

**PROPUESTA PARA DINAMIZAR EL DESARROLLO ACTUAL DE LA ZONA
FRANCA DEL PACIFICO**

XIMENA NAVIA CASTAÑO

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE
FALCULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SANTIAGO DE CALI
2007**

**PROPUESTA PARA DINAMIZAR EL DESARROLLO ACTUAL DE LA ZONA
FRANCA DEL PACIFICO**

XIMENA NAVIA CASTAÑO

Pasantia para optar al titulo de Economista

**Director
ALLEX YAMIL CAICEDO MILLAN
Master en Comercio y Finanzas Internacionales**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE
FALCULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SANTIAGO DE CALI
2007**

Nota de aceptación:

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Economista.

RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR
Jurado

MARGOT CAJIGAS ROMERO
Jurado

Santiago de Cali, 09 de Julio de 2007

A mis padres, por su apoyo, amor y confianza durante toda la carrera los cuales fueron fundamentales para culminar con éxito tan importante proyecto.

A mi novio, por su amor, paciencia y apoyo constante.

AGRADECIMIENTOS

A todas las personas e instituciones que con cuyos aportes han hecho posible la elaboración de este proyecto. Especial agradecimiento al equipo de la Zona Franca del Pacífico, por su colaboración y por proporcionar todas las herramientas e información necesaria para poder desarrollar con éxito el proyecto.

A Deisy Gutiérrez Arana, Directora de Operaciones de la Zona Franca del Pacífico, por sus permanentes aportes en información y en ideas. A las empresas Servicomex S.A., Oil Chemical y Triada EMA, por permitir realizar las entrevistas, las cuales fueron claves para el desarrollo de este proyecto.

Al Profesor y director Alex Yamil Caicedo Millan por su guía, interés, y colaboración durante todo el proceso y culminación de este trabajo.

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	12
INTRODUCCION	14
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	15
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA	16
2. OBJETIVOS	17
2.1 OBJETIVO GENERAL	17
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	17
3. JUSTIFICACION PRÁCTICA	18
4. MARCO DE REFERENCIA	19
4.1 MARCO CONCEPTUAL	19
4.2 MARCO LEGAL	31
5. METODOLOGÍA	34
6. INICIO DE LA ZONA FRANCA DEL PACIFICO	36
7. EVOLUCION DE LA ZONA FRANCA DEL PACIFICO	41
7.1 FACTORES ENDOGENOS QUE HAN AFECTADO LA EVOLUCION DE LA ZONA FRANCA DEL PACIFICO	41
7.2 FACTORES EXOGENOS QUE HAN AFECTADO LA EVOLUCION DE LA ZONA FRANCA DEL PACIFICO	49
8. ANALISIS DE LA COMPETENCIA	67
8.1 COMPETENCIA NACIONAL	67

8.2 COMPETENCIA INTERNACIONAL	76
9. ESTUDIO EMPRESAS UBICADAS DENTRO DE LA ZFP	85
10. ESTUDIO EMPRESAS UBICADAS FUERA DE LA ZFP	89
11. TABULACION DE DATOS	94
12. DISEÑO DE LA PROPUESTA	95
12.1 PROPUESTA FASE I	95
12.2 PROPUESTA FASE II	102
13. CONCLUSIONES	104
14. RECOMENDACIONES	105
BIBLIOGRAFIA	106
ANEXOS	108

LISTA DE IMÁGENES

	Pág.
Imagen 1. Operaciones típicas en zona franca	25
Imagen 2. Mapa ubicación zona franca del pacifico	30
Imagen 3. Ubicación Zona Franca del Pacífico	38
Imagen 4. Vías Zona Franca del Pacífico	95
Imagen 5. Redes eléctricas Zona Franca del Pacífico	96
Imagen 6. Vista aérea Zona Franca del Pacífico	97
Imagen 7. Patio de contenedores	98
Imagen 8. Entrada Zona Franca	99
Imagen 9. Mapa zona franca	100
Imagen 10. Restaurante Zona Franca	101
Imagen 11. Edificio servicios	102

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Comportamiento del sector externo en el Valle del Cauca	61
Cuadro 2. Comportamiento de la inversión neta en el Valle del Cauca	65
Cuadro 3. Comparación servicios zonas francas en Colombia	70
Cuadro 4. Comparación costos de operación de las Zonas francas en Colombia	73
Cuadro 5. Análisis de las ventajas y desventajas con respecto A la competencia	75
Cuadro 6. Comparación servicios zonas francas otros países	80
Cuadro 7. Análisis de las ventajas y desventajas con respecto A la competencia internacional	83
Cuadro 8. Resultados entrevistas empresas ubicadas dentro De la Zona Franca del Pacífico	88
Cuadro 9. Resultados entrevistas empresas ubicadas fuera De la Zona Franca del Pacífico	92
Cuadro 10. Razones principales para no estar en una zona Franca	93
Cuadro 11. Servicios por ofrecer en la Zona Franca del Pacífico	94

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Comportamiento de las exportaciones En el Valle del Cauca	61
Gráfico 2. Comportamiento de las importaciones En el Valle del Cauca	62
Gráfico 3. Balanza Comercial del Valle del Cauca	62
Gráfico 4. Comportamiento de las exportaciones e Importaciones	63
Gráfico 5. Composición del PIB en el Valle del Cauca	64
Gráfico 6. Inversión neta en el Valle del Cauca	65

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Entrevista Servicomex S.A.	108
Anexo B. Entrevista Oil Chemical	112
Anexo C. Entrevista triada EMA/Cosmoagro	114
Anexo D. Entrevista Suprapak S.A.	116
Anexo E. Entrevista B.D.F. S.A.	120
Anexo F. Entrevista Tesa	122

RESUMEN

La Zona Franca del Pacífico fue declarada como un área geográfica industrial de Bienes y Servicios el 26 de Agosto de 1993 y se le otorgó el permiso de funcionamiento a la Sociedad Ciudadela Internacional del Pacífico S.A., como Usuario Operador el 5 de Octubre de 1993. La sociedad tenía por objeto promover directa o indirectamente la creación, ampliación, reconversión, transformación modernización y desarrollo de Zonas Libres Internacionales, dentro y fuera del territorio colombiano y parques industriales, así mismo realizar los procesos de pre-factibilidad, factibilidad, seguimiento y evaluación de los distintos tipos de Zonas Internacionales y Parques Industriales.

En la actualidad el desarrollo de esta zona franca se ha quedado estancado por lo cual el presente proyecto tiene como finalidad diseñar una propuesta que permita dinamizar el desarrollo actual de la Zona Franca del Pacífico.

Para dar cumplimiento a este objetivo se realizó un estudio que permitió conocer los inicios de la Zona Franca y así poder establecer su evolución.

Adicionalmente, se recopilaron los factores endógenos y exógenos que frenaron el desarrollo y crecimiento de la zona franca. En este análisis se pudo observar como la situación interna de la zona franca fue afectando su crecimiento hasta tener que recurrir a la Ley de Reestructuración Económica, aceptada el 11 de Septiembre de 2001, para poder continuar con su funcionamiento, esto ocasionó que no se materializaran proyectos que se tenían previstos como el centro de ferias y exposiciones, la guardería, el hotel y otros servicios que se tenían planeados para darle crecimiento, no solo a la zona franca, si no a la región en general. En cuanto a los factores exógenos, la situación económica y social del Valle del Cauca agravó la situación de la zona franca, ya que se generaron problemas como la caída de la demanda, el contrabando, las altas tasas de interés, altos costos de importación, la persecución al denominado Cartel de Cali, la Ley Páez, entre otros, factores que impactaron de manera negativa el proceso de inversión y crecimiento de la zona franca.

Por otro lado, se realizó un análisis de la competencia nacional y extranjera. En cuanto a la competencia nacional se comparó la Zona Franca del Pacífico con zonas francas como la de Bogotá y Palmaseca y para el análisis de la competencia internacional, se tomó como referencia las zonas francas de Costa Rica y República Dominicana, lo que permitió ampliar la visión sobre las zonas francas y sobre lo que se puede ofrecer a las empresas. En cuanto a la competencia nacional se observó la evolución que ha tenido la Zona Franca de Bogotá ubicándola dentro de una de las más importantes en el país.

Por el lado de las zonas francas de Costa Rica y República Dominicana, se observó el desarrollo que tienen estas zonas francas en infraestructura,

servicios, tecnología, servicios públicos entre otros. Lo que ayudó a plasmar ideas para el desarrollo de la Zona Franca del Pacífico.

Por último, se realizaron entrevistas a empresas ubicadas dentro y fuera de la zona franca para conocer las opiniones de un grupo de empresarios sobre las zonas francas y en especial sobre la del Pacífico, lo que permitió desarrollar las estrategias que van a dinamizar el desarrollo de la Zona Franca del Pacífico.

INTRODUCCION

Las zonas francas en Colombia se entienden como un área geográfica la cual se encuentra delimitada dentro del Territorio Aduanero Nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial.

Uno de los objetivos de estas zonas francas es ser polos de desarrollo para la promoción de la competitividad de la región y de las empresas que se sitúen en ella. En Colombia existen 11 zonas francas, las cuales, a pesar de estar en el mismo país, generan diferentes beneficios a las empresas en ellas ubicadas.

En el Valle del Cauca, una de las zonas francas que existe es la del Pacífico la cual inició actividades a principios de la década de los noventa. Esta Zona Franca que inicio con expectativas basadas en el proceso de Apertura Económica, el Desarrollo del comercio en la zona del Asia Pacifico, sufrió un proceso de estancamiento razón por la cual tuvo que acogerse a la ley 550 para reestructurarse económicamente.

Actualmente, la Zona Franca del Pacífico ha tenido logros importantes en cuanto a venta de lotes, nuevos negocios, los cuales permiten vislumbrarle un futuro mejor, pero para poder lograrlo debe contar con información suficiente que le permita crear un plan de reactivación.

El presente trabajo tuvo como objetivo, hacer un estudio que permitiera determinar información suficiente, con la cual se pueda construir una propuesta que contenga las estrategias que debe desarrollar la Zona Franca del Pacifico para continuar su dinámica de convertirse en polo de desarrollo.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

La Zona Franca del Pacífico nació el 26 de Agosto de 1993, como todas las zonas francas, con el propósito de impulsar el desarrollo económico y social mediante la vinculación del capital nacional y extranjero.

Es así como esta zona franca sería el escenario natural para que 6.100 productos colombianos penetraran a los mercados de los Estados Unidos.

El proyecto se realizó con una inversión total de \$9.008 millones de pesos y con un área de 500.000 M², lo que generaría 25.000 empleos directos y 75.000 indirectos y alrededor de \$365 millones de pesos al año como ganancias.

En la actualidad, de los 500.000 M2 que tiene la zona franca, 289.870,19 m2 son realmente desarrollables, el resto es ocupado por las vías, parqueaderos, senderos, etc. De esos 289.870,19 están vendidos aproximadamente 239.853 m2, de los cuales, actualmente, solo 130.000 m2 se han construido y desarrollado con empresas como: Bonlam Andina Ltda., Termovalle, Kraft Foods, Aldepósito S.A., Alcomercio y Mercados y Capitales, Fogel Andina Ltda., Servicomex S.A., PMGROUP de Colombia, Triada EMA, Alpopular Almacén Logística S.A., entre otras.

Sin embargo, y a pesar de que se han vendido lotes, éstos no han sido desarrollados en su totalidad, lo que le impide al usuario operador adquirir más ingresos que le permitan mejorar su situación económica actual, ya que se debe tener presente que el usuario operador, Zona Franca del Pacífico S.A., se encuentra en Ley 550 desde el 11 de Septiembre de 2001, ley mediante la cual se establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial y la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas y lograr el desarrollo armónico de las regiones, es decir, esta ley es un salvavidas para lograr un acuerdo de pago con sus acreedores y de esta forma salir a flote de su difícil situación económica. Esto se generó como consecuencia de la disminución en la venta de lotes lo que provocó que se tuviera que recurrir a esta ley para sostener el usuario operador y poder cumplir con sus obligaciones.

Por otro lado, además de que las ventas no fueron las esperadas, muchos de los proyectos que se iban a realizar en sus inicios, no se llevaron a cabo, en especial el del Centro de Ferias y Exposiciones. Tampoco se desarrollaron el hotel, guardería, centro de capacitaciones, centro médico, entre otros. Las razones externas para que esta situación se presentara estuvieron enmarcadas por la crisis económica que vivió el Valle del Cauca en los 90`s, el abandono

Del modelo de sustitución de importaciones, la persecución contra los líderes del denominado cartel de Cali y su aparato delictivo y económico, la Ley Páez, entre otros, los cuales ocasionaron un decaimiento de las ventas de los lotes frenando el proyecto de la Zona Franca del Pacífico.

A pesar que todavía le falta desarrollo a este parque industrial, para poder cumplir con los proyectos planteados en sus inicios, la Zona Franca del Pacífico está trabajando para mejorar y ofrecerle a sus usuarios un mejor servicio que les permita ser más competitivos a nivel internacional y de esta manera enfrentar los retos que trae consigo la globalización de la economía, sin embargo no cuenta con una propuesta que le permita su reactivación en el corto, mediano y largo plazo que determine los nuevos proyectos, estrategias y acciones que deben implementarse al futuro.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 ¿Qué factores influyeron para que la Zona Franca del Pacífico no continuara con el proceso de crecimiento?

1.2.2 ¿Cuáles son los incentivos económicos y financieros que ofrece el parque industrial?

1.2.3 ¿Son suficientes los incentivos que ofrece la Zona Franca del Pacífico Para motivar a instalarse dentro de ella?

1.2.4 ¿Qué estímulos esperan los inversionistas al establecerse en la Zona Franca del Pacífico?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar una propuesta que permita dinamizar el desarrollo actual de la Zona Franca del Pacífico.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 2.2.1 Identificar qué factores, endógenos y exógenos, frenaron el proyecto
- 2.2.2 Establecer las condiciones actuales para invertir en la Zona Franca del pacífico
- 2.2.3 Conocer qué tipo de estímulos tiene la competencia
- 2.2.4 Determinar los nuevos estímulos que esperan las empresas para invertir en la Zona Franca.
- 2.2.5 Identificar estímulos que requieren las empresas establecidas en la Zona Franca del Pacífico
- 2.2.6 Elaborar la nueva propuesta

3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

El objetivo de este trabajo es proporcionarle a la Zona Franca del Pacífico una nueva propuesta para dinamizar este parque industrial tan importante para la región, ya que permite generar crecimiento, empleo, atracción para inversionistas extranjeros, crear ventajas competitivas, actualizarse en materia tecnológica, entre otros.

Además, le permitirá conocer nuevas ideas por parte de los empresarios ubicados, tanto fuera como dentro del parque industrial, lo que ampliará la visión en los directivos, brindándoles una herramienta para mejorar y ofrecerles a los usuarios y futuros inversionistas, servicios óptimos que les proporcionen condiciones para ser más competitivos en los mercados internacionales.

Para la Zona Franca del Pacífico es importante que este trabajo proyecte los beneficios económicos y financieros de ubicarse dentro de un parque industrial como este, ya que le permitirá atraer nuevos inversionistas para acogerse a los estímulos que trae consigo la instalación al interior de la zona franca, ayudando a mejorar, no solo la situación interna, sino la de la región en general.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO CONCEPTUAL

Según el artículo 1 de la Ley 1004 de 2005, la Zona Franca se define como el área geográfica delimitada dentro del Territorio Aduanero Nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías que ingresan a estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones.

Las Zonas Francas en un país son de gran importancia ya que tienen como finalidad, según el artículo 2 de la Ley 1004 de 2005, ser instrumentos para la creación de empleo, para la captación de nuevas inversiones de capital, ser polos de desarrollo que promuevan la competitividad en las regiones donde se establezcan, desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos ofreciendo seguridad, transparencia, tecnología, producción limpia y buenas prácticas empresariales, promover la generación de economías de escala y simplificar procedimientos del comercio de bienes y servicios, para facilitar su venta.

En Colombia existen los siguientes tipos de zonas francas:

❖ Zonas francas permanentes (Industriales de bienes y servicios)

Industriales de Bienes y de Servicios: Según el Decreto 2233 de 1996, el objetivo de estas Zonas Francas es promover la producción, fabricación, transformación o ensamble de bienes y la prestación de servicios destinados prioritariamente a los mercados externos.

Requisitos del área de las Zonas Francas Permanentes:

Ser continua y no inferior a veinte (20) hectáreas.

Tener aptitud para ser dotada de infraestructura para las actividades industriales, comerciales o de servicios que se vayan a desarrollar.

Que en ésta no se estén realizando las actividades que el proyecto solicitado planea promover y se trate de inversiones nuevas.

Certificado de existencia y representación legal de la respectiva persona jurídica que pretenda ser autorizada como Usuario Operador, donde conste que dentro de su objeto social se encuentran las funciones.

Estudios de factibilidad técnica, económica-financiera y de mercado que demuestren la viabilidad de la Zona Franca solicitada.

Planos, plan Maestro de desarrollo.

Programa de sistematización de las operaciones en la Zona Franca.

Certificación POT y conforme con lo exigido por la autoridad ambiental.

Certificados de Registro de Libertad y Tradición de los terrenos que formen parte del área.
Estudio de Títulos de propiedad de los terrenos sobre los que se desarrollará físicamente el proyecto de la Zona Franca.
Comprometerse al cerramiento de la zona franca.

Existen tres formas de estar en una Zona Franca como Usuario Industrial:

Como empresa Nueva

Se constituye una nueva empresa y se califica.

Relocalización

Toda la actividad económica.

Patrimonio superior a 60.000 SMMV.

Invertir el 100% del patrimonio en los 3 años siguientes.

Si es Industrial de Servicios, debe además aumentar el 100% en valor y cantidad la nomina

Zona Franca en Planta

No área mínima.

Inversiones por un monto = o superior 150.000 a (75.000 agroindustriales) salarios mínimos.

Proyecto conlleva un importante componente de reconversión industrial y/o de transferencia tecnológica y/o de servicios.

❖ Zonas francas permanentes especiales

Según el Decreto 383 de 2007, las zonas francas permanentes especiales dentro del cual se enmarcan los proyectos de alto impacto económico y social para el país como, Unipersonales, Agroindustriales y Sectoriales. Deben cumplir con los siguientes requisitos:

Comprometerse a realizar, dentro de los tres (3) años siguientes a la declaratoria, inversiones por un monto igual o superior a ciento cincuenta mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (150.000 S.M.M.L.V.) o la creación de seiscientos (600) o más empleos directos. Tratándose de proyectos agroindustriales el monto de la inversión deberá corresponder a setenta y cinco mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (75.000 S.M.M.L.V.) o la vinculación de quinientos (500) o más trabajadores.

Acreditar que el proyecto conlleva un importante componente de reconversión industrial y/o de transferencia tecnológica y/o de servicios.

Acreditar concepto favorable expedido por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, el Departamento Nacional de Planeación y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales en la que se establezca la viabilidad del proyecto en materia de impacto económico y de beneficio social para el país.

Acreditar que las actividades a desarrollar cuentan con las correspondientes autorizaciones, calidades y acreditaciones necesarios para el desarrollo de la actividad exigidos por la autoridad competente que regule, controle o vigile la actividad correspondiente según sea el caso, así como las acreditaciones especiales que requieran dichas entidades a efectos de otorgar su visto bueno para desarrollarse como Usuario Industrial de Zona Franca.

Algunos ejemplos de este tipo de zonas francas especiales son:

Zonas francas portuarias

El ingreso o salida de bienes y equipos de infraestructura necesarios para su adecuado funcionamiento.

Para la prestación de los servicios de cargue y descargue, practicaje, remolque, estiba y desestiba, manejo terrestre o porteo de la carga, dragado, clasificación, reconocimiento y usería, dentro de la respectiva zona.

Parques tecnológicos

“Son aquellas zonas destinadas a acoger actividades de alta tecnología donde las empresas en él ubicadas se encuentren vinculadas con alguna universidad o centro de investigación y que cuenten con el visto bueno del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo”¹.

Tipos de usuarios de las zonas francas permanentes:

Usuario Operador: Según Decreto 383 de 2007, es la persona jurídica autorizada para dirigir, administrar, supervisar, promocionar y desarrollar una o varias Zonas Francas, así como para calificar a los usuarios que se instalen en éstas.

Requisitos

- Conocimiento o experiencia en las actividades de la Z.F.
- Conocimiento o experiencia en comercio exterior y aduanas
- Capacidad operativa y financiera

El Usuario Operador en ejercicio de su actividad, tendrá las siguientes funciones:

Dirigir, administrar, supervisar, promocionar y desarrollar la Zona Franca;
Comprar, arrendar, enajenar o disponer a cualquier título, los bienes inmuebles con destino a las actividades de la Zona Franca;
Directamente o a través de terceros, urbanizar los terrenos y construir en estos la infraestructura y edificaciones necesarias para el desarrollo de la Zona Franca, de acuerdo con el Plan Maestro de Desarrollo General aprobado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

¹ MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 383 de 2007. Por el cual se modifica el Decreto 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones. Bogotá. 2007. h.4

Calificar a quienes pretendan instalarse en la Zona Franca como Usuarios Industriales de Bienes, Usuarios Industriales de Servicios o Usuarios Comerciales.

Garantizar y coordinar, la prestación de los servicios de vigilancia y mantenimiento de la Zona Franca, guardería, capacitación, atención médica a empleados y transporte de los empleados, y demás servicios que se requieran para el apoyo de la operación de los usuarios y el funcionamiento de la Zona Franca.

Las demás relacionadas con su objeto, en el desarrollo de las actividades de la Zona Franca.

Usuario Industrial de Bienes: “Es la persona jurídica instalada exclusivamente en una o varias Zonas Francas, autorizada para producir, transformar o ensamblar bienes mediante el procesamiento de materias primas o de productos semielaborados”².

Usuario Industrial de Servicios: “Es la persona jurídica autorizada para desarrollar, exclusivamente, en una o varias Zonas Francas, entre otras, las siguientes actividades”³:

Logística, transporte, manipulación, distribución, empaque, reempaque, envase, etiquetado o clasificación.

Telecomunicaciones, sistemas de tecnología de la información para captura, procesamiento, almacenamiento y transmisión de datos, y organización, gestión u operación de bases de datos.

Investigación científica y tecnológica.

Asistencia médica, odontológica y en general de salud.

Turismo.

Reparación, limpieza o pruebas de calidad de bienes.

Soporte técnico, mantenimiento y reparación de equipos, naves, aeronaves o maquinaria.

Auditoría, administración, corretaje, consultoría o similares.

Usuario Comercial: “Es la persona jurídica autorizada para desarrollar actividades de mercadeo, comercialización, almacenamiento o conservación de bienes, en una o varias Zonas Francas”⁴.

