

**EEO#2 ANEXO TEORÍA DEL CAMBIO**  
**EFFECTOS DE LA INSERCIÓN EN CADENAS GLOBALES DE VALOR**  
**SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO**

**Resumen Ejecutivo**

En este Anexo se exponen, comentan y documentan los argumentos que sustentan los efectos positivos que la integración de los países en las Cadenas Globales de Valor (CGV) tiene sobre el crecimiento económico, abordando tres elementos verificadores: i) informes y reportes realizados por organizaciones de alcance nacional o internacional sobre el tema; ii) manuales de política y regulación emitidos por agencias y organizaciones multilaterales expertas en la materia; iii) literatura técnica y académica que incluya evidencia empírica con respecto a los efectos prácticos de la implementación de este tipo de programas.

El objetivo del programa es fortalecer la integración de Colombia en las CGV para impulsar el crecimiento económico. Los objetivos específicos son: (i) facilitar la atracción y el establecimiento de Inversión Extranjera Directa (IED) productiva; (ii) facilitar las operaciones de comercio exterior; y (iii) fortalecer las capacidades productivas y exportadoras de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME).

La justificación para la implementación de este programa en Colombia está soportada en los factores diagnosticados en la primera y segunda operación del Programa de Reformas Programático (PBP): baja inserción en las CGV debido a: altos costos de transacción para los inversionistas y ambiente regulatorio complejo; altos costos logísticos y altos costos del comercio; baja productividad y diversificación del aparato productivo y exportador.

## CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	3
<b>2. LA IMPORTANCIA DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR</b> .....	5
2.1 El efecto de las cadenas globales de valor en la productividad .....	5
2.2 Las cadenas globales de valor como propulsoras de la creación de empleo .....	6
<b>3.DETERMINANTES QUE PROMUEVEN LA PARTICIPACIÓN DE UN PAÍS EN LAS CGV. ....</b>	<b>7</b>
3.1 Menores costos de transacción y seguridad jurídica promueven mayores CGV.....	8
3.2 Menores costos del comercio promueven la generación de CGV.....	9
3.3 Mejores capacidades del tejido empresarial local promueven la generación de CGV.....	11
<b>4. ACCIONES ESPECÍFICAS DE LA OPERACIÓN</b> .....	13
4.1. Componente 2. Atracción y facilitación de IED productiva y sostenible. ....	14
4.2. Componente 3. Profundización de las medidas de logística, facilitación e integración comercial. ....	19
4.2.1. Profundización de las medidas de logística y facilitación comercial .....	19
4.2.2. Profundización de las medidas de integración comercial y aprovechamiento de acuerdos comerciales. ....	22
4.3. Componente 4. Promoción del desarrollo productivo y exportador. ....	27
<b>Referencias</b> .....	37

## 1. INTRODUCCIÓN

**Importancia de las cadenas globales de valor.** Las Cadenas Globales de Valor (CGV), entendidas como el proceso mediante el cual un grupo de empresas en diferentes países trabajan juntas —desde el diseño hasta la distribución de un producto— bajo la coordinación de una empresa líder, canalizan en la actualidad aproximadamente el 50% del comercio global, un 42% más que a principios de los años noventa<sup>1</sup>. Participar en una CGV ofrece beneficios que van más allá del crecimiento del comercio, permite aumentos de productividad, diversificación del comercio y de la producción, mayores transferencias de conocimiento y tecnología a nivel local y genera más y mejores empleos con equidad de género. Estos impactos, permiten, a su vez, generar condiciones de crecimiento económico más sostenible en el largo plazo.

**Participación de Colombia en las CGV.** A la fecha, el país cuenta con 18 acuerdos comerciales vigentes que otorgan acceso a 63 países y a más de 1.500 millones de consumidores<sup>2</sup>. Sin embargo, sus niveles de apertura comercial y de participación en CGV siguen rezagados. Después de la pandemia, la participación del comercio exterior en el PIB se ha ido recuperando sostenidamente (33.6% en 2020 a 48% en 2022), pero se mantiene muy por debajo del promedio de los países OCDE (64%) y de los líderes de la región: Chile (75%), Costa Rica (80%) y México (88%). Además, su integración en las cadenas globales de producción se mantiene rezagada (5,8%<sup>3</sup>, 2020-2022) y asociada a la proveeduría de materias primas, en comparación con países OCDE (32%), o con países como México (44,4%), Panamá (34,7%) y Costa Rica (21%), que participan en cadenas de manufactura y servicios<sup>4 5</sup>. El mismo fenómeno se repite al examinar los incipientes encadenamientos regionales en los que participa Colombia (1.1%<sup>6</sup>, 2020-2022)<sup>7</sup>.

**Determinantes de la participación de Colombia en las CGV.** La fragmentación internacional de la producción ya sea a través de la relocalización de operaciones en otro país, o de la búsqueda de nuevos proveedores más cercanos a sus mercados finales, está determinada por los costos de transacción para los inversionistas, los costos logísticos (incluyendo costos de transporte y costos en frontera), los costos del comercio (derivados de barreras arancelarias y no arancelarias), las capacidades del aparato productivo y exportador local, entre otros factores<sup>8</sup>. Factores en los que el país exhibe debilidad o rezago.

**Reconfiguración de las cadenas globales de valor.** La reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV)<sup>9</sup>, que comenzó luego de la crisis de 2008/09 y se aceleró con la pandemia, genera una excelente oportunidad para que Colombia se apalanque en su sector externo para crear condiciones de crecimiento más sostenible en el largo plazo. En efecto, con el fin de darle mayor seguridad a su cadena de suministro, las empresas multinacionales

---

<sup>1</sup> Ver [Banco Interamericano de Desarrollo \(BID\) \(2021a\)](#).

<sup>2</sup> [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo \(MinCIT\), 2023](#)

<sup>3</sup> Valor agregado externo contenido en exportaciones. Cálculos propios con datos UNCTAD-Eora.

<sup>4</sup> [Fundación Konrad-Adenauer, 2022](#)

<sup>5</sup> [Banco Central de Costa Rica, 2020](#)

<sup>6</sup> Valor agregado extranjero proveniente de la misma región, incorporado en exportaciones.

<sup>7</sup> En la región, los países del triángulo norte (Salvador 13%, 2020-2022; Honduras: 8,8%; Guatemala: 3,6%,) reportan los mayores encadenamientos regionales.

<sup>8</sup> Ver [Blyde, 2014](#).

<sup>9</sup> Fragmentación internacional de la producción, para ganar eficiencia y reducir costos de producción. [Blyde, 2014](#). En esta operación, la participación de un país en las CGV se identifica midiendo el porcentaje del valor agregado externo contenido en las exportaciones.

están considerando relocalizar sus operaciones o buscar nuevos proveedores más cercanos a sus mercados finales<sup>10</sup>.

**Una oportunidad única para Colombia.** Para aprovechar la oportunidad que representa para el país, la regionalización de las CGV, Colombia ha promovido una agenda comprehensiva de reformas de bienes públicos que buscan insertar a la economía colombiana en los circuitos de producción y comercialización globales para acelerar su proceso de transformación tecnológica, cerrar las brechas en productividad y consolidar el crecimiento sostenido del país a largo plazo. Ejemplo de esto son: la Política Pública de Internacionalización, la Política Nacional Logística, la creación de la Ventanilla Única de Inversiones, Política Industrial Nacional, el Programa Fábricas de Productividad, entre otros.

**Programa Programático de Apoyo a Reformas de Política.** El GNC enfrenta el desafío de lograr una ágil y efectiva implementación de este conjunto de instrumentos normativos y garantizar su sostenibilidad. Así, el GNC ha solicitado una operación de Apoyo a Reformas de Políticas, bajo la modalidad programática (PBP por sus siglas en inglés) para promover la modernización, fortalecimiento y consolidación del marco normativo y regulatorio que permita la coordinación entre las políticas de inversión, comercio y desarrollo exportador. A pesar de los varios factores que inciden en el rezago de la internacionalización del país, este programa promueve, específicamente, tres conjuntos de reformas que abordan tres grandes desafíos que limitan la integración competitiva e inclusiva de la economía colombiana en las CGV, a saber:

- Políticas transversales que buscan reducir los costos de transacción y mejorar el clima de negocios para atraer inversión productiva y sostenible;
- Reformas aduaneras y logísticas y de integración regional para reducir los costos del comercio (logísticos y costos derivados de barreras arancelarias y no arancelarias) para mejorar la competitividad del sector productivo y exportador;
- Innovadores instrumentos de política, con enfoque de género, orientados a mejorar las capacidades productivas y exportadoras de las MIPYME, para que participen exitosamente del proceso de internacionalización, maximizando el impacto de esta agenda de reformas sobre el empleo y la economía local.

De esta forma, cada reforma individualmente, y todas en conjunto, son factores determinantes para promover la integración de Colombia en las cadenas regionales y globales de valor y este proceso, a su vez, impulsa el crecimiento económico del país.

Este PBP consiste en dos operaciones consecutivas vinculadas técnicamente entre sí, pero financiadas de forma independiente. La primera operación de este PBP se aprobó en julio de 2022 y se desembolsó en agosto de 2022. Las medidas contempladas en la segunda operación fueron conceptualizadas para cumplimiento en un horizonte de dos años. Actualmente, se estructura la segunda operación de la serie. Esta segunda operación profundiza la implementación de las reformas impulsadas por la primera operación y complementa esta agenda con una serie de políticas públicas que buscan redoblar esfuerzos para consolidar un modelo productivo basado en el conocimiento, para internacionalizar el aparato productivo y las regiones de Colombia.

---

<sup>10</sup> En junio 2020, 75% de las empresas estadounidenses con fábricas en el exterior estaban considerando ubicar parte de su producción en otros países, [UBS Evidence Lab, 2020](#). En agosto 2020, el 93% de las empresas encuestadas reportó planes para reconfigurar sus CGV, [McKinsey, 2020](#). En noviembre 2021, la regionalización de las CGV se mantenía como prioridad del 90% de los encuestados, [McKinsey, 2021](#).

## 2. LA IMPORTANCIA DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

**La fragmentación de la producción de las empresas globales ha impulsado la creación de las CGV.** En la década de 1990, el comercio mundial inició un período de transformación liderado por las grandes empresas globales que paulatinamente fragmentaron sus procesos productivos trasladando ciertas etapas de sus cadenas de suministro a diferentes países donde podían producirse más eficientemente, generando lo que hoy conocemos como las CGV ([BID, 2021a](#)).

**Las CGV representan cerca de la mitad del comercio global.** Como se ha mencionado, una CGV se define como un proceso mediante el cual un grupo de empresas en diferentes países trabajan juntas —desde el diseño hasta la distribución de un producto— bajo la coordinación de una empresa líder que pretende minimizar los costos totales del sistema ([Blyde, 2014](#)). La empresa líder puede ser propietaria de las firmas que producen esos insumos o puede trabajar con proveedores independientes. Las diferentes partes tienden a trabajar coordinadamente de manera que los insumos se produzcan según las especificaciones adecuadas y se distribuyan en las cantidades correctas en el lugar adecuado y en el momento oportuno. Se estima que el comercio de las CGV hoy representa alrededor del 50% del comercio total, un 42% más que a principios de los años noventa ([Banco Mundial, 2020](#)). La conexión con los mercados internacionales vía liberalización del comercio ayuda a los países a expandir su tamaño de mercado y obtener acceso a los insumos necesarios para su proceso productivo. En tal sentido, los acuerdos comerciales han expandido el acceso a los mercados y han sido un catalizador en la entrada a las CGV de países como Bangladesh, la República Dominicana, Honduras y Madagascar ([Pierola et al., 2018](#)).

**La inserción en CGV promueve la atracción de IED.** La literatura establece que la participación en CGV atrae IED, lo cual trae consigo capital, tecnología y experiencia, y esto acelera y fortalece el desarrollo económico ([Buelens & Tirpák, 2017](#)). Por supuesto, la atracción de IED requiere apertura al mercado mundial, protección al inversionista, estabilidad jurídica, un clima favorable para los negocios y, en algunos casos, promoción de la inversión. Algunos países, como los del Sudeste Asiático, se han beneficiado de la IED en los sectores productores de bienes. Así mismo, países como Costa Rica y Marruecos han atraído inversiones transformativas en CGV por parte de grandes corporaciones multinacionales a través del uso de exitosas estrategias en la promoción de la inversión ([Banco Mundial, 2020](#)).

### 2.1 El efecto de las cadenas globales de valor en la productividad

**La profundización de las CGV induce mayor productividad a nivel agregado y a nivel de firma.** Las CGV tienen el potencial de aumentar la productividad de los países no solo porque les permite especializarse en los sectores donde tienen ventajas comparativas, tal como es el caso del comercio en bienes finales, sino también porque les da la oportunidad de especializarse en las etapas de la producción de un bien que pueden hacer relativamente mejor, generando ganancias adicionales de comercio<sup>11</sup>. Por ejemplo, la interacción con empresas globales dentro de una CGV puede conferir a los proveedores beneficios en términos de mejorar sus procesos de producción, alcanzar mayores niveles de calidad y aumentar su velocidad de respuesta ([Humphrey y Schmitz, 2000](#)). Así mismo, siendo la diversificación exportadora un resultado de la inserción en CGV, existen en la literatura

---

<sup>11</sup> Este fenómeno se denomina hiperespecialización productiva ([Antràs, 2020](#)).

referentes que establecen que tal diversificación y crecimiento en las exportaciones resultan de ganancias en productividad, bien sea por un fenómeno de “learning by exporting” o por una mejor asignación de recursos ([Blyde, 2014](#)). En relación con la política comercial, las importantes reducciones arancelarias ocurridas en Perú en la década de 2000 están asociadas con un crecimiento más rápido de la productividad, así como con la expansión y la diversificación de las exportaciones surgidas de las CGV.

A nivel de firma, en Etiopía las empresas que se insertan en CGV son dos veces más productivas que aquellas firmas que no lo hacen; en otros países en desarrollo también se evidencian ganancias significativas en productividad por firma, fruto de su inserción en CGV ([Banco Mundial, 2020](#)). Por su parte, estudios que identifican a las empresas que participan en CGV como aquellas que importan y exportan simultáneamente, encuentran que estas firmas son 76% más productivas que las empresas que no comercian internacionalmente y también son más productivas que las empresas que sólo exportan o importan<sup>12</sup>. Además, Naciones Unidas afirma que las firmas de los países emergentes pueden beneficiarse al acceder más fácilmente a innovaciones de producto, proceso y organizacionales ([Naciones Unidas, 2015](#)). Un caso específico es el establecido por [Agostino et al. \(2011\)](#), en el cual se realiza un estudio para un grupo de firmas italianas que muestra que los proveedores locales independientes que suplen la demanda de firmas en el exterior tienden a mostrar mayores niveles de productividad que otras firmas en el país ([Blyde, 2014](#)).

## 2.2 Las cadenas globales de valor como propulsoras de la creación de empleo

**Más empleo, mejores salarios y mayor productividad a partir de las CGV.** Si bien la producción tiende a ser más intensiva en capital en las CGV, el aumento en las exportaciones conlleva a la creación de más empleos, una consecuencia fundamental de la profundización de las CGV. Adicionalmente, la participación en CGV tiende a mejorar la demanda por empleo calificado y eventualmente la capacitación de la fuerza laboral. Por ejemplo, [Shepherd y Stone \(2012\)](#) encuentran que, en una muestra de países en desarrollo, las empresas que participan en CGV demandan personal más calificado y pagan mayores salarios que las empresas que solo exportan y que las que no comercian. Existe evidencia de que mayores salarios pagados por las firmas en CGV están asociados con mayores niveles de productividad ([Lu et. al., 2019](#)).

**Las CGV inducen reducciones en los niveles de pobreza en sus áreas de influencia a través de la creación de empleo.** Las mejoras en productividad inducidas por la profundización de las CGV llevan a una expansión en la producción que, a su vez, eleva el empleo en estas firmas. Es así que este efecto impulsor de las CGV sobre el empleo está asociado con la reducción de la pobreza<sup>13</sup>. En México y Vietnam, por ejemplo, las regiones que experimentaron una participación más intensiva en CGV también evidenciaron una mayor reducción en la pobreza. Específicamente, en el caso de México, entre 1993 y 2013, los municipios con mayor participación de empleados en empresas manufactureras que participaron en CGV tuvieron una mayor reducción en la pobreza, y mejoraron sus índices de acceso a la salud, educación y transporte para los más pobres ([Banco Mundial, 2020](#)).

**Las empresas inmersas en CGV tienden a contratar más mujeres.** El Informe sobre el Desarrollo Mundial 2020 del Banco Mundial, muestra que las empresas que participan en CGV tienden a emplear a más mujeres, y también mejoran los resultados sociales. [Rocha y Winkler \(2019\)](#), utilizando datos del *World Bank Enterprise Surveys*, encuentran evidencia

<sup>12</sup> Para un análisis detallado ver [Banco Mundial \(2020\)](#) y [Choi, J. et. al. \(2019\)](#).

<sup>13</sup> Ver [Ferreira et al. \(2010\)](#); [Ravallion & Datt \(2002\)](#); [Dollar & Kraay \(2002\)](#); y [Ferreira & Ravallion \(2008\)](#).

que las empresas que participan en CGV contratan más mujeres que las que no participan en estas.

