presentamos se basan en entrevistas al importador de vino, y a importadores de otros productos que suministraron información pertinente sobre los trámites que deben realizar para importar una mercancía. Las entrevistas al importador de vinos se realizaron el 6 de mayo y el 31 de julio de 2012, y los datos que se presentan se refieren a ese año. El importador de vino compraba pequeñas cantidades, una o dos estibas, lo que le obligaba a esperar a que el contenedor fuera consolidado (es decir, llenado con la carga de otros importadores) para que su mercancía pudiera ser despachada a Colombia.

El marco y la información que se presenta en esta sección constituyen un modelo para examinar el costo de importar, y no pretendemos que sean representativos, del universo importador colombiano. El marco sirve para organizar la búsqueda de información e identificar las barreras que un importador puede enfrentar para comerciar artículos extranjeros en Colombia. El marco permite identificar los costos externos y los internos, y distinguir entre los costos originados en la política económica y aquellos relacionados con la compra del bien y los servicios logísticos necesarios para realizar la importación.

En la sección 1 se analizan los trámites y tiempos. La sección 2 examina los costos de comerciar, y en la última sección se describe la composición del precio al consumidor final.

1. Trámites y tiempos

Un importador debe realizar varios trámites para importar. El primero es pedir a las entidades que otorgan permisos o registros autorización para importar el producto. Al solicitar el registro, el importador debe presentar ciertos documentos y pagar por los servicios que la entidad le presta. Las

entidades autorizantes más activas son el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). La SIC trata temas de protección al consumidor, protección de la competencia, propiedad industrial, registros técnicos y metrología legal, y protección de datos personales.¹⁷ El ICA autoriza solicitudes de importación y exportación de productos agropecuarios, las cuales pueden ser negadas por razones sanitarias, de abastecimiento interno, y de protección a la producción nacional.¹⁸ El INVIMA tiene dos tipos de autorizaciones; los permisos, que otorga rápidamente y cuestan poco, y los registros, que toman más tiempo para otorgarlos y cuestan más¹⁹.

Un importador de vinos debe tramitar su registro ante el INVIMA. El importador necesita un registro sanitario por el cual debe pagar 2.5 millones de pesos, lo que representa un costo alto para un importador pequeño pero un costo menor para importadores grandes.²⁰ El importador debe anexar a su solicitud varios documentos, los que le toma 15 días hábiles conseguirlos. Cuando tiene los documentos se los envía a una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) para que los procese y presente al INVIMA. Después de solicitar el registro el importador debe esperar entre 30 y 90 días para recibir el dictamen del INVIMA; la demora puede llevar al importador a ordenar al proveedor extranjero que despache la mercancía antes de recibir la autorización del INVIMA, corriendo un riesgo calculado de que el INVIMA no apruebe el registro.²¹ Los registros de INVIMA son específicos por envase; por ello, para importar vino en envases de diferentes tamaños se requiere solicitar un registro para cada tipo de envase. El INVIMA también autoriza el grado de contenido alcohólico del vino, pero las autoridades aduaneras no pueden nacionalizarlo si su grado excede o queda corto en más del 1 por ciento del contenido autorizado. El registro del INVIMA establece la

¹⁷ Para más información ver <http://www.sic.gov.co/es/web/guest/registro-de-fabricantes-e-importadores>

¹⁸ En su sitio web el ICA dice que “Como socio estratégico del agronegocio colombiano, el ICA facilita los procesos de comercio exterior, mediante la inspección y certificación de las importaciones y las exportaciones. Dentro de este proceso verifica la calidad de los productos agropecuarios que se importan al país, con el fin de evitar el ingreso de riesgos sanitarios y fitosanitarios para la producción nacional, y garantizar que la población tenga acceso a alimentos inocuos”. Para más información ver <http://www.ica.gov.co/Importacion-y-Exportacion.aspx>

¹⁹ El INVIMA tiene una lista de las tarifas que cobra por otorgar un registro sanitario o dar un certificado de calidad. Estas tarifas se fijan en salarios mínimos legales diarios vigentes (SMLDV), y la lista abarca 7 páginas; véase <http://web.invima.gov.co/portal/faces/index.jsp?id=13780>

²⁰ El INVIMA también emite un certificado de calidad de bebidas alcohólicas por el cual hay que pagar 0.925 millones de pesos; no es claro que el importador tenga que pagar esta tarifa.

²¹ Los trámites con el INVIMA pueden ser engorrosos y frenar el desarrollo de actividades bajo su control. Un importador contó que para decidir si importa un artículo le solicita a una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) una opinión sobre los “requisitos INVIMA” que tiene que llenar para que se le otorgue el registro. Si los trámites son excesivos decide no importar el producto. En la página web de INVIMA, en la sección de Requisitos Mínimos Generales al Radicar Su Trámite, uno de los requisitos es “Legajar los documentos en carpetas máximo hasta 200 folios”; lo que da una idea de la información que se le solicita a un importador. Dar registros sanitarios es una de las tareas del INVIMA; hay otros servicios, como el registro para industrializar una salsa, que pueden requerir un mayor número de documentos. Los requisitos mínimos se encuentran en <http://web.invima.gov.co/portal/faces/index.jsp?id=53196>

fecha límite para retirar la mercancía de Aduanas; la mercancía se pierde si para esa fecha no se ha nacionalizado.²²

Aduanas constituye otro paso que el importador debe superar para internar su mercancía. Quienes operan con Aduanas coinciden en que la entidad tiene problemas en su operación, los que continúan a pesar de los esfuerzos de varios gobiernos por mejorar su desempeño (véase García y coautores, 2015). La mercancía puede permanecer en sus patios 15 días en promedio, y existe el riesgo de perderla. Las demoras pueden impedir nacionalizar la mercancía dentro del tiempo establecido, y conducen a elevar el costo de bodegaje al punto que puede resultar mejor perderla que pagar el bodegaje.

El recuento anterior indica que los procesos para importar una mercancía toman tiempo y son costosos. El cuadro 3 lista los pasos y el tiempo que puede tomar cada paso. Estos pasos y tiempos representan la experiencia de los importadores entrevistados, pero los pasos y tiempos listados no se pueden considerar una muestra significativa en el sentido estadístico. Su representatividad estadística no es esencial para nuestro propósito, cual es el presentar un marco para calcular el costo de importar una mercancía y llevarla al consumidor final.

Para productos que requieren registro del INVIMA las cifras muestran que un importador pequeño necesita entre 170 y 200 días para importar su mercancía. Conseguir el permiso toma unos 50-110 días calendario, de los cuales 20 son para reunir los documentos que se exigen y 30-90 esperando la autorización del registro.²³ Otorgado el registro y ordenado el despacho de la mercancía, el importador debe esperar entre 6 y 30 días para que la mercancía llegue a puerto colombiano proveniente de Estados Unidos o Asia, y unos 7 a 14 días para nacionalizarla. El transporte interno de Cartagena a Bogotá toma 2 días. Por último, el importador debe dar al distribuidor un plazo de pago que fluctúa entre 60 y 120 días.

²² Un importador comentó que en una ocasión perdió su mercancía porque estuvo en Aduanas hasta la fecha límite, pero ese día no pudo nacionalizarla porque llovió en Cartagena y el personal de Aduanas en Cartagena no trabaja cuando llueve.

²³ Este rango amplio indica las vivencias de distintos importadores.

Cuadro 3. En Colombia se exigen muchos trámites y toma bastante tiempo importar una mercancía
(Tiempo en número de días)

1. Permiso o registro para Importar	
A. INVIMA	
i. Obtener documentos para poder solicitar un registro	20-60
ii. Tiempo de espera del registro a partir del momento de radicar los papeles	30-90
iii. INVIMA - tiempo para obtener un permiso	30 - 90
B. Superintendencia de Industria y Comercio	35
C. ICA	nd
D. Otros	nd
2. Transporte de país de origen a puerto colombiano	
Pre-embarque	5-10
Europa	12
USA	6
Asia	30
3. Puerto y Aduana	
Nacionalizar en puerto de llegada	15
Modalidad OTM (llega a Cartagena y nacionaliza en Bogotá)	
Tiempo en puerto y aduanas en Cartagena	5-10
Zona Franca en Bogotá (días para ser liberada la carga)	5-8
4. Transporte interno	
Cartagena - Bogotá	2
5. Tiempo en bodega en Bogotá	90
6. Plazo que tiene el distribuidor para pagar	
Mercancía vendida al distribuidor	90
Mercancía dejada en consignación	120

Fuente: Derivado de entrevistas con importadores. nd significa no disponible

2. Costos de comerciar

Esta sección describe los costos de comerciar el vino para un importador pequeño. El ejercicio permite construir un “modelo” de comerciar productos importados desde el punto de origen hasta el consumidor final. En el caso que examinamos el importador compra el vino en bodega en España y lo vende en Bogotá al consumidor final o a un restaurante. Las cifras son específicas para un cargamento de vino importado como “carga suelta”, e incluyen todos los eslabones de la cadena de comercializar el producto.²⁴ A diferencia de la sección II en este documento, el caso del vino incluye todos los eslabones de la cadena logística del diagrama 1.

Para elaborar los costos nos basamos en la información obtenida en entrevistas con importadores de vinos y juguetes, pero los costos específicos del vino (precio, seguro, transportes, márgenes, otros) se refieren a un vino comprado en una bodega en Rueda, España, embarcado en el puerto de

²⁴ La carga suelta o a granel se estiba en contenedores. Aquella cuyo volumen no alcanza para llenar un contenedor, se puede embarcar como carga suelta (bulk cargo), o como carga consolidada con mercancía de otros proveedores y para otros consignatarios en el mismo puerto de destino); a este tipo de embarque se le llama "LCL" (Less than container load)

Barcelona, transportado en barco hasta Cartagena, y nacionalizado en Bogotá. La estructura de costos se construye a partir de un valor de 100 del precio en la bodega del viñedo (EXW²⁵), al cual se le agregan varias categorías de costos para llegar al precio al detal. Los valores para los costos se transforman en porcentajes del costo en finca, cuya base es 100. El Anexo II presenta las cifras sobre los costos de comerciar en detalle, y lista la información que se obtuvo en las entrevistas y los supuestos que se hicieron para generar su estructura cuando algunas cifras no estaban disponibles.