Los Usuarios Comerciales no podrán ocupar, en conjunto, un área superior al veinticinco por ciento (25%) del área total de la respectiva Zona Franca.

² Ibid., h.9.

³ Ibid., h.9.

⁴ Ibid., h.10.

❖ Zonas francas turísticas

Industriales de Servicios Turísticos o Turísticas: De acuerdo con el Decreto 2131 de 1991, el objetivo es promover y desarrollar la prestación de servicios de la actividad turística, destinados a los extranjeros y colombianos residentes en el exterior y de manera subsidiaria a los turistas nacionales. Las actividades turísticas son, entre otras: la prestación de servicios de alojamiento, agencias de viajes, restaurantes, organización de congresos, servicios de transporte, actividades deportivas, artísticas, culturales y recreacionales.

❖ Zonas francas transitorias

“La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá declarar de manera temporal como Zonas Francas Transitorias los lugares donde se celebren ferias, exposiciones, congresos y seminarios de carácter internacional, que revistan importancia para la economía y el comercio internacional del país”⁵.

En Colombia, actualmente son zonas francas transitorias, Feria Internacional de Bogotá, Agroexpo, Compuexpo, ExpoHogar, Feria del libro, Feria de la Construcción, Comunicaciones y celular.

Usuario Administrador: “El Usuario Administrador es la entidad administradora del área para la cual se solicita la declaración de Zona Franca Transitoria. El Usuario Administrador deberá estar constituido como persona jurídica, con capacidad legal para organizar eventos de carácter internacional, así como para desarrollar actividades de promoción, dirección y administración del área”⁶.

El Usuario Administrador ejercerá las siguientes funciones:

- Promover y dirigir los eventos internacionales para cuya realización se solicite la declaración de la Zona Franca Transitoria;
- Administrar el área en donde se celebren los eventos y para la cual se solicite la declaración de Zona Franca Transitoria;
- Desarrollar la infraestructura requerida por la Zona Franca Transitoria;
- Autorizar el ingreso de los Usuarios Expositores y celebrar con ellos los contratos a que haya lugar;
- Autorizar el ingreso y salida de mercancías de la Zona Franca Transitoria;
- Velar por el cumplimiento de las normas y reglamentos relacionados con el funcionamiento de la Zona Franca Transitoria, especialmente en lo relacionado con la importación de mercancías al territorio nacional;
- Las demás relacionadas con el desarrollo de las actividades del área autorizada como Zona Franca Transitoria.

⁵ Ibid., h.20

⁶ Ibid., h.21

Usuario Expositor: “El Usuario Expositor es la persona que con ocasión de la celebración de un evento de carácter internacional, adquiere, mediante vínculo contractual con el Usuario Administrador, la calidad de expositor”⁷.

✓ **Operaciones de ingreso y salida de mercancías de zonas francas transitorias**

Según lo establecido en el Decreto 383 de 2007, en la Zona Franca Transitoria se podrán almacenar, durante el término autorizado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y en los lugares destinados para el efecto, bienes nacionales, extranjeros bajo control de la Autoridad Aduanera o de libre disposición.

Los bienes destinados a la exhibición en un evento, procedentes de otros países o de otras Zonas Francas, que se introduzcan por parte de los Usuarios Expositores a la Zona Franca Transitoria, se considerarán fuera del Territorio Aduanero Nacional para efectos de los Tributos Aduaneros. El ingreso de estos bienes a la Zona Franca Transitoria, sólo requerirá autorización del Usuario Administrador y deberán tener relación directa con el evento para el cual se autorice su ingreso.

Además de los bienes destinados a la exhibición en el evento, los usuarios expositores podrán introducir a la Zona Franca Transitoria las siguientes mercancías de origen extranjero, para el uso, consumo o distribución gratuita dentro de la zona:

Muestras sin valor comercial;
Impresos, catálogos y demás material publicitario;
Materiales destinados a la decoración, mantenimiento y dotación de los pabellones;
Artículos destinados exclusivamente a fines experimentales de demostración dentro del recinto, que serán destruidos o consumidos al efectuar dicha demostración;
Alimentos y bebidas.

⁷ Ibid., h.22.

Imagen 1. Operaciones típicas en zona franca

OPERACIONES TÍPICAS EN ZONA FRANCA



Fuente: Zona franca del pacifico, {en línea}. Santiago de Cali: Zona Franca del Pacífico, 2007. {consultado 30 de enero 2007}. Disponible en Internet: www.zonafrancadelpacifico.com.

Las diferentes operaciones que se pueden realizar en las zonas francas permanentes son las siguientes:

✓ **Operaciones desde el resto del mundo con destino a zonas francas permanentes**

“La introducción a Zona Franca Permanente, de bienes procedentes de otros países por parte de los usuarios no se considerará una importación, y sólo requerirá que los bienes aparezcan en el documento de transporte consignados a un usuario de la zona, o que el documento de transporte se endose a favor de uno de ellos”⁸.

✓ **Operaciones de zonas francas permanentes con destino al resto del mundo**

Se considera exportación, para efectos de las normas de origen, de los convenios internacionales, del crédito para exportar y para la exención contenida en el Estatuto Tributario en los artículos 479 y 481 literal a), la venta y salida a mercados externos de los bienes producidos, transformados, elaborados o almacenados, por los Usuarios Industriales y Comerciales, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en el Decreto 383 del 12 de Febrero de 2007.

Este procedimiento sólo requiere la autorización del Usuario Operador, quien deberá incorporar la información correspondiente en el sistema informático aduanero.

⁸ Ibid., h.13.

✓ **Operaciones desde el resto del territorio aduanero nacional con destino a zonas francas permanentes**

“Se considera exportación definitiva, para efecto de los beneficios previstos en el Estatuto Tributario, la introducción a Zona Franca Permanente desde el Territorio Aduanero Nacional, de materias primas, partes, insumos y bienes terminados nacionales o en libre disposición, necesarios para el normal desarrollo de su objeto social a favor del Usuario Operador o Industrial de Bienes y de Servicios, siempre y cuando dicha mercancía sea efectivamente recibida por ellos”⁹.

Las exportaciones temporales que se realicen desde el resto del Territorio Aduanero Nacional a Zona Franca, con el objeto de someter el bien a un proceso de perfeccionamiento por un usuario, no tendrán derecho a los beneficios previstos para las exportaciones definitivas.

La introducción en el mismo estado a una Zona Franca Permanente de mercancías de origen extranjero que se encontraban en libre disposición en el país, no se considera exportación.

Tampoco se considera exportación el envío de bienes nacionales o en libre disposición a Zona Franca desde el resto del territorio nacional a favor de un Usuario Comercial.

✓ **Operaciones de zonas francas permanentes con destino al resto del territorio aduanero nacional**

La introducción al resto del Territorio Aduanero Nacional de bienes procedentes de la Zona Franca será considerada una importación y se someterá a las normas y requisitos exigidos a las importaciones de acuerdo con lo previsto en el Decreto 383 del 12 de Febrero de 2007.

✓ **Salida de bienes hacia zonas francas transitorias**

La salida de bienes de una Zona Franca Permanente con destino a una Zona Franca Transitoria, con fines de exhibición, requerirá la autorización del Usuario Operador y de la Administración de Aduanas de la jurisdicción de la Zona Franca Permanente de que se trate. De acuerdo con lo previsto en el Decreto 383 del 12 de Febrero de 2007.

✓ **Operaciones entre usuarios de zonas francas permanentes**

El Decreto 383 de 2007, establece que los Usuarios Industriales de Bienes, Usuarios Industriales de Servicios y los Usuarios Comerciales podrán celebrar entre sí contratos de arrendamiento de maquinaria y equipo o de compraventa de bienes. Igualmente, podrán contratar con otro usuario la producción, transformación o ensamble de dichos bienes.

Estas operaciones sólo requerirán el diligenciamiento de los formularios establecidos para tal fin y la autorización previa del Usuario Operador.

⁹ Ibid., h.14.

Además de los beneficios antes mencionados, existen otros incentivos que ayudan a las empresas que se instalan dentro de una zona franca, como son:

Tributarios

Tarifa única del impuesto de renta del 15% para:

Usuarios Operadores

Usuarios Industriales de Bienes

Usuarios Industriales de Servicios

Exención de IVA a las ventas del Territorio Aduanero Nacional a:

Usuarios Industriales de Bienes

Usuarios Industriales de Servicios

Exención de IVA a las ventas entre Usuarios Industriales de Bienes o de Servicios

Exención del impuesto de remesas por parte de los usuarios de Z.F.

Régimen de Comercio Exterior

Ingreso del Resto del Mundo a la Zona Franca: No se considera importación, sólo se necesita del Documento de transporte consignado o endosado a un usuario de Zona Franca.

Salida de bienes de Zona Franca al Resto del Mundo: Se considera exportación para efectos de normas de origen, convenios internacionales, crédito para exportar y para exención del IVA a la exportación.

Salida de bienes del Territorio Aduanero Nacional a la Zona Franca: Se considera exportación para efectos de los beneficios del Estatuto Tributario. Y por el contrario:

No se considera exportación:

Las exportaciones temporales a Zona Franca para transformación

La introducción a Zona Franca de mercancías extranjeras en libre disposición

El envío de bienes a un Usuario Comercial de Z.F.

Se permite la terminación de regímenes suspensivos Temporales, SEIEX, Transf. o ensamble y Procesamiento Industrial

Salida de bienes de la Zona Franca al Territorio Aduanero Nacional: Se considera importación y es necesario la liquidación de tributos con la subpartida del bien final salvo aquellos en cuya fabricación participen bienes del SAFP. Dentro del VAN se incluyen la mano de obra y los costos y gastos nacionales como:

Destrucción – residuos y desperdicios-

Procesamiento parcial fuera de Zona Franca

Reparación y mantenimiento de Bienes de capital fuera de Zona Franca (Se elimina garantía del 200%)

Operaciones entre usuarios de Zona Franca:
Arrendamiento y compraventa de bienes
Producción, transformación o ensamble de bienes
Abandono de mercancías
Responsabilidad por la pérdida o retiro de bienes de la Zona Franca Eximente de responsabilidad
Régimen sancionatorio 50, 20 y 5 SMMLV

Disposiciones transitorias

Homologación de requisitos
Las actuales Zonas Francas se entienden declaradas como Zonas Francas Permanentes
Los usuarios calificados después de la Ley 1004 de 2005 deberán homologarse dentro del año siguiente al Decreto 383 de 2007
Prórroga de contratos de arrendamiento
Reemplazo del arrendatario
Garantías en Modificación y efectividad
Rescate de mercancías abandonadas 1 mes

Crediticios

Acceso a los créditos regulares de las entidades financieras y a las líneas especiales de Bancoldex.

Financieros

Las entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Bancaria, con excepción de almacenes generales de depósito, podrán vincularse a las Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios como sucursal o agencia de una institución financiera sin régimen franco.

Otros

Ubicación geográfica estratégica cerca de puertos, aeropuertos o vías terrestres.
Utilización de una infraestructura desarrollada: bodegas, patios, vías, zonas verdes.
Utilización de servicios complementarios: seguridad, telecomunicaciones, centro de salud, guardería, cafetería y transporte para empleados, etc.
Promoción conjunta de las empresas instaladas en la Zona Franca.
Depósito previo de mercancías; Nacionalización parcial de mercancías

En general los beneficios que otorga la actual Ley 1004 de 2005 y que se consolidan con el Decreto 383 de 2007, son:

No hay que pagar los tributos aduaneros mientras los bienes estén en Zona Franca. Artículo 1 Ley 1004 de 2005.

No hay tiempo límite para la nacionalización. Artículo 1 Ley 1004 de 2005.

Compraventas entre Usuarios de Zona Franca. Artículo 408 Decreto 383 de 2007.

Operaciones tránsito entre otras Zonas Francas. Decreto 383 de 2007.

No efectúa trámites de reexportación para las mercancías extranjeras, sin pólizas.

Puede revisar la mercancía en Zona Franca y pagar impuestos sobre lo que realmente le llegó y necesita para su producción. Decreto 383 de 2007.

Puede efectuar operaciones de reempaque y nacionalizar parcialmente las mercancías. Decreto 383 de 2007.

Terminación de regímenes suspensivos. Decreto 383 de 2007.

No se incrementa los activos de la compañía, los tiene en tránsito.

Se pueden ingresar las estructuras para sus construcciones libre de pago de gravámenes e impuestos. Artículo 1 Ley 1004 de 2005.

No se aplican las normas cambiarias de importación (6 meses del Doc. de Transporte). Resolución 8 JDBR.

Libertad cambiaria. No está obligado a reintegrar divisas al país. Resolución 8 JDBR.

Impuesto de Renta en el 15% en todas sus utilidades (ventas locales o al exterior). Artículo 5 Ley 1004 de 2005.

Procesamiento parcial, no requiere trámite aduanero alguno, ni la constitución de pólizas. Decreto 383 de 2007.

Ingreso del exterior de materiales de construcción sin el pago de derechos de aduana y ningún otro impuesto. Artículo 1 Ley 1004 de 2005.

Operaciones de venta a Plan Vallejistas. Decreto 383 de 2007.

Puede venderle a otro usuario en la misma o en otra Zona Franca. Decreto 383 de 2007.

La base gravable más favorable: o sobre los aranceles de la materia prima o sobre el bien final. Decreto 383 de 2007.

No está sujeta a compromisos de exportación y puede destinar parte de su producción al mercado local. Artículo 5 Ley 1004 de 2005.

Retiro de equipos y repuestos para reparación al mercado local. Decreto 383 de 2007.

Mercancías para ferias y exposiciones. Decreto 383 de 2007.

Salida para In Bond y Depósitos de Aprovisiones de Abordo. Decreto 383 de 2007.

Las materias primas, partes, insumos y bienes terminados que se vendan desde el territorio aduanero nacional a usuarios industriales de bienes o de servicios de Zona Franca o entre éstos, siempre que los mismos sean necesarios para el desarrollo del objeto social de dichos usuarios. Ley 1004/2005.

Por otro lado, dentro de las Zonas Francas existen restricciones para proporcionarles seguridad y un buen funcionamiento a los usuarios. Estas restricciones son:

- Ingreso de mercancías cuya exportación o importación esté prohibida.
- Armas, explosivos, residuos nucleares y desechos tóxicos, sustancias a ser utilizadas para procesamiento de narcóticos o drogas que produzcan dependencia.
- Ventas al detal.
- Residencias particulares.

Imagen 2. Mapa ubicación zonas francas en Colombia



Fuente: Zonas francas {en línea}. Santiago de Cali: Proexport Colombia, 2007. {Consultado 10 de febrero de 2007}. Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co>.

Colombia cuenta con Zonas Francas ubicadas estratégicamente para brindarles a las empresas las mejores oportunidades para la expansión de sus productos a mercados externos, ya que ubicándose en ellas, podrá, entre otras cosas, hacer uso de los acuerdos de comercio exterior que celebre el país con el resto del mundo.

Por todo lo anterior, las Zonas Francas son de gran importancia ya que permiten generar crecimiento en el país y en especial en la región donde se ubiquen, permitiéndole a las empresas que deseen instalarse en ellas, gozar de beneficios e incentivos que les permitan reducir sus costos de operación, de esta manera podrán ofrecerle a los mercados externos mejores precios y así ser más competitivos.

4.2 MARCO LEGAL

El régimen franco en Colombia tuvo sus inicios en 1958, con la creación de la Zona Franca de Barranquilla, mediante la Ley 105 del mismo año. En la década de los años setenta, comenzaron operaciones otras cinco Zonas Francas: Cartagena, Santa Marta, Cúcuta, Palmaseca y Buenaventura.

En julio de 1994, se procedió a su liquidación y a la posterior entrega en administración al sector privado, en cumplimiento de lo establecido por la Ley 7a. de 1991 y los Decretos 2111 de 1992 y 1125 de 1993. En Buenaventura se dio por terminado el régimen franco, dada su orientación netamente comercial.

“Como resultado del proceso de globalización que se está viviendo, de las tendencias del comercio en el ámbito mundial y la nueva administración por parte del sector privado, se hizo necesaria una revisión y una modificación del régimen de Zona Franca en Colombia. De esta forma, se expidieron los Decretos 2131 de 1991 y 2233 de 1996, que permitieron la instalación de empresas prestadoras de servicios a los mercados externos, además de aquellas dedicadas a la producción o transformación de bienes”.¹⁰

Por lo tanto, el marco legal para las zonas francas en Colombia es:

Ley 105 de 1958: Por la cual se crea la Zona Franca Industrial y Comercial de Barranquilla.

Ley 109 de 1985: Por el cual se establece el estatuto de las zonas francas.

Decreto 1471 de 1986: Por el cual se desarrolla la ley 109 de 1985.

Ley 7 de 1991: Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

Decreto 2131 de 1991: Por el cual se dictan normas sobre la estructura y funcionamiento de las Zonas Francas Industriales de Bienes y Servicios.

Decreto 1729 de 1992: Por el cual se modifica el Decreto 2131 de 1991.

Decreto 2111 de 1992: Por el cual se suprimen los establecimientos públicos de las zonas francas industriales y comerciales de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Palmaseca, Buenaventura, Cúcuta, Rionegro y Uraba.

¹⁰ Zonas Francas {en línea}. Santiago de Cali: Asociación de Comercio Exterior, 2007. {consultado 05 de febrero 2007}. Disponible en Internet: www.Adicomex.com

Decreto 0971 de 1993: Por el cual se modifica parcialmente el régimen de zonas francas y se dictan otras disposiciones.

Decreto 1125 de 1993: Por el cual se establece el procedimiento de liquidación de los establecimientos públicos que operan las zonas francas industriales y comerciales de Barranquilla, Cartagena, Santamarta, Palmaseca, Buenaventura, Cúcuta, Rionegro y Uraba.

Decreto 1590 de 1993: Por el cual se modifica parcialmente el decreto 2131 de 1991.

Decreto 2480 de 1993: Por el cual se establece un régimen de zonas francas industriales de bienes y de servicios para las zonas francas industriales y comerciales de Barranquilla, buenaventura, Cartagena, Cúcuta, palmaseca y santa marta, en liquidación.

Decreto 2624 de 1993: Por el cual se establece el procedimiento para la enajenación de mercancías no retiradas oportunamente de zonas francas.

Decreto 1131 de 1994: Por el cual se establecen normas sobre Zonas Francas y se dictan otras disposiciones.

Decreto 1258 de 1994: Por el cual se reglamenta la ampliación y la reducción de las áreas declaradas como zonas francas

Decreto 1321 de 1994: Por el cual se adicionan los Decretos números 2131 de 1991 y 1131 de 1994.

Decreto 1523 de 1994: Por el cual se adiciona el Decreto número 2624 del 28 de diciembre de 1993.

Decreto 354 de 1995: Por el cual se aclaran los artículos 54 del Decreto 2131 de 1991 y 28 del Decreto 971 de 1993.

Decreto 2174 de 1995: Por el cual se regula la existencia y funcionamiento de las zonas Francas Transitorias Especiales.

Decreto 1177 de 1996: Por medio del cual se regulan la existencia y funcionamiento de las Zonas Francas Transitorias de carácter comercial y de servicios.

Decreto 2233 de 1996: Por el cual se establece el régimen de las Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios.

Decreto 727 de 1997: Por el cual se modifica el decreto 2233 de 1996.

Decreto 2685 de 1999: Por el cual se modifica la Legislación Aduanera.

Decreto 918 de 2001: por el cual se modifica parcialmente el régimen de Zonas Francas Industriales de Bienes y Servicios y se dictan otras disposiciones.

Decreto 2062 de Junio de 2004: Por el cual se otorga la calidad de Zona Franca Turística a los muelles turísticos y marinas deportivas y los terminales de cruceros.

Decreto 2373 de Julio de 2004: Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 2685 de 1999.

Ley 1004 de 2005: Por la cual se modifican un régimen especial para estimular la inversión y se dictan otras disposiciones.

Decreto 383 de 2007: Por el cual se modifica el Decreto 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones.

5. METODOLOGIA

El tipo de investigación que se llevó a cabo fue un estudio de casos, ya que, además de ser un estudio de campo, éste permitió estudiar a fondo una unidad de análisis, en este caso, la Zona Franca del Pacífico, la cual fue el instrumento para el desarrollo del proyecto.

La metodología que se utilizó para el desarrollo de este trabajo se hizo de la siguiente manera:

Análisis documental en donde se recopiló información acerca de los inicios de la Zona Franca del Pacífico, cuáles eran los objetivos y metas que se tenían para este parque industrial tan importante para la región.

Análisis documental para describir los datos que se recopilaron en donde se pudo establecer cómo fue desarrollándose la Zona Franca y en qué punto se encuentra. Así mismo se pudo determinar las posibles causas, tanto internas como externas, para que no se cumplieran con todas las metas propuestas en sus inicios.

Exploración de la competencia mediante navegación de páginas Web de cuatro zonas francas, 2 a nivel nacional y 2 internacional.

Entrevista a empresas ubicadas fuera de la Zona Franca del Pacífico en donde se conocieron sus opiniones acerca de las zonas francas, de esta manera se pudo recopilar ideas para la elaboración de la nueva propuesta. Las tres entrevistas que se realizaron estuvieron determinadas por el mismo número de entrevistas que se realizó a las empresas ubicadas dentro de la Zona Franca del Pacífico con el fin de establecer igualdad. Además por la facilidad de acceso que se tenía a ellas para realizar las entrevistas.

Entrevista a empresas ubicadas dentro de la Zona Franca del Pacífico en donde se conocieron sus inquietudes acerca de los servicios que ofrecen las zonas francas y cómo se han beneficiado estando ubicadas dentro de este parque industrial. Las entrevistas se determinaron por medio de un muestreo por conveniencia el cual es un procedimiento que consiste en seleccionar las unidades muestrales más convenientes para el estudio, o en permitir que la participación de la muestra sea totalmente voluntaria, en este caso, las tres empresas estuvieron determinadas por varias razones, una por la facilidad de acceso a las empresas escogidas, por la antigüedad de dos de las empresas entrevistadas y la otra por que al no estar aún instalada dentro del parque industrial amplía la visión sobre las diferencias de estar fuera de una zona franca y poder tener los beneficios de estar dentro de ella en un futuro.

Tabulación, análisis e interpretación de datos arrojados por las entrevistas.

Diseño de la propuesta.

Presentación de la propuesta

6. INICIO DE LA ZONA FRANCA DEL PACÍFICO

“El proyecto comenzó debido a que en Colombia operó siempre el esquema de carácter público en el cual las zonas francas eran de propiedad y estaban bajo la administración del estado hasta mediados del año 1.994. Este sistema regía para seis zonas francas dedicadas a actividades industriales y comerciales que estaban ubicadas en Barranquilla, Santa Marta, Cali, Cúcuta y Buenaventura, siendo Barranquilla la primera en crearse, en el año de 1.958 y las demás en la década del setenta”¹¹.