### 2.3. CGV y crecimiento económico

**La tecnología ha impulsado la fragmentación de la producción y la creación de CGV.** Desde la década de 1990 y por cerca de 20 años, la tecnología avanzó significativamente en el transporte, la localización geográfica, la información y las comunicaciones, y las barreras al comercio se redujeron, incentivando a los productores de manufacturas a extender sus procesos de producción más allá de sus fronteras, estimulando y acelerando el crecimiento de las CGV. (Banco Mundial, 2020) Este crecimiento, sin duda, ha impactado de manera positiva el crecimiento económico al mejorar la productividad, promover la innovación y facilitar el acceso a los mercados internacionales.

**Las CGV afectan positivamente el ingreso de los países.** Se estima que un incremento de 1% en la participación en CGV aumenta el ingreso per cápita en más del 1%, en contraste con un efecto de 0.2% inducido por el comercio internacional estándar (Banco Mundial, 2020). Otros estudios evidencian que un aumento de 10% en el nivel de participación de un país en CGV<sup>14</sup> lleva a un incremento de 1.6% en la productividad laboral promedio y de 11% a 14% del PIB per cápita (Constantinescu et. al., 2019), confirmando la alta elasticidad del ingreso a la inserción en CGV. Este y otros beneficios llegan principalmente cuando los países pasan de exportar materias primas a exportar bienes manufacturados utilizando insumos mayormente importados, como ha sucedido en Bangladesh, Camboya y Vietnam en el sector de las confecciones y el calzado. Más recientemente, Nguyen et al. (2021) muestran que un aumento de 1% en la eficiencia de la logística de comercio exterior elevó el PIB per cápita de Vietnam entre 0.48% y 2.2%, siendo la infraestructura, la puntualidad en los envíos y los precios competitivos los componentes de mayor impacto.

En resumen, la inserción y profundización de las CGV produce impactos positivos en los flujos de comercio, los flujos de IED, la transferencia de tecnología y buenas prácticas, la productividad de las firmas y agregada, a la vez que promueve mejoras en el empleo, eleva el bienestar, reduce los niveles de pobreza en su zona de influencia y promueve la empleabilidad de las mujeres en diversos sectores económicos, todo lo que se traduce en niveles más altos y sostenibles de crecimiento económico.

### 3. DETERMINANTES QUE PROMUEVEN LA PARTICIPACIÓN DE UN PAÍS EN LAS CGV.

**Los determinantes de la decisión de establecer eslabones de CGV son diversos.** Los factores que influyen en la decisión de dónde establecer un eslabón de una CGV incluyen, entre otros, un clima de inversión favorable, bajos costos monetarios y de tiempo para invertir, bajos costos logísticos, un sólido tejido empresarial, la ubicación geográfica, la infraestructura de conectividad, la disponibilidad de insumos y de capital humano, la eficacia de las instituciones nacionales y la relevancia de las políticas públicas del país receptor. Por ejemplo, el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2020 del Banco Mundial señala que Vietnam logró convertirse en el segundo exportador mundial de smartphones en diez años, produciendo 40% de los productos de telefonía de Samsung, gracias a su acceso a la

---

<sup>14</sup> Medido como la participación del valor agregado extranjero en las exportaciones de un país.

Organización Mundial del Comercio (OMC), a un acuerdo comercial con Estados Unidos, a un clima de inversión favorable y a costos laborales y logísticos competitivos.

Estos factores hicieron que Vietnam fuera un foco atractivo para la inversión destinada a las CGV en este segmento. También contribuyó su ubicación geográfica y facilidad de acceso logístico a insumos de tecnología producidos en otros países de Asia. Otro ejemplo exitoso, que logró posicionarse en los eslabones más sofisticados de las CGV, es República Checa, favorecida por su membresía y ubicación dentro del espacio geográfico de la Unión Europea y disponibilidad de mano de obra calificada a costos competitivos. Su ingreso a la Unión Europea le aseguró un acceso preferencial con bajos aranceles e impulsó mejoras en su calidad institucional, que convirtieron al país en un destino muy atractivo para la Inversión Extranjera Directa (IED), especialmente en lo referente a la industria automotriz, lo cual favoreció la consolidación de un tejido empresarial acorde con las ventajas competitivas establecidas por las CGV (Banco Mundial, 2020).

A pesar de los varios factores que inciden en la participación de un país en las CGV, este programa aborda, específicamente, tres de ellos, a saber:

### 3.1 Menores costos de transacción y seguridad jurídica promueven mayores CGV.

**La atracción de IED es un canal efectivo para insertarse en CGV, para lo cual es fundamental garantizar bajos costos de hacer negocios en el país y ofrecer un ambiente de estabilidad jurídica para los inversionistas.** Al evaluar la importancia de diversos factores que afectan la participación CGV de los países, se encuentra que el factor que más influye es la cantidad de IED recibida<sup>15</sup>, seguido del grado de estabilidad política del país<sup>16</sup>. Por ejemplo, si las islas del Caribe aumentaran sus niveles de IED recibida 1,3 veces, su participación en CGV crecería un 19%<sup>17</sup>. Además, en países que lograron insertarse en cadenas de valor sofisticadas, se observa que la entrada de IED se acelera cinco años antes de la entrada en estas cadenas, y continúa acentuándose hasta 5 años después<sup>18</sup>. Por ello es clave reducir los costos y trámites de hacer negocios para atraer mayor IED. La evidencia muestra que, si todos los países que requieren un número de trámites para iniciar un negocio internacional mayor a la media mundial (7<sup>19</sup>), logran reducirlos al menos a ese valor, el incremento en acervo de IED sería del 20%<sup>20</sup>. En Colombia, una encuesta a inversionistas extranjeros reveló que, los factores que más afectan negativamente el crecimiento de la IED en el país son la inestabilidad de regulaciones impositivas, la alta tasa de tributación empresarial, las deficiencias en el sistema judicial y la corrupción (Fedesarrollo, 2016).

Adicionalmente, solo la introducción de mejoras en la accesibilidad de la información gubernamental, incluyendo la digitalización de trámites, puede incrementar un 2% los flujos de entrada de IED<sup>21</sup>. Igualmente, una reducción del 10% en el número de pagos y tiempo requerido para cumplir con obligaciones tributarias, es comparable para un inversionista a

<sup>15</sup> [Adarov y Stehrer, 2019; Kersan-Škabić, 2019; Buelens y Tirpák, 2017.](#)

<sup>16</sup> El modelo evalúa la importancia de los flujos de IED, el grado de estabilidad política, la abundancia de trabajo no calificado, la abundancia de capital, la tasa promedio de aranceles, la distancia a hubs de CGV, la abundancia de tierras y el tamaño del mercado en la participación hacia atrás en porcentaje y en niveles en CGV. [BM, 2020.](#)

<sup>17</sup> [BM, 2020](#)

<sup>18</sup> Clasificación de CGV de acuerdo a sofisticación: de commodities, manufactura básica, avanzada e innovadora [BM, 2020](#)

<sup>19</sup> [BM, 2020 \(a\)](#)

<sup>20</sup> [UNCTAD, 2024](#)

<sup>21</sup> [Al-Sadiq, 2021, IMF Working Paper](#)

una disminución del 1% de la tasa efectiva de tributación empresarial<sup>22</sup>. La estabilidad normativa también impacta la entrada y permanencia de inversionistas en el país, en efecto, una reducción de 1 pp en el índice de riesgo normativo incrementa la probabilidad de un inversionista de ingresar en un país o expandir sus inversiones hasta en 2 pp<sup>23</sup>.

Con base en un estudio del Trade Partnership Worldwide, si en los Estados Unidos se establecieran medidas para facilitación del comercio como reducción de trámites, procesos aduaneros simplificados y mejoramientos para el comercio transfronterizo, se crearían 987.000 empleos nuevos y se ahorrarían US\$88.000 millones en costos de exportación. De esos 987.000 empleos nuevos, 51% serían mujeres y 79% serían creados en pequeñas empresas. Para LAC la evidencia disponible sobre los efectos de las VUI es aún escasa debido a que su desarrollo es muy reciente, sin embargo, existe evidencia sobre el efecto positivo de la digitalización de trámites de comercio exterior a través de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE), que persiguen objetivos similares a las VUI. En el caso de Colombia, la digitalización de la expedición de los permisos de importación en 2005 dentro de los servicios de la VUCE impactó el crecimiento de las importaciones de las firmas que procesaron sus solicitudes a través de la VUCE en 3,9 p.p. adicionales, comparado al de las firmas que lo hicieron por métodos manuales independientes. El principal canal del efecto positivo encontrado fue una mayor frecuencia en envíos, que aumentaron un 30% (Volpe, 2016).

### 3.2 Menores costos del comercio promueven la generación de CGV.

**Disminuir los costos y tiempos logísticos y del comercio impacta positivamente la posibilidad de insertarse en CGV más sofisticadas y de aumentar la participación en CGV y CRV.** Una mejora de 1 punto en el índice de Desempeño Logístico (IDL) del BM<sup>24</sup>, se asocia con un aumento hasta del 8% en las exportaciones de alto valor agregado en las CGV.<sup>25</sup> Los países que participan en CGV más sofisticadas tienen en promedio 1,2 puntos adicionales en el IDL con respecto a países que hacen parte de CGV de bienes básicos<sup>26</sup>; así mismo, en países que participan en CGV sofisticadas se requieren en promedio 26,5 días menos para importar, que en países que participan en CGV de bienes básicos<sup>27</sup>. La reducción de los costos del comercio exterior, comenzando por una reducción arancelaria, podría beneficiar enormemente a LAC en términos de su participación en CGV. Si LAC redujera su arancel promedio en 3,3 pp su participación en CGV podría incrementar un 7%<sup>28</sup>. Así mismo, se sabe que una reducción de 1 pp del arancel promedio que enfrenta un sector en los mercados de destino, se asocia con un aumento del 6% en la participación hacia atrás en las CGV de ese sector<sup>29</sup>. Adicionalmente, una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales en ALC impulsaría los valores de exportación en al menos un 30%, y

---

<sup>22</sup> [BM, 2020 \(c\)](#)

<sup>23</sup> [BM, 2020 \(b\)](#)

<sup>24</sup> Mide la eficiencia en materia aduanera, envíos internacionales, competencia y calidad logística, y seguimiento y localización en 123 países del mundo, otorgando un puntaje de 1 a 5. [BM, 2023](#)

<sup>25</sup> [Kowalski, P., et al. \(2015\)](#); [Catalayud y Montes \(2021\)](#) encuentran que LAC un incremento en un punto en la dimensión de servicios logísticos del IDL puede aumentar las exportaciones totales en 7%, de manufacturas 18% y de bienes intensivos en conocimiento en 25%, mientras que una mejora de la misma magnitud en infraestructura de transporte, tiene efectos en dichas variables, del 5%, 12% y del 17% respectivamente.

<sup>26</sup> 2,6/5,0 IDL promedio en CGV de commodities vs 3,8/5,0 IDL en CGV de actividades innovadoras

<sup>27</sup> 35,4 días promedio para importar en CGV de commodities vs 8,9 días promedio para importar en CGV de actividades innovadoras [BM, 2020](#)

<sup>28</sup> Participación hacia atrás [BM, 2020](#)

<sup>29</sup> [BM, 2020](#)

aumentaría el número de productos exportados en un 25%<sup>30</sup>. Por el contrario, un 10% adicional de tiempo en procesos aduaneros, reduce las exportaciones hasta en 3.8%<sup>31</sup>.

Las bondades de la reducción de costos logísticos y el mejoramiento e interoperabilidad de los modos de transporte en el comercio exterior son evidentes. [Hummels & Schaur \(2013\)](#) estiman que cada día ahorrado en el tiempo de envío y entrega representa 2.8% del valor declarado por los bienes manufacturados transportados. Este incremento en la velocidad, inducido por el uso conjunto de transporte aéreo de carga y barcos más veloces, en el período 1950-1998 fue equivalente a una reducción en los costos logísticos de manufacturas del 32% al 9% sobre el valor de las mercancías. En el caso colombiano, desconcentrar el movimiento de carga hacia otros modos de transporte, puede reducir enormemente los costos; por ejemplo, en el corredor Barranquilla-Tocancipá, transportar 1.000 toneladas de acero por modo fluvial, férreo y carretero es 36% menos costoso que usando solo el modo carretero<sup>32</sup>. Así mismo, la implementación total de la Declaración Anticipada para las operaciones de importación tiene el potencial de reducir los tiempos logísticos en frontera hasta en 50%<sup>33</sup>. En este sentido, [Freund & Rocha \(2010\)](#) encuentran en su análisis que, precisamente, las demoras en tránsito tienen el efecto más significativo tanto en términos económicos como estadísticos en las exportaciones africanas, pues una reducción de un día en los tiempos de viaje al interior del territorio lleva a un incremento de 7% en las exportaciones.

Las barreras no arancelarias (BNA) que incluyen medidas técnicas<sup>34</sup>, constituyen otra fuente importante de costos para exportadores e importadores. En una encuesta realizada por el BID a exportadores de LAC, se encontró que las medidas técnicas son un impedimento para exportar para el 33% de las empresas y que, en el grupo de empresas con niveles de exportación bajos, este valor es del 50%. El costo de cumplir con medidas técnicas equivale hasta el 20% de las ventas anuales para el 60% de los encuestados, pero puede llegar a ser el 40% para un 26% de las empresas o incluso más del 40% para el 14% restante<sup>35</sup>. Para las importaciones de LAC, el efecto de las medidas técnicas sobre el precio de los productos alcanza el equivalente a un arancel ad valorem del 14% en el sector animales y carne, 7,5% para productos vegetales y 7% para equipos de transporte, repuestos y accesorios<sup>36</sup>. En este sentido, una mayor inserción en CGV y CRG implica trabajar en armonización regulatoria; si las distancias regulatorias entre los países de LAC se redujeran en un 50%, la probabilidad promedio de entrada a los mercados LAC aumentaría en un 81% y los flujos comerciales intrarregionales en un 17%. Asimismo, si las distancias regulatorias entre LAC y el resto del mundo se redujeran en un 50%, la probabilidad de entrada al mercado mundial promedio aumentaría en un 143%, y los flujos comerciales en un 17%<sup>37</sup>.

---

<sup>30</sup> [Mesquita Moreira et al., 2008](#)

<sup>31</sup> [Volpe, 2017.](#)

<sup>32</sup> [DNP, 2020](#)

<sup>33</sup> La declaración anticipada permite entregar información de la mercancía previo a su arribo al territorio aduanero nacional. [DIAN, 2021.](#)

<sup>34</sup> "Las medidas técnicas son regulaciones que los Gobiernos imponen a la comercialización de productos en sus respectivos territorios para promover objetivos de política pública en diferentes áreas, como la inocuidad de los alimentos, la protección de la salud humana, animal o vegetal, o la conservación del medio ambiente. El objetivo también puede ser la calidad de un producto o asegurar la compatibilidad de los componentes de un sistema, como sucede en el sector de las telecomunicaciones. Las medidas técnicas incluyen medidas sanitarias y fitosanitarias, así como requisitos técnicos" [Blyde, 2024](#)

<sup>35</sup> [Blyde, 2024](#)

<sup>36</sup> [Blyde, 2024](#)

<sup>37</sup> [Blyde, 2024](#)

### **3.3 Mejores capacidades del tejido empresarial local promueven la generación de CGV.**

**Un tejido empresarial altamente productivo con capacidades empresariales y de exportación tiene más probabilidades de vincularse con CGV.** La evidencia muestra que en LAC las empresas que logran vincularse a CGV son más grandes, tienen un 16% más de trabajadores calificados y una productividad total 42% más alta que otras empresas<sup>38</sup>. En un estudio para Colombia, se encuentra que las empresas exportadoras son 41% más productivas que las no exportadoras y que la diferencia se acentúa entre más productos y mercados de exportación alcancen las firmas exportadoras<sup>39</sup>.

Así mismo, se sabe que buena parte de los problemas de productividad en LAC se deben a factores internos a la empresa, que redundan en bajos niveles de productividad general<sup>40</sup>. Es así como las empresas con mejores prácticas de gestión tienen mayor probabilidad de exportar, vender más productos a más destinos y obtener mayores ingresos por exportaciones. Un aumento de una desviación estándar en el puntaje de gestión se asocia con 5% más de probabilidad de exportar y 23% más de ingresos por exportaciones en China, y 3% más de probabilidad de exportar y 37% más de ingresos en Estados Unidos<sup>41</sup>.

Por esto, los programas de fortalecimiento de capacidades productivas, de gestión, de internacionalización y de creación de encadenamientos productivos dirigidos a las empresas, pueden tener efectos importantes en el aumento de la productividad empresarial y por lo tanto en su inserción en CGV. En Colombia, el programa de Fabricas de Productividad que brinda apoyo técnico para mejorar las habilidades de gestión y producción empresariales, arrojó en su primer piloto mejoras en las prácticas operativas de las beneficiarias de 11.9 pp y en las prácticas comerciales 7.9 pp<sup>42</sup>; y en versiones posteriores, logró incrementos promedio de 33% en indicadores de productividad de las empresas participantes<sup>43</sup>.