El cuadro 4 resume los componentes del costo de comerciar. Para visualizar mejor la fuente principal de los costos, la información se presenta en categorías agregadas que separan los temas de: fletes (un problema de infraestructura y de competencia en el transporte internacional e interno), política económica (aranceles, registros y trámites, e impuestos al consumo), seguridad y corrupción (en carreteras, en puertos, propinas), costos financieros implícitos y explícitos, y costos de la empresa. Las otras categorías tienen que ver con las ganancias del importador y los márgenes de los distribuidores que dependen en parte de cómo está organizado el mercado de licores (monopólico vs competitivo) y cuya organización la afectan las políticas hacia el sector.

Los puntos más importantes para resaltar son los siguientes. Primero, el costo de comerciar vinos en Colombia es muy alto, casi siete veces el valor en bodega (línea E) y, por ello, los consumidores pagan un precio sin IVA ocho veces superior al precio del productor en España. Estos resultados son coherentes con la información obtenida en las entrevistas, que indican una gran brecha entre el precio EXW y el precio al detal.²⁶ Los costos de comerciar en Colombia son 4 o 5 veces más altos que en Japón y Estados Unidos, los países que aparecen en el trabajo de Anderson y van Wincoop (2004, cuadro 6) con los márgenes de distribución más altos.²⁷ Segundo, los fletes casi igualan el precio del vino EXW, y la razón principal es el alto costo del transporte interno y la inseguridad que en algunos casos obligaba al importador a comprar el servicio de “custodia” (guardias armados para

²⁵ En la terminología de las empresas de transporte de carga esto se conoce como EXWORKS (EXW) y “Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento (por ejemplo: fabrica, almacén, taller, etc.), a disposición del comprador. En especial, no es responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni de despacharla de Aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de tomar toda la mercancía del domicilio del vendedor hacia el destino deseado. Este término, por tanto, es el de menor obligación para el vendedor.” Fuente: Buenaventura Imports en <http://www.buenaventuraimport.com/>

²⁶ Una de las personas entrevistadas usa el siguiente procedimiento para decidir si un vino se puede vender en Colombia: multiplica por ocho su precio EXW. Se nos informó que otros importadores multiplican por 10 el precio del vino EXW, lo que genera márgenes superiores a los del importador entrevistado.

²⁷ Anderson y van Wincoop muestran márgenes para 9 países industrializados y 10 grupos de productos de consumo. Ellos no reportan márgenes para el vino, pero sí márgenes del 170 y 186 por ciento para la cerveza en Japón y en Estados Unidos. Si el margen para el vino en esos países fuera dos veces superior al de la cerveza, los consumidores de vinos en Japón y Estados Unidos pagarían 3.5-4 veces más que el precio del productor en el país de origen, la mitad de los márgenes en Colombia.

proteger el cargamento). Tercero, los impuestos y los costos de adquirir y procesar un registro más que duplican el valor EXW del cargamento, pero lo más sobresaliente es el menor costo relativo del arancel comparado con los costos de otras intervenciones estatales. El arancel agrega 20 puntos al costo total de importar, pero el impuesto al consumo y el costo del registro del INVIMA cuestan tanto como el precio de compra en España. Por ser un costo fijo, la importancia del costo del registro y del impuesto al consumo se reduce cuando aumentan el volumen importado y el precio del vino. Cuarto, el costo del tiempo en tránsito de la mercancía representa una parte pequeña del costo total. Algunos de estos costos se pueden reducir con cambios en las políticas, pero otros requieren inversiones y mejoras en la administración de las empresas y de los organismos públicos que se ocupan del comercio.

Cuadro 4. Costo de Comerciar Vino en Bogotá
(Base- 100 precio en bodega del proveedor)

Concepto	Valor
A. Estructura del Costo en Bodega en Bogotá	
1. Costo EXW (precio de compra en bodega en España)	100
2. Fletes	92
a. Externos	33
b. Internos (fletes, seguros, “custodia”)	59
i. Fletes y seguros	(38)
ii. Custodia	(21)
3. Impuestos, cargos, y costos de trámite	129
a. Arancel	20
b. Impuesto al consumo (ICO) para vinos (se paga por grado de alcohol)	52
c. Costo del registro INVIMA	48
d. Costo de abogado por tramitar certificado INVIMA	9
4. Costo del tiempo en tránsito de la mercancía	2
Total	323
B. Margen Bruto = Utilidad Bruta + Otros Costos *	275
1. Utilidad Bruta	149
2. Otros Costos	125
C. Precio de venta al distribuidor [costo en bodega + margen]	598
D. Precio al detal (sin IVA) **	797
E. Costo de Comerciar [porcentaje] = [D/A-1]*100	697

Fuente: Derivado de información recibida de un importador de vino. El detalle de cada elemento del costo aparece en el Anexo II.

Notas:

* El margen bruto se obtiene como un porcentaje del costo en bodega; para este cuadro es del 85 por ciento.

** El precio de venta al consumidor se deduce a partir del precio de venta al distribuidor; el importador cobra un margen del 25 por ciento sobre el precio de venta al consumidor.

Los valores totales pueden diferir de la suma de los valores individuales porque se redondean los decimales al entero más cercano

3. Componentes del precio

En esta sección examinamos cómo se compone el precio al detal del vino importado. Inicialmente, el precio al detal se hace igual a 100, de manera que los valores de sus componentes representan la contribución de cada uno al precio al consumidor. Al igual que en el cuadro anterior se separan los componentes que representan los trámites y la política económica (impuestos, aranceles, y otros) de los que representan aspectos estructurales. Los resultados se presentan en el cuadro 5. Antes de examinar la información del cuadro debemos aclarar que los datos que se presentan en los cuadros 4 y 5 son dos formas de ver el mismo problema. Así, en el cuadro 4 se le da un valor de 100 al precio de compra en España, y a ese precio se le agregan los costos en que se incurre en cada paso, lo que lleva a un precio al consumidor cercano a 800. En el cuadro 5 se le da un valor de 100 al precio al consumidor en Bogotá, y a partir de ese valor se deriva lo que cada componente contribuye a ese precio.

Hechas estas aclaraciones, examinamos los resultados del cuadro 5. Las cifras muestran que el precio de compra del vino (línea A) representa cerca del 13 por ciento del precio al detal. Los fletes (línea B) representan el 9 por ciento del precio al detal, pero *para este caso particular* las cifras muestran que cuesta más transportar el vino dentro de Colombia que desde España hasta Colombia. Los fletes internos (línea B.2) son exorbitantes. Para ver cuán altos son, basta comparar el flete interno en España y en Colombia (Cartagena-Bogotá). El vino transita sobre distancias similares en ambos países: 600-800 kilómetros entre Murcia o Rueda y Barcelona, y 657 kilómetros la distancia en línea recta entre Cartagena y Bogotá; mientras el flete interno en España representa el 0.5 por ciento del precio al detal, el flete en Colombia representa el 5 por ciento. Los altos fletes en Colombia se le atribuyen a las malas carreteras, pero es muy probable que, como en África, su alto nivel se deba a la organización monopólica del sistema de transporte; en África (véase Arvis et al., 2010, para el estudio sobre África).

Las políticas económicas y la calidad de las instituciones representan un 20 por ciento del precio al detal. Las políticas (línea C) representan el 16 por ciento del precio al detal, distribuidos entre el arancel (2 por ciento), impuesto al consumo (7 por ciento), y los costos de los registros y de los trámites ante el INVIMA (7 por ciento). Las instituciones colombianas (línea E) también imponen un costo alto, 4 por ciento del precio al detal; en este caso las instituciones están representadas por los imprevistos, las pérdidas en puertos y en carretera, y las propinas a los funcionarios públicos. De sus componentes, el elemento más importante lo constituye la inseguridad en las carreteras la cual puede forzar al importador a contratar una “custodia” para asegurarse que la mercancía llegue

completa y en buen estado a Bogotá; la custodia puede representar un 3 por ciento del precio al detal. El costo de las instituciones para el comercio sería cero si ellas lo facilitaran en vez de entrabararlo.

Cuadro 5: ¿Cómo afectan las políticas y los factores estructurales el precio al detal del vino en Bogotá?
(Cifras en porcentaje)

Concepto	Porcentaje
A. Costo EXW en bodega en país de origen (precio de compra en España)	13
B. Flete	9
1. Internacional	4
2. Nacional (fletes, seguros; la custodia se incluye en E))	5
C. Políticas: impuestos, registros y trámites	16
1. Arancel *	2
2. Impuesto al consumo (ICO)	7
3. INVIMA - Costo de trámites	1
4. INVIMA - Costo del registro	6
5. Otros costos de nacionalización	1
D. Costos financieros	3
E. Instituciones (propinas, inseguridad en puertos y carreteras) +	4
F. Costos de operación del importador	11
G. Utilidad total del importador	19
H. Margen del distribuidor	25
I. Precio al detal	100

Fuente: Derivado de la información presentada en el cuadro Anexo II.1

* El vino procedente de Chile y Argentina no paga arancel; el arancel del 15 por ciento se aplica a vinos procedentes de Europa.

+ Este acápite incluye los costos de custodiar la mercancía entre Cartagena y Bogotá; en el cuadro 4 los gastos de custodia aparecen bajo fletes internos. La clasificación aquí busca reflejar la composición de costos entre costos inevitables (ej., fletes), costos generados por la política (ej., aranceles), y costos generados por la calidad de las instituciones (ej., custodia e inseguridad).

Los números se redondean al entero más cercano y por eso la suma de C no es igual al total reportado.