“Estas zonas, no dieron los resultados esperados, pues se les comparó con estándares internacionales (países como Taiwán, costa Rica, República Dominicana etc.); de tal manera que se dispuso que el régimen no se había consolidado como polo de desarrollo generador de exportaciones y puestos de trabajo, propósitos para los que había sido concebido”¹².

“Bajo este panorama, dentro del proceso de apertura económica de modernización y reducción del Estado, en 1.992 inició el proceso de privatización de las seis zonas francas públicas, bajo el esquema que el sector privado podía ser un mejor administrador y promotor del instrumento, y adicionalmente se autorizó la creación de nuevas zonas francas de carácter privado, bajo el régimen de concesión por parte del estado”¹³.

“El proceso de privatización culminó en Junio de 1.994, cuando se entregó la administración de cinco de estas zonas francas, antiguos establecimientos públicos, a sociedades privadas, mediante contrato de arriendo a 15 años de los terrenos e instalaciones. Las licitaciones públicas fueron declaradas desiertas salvo en el caso de la Zona Franca Palmaseca. Por consiguiente, la operación se adjudicó de manera directa con operadores privados para las Zonas Francas de Barranquilla, Cartagena, y Santa Marta. Para Buenaventura no se considero conveniente el Régimen Franco”¹⁴.

“El resultado es la conveniencia de dos clases de Zonas Francas. Unos cuyos bienes son de propiedad del estado pero que se han dado en arrendamiento a sociedades operadoras de carácter privado, y otras en las que la propiedad de los bienes y la operación de la Zona son totalmente privadas. En ambos casos la relación fundamental en cuanto al Régimen Franco es entre el estado y la sociedad operadora privada, los usuarios industriales y comerciales que se instalen en las Zonas Francas tienen una relación contractual de carácter privado con la sociedad operadora que recibió la autorización por parte del Ministerio de Comercio Exterior para la administración de la Zona”¹⁵.

¹¹ GUTIERREZ, ARANA., Deisy. Reseña histórica. Palmira. 2006. h.2.

¹² Ibid., h.2.

¹³ Ibid., h.2.

¹⁴ Ibid., h.3.

¹⁵ Ibid., h.3.

Mediante la ley 07 de 1991 y el Decreto 2131 del 13 de Septiembre del mismo año, se autorizó la creación de Zonas Francas privadas en el territorio nacional.

“El 26 de agosto de 1993 el Ministerio de Comercio Exterior expidió la resolución 1035, por la cual se declaró un área geográfica de 50 hectáreas como Zona Industrial de Bienes y Servicios denominada Zona Franca del Pacífico y mediante la resolución 1271 del 5 de Octubre de 1993 le otorgó el permiso de funcionamiento a la sociedad Ciudadela Internacional del Pacífico S.A, como Usuario Operador de la misma”¹⁶.

“Este proyecto fue posible gracias a un selecto grupo de empresarios conformado por 16 accionistas, con la más variada experiencia en Comercio Internacional, creación y promoción de proyectos en gran escala y en el desarrollo de planes de interés social, los cuales reunieron esfuerzos para hacer realidad la Zona Franca del Pacífico, con el fin de internacionalizar la región y así contribuir al Desarrollo del Valle del Cauca elevando el nivel de vida de sus ciudadanos”.¹⁷

Con este esfuerzo, la Zona Franca del Pacífico nació con el propósito de impulsar el desarrollo económico y social mediante la vinculación del capital nacional y extranjero para de esta manera fortalecer la competitividad de sus usuarios y que éstos pudieran aprovechar las oportunidades del comercio internacional y acuerdos bilaterales que suscriba Colombia con los demás países destinados a proveer a compañías nacionales y extranjeras el acceso libre de derechos a los mercados del mundo.

La Zona Franca del Pacífico contaría con centros de productividad para capacitar la mano de obra necesaria que laboraría en las empresas que allí funcionarían. Las empresas que se instalaran ahí gozarían de la ubicación estratégica debido a que se encuentra a tan solo 5 minutos del Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón; a tan sólo 140 Km. de Buenaventura, principal puerto marítimo colombiano del Océano Pacífico; y en medio de la malla vial en proceso de ampliación a doble calzada que comunica la zona con los principales centros de consumo de la región, del país y del grupo andino¹⁸.

¹⁶ Ibid., h.4.

¹⁷ Ibid., h.4.

¹⁸ Vía Libre a la Zona Franca del Pacífico S.A. En: El Mundo, Medellín: (6, Sept., 1993); p.4.

Imagen 3. Ubicación Zona Franca del Pacífico



Fuente: Zona franca del pacífico, {en línea}. Santiago de Cali: Zona Franca del Pacífico, 2007. Disponible en Internet: www.zonafrancadelpacifico.com.

A su vez, la Zona Franca contaría con redes subterráneas de energía eléctrica, redes telefónicas para 1.200 líneas digitales y para transformación de datos, redes de acueducto propio y sistemas independientes de drenaje para aguas lluvias y sanitarias con planta para el tratamiento de aguas residuales, central de seguridad y vigilancia.

La Zona Franca del Pacífico fue denominada un diseño de tipo “A”, es decir, dirigido prácticamente a grandes empresas multinacionales de capital extranjero. Este diseño contemplaba amplias vías vehiculares, antejardines de notable dimensión, amplios caminos peatonales con naves industriales separadas entre sí por zonas verdes. El acceso principal se realizaría a través de una amplia avenida ubicándose en primer término las áreas de servicios tales como el edificio de la aduana, la administración, parqueadero de buses, parqueadero de visitantes, centro médico, guardería, locales y oficinas de servicios, sede alterna al World Trade Center, club social, y talleres para la constante capacitación de los empleados de las empresas establecidas dentro del parque industrial¹⁹.

Además, la Zona Franca del Pacífico contaría para la seguridad de los industriales con estación de bomberos permanente, cerramiento doble, corredor de seguridad y un programa electrónico de vigilancia conectado a sensores y cámaras de televisión.

Otro de los grandes incentivos que tendría la Zona Franca del Pacífico, con una inversión de \$8.000 millones era el centro de ferias, exposiciones y convenciones del Valle del Cauca con un área de

¹⁹ GOICOCHEA B., Augusto. El mundo en manos del Valle. En: El Occidente, Cali: (5, Sep., 1993); p. 7A

10.000 M², su diseño contaba con restaurantes, parqueaderos, hotel cinco estrellas, entre otros. Las empresas que hicieran uso del recinto ferial dispondrían de las facilidades de la aduana interior en la Zona Franca, en incentivos como: exención del impuesto a la renta sobre ingresos provenientes de exportaciones, ingreso de mercancías al centro sin pagar derechos de importación, ningún tipo de impuesto sobre repatriación de utilidades, exención del impuesto municipal de industria y comercio. A su vez, en este centro de ferias se podrían realizar ferias generales, ferias internacionales, ferias especializadas y ferias virtuales mediante proyecciones tridimensionales, con el apoyo de Operadores Internacionales, lo que haría que el centro fuera versátil y prestara un sin número de servicios adicionales a toda la región y el país. También, este parque industrial contaría con un tele puerto por medio del cual se podrían integrar todos los esfuerzos tecnológicos que se efectuarían en el mundo para de esta manera darle a los recintos feriales una mayor cobertura y mejor presentación de toda la información y productos innovadores, lo que permitiría atraer inversionistas de países extranjeros a que realizaran ferias especializadas y así se asegurara una mayor transferencia de tecnología para los bienes y servicios del país²⁰.

La Zona Franca del Pacífico comenzó sus operaciones en Octubre de 1995 y a tan sólo nueve meses de funcionamiento del proyecto las ventas de bodegas, plantas industriales, lotes y oficinas alcanzaron los 120 mil metros cuadrados. Entre los primeros compradores figuraban empresas como Supapel Centro Industrial S.A., Empresa Transformadora y Distribuidora de Papel para Impresión y Empaques, Icolapiz Eberhard, Casacolor, Distribuidora de Productos Fotográficos, Aloccidente, empresa del Banco de Occidente y Motorysa. Luego ingresaron empresas como La Organización Holguines, Fundación Corona, Distribuidora Cristal, Herpo e Inverquín.

“Para el mes de Agosto de 1996 se encontraba un área ocupable definida del 45%. Las empresas que habían adquirido sus lotes para construir fueron: Ultramar, Selfiducia, La Siberia, Harold Zangen, Jorge Rocha, Fundación Antonio Restrepo Barco, Gavel Ltda., fidufes y Laboratorios Baxter”²¹.

En Febrero de 1997 ingresó a la Zona Franca del Pacífico Alimentos Kraft de Colombia, de Philip Morris, con una inversión que se aproximaba a los 20 millones de dólares. Esta firma estaba dedicada a producir, comercializar y exportar bebidas en polvo e importar algunos productos de la reconocida marca Kraft. También ingresó

²⁰ Centro Ferial en Zona Franca del Pacífico. En: La República, Bogotá: (18, jul., 1996)
Centro de exposiciones del pacífico en 1997. En: La República, Nacional Económica: (10, Jul., 1996)

²¹ Zona Franca, Proyecciones del Valle. En: El Pais, Cali: (26, Jul., 1996); p. B1

Termovale empresa que contribuyó al incremento de las ventas en la Zona Franca²².

Es así como La Zona Franca del Pacífico dio inicio a su funcionamiento para de esta manera proporcionarle al Valle del Cauca la oportunidad de generar crecimiento a través del ingreso de nuevas empresas que ayudarían a la creación de nuevos empleos y mayor inversión extranjera.

²² Con US\$ 20 millones llegó Philip Morris. En: El Occidente, Cali: (23, Feb., 1997); p. A7

7. EVOLUCION DE LA ZONA FRANCA DEL PACIFICO

7.1 FACTORES ENDÓGENOS QUE HAN AFECTADO LA EVOLUCIÓN DE LA ZONA FRANCA DEL PACÍFICO

La Zona Franca del Pacífico, para el año 2000 tenía una serie de expectativas de crecimiento y cambio, sobre todo por el Nuevo Estatuto Aduanero Decreto 2685 del 28 de Diciembre de 1999 el cual estimularía el Comercio Exterior y las zonas francas. Además de contar con cualidades como ubicación, infraestructura y servicios, lo que permitiría pensar que la situación mejoraría disminuyendo los pasivos para así poder materializar los proyectos.

Sin embargo su situación para el 2000 no era la mejor, la situación externa de orden público y recesión impidieron el logro de muchas expectativas. Además, a pesar de que las empresas ubicadas en ese entonces en la zona franca, como Bonlam Andina Ltda., Alimentos Kraft de Colombia S.A., Adhinter S.A., Aloccidente S.A., Internacional de Maquilas S.A., Daktel EU. y Nortel, Pronaca, Pedro Domecq, Termovalle, Motorysa S.A., estaban mejorando sus operaciones y habían realizado ventas a mercados externos por un valor de US \$24.405.466 representando un incremento del 38.64% con respecto a 1999, las importaciones hacia el Territorio Aduanero Nacional disminuyeron, con respecto a 1999 representando un valor de US \$62.853.599. Esta situación reflejaba descontento ya que las operaciones que realizaban los usuarios de la zona franca no eran suficientes y no presentaban una mejoría.²³

Esta situación se vio reflejada en la gestión financiera, la cual tenía como objetivo la racionalización del gasto, búsqueda de nuevos ingresos de operación y pactar reducción de pasivos y cancelación de los mismos mediante daciones de pago. Es así como se refleja que la situación para el año 2000 no era la mejor, las expectativas que se tenían en un comienzo no pudieron materializarse ya que además de los factores externos de la economía vallecaucana, la situación por la que estaba atravesando el Usuario Operador, en ese entonces, Ciudadela Internacional del Pacífico S.A., no ayudaba al crecimiento de la zona franca, las ventas y operaciones realizadas no era suficientes para cubrir los gastos, por lo que era necesario que para el 2001 la perspectiva se basara, en el área comercial mediante el desarrollo de productos que requirieran el menor compromiso inicial de monto y plazo de parte de los nuevos Usuarios y Copropietarios, ofreciendo ventas y/o alquiler de áreas menores a las en ese entonces ofrecidas, acompañadas de programas de financiación vía Leasing o similares, además de ofrecer todos los

²³ ZONA FRANCA DEL PACIFICO. Informes de gestión a la asamblea general de accionistas de la zona franca del pacífico 2000. Palmira. 2000. p. 4.

servicios logísticos. Y para el área financiera se debía continuar con la ejecución de acuerdos de dación en pago pactados con acreedores y reestructuración de las obligaciones restantes, generando mayores ingresos por actividades comerciales y de servicio.

Para el año 2001, y por consecuencia de los pocos resultados obtenidos en la comercialización inmobiliaria y en la reestructuración financiera durante este año, se adelantó el proceso de reestructuración económica de la sociedad inicialmente mediante acuerdos directos de dación en pago y luego presentando a la Superintendencia de Sociedades una solicitud para la Promoción del Acuerdo de Reestructuración Económica, Ley 550, la cual fue aceptada el 11 de Septiembre de 2001.

“Las operaciones de comercio exterior que realizaron los Usuarios de la zona franca, mejoraron las exportaciones mostrando un incrementaron del 33.45% con respecto al año anterior. Así mismo, las importaciones hacia el Territorio Aduanero Nacional se incrementaron en un 10.6%, generando mejores expectativas para el usuario operador”.²⁴

Sin embargo, el área comercial seguía enfocado en la promoción del Régimen y Motivación a la vinculación de nuevos usuarios y crecimiento de los actuales, ya que esto genera mayores ingresos para cubrir las obligaciones y pagos.

Por la parte financiera, se continuó la labor centrada en la Reestructuración Económica, mediante la racionalización del gasto, la búsqueda de nuevos ingresos de operación y la reducción de pasivos mediante dación en pago para cancelar saldos de capital e intereses.

Con la Solicitud para la Promoción del Acuerdo de Reestructuración Económica, Ley 550, se presentó la situación actual mediante un informe que arrojó las siguientes observaciones:

La actividad inmobiliaria solo era auto sostenible, en la medida en que generan ingresos por venta de activos del inventario.

La actividad del Usuario Operador presentaba una estructura deficitaria de ingresos debido a varias razones, el ingreso por M² – Mes, era el más bajo del sector y no se comparaba con otras zonas francas, en especial con la de Bogotá; la estructura de ingreso en esos momentos fijada por la comunidad de usuarios, no dejaba margen para contribuir a la mínima estructura operativa y administrativa, ni mucho menos para incentivar nuevos desarrollos y servicios; y deberían haber planteado nuevos servicios para así incentivar nuevas actividades que incrementaran la competitividad de la zona franca y por ende los usuarios.

²⁴ ZONA FRANCA DEL PACIFICO. Informes de gestión a la asamblea general de accionistas de la zona franca del pacífico 2001. Palmira. 2001. p. 6.

A partir de este primer informe se dieron nuevas proyecciones que ayudarían a mejorar la situación de la zona franca, entre estas proyecciones se tenía:

Corregir el crónico déficit operacional de la actividad del Usuario Operador por medio de una mejor estructura de ingresos, mediante mejores servicios.

En cuanto al área inmobiliaria, se requería aumentar la prestación de servicios a la construcción con costo variable y aplicar dichos ingresos y los generados por arrendamiento, a cubrir únicamente los costos de tenencia de tierra y atención de pasivos; acordar con los demás copropietarios de lotes no construidos un plan de mercadeo y venta que protegiera el valor patrimonial de los mismos.

Con todo esto se podría llegar a un acuerdo con los acreedores en un plazo no mayor al 11 de mayo del 2002, ya que si esto no se daba, el Promotor de la reestructuración estaría en la obligación de declarar el fracaso de la negociación y la empresa entraría en un proceso de liquidación obligatoria.

“Durante el 2002 se culminó la negociación del proceso de reestructuración financiera, ley 550. El 10 de Mayo de 2002 se suscribió el Acuerdo de Reestructuración y para el segundo semestre del año se puso en marcha la ejecución del programa, cumpliendo con todas las obligaciones programadas en dicho periodo”²⁵.

En el transcurso del año 2002, se realizaron dos transacciones inmobiliarias, se calificó como nuevos Usuarios Industriales de Bienes y Servicios a las empresas Joyco Colombina S.A., e International Technologies Ltda., y como Usuario Comercial a Aldeposito S.A. Lo que ayudó a ampliar las operaciones de algunos Usuarios Industriales, confirmando que la ubicación, infraestructura y régimen de La Zona Franca del Pacífico constituye una alternativa para ubicación de nuevos proyectos²⁶.

Sin embargo, la gestión del área financiera continuaba enfocada al logro del equilibrio entre los ingresos y gastos de operación, la racionalización del gasto, la búsqueda de nuevos ingresos de operación y la reducción de pasivos mediante dación en pago para dar cumplimiento al Acuerdo de Reestructuración.

Para dar cumplimiento con el Acuerdo de Reestructuración Económica (Ley 550) se constituyó un pilar mediante el cual se dictaminó lo siguiente:

La prestación de los servicios del Usuario Operador con margen de gestión y fuente de ingreso parcial independiente a la cuota de administración de

²⁵ ZONA FRANCA DEL PACIFICO. Informes de gestión a la asamblea general de accionistas de la zona franca del pacífico 2002. Palmira. 2002. p.3.

²⁶ Ibid. p.4.

Copropiedad. Es decir, que se aprobó una cuota de administración que ofreciera el punto de equilibrio para la operación base. Las ampliaciones de nómina, equipos y sistemas debían ser costeados por venta de servicios a los Usuarios propiamente dichos u otros ingresos generados por la Copropiedad sin requerir aumento de cuota distinta a la tasa de inflación.

Implementación del Banco de Tierras para consolidar la comercialización de predios del deudor, de los acreedores financieros que opten por recibir y de terceros.

Para el 2002 se tenían las perspectivas de:
Haber subsanado el crónico déficit operacional de la actividad del Usuario Operador por vía de una mejor estructura de ingresos y nuevas fuentes relacionadas con los riesgos asumidos, que le fortaleciera y le permitiera brindar más servicios.

En cuanto al área inmobiliaria, y aprovechando la prórroga de la exención de renta por parte de la OMC y el desarrollo de la ATPDEA, se esperaba un repunte de la demanda en el segundo semestre una vez se hubiera reglamentado las reformas acometidas recientemente por el gobierno y se despejara la incertidumbre de la seguridad.

En el año 2003 se continuó con la ejecución del Acuerdo de Reestructuración Económica de Ley 550, cumpliendo con todas las obligaciones programadas hasta el 30 de Septiembre de 2003.

Durante este año se ampliaron los Fideicomisos del Banco de Tierras permitiendo completar las daciones de pago aceptadas por FOGAFIN y Caja Agraria en Liquidación y de esta manera reducir el endeudamiento reestructurado. A su vez, se atendieron los compromisos administrativos hasta el mes de octubre y parcialmente después.

“Sin embargo, hay que resaltar que durante este año no hubo ventas de terrenos y los usos de los predios existentes se vieron afectados por un incremento del 54% del área de bodega comercial que al término del año sólo había sido ocupada en un 50%. Los usos de patios se vieron restringidos por el uso indebido de las vías y la carencia de recursos para mejorar los pisos de los patios”.²⁷

Debido a esta situación, el área comercial continuó con la promoción del Régimen Franco y Motivación a la vinculación de nuevos usuarios. En este año se calificaron dos nuevos usuarios generando ingresos por dicho concepto.

Por otro lado, y como se mencionó anteriormente, el área inmobiliaria se vio afectada por la falta de ventas de terrenos e inmuebles en la Zona Franca, esto generado además por razones externas, por la expectativa de mayores rebajas

²⁷ ZONA FRANCA DEL PACIFICO. Informes de gestión a la asamblea general de accionistas de la zona franca del pacífico 2003. Palmira. 2003. p. 5.

en el precio dadas las ofertas públicas a la baja de áreas cercanas a 100.000 M2.

Como consecuencia de esta situación, la gestión financiera seguía centrada en la racionalización del gasto, la búsqueda de mayores ingresos de operación y la disminución de pasivos mediante la aplicación de reservas y ejecución de daciones en pago para dar cumplimiento al Acuerdo.

Las expectativas que se tuvieron para ese año estaban basadas en la vinculación de más usuarios, venta de servicios, utilización de predios para desarrollar, enmarcándose en la oportunidad de una re-definición y negociación de Tratados y Acuerdos de Comercio Exterior, así como la búsqueda de mecanismos que generaran mayor competitividad y así compensar algunos efectos negativos del Libre Comercio y aprovechamiento de los buenos.

Durante el año 2004 se diseñó un plan estratégico que permitió cumplir con todas las metas propuestas por la Gerencia General, como fueron la creación de una estructura de ventas dando frutos al generar ventas inmobiliarias y de servicios, ingresando recursos que permitieron dar cumplimiento con el Acuerdo de Reestructuración Económica, cerrando el año con los pagos de las acreencias corrientes y reestructuradas totalmente cumplidas y sin tener que acudir a la cláusula de salvaguardia de dicho acuerdo, lo que sí ocurrió en el tercer trimestre del año, debido a limitaciones de flujo de caja.

“Por lo tanto, el esfuerzo realizado en el 2004 permitió realizar negocios como la venta de la bodega 14 de la Supermanzana B por un valor de \$620 millones, así como el arrendamiento de patios para vehículos de carga por un valor de \$38 millones y el arrendamiento de la bodega 17 por \$30 millones, además de importantes proyectos para la construcción e instalación de nuevos usuarios”.²⁸

A pesar de estos resultados, la gestión en el área financiera se centró en la consecución de recursos de caja necesarios para el cumplimiento del Acuerdo de Reestructuración, para este fin, continuó con la racionalización del gasto, generación de nuevos ingresos de operación y acuerdos de pago con algunos acreedores.

Lo anterior debido a que a principios del año 2004, la Junta Directiva, solicitó al Comité de Vigilancia del Acuerdo, estudiar la posibilidad de invocar la cláusula de Salvaguardia, con el fin de ampliar el plazo de pago de las obligaciones vencidas, esto como consecuencia de las limitaciones en el flujo de caja, mientras se generaban recursos por ventas y/o capital. El Comité de Vigilancia invocó la cláusula de Salvaguardia y postergó los pagos al mes de diciembre de 2004.

²⁸ ZONA FRANCA DEL PACIFICO. Informes de gestión a la asamblea general de accionistas de la zona franca del pacífico 2004. Palmira. 2004. p.7.

El Septiembre del mismo año, la Sociedad canceló la totalidad de los pasivos vencidos, quedando cumplida con el Acuerdo. Se levantó la cláusula y se continuó con el normal desarrollo del Acuerdo.