Los programas de desarrollo de proveedores que conectan empresas locales con empresas extranjeras y las preparan en el cumplimiento de estándares de producción para ingresar a su red de proveedoras de bienes y servicios, mejoran significativamente el desempeño de las empresas, siendo la comunicación bilateral, la cooperación y el compromiso factores determinantes para su éxito<sup>44</sup>. En Costa Rica, las empresas locales beneficiarias de programas de desarrollo de proveedores especializados apoyados por el BID, que lograron vincularse en las cadenas de proveeduría de empresas extranjeras, aumentaron sus niveles de productividad hasta en un 23%, y sus ventas se incrementaron en un 67%<sup>45</sup>. Igualmente, en Uruguay las firmas locales vinculadas en encadenamientos productivos con empresas ancla extranjeras a través de este tipo de programas, aumentaron en un 70% sus probabilidades de exportar directamente<sup>46</sup>. El Programa de Desarrollo de Proveedores de CORFO, implementado en Chile entre 2003 y 2008, logró un incremento promedio en las ventas de las empresas participantes del 16% en el primer año, 11% en el segundo y 9% en

---

<sup>38</sup> De acuerdo con datos de Chile, [Blyde, 2014](#). En el caso de las empresas en Asia las empresas que logran vincularse a CGV tienen una productividad laboral 9,1% mayor que las que no, [Banco Asiático de Desarrollo, 2021](#).

<sup>39</sup> [Casas et al. \(2017\)](#)

<sup>40</sup> [CAF, 2018](#)

<sup>41</sup> [Bloom et al., 2021](#)

<sup>42</sup> [BM, 2023](#)

<sup>43</sup> [Informe de resultados Fábricas de Productividad, julio 2024.](#)

<sup>44</sup> [Benton, Prahinski y Fan \(2020\)](#)

<sup>45</sup> [BID, 2022](#)

<sup>46</sup> [BID, 2019](#)

el tercero, respectivamente, después de la implementación del programa, un aumento atribuible a la intervención ([BID, 2011](#)).

Sobre este tipo de programas de asistencia técnica, se ha encontrado que los programas de mentoría ya sean individual o grupal, pueden efectivamente mejorar las capacidades de gestión y el desarrollo empresarial. Una evaluación experimental al programa “Mujeres Empresarias Liderando el Desarrollo” del Perú, encontró que la mentoría individual a mujeres microempresarias tuvo efectos positivos en el empleo y las ganancias para empresas relativamente más grandes y donde la empresaria era mayor de 40 años. Así mismo, en Colombia un experimento aleatorio controlado a un programa de consultoría para empresas de partes de automóviles, estudió los efectos de consultorías individuales vs grupales, encontrando que ambos enfoques mejoraron las prácticas de gestión en un 15%, pero que la consultoría en grupo (tres a ocho empresas) tuvo impactos positivos en el empleo (10% a 12%) a mediano plazo y las ventas (8% a 9%); mientras que la consultoría individual no tuvo efectos en el desempeño empresarial ([Crespi, Gerardino, et.al., 2024](#)).

Un factor clave para la generación de encadenamientos productivos, es el cumplimiento de estándares de calidad, se calcula que el cumplimiento y certificación de 100 nuevos estándares de calidad tiene el potencial de incrementar las exportaciones 48%<sup>47</sup>. Sobre la efectividad de los programas de fomento a la exportación existe amplia evidencia<sup>48</sup>. En particular, se encuentra que cada US\$1 invertido en programas de promoción de exportaciones en LAC genera entre US\$38 y US\$45 de exportaciones adicionales<sup>49</sup>; que las empresas beneficiarias registran un impacto positivo y sostenible en el largo plazo sobre la diversificación de sus exportaciones y apertura de nuevos mercados de exportación; y que tienen efectos indirectos en el aumento de las ventas, el empleo y la productividad de los trabajadores, particularmente en el caso de las firmas pequeñas<sup>50</sup>.

El efecto de estos programas de apoyo empresarial es mayor cuando hay una coordinación de la oferta de apoyo para fortalecer a las empresas en distintas etapas de su desarrollo<sup>51</sup> y cuando la institucionalidad opera de manera coordinada y sigue un objetivo estratégico<sup>52</sup>. Específicamente, en Colombia se viene adelantando una iniciativa de articulación para la competitividad denominada ArCo, la cual busca mejorar el alcance e impacto de los instrumentos de intervención de la oferta institucional, identificando y generando soluciones a la duplicación de esfuerzos entre entidades, dispersión del gasto e inadecuada segmentación, induciendo prácticas competitivas y reducción de costos de transacción en la dinámica entre las empresas, los ciudadanos y el estado. Entre 2021 y 2023, se han implementado 7 iteraciones de la metodología ArCo, trayendo como consecuencia la reducción de la dispersión de la oferta institucional en productividad e innovación, pasando de más de 600 instrumentos en la primera iteración a 417 en la séptima<sup>53</sup>.

Un ejemplo exitoso de coordinación de la política de promoción de desarrollo productivo y exportador es el de Costa Rica, en donde se creó un consejo permanente para la competitividad y la innovación que buscó precisamente reducir los costos de hacer negocios

---

<sup>47</sup> [Swann, Temple y Shurmer \(1996\)](#)

<sup>48</sup> Virtualmente todos los estudios reportan un efecto positivo significativo de las agencias de promoción de exportaciones sobre las exportaciones de las firmas. Álvarez y Crespi, 2000; Álvarez, 2004–Chile; [Volpe Martincus, 2010](#)–Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Perú y Uruguay; van Biesebroek et al., 2015–Canadá; Cansino et al., 2013–España; y Crozet et al., 2013–Francia.

<sup>49</sup> [Volpe Martincus, 2010](#)

<sup>50</sup> [Mesquita Moreira, M. & Stein, Ernesto., 2019.](#)

<sup>51</sup> [Volpe Martincus, 2010](#)

<sup>52</sup> [Hallak & López \(2022\)](#)

<sup>53</sup> <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/metodologia-arco-principios-y-principales-resultados.pdf>

lo que trajo como resultado que el país centroamericano mejorara su posición tanto en el índice global de competitividad del Foro Económico Mundial (61 a 54 entre 2011 y 2013) como en el índice Doing Business del Banco Mundial (125 a 102 en el mismo lapso) ([Cornick & Trejos, 2016](#)).

#### 4. ACCIONES ESPECÍFICAS DE LA OPERACIÓN

En las secciones anteriores de este documento se ha comentado la importancia de las CGV y su potencial para impactar positivamente la productividad, el desarrollo del sector externo, la creación de empleo, y el crecimiento económico sostenible en el largo plazo. Adicionalmente, se describió cómo la mejora del entorno de negocios, la reducción de los costos logísticos y los costos del comercio y la mejora de las capacidades productivas y exportadoras del tejido empresarial local fomentan y fortalecen la inserción de un país en las CGV.

En esta sección, se revisan las acciones contenidas en la segunda operación del PBP, comentando su aporte a cada objetivo específico del PBP y describiendo la evidencia empírica que lo respalda. De esta forma, cada acción individualmente, y todas en conjunto, se analizan como elementos habilitantes de la integración de Colombia en las CGV.

El éxito de las reformas consignadas en este programa depende, en gran medida, de algunos supuestos sobre el entorno del país durante el término de su desarrollo e implementación. Estas condiciones necesarias, aunque insuficientes por separado, permiten visualizar cuál es el entorno propicio para que la implementación de las reformas sea efectiva.<sup>54</sup> En primer lugar, el compromiso gubernamental por emprender las acciones tendientes a la implementación de las reformas es fundamental, pues cambios drásticos en la política pueden revertir los avances en los temas intervenidos y hacer insostenible los planes de acción. La estabilidad en las condiciones socio-políticas es de vital importancia para alcanzar los objetivos planteados por el programa.

Por otra parte, el tejido institucional y su interacción con el sector privado deben ser suficientemente sólidos para permitir que exista la capacidad técnica y administrativa necesaria para que las reformas se implementen de manera completa, eficiente y eficaz. Instituciones poco preparadas o politizadas, así como un sector privado resistente al cambio, pueden obstaculizar la efectividad de las reformas.

Otro aspecto que se asume dado dentro del entorno de formulación de las reformas de este programa es la estabilidad macroeconómica, específicamente en lo relativo a calificación de riesgo país, salud del sector externo, solidez fiscal, crecimiento sostenido y política monetaria responsable. Sin estas condiciones habilitantes, es posible que a pesar de que las reformas lleguen a implementarse, estas surtan los efectos deseados tanto el desempeño económico y competitivo del país como en el entorno para hacer negocios.

Por supuesto, existen riesgos que pueden surgir dentro del proceso de implementación de las reformas del programa, y que no se limitan únicamente al no cumplimiento de los supuestos expuestos anteriormente. Uno de estos riesgos es la resistencia al cambio y la defensa del *statu quo*. La resistencia de los grupos de interés que se benefician por el estado actual de las políticas en el momento actual puede actuar en contra del desarrollo e

---

<sup>54</sup> Un análisis interesante sobre el éxito en la implementación de reformas específicamente dirigidas al comercio exterior y el régimen de inversión durante la década de 1990 en Colombia es buen referente para establecer las condiciones del entorno en el cual se llevan a cabo estos cambios de política. Véase [Cárdenas & Gutierrez \(1996\)](#).

implementación de las reformas y la presión de estos grupos puede derivar en una débil implementación de políticas efectivas.

Otro aspecto que puede inducir riesgos y efectos negativos en el éxito de las reformas es una insuficiente capacidad técnica y administrativa y un desalineamiento entre los esfuerzos de las instituciones públicas y el sector privado. Estas carencias técnicas y administrativas y la desarticulación entre los grupos involucrados en la implementación pueden resultar en procedimientos confusos, poco claros, con altos grados de burocracia y, a la larga, ineficientes para impulsar los cambios y mejoras propuestos.

La incertidumbre o inestabilidad política también surge como un riesgo en este escenario, pues es bien sabido que los cambios en el liderazgo política, sea por ideología o por estrategia, son capaces de retrasar o revertir el efecto esperado tras la implementación de las reformas, generando incluso un efecto negativo en la confianza de los inversionistas y el sector privado. Precisamente, esto se relaciona estrechamente con la presencia de impactos económicos no anticipados, como una reducción de la calificación de riesgo de Colombia por parte de las agencias calificadoras, una nueva crisis en el esquema de comercio internacional, como sucedió durante la pandemia de COVID-19, un escalamiento en los conflictos bélicos actuales o el estallido de conflictos nuevos.

Implementar reformas para reducir costos de transacción, costos del comercio, mejorar el ambiente regulatorio y, en general, fortalecer el sector externo para una mejor y más fácil inserción en cadenas globales de valor requiere un enfoque holístico en las condiciones del entorno y la capacidad de anticipar y gestionar riesgos para asegurar que las medidas produzcan los resultados esperados.

#### 4.1. Componente 2. Atracción y facilitación de IED productiva y sostenible.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 2. Atracción y facilitación de IED productiva y sostenible</b>		
Facilitar la atracción y el establecimiento de IED productiva.	2.1 Que se haya puesto en marcha la VUI como una herramienta para facilitar la información, gestión y el cumplimiento de trámites relacionados con el ciclo de inversión y se haya fortalecido su operación, gobernanza y sostenibilidad.	(a) Portal VUI, lanzado en 2022. Disponible en: <a href="https://vui.gov.co/es">https://vui.gov.co/es</a> (b) - <a href="#">Decreto 1104 de 2024</a> , publicado en el Diario oficial No. 52.864, con entrada en vigencia el 30 de agosto de 2024, que actualiza la operación y gobernanza de la VUI ( <a href="#">versión web</a> ). - <a href="#">Proyecto de inversión pública para la VUI</a> , creado el 30 de abril de 2024.

La Ventanilla Única de Inversión (VUI) busca facilitar la atracción e instalación de la inversión (en especial la Inversión Extranjera Directa (IED)); a través de la optimización, automatización y centralización de los principales trámites de inversión, de forma tal que, los inversionistas puedan interactuar, por medio de un punto único, con las entidades de gobierno para obtener información y realizar trámites. Recientemente, en Colombia, se reglamentó la creación de este instrumento de facilitación de la inversión en Colombia (decreto 1104 de 30 de agosto de 2024).

La simplificación y digitalización de trámites, a través de una VUI ha probado ser un instrumento efectivo para la facilitación de las inversiones. Por ejemplo, Vietnam e Indonesia,

han experimentado incrementos sustanciales en sus flujos entrantes de IED<sup>55</sup> luego de implementar modelos estructurados y consolidados de ventanilla única para ofrecer servicios integrados y reducir la complejidad en los procedimientos (ver [Blunt et al., 2017](#) y [OECD, 2020a](#)).

La UNCTAD, por su parte, establece que un incremento de un punto en la calificación del Global Enterprise Registration (GER), que mide la calidad de las herramientas digitales de facilitación de la inversión en los países, se asocia con un 8% adicional de IED. ([UNCTAD, 2024](#)) Así mismo, afirma que la implementación de herramientas digitales que reducen la complejidad de procesos administrativos en los países conlleva un aumento de los flujos de inversión del 4% dentro de los primeros dos años siguientes a su lanzamiento<sup>56</sup>.

Por otro lado, según un estudio del BID la VUI de Costa Rica ha reducido los tiempos de registro de personal en 73% y de registro de empresa en 63%. Asimismo, ha logrado reducir la obtención del permiso sanitario de funcionamiento de 90 días a 1 día, el de agroquímicos de 6.570 días (18 años) a 45 días, o el Documento de Evaluación Ambiental – D1, utilizado por las actividades, obras o proyectos de categoría de alto y moderado impacto, de 528 días a 54 días, por citar algunos ejemplos ([BID, 2019](#)).

A su turno, la implementación de una VUI en Singapur facilitó más de 300 proyectos internacionales en 2017, generando US\$9.631 millones en exportaciones y US\$4.013 millones en inversiones en el extranjero. Igualmente, en Turquía, Invest Istanbul en tan solo 15 meses de operación de su ventanilla física, logró acortar los tiempos de establecimiento de una empresa en un 70% y elevar el número de inversores atendidos en más de 200%, apalancando más de US\$180 millones de inversión, 18 veces más que lo acumulado en los seis años anteriores ([BID, 2019](#)).

Así, es posible afirmar que una estrategia de simplificación de trámites por medio de ventanillas únicas de inversión efectivamente promueve la atracción de IED, aumenta la eficiencia y reduce los costos de transacción, requisitos clave para la inserción de las empresas en CGV.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 2. Atracción y facilitación de IED productiva y sostenible</b>		
Facilitar la atracción y el establecimiento de IED productiva.	2.2 Que se haya puesto en marcha el SIED como un mecanismo para la resolución alternativa de conflictos de inversión y se haya fortalecido su modelo de atención y gobernanza.	(a) <a href="#">Informe de avance en la implementación del SIED</a> , incluyendo la designación del Gerente y de los enlaces del SIED en ProColombia y MinCIT, presentado al Banco, el 4 de Julio de 2024 (b) <a href="#">Decreto 1104 de 2024</a> , publicado en el Diario oficial No. 52.864, con entrada en vigencia el 30 de agosto de 2024, que actualiza el modelo de atención y la gobernanza del SIED.

<sup>55</sup> Según datos de la UNCTAD, Vietnam pasó de tener flujos entrantes de IED de US\$1,400 millones en 2002 a cerca de US\$18,000 en 2022 (+1,178%). Así mismo, Indonesia pasó de US\$145 millones a US\$21,968 millones en el mismo lapso (+15,000%). Mayor detalle en <https://unctad.org/data-visualization/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years>

<sup>56</sup> [UNCTAD, 2024](#)

Los agentes de facilitación dentro de la administración pública relacionados con la promoción de IED, se conocen en la literatura como “ombudsman” u “ombudsperson” y juegan un papel fundamental como intermediarios entre los inversionistas y el gobierno, asegurando que las quejas y disputas de los primeros sean abordadas y solucionadas de manera justa y ágil. Este rol es esencial en la creación de un clima de inversión confiable que pueda convencer a los inversionistas extranjeros sobre la seguridad y previsibilidad de sus inversiones.

Como se mencionó anteriormente, el Decreto 1644 de 2021 reguló un instrumento de este tipo en Colombia, el Servicio de Facilitación de la Inversión Extranjera Directa (SIED). Existen referentes internacionales que permiten dar cuenta del éxito en la implementación de este mecanismo. En Corea del Sur la Office of the Foreign Investment Ombudsman (OFIO), establecida dentro de la Agencia de Promoción de Inversión y Comercio de Corea del Sur (KOTRA), ha sido determinante en el direccionamiento y abordaje de las preocupaciones de los inversionistas extranjeros<sup>57</sup>. La digitalización de los servicios de la OFIO aceleró el intercambio de información con entidades públicas, lo cual es crítico para la resolución de las quejas elevadas por los inversionistas extranjeros. Entre 2018 y 2022, OFIO resolvió 1,746 quejas, contribuyendo al incremento en las decisiones para reinvertir y generar un mejor entorno de negocios. Este apoyo por sí solo resultó en una reinversión de US\$1,730 millones en 2022. Estos resultados han llevado a varios países como Brasil, Kazajstán y Rusia a adoptar mecanismos similares (UNCTAD, 2024).