Los costos financieros (línea D) representan un tres por ciento del precio al detal. En su mayor parte, esos costos están representados por el lucro cesante del capital de trabajo del importador y, en menor medida, por el costo de adquirir divisas.²⁸ El lucro cesante puede representar un 2-2.5 por ciento del precio al detal y los costos de compra de divisas representan el resto. En la compra de divisas algunos importadores consideran engorroso y costoso el comprar dólares para luego comprar euros, pero otros no lo miran como un problema serio y aducen que basta una llamada

²⁸ En este cálculo suponemos que el importador vive y tiene cuenta bancaria en Bogotá y **puede** pedir prestado y **recibir** crédito de un banco comercial a tasas del 14 por ciento al año. Esto no es siempre así con los importadores pequeños: puede ser que el banco comercial sólo le abra una cuenta de ahorros y no le otorgue préstamos. En ciudades medianas y pequeñas el acceso al crédito es más difícil para empresarios pequeños; en ellas los gerentes de los bancos comerciales carecen de autonomía para otorgar préstamos y las solicitudes de préstamos se estudian en Bogotá, Medellín o alguna de las otras ciudades grandes.

telefónica a la mesa de dinero de un banco para ponerse de acuerdo sobre las tasas de compras de dólares y euros. El costo de esta transacción se explica esencialmente por el impuesto a las transacciones financieras del 4x1000.²⁹ En relación con estos costos se debe notar que el lucro cesante contribuye más a la formación del precio al detal que el arancel. Resaltamos este punto porque los aranceles han sido un elemento importante de la discusión de política económica cuando se busca “bajar costos” o “controlar la inflación”; los datos indican que el arancel es un elemento menor del precio al detal (2 por ciento) a pesar de tener un nivel del 15 por ciento. Los costos operacionales del importador constituyen el último componente de costos en el precio al detal. Ellos representan un 11 por ciento del precio, y de ese monto los salarios y la publicidad son 10 por ciento. El bodegaje representa el uno por ciento, y los gastos relacionados con investigación de mercados y compra del producto (por ejemplo, viajes) representan una suma insignificante.³⁰

El lucro cesante no inquieta a todos los importadores. Uno de los entrevistados anotó que esos costos eran muy bajos y no se molestaba en calcularlos porque se cubrían con los rendimientos de la operación. Por contraposición, ese mismo importador tenía muy claros los niveles de aranceles que se aplicaban a vinos importados (Chile y Argentina cero por ciento, Unión Europea 15 por ciento en 2012, y 20 por ciento al vino de los Estados Unidos –antes del TLC-, Australia y Nueva Zelanda) y el costo de la publicidad que proviene de destapar una de cada 10 botellas para que los restaurantes caten el vino antes de comprarlo. Desde la perspectiva del precio al detal, el costo de publicidad representa 1.3 por ciento (precio EXW*10%), menor que los costos financieros y el arancel. Aunque bajo, este costo no es despreciable, y se debería poder reducir con mejor información sobre la calidad de los vinos; pero contra esa mejor información conspiran las barreras para importar vinos, lo que conduce a un bajo consumo de vino y a que el mercado nacional esté expuesto a un pequeño número de variedades de uvas y marcas. En una nota reciente sobre la revolución que se está dando en el mercado de vinos chilenos, Hugo Sabogal apuntaba a que elementos regulatorios en Colombia contribuían a impedir que se conociera lo que estaba pasando en el mercado de vinos chilenos. El comentaba que esa revolución “no se aprecia desde países consumidores como el nuestro. Por alguna razón, nuestros mercados prefieren mantener el *statu quo* antes que embarcarse en una campaña de renovación de marcas, estilos, variedades de uva, zonas de producción y formas de elaboración. No niego el costo en tiempo y dinero que exige una actualización de inventarios:

²⁹ Cuando el importador hace transacciones muy grandes en moneda extranjera el valor absoluto de ese costo puede ser alto.

³⁰ La crisis económica en España creó una presión grande sobre los productores de vino para ampliar mercados y ofrecer sus productos, lo que le facilita a un importador investigar y buscar nuevos productos.

nuevos y costosos permisos sanitarios, actualización de los ya existentes, introducción de nuevas marcas, aprendizaje detallado del nuevo panorama.” (Sabogal, 2016).

Las categorías anteriores (líneas A-F del cuadro 5) constituyen los costos que entran en la composición del precio al detal. Los otros elementos del precio son la utilidad del importador y el margen del distribuidor, los cuales representan el 19 y 25 por ciento del precio respectivamente. El precio al distribuidor es igual a los costos (56 por ciento, líneas A-F) más la utilidad del importador (19 por ciento). Nótese que el precio al distribuidor se calcula como 75 por ciento del precio al detal, que es la forma como los importadores calculan su precio de venta al distribuidor.³¹ Cuando el importador vende directamente a un restaurante se apropia total o parcialmente del margen del distribuidor y sus ganancias se vuelven un porcentaje mucho más alto del precio al detal.

IV. CONCLUSIONES

Este trabajo mide lo que cuesta traer un producto importado desde el país de origen hasta la bodega del importador en Colombia, e ilustra y calcula los costos de comerciar para los componentes de cada eslabón de la cadena de comerciar con el caso de un pequeño importador pequeño de vino. Los resultados muestran que los costos de comerciar en Colombia son altos, aunque ellos se deducen de dos realidades diferentes. La primera se refiere al caso del 50 por ciento de las importaciones colombianas en el período 1999-2012, que representa una muestra amplia y representativa del costo real promedio de importar una mercancía a Colombia. Esos datos reflejan la realidad colombiana para los eslabones de la cadena de comerciar que se incluyeron en el análisis: transporte internacional, trámites y manejo en puerto, y despacho a la bodega del importador. La segunda realidad se refiere a la de una persona natural que importa pequeñas cantidades de vino. Su caso refleja los avatares, los costos, y la recompensa económica que esa persona deriva de importar, si logra hacerlo. Esa realidad puede no representar la realidad de otros importadores en el sentido estadístico, pero muestra el detalle de los pasos que hay que dar y las barreras que necesita superar para lograr importar un producto. La realidad general y la realidad particular se complementan, y entre las dos pintan el cuadro de lo que cuesta importar y lo que hay que hacer para importar legalmente. Seguidamente presentamos conclusiones derivadas de cada realidad.

³¹ Anderson (2004, p. 705) informa que un estudio sobre costos de distribución para bienes de consumo comerciables encuentra que esos costos son un 42 por ciento del precio al detal en los Estados Unidos y entre el 35-50 por ciento del precio al detal en los otros países del Grupo G-7. Ariel Burstein, Joao C. Neves y Sergio Rebelo (2003) encuentran que los costos de distribución en Argentina son un 60 por ciento del precio al detal.

La realidad general se basa en comparar precios del productor y valores unitarios de importación para unas 500,000 observaciones de precios del productor. Ella muestra que el costo de importar en Colombia es alto, pero que se redujo entre 1999 y 2012, principalmente por las desgravaciones arancelarias unilaterales de Colombia o inducidas por los acuerdos comerciales con otros países. Para el total de importaciones, los costos cayeron de un 49 por ciento en 1999-2001 a un 36 por ciento en 2012; estos números reflejan la alta participación de las importaciones manufactureras en las importaciones totales. La mayor reducción en costos se observa en el sector agropecuario; altos derechos aduaneros hacían que el costo de comerciar fuera 79 por ciento en el período 1999-2001, pero las desgravaciones de los años siguientes ayudaron a reducir el costo a un 44 por ciento en 2012. En la industria manufacturera los costos cayeron de un 46 por ciento en 1999-2001 a un 36 por ciento en el 2012, principalmente por caída en los otros costos de comerciar (de 31 a 25 por ciento) pero también por menores aranceles pagados (de 6 a 4 por ciento).

Los costos mencionados se refieren solamente a los costos *medidos*. Estos costos excluyen los atribuibles a la renta originada por la protección que otorgan las medidas no arancelarias y al costo del tiempo en tránsito de la mercancía importada. Del costo del tiempo en tránsito no existen estimativos para Colombia, pero de la protección equivalente de las medidas no arancelarias existe un estimativo del 33 por ciento para el año 2001 (Kee et al., 2009). Las cifras disponibles hasta el momento indican que los otros costos de comerciar (25 por ciento -Cuadro 1) y la renta generada por las barreras no arancelarias (33 por ciento, Kee et al 2009) son los mayores costos de comerciar. Ambos costos se pueden reducir. Para reducir los otros costos de comerciar se requiere aumentar la productividad de los proveedores de servicios, lo que implica invertir en capital físico y humano, innovar, adoptar y adaptar a 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. Para reducir los costos asociados con medidas no arancelarias no se requiere hacer grandes inversiones, pero sí cambiar los reglamentos y la legislación que rigen el sistema de protección actual. Si eliminarlas fuera posible, la reducción de costos proveniente de eliminar medidas no arancelarias superaría la que se puede obtener reduciendo otros costos. ¿Por qué? Porque los otros costos hay que incurrirlos de todas maneras para que el sistema funcione. En el caso optimista de que grandes ganancias en productividad reduzcan en 60 por ciento los otros costos, estos caerían 15 puntos

porcentuales, del 25 al 10 por ciento, un monto menor que el 33 por ciento que se puede obtener de eliminar las barreras no arancelarias, lo que prácticamente se puede lograr sin usar recursos reales.³²

La realidad particular, por otra parte, muestra un alto costo de comerciar vino. Ello se refleja en que el precio al consumidor puede ser aproximadamente ocho veces el precio que el importador paga en la bodega del productor. El alto costo, en gran parte del resultado de restricciones a la importación de vinos, hace que importar vino sea un negocio atractivo a pesar de todo lo que hay detrás (véase el anexo IIC para una lista de las medidas aplicadas a cuatro posiciones arancelarias por las cuales se puede importar el vino). Las restricciones elevan sustancialmente el precio al consumidor en Colombia en comparación con el precio en otros países (Sabogal, 2010).