La perspectiva para ese año consistió en continuar con la vinculación de nuevos usuarios, venta de servicios, utilización de predios construidos y/o venta de predios para desarrollar, esto bajo la oportunidad que brinda el entorno en cuanto a Tratados y Acuerdos de Comercio Exterior. Así mismo, el Usuario Operador, Ciudadela Internacional del Pacífico S.A., continuó centrando sus esfuerzos en mejorar la plataforma física para brindarles mejores servicios a los usuarios.

Para el año 2005 la compañía continuaba con al tarea de incrementar sus ingresos a través de la prestación de nuevos servicios, el arrendamiento de patios y de la bodega 17, así como la consecución de nuevos usuarios, para de esta manera ampliar la base, previo estudio de empresas que pudieran beneficiarse con el régimen de zonas francas. Igualmente se continuó con la contribución para el Acuerdo de Reestructuración Económica.

En este año además, se tenía la expectativa de mejora con la nueva con la expedición de la nueva Ley de Zonas Francas, la Ley 1004 de 2005, la cual garantizaría la sustitución de los incentivos tributarios que terminarían en ese año.

Por otro lado, y continuando con la gestión financiera, su labor en ese año siguió centrada en la consecución de recursos de caja necesarios para el cumplimiento del Acuerdo, ya que a pesar de la gestión comercial en el incremento de las ventas y en el arrendamiento de la bodega 17, todavía se hace necesaria la consecución de mayores recursos. También se continuó con la racionalización del gasto, nuevos ingresos de operación y se realizaron más acuerdos de pago con acreedores.

Para dar cumplimiento con el Acuerdo de Reestructuración, en el transcurso del 2005, se realizaron pagos estipulados a la DIAN y a la Tesorería Municipal de Palmira. Además se realizaron acuerdos con 3 acreedores, los cuales se deberían cancelar antes del mes de Septiembre, con fondos que se pudieran obtener de la primera venta del año 2006.

“Por limitaciones en el flujo de caja, la sociedad dejó de cancelar a principios del 2006 el pago de \$145 millones de pesos, que debía haber realizado a la DIAN en diciembre de 2005, según el acuerdo. Pero ya en febrero de 2006 la sociedad canceló ese valor a la DIAN”.²⁹

La perspectiva en este año estaba enfocada básicamente a la expedición de la Ley 1004 de 2005, dado que se veía un panorama positivo de atracción de inversión extranjera y nacional, con nuevos negocios en la Zonas Francas,

²⁹ ZONA FRANCA DEL PACIFICO. Informes de gestión a la asamblea general de accionistas de la zona franca del pacífico 2005. Palmira. 2005. p. 8.

solidez en el régimen, estabilidad jurídica para las empresas ubicadas en estos parques, fortalecimiento de la competitividad de las mismas gracias a los beneficios tributarios de la nueva ley.

Para el año 2006 se presentaron cambios, como el cambio de razón social del Usuario Operador, de Ciudadela Internacional del Pacífico S.A. a Zona Franca del Pacífico S.A. Por otro lado la expedición de la Ley 1004 de 2005 llevó a realizar una importante actividad comercial motivando a empresas de la Ley Páez a estudiar opciones de traslado a las Zonas Francas. Esto permitiría generar avances en las finanzas del Usuario Operador³⁰.

En este año se continuó con la labor de incrementar los ingresos a través de la prestación de nuevos servicios, el arrendamiento de patios, de la bodega 17, así como la consecución de nuevos usuarios. Todas estas actividades estuvieron encaminadas a cumplir con el Acuerdo de Reestructuración Económica y generar más recursos que permitieran el crecimiento de la compañía.

Además, la gestión comercial ayudó en este año a obtener los recursos suficientes que permitieron evitar recurrir a una cláusula de salvaguardia cumpliendo con el Acuerdo. Además, del ingreso que se obtuvo percibidos por la venta del Centro de Ferias y la venta de los derechos fiduciarios a la Zona Franca de Bogotá contribuyeron a que la Zona Franca del Pacífico pudiera realizar la compra de predios para proseguir con la mejora de la compañía.

El área financiera continuó con la labor de consecución de recursos de caja necesarios para el cumplimiento del acuerdo de Reestructuración, mediante la racionalización del gasto y la generación de nuevos ingresos de operación.

En el 2006, se canceló la totalidad de la deuda que se tenía con la Tesorería Municipal de Palmira y con la ANDI (Asociación Nacional de Industriales) y se abonó a la deuda que se tiene con la Copropiedad Zona Franca del Pacífico.

“Además en febrero de 2007, se colocó al día con los acuerdos de pago realizados con algunos acreedores. Con estos pagos, la sociedad ha cancelado el 72% de las deudas estipuladas en el acuerdo de reestructuración y se encuentra totalmente cumplida con el pago de las obligaciones tanto corrientes como reestructuradas”.³¹

“Las perspectivas para el 2007 están encaminadas en la nueva normatividad, la cual permitirá impulsar el nuevo régimen de zonas francas, lo que permitirá

³⁰ ZONA FRANCA DEL PACIFICO. Informes de gestión a la asamblea general de accionistas de la zona franca del pacífico 2006. Palmira. 2006. p.4

³¹ Ibid. p.4

incrementar la inversión extranjera y la relocalización de empresas nacionales”.³²

Como se puede observar, el usuario operador ha pasado por una difícil situación económica y financiera, lo que los ha llevado a un proceso extenso de racionalización del gasto, disminución de pasivos y activos, cancelación de deudas y cumplimiento al Acuerdo de Reestructuración Económica, lo que no ha permitido la materialización de los proyectos planeados en un inicio para ofrecerles a los usuarios de este parque industrial. Pero a su vez se visualiza una situación de mejora en los últimos años que ha dado lugar al mejoramiento de la situación financiera para tener nuevas expectativas de crecimiento y así poder ofrecer a los usuarios y futuros inversionistas mayor competitividad dentro de un mercado cada vez más grande y globalizado.

³² Ibid. p.5.

7.2 FACTORES EXÓGENOS QUE HAN AFECTADO LA EVOLUCIÓN DE LA ZONA FRANCA DEL PACÍFICO

En la década de 1990 a 1999 el comercio tuvo altos y bajos para la economía. Es importante destacar que el comercio como actividad económica, se constituye como un termómetro que refleja con su dinámica, el desenvolvimiento del aparato productivo del país, al ser el enlace fundamental de la oferta productiva y el consumidor final, agregando con su gestión, valor al producto y/o servicio, que llega a los hogares colombianos. Esta década (1990-1999) tuvo como marco de referencia, la Apertura Económica o internacionalización de la economía, que inicia en 1989 y adquiere fuerza en los primeros cinco años de los 90's. Con la Apertura económica entraron en juego una serie de medidas y proyectos de Ley, que abrieron espacios a la privatización de las empresas gubernamentales, a la reconversión industrial y a la racionalización de los costos operativos de las empresas, a través de las reformas a la seguridad social, reformas aduaneras, entre otras. De igual modo se le dio continuación a reformas como la tributaria, en donde se impone el impuesto al consumo (IVA), con un carácter transitorio y que hoy en día ha adquirido carácter de permanente. Durante 1.990 –1.992, había un comercio golpeado por el impacto inicial del proceso de Apertura, unido a la crítica situación de orden público a nivel nacional con la guerra de los carteles, los cuales desestabilizaron al país, y al clima económico, afectando el desarrollo de la actividad productiva, con un bajo crecimiento del PIB nacional, en especial en 1.991, con 2%. En este periodo en el panorama económico se registró una devaluación del peso frente al dólar, medida por la tasa de cambio real del 11%, que incidió negativamente sobre el proceso de reconversión industrial que pretendía el gobierno y sobre el consumo, pues se paralizaron prácticamente las importaciones, se dispararon las exportaciones y hubo fuerte especulación con las divisas, y un exceso de ahorro, como consecuencia del aumento de las tasas de interés de captación, con relación a la rentabilidad externa.³³

Según el DANE en su Informe de Coyuntura Económica Regional del 2000, en estos años, el comercio caleño presentó uno de los mayores decrecimientos en las ventas, que reflejaban el pobre crecimiento del aparato productivo nacional, al registrar un decrecimiento del -4% en promedio. Los principales problemas que se vivieron durante los dos años analizados, 1991-1992, para el comercio de Cali fueron la caída de la demanda, el contrabando, las altas tasas de interés y los altos costos de importación.

En el periodo 1992 – 1994 el comercio vivió una época de auge en el crecimiento de las ventas, producto de la abundancia de recursos en el

³³ Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2000. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

mercado, la liberación de las importaciones, que facilitaron el proceso de reconversión industrial para algunas empresas, con la importación de bienes de capital y la importación de bienes de consumo duradero. Ante una economía, con tasas de interés relativamente bajas, con gran disponibilidad de divisas, se propició el espacio para que se abrieran nuevos establecimientos de comercio, aparecieron nuevas actividades de servicios relacionados con la incursión de nuestra economía en el concierto internacional y se consolidaron actividades como el sector de la construcción y el sector financiero. Esta Dinámica repercutió positivamente en el empleo. Sin embargo, empezaron a darse las condiciones económicas para que se disparara la inflación, ante el aumento del dinero circulante y de divisas; con un fuerte crecimiento de los sectores no transables, de la economía como la construcción, los servicios y el comercio.

Durante el periodo 1995 -1998, entraron en juego otras variables externas al manejo económico nacional, como fueron la crisis política sufrida con la administración Samper, la implementación y derogación de medidas de emergencia económica, la desertificación, que crearon incertidumbre y desconfianza, influyendo en el clima de inversión, tanto nacional como extranjero. Durante estos años, el comercio a nivel nacional y especialmente, el Caleño, registró los mayores decrecimientos de las ventas reales, en un promedio del 3.3% entre 1995 y 1998, con una evaluación de mala y regular de la situación económica, por parte de la mayoría de comerciantes de la ciudad.³⁴

“En este período, los principales problemas fueron la caída de la Demanda, la crisis política, la incertidumbre, la iliquidez, las altas tasas de interés, la recuperación de cartera, entre otros, además de factores permanentes como el contrabando, la competencia desleal y los altos impuestos e inseguridad”.³⁵

En 1996 se presentó el primer decrecimiento de las importaciones en la década, donde disminuyeron en 6.9%. Para los años 1998 y 1999 decayeron 2.6% y 23.1% respectivamente, donde en el último año la baja es mayor debido a la crisis que atravesó el departamento, que comenzó antes que en otras regiones del país ocasionada por la crisis política y de orden público, sumándose el comportamiento devaluacionista de la moneda nacional, que encarece los productos importados disminuyendo su demanda.³⁶

El sector comercio en la ciudad de Cali, presentó una problemática generalizada, aunque en ese año tomo más trascendencia el problema de la inseguridad, que afectaba no solamente la economía local, sino que generaba una imagen de incertidumbre y desconcierto entre los inversionistas locales y extranjeros. Para muchos comerciantes, este problema dio origen a otro problema que

³⁴ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

³⁵ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

³⁶ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

afectaba el comercio, como lo era el desempleo, que para Cali tuvo una cifra record del 20%. El desempleo generaba en el entorno económico de la ciudad, una baja demanda al haber menos capital circulante.³⁷

El desempeño de la economía del Valle del Cauca durante el año 2000, reflejó recuperación en la mayoría de los sectores de la producción, particularmente el sector industrial y el agrícola, comportamiento reforzado por mayores ventas al exterior y disminución de inventarios. Los industriales reportaron tasas positivas de crecimiento y un aumento en la capacidad instalada que en promedio se ubicó en el 72% frente al promedio del 64% observado en 1999, lo cual significa que existe un menor costo por unidad producida, razón suficiente para que no exista presión de alza en los precios ante la respuesta de un aumento en la demanda interna.³⁸

Las ventas al sector externo fueron significativas para ramas de actividad económica como textiles y confecciones, sustancias químicas y otros productos químicos, que vieron en el buen comportamiento de la tasa de cambio un verdadero estímulo para crecer y generar mayor flujo de divisas.

La inversión en ese año, según Informe de Coyuntura Regional del DANE del 2000, los sectores que atrajeron mayor inversión privada en el agregado del Valle del Cauca durante ese año fueron: transporte, almacenamiento y comunicaciones; comercio e industria atrajeron cerca del 61% de la Inversión Neta.

Estos movimientos se debieron al dinamismo en los diferentes sub-sectores tales como: telefonía celular, agentes y agencias de aduanas, transporte intermunicipal (pasajeros y carga), comercio al por mayor y al por menor, fabricación de prendas de vestir, ediciones, actividad de impresión, derivados para uso general e industrial, actividad mixta agrícola y pecuaria, agentes comisionistas y administradores de inmuebles, suministros de personal, arrendamiento financiero (leasing), sociedades y consorcios de inversiones, agentes y corredores de seguros.³⁹

“Por el lado del comercio, las exportaciones del Valle del Cauca en el IV trimestre del 2000, registraron un acelerado e inesperado crecimiento del 24.6% respecto al mismo periodo del año anterior, al situar productos en el mercado externo por US \$236 millones de dólares frente a los US \$189 millones de dólares transados en el mismo periodo de 1999, situación que

³⁷ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

³⁸ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

³⁹ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

contrastó con la desaceleración observada de la economía \$831.765 miles de dólares”.⁴⁰

“Las importaciones para el IV trimestre de 2000 mostraron una caída del 0.4% alcanzando un valor de US \$354 millones de dólares frente a US \$356 millones de dólares del mismo periodo en 1999. Cabe destacar los crecimientos de las importaciones del I y II trimestre del año 2000 (8.7% y 12.2% respectivamente), lo que demostró que en los primeros trimestres la economía regional había iniciado una leve recuperación económica”.⁴¹

“Las importaciones por países para este IV trimestre mostraron que los Estados Unidos continuaba siendo el principal proveedor, con una participación del 27.2% alcanzando un valor cercano a los US \$96 millones de dólares, siguiéndole en orden de importancia Venezuela con US \$23.5 millones de dólares, con una participación del 6,6%”.⁴²

“De esta forma en la balanza comercial para el año 2000 se observó una corrección del déficit comercial, pues en el primer trimestre se tenía un déficit cercano a los US \$116 millones de dólares y en el último trimestre fue US \$90 millones de dólares, mostrando una recuperación del sector externo del departamento”.⁴³

Según el informe económico regional del DANE en el 2000, el crecimiento de las exportaciones e Importaciones mostraron una dinámica interesante para el Valle del Cauca después del II trimestre. Las exportaciones iniciaron un repunte creciendo un 24%, mientras las importaciones inician una desaceleración hasta llegar a decrecer un 0.4% para el IV trimestre de 2000. Esta dinámica ha hecho que la Balanza Comercial se corrija entre el II, III y IV trimestres. Parte de la recuperación económica del departamento puede estar explicada por el sector externo.

El comercio caleño registró en el 2.000, un comportamiento similar al de la economía nacional.

Durante el primer semestre se empezó a vislumbrar un optimismo por el repunte de las ventas en la industria y el comercio, especialmente en los meses de marzo y abril; en el segundo semestre se registró un descenso significativo de las ventas, cae el optimismo de la gente y aumenta el desconcierto, como consecuencia del secuestro masivo del que era víctima de nuevo la ciudad. Sin embargo, en los meses de noviembre y especialmente de diciembre, el comercio logra recuperarse, salvando el balance definitivo del año.⁴⁴

⁴⁰ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁴¹ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁴² Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁴³ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁴⁴ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

El sector del comercio en la ciudad de Cali, presentó, continuamente una problemática generalizada, aunque en el 2000 tomó más trascendencia el problema de la inseguridad, que afectó no solamente la economía local, sino que generó una imagen de incertidumbre y desconcierto entre los inversionistas locales y extranjeros. Para muchos comerciantes, este problema dio origen a otro problema que afecta el comercio, como lo es el desempleo, que para Cali tuvo una cifra record del 20%. El desempleo genera en el entorno económico de la ciudad, una baja demanda al haber menos capital circulante.⁴⁵

Por lo que a pesar de la mejora que hubo en ese año, todavía la economía del Valle del Cauca no se ha recuperado de la crisis vivida en los 90`s, ya que aún quedan rezagos de la incertidumbre que ocasiona la situación tanto social como económica de la región, no solo en la población local, si no en otros países, afectando a todos los sectores del Valle del Cauca.

La economía del Valle del Cauca durante el año 2001 mostró resultados satisfactorios en la mayoría de sectores de la producción y el comercio, particularmente hacia finales del año, obedeciendo a las decisiones en materia de estrategias para salir de la pasada recesión que adoptaron las empresas, el sector público, los consumidores y otros agentes económicos. Estos hechos contrastan con los resultados en el nivel nacional, a pesar de haber ocupado el país el 5º lugar en crecimiento entre 9 países suramericanos. Las exportaciones regionales de la industria manufacturera, así como su sistema financiero, mejoraron el comportamiento.⁴⁶

En el comercio exterior regional, las exportaciones llegaron al umbral de los mil millones de dólares al finalizar el año, resultados conseguidos en medio de muchas dificultades de los socios comerciales del Valle del Cauca con fuertes síntomas de recesión mundial, que para el siguiente año se esperaba entraran en la fase de recuperación. Como hecho particular, varios empresarios manifestaron que en el mes de diciembre, debieron reducir exportaciones debido a la necesidad de cubrir pedidos locales.⁴⁷

“Para el año 2001, la inversión en el sector del comercio disminuyó, pasando de \$37.970 Miles de pesos a precios constantes a \$37.170, Esta situación se debió básicamente a los menores niveles alcanzados en las reformas como

⁴⁵ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁴⁶ Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2001. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁴⁷ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

incremento de capitales en empresas existentes del año pasado, las cuales se concentraron en los sectores de telecomunicaciones, comercio e industria”.⁴⁸

“Por el lado del comercio exterior, las exportaciones en el Valle del Cauca durante el año 2001 registraron un aumento del 19.2% en las ventas externas, representadas en un 99.3% por el sector industrial manufacturera regional, con fuerte repercusión en la generación de empleo y la inversión ante el mayor valor agregado de los bienes producidos para ese destino”.⁴⁹

“Al finalizar septiembre del 2001, las compras externas del Valle del Cauca totalizaron US1.367 millones de dólares, 8.2% más de lo adquirido en igual periodo del año anterior y que representaron el 11.5% del total comprado por el país, sin incluir petróleo y sus derivados. Se destaca la participación de las compras de bienes de capital, materia prima y consumo final del sector industrial con el 89.3% y de productos agropecuarios con el 9.7%”.⁵⁰

“A pesar del buen desempeño de las exportaciones del Valle del Cauca en el 2000, la contracción del déficit comercial de la región, sin incluir servicios y transferencias, solo se redujo en US \$50 millones de dólares, al pasar de US \$430 millones en el año 2000 a cerca de US \$380 en el 2001”.⁵¹

De igual forma, el déficit comercial regional ha mostrado una clara tendencia a disminuir desde 1997, cuando su saldo se ubicó en los US \$777 millones de dólares, hasta llegar a US \$374 millones al finalizar el año 2001. Este desequilibrio podría haberse reducido mediante el diseño de una política de sustitución de importaciones locales y el fortalecimiento de la base exportadora, hasta lograr convertirse en un superávit comercial permanente como fuente generadora de recursos en el financiamiento de la inversión y el ahorro regional, al compás de un superávit fiscal en el consolidado del nivel central Departamental y Municipal, que debe reflejarse en el ahorro financiero, básicamente en los cuasi dineros, pero más importante, en la generación de empleo necesario para reactivar la demanda interna por bienes locales principalmente.⁵²

En general, los principales problemas que afectaron el normal desarrollo de los negocios, en diciembre del 2001 fueron: la falta de demanda, problemas de orden público, bajos márgenes de rentabilidad, escasez en el capital de trabajo, cartera y el costo y suministro de materias primas.

Como se puede observar, la situación económica, tanto a nivel nacional como regional no ha mejorado mucho, y esto se vio reflejado en el nivel de comercio exterior en donde se continúa con una balanza comercial deficitaria esto como

⁴⁸ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁴⁹ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁵⁰ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁵¹ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁵² Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

consecuencia, entre otras cosas, a la situación por la que atraviesan algunos de nuestros principales socios comerciales como Estados Unidos, Venezuela, Argentina y Ecuador, en donde el nivel de exportaciones hacia estos países cayó sustancialmente en ese periodo.

“Adicional a todo esto la situación de orden público, se convierte en un efecto desestabilizador y genera incertidumbre sobre los futuros planes de inversión tanto de empresas privadas como extranjeras”.⁵³

Además de lo anterior, el sector comercio tiene una relación directa con el comportamiento de la demanda interna, sus repentinos cambios afectan más dramáticamente al comercio más que a otro sector y se convierte en uno de los problemas más frecuentes de los comerciantes.

Durante el año 2002, según el resultado de varios indicadores. A pesar de los efectos sobre la región de la crisis económica presentada en Argentina y la preocupante situación política en Venezuela, hechos que afectaron el comercio exterior regional; la disminución de la demanda externa proveniente de estos países logró ser compensada con el crecimiento en ventas a otros mercados como Europa y Centroamérica. Un hecho adicional que sirvió sustancialmente al sector exportador a contrarrestar la difícil situación económica de dichos socios comerciales fue la devaluación de 25%, la cual logró, incluso, aumentar el ingreso en pesos de los exportadores en promedio del 3%, pues en ventas a países como Estados Unidos, la compensación del ingreso en pesos superó el 16%.⁵⁴

La inversión neta de sociedades en Cali presentó un crecimiento significativo en el 2002 con respecto al mismo periodo de 2001, debido principalmente a mayores niveles de inversión de capitales en empresas existentes (reformas), que dinamizaron la inversión neta, la cual creció en 144.3% entre el 2002 y 2001.⁵⁵

Los sectores económicos que atrajeron mayor inversión privada en el año 2002 fueron: industria, comercio, actividad inmobiliaria y construcción.

El comercio fue la segunda actividad económica más relevante dentro de la participación en la estructura de la inversión neta durante el periodo enero-diciembre del 2002. La inversión neta de este sector presentó un crecimiento en términos reales del 154.2%, pasando de \$37 mil millones a \$94 mil millones, es decir, se triplicó con respecto al año anterior. Es importante resaltar que las reformas

⁵³ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁵⁴ Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2002. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁵⁵ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

en el comercio fueron las más significativas pues sus movimientos fueron cuatro veces más que en el año 2001.⁵⁶

Por el lado del comercio exterior, las exportaciones del Valle del Cauca evidenciaron una disminución del 5.7%, explicadas básicamente por las menores ventas a Venezuela, las cuales cayeron en 27.8%, US \$83.87 millones de dólares menos en despachos al vecino país. Durante ese año, el valor de las ventas externas locales, alcanzaron la suma de US \$945 millones de dólares frente a exportaciones del año anterior por valor de US \$1,002 millones de dólares⁵⁷.