En la misma línea, en Bosnia y Herzegovina, la Red Colaborativa para la Inversión ayudó al país a retener US\$10 millones en valor de inversión entre 2013 y 2016. Así mismo, Mongolia, mediante este mecanismo, logró retener un proyecto de inversión por un total de US\$3 millones en su primer año de operación. Incluso en países afectados por el conflicto como Irak, la agencia subnacional de promoción de inversión en la provincia de Basra permitió la facilitación de inversiones por US\$500 millones al abordar y atender las quejas de los inversionistas mediante la figura del ombudsman<sup>58</sup>.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 2. Atracción y facilitación de IED productiva y sostenible</b>		
Facilitar la atracción y el establecimiento de IED productiva.	2.3. Que se haya fortalecido el régimen de zonas francas como un instrumento de desarrollo exportador y productivo sostenible.	(a) <a href="#">Ley 2277 de 2022</a> publicada en el <a href="#">Diario oficial No. 52.247</a> , con entrada en vigor el 13 de diciembre 2022. ( <a href="#">versión web</a> ) <a href="#">Decreto 0047 de 2024</a> , publicado en el <a href="#">Diario oficial No. 52.654</a> , con entrada en vigencia del 14 de febrero de 2024. ( <a href="#">versión web</a> ) (b) <a href="#">Manual de buenas prácticas para implementar criterios de Parques Eco-industriales (ambientales, económicos y sociales) en las Zonas Francas</a> y promover el desarrollo industrial inclusivo y sostenible, presentado al Banco el 8 de julio de 2024.

<sup>57</sup> *Ombudsman Services for Foreign Investors as a Dispute Prevention & FDI Promotion Measures*. Workshop on dispute prevention and preparedness, UNCTAD-APEC-USAID, Washington D.C., 29 July 2010. [https://mddb.apec.org/Documents/2010/IEG/WKSP1/10\\_ieg\\_wksp1\\_012.pdf](https://mddb.apec.org/Documents/2010/IEG/WKSP1/10_ieg_wksp1_012.pdf)

<sup>58</sup> The World Bank, *Brazil makes a smart move to attract and retain foreign investment*. 18 July 2019. <https://blogs.worldbank.org/en/psd/brazil-makes-smart-move-attract-and-retain-foreign-investment>

Las zonas francas (ZF) son cruciales en la internacionalización de las empresas y su integración a CGV mediante la promoción de la IED y el desarrollo exportador, no sólo en términos de crecimiento en volumen sino de diversificación de sus operaciones de comercio exterior, gracias a las facilidades que ofrecen en términos de procesos aduaneros expeditos y consideraciones fiscales especiales. A nivel mundial, se calcula que estas zonas generan más de 90 millones de empleos directos y son responsables del 40% del comercio mundial<sup>59</sup>. Estos impactos positivos han provocado una expansión en el número de ZF en el mundo, pasando de 900 en 1998 a 5,400 en 2018<sup>60</sup> y a cerca de 7,000 actualmente<sup>61</sup>.

El objetivo clave de las ZF es promover el desarrollo exportador de un país, tanto en términos de volumen como de diversificación, este último crucial para países en desarrollo que normalmente basan sus exportaciones en materias primas y bienes con bajo valor agregado. En muchos países, las ZF concentran una proporción importante de las exportaciones, especialmente en bienes manufacturados. De hecho, en las economías con mayor crecimiento de las exportaciones de bienes se encuentra un mayor número de ZFs, frente a economías con menor crecimiento de las exportaciones<sup>62</sup>. Este último es el caso particular de Asia, y América Latina y el Caribe ([UNCTAD, 2019](#)).

En efecto, el desarrollo de parques industriales que reúnen varias empresas en un mismo espacio; generan economías de escala, facilitan el intercambio de prácticas, conocimiento y estándares productivos y tienen un gran potencial para generar encadenamientos productivos con empresas locales. En Costa Rica, por ejemplo, hay más de 52 parques industriales, dentro de los cuales hay 499 empresas bajo régimen de zona franca, que atraen el 74% de la IED<sup>63</sup> y que en 2023 generaron más de 184,000 empleos y exportaciones por US\$12,700 millones<sup>64</sup>. La participación de los parques industriales en las exportaciones costarricenses saltó de menos del 10% en 1990 al 66.5% en 2023<sup>65</sup>. Estos efectos se extienden a la economía local mediante encadenamientos con las firmas locales, para las cuales se encuentra que aumentan 3 puntos porcentuales (pp) su probabilidad de exportar al primer año de venderle a una multinacional ubicada en parque industrial y hasta en 6 pp al cuarto año<sup>66</sup>.

Otro caso exitoso es el de México, país en el que hay 430 parques industriales en donde funcionan más de 4,000 empresas que generan alrededor de 3 millones de empleos directos y exportaciones cercanas a los US\$300,000 millones anuales, cerca del 50% de las exportaciones totales<sup>67</sup>. Así mismo, el 25% de las empresas ubicadas en parques industriales

---

<sup>59</sup> [WFZO, 2024](#)

<sup>60</sup> [UNCTAD, 2019](#)

<sup>61</sup> [WFZO, 2024](#)

<sup>62</sup> Economías con crecimientos de las exportaciones por debajo de la mediana regional.

<sup>63</sup> [WFZO, 2024](#)

<sup>64</sup> INEC, 2024

<sup>65</sup> Los parques industriales han sido protagonistas de la transformación continua del aparato productivo del país, en los 90's las principales exportaciones de los parques industriales eran prendas de vestir y productos textiles, luego durante la primera parte de los 2000's más de la mitad de las exportaciones de los parques pasaron a ser circuitos modulares y otros componentes electrónicos (Zeng, 2010); y recientemente el protagonismo se lo llevan las exportaciones de dispositivos médicos (INEC, 2024).

<sup>66</sup> Los proveedores que no tienen contacto con multinacionales tienen una probabilidad de 2% de volverse exportadores.

<sup>67</sup> Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, 2024.

son mexicanas, mientras que el 75% son extranjeras, de las cuales el 97% están especializadas en exportación<sup>68,69</sup>.

De esta manera, las ZF han resultado un mecanismo determinante para el desarrollo de CGV y, como instrumentos de política, para fomentar la participación de los países en dichas cadenas. Los costos asociados al comercio como los aranceles, el transporte y los seguros, así como otras tarifas e impuestos aplicados en frontera, se acumulan cuando los bienes intermedios son importados, procesados y luego re-exportados dentro de una CGV. Por lo tanto, al reducir estos costos de transacción dentro de las CGV, las ZF destinadas principalmente a la exportación de bienes contribuyen de manera contundente en la rentabilidad de las operaciones de las empresas multinacionales, lo cual explica en gran parte el éxito en su implementación (UNCTAD, 2019).

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 2. Atracción y facilitación de IED productiva y sostenible</b>		
Facilitar la atracción y el establecimiento de IED productiva.	2.4 Que Colombia haya avanzado en la adopción de instrumentos internacionales para brindar seguridad jurídica y un tratamiento tributario más competitivo a los inversionistas.	(a) <a href="#">Convención para eliminar la doble tributación en materia de impuestos sobre la renta y patrimonio, suscrita entre Luxemburgo y Colombia</a> , el 19 de enero de 2024. ( <a href="#">versión web</a> ) (b) <a href="#">Sentencia C-316/22</a> publicada el 7 de septiembre de 2022, que declara la exequibilidad de la Convención para Homologar el Tratamiento Impositivo entre los Estados miembro de la AP (Colombia, Chile, México, Perú).( <a href="#">versión web</a> ); <a href="#">comunicación oficial de la Alianza del Pacífico</a> que establece la entrada en vigencia de la Convención, el 2 de julio de 2023, luego de que Chile, Colombia, México y Perú concluyeran con los procedimientos legales internos para su ratificación; y su aplicabilidad a partir del 1 de enero de 2024. ( <a href="#">versión web</a> ); <a href="#">página web de los convenios tributarios internacionales, administrados por la Dirección de Aduanas e Impuestos Nacionales (DIAN)</a> , que corrobora la entrada en vigencia de la Convención para la homologación del tratamiento impositivo entre los países AP, el 2 de julio de 2023.

Los acuerdos de inversión (AI) son tratados firmados entre países que establecen los términos y condiciones para la inversión privada de nacionales en el otro país y viceversa; esta figura busca proteger a los inversionistas al establecer garantías contra la expropiación, asegurando un trato justo y ofreciendo mecanismos para la solución de disputas y controversias. Estos tratados ayudan a crear un entorno de inversión estable, promoviendo la IED y el crecimiento económico, garantizando la estabilidad jurídica y la cooperación

<sup>68</sup> [BBVA Research](#), 2023.

<sup>69</sup> En los 90's los parques industriales fueron claves para consolidar la industria de textiles basada en la maquila y luego con la relocalización de actividades productivas del sector automotriz a México se dieron los primeros pasos para el desarrollo de esta industria, que aprovecha las ventajas de su cercanía con los Estados Unidos, pero que gracias a decisiones estratégicas ha podido capitalizar oportunidades clave.

internacional en los negocios. Dentro de los impactos encontrados en la literatura, [Armstrong & Nottage \(2016\)](#) encuentran que los países muestran un incremento de 38.4% en sus flujos de IED a partir de la entrada en vigor de un AI bilateral frente a una situación en ausencia de un AI. Así mismo, [Lejour & Salfi \(2014\)](#) encuentran que la entrada en vigor de un AI está asociada con un aumento del stock de IED bilateral en 35% en promedio, en comparación con los países sin ningún tratado; además, según este estudio los países de ingresos medios-altos parecen ser los más beneficiados con este efecto mientras que los países de altos ingresos con altos niveles de gobernanza no obtienen beneficio comparativo alguno.

Los acuerdos para evitar la doble tributación (DTA es su sigla derivada de su denominación en inglés), por su parte, son fundamentales para lograr una efectiva promoción del comercio transfronterizo y la inversión mediante la eliminación de la tributación doble sobre el mismo flujo de caja, pero en dos jurisdicciones diferentes. Estos acuerdos también mejoran la cooperación económica y las relaciones entre países, pues, por lo general, incluyen provisiones para el intercambio de información y la asistencia mutua en el recaudo fiscal, resultando en mayor transparencia. Un caso de estudio en Austria realizado por [Braun & Fuentes \(2016\)](#) muestra que, cuando un DTA entró en vigor, el número de proyectos de inversión en países de ingresos medios se incrementó entre 25.2% y 33.7%. [Blonigen & Davies \(2005\)](#) encontraron que los países con DTA exhiben un stock promedio de IED mayor en US\$2,500 millones y un flujo entrante promedio superior en US\$234 millones en comparación con países que no cuentan con DTA. [Barthel et al. \(2010\)](#), por su parte, encontraron para un panel de 135 países que la entrada en vigor de un DTA en un país incrementa el stock de IED en alrededor de 27.3%.

## 4.2. Componente 3. Profundización de las medidas de logística, facilitación e integración comercial.

### 4.2.1. Profundización de las medidas de logística y facilitación comercial

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 3: Profundización de las medidas de logística, facilitación e integración comercial</b>		
<b>Subcomponente 3.1: Profundización de las medidas de logística y facilitación comercial</b>		
Facilitar las operaciones de comercio exterior.	3.1.1 Que se haya avanzado con el proceso de modernización del régimen aduanero, adoptando nuevas medidas para fortalecer el control fronterizo y reducir los tiempos y costos logísticos en frontera.	<a href="#">Decreto 0659 del 2024</a> publicado el 22 de mayo de 2024 en el <a href="#">Diario oficial No. 52.764</a> , con entrada en vigor el 6 de junio de 2024. ( <a href="#">versión web</a> )

El proceso de declaración anticipada de importación consiste en el envío de información por parte del importador sobre la carga importada previo a su llegada a puerto de destino. Tal información contempla atributos de la mercancía como su tipo, origen, cantidad y precio, entre otros, que son útiles para las aduanas en la realización de una evaluación de riesgos y un proceso de inspección más expedito. De este modo, se introduce eficiencia y agilidad en la cadena de suministro, se mitigan riesgos y se asegura el cumplimiento de la regulación aduanera, a la vez que se potencia el incremento de los flujos de comercio y se intensifica la internacionalización eficiente de la economía.

En Colombia, se busca extender, precisamente, la utilización de la declaración anticipada de importaciones para aprovechar sus potenciales beneficios. Según la DIAN, en el año 2021 su porcentaje de uso entre las empresas importadoras colombianas fue bajo, llegando

apenas al 6.26% sobre las importaciones totales<sup>70</sup>. Esto a pesar de que se estima que la implementación global de la Declaración Anticipada para las operaciones de importación podría reducir los tiempos logísticos en frontera hasta en 50%<sup>71</sup>. Los datos del Estudio de Tiempos de Despacho de Mercancías 2021 de la DIAN muestran que la diferencia promedio (años 2019-2021) en tiempos de importación marítima por el puerto de Buenaventura, con declaración inicial versus con declaración anticipada (ambas con entrega en depósito) es 51%<sup>72</sup>. Adicionalmente, en un ejercicio piloto con empresas, realizado en el marco de la operación de crédito 5229/OC-CO del BID, ejecutado por la DIAN y documentado por el DNP, para evaluar el efecto de la declaración anticipada sobre los costos y tiempos de la operación comercial, se encontró que “Las empresas que participaron (...) lograron reducciones de tiempos y costos respecto de la operación tradicional de importación (...) [con] ahorros en tiempo (...) entre las 2 y las 72 horas, mientras que los ahorros reportados están entre US\$7 a US\$1,000 en costo” (DNP & DIAN, 2022).

La Organización Mundial del Comercio (OMC) estima que la implementación plena del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC)<sup>73</sup> tiene el potencial para reducir los costos del comercio en 14.3% para los miembros del acuerdo, además de reducir el tiempo de importación en 47% y el de exportación en 91%. Adicionalmente, la implementación de este Acuerdo incrementaría los flujos de comercio mundial entre US\$1.8 billones y US\$3.6 billones entre 2015 y 2030, es decir, hasta 2.7% anual, lo cual también haría aumentar el PIB mundial en más de medio punto porcentual al año (OMC, 2015).

Un estudio realizado por Kim & Mariano (2020) con datos para flujos bilaterales de comercio en los países de Asia Central encontró que la reducción de tiempos de importación, dada por medidas como la declaración anticipada entre otras, tiene efectos de mayor magnitud y significancia que la reducción en los tiempos de exportación. Más específicamente, una reducción del 10% en el tiempo tomado para importar podría incrementar los flujos bilaterales de comercio en 1.41%. Por su parte, Kim & Kim (2020) documentan un estudio de caso para Corea del Sur, encontrando que el uso de herramientas tecnológicas y la transformación digital para realizar procedimientos aduaneros y control de riesgos en las importaciones y exportaciones reportó resultados positivos: el tiempo requerido para un análisis detallado de ilegalidad en las mercancías extranjeras se redujo de 2 días a 10 minutos. Adicionalmente, el procesamiento de una importación pasó de 13.5 días en 1998 a 1.36 días en 2018, lapso en el que el volumen de importaciones creció a una tasa anual promedio de 11.4%.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 3: Profundización de las medidas de logística, facilitación e integración comercial</b>		
<b>Subcomponente 3.1: Profundización de las medidas de logística y facilitación comercial</b>		

<sup>70</sup> DNP, Sinergia, 2021. Disponible en: <https://sinergiapp.dnp.gov.co/#IndicadorProgEntE/33/1392/5568/6>.

<sup>71</sup> DIAN, 2021.

<sup>72</sup> DNP con base en estudio de tiempos DIAN. Disponible en: <https://www.dian.gov.co/aduanas/Documents/Estudio-Tiempos-Despacho-Mercancias-2021.pdf>

<sup>73</sup> Las disciplinas específicas del AFC se refieren a la publicación y disponibilidad de la información (artículo 1), la oportunidad de formular observaciones antes de la entrada en vigor de leyes y reglamentos nuevos o modificados (artículo 2), las resoluciones anticipadas (artículo 3), los procedimientos de recurso (artículo 4), la no discriminación y transparencia (artículo 5), los derechos y cargas (artículo 6), el levante y despacho de las mercancías (artículo 7), la cooperación entre los organismos que intervienen en la frontera (artículo 8), el traslado de mercancías (artículo 9), las formalidades en relación con la importación, la exportación y el tránsito (artículo 10), la libertad de tránsito (artículo 11) y la cooperación aduanera (artículo 12).

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
Facilitar las operaciones de comercio exterior.	3.1.2 Que se haya avanzado con la implementación de la PNL, a través de la modernización y sostenibilidad de la actividad portuaria y la formulación del plan maestro de transporte que prioriza proyectos e inversiones para promover la multimodalidad en el país.	(a) Política Nacional Portuaria, aprobada a través del (b) <a href="#">Documento CONPES 4118</a> , el 14 de julio de 2023 y publicada en la <a href="#">página web del CONPES del Departamento Nacional de Planeación (DNP)</a> . (c) <a href="#">Plan Maestro de Transporte Multimodal (PMTI) 2021 – 2051</a> , publicado el 21 de noviembre de 2023 en la <a href="#">página web del Observatorio Nacional de Logística del DNP</a> y en la <a href="#">página web del Ministerio de Transporte</a> ; y <a href="#">video de presentación del PMTI</a> , que corrobora su publicación el 21 de noviembre de 2023.

Los costos logísticos elevados en una economía resultan problemáticos para las operaciones de comercio exterior pues incrementan de manera directa los gastos de transporte de bienes, haciendo los productos menos competitivos en los mercados globales.

La evidencia sobre las bondades que la reducción en los costos logísticos y el mejoramiento e interoperabilidad de los modos de transporte representan para el comercio exterior y el crecimiento económico es amplia y bien documentada. [Hummels & Schaur \(2013\)](#) estiman que cada día ahorrado en el tiempo de envío y entrega representa 2.8% del valor declarado por los bienes manufacturados transportados. Este incremento en la velocidad, inducido por el uso conjunto de transporte aéreo de carga y barcos más veloces, en el período 1950-1998 fue equivalente a una reducción en los costos logísticos de manufacturas del 32% al 9% sobre el valor de las mercancías.