De la realidad particular se pueden sacar las siguientes conclusiones. Primero, los vinos en Colombia son más costosos que los vinos en muchos otros países; el alto costo para el consumidor desestimula su consumo y estimula el de otras bebidas con un mayor contenido alcohólico como el ron y el aguardiente. Segundo, la causa fundamental de los altos precios serían las fuertes restricciones no arancelarias a la importación de vinos. Tercero, los impuestos internos al consumo representan una proporción pequeña del precio final y no son la causa principal de los altos precios del vino. Cuarto, importar vinos es rentable. A pesar de las innumerables trabas que un importador debe vencer para traer el vino, esas trabas le generan muchos beneficios, pues un registro “le da ventaja al importador que es el único que puede importar” (opinión de un importador de vino). Con los beneficios que otorga un registro de importación, se estimula que los importadores potenciales desvíen recursos productivos a obtener un permiso, como encontró Krueger en Turquía (Krueger, 1974), y posiblemente a evitar que otros lo consigan. Quinto, el mercado de licores en Colombia no es competitivo. Los registros de importación y los impuestos de estampillas departamentales restringen la competencia interna. Estas restricciones explican por qué el contrabando de licores pulula en Colombia; según las autoridades aduaneras, los productos que más se contrabandean son los licores y los textiles, dos grupos que están sujetos a muchas barreras no arancelarias y a impuestos relativamente más altos que otros productos. Sexto, posiblemente los registros constituyen el mayor disuasivo a las importaciones de vinos, aun si su impacto no es evidente y no se puede medir de manera fácil. Para los pequeños importadores, los fletes, el costo del registro y

³² Esto supone que exista la voluntad política para eliminar esas barreras y que no se necesita destinar recursos para compensar las rentas que perderían quienes se benefician de esas políticas; por otra parte, si se eliminan esas barreras se ahorran los recursos que los empresarios destinan para conseguir prebendas y realizar los numerosos trámites que exige el sistema actual.

los impuestos al consumo son los mayores disuasivos *visibles y medibles* de la importación de vinos.

Lo anterior apunta a que el esquema de restricciones a las importaciones de vinos puede dejar por fuera a importadores potenciales, fundamentalmente a los pequeños. Aunque incómodas, las restricciones posiblemente afectan menos o muy poco a los importadores grandes, quienes tienen, mejor que nadie, mayores posibilidades de beneficiarse del esquema regulatorio vigente. Para los importadores grandes el negocio es más atractivo, pues pueden obtener mayores márgenes de ganancia. Primero, ellos pueden conseguir descuentos por mayores volúmenes comprados³³. Segundo, los costos por botella de los registros se reducen porque un registro sirve lo mismo para importar una botella que un contenedor lleno de botellas; lo mismo sucede para los fletes por botella. Tercero, al importador grande le toma menos tiempo iniciar y completar una importación porque tiene mayores recursos para comprar un servicio de agenciamiento eficaz, y porque lo ha estado haciendo por largo tiempo..³⁴ Por último, los importadores grandes probablemente enfrentan menos problemas que los pequeños porque tienen más recursos para defenderse del comportamiento arbitrario de los funcionarios y para “capturar” a los reguladores.³⁵ Los mayores volúmenes que trae un importador grande pueden redundar en menores costos pero no necesariamente en menores precios para el consumidor, porque las reglamentaciones para importar vino restringen el comercio en forma efectiva. Por otra parte, si la mayor parte de las importaciones de vinos las realizan unos pocos importadores grandes, ellos tienen incentivos para restringir la oferta, subir el precio, y “extraerle” al consumidor final, tanto como pueda, el “excedente del consumidor”.

³³ El presidente de Vinos de Chile dice que ellos no tienen precios diferenciales por países, pero no se puede interpretar como que quienes compran más pagan el mismo precio que quienes compran menos.

³⁴ Un importador cuya compañía traía un contenedor por mes se quejaba de los trámites, al mismo tiempo decía que ellos no producen mayores contratiempos si los pasos a seguir se conocen y ejecutan sin tacha. Aduanas: “eso está bien desde que uno esté organizado y sepa qué papeles tiene que presentar”.

³⁵ Hay otras razones por las cuales eso puede suceder, una de ellas es la capacidad que tienen los grupos para mover a su favor las reglas y su aplicación (véase Stigler, 1971 y 1988; Peltzman, 1976; y Olson, 1965). Viscusi y otros (2005, 375-396) resumen las teorías de regulación y la captura de los reguladores por los regulados.

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, J. E., & Van Wincoop, E. (2004). Trade Costs. *Journal of Economic Literature*, Septiembre 2004, Vol. 42, No. 3, pp. 691-751.

Arvis, J. F., Raballand, G., & Marteau, J. F. (2010). *The Cost of Being Landlocked: Logistics Costs and Supply Chain Reliability*. Washington, D.C.: World Bank, 2010.

Arvis, J. F., Smith, G., Carruthers, R., & Willoughby, C. (compiladores). (2011). *Connecting Landlocked Developing Countries to Markets: Trade Corridors in the 21st Century*. Washington, D.C.: World Bank, 2011.

Arvis, J. F., Duval, Y., Shepherd, B., & Utoktham, C. (2013) *Trade Costs in the Developing World 1995–2010*. World Bank, Policy Research Working Paper 6309, Enero de 2013.

Asian Development Bank & United Nations ESCAP. (2009). *Designing and Implementing Trade Facilitation in Asia and the Pacific*. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2009; disponible en <http://aric.adb.org> y www.unescap.org/publications/detail.asp?id=1352

Banco de la República. (1999). *Metodología del índice de precios del productor*. Bogotá: Banco de la República.

Bradford, S. (2003). Protection and jobs: explaining the structure of trade barriers across industries. *Journal of International Economics*.

Bradford, S., & Lawrence, R. Z. (2004). *Has Globalization Gone Far Enough? The Costs of Fragmented Markets*. Washington, D.C., Institute for International Economics, February 2004.

Bradford, S. (2006). The extent and impact of food non-tariff barriers in rich countries. *Journal of International Agricultural Trade and Development*.

Burstein, A., Neves, J. C. & Rebelo, S. (2003). “Distribution Costs and Real Exchange Rate Dynamics During Exchange-Rate Based Stabilizations”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, No. 6, (September, 2003), pp. 1189-214

Cantens, T., Ireland, R., & Raballand, G. (compiladores). (2013). *Reform by Numbers: Measurement Applied to Customs and Tax Administrations in Developing Countries*. Washington, D.C.: World Bank, 2013.

Clements, K. W., & Sjaastad, L. A. (1984). *How Protection Taxes Exporters*. London, Trade Policy Research Center, 1984.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2009). *Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda: Developing Countries in International Trade Studies*, Nueva York y Ginebra: United Nations Publication.

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

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/Trade-Analysis-Branch/Key-Areas/Non-Tariff-Measures/>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2012.). Unctad Coding System of Trade Control Measures: TCMCS [en línea], disponible en: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/UNCTAD-and-NTMs.aspx>

DANE. (2002). Metodología de las Cuentas Nacionales de Colombia. Año base 1994 Operaciones de Bienes y Servicios. Bogotá, D.C., DANE, agosto 2002.

DANE- Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales (2009). Metodología de las Cuentas Nacionales de Colombia. Año base 2000. Bogotá, D.C., DANE, junio de 2009.

De Wulf, L., & Sokol, J. B. (compiladores). (2004). Customs Modernization Initiatives: Case Studies. Washington, D.C.: World Bank, 2004.

De Wulf, L., & Sokol, J. B. (compiladores). (2005). Customs Modernization Handbook. Washington, D.C.: World Bank, 2005.

Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (1997). Measurement of Non-Tariff Barriers. Economics Department Working Paper No. 179, Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), Paris.

Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (1998). Measurement of Nontariff Barriers. Ann Arbor, Michigan, The University of Michigan Press.

DNP. (2008). Política Nacional Logística, Documento CONPES 3547. 27 de octubre 2008

DNP. (2015). Encuesta Nacional de Logística, resultados nacionales 2015. www.colombiaeslogistica.dnp.gov.co

Feenstra, R. C. (1998). Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. The Journal of Economic Perspectives. Fall 1998. Vol. 12, No. 4, pp. 31-50.

Garavito, A., López, D. C., Montes, E. (2011). Aproximación a los índices de valor unitario y quantum del comercio exterior colombiano. Borradores de Economía, Banco de la República, 680.

García, J., & Montes, G. (1989). Trade, Exchange Rate and Agricultural Pricing Policies in Colombia. World Bank Comparative Studies, The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. Washington, D.C., 1989.

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

García, J., Collazos, M. M. y Montes, E. (2015). Las instituciones en el sector externo colombiano: ¿apoyo o escollo al comercio? Borradores de Economía, Banco de la República, 889.

Grossman G. M., & Helpman, E. (1994). “Protection for Sale” The American Economic Review. Vol. 84, No. 4, pp. 833-850.