Las importaciones del Valle del Cauca registraron un descenso anual del 4.7% en el año 2002, tras totalizar US \$1.309.9 millones de dólares frente a US \$1.374 millones girados al exterior por concepto de compras de bienes de consumo final, materias primas y maquinaria y equipo con destino al Valle del Cauca.⁵⁸

Por lo tanto, la balanza comercial para este año continuó siendo deficitaria en US \$365 millones de dólares, a pesar de haberse reducido levemente en un 2%. La importación de cereales y otros productos agropecuarios son los principales responsables del déficit comercial, mientras en el sector manufacturero lo es la industria de maquinaria y equipo incluido material de transporte, seguido por la industria química por el lado de medicamentos.⁵⁹

El Valle del Cauca presentó durante el 2003 un ritmo de recuperación acorde con el desempeño macroeconómico que, en términos generales, había venido presentando el país.

“La diversificación y aumento de las exportaciones, mejores expectativas a corto y mediano plazo, las bajas tasas de interés, un mejor clima para la inversión y la confianza de los consumidores fueron característicos durante el 2003. No obstante, el departamento del Valle y la Región Pacífica todavía mantenían dificultades que debían ser solucionadas”.⁶⁰

“Las exportaciones para el 2003 Las ventas al exterior del Valle del Cauca totalizaron en el año 2003 US \$992 millones de dólares valor FOB, 4.9% más que el año anterior. A pesar de haberse registrado una reevaluación del peso frente al dólar al cierre del año 2003 del 3%, los exportadores del Valle del Cauca se beneficiaron con el comportamiento de la tasa de cambio por la predominante devaluación durante gran parte del año”.⁶¹

⁵⁶ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁵⁷ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁵⁸ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁵⁹ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁶⁰ Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2003. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁶¹ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

Durante el 2003, la participación del departamento del Valle del Cauca dentro del total de exportaciones nacionales se ubicó en el 8%, siendo el segundo departamento con mayores exportaciones después de Cundinamarca y Antioquia.

Por otro lado, 46 países y dos Zonas Francas concentraron en el año 2003 el 98.6% del valor FOB de las exportaciones locales, consolidando un aumento del 6.3% en el valor exportado, al totalizar estos destinos US \$978 millones.⁶²

Los despachos a las dos Zonas Francas, Cúcuta y del Pacífico, representaron el 3.6% y 1.2% del total exportado, respectivamente. En la primera, las exportaciones del Valle del Cauca crecieron más de ocho veces frente al valor FOB exportado en el año 2002, indicando un mayor valor agregado por el proceso de transformación de las materias primas, tanto importadas como las elaboradas en la región con destino principal al vecino país de Venezuela. El crecimiento anual de las exportaciones del Valle al excluir Venezuela, alcanzó el 19.9%, equivalentes al 87% del total exportado. Excluyendo la Zona Franca de Cúcuta el crecimiento se ubicó en 15.7%.⁶³

“Las importaciones del Valle del Cauca en el 2003, registraron un descenso del 6.7%, lo cual representó un ahorro de US \$95 millones de dólares para la economía del Valle en el año. Asimismo, el valor en pesos colombianos del total importado se redujo en el 0.9%, principalmente por la devaluación promedio del peso colombiano en el año 2003 del 14.7%”.⁶⁴

La balanza comercial del Departamento fue menos deficitaria en el año 2003, al descender 63% frente al saldo registrado en el año 2002. La disminución es equivalente a US \$134 millones de dólares FOB, cuando el déficit comercial regional pasó de US \$364 millones en el 2002 a US \$230 millones de dólares FOB en el 2003, un resultado bastante positivo para la región que tradicionalmente desde finales de la década de los ochenta ha mantenido una saldo deficitario en el comercio exterior de bienes y servicios, producto de su especialización en la transformación de materias primas importadas para la producción de bienes de consumo⁶⁵.

Los términos de intercambio mejoraron en el año 2003 en el comercio exterior vallecaucano, como resultado de la reducción en el precio implícito de las importaciones sobre el precio implícito de las exportaciones en dólares.

En síntesis, al finalizar el año 2003 los términos de intercambio de la región registraron una mejoría del 0.5% en dólares y 7.8% en pesos, demostrando

⁶² Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁶³ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁶⁴ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁶⁵ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

que la tasa de cambio real fue altamente competitiva como un estímulo para la promoción de las exportaciones locales.⁶⁶

Como se puede observar el déficit es una constante y en los últimos cuarenta años el departamento del Valle del Cauca ha presentado un déficit comercial sostenido. La profundidad de dicho déficit se acentuó durante el periodo de apertura, específicamente en la primera mitad de la década de los noventa, pero con un decrecimiento notable a partir de los años 1996 y 1997.⁶⁷

La primera mitad de la década de los noventa fue caracterizada, en primer lugar, por un crecimiento del nivel de apertura que se logró gracias a los procesos de liberalización comercial implantados, y en segundo lugar por un crecimiento notable de la actividad económica, inducido, en parte, por el auge de las actividades ilícitas en la región.⁶⁸

En cuanto al desempeño económico, y de acuerdo a las cifras del DANE, el Valle presentó un crecimiento notable en los primeros cinco años de la década. Dicho crecimiento fue acompañado por un incremento sostenido de la participación de la economía del Valle en el comercio internacional.

En la segunda mitad de la década, el nivel de apertura no disminuyó, pero si fue notable el deterioro en el crecimiento económico regional.

Aunque el déficit comercial no fue tan preocupante ya que se encontraba ubicado en bienes intermedios y de capital utilizados en la producción local, no debía descuidarse su comportamiento. Sin lugar a dudas el déficit comercial tuvo consecuencias sobre la estructura de ahorro de la economía, y aún era necesario un crecimiento más fuerte de las exportaciones.

Según el DANE, las exportaciones no tradicionales del Valle del Cauca en el 2004, totalizaron US \$1.232 millones aproximadamente, 24.1% más que las ventas del año 2003. Del total exportado, el 98.8% correspondió a productos de origen industrial, y los tres principales países de destino cubrieron un poco más de la mitad del total exportado.

Sin embargo, aún era baja la participación del Valle en las exportaciones no tradicionales a países como Estados Unidos, España, China, Costa Rica, y en particular a la Unión Europea, así como a los países asiáticos, las cuales no sobrepasaban el 10% en el mejor de los casos, al compararlas con las ventas totales de Colombia a esos países.⁶⁹

⁶⁶ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁶⁷ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁶⁸ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁶⁹ Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2004. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

Una consecuencia positiva de las condiciones del mercado externo en el 2004, fue la mayor competitividad alcanzada en los productos de la región en el mercado internacional, al lograr menores precios implícitos de las exportaciones, lo que redundaría en oportunidades para acceder a los nuevos mercados que gradualmente se habían venido abriendo en las actividades de promoción de exportaciones.

En el caso de las importaciones éstas aumentaron significativamente con respecto al año anterior.

Por lo que a pesar de que las exportaciones en este año también se incrementaron, no fue lo suficiente para disminuir el déficit en la balanza comercial. En el 2004 fue estimulada por la reevaluación del peso, al situarse el déficit de la región en US \$ 474 millones de dólares.

Para el 2005 y según el DANE, la economía colombiana creció a una tasa de 5,13% respecto de 2004, constituyéndose en la variación más alta desde el fin del ciclo expansivo exhibido en la década pasada entre los años 1993 y 1997. Esta tasa consolidó la recuperación de la economía iniciada en 2004 después del pobre desempeño en los años que siguieron a la recesión económica de 1998 y 1999, cuando se registraron crecimientos inferiores al 4%. Los sectores que con su crecimiento registraron las mayores contribuciones a la variación de PIB en 2005 fueron comercio, reparación, restaurantes y hoteles; servicios sociales, comunales y personales; construcción, establecimientos financieros y la industria manufacturera⁷⁰.

En este año las exportaciones aumentaron llegando a un valor total de 1.625 millones de dólares. Ante esta situación el valor de las exportaciones del Valle del Cauca contribuyó con el 13.8% del total de las exportaciones no tradicionales del país, cuando en el mismo periodo del año anterior, esta participación fue de 13.5%, reflejando un incremento en la participación de las ventas no tradicionales del departamento frente al total nacional.⁷¹

Al cierre de 2005, el valor de las importaciones del Valle del Cauca registró un crecimiento del 28.55% al totalizar US \$2.194 millones frente a US \$1.705 millones del mismo periodo anterior. Este aumento en las importaciones estuvo influenciado básicamente por el proceso de reevaluación que experimentó el peso colombiano frente a las principales divisas del mundo, en especial a dólar americano desde el 2003, comportamiento que se acentuó aun más en el 2004, cuando la reevaluación experimentó su mayor registro en

⁷⁰ Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2005. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁷¹ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

los últimos quince años del 13.9%. Este comportamiento incentivó a que el valor de las importaciones en el Valle del Cauca se incrementará significativamente a partir del 2003, dinámica que no se repetía desde la primera mitad de la década de los noventa cuando se inició la apertura económica en Colombia. No obstante, las exportaciones también registraron un importante crecimiento desde el 2003, a diferencia de lo que sucedió en los inicios de la década de los noventa, cuando el incremento en las importaciones no estuvo acompañado de un aumento significativo de las exportaciones, descartando una situación similar⁷².

Por lo tanto, bajo esta situación la balanza comercial para este año también fue deficitaria a pesar del incremento en las exportaciones, ya que las importaciones continúan superándolas.

Las condiciones favorables registradas en la economía del Valle del Cauca durante el primer semestre de 2006, fueron un buen reflejo del proceso de recuperación económica que venía experimentando el país en los últimos años. Este mejoramiento se encontraba sustentado por varios factores, en especial la reactivación del sector de la construcción y el encadenamiento productivo. Igualmente, el comercio se había beneficiado por el fortalecimiento de la demanda interna asociado al aumento en los indicadores de confianza de los consumidores.⁷³

Otro factor importante en el aumento del consumo lo constituyeron las bajas tasas ofrecidas por el sector financiero, como consecuencia de la liquidez en la economía generada por la emisión primaria del emisor, sin comprometer la meta de inflación.⁷⁴

“Durante este primer semestre del 2006 y sumando a los buenos resultados de la economía departamental se añade la favorable dinámica de las exportaciones, con registros de crecimiento del 19.6%, sin incluir café. Asimismo, el buen comportamiento del sector azucarero contribuyó con mejores precios internacionales del azúcar, como también el sector de metalmecánica y el oro”⁷⁵.

“Por su parte, las importaciones del Valle crecieron 18.7% a pesar de la devaluación registrada en el segundo trimestre del año, concentradas particularmente en bienes intermedios y de consumo final”⁷⁶.

⁷² Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2005. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁷³ Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2006. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁷⁴ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁷⁵ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

⁷⁶ Ibid. Disponible en Internet: www.dane.gov.co

Por lo anterior, el comportamiento en general del sector externo en el Valle del Cauca ha sido el siguiente:

Cuadro 1. Comportamiento del sector externo en el Valle del Cauca

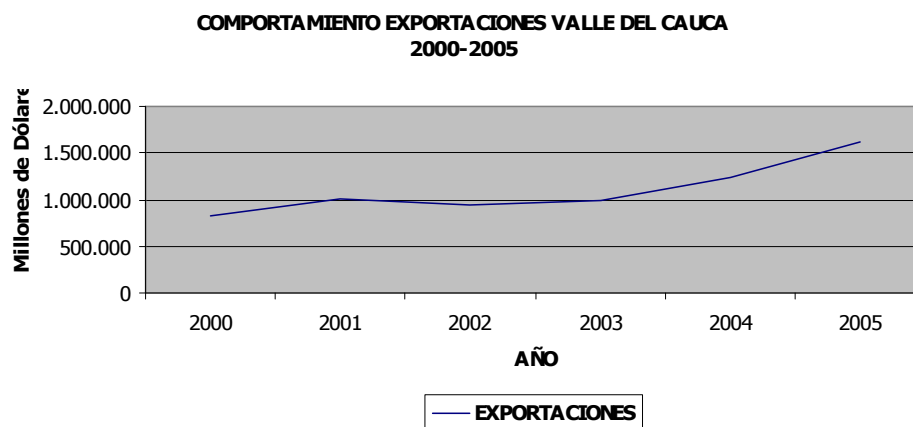
COMPRTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES PERIODO DEL 2000 AL 2006 en Dólares FOB					
2000	2001	2002	2003	2004	2005
833.184	1.001.962	945.728	992.030	1.231.663	1.625.000

COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES PERIODO DEL 2000 AL 2006 FOB					
2000	2001	2002	2003	2004	2005
1.281.633	1.374.346	1.309.967	1.222.411	1.705.724	2.194.000

COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL PERIODO DEL 2000 AL 2006 FOB					
2000	2001	2002	2003	2004	2005
-448.449	-372.384	-364.239	-230.381	-474.061	-569.000

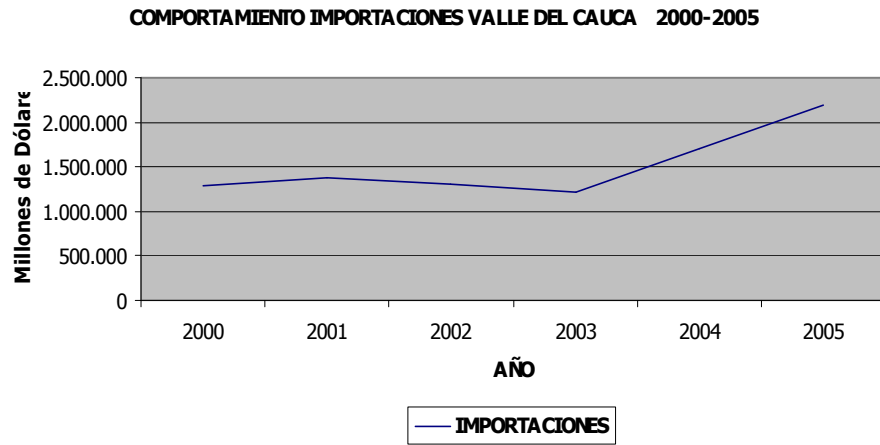
Elaborado por el Autor. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Regional del DANE

Gráfico 1. Comportamiento de las exportaciones en el Valle del Cauca



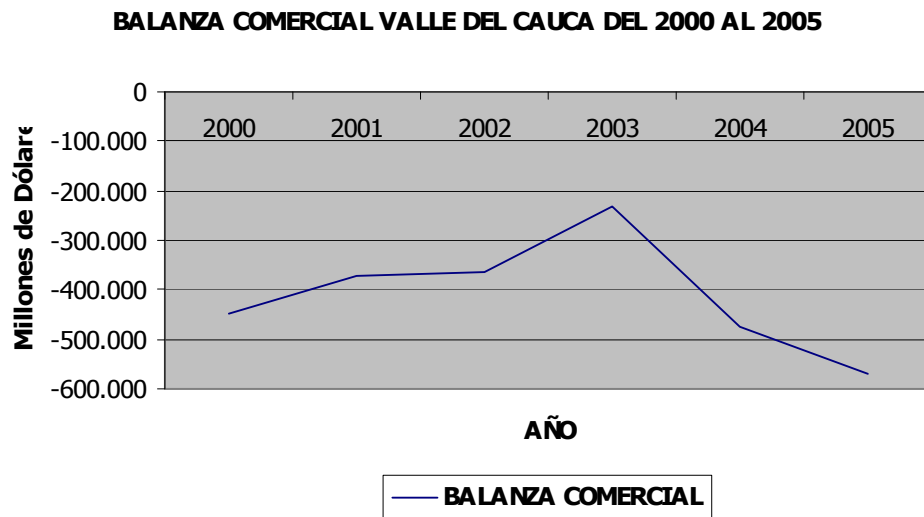
*Elaborado por el autor

Gráfico 2. Comportamiento de las importaciones en el Valle del Cauca



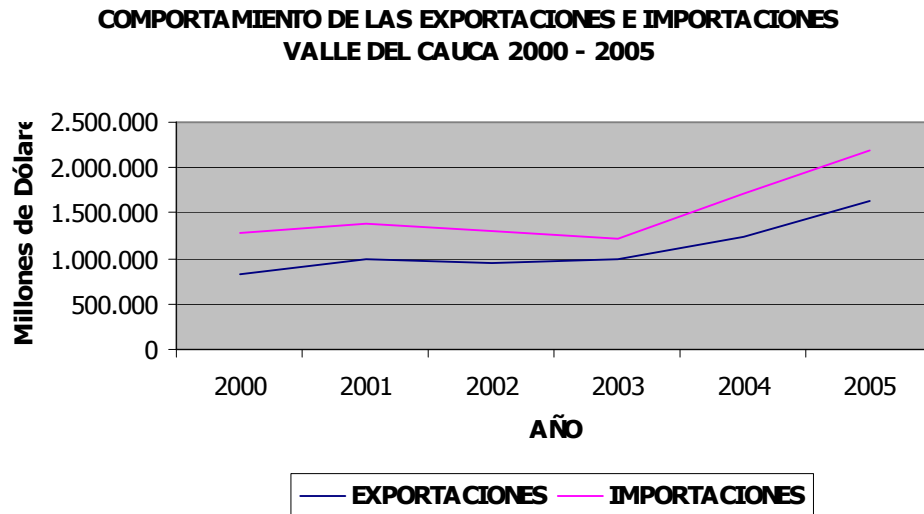
*Elaborado por el autor

Gráfico 3. Balanza comercial del Valle del Cauca



*Elaborado por el autor

Gráfico 4. Comportamiento de las exportaciones e importaciones



*Elaborado por el autor

Como se puede observar en las gráficas, el comportamiento del comercio exterior en el Valle del Cauca se ha visto representado por ser las importaciones mayores a las exportaciones presentando como constante una balanza comercial deficitaria, lo que afecta el crecimiento de la economía de la región. Esta situación se relaciona con la vivida por la Zona Franca del Pacífico, ya que además de verse afectada por factores de orden público, seguridad, reformas tributarias, entre otros, ha tenido que sufrir los efectos de un comercio exterior poco dinámico que impide que la Zona Franca crezca. Esta situación desincentiva a inversionistas extranjeros a invertir en la región y por ende en el parque industrial. Además, y según se puede observar en el gráfico 5, en el 2005, el PIB de la región del Valle del Cauca estaba compuesto en gran parte por el sector servicios, el cual ocupaba el 49.8% del PIB, lo que implica que todavía le falta mucho a la región para generar una cultura más exportadora que incentive, no solo a inversionistas extranjeros, si no a nacionales para instalar sus empresas en una zona franca, como la del pacífico.

Gráfico 5. Composición del PIB en el Valle del Cauca



Fuente: Información Regional {en línea}. Santiago de Cali: Proexport Colombia. {Consultado 20 de abril de 2007}. Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co>.

“Por el lado de la inversión, el Valle del Cauca es un lugar atractivo para la inversión extranjera, así lo confirma la presencia de 55 empresas conformadas con capital extranjero, además de compañías nacionales con presencia en el exterior, entre las que se encuentran 19 de las más grandes empresas de Colombia. Es así, como inversionistas de Europa, Asia, Norte, Centro y Sur América han visto en este departamento una región prometedora”⁷⁷.

“El Valle del Cauca durante el período 1996 - 2005, fue el tercer departamento después de Bogotá y Antioquia que tenía mayor flujo de inversión extranjera directa, con una participación promedio en el total nacional del 6,1%, alcanzando un stock acumulado por valor de 1.354 millones de dólares, representado en empresas de capital extranjero asentadas en ciudades de esta región del país”⁷⁸.

“En el Valle del Cauca, los capitales de las empresas con inversión extranjera provienen principalmente de los Estados Unidos y España. Es así, como la presencia de estas empresas extranjeras se ha presentado en aquellos subsectores de la industria manufacturera tales como: alimentos procesados y bebidas; químicos, agroquímicos y farmacéuticos; caucho; papel y cartón, entre otros”⁷⁹.

A pesar de lo anterior, la inversión neta en Cali, aunque ha tenido repuntes como en el año 2002, ha sido muy variable, esto se puede observar en el gráfico 6, por lo que a pesar de que la región ha mejorado en cuanto la inversión extranjera directa, la inversión en general tiende a mostrarse inestable, lo que podría afectar también la inversión en la zona franca.

⁷⁷ Información Regional {en línea}. Santiago de Cali: Proexport Colombia, 2007. {Consultado 20 de abril de 2007}. Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co>

⁷⁸ Ibid. Disponible en Internet: www.proexport.com.co

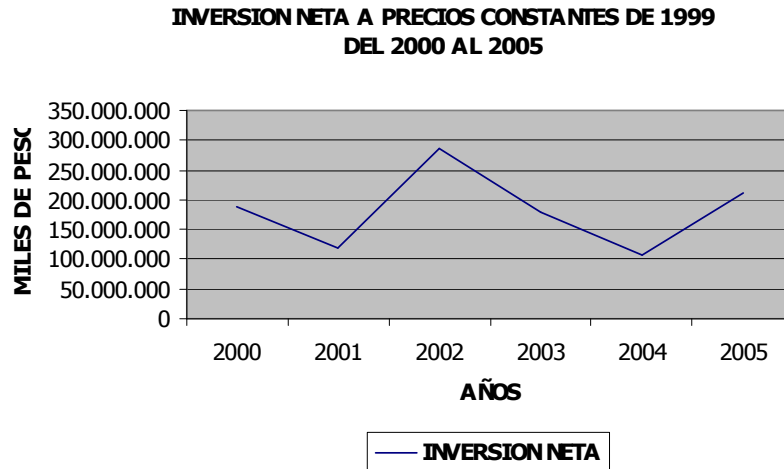
⁷⁹ Ibid. Disponible en Internet: www.proexport.com.co

Cuadro 2. Comportamiento de la Inversión Neta en el Valle del Cauca

COMPORTAMIENTO DE LA INVERSION NETA EN CALI PERIODO DEL 2000 AL 2005 A PRECIOS CONSTANTES DE 1999					
2000	2001	2002	2003	2004	2005
188.954.882	117.403.800	286.847.757	178.206.000	105.920.373	212.177.601

Elaborado por el autor. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Regional DANE

Gráfico 6. Inversión neta en el Valle del Cauca



*Elaborado por el autor

Por lo tanto, lo que ha sucedido en la región vallecaucana, ha afectado el crecimiento de la Zona Franca del Pacífico como polo de desarrollo para la economía, ya que las empresas se ubican en estos parques con la posibilidad de enviar sus productos al extranjero y/o abastecer el mercado interno, y así aprovechar las ventajas y beneficios que se les ofrecen.