En el caso colombiano, desconcentrar el movimiento de carga hacia otros modos de transporte, puede reducir enormemente los costos; por ejemplo, en el corredor Barranquilla-Tocancipá, transportar 1.000 toneladas de acero por modo fluvial, férreo y carretero es 36% menos costoso que usando solo el modo carretero<sup>74</sup>. En este sentido, [Freund & Rocha \(2010\)](#) encuentran en su análisis que, precisamente, las demoras en tránsito tienen el efecto más significativo tanto en términos económicos como estadísticos en las exportaciones africanas, pues una reducción de un día en los tiempos de viaje al interior del territorio lleva a un incremento de 7% en las exportaciones.

Con respecto a la infraestructura de transporte en general como condición habilitante para el comercio, [Han & Li \(2022\)](#) encuentran que una mejor infraestructura de transporte favorece el comercio internacional más que el comercio interno; específicamente, un aumento del 10% en la infraestructura de transporte disponible induce un aumento de 3.9% en el ingreso real vía comercio internacional. [Nordås & Piermartini \(2004\)](#), por su parte, establecen que aquellas parejas de países cuya calidad en la infraestructura está por encima del promedio comercian 1.36 veces más que aquellas parejas de países con infraestructura con una calidad por debajo del promedio. Adicionalmente, encuentran que los puertos y los aeropuertos tienen los impactos más grandes, por encima de las comunicaciones y las carreteras, resultando en que los puertos de alta calidad permiten que los países comercien 1.3 veces más que aquellos con infraestructura de baja calidad y 2.36 veces más en una comparación análoga entre calidades de aeropuertos.

74

[DNP, 2020](#)

En referencia a la multimodalidad del transporte, el estudio realizado por Wessel (2019) aporta importantes resultados pues evalúa los efectos en términos de calidad y cantidad de diferentes tipos de infraestructura: la calidad de las carreteras y de los puertos marítimos no parece afectar los flujos de comercio, mientras que un aumento de 1% en la calidad de los ferrocarriles induce un aumento de 1.4% en las exportaciones, y un aumento equivalente en la calidad de los aeropuertos genera aumentos de 2.66% y 1.31% en las exportaciones y las importaciones, respectivamente. En términos de cantidad o densidad de infraestructura, un aumento del 1% en la densidad de carreteras aumenta 0.29% las exportaciones, a la vez que el mismo incremento en los puertos fluviales eleva las importaciones en 0.66% y en los aeropuertos la elasticidad llega a 0.20%<sup>75</sup>.

Hausman et al. (2013), por su parte, estiman para un panel de 80 países con datos a nivel de firma que una reducción de 1% en el tiempo de procesamiento de una exportación está asociado con un incremento de 0.37% en el comercio bilateral entre dos países.

Es así como la literatura abarca ampliamente los efectos directos de las mejoras en la logística, tanto en términos de costos como de eficiencia y muestra de manera sistemática efectos cuantitativos positivos sobre los flujos de comercio y, en algunos casos, revela impactos directos -positivos también- sobre variables macroeconómicas como el ingreso per cápita y el PIB total. Por ende, las medidas adoptadas para garantizar un mejor desempeño logístico y aduanero son fundamentales en la búsqueda de ganancias en eficiencia, integración al comercio mundial, productividad, inserción en CGV y, consecuentemente, en el crecimiento económico.

#### 4.2.2. Profundización de las medidas de integración comercial y aprovechamiento de acuerdos comerciales.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 3: Profundización de las medidas de logística, facilitación e integración comercial</b>		
<b>Subcomponente 3.2: Profundización de las medidas de integración comercial y aprovechamiento de acuerdos comerciales</b>		
	3.2.1 Que se haya publicado y avanzado en la implementación de la nueva Política de Comercio Exterior para la Internacionalización, que prioriza una nueva agenda de integración comercial con los bloques económicos regionales y subregionales en ALC, Asia y África.	<b>Documento de Política:</b> (a) <a href="#">Política de Comercio Exterior para la Internacionalización y el Desarrollo Productivo Sostenible</a> , publicada, en abril de 2023, en la <a href="#">página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT)</a> . <b>Instrumentos de Política:</b> (b) Establecimiento de la <a href="#">Comisión Conjunta de Cooperación en materia de comercio e inversión entre Colombia y Kenia</a> , el 12 de septiembre de 2023. (c) Entrada en vigencia de la nueva normativa en materia de Tránsito Aduanero Comunitario a través de la <a href="#">Decisión 909 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)</a> , publicada en la Gaceta Oficial el 4 de mayo de 2023, con entrada en vigencia, el 4 de diciembre de 2023. ( <a href="#">versión web</a> )

<sup>75</sup>

No se hallaron impactos significativos sobre las exportaciones en los modos fluvial y aéreo.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
		(d) Profundización del acuerdo comercial entre Colombia y Costa Rica, a través <a href="#">Decisión No. 15</a> , suscrita el 29 de febrero de 2024, para incluir nuevos productos y acelerar del programa de eliminación arancelaria para el sector textil – confecciones, en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica. (e) Suscripción del <a href="#">Acuerdo Integral de Asociación Económica entre Colombia y Emiratos Árabes Unidos</a> , el 18 de abril de 2024. ( <a href="#">versión web</a> ). (f) <a href="#">Informe de avance en la implementación del mecanismo de interoperabilidad de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE) en el marco de la Alianza del Pacífico (AP)</a> , presentado al Banco, el 24 de julio de 2024.

La integración comercial mediante acuerdos de libre comercio (ALC) ha mostrado notables ganancias en términos de aumento y diversificación de exportaciones, reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, reducción en los costos del comercio, así como mejoras en términos de bienestar y crecimiento económico. Todos estos factores favorecen la efectiva inserción en CGV.

Varios estudios han establecido que los acuerdos comerciales tienen un impacto positivo sobre la participación de un país en las CGV. [Johnson & Noguera \(2016\)](#) establecen que la entrada en vigor de un ALC incrementa tanto las exportaciones brutas como las exportaciones de valor agregado, aunque con mayor intensidad a las primeras, dando cuenta de la fragmentación en la producción que supone una CGV. [Laget et al. \(2018\)](#) muestran que existe un impacto positivo de los ALC sobre la integración en CGV y que éste es inducido, en mayor medida, por el valor agregado en el comercio de bienes intermedios. [Fernandes et al. \(2020\)](#) establecen que la política comercial y una mayor liberalización del comercio, unilateral o bilateral, son muy importantes para explicar la participación en CGV y pueden afectar más al comercio derivado de una CGV que al comercio por fuera de ella.

Además de lo anterior, la implementación de acuerdos comerciales está relacionada con un incremento de 12 pp en el comercio en CGV entre los países miembros, siendo mayor el impacto en sectores de alto valor agregado como autopartes y servicios basados en conocimiento<sup>76</sup>. Según el Banco Mundial, la reducción de los costos del comercio derivados de barreras arancelarias y no arancelarias relacionada con la implementación de acuerdos de libre comercio muestra un efecto positivo en la participación de un país en las CGV<sup>77</sup>.

Algunos mecanismos como los “tratados comerciales profundos”<sup>78</sup> han abordado también la eliminación de BNA, con éxito en su aplicación. [Dhingra et al. \(2023\)](#) lograron estimar en 40% las ganancias en bienestar derivadas del comercio global a partir de la implementación de

<sup>76</sup> [Orefice and Rocha, 2014.](#)

<sup>77</sup> Si América Latina y el Caribe redujera su arancel promedio del 6.3% hasta alcanzar el promedio de Europa y Asia Central (3%), su participación en CGV podría incrementar un 7%. ([BM, 2020](#))

<sup>78</sup> Deep trade agreements (DTA) es su denominación en inglés.

este tipo de figuras, con mayor efecto en economías avanzadas. En un análisis que va más allá de los tratados comerciales, [Ghodsi et al. \(2017\)](#) encuentran que cerca del 60% de las estimaciones muestran efectos negativos de las BNA sobre las importaciones.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 3: Profundización de las medidas de logística, facilitación e integración comercial</b>		
<b>Subcomponente 3.2: Profundización de las medidas de integración comercial y aprovechamiento de acuerdos comerciales</b>		
Reducir los costos del comercio y mejorar el aprovechamiento de los acuerdos comerciales.	3.2.2 Que se hayan puesto en marcha incentivos arancelarios para fomentar la producción e inversión en las industrias creativas y en la industria automotriz.	(a) <a href="#">Sentencia C-448/22</a> , publicada el 7 de diciembre de 2022, a través de la cual entra en vigencia el Convenio sobre Importación Temporal, que permite la importación/exportación temporal de mercancías libres de impuestos y aranceles, especialmente para la industria creativa (servicios culturales, literarios y educativos). ( <a href="#">versión web</a> ) (b) <a href="#">Decreto 1898 de 2023</a> publicado en el <a href="#">Diario oficial No. 52.573</a> el 8 de noviembre de 2023, con entrada en vigencia el 1 de enero 2024, que permite importar automotores con un arancel equivalente al 0% a las empresas del sector automotriz que expandan sus inversiones o aumenten sus niveles de producción de vehículos en Colombia. ( <a href="#">versión web</a> ).

Los altos costos relacionados con el comercio imponen barreras significativas al desarrollo y profundización de las CGV. Por ejemplo, las empresas en CGV son más vulnerables a aranceles y costos regulatorios porque dependen un 30% más de insumos importados<sup>79</sup>. En efecto, la imposición de aranceles sobre bienes intermedios importados es perjudicial para las industrias de un país, más aún en aquellas que operan cerca de la frontera tecnológica global<sup>80</sup>, siendo estas las más proclives a integrarse en la dinámica del comercio global. Por lo tanto, reducir los costos del comercio para los productores locales, abaratando su costo de producción y ventas, resulta fundamental para generar una dinámica competitiva en las exportaciones y favorecer la inserción en CGV.

Recientemente, el gobierno colombiano ha reglamentado una medida para incentivar las exportaciones a través de un certificado de reembolso tributario (CERT) que permite la devolución de impuestos indirectos a exportadores. El impacto económico de los CERT sería positivo, pues se estima que un ahorro tributario del 1% en impuestos aumenta 0.98% la producción industrial y 1.4% en las exportaciones, mientras que en los servicios los incrementos son de 0.6% y 0.5%, respectivamente. Es decir, por cada millón de pesos que cuesta el CERT, el beneficio total económico y fiscal sería de \$1.37 millones.

Soportando lo anterior, un estudio de caso elaborado por [Madani & Mas-Guix \(2011\)](#) afirma que los incentivos tributarios otorgados al sector automotor en Sudáfrica en las décadas de

<sup>79</sup> [Winker, Deborah, et al., 2021.](#)

<sup>80</sup> [Bas et al. \(2016\).](#)

1990 y 2000, elevaron un 75% las exportaciones manufactureras y entre 70% y 90% las exportaciones de automóviles. Las medidas implementadas en Sudáfrica para alcanzar estos resultados incluyeron: la reducción del arancel sobre vehículos terminados del 65% en 1995 al 30% en 2007<sup>81</sup>; la eliminación de aranceles sobre componentes del vehículo (sin exceder el 27% del valor total del vehículo terminado); y en algunos casos, el reembolso de los derechos de importación sobre los vehículos y los componentes automotrices importados elegibles en el marco del programa.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 3: Profundización de las medidas de logística, facilitación e integración comercial</b>		
<b>Subcomponente 3.2: Profundización de las medidas de integración comercial y aprovechamiento de acuerdos comerciales</b>		
Reducir los costos del comercio y mejorar el aprovechamiento de los acuerdos comerciales.	3.2.3 Que se haya lanzado la estrategia Colombia Exporta Sostenible e iniciado el proceso de actualización de los PAS para potenciar las agroexportaciones, teniendo en cuenta los requerimientos de sostenibilidad a nivel global.	(a) <a href="#">Lanzamiento de la hoja de ruta Colombia Exporta Sostenible</a> , el 15 de marzo de 2024, para mantener y expandir las exportaciones agroindustriales colombianas a la Unión Europea, en el marco de los nuevos requisitos de sostenibilidad exigidos por este mercado ( <a href="#">video lanzamiento</a> ) (b) <a href="#">Plan de Trabajo del proceso de actualización y fortalecimiento de los Planes de Admisibilidad Sanitaria (PAS)</a> , presentado al Banco del 29 de abril de 2024, para obtener acceso sanitario y fitosanitario más efectivo a mercados internacionales para los productos agropecuarios de interés nacional.

En algunos casos, las barreras sanitarias y fitosanitarias, así como las barreras técnicas al comercio, imponen costos económicos significativos a los exportadores de productos agropecuarios; pues implican costosos cambios en la dinámica de producción y mercadeo de las empresas con el fin de cumplir con los requerimientos. La puesta en marcha de los Planes de Admisibilidad Sanitaria (PAS) son un paso hacia adelante en la estandarización y cierre de brechas de calidad de los exportadores de productos del sector agrícola, frente a las exigencias de los principales socios comerciales de Colombia. En esta línea, [Sanjuán & Somia \(2023\)](#) encuentran que se pueden generar ganancias promedio del 36% en la exportación de frutas frescas a la Unión Europea, mediante el cierre de la brecha entre el exportador y las regulaciones existentes.

Por su parte, un análisis del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) basado en [Roberts & DeRemer \(1997\)](#) estimó que las pérdidas en valor exportado de productos agropecuarios relacionadas con BNA alcanzaron un valor equivalente al 7% de las exportaciones agrícolas estadounidenses; de las cuales el 90% fueron causadas por la imposición de medidas sanitarias y fitosanitarias. Un estudio de 2008 sugiere que las BNA restringen el comercio de productos agropecuarios aún más que los aranceles, pues al calcular el costo de las BNA en términos de aranceles equivalentes *ad valorem* (AVE), se encuentra que los AVE son más altos para la agricultura que para las manufacturas (27% vs.

<sup>81</sup> Aplicable a los distribuidores agremiados de la industria automotriz.

10%), y que, si se tienen en cuenta en conjunto aranceles y AVE, los niveles de protección alcanzan el 44% en los productos agropecuarios (Disdier et al., 2008).

Vinokurok et al. (2015) van más allá y estiman los efectos de reducir las BNA en la producción, el bienestar y las exportaciones dentro del espacio económico común conformado por Rusia, Kazajstán y Bielorrusia. Sus estimaciones y simulaciones afirman que un descenso del 10% en BNA incrementa las exportaciones agropecuarias de Bielorrusia y Kazajstán en 0.2% y 0.79%, respectivamente; y las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco en 1.76% y 5.47% en orden respectivo. Así mismo, Winchester (2009) establece que liberar el comercio entre Nueva Zelanda y los países asiáticos, incluyendo la eliminación de BNA, deriva en ganancias en el bienestar 16.3 veces mayores, respecto a una liberalización que incluya solo aranceles. En el sector agropecuario en particular, las ganancias en bienestar son 8.1 veces más altas en el escenario de liberalización con eliminación de BNA vs liberalización con solo aranceles.

En términos de sostenibilidad, en 2019 la Unión Europea lanzó el Pacto Verde, una hoja de ruta integral para que la economía europea sea sostenible en materia de medioambiente y se impulse una transición justa e integradora. Estas iniciativas impondrán nuevos requerimientos para el acceso de productos importados al espacio comercial europeo. Dado que a las empresas europeas se les exigirá cumplir con estándares y requerimientos más altos en materia de sostenibilidad, esto tendrá un efecto en el mercado colombiano, lo que obligará a las empresas del país a introducir esos estándares para poder acceder al mercado europeo. “En algunos casos, para subsectores como el del café o las frutas frescas (banano, aguacate, exóticas), la implementación de medidas como el fomento o promoción de producción ecológica puede suponer una oportunidad, ya que este tipo de cultivos no se producen en el mercado europeo”, lo cual efectivamente eleva la calidad de los productos colombianos y supone una gran oportunidad para ampliar su mercado en el espacio comercial europeo. (AL-INVEST Verde, 2024). Esta es una tendencia que ya se observa en la región; en un estudio de CEPAL que analiza el desempeño del comercio de bienes amigables con el medio ambiente entre Corea del Sur y LAC, se evidencia que el volumen de comercio ha crecido considerablemente desde el año 2000, con un mayor ritmo para las exportaciones desde Corea<sup>82</sup>.

Con respecto a las BNA propias de cada país y su efecto sobre el comercio, Gebrehiwet et al. (2007) indican que las BNA implementadas por los países socios comerciales de Sudáfrica sobre las exportaciones de alimentos, son más restrictivas para el comercio que estándares internacionales sobre la materia como el Codex Alimentarius<sup>83</sup>; en particular, si este país hubiera enfrentado las medidas estandarizadas en lugar de las barreras propias de sus socios, habría ganado un estimado de US\$69 millones al año en exportaciones de alimentos entre 1995 y 1999. Apoyando lo anterior, otros estudios establecen la necesidad de acogerse a estándares internacionales para los productos agropecuarios y alimentos, en lugar de imponer medidas restrictivas propias de cada país. Shitamaparam & Devadason (2011) encuentran que la imposición de barreras técnicas al comercio por encima de estándares armonizados internacionalmente tiene un efecto negativo sobre las exportaciones agropecuarias de Malasia; mientras que Czubala et al. (2009) afirma que los estándares específicos impuestos por la Unión Europea sobre el comercio con África, perjudica las exportaciones africanas.