- Guasch, J. L. & Kogan, J. (2006). Inventories and Logistic Costs in Developing Countries: Levels and Determinants – A Red Flag for Competitiveness and Growth. *Revista de la Competencia y de la Propiedad Intelectual*. Lima, Perú.
- Guasch, J. L. (2011). *Logistics as a Driver for Competitiveness in Latin America and the Caribbean*. (Washington, D.C., Banco Inter-Americano de Desarrollo, 2011)
- Guterman, L. (2007). Distortions to Agricultural Incentives in Colombia. World Bank, Agricultural Distortions Working. Paper 14, Diciembre 2007, Washington, D.C., publicado en Anderson y Valdés (2008).
- Head, K., & Mayer, T. (2014). Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook. En Gita Gopinath, Elhanan Helpman y Kenneth Rogoff (compiladores) *Handbook of International Economics*, volume 4 (Amsterdam, Holland,: North Holland, 2014), pp. 131-195.
- Hummels, D. (2001). "Time as a Trade Barrier". GTAP Working Papers 1152, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University.
- Hummels, D., Schaur, G. (2013). "Time as a Trade Barrier". *American Economic Review*, July 2013, Vol. 103, pp. 2935-2959, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.7.2935>; también se puede mirar como documento de trabajo en <http://www.nber.org/papers/w17758>
- Jaramillo, C. F. (2002). *Crisis y transformación de la agricultura colombiana 1990- 2000*, Fondo de Cultura Económica y Banco de la República, Bogotá, 2002.
- Julio, J. M., & Zárate, H. M. (2008). *The Price Setting Behavior in Colombia: Evidence from PPI Micro Data*. Banco de la República.
- Krueger, A. O. (1974). "The Political Economy of the Rent-Seeking Society". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 3 (Jun., 1974), pp. 291-303.
- Looi Kee, H., Nicita, A., & Olarreaga, M. (2009). Estimating Trade Restrictiveness Indices. *The Economic Journal*.
- Leibovich, J., Guterman, L., Llinás, G., & Botello, S. (2010). *Estudio sobre la Competitividad del Maíz y la Soya en la Altillanura Colombiana*. Informe Final presentado por el CRECE a la Cámara de Procultivos de la Asociación Nacional de Industriales. Bogotá, septiembre 2010.
- Linkins, L. A., & Arce, H. M. (2002). *Estimating tariff equivalents of nontariff barriers*. Office of Economics U.S. International Trade Commission. Washington, D.C., June 1994 Revised August 2002.
- Maur, J. C., & Wilson, J. S. (2011). *Trade Costs and Facilitation: Open Trade and Economic Development*. Vols. I y II (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing Limited, 2011).
- McLinden G., Fanta, E., Widdowson, D., & Doyle, T. (compiladores). (2011). *Border Management Modernization*. Washington, D.C.: World Bank, 2011.
- MIDAS-USAID. (2007) *La competitividad del transporte y los servicios logísticos en el comercio exterior colombiano reportado por DNP (2008)*..

- Moroz, A. W., & Brown, S. L. (1987). "Grant Support and Trade Preference for Canadian Industries". Report for the Department of Finance, the Department of External Affairs, and the Department for Regional Industrial Expansion, Government of Canada (April), processed.
- Nordås, H. K., Pinali, E., & Grosso, M. G. (2006). Logistics and Time as a Trade Barrier. OECD Trade Policy Working Paper No. 35, disponible en <http://www.oecd.org/trade>.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Peltzman, S. (1976). "Toward a More General Theory of Regulation". *The Journal of Law and Economics*, Vol. 19, no. 2 (August 1976.), 211-40, reproducido en Stigler, G. (1988)
- Pineda, D. (2012). "Crónica de una travesía mercante". *Revista Pórtico*, 2012, Año 13, número 17, publicación de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, pp. 31-35.
- Rey, M. F. (2006). Análisis del costo total de logística en empresas colombianas 2004-2005. Recuperado el 9 de enero de 2013 de <http://www.catalogodelogistica.com/pdf/01.pdf>
- Rey, M. F. (2008). Encuesta Nacional Logística, Resultados del Benchmarking Logístico. Colombia 2008, Latin America Logistics Center (LALC), Unidad Regional de Investigación del Center for Emerging Logistics and Supply Chains (CELSC), (Atlanta, GA), 13 de diciembre, 2008.
- Sabogal, H. (2010). "Vinos más caros en Colombia". *El Espectador*, 13 noviembre 2010.
- Sabogal, H. (2016). "Revolución en marcha". *Elespectador.com*, 15 de octubre de 2016
- Serebrisky, T. (2012). *Airport Economics in Latin America and the Caribbean: Benchmarking, Regulation, and Pricing*. Washington, D.C.: World Bank, 2012.
- Stigler, G. (1971). "The Theory of Economic Regulation". *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol 2, No. 1 (Spring), reproducido en Stigler, G. (1988).
- Stigler, G. (1988). *Chicago Studies in Political Economy* (Chicago, The University of Chicago Press, 1988)
- United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UN-ESCAP). (2008). *Trade Facilitation beyond the Multilateral Trade Negotiations: Regional Practices, Customs Valuation and other Emerging Issues: A Study by The Asia-Pacific Research and Training Network on Trade*, (Bangkok: United Nations, 2008), ST/ESCAP/2466, Sales No. E.08.IIF.9
- Valdés, A., Schaeffer, B., & Guterman, L. (1995). *Surveillance of Agricultural Prices and Trade: A Handbook for Colombia*. World Bank Technical Paper Number 268. Washington, D.C., 1995.
- Viskusi, W. Kip; Joseph E. Harrington Jr, y John M. Vernon (2005). *Economics of Regulation and Antitrust*, 4th edition. (Cambridge, Mass., The MIT Press, 2005)

ANEXO I: CLASIFICACIÓN CIIU DE PRODUCTOS

Cuadro Anexo I.1 Clasificación de productos por el sistema CIIU			
Sección	División	CIIU 9	Artículo
Sector agrícola	Agricultura, ganadería, caza	110115201	Maíz (blanco, amarillo y pira)
		110115401	Trigo
		110115502	Avena
		110115701	Soya, ajonjolí y otras oleaginosas
		110116603	Ajo, pimentón y similares
		110116605	Semillas de hortalizas y legumbres
		110117811	Ciruelas
		110117810	Duraznos
		110117809	Manzana
		110117812	Pera
		110117802	Uvas
		110117902	Plantas bebestibles, especias y otros
		110118401	Algodón
		110118601	Frijol
		110118701	Lenteja
Sector manufacturero	Elaboración de productos alimenticios y de bebidas	301511402	Sebos y grasas
		301512101	Pescado transformado
		301512201	Langostinos, camarones, cangrejos y otros
		301521102	Pulpas y similares de frutas
		301521204	Frutas desecadas y pasas (ciruelas, uvas)
		301521202	Frutas en conserva (duraznos, melocotones y otros)
		301521203	Legumbres, hortalizas y similares en conserva
		301521201	Mermelada, jaleas y purés
		301522102	Aceite de soya
		301530201	Leche en polvo entera
		301541101	Arroz trillado, pulido y pilado
		301541302	Mogolla, moyuelo, sémolas y salvado
		301589301	Polvos para refrescos, gelatinas y postres
		Productos textiles	301710201
	301710102		Hilados mezclados
	301720001		Tejidos y acabado de productos textiles
	301749001		Lona, hilados y napas para llantas y neumáticos
	Prendas de vestir; preparado y teñido de pieles	301810902	Pantalinetas, bermudas y similares
	Curtido y preparado de cueros; calzado, etc.	301910001	Cueros y pieles de bovinos y equinos
	La madera y productos de madera y corcho	302020001	Madera aglomerada
	Papel, cartón y sus	302101007	Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas

Cuadro Anexo I.1 Clasificación de productos por el sistema CIIU					
Sección	División	CIIU 9	Artículo		
	productos	302101002	Papel y cartón Kraft		
		302101006	Pulpa y pasta química, papel semiquímico de madera		
		302101004	Papeles especiales impresión (cuadernos, formas continuas)		
		302109203	Papel carbón, autocopias, autoadhesivos y otros		
		302109204	Papel y cartón filtro		
	Coquización, productos de la refinación del petróleo		302321102	Gasolina motor extra	
		Sustancias y productos químicos	302411101	Orgánicas ácidos	
	302411102		Orgánicas naturales		
	302411103		Orgánicas sales		
	302411104		Otras orgánicas		
	302411201		Inorgánicas ácidos		
	302411203		Inorgánicas sales		
	302411202		Inorgánicas naturales		
	302411204		Otras inorgánicas		
	302413003		Cloruro de polivinilo y policloruro de vinilo		
	302413002		Polietileno		
	302413004		Siliconas y resinas		
	302414001		Caucho sintético en formas primarias		
	302421001		Insecticidas y fungicidas		
	302421002		Matamalezas y herbicidas		
	302422002		Bases, barniz y masillas		
	302422004		Frita de vidrio		
	302422003		Tintas tipográficas, flexográficas		
	302423301		Hormonas y reguladores hormonales		
	302423804		Productos para obturación y tratamiento dental		
	302423901		Productos farmacéuticos para uso veterinario		
	302424601		Jabón de tocador		
	302429301		Aceites esenciales o esencias		
	302429401		Aditivos, desoxidantes y líquidos para frenos hidráulicos		
	302429403		Colorantes y productos auxiliares para textiles y tintorería		
	302423601		Vitaminas y provitaminas		
	302430001		Fabricación de fibras sintéticas y artificiales		
	Productos de caucho y de plástico			302513001	Laminas, placas u hojas de caucho
				302519006	Otros artículos de caucho
			302521001	Placas, hojas, película, rollos, bandas, láminas de plástico	
Otros productos		302610104	Fibras, lana y tejidos de vidrio		

Cuadro Anexo I.1 Clasificación de productos por el sistema CIIU			
Sección	División	CIIU 9	Artículo
	minerales no metálicos	302691202	Tanques para retretes y lavamanos de loza o porcelana
		302692001	Productos de cerámica refractaria
		302699002	Artículos de asbesto (pastas para frenos, y otros)
		302699003	Otros productos minerales no metálicos
	Productos metalúrgicos básicos	302710002	Alambrón y alambre de hierro o acero
		302710001	Barras, varillas y ángulos de hierro o acero
		302710005	Laminas y flejes de hierro o acero
		302710003	Tubos o perfiles de hierro o acero
		302729001	Aluminio y sus productos básicos
		302729003	Otros productos básicos de metales no ferrosos
	Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	302811001	Estructuras metálicas para edificaciones y construcciones
		302893007	Bisagras, brocas y otros artículos de ferretería
		302893002	Máquinas y cuchillas de afeitar no eléctricas
		302899202	Productos de alambre, cables de metal y otros
	maquinaria y equipo ncp	302912101	Bombas, motobombas y compresores
		302912202	Artículos de grifería y sus accesorios
		302913001	Cojinetes, engranajes (rodamientos) y piezas de transmisión
		302915001	Ascensores, elevadores y manipuladores
		302919101	Aparatos para acondicionamiento de aire y calefacción
		302919201	Aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases
		302921004	Maquinaria y equipo pecuario
		302924001	Maquinaria y equipo de construcción
		302925001	Maquinaria para elaboración de alimentos, bebidas y tabaco
		302929001	Maquinaria para trabajar caucho, plástico y otros materiales
	Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	303000002	Fotocopiadoras, digitalizadores y fax
	Maquinaria y aparatos eléctricos Ncp	303110001	Motores eléctricos, generadores y transformadores
		303120001	Aparatos de distribución y control de energía
		303190001	Alarmas, sirenas, bujías y otros eléctricos
	Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	303220001	Transmisores de radio y televisión
		303230002	Televisores, videograbadoras y cámaras de video
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	303311001	Equipos e instrumentos para medicina y cirugía	
	303312001	Instrumentos medición, regulación, presión (líquidos, gases)	
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	303410201	Vehículos de transporte público y carga	
Otros tipos de equipo de transporte	303595002	Bicicletas, accesorios y partes	
	303693005	Otros artículos deportivos	

ANEXO II - VINOS

A. Componentes del costo de comerciar – Información y supuestos para calcular los costos

Los números que se presentan a continuación se derivan a partir de la compra de 720 botellas adquiridas en la bodega del productor en España a unos 4 dólares por botella.