Por otro lado, otro factor exógeno que desmotivó a invertir en la Zona Franca del Pacífico fue La Ley 218 de 1995, conocida como Ley Paez, la cual pretendía atender la emergencia económica que generó la avalancha sobre el río Paez en el sur de Colombia. Esta buscaba dar impulso a la inversión privada y al crédito en esta zona. Con este fin se otorgaron una serie de beneficios tributarios de carácter nacional, a las nuevas empresas que se crearan en la región del Cauca y Huila (Caldono, Inzá, Jambaló, Toribío, Caloto, Totoró, Silvia, Páez, Santander de Quilichao, Popayán, Miranda, Morales, Padilla, Puracé, Tambo, Timbío y Suárez; La Plata, Paicol, Yaguará, Nátaga, Iquira, Tesalia, Neiva, Aipe, Campoalegre, Gigante, Hobo, Rivera y Villavieja.)⁸⁰. Algunos de los beneficios que se otorgaron fueron:

Exención del impuesto de renta y complementarios por un periodo de 10 años a empresas que se ubicaran dentro de la región.

⁸⁰ LEY PAEZ, Ley 218 de 1995

Las utilidades de empresas ubicadas en esta zona quedarían libres de impuestos

Otorgamiento de un crédito fiscal equivalente al 15% de la inversión realizada y la creación de una zona franca tecnológica.

La maquinaria, equipos, materias primas y repuestos nuevos o de modelos producidos hasta con cinco (5) años de antelación al momento de importarlos que se instalen o utilicen en los municipios antes mencionados, estarán exentos de todo impuesto, tasa o contribución, siempre que la respectiva licencia de importación haya sido aprobada por el Ministerio de Comercio Exterior a más tardar el día 31 de diciembre del año 2003.

Esta Ley desmotivó a inversionistas nacionales y extranjeros a invertir en la zona franca, es decir, desvió inversión hacia el Cauca que se tenía pronosticada ser invertida en la zona franca del Pacífico.

Por todo lo anterior, se observa como los factores externos han influenciado de manera directa al desarrollo de la Zona Franca del Pacífico, disminuyendo las ventas de lotes y la ubicación de nuevas empresas dentro de este parque, además de desviar la inversión nacional y extranjera, lo que llevó a frenar el proyecto y a empeorar la situación económica y financiera del usuario operador.

8. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

8.1 COMPETENCIA NACIONAL

Colombia es un país que cuenta con ventajas comparativas especiales dentro del contexto del resto de naciones suramericanas, pues posee gran riqueza de recursos naturales, clima tropical favorable y una posición geográfica única entre los países de la región, ya que tiene costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico con tres (3) puertos en el Atlántico (Cartagena, Barranquilla y Santa Marta) y uno (1) en el Pacífico (B/ventura), el cual moviliza el 37% de la carga de importación y exportación del país, constituyéndose así en el primero de Colombia. Estas ventajas la convierten en la puerta de entrada a Sur-América.⁸¹

“La historia de las zonas francas en Colombia, se remonta al año 1958, cuando se inaugura la zona franca de Barranquilla, considerada primera en Latinoamérica, y quizás primera en el mundo. Inicialmente fueron concebidas como un mecanismo de sustitución de importaciones en momentos donde la economía estaba cerrada a los mercados mundiales y eran operadas por el Estado”.⁸²

En 1991, con el decreto 2131, el Gobierno Nacional dentro de su política de apertura, decide privatizar el mecanismo, ofreciendo a través de licitaciones públicas la operación de las zonas francas públicas y privadas, manteniendo la propiedad de los inmuebles y además autorizando a los privados para que desarrollaran nuevas zonas francas. Es así, como a partir de ese momento, se entrega la administración de las zonas francas de Palmaseca, Cúcuta, Santa Marta, Barranquilla, y Cartagena a privados y se autorizan las zonas francas privadas en Bogotá, Rionegro, Pacífico en Palmira, La Candelaria en Cartagena y la Tebaida en el Quindío.⁸³

“En la actualidad, Colombia cuenta con diez Zonas Francas, cuatro de las cuales (Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Pacífico) están ubicados en el territorio costero con fácil acceso a los principales puertos del país. Las seis restantes, se encuentran estratégicamente ubicadas para servir a los diferentes centros de producción”.⁸⁴

⁸¹ FERREROSA, H. Jaime: Estudio las zonas francas como plataformas logísticas y el impacto en el desarrollo de los países de América Latina {en línea}. Bogotá: Asociación Internacional de Escuela de Negocios Jesuitas, 2006. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: <http://www.iajbs.org/speechdocs/FerrerosaSpan.doc>

⁸² UNIVERSIDAD DE LOS ANDES. Estudio Económico y de Competitividad de las Zonas Francas Colombianas. Bogotá, 2005. p. 17.

⁸³ Ibid. p.17

⁸⁴ Zonas Francas {en línea}. Santiago de Cali: Proexport Colombia, 2007. {Consultado 10 de febrero de 2007}. Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co>.

Las nuevas zonas francas en Colombia fueron creadas con el objetivo de convertirlas en instrumentos de apoyo al modelo de apertura e internacionalización de la economía, a través del fomento de la industrialización (Garay 1998).

Por lo tanto, para realizar la comparación de la Zona Franca del Pacífico con dos de las zonas francas en Colombia, se tomó como referencia la Zona Franca de Bogotá y la Zona Franca de Palmaseca, ya que la de Bogotá es una de las más desarrolladas del país y la de Palmaseca por su cercanía.

En 1991, aprovechando la Ley Marco de Comercio Exterior, un grupo de empresarios, decidieron adelantar el Proyecto denominado Zona Franca de Bogotá, después de evaluar múltiples sitios para su ubicación y adelantar varios estudios, se presentó ante el Ministerio de Comercio Exterior en 1993 la solicitud de declaratoria de Zona Franca para el terreno escogido, es así como que mediante Resolución 0934 de 1993 se declaró como tal a la Zona Franca de Bogotá y se autorizó a la Sociedad Zona Franca de Bogotá S.A.⁸⁵

La Zona Franca de Bogotá se inauguró en marzo de 1997. En sus inicios tuvo un desarrollo lento en el número de usuarios y número de operaciones de comercio exterior, principalmente como consecuencia de la crisis económica del final de la década de los 90's. a partir del 2000, el número de empresas instaladas empezó a crecer, alcanzando en promedio, un ritmo de instalación de 1.5 nuevas empresas. Para el 2004, estaba instaladas 153 empresas industriales y comerciales en la zona generando 5134 empleos directos.⁸⁶

“La mayoría de los usuarios de bienes pertenecen a los sectores de cueros y confecciones; salud y farmacéuticos; joyas; plásticos y empaques; eléctricos y electrónicos. Y la mayoría de las empresas en esta zona son pequeñas (58%), y solamente 16% de las empresas tienen ventas superiores a los \$30.000 millones”.⁸⁷

Por otro lado, la Zona Franca Palmaseca fue constituida en 1980, esta zona franca esta ubicada a 1 Km. del aeropuerto internacional Alfonso Bonilla Aragón, que sirve a la ciudad de Cali. El área total es de 80 hectáreas, un área administrativa construida de 1.500 Mts², 5 bodegas cubiertas, cada una de 4.000 Mts² aprox., donde se encuentran instaladas las distintas empresas, que realizan sus operaciones de manufactura. Adicionalmente, esta zona franca, cuenta con un patio de 40.000 Mts², aeropuerto. Su gestión genera divisas por US \$600 Millones anuales.

⁸⁵ FERREROSA, Op. cit., Disponible en Internet: <http://www.iajbs.org/speechdocs/FerrerosaSpan.doc>

⁸⁶ UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, Op. cit., p.20.

⁸⁷ Ibid. p.22.

Por todo lo anterior, es importante la comparación de estas dos zonas francas con la del Pacífico, de esta manera se podrá obtener información importante para el mejoramiento de la Zona Franca del Pacífico como parque industrial.

Cuadro 3. Comparación Servicios Zonas Francas en Colombia

CUADRO COMPARATIVO SERVICIOS ZONAS FRANCA EN COLOMBIA			
	DEL PACIFICO	PALMASECA	BOGOTA
ACUEDUCTO	Autónoma en la prestación de este servicio, a través de un pozo profundo propio, su correspondiente planta de tratamiento y potabilización y una completa red de bombeo con capacidad de suministro de 67 litros por segundo, con tarifas competitivas. Sistemas separados, con lagunas de retención y tratamiento igualmente separadas, cuyas aguas después de ser tratadas, son vertidas técnicamente al Río Guachal. (Normas Internacionales de Desarrollo Sostenible).	Tiene en funcionamiento una planta de purificación de agua con una capacidad de 618 galones por minuto y una presión de 60 PSI. Contamos con una red de hidrantes estratégicamente localizados. Tienen debidamente separados estos dos sistemas, teniendo una especificación de diseño para el sistema pluvial "de lluvias en 50 años". Operamos bajo un permiso de funcionamiento que es extensivo a nuestros usuarios.	Cada lote recibe el servicio desde la red de acueducto conectada al tubo madre de la Empresa de Acueducto de Bogotá. Para la recolección de aguas lluvias y aguas negras se dispone de sistemas independientes de recolección para cada servicio. Para obtener el servicio, el propietario deberá tramitar ante la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Bogotá la solicitud de conexión cumpliendo con los requisitos. De acuerdo con las normas establecidas por la Empresa de Acueducto y Alcantarillado, cuenta con sistemas separados para alcantarillados de aguas residuales y aguas lluvias.
ENERGIA ELECTRICA	Suministro externo en 34.5 KVA con sistemas de transformación al interior del parque (13.2 KVA), con tarifas competitivas.	Cuenta con una subestación eléctrica de 5 MW de capacidad, la cual es alimentada bajo el sistema de compra de energía en bloque.	El sistema está conformado por una red de media tensión alimentado por el sistema interconectado nacional a una subestación de 10 MVA ampliable a 35 MVA con voltaje primario de 34.5 KV y transformación a un voltaje de 13.800 voltios, trifásico, 60 hertz; la medición del consumo se efectúa a través de contadores de energía activa y reactiva. suministra a cada lote de 2.340 m2 una capacidad de 80 KVA a un voltaje de 13.800 voltios en una caja maniobra sobre un circuito subterráneo frente a cada lote.
COMUNICACIONES	Disponibilidad inmediata de líneas telefónicas de Palmira y Cali (con fibra óptica) en la central digital, con amplia capacidad para el área de expansión, red digital de telecomunicaciones y transmisión de datos. Infraestructura interna de ductos para cableados especiales.	El sistema telefónico de Palmaseca opera a través de nuestra moderna planta Definity de AT&T. El Definity G.3 es una planta privada de conmutación telefónica (PBX) totalmente digital que permite conmutación de voz, fax y datos, con las siguientes capacidades : *Capacidad total de extensiones: 2.400. *Capacidad de manejo de tráfico: 20.000 BHCC. Telepuerto: A través de Colomsat ofrecemos comunicación satelital con: a) Colombia para comunicaciones punto a punto o sea, par aislado. b) Con el resto del mundo se tiene comunicación total incluida punto a punto. c) Conexión a Internet.	cuenta con una moderna red de fibra óptica para facilitar las comunicaciones a través de este novedoso medio. Esta red es administrada por la multinacional Telmex, quien a través de la misma presta a los usuarios de la zona franca los mejores servicios de telecomunicaciones para la transmisión de datos, voz y video mediante protocolo IP. A su vez esta red se encuentra conectada con la red mundial de fibra óptica del sistema Telmex y otros operadores como DIVEO, ETB, EPM y COMSAT COLOMBIA.

SEGURIDAD	<p>cuenta con la certificación BASC (BUSINESS ANTI-SMUGGLING COALITION), además de tener doble cerramiento perimetral con vigilancia electrónica en accesos, circuito cerrado de televisión, brigadas de emergencia, servicio privado de vigilancia con intercomunicación, armamento y patrullaje motorizado de vías. En cuanto al acceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Puerta separadas de acceso y salida de vehículos livianos y pesados. • Básculas industriales digitalizadas de entrada y salida con capacidad de 100 toneladas cada una. • Terminal de pasajeros con acceso peatonal independiente. 	<p>La seguridad está a cargo de una prestigiosa compañía internacional, con amplia experiencia en este aspecto. Cuentan con una brigada de seguridad que trabaja permanentemente en la prevención de riesgos.</p>	<p>La Zona Franca de Bogotá, está rodeada en todo su perímetro por un corredor de 5 metros de ancho, constituido por un doble cerramiento en malla a una altura de 2.20 metros, apoyado por un sistema de circuito cerrado de televisión de lectores de movimientos y mallas electrificadas. Para el ingreso de los trabajadores y visitantes se dispone de un sistema de control de accesos mediante la utilización de carnés con sistema de aproximación, molinetes, talanqueras y software de control monitoreado desde la central de seguridad. Todos los equipos de apoyo están conectados a una estación central de monitoreo, la cual opera 24 horas del día, brindando garantía de seguridad a los usuarios de la zona franca.</p>
EQUIPO DE BOMBEROS	<p>Cuenta con un carro de bomberos permanente para todos los usuarios desde hace unos 3 meses aproximadamente para cubrir cualquier emergencia, equipados con todas las herramientas necesarias para llevar a cabo sus funciones. También cuenta con una brigada de emergencias conformada por empleados de la Copropiedad y algunos de los empleados de otras empresas.</p>	<p>No cuenta con equipo de bomberos</p>	<p>La Zona Franca de Bogotá dispone de un carro de bomberos, de una red de hidrantes y de una brigada de emergencias, conformada por representantes de todos los usuarios, que permiten garantizar una respuesta efectiva e inmediata.</p>
ALMACENAMIENTO EN PATIOS	<p>Cuenta con espacios habilitados para el almacenamiento de mercancías a la interperie como contenedores, vehículos, etc.</p>	<p>en coordinación con la empresa Granportuaria del grupo TMM ha puesto en marcha un patio de contenedores vacíos, llenos y refrigerados, permitiendo así una mayor agilidad en la prestación de este servicio, además de incrementar la seguridad frente a posibles contaminaciones. Igualmente, cuenta con la infraestructura necesaria tales como montacargas, plumas, elevadores, etc.</p>	<p>Espacios en un área total de 43 mil metros cuadrados para el almacenamiento de mercancías a la interperie (mercancías que no requieren estar cubiertas), tales como contenedores, vehículos en general, equipo pesado, tuberías, laminas.</p>
GAS NATURAL	<p>En estos momentos no ofrece este servicio, aunque tiene la capacidad para ofrecerlo y hacer la conexión de gas.</p>	<p>No cuentan con un servicio de Gas</p>	<p>se encuentra instalada una red de gas natural con presión industrial, este servicio lo solicita el usuario a la empresa Gas Natural S.A., si lo requiere.</p>
SERVICIO MEDICO	<p>NO cuenta con asistencia médica dentro de la Zona, se tiene convenio en EMI en caso de algún accidente</p>	<p>Cuentan con un centro de asistencia médica del ISS (Instituto de Seguros Sociales).</p>	<p>Control de Asistencia Médica</p>

<p>ZONAS COMUNES</p>	<p>9 metros de ancho las principales y 7.2 metros las secundarias, con pavimento de concreto asfáltico diseñado para tráfico pesado y amplios radios de giro para camiones. Áreas de Parqueo general, externas e internas.</p>	<p>Amplias zonas y vías para la construcción y zonas verdes.</p>	<p>Más del cincuenta por ciento del área de la Zona Franca de Bogotá corresponde a zonas verdes, espacio público, sistema vial y parqueaderos. En estas áreas se han sembrado cerca de 30.000 árboles con más de 20 variedades nativas y plantas ornamentales. Este ambiente permite tener un mejor desarrollo laboral, lo que incrementa la productividad en las personas que trabajan al interior de la Zona Franca de Bogotá.</p>
<p>OTROS SERVICIOS ADMINISTRATIVOS</p>	<p>Recepción centralizada de correo; Salones de capacitación y conferencias hasta 200 personas; Recolección de basuras industriales comunales; Mantenimiento de prados y jardines comunes; Servicios de cargue y descargue, coterios; Servicio de comedor a cargo de contratistas externos; Transporte de personal; Parqueadero de Visitantes; Planta de tratamiento de aguas residuales; Sub-estación.</p>	<p>Cuentan con dos modernos restaurantes que suplen las necesidades de la población de la ZONA FRANCA PALMASECA. Banco: Cuentan con una sucursal del Grupo AVAL habilitada para recibir sus impuestos. Transporte Público: Cuentan con rutas de transportes públicos hacia y desde Cali y Palmira. Correo centralizado en la recepción de ZONA FRANCA PALMASECA; Salón de reuniones; Servicio de mantenimiento; Recolección de basuras</p>	<p>propvee los servicios de vigilancia y seguridad perimetral, el mantenimiento general y aseo de las áreas comunales, como: Calles y andenes; Edificios administrativos; Patio y equipo de transferencia de contenedores; Parqueadero de visitantes; Zonas verdes y Jardines Comunales; Sub-estación y red de distribución eléctrica; Planta de tratamiento de aguas residuales; Parque Metropolitano; Buses, montacargas y vehículos; Las demás áreas, equipos e instalaciones de uso común.</p>
<p>OTROS SERVICIOS LOGISTICOS</p>	<p>Acceso al Sistema de control de Inventarios PICIZ , del Usuario Operador; Capacitación para el manejo del Sistema de Control de Inventarios; Servicio de Internet, para el usuario que lo solicite; Alquiler de patios; Parqueo de vehículos; Conexión en línea con el Sistema Cosmos de la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura, manejado por el Operador; Servicio Bancario; Servicio de alquiler de equipos para operaciones de entrada y salida de mercancías; Servicios de atención extraordinarios a solicitud del Usuario.</p>	<p><u>Aduana:</u> cuenta con infraestructura aduanera para importaciones, exportaciones y tránsitos aduaneros; <u>Syga:</u> Se tiene en operación el sistema SYGA que permite la introducción de autorizaciones de embarque e ingreso de tránsitos y cabotajes a zona franca. <u>Embarcadores y Sociedades de Intermediación Aduanera:</u> Existen en este momento operadores logísticos con movimientos de carga representativos, lo que le permite a nuestros usuarios contar con una amplia gama de opciones en la consecución de fletes. Nuestro Departamento de operaciones, brinda apoyo permanente a los usuarios en sus operaciones de Comercio Exterior. <u>Sociedad Portuaria Buenaventura:</u> Se cuenta con una alianza estratégica con el puerto de Buenaventura, que permite crear un servicio de atención exclusiva para los usuarios de Zona Franca Palmaseca.</p>	<p>Transporte aéreo, marítimo y terrestre; Transporte multimodal; Uso de Instalaciones portuarias; Elaboración y manejo de Documentos (DEX, D.T.A); Consolidación y desconsolidación de carga; Movimiento de Contenedores; Nacionalización; Reexpedición. Cuenta con la más moderna tecnología informática para el control de inventarios, control de ingreso y salida de mercancías, control de ingreso y salida de vehículos de carga y particulares y control e ingreso de visitantes. En efecto, el PROGRAMA INTEGRAL DE CONTROL INFORMÁTICO PARA ZONAS FRANCAS PICIZ – ha sido diseñado por la zona franca para consolidar la agilidad, confiabilidad y servicio que exigen las condiciones de competitividad del comercio exterior, el cual se encuentra operando en siete (7) de las diez (10) zonas francas del país.</p>
<p>ADICIONALES</p>	<p><u>Operación Puerto Franco:</u> El objetivo es disminuir los tramites y costos para hacer mas competitivos a los actores del Comercio Exterior en Colombia y diseñar al sector importador y exportador un servicio integral para el manejo de cargas entre el Puerto y la Zona Franca, como también en aspectos aduaneros, económicos, logísticos y de seguridad. Esta bajo coordinación del la Sociedad Portuaria de Buenaventura, en la que se conjugan los esfuerzos realizados por Zona Franca del Pacífico S.A., quien es el Operador de la Zona franca del Pacífico y Servicomex (Empresa de servicios Logísticos con amplia experiencia en el manejo de operaciones a través Zona Franca).</p>	<p><u>Desarrollo Tecnológico:</u> En convenio con Zona Franca Online S.A. se ofrece servicio de conexión a Internet a través de fibra óptica y desarrollo de software especializado.</p>	<p><u>Proyecto Zona Franca Buisness Center.</u> el más importante Centro de Comercio Internacional de Bogotá, donde las ventajas se reúnen para darle a sus negocios las mayores oportunidades como: Oficinas, Locales; Showrooms; Tecnología y Comunicaciones. Conectividad Nacional e internacional; Amplios ductos eléctricos y de comunicaciones que le permiten utilizar las últimas tecnologías; Flexibilidad en el diseño hidráulico para ubicar baños o cafeterías según sus requerimientos; Torre vertical centralizada de enfriamiento y redes para conexiones individuales; Áreas Comunales; Salón de reuniones y Auditorio de 350 m²; Sala de presentaciones dotada con equipos de sonido y video, con capacidad para 90 personas; Comedor comunal para 50 personas, dotado con 5 hornos microondas y 2 neveras.</p>

*Elaborado por el autor

Cuadro 4. Comparación Costos de Operación de las Zonas Francas en Colombia



COSTO DE OPERACIÓN DE LAS ZONAS FRANCA EN COLOMBIA

COSTOS DE ZONA FRANCA				
SERVICIOS PUBLICOS	UNIDAD	BOGOTÁ	DEL PACÍFICO	PALMASECA
ACUEDUCTO				
Costo variable	\$/M ³	2.510	604.50	1.499
Cargo Fijo	\$/mes	13.590	9.542	24.657
ASEO				
\$/Usuario	\$/usuario	47.890	16.252	4.200
ALCANTARILLADO				
Costo variable	\$/M ³	1.590	290	No se cobra
Cargo Fijo	\$/mes	720	4.770	
GAS				
Costo variable	\$/M ³	560	N.A	N.A
Cargo Fijo	\$/mes	2.400	N.A	N.A
ENERGIA				
Alumbrado Público	\$/mes	N.A	N.A	28.033,00
Tarifa	\$/Kwh	218	179,31	303,64
TELECOMUNICACIONES				
Telefonía Fija				
Cargo de conexión	\$	88.800		
Tarifa por minuto	\$/minuto	65	62,53	
Costos fijos por mes	\$/mes	9.550	25.000	
Mantenimiento y servicio de línea telefónica	\$/línea			43.900,00
Conmutador virtual	\$/mes			58.464,00
PBX	\$/mes		34.150	21.351,00
Extensiones sin salidas	\$/extensión			20.880,00
Extensión con salida externa e interna	\$/extensión			9.977,00
Correo de voz	\$/línea			N.A
Otros (especificar)				
Internet	\$/ mes			
FINCA RAIZ				
Renta mensual promedio				
Lotes o patios	\$/m ² /mes		2.500	2.500
Locales	\$/m ² /mes		15.000	15.000
Oficinas	\$/m ² /mes		15.000	15.000
Bodega	\$/m ² /mes		12.000	10.000-15.000
Valor venta				
Lotes o patios	\$/m ²		250.000	N.A
Locales	\$/m ²			N.A
Oficinas	\$/m ²			N.A
Bodega	\$/m ²		1.100.000	N.A
Area total Disponible				
Lotes	m ²		173.038,25	200.000,00
Patios	m ²			200.000,00
Bodega	m ²			50.000,00
Locales	m ²			
Oficinas	m ²			500,00
Area Total Ocupada				
Lotes	m ²			
Patios	m ²			
Bodega	m ²		115.760,53	
Locales	m ²			
Oficinas	m ²			
Area Total ZF	m ²		499.000,00	560.000,00