---

<sup>82</sup> [Frohmann et al. \(2020\)](#).

<sup>83</sup> El Codex Alimentarius es una colección de normas, códigos de prácticas, y otras recomendaciones reconocidas internacionalmente y publicadas por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en relación con los alimentos, la producción de alimentos, el etiquetado de alimentos y la inocuidad de los alimentos.

**4.3. Componente 4. Promoción del desarrollo productivo y exportador.**

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 4: Promoción del desarrollo productivo y exportador</b>		
Fortalecer las capacidades productivas y exportadoras de las MIPYME.	4.1 Que se haya publicado y avanzado en la implementación de la Política Nacional de Reindustrialización, que busca fortalecer las capacidades de las MIPYME para producir bienes y servicios de mayor valor agregado, de manera sostenible, con estándares de calidad, haciendo uso intensivo de tecnologías emergentes y vinculándose activamente en cadenas de valor.	<p><b>Documento de Política:</b></p> <p>(a) Política Nacional de Reindustrialización, aprobada a través del <a href="#">Documento CONPES 4129</a>, el 21 de diciembre de 2023 y publicada en la página web del <a href="#">CONPES del DNP</a>.</p> <p><b>Instrumentos de Política:</b></p> <p>(b) <a href="#">Puesta en marcha de la Estrategia Territorios Clúster</a>, el 18 de septiembre de 2023.</p> <p>(c) <a href="#">Puesta en marcha del Programa Productividad Verde</a> (segunda convocatoria), el 26 de julio de 2023, para implementar acciones de mitigación y adaptación al cambio climático, y fortalecimiento de cadenas de valor en bioeconomía.</p> <p>(d) <a href="#">Puesta en marcha de la “Estrategia Calidad para la Reindustrialización”</a>, el 5 de febrero de 2024, programa que brinda formación, extensionismo y cofinanciación a Mipymes para que implementen estándares de calidad y aumenten así, su participación en las cadenas globales de valor.</p> <p>(e) <a href="#">Concepto técnico favorable emitido, por el DNP, para la implementación del proyecto “Fortalecimiento del Parque Tecnológico Guatiguará”</a>, el 23 de abril de 2024, proyecto financiado por la Asociación de Parques Tecnológicos de Corea (KTPA), para promover el acceso, uso y adopción de tecnologías digitales emergentes por parte de las MIPYME.</p> <p>(f) <a href="#">Puesta en marcha del Programa Encadena Mejores Proveedores</a>, el 13 de diciembre de 2023, el cual busca mejorar las capacidades de proveeduría de +1.365 Mipymes para facilitar su integración en las cadenas de valor. (<a href="#">evento lanzamiento</a>).</p>

En Colombia, recientemente se puso en marcha la implementación de una política de reindustrialización, entendida “como el proceso de transformación que debe surtir el sector productivo, tanto de bienes como de servicios, (...) para enfrentar los retos del cambio climático, el acelerado cambio tecnológico y el entorno geopolítico cambiante”<sup>84</sup>; que contempla acciones para el cierre de brechas de productividad, de talento humano, aumento de la diversificación exportadora y fortalecimiento del marco institucional.

En 1995, Sudáfrica introdujo una política de impulsó a la industria automotriz (el Motor Industry Development Program (MIDP)), basada en la creación de capacidades para la competitividad y una mayor articulación entre los sectores público y privado, que tuvo como objetivo convertir a la industria automotriz en eje de la internacionalización de la economía. Una evaluación del programa encontró evidencia de un impacto positivo del programa sobre las exportaciones, así como un aumento del 15% en el empleo de la industria automotriz<sup>85</sup>.

En LAC, estudios realizados por el BID confirman que los programas de fortalecimiento empresarial y promoción comercial tienen efectos positivos significativos sobre las actividades de exportación, el tipo de exportaciones y las firmas exportadoras que enfrentan mayores barreras de información, como son las Mipymes<sup>86</sup>. Costa Rica es un ejemplo exitoso de promoción de desarrollo productivo y exportador; basado en la creación de un consejo permanente para la competitividad y la innovación, que, bajo el liderazgo del presidente de la República, examina y propone avances en capital humano e innovación, comercio exterior e IED, acceso a mercado de capitales, infraestructura y reformas regulatorias y reducción de los trámites. Como resultado Costa Rica mejoró su posición tanto en el índice global de competitividad del Foro Económico Mundial (61 a 54 entre 2011 y 2013) como en el índice Doing Business del Banco Mundial (125 a 102 en el mismo lapso) (Cornick & Trejos, 2016). Allí mismo, el BID apoyó la realización del programa *Costa Rica Provee*, así como otros programas de desarrollo de proveedores especializados para los que se encontró que, las empresas locales que lograron vincularse en las cadenas de proveeduría de empresas extranjeras, aumentaron sus niveles de productividad hasta en un 23%; sus ventas en un 67%; y mejoraron los índices de paridad de género de su fuerza laboral hasta en un 8%<sup>87</sup>. El Programa de Desarrollo de Proveedores de CORFO, implementado en Chile entre 2003 y 2008, logró un incremento promedio en las ventas de las empresas participantes del 16% en el primer año, 11% en el segundo y 9% en el tercero, respectivamente, después de la implementación del programa, un aumento atribuible a la intervención (BID, 2011).

Así mismo, Uruguay lleva cerca de 20 años en un proceso constante de innovación y cambios estructurales en sus políticas de desarrollo productivo y exportador para crear capacidades en el establecimiento de ventajas competitivas tanto en su producción doméstica como en sus exportaciones. Dentro de las políticas implementadas están: la creación de la Dirección Nacional de Recursos Naturales Renovables (RENARE), los consejos sectoriales con participación pública y privada<sup>88</sup> y la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). El BID desplegó una serie de programas en este país para fortalecer las capacidades gerenciales y tecnológicas del talento humano de las empresas, especialmente en el sector de servicios basados en el conocimiento, lo que, según un estudio de 2019, permitió que las firmas locales vinculadas en encadenamientos productivos con empresas ancla extranjeras aumenten en un 70% sus probabilidades de exportar directamente<sup>89</sup>.

---

<sup>84</sup> [Documento CONPES 4129 del 21 de diciembre de 2023.](#)

<sup>85</sup> [Hausmann et al. \(2007\)](#)

<sup>86</sup> [Volpe and Carballo, 2010.](#)

<sup>87</sup> [BID, 2022](#)

<sup>88</sup> El énfasis se dio en los sectores automotor y de biotecnología. Ver [Cornick et al. \(2018\)](#).

<sup>89</sup> [BID, 2019](#)

En términos de productividad, en Colombia el programa Fábricas de Productividad<sup>90</sup>, el cual ha atendido a más de 4.676 Mipymes hasta la fecha, logró un incremento promedio de 33% en los indicadores de productividad<sup>91</sup>. De acuerdo con varias evaluaciones de impacto, este programa impacta positivamente los principales problemas de la productividad empresarial, especialmente de las pequeñas empresas, y logra ser más eficiente que programas similares de países como Japón, Estados Unidos y Chile, comparando inversión de recursos públicos versus empresas atendidas<sup>92</sup>. Igualmente, el PNUD implemento en Colombia un programa de desarrollo de proveedores en 2020 que atendió 52 empresas en Bogotá y Cali, que tuvieron como resultad un aumento en ventas de 24%, un incremento de 16% en el número de clientes y la creación de 100 nuevos empleos, con un impacto importante en la vinculación de mano de obra femenina<sup>93</sup>.

En resumen, para maximizar el impacto de las CGV se requiere desarrollar mejores capacidades productivas locales e instrumentos de promoción de exportaciones, que permitan generar encadenamientos efectivos entre la IED y la producción local. Un tejido empresarial productivo y competitivo tiene un efecto positivo sobre la participación de un país en CGV<sup>94</sup>.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de Verificación
<b>Componente 4: Promoción del desarrollo productivo y exportador</b>		
Fortalecer las capacidades productivas y exportadoras de las MIPYME.	4.2 Que se hayan fortalecido los mecanismos de coordinación y concertación entre las entidades del orden nacional, regional y el sector privado para promover un desarrollo productivo y exportador más incluyente en los territorios del país y facilitar la atracción de inversión hacia las regiones.	(a) Reforma al Sistema Nacional de Competitividad e Innovación, a través del <a href="#">Decreto 2212 de 2023</a> publicado en el <a href="#">Diario oficial No. 52.617</a> , con entrada en vigencia el 22 de diciembre de 2023, que tiene como objetivo mejorar la articulación Nación-región para la implementación de las agendas de productividad y competitividad en los territorios. ( <a href="#">versión web</a> ) (b) Creación de la Red Nacional de Agencias Promotoras de Inversión (Red Invest) a través del <a href="#">Memorando de Entendimiento suscrito entre 14 Agencias de Promoción de Inversiones Regionales (APRIS)</a> , el 8 de junio de 2023, con el objetivo de sumar esfuerzos para la atracción de inversiones hacia los territorios.

Como se mencionó en lo relativo a las políticas de desarrollo productivo y exportador, es fundamental la creación de capacidades tanto en el sector público como privado para diseñar e implementar políticas coordinadas e integrales para el apoyo al desarrollo empresarial.

<sup>90</sup> Programa de extensionismo tecnológico que brinda asistencia técnica a la medida de las empresas en nueve líneas de servicio y mejorar sus ventas, productividad, competitividad y rentabilidad.

<sup>91</sup> [Informe de resultados Fábricas de Productividad, julio 2024.](#)

<sup>92</sup> [Fedesarrollo, 2021](#); [Econometría, 2022](#); [Economía Urbana, 2023.](#)

<sup>93</sup> [https://www.undp.org/es/colombia/noticias/con-el-programa-de-desarrollo-de-proveedores-de-pnud-y-usaid-52-empresas-de-bogota-y-cali-aumentaron-sus-ingresos-en-un-24.](https://www.undp.org/es/colombia/noticias/con-el-programa-de-desarrollo-de-proveedores-de-pnud-y-usaid-52-empresas-de-bogota-y-cali-aumentaron-sus-ingresos-en-un-24)

<sup>94</sup> [Swann, Temple y Sumar \(1996\)](#); [Taglioni y Winkler, 2016](#); [OECD-UNIDO, 2019](#); [Winker, Deborah, et al., 2021.](#)

Según Hallak & López (2022), una forma de instrumentar los esfuerzos de coordinación e integración de acciones con miras al desarrollo productivo es la conformación de planes exportadores, los cuales constituyen esfuerzos por integrar diferentes tipos de política y de actores, al estar enmarcados en planes nacionales de desarrollo en lugar de concentrarse únicamente en la internacionalización productiva. Adicionalmente, si bien la coordinación institucional es importante, la autonomía operativa y la formación de un equipo técnico que permita continuidad en las políticas son fundamentales en la efectiva ejecución de estas.

Uno de los casos con mayor avance y tradición es el de Perú, que mediante un mecanismo de este estilo logró cuadruplicar las exportaciones de productos no tradicionales entre 2003 y 2013 y elevar el número de empresas exportadoras de 5.097 a 8.178 en el mismo lapso. Experiencias similares se han dado en Brasil con el Plan Nacional de Exportación 2015-2018 y en Argentina con las Mesas Sectoriales, iniciativa que tuvo como eje de su éxito “(...) contar con apoyo al más alto nivel político, involucrando a los responsables de las agencias clave, a los ministros y al presidente mismo.”, dando cuenta de la importancia de la coordinación institucional a diferentes niveles para alcanzar los objetivos de política (Obaya & Stein, 2021).

La evidencia empírica apoya la noción de que canales claros de comunicación y un entendimiento mutuo de las prioridades entre diferentes niveles de gobierno mejora la efectividad de las políticas enfocadas en desarrollo. Como caso particular, el plan de inserción internacional de la Región Centro de Argentina hacia China y el Sudeste de Asia se constituyó como una iniciativa que surgió desde lo local, pero a medida que fue siendo desarrollada e implementada, se fue articulando con otras instancias de gobierno. De hecho, en un estudio sobre el tema (Jacobacci, 2023) se afirma que cuando la coordinación nación-región fue escasa, los resultados no fueron los esperados; así mismo, este modelo de inserción internacional se desarrolló como una vía concurrente de internacionalización con el objetivo de brindar respuestas a intereses económicos locales, pero, a su vez, al avanzar en la implementación, esto se reflejó en un mecanismo de desarrollo en el ámbito regional.

En el caso de los Estados Unidos, cuando las agencias federales (estatales) establecen mecanismos de comunicación accesibles y designan funcionarios responsables para la colaboración entre el gobierno federal y gobiernos locales, se facilita la asignación eficiente de recursos y la implementación de políticas públicas que reflejen las diversas necesidades de las regiones (Bryson et al., 2015). En Chile, por ejemplo, los Proyectos Asociativos de Fomento (PROFOS) fueron impulsados por la Corporación de Fomento, sus filiales regionales y la agencia InvestChile, en un esfuerzo institucional coordinado para instalar una plataforma de aprendizaje empresarial intersectorial a través de la acción colectiva, la atracción de inversión y el desarrollo de redes asociativas, logrando impulsar la cadena del vino, dentro de la cual las empresas lograron compartir estrategias de exportación, construir bodegas comunes, crear nuevos gremios empresariales, apalancar capital extranjero, desarrollar rutas del vino e implementar procesos de modernización y reconversión concertados. Esta experiencia fue replicada a menor escala por el sector olivícola y de arándanos (Agorsin & Price, 2009).

Aparte de la coordinación institucional tanto horizontal (entre sectores) como vertical (nivel local, regional y nacional al interior de un sector), se hace necesaria la articulación de las entidades y las políticas para alcanzar dinámicas eficientes y evitar duplicidad de esfuerzos y gastos, este último tema a desarrollarse en el siguiente ítem de este documento.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de Verificación
<b>Componente 4: Promoción del desarrollo productivo y exportador</b>		

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de Verificación
Fortalecer las capacidades productivas y exportadoras de las MIPYME.	4.3 Que se haya avanzado en la implementación de la Metodología ArCo, que busca optimizar y generar más eficiencia en el diseño de instrumentos y recursos de apoyo empresarial.	(a) <a href="#">Decreto 0709 de 2024</a> , publicado en el <a href="#">Diario oficial No. 52.778</a> , con entrada en vigencia el 5 de junio de 2024, a través del cual se unifican y optimizan las tareas, recursos e instrumentos de apoyo empresarial de iNNpuls Colombia y Colombia Productiva y se crea un nuevo Patrimonio Autónomo, iNNpuls Colombia, adscrito al MinCIT, encargado de ejecutar la estrategia de reindustrialización del país. ( <a href="#">versión web</a> ) (b) <a href="#">Informe de implementación de las recomendaciones de la Metodología ArCo</a> , presentado al Banco, el 5 de junio de 2024; y <a href="#">publicación del Portafolio Anual de Instrumentos 2023</a> , que recopila la oferta institucional para el desarrollo empresarial, de acuerdo con la metodología ArCO.

Las evaluaciones de impacto sobre los programas derivados de la política pública son cruciales, pues revelan hechos importantes sobre la efectividad y eficiencia de estas iniciativas. Al evaluar de manera sistemática los resultados e impactos de estos instrumentos, los hacedores de política y los grupos de interés pueden determinar en qué medida se alcanzaron los objetivos y aportar valor a partir de los recursos invertidos. Uno de los esfuerzos por lograr la formalización y el crecimiento empresarial en Colombia fue el programa CREEce, el cual buscó brindar a las Mipymes formación, asistencia técnica y consultoría en formalización, modelos de negocios, costos, mercadeo visual, buenas prácticas de administración y uso de tecnologías de la información. La evaluación de impacto realizada por la CAF reveló que las empresas que recibieron los servicios del programa tienen una probabilidad de 2.4 pp frente al grupo de control “(...) de afirmar que tienen contemplado crecer en un horizonte de tiempo de 6 meses.” Así mismo, “CREEce logró incrementar la proporción de empresas que realiza al menos el 20% de sus ventas a través de plataformas digitales”<sup>95</sup>.

Por otra parte, un mayor enfoque en el sector externo es fundamental para lograr la inserción de las empresas en las cadenas globales de valor. Por este motivo, los programas de apoyo empresarial no sólo se limitan a los aspectos internos de las firmas, sino que existen programas de promoción directa o indirecta de las exportaciones, por ejemplo. En línea con lo anterior Colombia buscó, mediante el programa de Fábricas de Internacionalización, incrementar las exportaciones no-minero energéticas, fomentar la cultura exportadora y ampliar el tejido empresarial exportador en el país.

La evaluación del impacto de este programa, realizada por el BID, encontró “(...) que, para todo el conjunto de empresas tratadas, el monto exportado en 2021 es aproximadamente 62% superior frente a las no tratadas (68% para las Mipymes). Por su parte, (...) las empresas tratadas por Fábricas de Internacionalización tienen una probabilidad 5 pp mayor de exportar.

<sup>95</sup> [CAF-DNP, 2022](#)

[Además,] los efectos del programa son mayores para las Mipymes analizadas (5.5 pp).” (Gallego et al., 2022).