Para elaborar el cuadro se procedió de la siguiente forma. El importador compra el vino en las bodegas del productor en España, y a partir de ese punto el pago de fletes y seguros corre por su cuenta. Antes de comprar el producto, el importador debe adquirir un registro de INVIMA por el cual paga unos 2.5 millones de pesos y a la llegada a Colombia se paga un arancel del 15 por ciento y un impuesto al consumo (ICO) equivalente a 272 pesos por grado de alcohol. El INVIMA cobra también por otorgar un certificado de calidad de bebidas alcohólicas, pero no es claro que el importador tenga la obligación legal de comprarlo; su costo es de 925,610 pesos. Si el importador quiere vender el vino en otro departamento de Colombia debe pagar el impuesto de estampilla departamental a la respectiva gobernación.

Para tramitar la importación y nacionalización de los vinos el importador contrata los servicios de una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA), a la cual le puede pagar una suma equivalente al 5 por ciento del valor de la carga. Nacionalizar la mercancía en Bogotá cuesta más que hacerlo en Cartagena, pero el importador prefiere nacionalizarla en Bogotá (importado bajo el sistema OTM).

Hay otros costos implícitos que deben incluirse. Uno es el lucro cesante de la mercancía en tránsito, el cual se asume desde el momento en que el vino sale de la bodega en España hasta que sale de la aduana en Colombia; para calcularlo se usa una tasa de interés del 14 por ciento anual y se supone que corren 45 días entre el momento en que sale de las bodegas en España y el momento en que llega a Bogotá. Este costo es diferente al del valor en tiempo de la mercancía en tránsito (*time value of goods in transit*), el cual se infiere de comparar los costos causados por el largo tiempo de transporte marítimo con el deseo de pagar un flete aéreo para que el producto llegue más rápido. Anderson y van Wincoop (2004, p. 692), citando un trabajo de Hummels (2001), dicen que estos costos pueden ser en promedio un 9 por ciento para los Estados Unidos. Hummels y Schaur (2013), en una versión revisada de Hummels (2001), calculan que un día en tránsito de alimentos y bebidas equivale a un arancel del 3.1 por ciento. Si aplicáramos ese coeficiente a las importaciones de vino

en Colombia, el arancel implícito atribuible al tiempo que pasa en carretera y barco sería de un 120 por ciento.³⁶ Inferir estos costos para Colombia requiere reunir la misma clase y cantidad de información que Hummels y Schaur reunieron para estimar los valores en los Estados Unidos, pero eso está fuera del alcance de este trabajo. Un segundo grupo de costos es el atribuible a la nacionalización en Bogotá. Según un importador los costos de nacionalizar en Bogotá pueden representar el 10 por ciento del precio fob de la mercancía.

Componentes del margen. Para construir el margen y sus componentes, nos basamos en la información suministrada por los importadores entrevistados. Ellos trabajan con un margen bruto de entre el 85 y 100 por ciento, el cual determina el precio mínimo de venta al distribuidor. El margen se compone de la utilidad bruta, otros costos y un residuo. El residuo es la diferencia entre el margen total, la utilidad bruta y la suma de los otros costos. La utilidad bruta se calcula como un 25 por ciento sobre el precio de venta al distribuidor.

Otros costos. Los otros costos están compuestos de costos operacionales (salarios, bodegas, otros), lucro cesante del capital invertido, sobrecostos en adquisición de divisas, gastos de publicidad, bodegaje pagado al distribuidor, costos incurridos en adquisición de la mercancía (ej., viajes al exterior), imprevistos y pérdida de mercancía en puertos. Estos se estiman de la siguiente manera:

- Los costos operacionales son un 10 por ciento del precio de venta al distribuidor.
- El lucro cesante tiene dos componentes: el costo de oportunidad de los recursos invertidos hasta la llegada a la bodega en Bogotá y el costo de oportunidad del crédito que se le otorga al distribuidor; el monto del crédito se mide por el precio de venta al distribuidor. Para calcular el costo de oportunidad se supone que el capital permanece inactivo por 4 meses y que la tasa de interés es del 14 por ciento anual.
- En la compra de divisas se supone que el importador tiene que comprar dólares con sus pesos para luego comprar euros con sus dólares; en cada caso el importador paga una comisión de 25 dólares sobre las divisas adquiridas, y un impuesto del 4 por mil por la transacción financiera.

³⁶ A juzgar por las aspiraciones de algunos importadores nuevos, este arancel implícito posiblemente sea muy alto en Colombia. Ellos aspiran vender sus vinos al distribuidor con un margen del 100 por ciento sobre el costo en bodega, y nunca mencionaron este concepto del valor en tiempo de la mercancía en tránsito, lo que indica que no han contemplado la posibilidad de reemplazar transporte marítimo por transporte aéreo para importar vinos o que esa demora sea una fuente importante de costos. Si el importador incluyera el valor del tiempo en tránsito en sus cálculos de costo en bodega, el costo de los vinos sería mayor que el que se calcula en esta nota. No obstante, en algunas entrevistas se habló de importadores cuyos márgenes sobre costo en bodega pueden llegar a ser del 300 o 400 por ciento.

- En publicidad se imputa un costo del 10 por ciento, que corresponde al porcentaje de botellas que el importador debe destapar para que los restaurantes caten los vinos ofrecidos; el monto del gasto se calcula sobre un valor igual al precio cif más el arancel más el impuesto al consumo. En bodega el importador paga 150,000 pesos mensuales por estiba y la estiba permanece tres meses en bodega.
- En los costos de viajes y otros costos asociados con la compra de la mercancía se imputa un valor del uno por ciento sobre el valor fob. Este es un costo difícil de definir, sobre todo si los productores europeos tratan de promover sus vinos en Colombia y los importadores necesitan esforzarse poco para adquirirlos.
- Los imprevistos consisten en propinas a los funcionarios públicos y demoras en el transporte interno. Para las propinas se imputa un 2 por ciento del valor cif. Las demoras en devolver un contenedor acarrear costos considerables; la “mora de contenedor”, cuesta unos 400 dólares diarios. Cuando se importan una o dos estibas, no hay mora de contenedor. Cuando el contenedor se trae en asocio con otro importador, si una de las partes no está lista para nacionalizar la mercancía el contenedor no se puede “desconsolidar” y se dificulta nacionalizar la carga. Para este costo se imputa un 3 por ciento del valor fob.³⁷
- Los costos por pérdida de mercancía se calculan como el dos por ciento del valor fob. Hay dos tipos de pérdida, y a cada una se imputa el uno por ciento. Una de las pérdidas ocurre por el robo de mercancía y la otra porque la mercancía no se nacionaliza durante el período autorizado o permanece mucho tiempo en bodega y el costo del bodegaje es tan alto que puede resultar mejor perder la mercancía. No sabemos si las pérdidas por robo están sub o sobreestimadas, y no hay forma de saberlo; sin embargo, el uno por ciento puede ser un número razonable si se considera que el seguro de la mercancía cuesta ese monto.

Lucro cesante. El lucro cesante representa un 2.5 por ciento del precio al detal, mientras que el costo de adquirir divisas representa un 0.4 por ciento de ese precio. Tres puntos merecen resaltarse. Primero, el lucro cesante es alto tanto por el tiempo que toma tramitar una importación como por las tasas de interés. Con suerte, un importador pequeño requiere seis meses para completar una importación, contado ese tiempo desde el momento en que comienza a reunir los papeles para presentar al INVIMA hasta el momento en que el distribuidor le paga el cargamento. Cinco de los seis meses corresponden a trámites que el importador debe llenar (reunir papeles para INVIMA hasta nacionalización en Bogotá), lo que significa que ese tiempo representa un 2.1 por ciento del

³⁷ Un importador contó que una vez trajo un contenedor en compañía con otro importador y no fue posible nacionalizar la mercancía rápidamente. Les tomó 90 días devolverlo y pagaron 20 millones de pesos por la mora.

precio al detal. Si los procesos burocráticos fueran más ágiles se podría pensar en reducir el tiempo de importar de seis a tres o dos meses lo que redundaría en unos costos de 0.8-1.2 por ciento atribuibles al lucro cesante por demoras en los procesos. Otro componente del lucro cesante lo hace la tasa de interés, la cual se supone igual al 14 por ciento anual pagadero mensualmente, lo que equivale a un 15 por ciento efectivo anual. Con inflación del 4 por ciento anual, la tasa de interés real sobre préstamos (para quienes pueden conseguirlos) es del 11 por ciento, y sustancialmente superior a la tasa que los bancos pagan en sus cuentas de ahorro. Si la tasa anual activa fuera del siete por ciento en vez del 14 por ciento el lucro cesante como porcentaje del precio al detal caería del 2.52 por ciento al 1.26 por ciento. Si el tiempo de los trámites y las tasas de interés se redujeran a la mitad, el costo del lucro cesante como porcentaje del precio al detal bajaría de un 2.52 por ciento a un 0.63 por ciento, una baja significativa en esos costos aún si ellos representan una porción pequeña del precio al detal.