OTROS SERVICIOS				
Almacenamiento				
Contenedores llenos o vacíos 40'	\$	33.600,00	141.000,00	
Contenedores llenos o vacíos de 20'	\$	20.000,00	117.500,00	
Vehículos en tránsito (Chasis, Camión, Buses)	\$	11.500,00		60.000
Vehículos en tránsito(Automoviles)	\$	8.400,00		60.000
Carga General - Maquinaria	\$	2.100,00	9.400,00	\$11 por dólar
Bancos (Número de Sucursales)	#		1,00	
Centros de negocios	#			
Citofonía	\$			
Control de peso (báscula)				
Pesaje en báscula camionera	\$			no se cobra
Digitación aduanera				
Montacargas				
Des/Cargue grua portico contenedor de 20'	\$	12.600,00		160.000
Des/Cargue grua portico contenedor 40'	\$	18.900,00		160.000
Movilización sobre chasis contenedor de 20'	\$	12.600,00		
Movilización sobre chasis contenedor de 40'	\$	18.900,00		
Uso de chasis a partir de las 48 horas (Valor por Día)	\$	26.200,00		
Servicio de montacargas hasta de 3 Ton	\$	12.100,00	50.000,00	40.000
Servicio de montacargas hasta 7 Ton	\$	15.200,00	100.000,00	70.000
Tarifas Integrales				
Des/Cargue grua portico, traslado y retiro a instalación usuario. Contenedor de 40'	\$	63.000,00		
Des/Cargue grua portico, traslado y retiro a instalación usuario. Contenedor de 20'	\$	47.000,00		
Parqueadero				
Tracto-Camión	\$	11.000,00	7.000,00	No se cobra
Camión doble troque	\$	9.000,00	7.000,00	No se cobra
Automoviles y camionetas	\$	8.000,00		No se cobra
Salas de exhibición y auditorios				
Medio día o fracción	\$	135.000,00	84.000,00	No se cobra
Día	\$	270.000,00	168.000,00	No se cobra
Equipos				
Video Bean (por hora) Ó Medio día	\$	50.000,00	31.500,00	N.A
VHS (por hora)	\$	25.000,00		No se cobra
Proyector de Diapositivas (por hora)	\$	25.000,00		N.A
Proyector de Acetatos (por hora)	\$	25.000,00		No se cobra
Servicios Electrico				
Derecho de Conexión (KVA)	\$	25.000,00		No se cobra
Derechos de transmisión de cada Kw que exceda la capacidad instalada	\$	137.000,00		No se cobra
Derechos de transformación de cada Kw que exceda la capacidad instalada	\$	115.000,00		No se cobra
Reconexión de energía	\$	28.000,00		N.A
Conexión y programación de medidor electrónico	\$	80.000,00	no se cobra	N.A
Conexión y programación de medidor electromecánico	\$	30.000,00	no se cobra	N.A
Arrendamiento de espacio en torre para instalación de antenas	\$	295.000,00		1.800.000,00
Mantenimiento de Jardines				
Poda de Pasto	\$/m ²		40,00	No se cobra
Mantenimiento y poda de Jardín	\$/m ²			No se cobra
Servicios Telefónicos				
Traslado de líneas	\$	18.000,00		\$ 22.000
Mantenimiento con personal técnico	\$/Hora	15.000,00	10.719,00	No se cobra
Carnetización				
Carnet para usuario	\$	17.500,00	5.000,00	
Carnet para empresas de apoyo	\$	19.500,00	5.000,00	
Otros (especificar)				
ADMINISTRACION				
Costo mensual	\$/M ²	602,00	680,97	
Tasa del Imp. Predial para usos civicos institucionales	%	6,5%		

N.A: No Aplica

*Tomado de Proexport y modificado celda de la Zona Franca del pacífico por el autor

Cuadro 5. Análisis de las Ventajas y Desventajas con Respecto a la Competencia

ZONA FRANCA DEL PACIFICO RESPECTO A LA COMPETENCIA NACIONAL	
VENTAJAS	DESVENTAJAS
Posee el sistema de puerto franco	Centro Médico al interior de la Zona Franca
Posee la infraestructura física necesaria para que las empresas desarrollen sus actividades	Servicio de gas natural
Cuenta con costos competitivos en servicios públicos	Alta tecnología
Ofrece diversos servicios en logística para satisfacer las necesidades de los usuarios	Proyecto de Buisness Center
Ubicación Estratégica	Mayores servicios para los empleados
Altos niveles de seguridad para los usuarios y visitantes	Mejor portafolio de servicios bancarios
Buenas relaciones con la Sociedad Portuaria de Buenaventura	Un mejor servicio de restaurante
Control por parte de la DIAN	

* Elaborado por el autor

Como se puede observar en el cuadro 5, de los servicios que ofrecen las tres zonas francas, tienen servicios muy parecidos que les permiten a los usuarios de estos parques desarrollar sus actividades de la forma más eficiente. Aunque es preciso resaltar el desarrollo avanzado que tiene la Zona Franca de Bogotá, la cual tiene un nivel de infraestructura mucho más amplio y variado que la del Pacífico, además cuenta con servicios como gas natural, centro médico, transporte aéreo, marítimo y terrestre, transporte multimodal, y además el proyecto de Zona Franca Buisness Center, lo que le permite a esta zona franca, establecerse como una de las más modernas y desarrolladas del país.

Con todo lo anterior, se puede concluir, que a pesar de que la Zona Franca del Pacífico está casi al nivel de otras zonas francas como la de Bogotá, todavía le falta servicios adicionales que pueda ofrecerle a sus usuarios, ya que además de la infraestructura física, las innovaciones en servicios atraen a más empresas a instalarse dentro de la zona franca. Pero así mismo se debe resaltar los costos bajos que ofrece a comparación de las otras zonas francas, esto le permite a los usuarios ubicados en ella, ser más competitivos a nivel internacional, ya que sus gastos serán menores.

8.2. COMPETENCIA INTERNACIONAL

“Para evaluar el nivel en el que se encuentra la Zona Franca del Pacífico, con respecto a otras zonas francas a nivel internacional, se tomó como referencia Costa Rica y República Dominicana, esto debido a que figuran entre las 20 economías con mayores cuotas de mercado en el mundo durante el periodo 1985 – 2000, según estudio de la Universidad de los Andes”.⁸⁸

Por lo anterior, estos dos países darán una visión más amplia de lo que pueden hacer las zonas francas para generar mayores niveles de desarrollo y competitividad para las empresas que en ellas se establezcan.

Para comenzar, Costa Rica es uno de los países centroamericanos con alto nivel de capital humano, ejemplo de conformación de clusters. Aunque es una economía pequeña, es ejemplo de la utilización efectiva del instrumento de las zonas francas como parte integral de la reforma de la economía del país y como fuente de generación de divisas, atracción de Inversión Extranjera Directa, transferencia de tecnología, y destrezas y desarrollo de capital humano.⁸⁹

En Costa Rica el sistema de zonas francas fue creado mediante la ley de zonas procesadores de exportación y parques industriales en 1981 y se definen como “áreas controladas de concentración industrial, geográficamente delimitadas, autorizadas por la ley, cuyo propósito es el establecimiento de industrias en donde productos e insumos relacionados pueden ser importados para operaciones de fabricación, ensamble o manejo, y luego ser exportados, bajo conceptos de extra-territorialidad aduanera y fiscal, a mercados fuera del Mercado Común Centroamericano.”⁹⁰

Bajo este régimen se tienen tres tipos de empresas: las industriales procesadores de exportación; empresas comerciales de exportación no productoras; e industrias y empresas conexas con las zonas procesadores de exportación.

Las zonas francas de Costa Rica han creado casi 49.000 puestos de trabajo, mayoritariamente en los sectores del vestido y la electrónica, opción que ha permitido diversificar las exportaciones del país, reduciendo la participación relativa de las exportaciones tradicionales como el banano y el café. Antes de 1982, la participación de los productos tradicionales en el comercio exterior era de US \$575 Millones lo que equivalía al 59.9%, y la de los no tradicionales era de US \$385 equivalente al 40.1%. En el periodo

⁸⁸ UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, Op. cit., h.30

⁸⁹ Ibid. h.30

⁹⁰ FERREROSA, Op. cit., Disponible en Internet:
<http://www.iajbs.org/speechdocs/FerrerosaSpan.doc>

1990-92 la distribución ya había cambiado y la participación de los productos tradicionales era de US \$716.6 millones equivalente al 44.1% y los no tradicionales les superaron, colocándose en US \$908.2 millones, equivalente al 55.9%. Actualmente casi el 30% del empleo en la manufactura corresponde a empresas activas en las zonas francas. La tasa de desempleo de Costa Rica ha bajado significativamente, situándose en alrededor del 5%.⁹¹

“Por lo tanto, las zonas francas en Costa Rica se están orientando hacia el nuevo modelo de zonas francas en varios sentidos: seis de las ocho zonas francas son administradas por el sector privado, con una regulación flexible y orientadas a la diversificación de sectores presentes en las zonas”.⁹²

En cuanto a la República Dominicana, la cual se considera una economía pequeña del Caribe que se concentró en manufactura intensiva en mano de obra en sus zonas francas.

“En un principio, el objetivo de las zonas francas era generar divisas y crear empleo para disminuir los altos niveles de desempleo o subempleo, así mismo, se esperaba que las zonas francas ayudaran a diversificar la producción y las exportaciones”.⁹³

“Las zonas francas de República Dominicana mantienen su ventaja comparativa en manufactura intensiva en mano de obra. Las confecciones representaban, en el 2003, más del 50% de las exportaciones, aunque el país ha desarrollado programas promocionales específicos para determinadas industrias”.⁹⁴

La República Dominicana tiene una situación estratégica para el comercio por su proximidad a Estados Unidos, Puerto Rico, Centroamérica y Suramérica. El país tiene una buena estabilidad política y económica, mano de obra barata, buenos sistemas de comunicaciones y transporte.

Las inversiones en las zonas francas corresponden en gran medida a empresas extranjeras que producen textiles, joyas o productos electrónicos para la exportación, mientras que las demás empresas, en su mayoría dominicanas, se dedican principalmente a la elaboración de productos alimenticios para abastecer el mercado interno.

En general, “la República Dominicana es un ejemplo de la utilización tradicional del instrumento de zonas francas, con énfasis en diversificación de industrias orientadas a la exportación”.⁹⁵

⁹¹ Ibid. Disponible en Internet: <http://www.iajbs.org/speechdocs/FerrerosaSpan.doc>

⁹² UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, Op. cit., p. 40.

⁹³ Ibid. p. 41.

⁹⁴ Ibid. p. 43.

⁹⁵ Ibid. p.44.

Para Costa Rica se tomó como estudio la Zona Franca Global Park, la cual está ubicada en el centro del corredor tecnológico de Costa Rica, a solo 3 millas del Aeropuerto Internacional Juan Santamaría y rodeado de los mejores desarrollos hoteleros del país. A través del desarrollo de sus 35 hectáreas, Global Park tiene la flexibilidad para construir el edificio de acuerdo a las necesidades del cliente y futuras⁹⁶.

Así mismo, ofrece fácil acceso a una fuerte concentración de mano de obra y una cercanía importante a nuevos proyectos residenciales y universidades. Cuentan con una base de datos con aproximadamente 4,000 contactos de personas interesadas en trabajar en empresas ubicadas en Global Park. Su ubicación facilita el acceso a rutas de transporte público hacia y desde las tres principales provincias de Costa Rica: Heredia, Alajuela y San José⁹⁷.

Global Park, ofrece tres tipos de edificios para las necesidades de los clientes:

1. Edificios de Manufactura

Están orientados a solucionar las necesidades de espacio de compañías de mediana y alta tecnología, Global Park construye edificios "a la medida" con una amplia variedad de diseños arquitectónicos y con un plazo de entrega de 4 a 5 meses. Las áreas de construcción varían entre los 20,000 pies cuadrados y los 100, 000 pies cuadrados en una sola planta.

2. Edificio Industrial Multi-tenant

Han desarrollado un edificio que ofrece una solución de espacio a compañías de mediana y alta tecnología. Esta opción permite que las compañías disfruten de servicios e infraestructura de primera calidad. Su diseño modular hace posible acomodar compañías en espacios de 6,000 pies cuadrados hasta un máximo de 20,000 pies cuadrados.

3. Edificios de Oficinas

Ofrecen torres de oficinas con modernos diseños, ubicadas en un área diseñada especialmente para empresas de servicios en los campos de desarrollo de software, centros de procesamiento de datos, centros de contacto, centros de contestación telefónica y oficinas corporativas entre muchas otras posibilidades.

En el caso de República Dominicana se tomó como referencia el Parque Industrial Itabo S.A. el cual está localizado a 10 millas del este de la ciudad capital de Santo Domingo, a 37 millas de Caucedo, el Puerto más grande del país, 35 millas del aeropuerto internacional las Americas, y a 5 millas del puerto de Haina, el segundo puerto más grande⁹⁸.

⁹⁶ Zona franca costa rica {en línea}. Costa Rica: Zona Franca Global Park, 2007. {Consultada 05 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.globalparkcr.com

⁹⁷ Ibid. Disponible en Internet: www.globalparkcr.com

⁹⁸ Zona franca república dominicana {en línea}. República Dominicana: Parque Industrial Itabo S.A., 2007. {Consultada 05 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.piisa.com.

Proveen a sus clientes las instalaciones a la medida, infraestructura moderna, y ambiente seguro. Su capacidad de ingeniería permite capacidad de construcción en un plazo de 6 a 8 meses.

Cuadro 6. Comparación Servicios Zonas Francas Otros Países

CUADRO COMPARATIVO SERVICIOS ZONAS FRANCAS OTROS PAISES			
	DEL PACIFICO	COSTA RICA	REPUBLICA DOMINICANA
ACUEDUCTO	Autónoma en la prestación de este servicio, a través de un pozo profundo propio, su correspondiente planta de tratamiento y potabilización y una completa red de bombeo con capacidad de suministro de 67 litros por segundo, con tarifas competitivas. Sistemas separados, con lagunas de retención y tratamiento igualmente separadas, cuyas aguas después de ser tratadas, son vertidas técnicamente al Río Guachal. (Normas Internacionales de Desarrollo Sostenible).	Global Park opera bajo estrictas normas ambientales, su propia planta de tratamiento de aguas negras con capacidad de 250 galones por minuto. Además, es abastecido por tres fuentes alternas de agua potable que ofrecen gran confiabilidad en cuanto a la cantidad y calidad del servicio.	500 GPM a 50 PSI; 1000 kgs. depósito alimentado por varios pozos; Un sistema de protección contra incendios
ENERGIA ELECTRICA	Suministro externo en 34.5 KVA con sistemas de transformación al interior del parque (13.2 KVA), con tarifas competitivas.	Sistema UNICO en Costa Rica; Acceso redundante de dos subestaciones eléctricas independientes: Heredia y Belén (INTEL) Interconectados por un sistema de transferencia automática ; Capacidad de 21 MVA; líneas exclusivas e independientes de cada subestación; es operada por la Empresa de Servicios Públicos de Heredia - E.S.P.H.	2 líneas de 69 KV; 2 transformadores de 14 MW; 2 millas de líneas distribuidas; Descuentos en el costo de energía.
COMUNICACIONES	Disponibilidad inmediata de líneas telefónicas de Palmira y Cali (con fibra óptica) en la central digital, con amplia capacidad para el área de expansión, red digital de telecomunicaciones y transmisión de datos. Infraestructura interna de ductos para cableados especiales.	Conexión a dos anillos de fibra óptica redundantes, a una velocidad de 155 mbps; Disponibilidad de líneas digitales, análogas y para transferencia de datos; Inventario de 200 líneas telefónicas para acceso inmediato de nuestros clientes y con capacidad para expansión de hasta 2,000 líneas telefónicas adicionales; Servicios provistos por: ICE: Líneas telefónicas y datos RACSA: Datos; Cable Tica: Cable Modem. Internet Dedicado a una velocidad de 64 K en dos víasCosta Rica ofrece conexión a Cable Maya y a Cable Arcos	Líneas con fibra óptica; Rápida conexión a internet.

SEGURIDAD	<p>cuenta con la certificación BASC (BUSINESS ANTI-SMUGGLING COALITION), además de tener doble cerramiento perimetral con vigilancia electrónica en accesos, circuito cerrado de televisión, brigadas de emergencia, servicio privado de vigilancia con intercomunicación, armamento y patrullaje motorizado de vías. En cuanto al acceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Puerta separadas de acceso y salida de vehículos livianos y pesados. • Básculas industriales digitalizadas de entrada y salida con capacidad de 100 toneladas cada una. • Terminal de pasajeros con acceso peatonal independiente. 	Seguridad perimetral	24 horas de servicio para control de puertas de ingreso y salida. Y 24 horas de control en tierra
EQUIPO DE BOMBEROS	Cuenta con un carro de bomberos permanente para todos los usuarios desde hace unos 3 meses aproximadamente para cubrir cualquier emergencia, equipados con todas las herramientas necesarias para llevar a cabo sus funciones. También cuenta con una brigada de emergencias conformada por empleados de la Copropiedad y algunos de los empleados de otras empresas.	No se tiene conocimiento.	No se tiene conocimiento
ALMACENAMIENTO EN PATIOS	Cuenta con espacios habilitados para el almacenamiento de mercancías a la interperie como contenedores, vehículos, etc.	N.A	acondicionado para una capacidad de hasta 150 contenedores. Todos los arrendatarios del parque han asignado el contenedor, con la opción de los espacios adicionales del estacionamiento para el alquiler.
GAS NATURAL	En estos momentos no ofrece este servicio, aunque tiene la capacidad para ofrecerlo y hacer la conexión de gas.	N.A	N.A
SERVICIO MEDICO	NO cuenta con asistencia médica dentro de la Zona, se tiene convenio en EMI en caso de algún accidente	Clínica Médica – operada por Asistencia Médica, Hospital Cima San José	Servicio las 24 horas para emergencias; Servicio de ambulancia las 24 horas; Atención ambulatoria; Medicamentos básicos gratis
ZONAS COMUNES	9 metros de ancho las principales y 7.2 metros las secundarias, con pavimento de concreto asfáltico diseñado para tráfico pesado y amplios radios de giro para camiones. Áreas de Parqueo general, externas e internas.	amplias zonas de parqueos y áreas verdes. El diseño de estas torres de oficinas nos permite ofrecer espacios que van desde los 2,000 pies cuadrados hasta los 100,000 pies cuadrados.	Amplias zonas verdes y para construcción

<p>OTROS SERVICIOS ADMINISTRATIVOS</p>	<p>Recepción centralizada de correo; Salones de capacitación y conferencias hasta 200 personas; Recolección de basuras industriales comunales; Mantenimiento de prados y jardines comunes; Servicios de cargue y descargue, coteros; Servicio de comedor a cargo de contratistas externos; Transporte de personal; Parqueadero de Visitantes; Planta de tratamiento de aguas residuales; Sub-estación; Banco interno</p>	<p>Seguridad perimetral; Recolección de basura; Servicios de reclutamiento de personal y acceso a nuestra base de datos; Mantenimiento de áreas comunes y áreas verdes; Oficina de Aduanas; Mantenimiento básico de edificios; Acceso a nuestra propia planta de tratamiento de aguas negras</p>	<p>Banco con completa capacidad para servicios financieros; cajero automático; servicio de pago de nómina; Personal de servicio para cubrir los servicios requeridos por los clientes; Servicio de mantenimiento de zonas comunes; Mantenimiento de luces externas; Recolección de basura; Base de datos hasta de 1.500 personas; Lugar acondicionado para salones de capacitación; laboratorio de sistemas; variedad en servicios de capacitación técnica; Un lugar habilitado para una cocina industrial; 24 horas de servicio; facilidad en la administración de la comida; Se sirven aproximadamente 5.000 comidas por día</p>
<p>OTROS SERVICIOS LOGISTICOS</p>	<p>Acceso al Sistema de control de Inventarios PICIZ , del Usuario Operador; Capacitación para el manejo del Sistema de Control de Inventarios; Servicio de Internet, para el usuario que lo solicite; Alquiler de patios; Parqueo de vehículos; Conexión en línea con el Sistema Cosmos de la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura, manejado por el Operador; Servicio Bancario; Servicio de alquiler de equipos para operaciones de entrada y salida de mercancías; Servicios de atención extraordinarios a solicitud del Usuario.</p>	<p>No se tiene conocimiento.</p>	<p>No se tiene conocimiento</p>
<p>ADICIONALES</p>	<p>Operación Puerto Franco: El objetivo es disminuir los tramites y costos para hacer mas competitivos a los actores del Comercio Exterior en Colombia y diseñar al sector importador y exportador un servicio integral para el manejo de cargas entre el Puerto y la Zona Franca, como también en aspectos aduaneros, económicos, logísticos y de seguridad. Esta bajo coordinación del la Sociedad Portuaria de Buenaventura, en la que se conjugan los esfuerzos realizados por Zona Franca del Pacífico S.A., quien es el Operador de la Zona franca del Pacífico y Servicomex (Empresa de servicios Logísticos con amplia experiencia en el manejo de operaciones a través Zona Franca).</p>	<p>Guardería; Servicios Bancarios – Cajero Automático, Banco de Costa Rica; Servicios de correo; Recursos Humanos: chequeo de referencias, exámenes de drogas, exámenes psicológicos. Construcciones a la medida de acuerdo a las necesidades específicas de cada cliente; Diseño y Presupuesto de Mejoras; Construcción de proyectos "llave en mano" incluyendo administración e inspección de obras.</p>	<p>Un helipuerto privado, dentro del parque, funciona durante la luz del día, teniendo en cuenta el transporte fácil y rápido del aire al parque.</p>

*Elaborado por el autor

Cuadro 7. Análisis de las Ventajas y Desventajas con Respecto a la Competencia Internacional

ZONA FRANCA DEL PACIFICO RESPECTO A LA COMPETENCIA INTERNACIONAL	
VENTAJAS	DESVENTAJAS
Posee el sistema de puerto franco	Centro Médico al interior de la Zona Franca
Posee la infraestructura física necesaria para que las empresas desarrollen sus actividades	Variedad en capacitación técnica
Cuenta con costos competitivos en servicios públicos	Alta Tecnología en Comunicaciones
Ofrece diversos servicios en logística para satisfacer las necesidades de los usuarios	Amplias zonas de parqueo para vehículos
Ubicación Estratégica	Completa infraestructura bancaria
Altos niveles de seguridad para los usuarios y visitantes	Base de datos de personas para información cuando se requiera de personal
Buenas relaciones con la Sociedad Portuaria de Buenaventura	Laboratorios de sistemas
Control por parte de la DIAN	24 horas de servicio de restaurante
Mantenimiento de las zonas comunes	Servicio de ambulancia las 24 horas
Sistema de aguas residuales y aguas lluvias	Suministro de Medicamentos básicos
Parqueaderos	Sistema de protección contra incendios
Salones con ayudas audiovisuales	Oficinas de aduanas
Recolección de basura	Guarderías
Servicios de cargue y descargue	Servicios de correo
Restaurante	Mejores servicios públicos con mayores capacidades de abastecimiento de agua y energía
Banco interno	

* Elaborado por el autor

Como se puede observar, la Zona Franca del Pacífico cuenta con una infraestructura completa al compararla con la de las zonas francas de Costa Rica y República Dominicana, sin embargo, el desarrollo que tienen las zonas francas de estos países es mayor, permitiéndoles ofrecer mayores y mejores servicios a sus usuarios, como clínicas y centros médicos con atención las 24 horas, mejores servicios bancarios, servicios de capacitación para empleados, mejores servicios de energía, etc.