Además de lo ya mencionado, las evaluaciones de impacto promueven la transparencia, asegurando un uso responsable de los recursos públicos. Específicamente, en Colombia se viene adelantando una iniciativa de articulación para la competitividad denominada ArCo, la cual busca mejorar el alcance e impacto de los instrumentos de intervención de la oferta institucional, identificando y generando soluciones a la duplicación de esfuerzos entre entidades, dispersión del gasto e inadecuada segmentación. Entre 2021 y 2023, se han implementado 7 iteraciones de la metodología ArCo, trayendo como consecuencia la reducción de la dispersión de la oferta institucional en productividad e innovación, pasando de más de 600 instrumentos en la primera iteración a 417 en la séptima<sup>96</sup>. Así mismo, ha documentado avances en la fusión de instrumentos de política en los Ministerios de TIC, Comercio y Cultura y en agencias como iNNpulsa en temas como emprendimiento, creación de competencias digitales y educación financiera<sup>97</sup>.

En relación con lo anterior, en los Estados Unidos, la U.S. Government Accountability Office (GAO) realiza anualmente un ejercicio amplio de identificación de oportunidades para reducir la fragmentación, traslape y duplicación de los programas federales. Esta agencia establece que unificar programas públicos que estén duplicados o traslapados en alguna medida puede mejorar la eficiencia y efectividad de la función pública, llevando a una mejor asignación de recursos y mejores resultados en términos de desarrollo. Entre 2011 y 2024, la GAO ha identificado 2.018 instrumentos y recomendaciones para simplificación del gobierno federal, que han resultado en ahorros por cerca de US\$667.500 millones (GAO, 2024). Con base, también, en los hallazgos de esta agencia, la Oficina de Manejo del Presupuesto de la Casa Blanca enfatiza en un reporte de 2013 que la eliminación de programas redundantes y una mejor coordinación de esfuerzos resulta en ahorros significativos en los gastos gubernamentales y fortalece el impacto de la implementación de los programas, lo cual soporta y promueve metas económicas más amplias como el crecimiento exportador y el desarrollo productivo<sup>98</sup>.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 4: Promoción del desarrollo productivo y exportador</b>		
Fortalecer las capacidades productivas y exportadoras de las MIPYME.	4.4 Que se haya avanzado en la formulación de instrumentos para reducir la brecha de financiamiento productivo de las MIPYME, promoviendo nuevas líneas de crédito y la utilización de modelos de calificación crediticia, basados en datos electrónicos de transacciones, gracias a la actualización de la reglamentación de la factura electrónica y de los documentos electrónicos equivalentes.	(a) Puesta en marcha de tres líneas de crédito a través del MINCIT y Bancoldex: - <a href="#">MIPYMES competitivas para escalamiento productivo</a> , vigente desde el 5 de marzo de 2024. ( <a href="#">versión web</a> ) - <a href="#">Sostenible Adelante</a> , vigente desde el 5 marzo de 2024. ( <a href="#">versión web</a> ) - <a href="#">Internacionalización para la Productividad</a> , vigente del 5 de marzo de 2024. ( <a href="#">versión web</a> )

<sup>96</sup> <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/metodologia-arco-principios-y-principales-resultados.pdf>

<sup>97</sup> Informe de implementación de recomendaciones de la metodología ArCo (DNP, junio 5 de 2024).

<sup>98</sup> [https://obamawhitehouse.archives.gov/omb/Building a 21st Century Government by Cutting Duplication Fragmentation and Waste](https://obamawhitehouse.archives.gov/omb/Building%20a%2021st%20Century%20Government%20by%20Cutting%20Duplication%20Fragmentation%20and%20Waste)

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
		(b) <a href="#">Decreto 442 de 2023</a> , publicado en el <a href="#">Diario oficial No. 52.351</a> , con entrada en vigencia el 29 de marzo de 2023, que reglamenta el sistema de facturación electrónica del país. ( <a href="#">versión web</a> ) <a href="#">Resolución 165 del 1 de noviembre de 2023</a> , que reglamenta el decreto 442. ( <a href="#">versión web</a> )

La factura electrónica es un soporte de transacciones de venta de bienes y/o servicios que se expide y se recibe en formato electrónico. Su implementación facilita la generación, almacenamiento y administración de los datos para efectos de transparencia y fiscalización tributaria; sin embargo, esto se convierte, a la vez, en un potente acervo de información para la toma de decisiones tanto por parte de empresas como de los consumidores.

Mediante la facturación electrónica, las autoridades tributarias no sólo implementan su estrategia de transformación digital, sino que simplifican trámites, mejoran la forma de acceder y consultar los datos de las facturas, facilitan su identificación y trazabilidad y reducen el margen de error en el control tributario. Esta información, tan valiosa para la eficacia de la gestión fiscal, también se transforma en una herramienta para el emprendimiento y el desarrollo productivo en la medida en que tiene un efecto indirecto sobre el acceso a financiamiento.

En Colombia, los datos de las facturas permiten alimentar el acervo de información que se maneja en las finanzas abiertas y los datos abiertos. Según la Superintendencia Financiera, estos elementos “[promueven] (...) la competencia e inclusión financiera, facilita[n] el control de los datos por parte de los consumidores y mejora[n] la oferta de productos y servicios financieros.”<sup>99</sup>

Es decir, la DIAN, al almacenar esta información, con un flujo estimado de 6 millones de facturas nuevas al día<sup>100</sup>, permite diseñar mecanismos analíticos para establecer patrones transaccionales, lo cual constituye un repositorio de la capacidad de compra y venta que tienen las compañías colombianas. Con ello, las instituciones financieras cuentan con una herramienta de vital importancia para establecer el riesgo de crédito asociado a los emisores de facturas, a la vez que disponen de un insumo para el desarrollo de nuevos productos de financiación a la medida para los empresarios del país. Precisamente, según “(...) la Encuesta de Situación del crédito del Banco de la República, las entidades financieras indican frecuentemente que los criterios utilizados para evaluar el riesgo son el historial crediticio, el flujo de caja proyectado y las utilidades o ingresos recientes” (Gómez, 2024).

Es decir, si bien se cuenta con centrales de riesgo para almacenar y evaluar el historial de los deudores del sistema financiero, los flujos de caja y los ingresos pueden derivarse de las facturas registradas por cada empresa, permitiendo así la posibilidad de estimar la “salud financiera” del emisor y evaluar su capacidad de endeudamiento y su necesidad de financiamiento. El diseño de nuevos productos financieros y la inclusión financiera son clave en el desarrollo empresarial, específicamente para brindar acceso a los servicios financieros

<sup>99</sup> <https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/10114676/innovasfcfinanzas-abiertasfinanzas-abiertas-colombia-10114676/>

<sup>100</sup> [https://www.ey.com/es\\_co/tax/asesoria-en-facturacion-electronica/facturacion-electronica-impacto-fiscalizacion-tributaria](https://www.ey.com/es_co/tax/asesoria-en-facturacion-electronica/facturacion-electronica-impacto-fiscalizacion-tributaria)

a las MIPIMES, tradicionalmente excluidas del sector financiero formal<sup>101</sup>. En un estudio del DNP y el BID enfocado en los modelos de calificación crediticia con información alternativa, se menciona que “(...) la información fiscal se puede tomar como datos crudos de agregadores o a través de acuerdos interinstitucionales, en cuanto a facturación electrónica o información de declaraciones”. Con esto, “Se podrían realizar estimaciones de ingresos al obtener información (...) como: remitente, receptor, importe y moneda, datos de la factura y el tipo de pago al que corresponde.”<sup>102</sup>. La implementación de innovaciones tiene un gran potencial para solucionar las barreras de acceso al sector financiero de las MYPIMES; una evaluación a la aplicación de herramientas de psicometría para préstamos a pymes en el Perú apoyada por el BID (Proyecto BID #PE-L1136), mostró un aumento en el uso de préstamos a las pymes en 54 p.p. para los postulantes sin historial crediticio (Crespi, Gerardino, et.al., 2024).

Precisamente, a través de un acceso a financiamiento más eficiente, equitativo y potente, se facilita la inversión para las empresas en temas como innovación y nuevos productos, lo cual incide directa y determinantemente sobre su productividad y competitividad. Esto, a su vez, ayuda a las firmas a integrarse en CGV al aumentar sus exportaciones y su participación en los mercados internacionales. En esta misma línea, la disponibilidad de financiamiento es clave para las Mipymes para sobrepasar las barreras a la entrada que existen en las CGV, promoviendo un crecimiento económico más inclusivo. (Okah Efogo, 2020) Esta integración en CGV, también, se debe apoyar en sistemas financieros que ofrezcan crédito y oportunidades de inversión, aumentando la capacidad productiva de las firmas y su contribución a la economía (UNCTAD, 2017; Okah Efogo, 2020).

Otro rubro que surge a partir de la implementación de la factura electrónica es aquel del acceso a la información y su efecto en la supervisión que ejerce la DIAN y en el mercado. En la teoría de valoración de activos, la estructura de información de las firmas está estrechamente relacionada con su costo de capital y, por ende, con los rendimientos que los inversionistas demandan de las empresas. Easley & O’Hara (2004) argumentan que, en un entorno con información privada o limitada, los inversionistas tenderán a demandar rendimientos más altos, lo cual eleva el costo de capital para las compañías. De hecho, Botosan (1997) provee evidencia empírica de este efecto, mostrando que para una muestra de firmas el hecho de contar con más información disponible reduce el costo de capital en 28 puntos básicos (-0.28%) en promedio. De este modo, la disponibilidad de información juega a favor de la reducción de costos para el financiamiento de las empresas, lo cual se traduce en mayor rentabilidad, mayor producción y, por lo tanto, mayor crecimiento a nivel agregado.

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
<b>Componente 4: Promoción del desarrollo productivo y exportador</b>		
Fortalecer las capacidades productivas y exportadoras de las MIPYME.	4.5 Que se hayan puesto en marcha medidas para promover el crecimiento y la internacionalización de las empresas lideradas por mujeres, a través de: (a) fortalecimiento institucional y financiero del Fondo Mujer Libre y Productiva (FMLP); (b) implementación de instrumentos financieros y no financieros; y (c) puesta en marcha de mecanismos de coordinación intersectorial para armonizar y fortalecer la	(a) - <a href="#">Ley 2294 de 2023</a> (artículo 73), publicada en el <a href="#">Diario oficial No. 52.400</a> , con entrada en vigor el 19 de mayo de 2023, ( <a href="#">versión web</a> ), a través de la cual se transforma el Fondo Mujer Emprende en el Fondo Mujer Libre y Productiva (FMLP), y se establece su administración a cargo del Departamento Administrativo de la Presidencia de la República (DAPRE).

<sup>101</sup> <https://www.cepal.org/es/proyectos/inclusion-financiera-pymes>  
<sup>102</sup> [DNP & BID, 2024](#)

Objetivo de política	Condiciones revisadas y acordadas para la segunda operación (CO-L1302)	Medios de verificación
	oferta institucional para las mujeres empresarias.	<p>- <a href="#">Otrosí No. 5 al contrato de fiducia mercantil de administración y pagos suscrito entre Fiducoldex y DAPRE</a>, el 22 de abril de 2024, a través del cual se adicionan COP\$80 mil millones (US\$20 millones) al FMLP para ejecutar los proyectos de la vigencia 2024.</p> <p>(b) <b>Instrumentos Financieros:</b></p> <p>- <a href="#">Otrosí No. 3 al convenio suscrito entre Fiducoldex, como administradora y vocera del Fondo Mujer Libre y Productiva y el Banco Agrario</a>, el 13 de junio de 2024, para facilitar el acceso a líneas de crédito para mujeres microempresarias y mujeres productoras agropecuarias.</p> <p>- <a href="#">Línea de crédito para mujeres empresarias</a>, otorgada entre MINCIT y Bancoldex, vigente desde el 5 de marzo de 2024.</p> <p><b>Instrumentos no financieros:</b></p> <p>- <a href="#">Convenio suscrito entre el Fondo y ProColombia</a>, el 11 de septiembre de 2023, para para apoyar la internacionalización de empresas lideradas por mujeres al mercado africano en el marco de la Ruta “Ella Exporta”.</p> <p>(c) <a href="#">Acta No.1 de la Mesa Intersectorial para la Autonomía Económica y Emprendimiento de la Mujer (MIAEEM), del 31 de octubre de 2023</a>, a través de la cual se pone en marcha la Mesa, con el objetivo de coordinar, asesorar y apoyar la articulación de acciones de política, estrategias, programas y/o proyectos orientados a la promoción de la autonomía económica y emprendimiento de la mujer.</p>

El enfoque de género en el escenario del desarrollo empresarial y la internacionalización se centra en promover la equidad y la inclusión de mujeres en todos los niveles del ámbito empresarial, reconociendo su papel clave como líderes, emprendedoras y trabajadoras. La importancia de este tema tiene como base el creciente protagonismo de las mujeres en el empresarismo mundial: “Se estima que 274 millones de mujeres en todo el mundo están involucradas en la creación de empresas y 139 millones de mujeres son propietarias/administran empresas establecidas. (...) Asimismo, también existe un número creciente de acuerdos comerciales que se refieren explícitamente a cuestiones relacionadas con el género” (Jozami et al., 2023).

A pesar de lo anterior, persisten históricas barreras estructurales y culturales que limitan la participación de empresas lideradas por mujeres en la internacionalización productiva, tales como la brecha salarial, la falta de acceso a financiamiento, la escasez de oportunidades de capacitación, entre otras. Es así que la integración de políticas de género en la estrategia de

internacionalización empresarial busca derribar estas barreras y aboga por que las empresas sean más competitivas y sostenibles, al reflejar y responder a la diversidad del mercado global, lo cual se traduce eventualmente en resultados macroeconómicos como mayores flujos de comercio, mayores flujos de IED y condiciones favorables para la inserción de las empresas en CGV<sup>103</sup>. De hecho, la evidencia sugiere que las firmas involucradas en CGV tiende a emplear más mujeres que las firmas fuera de las CGV (Rocha & Winkler, 2019). Por lo tanto, las CGV contribuyen a los amplios beneficios en el desarrollo inducidos por el mayor empleo femenino.

En la mayoría de países, el comercio internacional es un determinante clave del crecimiento económico. La evidencia indica que, cuando las empresas de propiedad femenina comercian en mercados extranjeros, su contribución al crecimiento es más alta que en las empresas que no comercian, además de presentar mayores niveles de productividad e intensidad del capital (Siegrist, 2022). Un estudio del ITC muestra que las firmas exportadoras propiedad de mujeres son 1.2 veces más productivas que las firmas exportadoras cuya propiedad está en manos de hombres (ITC, 2015). Así mismo, unas mayores exportaciones de Pymes lideradas por mujeres parecen tener un gran impacto positivo en la participación de las mujeres en su fuerza laboral (Amin & Islam, 2021).

En todo caso, estudios recientes muestran que los negocios liderados por mujeres enfrentan barreras diferenciales frente aquellos liderados por hombres en términos de rentabilidad, acceso a financiamiento, y potencial de crecimiento. Según el International Finance Corporation (IFC), se calcula que la brecha total de financiación de las Mipymes para las mujeres asciende a US\$1.7 billones<sup>104</sup>, a pesar de que las mujeres emprendedoras poseen el 22% de las microempresas y el 32% de las pymes, una participación sustancial comparada con la de hace dos décadas. “Priorizar las necesidades financieras de las emprendedoras podría ayudar a añadir US\$10 billones a la economía mundial para 2030”<sup>105</sup>.

Sin embargo, otros estudios dan luces sobre las ventajas que el empoderamiento femenino en los negocios puede generar. Por ejemplo, Goldstein et al. (2019) encontraron que las mujeres que ingresan a sectores dominados por hombres (como construcción y transporte) tienen ganancias 67% más altas que aquellas que permanecen en sectores con concentración femenina (como servicios personales y educación). Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo encuentra mediante un estudio con enfoque econométrico que “las empresas en las que la dirección ejecutiva está en manos de una mujer tienen un 3.5% más de probabilidades de presentar mejores resultados económicos [y] 2.8 % más de probabilidades de lograr un incremento de su productividad y sus beneficios.” Así mismo, el estudio revela que “(...) las empresas con una política de igualdad de oportunidades tienen un 26% más de probabilidades de obtener mejores resultados comerciales” (OIT, 2019).

En la misma línea, estudios macroeconómicos indican que durante los últimos 50 años, la creciente participación de las mujeres en la fuerza laboral calificada en los Estados Unidos ha llevado a un aumento de entre 20% y 40% en el PIB per cápita (Hsieh & Klenow, 2016). De hecho, una eliminación completa de la segregación ocupacional a causa del género podría resultar en un incremento adicional de 10% del PIB (Hsieh et al., 2019). En España, por ejemplo, existen “Estudios [que] estiman que el PIB (...) podría aumentar entre un 15% y un

---

<sup>103</sup> <https://www.ifc.org/en/what-we-do/sector-expertise/gender>

<sup>104</sup> Millones de millones. Ver [IFC \(2017\)](#).

<sup>105</sup> [IFC \(2017\)](#).

18% si consiguiéramos (sic) cerrar la brecha de género, según el Índice ClosinGap”<sup>106</sup>.