Cuadro ANEXO II.1 – Detalle de los componentes del costo de comerciar vino

Concepto	Valor
A. Estructura de Costos en Bodega en Bogotá	
1. Costo a nivel del proveedor extranjero	100
2. Flete	92
a. Externo	33
Dentro de España	4
Marítimo (Barcelona - Cartagena)	29
b. Nacional	59
Transporte	38
"Custodia"	21
3. Arancel	20
4. Impuesto al consumo (ICO) para vinos (se paga por grado de alcohol) [es la estampilla]	52
5. Costo de tramites con INVIMA	57
a. Costo registro INVIMA	48
b. Costo abogado por tramitar certificado INVIMA/Costo Sociedad de Intermediación	9
6. Costo del tiempo en tránsito de la mercancía	2
6a Tiempo en tránsito (meses)	1.5
Total del costo en bodega en Bogotá	323
Precio cif	133
Precio cif + arancel	159
Precio cif + arancel + ICO	212
B. Margen bruto [computado sobre el costo en bodega]	274.6
[Porcentaje sobre el costo en bodega]	85
1. Utilidad bruta [medida sobre el precio de venta del importador]	149.4
[Porcentaje sobre el precio de venta del importador]	25
2. Costos operacionales (salarios, bodegas, etc. - medidos sobre el precio de ventas del	60

Concepto	Valor
[Porcentaje sobre el precio al cual vende el importador]	10
3. Lucro cesante	18.4
i. Costos financieros del capital invertido en el negocio [=al costo en bodega]	11.4
[Número de meses con capital inmovilizado]	3
ii. Costos financieros de otorgar crédito al distribuidor	7
[Plazo para pagar - meses]	1
[Tasa de interés mensual - porcentaje]	1.17
4. Sobrecostos en adquisición de divisas	3.2
i. Comisión	1.29
[Valor de la comisión bancaria - 25 dólares por transacción x2]	50
ii. Impuesto a las transacciones financieras	0.53
[Porcentaje sobre valor cif]	0.40
iii. IVA	1.33
[Porcentaje sobre valor cif]	1.00
5. Publicidad [Costo de las botellas que hay que destapar para poner el vino en restaurantes]	21.2
[Porcentaje sobre precio cif + arancel + ICO]	10
6. Costo de bodegaje del importador	9
[Porcentaje sobre precio de venta al distribuidor]	1.43
7. Costos indirectos incurridos en comprar mercancía (viajes al exterior, etc.)	1
[Porcentaje sobre precio de compra al proveedor externo]	1
8. Imprevistos	6.64
i. Mora de contenedor	3.99
[Porcentaje sobre el valor cif]	3.00
ii. Propinas - en cualquier punto de la cadena burocrática	2.7
[Porcentaje sobre el valor cif]	2
9. Perdida de mercancía en puertos - Riesgos	4
i. Por incumplir tiempos de nacionalización y el costo bodegaje se vuelve impagable	3
ii. Por saqueo de la mercancía en los barcos o en las bodegas de los puertos	1
10. Residuo	2.5
Otros costos (2-10)	125.17
C. Precio de venta al distribuidor [costo en bodega + margen]	598
D. Precio al detal (sin IVA) [calculado a partir del margen esperado por el	797
a. Como porcentaje del precio de venta del almacén	25
b. Como porcentaje del precio de venta del importador	33
E. Utilidad y Rentabilidad del Importador	
1. Utilidad neta = Utilidad bruta + residuo	152
2. Utilidad neta esperada	120
[porcentaje sobre el precio de venta al distribuidor]	20
3. Utilidad extraordinaria = Utilidad neta calculada - utilidad neta esperada	32
4. Rentabilidad (porcentaje)	
a. Utilidad neta/Ventas	25.4
b. Utilidad neta/Capital invertido o de trabajo (como capital invertido se usa el costo en	47.0
c. Utilidad neta/Capital invertido (cuando vende directamente al restaurante al precio del	109
F. Costo de Comerciar [porcentaje]	697

B. Cifras de importaciones de vino

Cuadro Anexo II.2 Importaciones de vino y medidas no arancelaria (MNA) por partida arancelaria: 1999-2014

	Valor fob (millones de dólares de US)	Porcentaje importado bajo medidas no arancelarias	Número de MNA por partida arancelaria importada
1999	10.1	100%	3
2001	10.8	100%	4
2003	12.5	100%	5
2004	16.4	100%	5
2005	21.0	100%	5
2006	23.8	100%	5
2008	29.0	100%	6
2012	47.7	100%	10
2013	44.9	100%	16
2014	55.9	100%	16

Fuente: Derivado de la base de datos de importaciones DIAN

Partidas arancelarias importadas

2204100000 Vino espumoso.

2204100010 Vinos espumosos nacionales y procedentes de países miembros de ALADI.

2204210000 Vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l.

2204211000 Vinos con marca registrada por viña o bodega establecida, grado alcohólico mínimo de 11.5 grados y 12 grados para los vinos tinto y blancos respectivamente; acidez volátil máxima de 1.30 g. por litro; los vinos tipo "rhin" podrán tener una graduación alcohólica.

2204211010 Vinos con marca registrada por viña o bodega establecida, grado alcohólico mínimo de 11.5 grados y 12 grados para los vinos blancos respectivamente.

Cuadro Anexo II.3 Importaciones acumuladas por firma entre 1999 y 2014

Firma número	Valor fob (millones de dólares)	Participación por firma (%)	Participación acumulada (%)
1	31.33	12%	12%
2	29.45	11%	22%
3	26.61	10%	32%
4	19.41	7%	39%
5	14.48	5%	45%
6	13.63	5%	50%
7	12.57	5%	54%
8	8.22	3%	57%
9	6.58	2%	60%
10	6.36	2%	62%
11	5.83	2%	64%
12	5.30	2%	66%
13	4.86	2%	68%
14	4.67	2%	70%
15	4.18	2%	71%
16	4.03	1%	73%
17	3.85	1%	74%
18	2.97	1%	75%
19	2.69	1%	76%
20	2.63	1%	77%
21	2.41	1%	78%
22	2.37	1%	79%
23	2.10	1%	80%
24	2.10	1%	80%
25	2.07	1%	81%
26	1.84	1%	82%
27	1.75	1%	82%
28	1.66	1%	83%
29	1.57	1%	84%
30	1.38	1%	84%
31-500	43.07	16%	100%
Total	271.9		

Fuente: Derivado de la base de datos de importaciones de la DIAN

C. Medidas no arancelarias aplicadas a las importaciones de vinos

Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
2012	2204100000	A150	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154025
2012	2204210000	A150	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154025
2012	2204100000	A810	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154026
2012	2204210000	A810	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154026
2012	2204100000	A810	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22041000	154049
2012	2204210000	A810	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22042100	154049
2012	2204100000	A830	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22041000	154048
2012	2204210000	A830	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22042100	154048
2012	2204100000	B310	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154027

Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos							
Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
2012	2204210000	B310	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154027
2012	2204100000	B310	2008	Requisitos de rotulado.	1	22041000	154321
2012	2204210000	B310	2008	Requisitos de rotulado.	1	22042100	154321
2012	2204100000	B900	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154028
2012	2204210000	B900	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154028
2012	2204100000	E111	2012	Licencia Previa de Importación emitida por el Organismo Competente dependiendo del producto que se trate. Ver NOTA.	1	22041000	154493
2012	2204210000	E111	2012	Licencia Previa de Importación emitida por el Organismo Competente dependiendo del producto que se trate. Ver NOTA.	1	22042100	154493
2012	2204100000	F720	1995	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos y Similares. Tasa (según el grado de contenido alcohólico): De 2.5 hasta 15: 20% De más de 15 hasta 20: 25% De más de 20 hasta el 35: 35% De más de 35: 40%	1	22041000	154413
2012	2204210000	F720	1995	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos y Similares. Tasa (según el grado de contenido alcohólico): De 2.5 hasta 15: 20% De más de 15 hasta 20: 25% De más de 20 hasta el 35: 35% De más de 35: 40%	1	22042100	154413
2012	2204100000	F720	2010	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos, y Similares. Tasa (en pesos por unidad de 750 cm3): - Hasta 35 grados de contenido alcohólico: \$ 272 (por cada grado alcohólico). - Más de 35 grados de contenido alcohólico: \$ 446 (por cada	1	22041000	154415
2012	2204210000	F720	2010	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos, y Similares. Tasa (en pesos por unidad de 750 cm3): - Hasta 35 grados de contenido alcohólico: \$ 272 (por cada grado alcohólico). - Más de 35 grados de contenido alcohólico: \$ 446 (por cada	1	22042100	154415

Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos							
Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
2013	2204100000	A140	2013	Autorización sanitaria de importación emitida por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.	1	22041000	154509
2013	2204210000	A140	2013	Autorización sanitaria de importación emitida por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.	1	22042100	154509
2013	2204100000	A150	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154025
2013	2204210000	A150	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154025
2013	2204100000	A810	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154026
2013	2204210000	A810	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154026
2013	2204100000	A810	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22041000	154049
2013	2204210000	A810	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22042100	154049
2013	2204100000	A830	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22041000	154048
2013	2204210000	A830	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22042100	154048

Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos							
Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
2013	2204100000	B140	2013	Autorización previa. Certificado de inspección sanitaria. Requisito de etiquetado y rotulado.	1	22041000	154444
2013	2204100000	B310	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154027
2013	2204210000	B310	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154027
2013	2204100000	B310	2008	Requisitos de rotulado.	1	22041000	154321
2013	2204210000	B310	2008	Requisitos de rotulado.	1	22042100	154321
2013	2204100000	B310	2013	Autorización previa. Certificado de inspección sanitaria. Requisito de etiquetado y rotulado.	1	22041000	154445
2013	2204100000	B310	2013	Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace refernecia la norma. Requisitos de rotulado o etiquetado nutricional. Requisitos de inspección por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alim	1	22041000	154449
2013	2204210000	B310	2013	Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace refernecia la norma. Requisitos de rotulado o etiquetado nutricional. Requisitos de inspección por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alim	1	22042100	154449
2013	2204100000	B330	2013	Autorización previa. Certificado de inspección sanitaria. Requisito de etiquetado y rotulado.	1	22041000	154446
2013	2204100000	B700	2013	Aprueba Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos metálicos destinados a entrar en contacto con alimentos y bebidas para consumo humano.	1	22041000	154458
2013	2204210000	B700	2013	Aprueba Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos metálicos destinados a entrar en contacto con alimentos y bebidas para consumo humano.	1	22042100	154458
2013	2204100000	B700	2013	Aprueba Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos plásticos y elastoméricos y sus	1	22041000	154459

Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos							
Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
				aditivos, destinados a entrar en contacto con alimentos.			
2013	2204210000	B700	2013	Aprueba Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos plásticos y elastoméricos y sus aditivos, destinados a entrar en contacto con alimentos.	1	22042100	154459
2013	2204100000	B830	2013	Autorización previa. Certificado de inspección sanitaria. Requisito de etiquetado y rotulado.	1	22041000	154447
2013	2204100000	B840	2013	Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace referencia la norma. Requisitos de rotulado o etiquetado nutricional. Requisitos de inspección por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alim	1	22041000	154450
2013	2204210000	B840	2013	Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace referencia la norma. Requisitos de rotulado o etiquetado nutricional. Requisitos de inspección por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alim	1	22042100	154450
2013	2204100000	B900	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154028
2013	2204210000	B900	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154028
2013	2204100000	E111	2012	Licencia Previa de Importación emitida por el Organismo Competente dependiendo del producto que se trate. Ver NOTA.	1	22041000	154493
2013	2204210000	E111	2012	Licencia Previa de Importación emitida por el Organismo Competente dependiendo del producto que se trate. Ver NOTA.	1	22042100	154493
2013	2204100000	F720	1995	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos y Similares. Tasa (según el grado de contenido alcohólico): De 2.5 hasta 15: 20% De más de 15 hasta 20: 25% De más de 20 hasta el 35: 35% De más de 35: 40%	1	22041000	154413
2013	2204210000	F720	1995	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos y Similares. Tasa (según el grado de contenido alcohólico): De 2.5 hasta 15: 20% De más de 15 hasta 20: 25% De más de 20 hasta el 35: 35% De más de 35: 40%	1	22042100	154413

Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos							
Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
2013	2204100000	F720	2010	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos, y Similares. Tasa (en pesos por unidad de 750 cm3): - Hasta 35 grados de contenido alcohólico: \$ 272 (por cada grado alcohólico). - Más de 35 grados de contenido alcohólico: \$ 446 (por cada	1	22041000	154415
2013	2204210000	F720	2010	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos, y Similares. Tasa (en pesos por unidad de 750 cm3): - Hasta 35 grados de contenido alcohólico: \$ 272 (por cada grado alcohólico). - Más de 35 grados de contenido alcohólico: \$ 446 (por cada	1	22042100	154415
2014	2204100000	A140	2013	Autorización sanitaria de importación emitida por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.	1	22041000	154509
2014	2204210000	A140	2013	Autorización sanitaria de importación emitida por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.	1	22042100	154509
2014	2204100000	A150	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154025
2014	2204210000	A150	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154025
2014	2204100000	A810	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154026
2014	2204210000	A810	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154026
2014	2204100000	A810	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22041000	154049
2014	2204210000	A810	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22042100	154049

Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos							
Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
2014	2204100000	A830	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22041000	154048
2014	2204210000	A830	1991	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador en el que conste que el producto está autorizado legalmente para el consumo humano y es de venta libre en ese país (art. 3).	1	22042100	154048
2014	2204100000	B140	2013	Autorización previa. Certificado de inspección sanitaria. Requisito de etiquetado y rotulado.	1	22041000	154444
2014	2204100000	B310	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154027
2014	2204210000	B310	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154027
2014	2204100000	B310	2008	Requisitos de rotulado.	1	22041000	154321
2014	2204210000	B310	2008	Requisitos de rotulado.	1	22042100	154321
2014	2204100000	B310	2013	Autorización previa. Certificado de inspección sanitaria. Requisito de etiquetado y rotulado.	1	22041000	154445
2014	2204100000	B310	2013	Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace referencia la norma. Requisitos de rotulado o etiquetado nutricional. Requisitos de inspección por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alim	1	22041000	154449
2014	2204210000	B310	2013	Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace referencia la norma. Requisitos de rotulado o etiquetado nutricional. Requisitos de inspección por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alim	1	22042100	154449
2014	2204100000	B330	2013	Autorización previa. Certificado de inspección sanitaria. Requisito de etiquetado y rotulado.	1	22041000	154446

Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos							
Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
2014	2204100000	B700	2013	Aprueba Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos metálicos destinados a entrar en contacto con alimentos y bebidas para consumo humano.	1	22041000	154458
2014	2204210000	B700	2013	Aprueba Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos metálicos destinados a entrar en contacto con alimentos y bebidas para consumo humano.	1	22042100	154458
2014	2204100000	B700	2013	Aprueba Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos plásticos y elastoméricos y sus aditivos, destinados a entrar en contacto con alimentos.	1	22041000	154459
2014	2204210000	B700	2013	Aprueba Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos plásticos y elastoméricos y sus aditivos, destinados a entrar en contacto con alimentos.	1	22042100	154459
2014	2204100000	B830	2013	Autorización previa. Certificado de inspección sanitaria. Requisito de etiquetado y rotulado.	1	22041000	154447
2014	2204100000	B840	2013	Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace referencia la norma. Requisitos de rotulado o etiquetado nutricional. Requisitos de inspección por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alim	1	22041000	154450
2014	2204210000	B840	2013	Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace referencia la norma. Requisitos de rotulado o etiquetado nutricional. Requisitos de inspección por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alim	1	22042100	154450
2014	2204100000	B900	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22041000	154028
2014	2204210000	B900	1983	Registro sanitario del producto en el Ministerio de Salud (art. 48). Certificado de venta libre del producto, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. La fecha de expedición de este documento, no podrá ser anterior en más de seis (6) meses	1	22042100	154028
2014	2204100000	E111	2012	Licencia Previa de Importación emitida por el Organismo Competente dependiendo del producto que se trate. Ver NOTA.	1	22041000	154493
2014	2204210000	E111	2012	Licencia Previa de Importación emitida por el Organismo Competente dependiendo del producto que se trate. Ver NOTA.	1	22042100	154493

Medidas no arancelarias que se aplican a la importación de vinos							
Year	NANDINA	NTMCODE	Año de inicio	NTM_Name – Nombre de la medida no arancelaria	INDICA	PA8	Identificación de la medida [Measure_ID]
2014	2204100000	F720	1995	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos y Similares. Tasa (según el grado de contenido alcohólico): De 2.5 hasta 15: 20% De más de 15 hasta 20: 25% De más de 20 hasta el 35: 35% De más de 35: 40%	1	22041000	154413
2014	2204210000	F720	1995	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos y Similares. Tasa (según el grado de contenido alcohólico): De 2.5 hasta 15: 20% De más de 15 hasta 20: 25% De más de 20 hasta el 35: 35% De más de 35: 40%	1	22042100	154413
2014	2204100000	F720	2010	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos, y Similares. Tasa (en pesos por unidad de 750 cm3): - Hasta 35 grados de contenido alcohólico: \$ 272 (por cada grado alcohólico). - Más de 35 grados de contenido alcohólico: \$ 446 (por cada	1	22041000	154415
2014	2204210000	F720	2010	Impuesto al Consumo de Licores, Vinos, Aperitivos, y Similares. Tasa (en pesos por unidad de 750 cm3): - Hasta 35 grados de contenido alcohólico: \$ 272 (por cada grado alcohólico). - Más de 35 grados de contenido alcohólico: \$ 446 (por cada	1	22042100	154415
Fuente: UNCTAD, Base de datos WITS							

ANEXO III – Medidas no arancelarias según CIU a 2 dígitos total importaciones del país

Promedio según datos de 1999, 2008 y 2014

Sector CIU - 2 dígitos	Valores importados sujetos a MNA (rango en %)						MNA por PA10
	< 20	20 - 40	40 - 60	60 - 80	80 - 99	100	
Productos químicos					●		5,0
Maquinaria y equipo		●					3,0
Vehículos					●		4,1
Derivados del petróleo					●		3,6
Equipo de televisión y comunicaciones			●				2,3
Metalúrgicos básicos				●			2,7
Alimentos y bebidas					●		10,2
Otros tipos de equipo de transporte			●				1,8
Agricultura, ganadería y caza					●		9,9
Maquinaria de oficina			●				1,9
Productos de caucho y plástico			●				2,8
Instrumentos médicos			●				2,5
Aparatos eléctricos				●			3,0
Productos textiles					●		4,5
Productos elaborados de metal			●				2,2
Productos de papel y cartón		●					1,9
Muebles		●					2,2
Otros minerales no metálicos		●					3,0
Curtido y preparado de cueros				●			3,8
Prendas de vestir					●		5,0
Actividades de edición e impresión	●						0,8
Productos de madera y de corcho						●	3,8
Minerales no metálicos			●				1,9
Productos de tabaco				●			3,3
Petróleo crudo y gas natural						●	1,9
Extracción de minerales metalíferos		●					1,0
Reciclaje						●	0,9
Silvicultura						●	5,6
Pesca						●	11,8
Electricidad, gas y agua		●					4,2
Carbón				●			2,2

Fuente: Cálculos de los autores con base en información WITS-UNCTAD.

Nota: los números de la última fila se redondearon al entero más cercano