## Referencias

- Adarov, A., & Ghodsi, M. (2023). Heterogeneous effects of nontariff measures on cross-border investments: Bilateral firm-level analysis. *Review of International Economics*, 31(1), 158-179.
- Adarov, A., y Stehrer, R. (2019). Implications of Foreign Direct Investment, Capital Formation and its Structure for Global Value Chains. wiiw Working Paper, No. 170, The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw). Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10419/223075>.
- Agorsin, M. y Price, J.J. (2009) “La inversión extranjera: ¿hacia una política vertical? InvestChile, el programa de atracción de inversiones de alta tecnología”. En: Oscar Muñoz, ed. *Desarrollo Productivo en Chile. La experiencia de CORFO entre 1990 y 2009*. Catalonia Editorial, Santiago, Chile.
- Agostino, M., Nugent, J. B., Scalera, D., Trivieri, F., & Giunta, A. (2011). Firm productivity, organizational choice and global value chain. In *Workshop on “Clusters in Global Value Chains/Production Networks: What is the Role of Innovation Systems*.
- AL-INVEST Verde (2024). *Requisitos de sostenibilidad para la exportación de productos agroindustriales a la Unión Europea: Transición hacia la sostenibilidad en Colombia*. Global Gateway-Unión Europea.
- Amin, Mohammad and Asif Mohammed Islam. 2021. “Exports and Women Workers in Formal Firms.” *Policy Research Working Paper 9527*, World Bank Group, Washington, DC. <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/9527.html>.
- Antràs, P. (2020) Conceptual Aspects of Global Value Chains. *The World Bank Economic Review*, 34(3), 551–574. <https://doi.org/10.1093/wber/lhaa006>.
- Armstrong, S. P., & Nottage, L. R. (2016). The impact of investment treaties and ISDS provisions on foreign direct investment: a baseline econometric analysis. *Sydney Law School Research Paper*, (16/74).
- Baier, S. L., & Regmi, N. R. (2023). Using machine learning to capture heterogeneity in trade agreements. *Open Economies Review*, 34(4), 863-894.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2021a). Fortalecimiento de Cadenas Regionales de Valor en América Latina y el Caribe. Nota conceptual del Grupo BID. *Banco Interamericano de Desarrollo, Sector de Integración y Comercio*.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2021b). Programa De Apoyo Para Fortalecer La Integración De Colombia En Las Cadenas Globales De Valor. CO-L1268, Propuesta para el desarrollo de la operación. *Banco Interamericano de Desarrollo, Sector de Integración y Comercio*.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2019). Sistema Nacional de Atracción y Facilitación de Inversiones. *Banco Interamericano de Desarrollo, Sector de Integración y Comercio*.

---

<sup>106</sup> Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España. (2023) *IV reunión del grupo de trabajo: mujer e internacionalización de la economía española*.

- Banco Mundial (2020). World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. *Banco Mundial*. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1457-0>.
- Barthel, F., Busse, M., & Neumayer, E. (2010). The impact of double taxation treaties on foreign direct investment: evidence from large dyadic panel data. *Contemporary Economic Policy*, 28(3), 366-377.
- Bekkers, E., & Rojas-Romagosa, H. (2019). The welfare effects of free trade agreements in quantitative trade models: A comparison of studies about Transatlantic Trade and Investment Partnership. *The World Economy*, 42(1), 87-121.
- Blonigen, B. A., & Davies, R. B. (2005). Do bilateral tax treaties promote foreign direct investment?. *Handbook of international trade*, 2, 526-546.
- Blunt, M.; Davidsen, S.; Agarwal, S.; Pfeil, H. & S. Berenike. (2017). One-Stop Shops in Vietnam: Changing the Face of Public Administration for Citizens and Businesses through a Single Door to Multiple Services. *Citizen Service Centers*; No. 3. World Bank, Washington, DC. <http://hdl.handle.net/10986/27487>
- Blyde, J. S.; (2014). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las Cadenas Globales de Valor*. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/>.
- Bobic, V., Delgado, L., Gerardino, M. P., Hennessey, M., & Martínez-Carrasco, J. (2023). El impacto de la ventanilla única para el registro formal de empresas en República Dominicana (No. IDB-WP-01415). IDB Working Paper Series.
- Botosan, C. A. (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *Accounting review*, 323-349.
- Branstetter, L., Lima, F., Taylor, L. J., & Venâncio, A. (2014). Do entry regulations deter entrepreneurship and job creation? Evidence from recent reforms in Portugal. *The Economic Journal*, 124(577), 805-832.
- Braun, J., & Fuentes, D. (2016). The Effects of Double Tax Treaties for Developing Countries. A Case Study of Austria's Double Tax Treaty Network. *Public Finance and Management*, 16(4), 383-433. <https://doi.org/10.1177/152397211601600404>
- Bryson, J.; Crosby, B. & Stone, M. (2015). Designing and Implementing Cross-Sector Collaborations: Needed and Challenging. *Public Administration Review*. 75. 10.1111/puar.12432.
- Buelens, C. y Tirpák, M. (2017). Reading the Footprints: how foreign investors shape countries' participation in global value chains. *European Central Bank, Working Paper Series 2060*. Recuperado de: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2060.en.pdf>.
- Cafaggi, F., R. Macedo, L. Swensson, T. Andreotti, C. Piternan, L. de Almedia y T. Alves (2012) "Accessing the Global Value Chain in Changing Institutional Environment: Comparing Aeronautics and Coffee" *Banco Interamericano de Desarrollo*. Documento de Trabajo No. 370. Washington DC.
- Choi J., E. Fukase y A. Zeufack (2019) "Global Value Chains (GVC) Participation, Competition, and Markup: Firm-Level Evidence from Ethiopia. Background Paper, *World Bank*, Washington DC
- Cimoli, M. (2023). Post globalization and reindustrialization in Latin America. The conditionality of industrial policy and "KeynesianEgalitarianism". *Ensayos Económicos*, 1(82), 6-26.

- Constantinescu, C., Mattoo, A., & Ruta, M. (2019). Does vertical specialization increase productivity?. *The World Economy*, 42(8), 2385-2402.
- Cornick, J., Dal Bó, E., Fernández-Arias, E., Rivas, G., & Stein, E. (Eds.). (2018). *Building Capabilities for Productive Development*. Inter-American Development Bank. <http://dx.doi.org/10.18235/0001182>
- Cornick, J. & Trejos, A. (2016). *Building public capabilities for productive development policies: Costa Rican case studies*, IDB Working Paper Series, No. IDB-WP-686, InterAmerican Development Bank (IDB), Washington, DC, <https://doi.org/10.18235/0000558>
- Corporación Andina de Fomento & Departamento Nacional de Planeación [CAF-DNP] (2022). Evaluación de Impacto del Programa de Crecimiento Empresarial para la Formalización – CREEce. 24 de agosto.
- Crespi, G., Gerardino, M. P., Goñi, E., Mitnik, O., Stucchi, R., Volpe, C.,. (2024). ¿Qué funciona para mejorar vidas?: qué funciona para promover el desarrollo del sector productivo. Monografía del BID; 1072, InterAmerican Development Bank (IDB), Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.18235/0012887>
- Czubala, W., Shepherd, B., & Wilson, J. S. (2009). Help or hindrance? The impact of harmonized standards on African exports. *Journal of African Economies*, 18(5), 711-744.
- DeRosa, D. A., & Gilbert, J. P. (2004). Technical appendix: quantitative estimates of the economic impacts of US bilateral free trade agreements. *Free trade agreements: US strategies and priorities*, 383-417.
- Dhingra, S., Freeman, R., & Huang, H. (2023). The Impact of non-tariff barriers on trade and welfare. *Economica*, 90(357), 140-177.
- Disdier, A. C., Fekadu, B., Murillo, C., & Wong, S. (2008). *Trade effects of SPS and TBT measures on tropical and diversification products*. ICTSD Project on Tropical Products.
- DNP & BID (2024). *Modelos de Calificación Crediticia con Información Alternativa: Recomendaciones para su implementación en Colombia*. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Publicaciones/modelos-de-calificacion-credicia-con-informacion-alternativa.pdf>
- DNP & DIAN (2022). Declaración anticipada como mecanismo de facilitación de las importaciones. Bogotá.
- Dollar, D., & Kraay, A. (2002). Institutions, trade, and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 133-162.
- Easley, D., & O'hara, M. (2004). Information and the cost of capital. *The journal of finance*, 59(4), 1553-1583.
- Echavarría, J.J., Giraldo, I. & F. Jaramillo (2019). "Cadenas globales de valor, crecimiento y protección arancelaria en Colombia," Working papers 9, Red Investigadores de Economía. <https://doi.org/10.32468/be.1080>
- Espinoza-Casco, R., Zárate-Suárez, J., Santos, F., Gonzales-Huaytahuilca, R., Vizcarra-Quiñonez, A., Chura Lucar, R., Mejía, P. & Benavides, L. (2024). Advance Customs Clearance: A Bibliometric Study of Scopus. *International Journal of Religion*. 5. 921-930. 10.61707/82qcy45.
- Estevadeordal, A. (2017). Why trade facilitation matters now more than ever. Policy Brief. Brookings Institution, April.

- Fujita, M. (2011) "Value Chain Dynamics and Local Supplier's Capability Building: An Analysis of the Vietnamese Motorcycle Industry" En M. Kawakami y T. Sturgeon, editors. *The Dynamics of Local learning in Global Value Chains: Experiences from East Asia*. *Palgrave Mcmillan*, IDE-Jetro.
- Gallego, J., Gerardino, M.P., Villota, A. & C. Volpe (2022). Impactos de Corto Plazo sobre Exportaciones del Programa Fábricas de Internacionalización. Banco Interamericano de Desarrollo, nota técnica.
- Gani, A. (2017). The logistics performance effect in international trade. *The Asian journal of shipping and logistics*, 33(4), 279-288.
- García, J.; Montes, E. e I. Giraldo (eds.) (2019). Comercio exterior en Colombia: política, instituciones, costos y resultados. Banco de la República, Colombia.
- Garcia, P.; Lopez, A y Ons, A. (2021). Las Políticas hacia la Inversión Extranjera Directa. *Banco Interamericano de Desarrollo*. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Las-politicas-hacia-la-inversion-extranjera-directa.pdf>.
- Gebrehiwet, Y., Ngqangweni, S., & Kirsten, J. F. (2007). Quantifying the trade effect of sanitary and phytosanitary regulations of OECD countries on South African food exports. *Agrekon*, 46(1), 23-39.
- Gereffi, G. (1999) "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain" *Journal of International Economics* 48
- Ghodsi, M., Grübler, J., Reiter, O., & Stehrer, R. (2017). *The evolution of non-tariff measures and their diverse effects on trade* (No. 419). Wiiw Research Report.
- Goldstein, M., Gonzalez Martinez, P., & Papineni, S. (2019). Tackling the global profitarchy: Gender and the choice of business sector. *World Bank Policy Research Working Paper*, (8865).
- Hallak, J. C., & López, A. (2022). *¿Cómo apoyar la internacionalización productiva en América Latina? Análisis de políticas, requerimientos de capacidades estatales y riesgos*. Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0004650>
- Han, Z., & Li, H. (2022). Transportation infrastructure and trade. *Japan and the World Economy*, 64, 101162.
- Hausmann, R., Rodrik, D., & Sabel, C. (2008). Reconfiguring industrial policy: a framework with an application to South Africa. Harvard University Center for International Development. Working Paper No. 168.
- Hsieh, C. T., Hurst, E., Jones, C. I., & Klenow, P. J. (2019). The allocation of talent and us economic growth. *Econometrica*, 87(5), 1439-1474.
- Hsieh, C. T., & Klenow, P. (2016). Productivity and misallocation. *NBER Reporter*, (1), 21-23.
- Hussain, C. M., & Ali Shah, S. Z. (2017). Quantitative assessment of Pakistan and China free trade agreement. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, 11(1), 293-308.
- Hummels, David L., and Georg Schaur. 2013. "Time as a Trade Barrier." *American Economic Review*, 103 (7): 2935–59. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.103.7.2935>

- Humphrey, J. y H. Schmitz (2000). "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research" Documento de Trabajo IDS 120. Institute of Development Studies. University of Sussex, Brighton.
- International Finance Corporation -IFC- (2017). *MSME finance gap: assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging market*. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/653831510568517947/pdf/121264-WP-PUBLIC-MSMEReportFINAL.pdf>
- Jacobacci, J. I. G. (2023). La inserción internacional de regiones subnacionales. Las acciones de gestión internacional de la Región Centro hacia la República Popular China y el Sudeste de Asia (2004-2021). *CUPEA Cuadernos de Política Exterior Argentina*, (138), 27-43.
- Johnson, R. C., & Noguera, G. (2017). A portrait of trade in value-added over four decades. *Review of Economics and Statistics*, 99(5), 896-911.
- Jozami, M; Mora, C.; Aguirre Negrete, L.; Amigo, H. & Merino, M.F. (2023). *Exportar más allá del pronóstico: 24 experiencias de mujeres al frente de empresas y cooperativas de América Latina y el Caribe*. Connect Americas-INTAL-BID. <http://dx.doi.org/10.18235/0004992>
- Kawakami, M. (2011) "Inter-firm Dynamics in Notebook PC Value Chains and the Rise of Taiwanese Original Design Manufacturing Firms" En M. Kawakami y T. Sturgeon, editors. *The Dynamics of Local learning in Global Value Chains: Experiences from East Asia*. Palgrave Mcmillan, IDE-Jetro
- Lu, Y., Y. Lu, R. Xie y X. Yu (2019) "Does global value chain engagement improves firm's wages: Evidence from China" *The World Economy*, 42 (10). <https://dx.doi.org/10.1111/twec.12805>
- Madani, D., & Mas-Guix, N. (2011). The impact of export tax incentives on export performance: Evidence from the automotive sector in South Africa. *World Bank Policy Research Working Paper*, (5585).
- Naciones Unidas (2015). Asia Pacific Trade and Investment Report 2015: Supporting Participation in Value Chains. *United Nations - ESCAP*. Recuperado de: <https://www.unescap.org/publications/asia-pacific-trade-and-investment-report-2015-supporting-participation-value-chains#>.
- Nguyen, C. D. T., Luong, B. T., & Hoang, H. L. T. (2021). The Impact of Logistics and Infrastructure on Economic Growth: Empirical Evidence from Vietnam. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(6), 21–28. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2021.VOL8.NO6.0021>
- Nordås, H.K. & Piermartini, R. (2004). Infrastructure and trade, WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2004-04, World Trade Organization (WTO), Geneva, <https://doi.org/10.30875/471105a9-en>
- Obaya, M., & Stein, E. (2021). El diálogo público-privado para la formulación de políticas productivas: La experiencia de las mesas sectoriales en Argentina (2016-2019). Banco Interamericano de Desarrollo.
- Okah Efogo, F. (2020). Financial development and African participation in global value chains. *Financing Africa's Development: Paths to Sustainable Economic Growth*, 33-52.
- Organización Internacional del Trabajo – OIT (2019). *Las mujeres en la gestión empresarial: argumentos para un cambio* / Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra, Suiza.

- Pierola, M. D., Fernandes, A. M., & Farole, T. (2018). The role of imports for exporter performance in Peru. *The World Economy*, 41(2), 550-572.
- Raimondi, V., Piriou, A., Swinnen, J., & Olper, A. (2023). Impact of global value chains on tariffs and non-tariff measures in agriculture and food. *Food Policy*, 118, 102469.
- Ravallion, M., & Datt, G. (2002). Why has economic growth been more pro-poor in some states of India than others?. *Journal of development economics*, 68(2), 381-400.
- Roberts, D. & DeRemer, K. (1997). *Overview of Foreign Technical Barriers to U.S. Agricultural Exports*, ERS Staff Paper. No. 9705, March 1997.
- Rocha, N., & Freund, C. L. (2010). What constrains Africa's exports. *Available at SSRN 1550656*.
- Rocha, N. & Winkler, D.E. (2019). Trade and Female Labor Participation: Stylized Facts Using a Global Dataset. World Bank Policy Research Working Paper No. 9098.
- Sanjuán López, A. I., & Somia, B. (2023). The impact of sanitary and phytosanitary measures on fruits trade revisited.
- Siegrist, F. (2022). Supporting women entrepreneurs in developing countries: What works. *Women Entrepreneurs Finance Initiative (We-Fi)*.
- Sithamaparam, A. G., & Devadason, E. S. (2011). Do Non-Tariff Measures in the EU, Japan and the ASEAN Matter for Export Consignments from Malaysia?. *Japan and the ASEAN Matter for Export Consignments from Malaysia*.
- UNCTAD (2002). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019: Special Economic Zones*. New York and Geneva: United Nations.
- United States Government Accountability Office -GAO- (2024). *Additional Opportunities to Reduce Fragmentation, Overlap, and Duplication and Achieve Billions of Dollars in Financial Benefits. Report to Congressional Addressees, 2024 Annual Report.*  
<https://www.gao.gov/products/GAO-24-106915>
- Vinokurov, E., Demidenko, M., Pelipas, I., Tochitskaya, I., Shymanovich, G., Lipin, A., & Movchan, V. (2015). Estimating the economic effects of reducing non-tariff barriers in the EEU. *Report*, 29, 64.
- Wessel, J. (2019). Evaluating the transport-mode-specific trade effects of different transport infrastructure types. *Transport Policy*, 78, 42-57.
- Winchester, N. (2009). Is there a dirty little secret? Non-tariff barriers and the gains from trade. *Journal of policy modeling*, 31(6), 819-834.
- Winkler, D., Arenas, G., & Espitia, A. (2021). "Global Value Chain Participation and Upgrading: Opportunities and Challenges for Colombia" Background paper prepared under Colombia "Misión de Internacionalización". Washington, DC. Banco Mundial.
- Zavala, L., Fernandes, A., Haygood, R., Reed, T., & Reyes, J. D. (2023). Quality Regulation Creates and Reallocates Trade. The World Bank.