A pesar de esto, y según el estudio realizado por la Universidad de los Andes, Colombia es competitiva en cuanto al acceso a la financiación, fuerza laboral con educación adecuada, reglamentación laboral, comparada con países como República Dominicana y Costa Rica. Pero así mismo, en Colombia las empresas ubicadas dentro de las zonas francas no tienen vínculos estrechos con las universidades para ampliar sus niveles de Investigación y Desarrollo, como sí los tienen en Costa Rica. Lo que hace que no sea tan desarrollada en cuanto a las nuevas tecnologías.

Por otro lado, y según el mismo estudio realizado por la Universidad de los Andes, Colombia, en cuanto a la rentabilidad que obtienen las empresas al instalarse en una zona franca, es de un 5% menos que en países como República Dominicana y Costa Rica, esto se debe a los incentivos que ofrecen los gobiernos de esos países a las empresas, además que la tasa de impuesto a la renta que deben pagar los usuarios de las zonas francas colombianas, es una de las más altas de América Latina. Es decir, que las zonas francas en Colombia, no ofrecen los incentivos suficientes a las empresas ahí localizadas,

como sí lo es en otros países, los cuales no son sólo los más complejos si no también las exenciones son por periodos mucho más amplios.⁹⁹

Por lo tanto, se puede concluir con esta comparación que a la Zona Franca del Pacífico, le hace falta ofrecer un mayor número de servicios que le permita atraer nuevas empresas, ya que como se mencionó anteriormente, el sistema de incentivos que ofrece el gobierno no siempre son la principal atracción hacia las zonas francas, debido en muchas ocasiones a su inestabilidad.

⁹⁹ UNIVERSIDAD DE LOS ANDES. Op. cit., p. 50.

9. ESTUDIO EMPRESAS UBICADAS DENTRO DE LA ZONA FRANCA

Para realizar este estudio se tomó como referencia 3 empresas de las 12 empresas ubicadas en la Zona Franca del Pacífico, Servicomex S.A., Oil Chemical LTDA y Triada EMA S.A. Por medio de estas entrevistas se pudo obtener información valiosa que permite conocer las necesidades de los usuarios, lo que les hace falta y además su nivel de satisfacción en cuanto a servicios y al marco legal de zonas francas.

La primera entrevista se realizó a la Empresa Servicomex S.A. Esta empresa está ubicada en la zona franca desde hace 10 años aproximadamente, su actividad es la de prestar servicios en el área logística y servicios complementarios a lo que es la distribución física internacional. La empresa surge como una estrategia de desarrollo de la zona franca, la idea era que la compañía prestara servicios a empresas que están ubicadas fuera de la zona franca, de tal manera que pudiese empezarse a generar valor dentro de la zona que hiciese que inversionistas interesados en adquirir raíz tuvieran una renta.

Esta empresa en la actualidad está ubicada en tres zonas francas, Bogotá, Pacífico y la Tebaida, y cuenta con 18.000 Metros construidos entre las tres zonas francas.

De las condiciones que se le ofrecieron en un comienzo, establece que la gran mayoría se ha cumplido, con excepción de un vehículo de bomberos, el cual es preciso aclarar que ya se tiene, en la actualidad se cuenta con un vehículo permanente de bomberos para cubrir cualquier eventualidad. También deja claro que todavía hace falta por desarrollar obras como vías de redes eléctricas en ciertos lotes, pero deja claro que éstos se van a cumplir en cuanto el usuario operador salga de su Ley 550, establece que es una obligación terminar con algunos de los proyectos ofrecidos al comienzo.

Por el lado de los incentivos legales que se ofrecen al ubicarse dentro de una zona franca, establece que el beneficio que han utilizado es el de no pago de IVA ni aranceles mientras los productos permanezcan en zona franca, pero deja claro que más que Servicomex, los que hace uso de estos beneficios son sus clientes, los cuales son los que realizan operaciones por medio de la compañía. Así mismo deja claro que el desarrollo de la empresa va más allá de estar en función de los beneficios de zona franca, ellos están enfocados en ofrecer un servicio de alta calidad en el tema logístico, para ellos los beneficios son un valor agregado que les ofrecen a sus clientes. Esto también se debe a la incertidumbre del régimen franco en Colombia, ya que piensa que no pueden montar una empresa que piensa solo en competir por los beneficios de zonas francas, aunque deja claro que ha sido un apoyo para el desarrollo y para motivar a clientes.

En cuanto a las condiciones actuales de la zona franca, cree que hay muchos vacíos en lo relacionado a la legislación. Pero en cuanto a infraestructura, ésta cumple con muy buenas condiciones para moverse, competir y desarrollarse con éxito. De todas formas, piensa que se hace necesario mejorar las redes internas de comunicaciones y la idea de tener una red contra incendios global para toda la zona franca, lo que ubicaría al parque en una muy buena posición.

En lo relacionado a nuevos incentivos legales, deja claro que más que nuevos incentivos, la mejor opción es dar claridad a los actuales, ya que piensa que hay muchos vacíos en cuanto a la interpretación de la ley la cual no es muy clara.

Por último, esperaría que se le ofrecieran varios servicios, más que todo enfocados a los empleados de las empresas ubicadas en el parque industrial, ya que es claro que uno de los objetivos de las zonas francas es la generación de empleo, por lo que se le deben ofrecer las condiciones necesarias a los empleados para desarrollar con eficiencia sus actividades. Por lo que servicio de transporte continuo, guarderías, salón de belleza entre otros fueron las opciones que dio para esta zona. (Ver anexo A)

La segunda entrevista que se realizó fue a la empresa Oil Chemical. Esta es una empresa que todavía no está ubicada dentro de la zona franca, pero ya tiene el lote y próximamente empezará su proyecto para establecerse en ella.

Su actividad es la comercialización de materias químicas a toda la industria, la mayoría de sus productos son derivados del petróleo y refinería. Sin embargo, trabajan con otros productos químicos pero sólidos importados, así mismo dan asesoría técnica.

La idea de ubicar la empresa en la zona franca es la factibilidad de importar y exportar las mismas materias primas que comercializan, es decir, volverse importadores directos no simplemente compradores a comercializadores, y estando en zona franca del pacífico permite ser un intermedio para exportar a Venezuela y Ecuador principalmente.

En lo relacionado con lo ofrecido en un comienzo deja claro que en lo referido a la infraestructura, se cumplió con sus requerimientos, excepto en lo relacionado a la seguridad industrial, lo que tiene que ver con el manejo contra incendios, ya que su actividad, y la planta que tienen les exige un mayor control contra incendios que la zona franca en estos momentos no tiene, a pesar de que cuanta con el carro de bomberos, lo cual es nuevo, no es suficiente.

En cuanto a los incentivos que ofrece el régimen franco, está a la espera de la aprobación de la Ley 100 y de los beneficios que ella genera, pero aún no tiene conocimiento de cuáles beneficios va a utilizar.

De los beneficios que se han aplicado, éstos no les generan tanto como expectativas de ganancias, pero esperan poder aplicar algunos o todos.

Los incentivos que esperaba al estar dentro de una zona franca deberían ser más tributarios, y espera que la apertura económica y la firma del TLC favorezca considerablemente en ese aspecto la parte tributaria. Así mismo señala que debería haber muchos más incentivos para quien importa y supe materias primas u otros insumos para la gente que realmente lo necesita eso abarataría el costo interno de comercialización y de manejo y/o producción de las plantas.

Para esta empresa la zona franca del pacífico como parque industrial ofrece las condiciones necesarias para desarrollar una actividad como la de la empresa. A pesar de que hacen falta ciertos detalles, esta zona cuenta con muy buenas empresas y el hecho de ser privada la hace más confiable. (Ver anexo B)

La tercera empresa, Triada EMA/Cosmoagro, es una empresa dedicada a la fabricación de Fertilizantes y Coadyuvantes de uso agrícola. Está ubicada en la zona franca un poco más de 5 años. Cosmoagro es una empresa que lleva en el mercado más de 25 años y precisamente para poder gozar de las ventajas o beneficios que da la Zona Franca sobre todo para las ventas al exterior sin pago de impuestos se pensó en trasladar la planta a la zona franca y se tuvo Cosmoagro cuatro años en Colombia y se instaló la planta aquí en la zona franca.

A pesar de que no conoció las condiciones que se ofrecieron en un principio, piensa que la infraestructura que se tiene y el desarrollo de la Zona Franca ha sido notorio, beneficiando a todos sus usuarios.

En cuanto a los incentivos legales, han sido aprovechados en su mayoría para el pago de impuestos aduaneros. También se han aprovechado los diversos convenios existentes, cuando se lleva a cabo la nacionalización de los productos. El que más se ha notado en el área de comercio exterior, es el no pago de impuestos a las ventas al exterior. Se trae la materia prima, se almacena, se procesa y se devuelve al exterior procesado sin pagar los impuestos, esos son beneficios muy grandes lo que permite ser competitivos en el exterior.

Además, asegura que las condiciones actuales de la zona franca les permiten desarrollar normalmente sus labores, ya que cuentan con un excelente funcionamiento en operaciones, brindado por la misma Zona Franca. También se cuenta con horarios adicionales cuando son requeridos, además de tener un funcionario disponible las 24 horas para el apoyo de sus procesos, cuando este se necesite. Las áreas que están establecidas para los parqueaderos de los vehículos también son funcionales, el sistema de seguridad con vigilantes monitoreando permanentemente y con comunicación en toda el área de la Zona Franca, también funciona sin problema, entonces, asegura ella, que las condiciones son muy buenas para el positivo desarrollo de su actividad.

Lo único que les ha hecho falta es más parqueaderos para los empleados de la empresa, ya que están muy limitados de parqueaderos, con el traslado de la

oficina de Cosmoagro para la zona franca los parqueaderos no nos alcanzan, y los que están afuera les quedan muy lejos. (Ver anexo C)

En general, los resultados de los servicios que los usuarios esperan actualmente para desarrollar aún mejor sus actividades se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 8. Resultados Entrevistas Empresas ubicadas dentro de la Zona Franca Pacifico

RESULTADOS ENTREVISTAS ZFP
SERVICIOS POR OFRECER
Desarrollo de vías y redes eléctricas
Transporte constante Cali - Zona Franca - Cali
Servicio de courier
Servicios de consultoría en el régimen franco, cambiarios y aduaneros
SIAS
Salon de belleza
Guardería
Red contra incendios global
Mejores redes de comunicaciones internas
Parque de contenedores
Infraestructura para recepción de Granel
Parqueaderos para vehículos de los empleados

*Elaborado por el autor

10. ESTUDIO EMPRESAS UBICADAS FUERA DE LA ZONA FRANCA

Para este estudio, se tomaron igualmente 3 empresas ubicadas fuera de la Zona Franca del Pacífico, como Suprapak S.A., B.D.F. y Tesa S.A. esto con el fin de establecer y conocer las razones principales para no ubicarse en una zona franca, también para saber el conocimiento y percepción que tienen sobre las zonas francas y qué servicios les gustaría que se les ofreciera.

La primera entrevista se realizó a la empresa Suprapak S.A., la cual es manufacturera producen PVC, se transforma el PVC de recima en película, y la película se convierte en producto terminado para la industria, y la funcionalidad es bandas de seguridad, etiquetas, sistemas de seguridad e identificación de todo tipo de envases. Los sectores principales en eso, es decir, sobre los cuales tienen el mayor porcentaje de producción, son el sector cosmético, bebidas y alimentos.

Esta empresa exporta desde hace aproximadamente unos 13 ó 14 años, tienen diferentes figuras en diferentes países, en la actualidad están exportando a 15 países, en algunos tienen distribuidores, en otros representantes y en otros clientes directos. La figura de distribución es para empresas constituidas que les compran y ellos re - venden en cada uno de los países a los clientes finales; La figura de representante, y la única que tienen en la actualidad, es en Estados Unidos, donde se puede manejar figuras con pago de comisiones con venta directa al cliente final o el representante actuando en este caso en representación de la empresa importa y factura con unos precios controlados por Suprapak, entonces ahí se determina un margen para los gastos de funcionamiento de la oficina; y en otros países, especialmente en Europa, hacen exportación directa al cliente entonces son clientes con los cuales tienen una relación de muchos años de productos que han sido desarrollados exclusivamente para ellos y se exporta directamente, igual la negociación se hace directamente.

Actualmente el 20% de la producción se exporta, llegan a tener el 35% de la producción exportable, pero las razones por las cuales se ha desestimado del nivel de exportaciones es por el comportamiento del dólar, la reevaluación de los dos últimos años ha afectado los márgenes, pero han tratado de conservar los mercados de alguna manera equilibrando la balanza con las importaciones, ya que gran parte de la materia prima se importa.

La percepción que tiene sobre las zonas francas se centra en el beneficio de no pago de aranceles el cual está cifrado en el nivel de exportaciones que se tenga, obviamente ligado también al volumen de importaciones de materias primas sobre producto para ser transformado al igual que la maquinaria, es una alternativa para las empresa que están operando como centros de distribución para la región, para los países cercanos y que puedan tener esa facilidad de moverse con mayor velocidad en el comercio exterior, como plantas

productoras para los mercados locales para Suprapak no es funcional porque como la mayor participación de la producción es para clientes en Colombia, la operación se dificulta porque los obligaría a cada una de las operaciones para los clientes locales tener que nacionalizar para poder hacer entregas a cada uno de los clientes que están radicados en el territorio nacional por lo que no sería operativamente una opción para la empresa, lo pensaron para operar única y exclusivamente para los clientes del exterior, pero el volumen no lo justifica.

Además se debe tener presente que ellos cuentan con el Plan vallejo que de alguna manera compensa la situación del arancel, que es uno de los principales beneficios que se obtiene estando en una Zona Franca, la empresa hace uso del Plan Vallejo desde hace unos 4 ó 5 años, por lo que la los materiales que se traen de Japón se están manejando mediante la figura de este plan y todas las exportaciones se están quedando incluidas ahí como una demostración de lo que se importa.

Del régimen de las zonas francas tiene presente que son un puerto facilitador para el ingreso de mercancías del exterior, donde no se requieren trámites de nacionalización y el beneficio básico que se obtiene es poder ingresar materias primas que pueden ser transformadas y de una vez exportadas sin pasar por los trámites de una nacionalización.

Para ellos la Zona Franca del Pacífico es una zona franca privada, donde necesariamente hay que hacer inversión en infraestructura, es decir, la construcción de bodegas y todo lo que ese proceso conlleva, en su opinión desestimula la decisión de la inversión porque es una inversión importante en construcción de bodegas y plantas que en el caso de Suprapak, por el nivel bajo de exportaciones, no justificaría hacer una inversión de ese tipo.

En cuanto a la parte de incentivos legales, no tiene mucho conocimiento pero establece que debido a que la operación está tan ligada al comercio exterior, se hace necesario también tener una buena infraestructura bancaria, donde toda la operación financiera como remesas, giros y transacciones, o por las exportaciones e importaciones, estén concentradas en el mismo sitio, es decir, en complemento con la presencia de la DIAN para las inspecciones de carga, y que todo el trámite esté concentrado dentro de la zona franca.

Por el lado de nuevos servicios, expresa que una alternativa interesante es la opción de rentar, es decir, no tener que necesariamente hacer inversión en infraestructura si no rentar bodegas que pudieran estar acordes a una operación no tan grande, donde se pudiese hacer un piloto, una evaluación, y se va viendo gradualmente el beneficio, hacer un acuerdo por dos ó tres años, donde se pudiese tener el espacio de evaluar un proyecto de este tipo.

Por último está seguro de los grandes beneficios que trae establecerse en una zona franca, el ahorro en costos es importante, además resalta la rapidez,

disminución en tiempos de entrega y ganancias que trae una operación desde zona franca. (Ver anexo D)

La segunda entrevista se hizo a B.D.F. S.A. la cual es una multinacional Alemana que hace esparadrapos, curitas y parches son medicamentos tipo 3. La casa matriz está en Alemania, en Colombia existe la planta de producción de este tipo de materiales médicos, en Latinoamérica son los primeros, porque las plantas de Perú, Argentina y México se cerraron incluido Estados Unidos y toda la producción fue a parar a Colombia, entonces desde Colombia exportan a toda Latinoamérica, a todo América y Centroamérica y algunos países de Europa. Están exportando a Alemania, a países Árabes en donde se tiene una bodega en la cual se despacha directamente a ellos y allí ellos distribuyen a sus clientes.

La percepción que se tiene sobre las zonas francas es son buenas y funcionan pero son costosas, es decir, el manejo logístico que tiene una zona franca es bueno porque se evita el pago de impuestos y se evita el impuesto de renta. Además la competencia que le hace a la zona franca es el plan vallejo, de hecho son competitivos sin estar en zona franca. Por lo que, las zonas francas son buenas para aquellas empresas pequeñas que no tienen planta, que no tienen una administración en la ciudad y la planta en zona franca ya que los costos son muy altos.

Así mismo establece que la zona franca del pacífico es mucho más costosa que la Palmaseca, por lo que no cree que le traería beneficios el ubicarse en ella, en este caso particular.

En cuanto a servicios, se espera un mejor manejo logístico, bancario, servicios de aduana, rapidez en los trámites y menores costos de bodegaje. En general las zonas francas son buenas y se obtienen beneficios en impuestos, cuando la empresa se establece desde sus inicios, de otra forma los costos son muy altos. (Ver anexo E)

La tercera entrevista se realizó a la empresa Tesa, es una multinacional su casa matriz es en Alemania y los socios son Tesa AG y Tesa Internacional, es una compañía comercializadora y productora, en la parte comercializadora se tiene una figura de triangulación, y a nivel local tienen productos que fabrican en Colombia y distribuyen en Colombia como es el Pega stic, cintas entre otros, su planta está ubicada en la empresa BDF, ya que anteriormente eran una división de esta compañía, ahora son independientes pero como ya se tenía toda la maquinaria, planta y equipo con ellos, se hizo un acuerdo para que la planta continuara allí. Sus productos son básicamente cintas adhesivas, cintas industriales, cintas especializadas y productos de consumo como son el pega stic.

Para esta empresa las zonas francas son un instrumento para disminuir un poco la carga impositiva dado que le da unos beneficios a los que están

ubicados en ellas. La nueva Ley ha logrado unos grandes beneficios, por ejemplo el impuesto a la renta lo dejan en un 15%.

Los beneficios que conoce son básicamente son los aranceles, una mercancía puede llegar a zona franca y no es considerada como una importación. Desde el punto de vista financiero si se está en Colombia y se trae materia prima, la deja en zona franca y se va nacionalizando a medida que se va necesitando de esa materia prima o del producto terminado como tal.

Por lo que considera que el principal beneficio se da en el ahorro del impuesto de renta, ya que estando en Colombia se paga un impuesto del 34% para el 2007. A pesar de esto es importante que se analice la parte del régimen franco en cuanto a las condiciones de ingreso a las zonas francas, ya que se enfocan a empresas grandes con altos volúmenes de operación, por lo que no es fácil cumplir con los requisitos de ingreso.

Los servicios que esperaría obtener de una zona franca están enfocados hacia la parte social, los empleados ya que se deben también tener las condiciones necesarias para que desempeñen su trabajo en un espacio acorde.

En general, piensa que las zonas francas traen beneficios a las empresas que en ellas se ubican, ya que la carga impositiva es menor y esto les permite ahorrar en costos y ser más competitivos. (Ver anexo F)

De las entrevistas realizadas a las empresas ubicadas fuera de las zonas francas se obtuvieron los siguientes resultados:

Cuadro 9. Resultados Entrevistas Empresas Fuera de la Zona Franca del Pacífico

RESULTADOS ENTREVISTAS EMPRESAS FUERA DE LA ZFP
SERVICIOS ESPERADOS
Rentar bodegas que se ajusten a empresas con operaciones más pequeñas
Ofrecer una mejor Infraestructura Bancaria
Mejorar los servicios logísticos en cuanto a transporte interno y externo
Ofrecer servicios de aduana
Mejorar la agilidad en los trámites de nacionalización, ingreso y salida de mercancías

*Elaborado por el autor

Cuadro 10. Razones Principales para no estar en una Zona Franca

RAZONES PARA NO ESTAR EN UNA ZONA FRANCA
Las empresas en nuestro país tienen bajos volúmenes de exportación
Cuentan con los beneficios legales que ofrece el Plan Vallejo
La inversión que deben hacer las empresas en construcción es alta
Costos muy altos en cuanto a almacenaje y transporte (costos logísticos)
Requisitos de ingreso, por parte de la Ley, difíciles de cumplir en cuanto a inversión inicial
No todos los productos obtienen los beneficios que ofrecen las zonas francas

*Elaborado por el autor

Por lo tanto, se puede decir que aunque las zonas francas son una alternativa para invertir, ya que ofrecen beneficios financieros, cambiarios, aduaneros y de comercio exterior, además de su ubicación, infraestructura, entre otros, a las empresas en nuestro país no les beneficia tanto como se esperaría, ya que muchas de ellas son empresas en donde sus volúmenes de importación y exportación no son suficientes para justificar la inversión, o simplemente llevan tantos años en el mercado que trasladar su operación por completo a una zona franca es muy costoso.

11. TABULACION DE DATOS

Cuadro 11. Servicios por ofrecer en la Zona Franca del Pacífico

SERVICIOS BASICOS
Desarrollo de vías y redes eléctricas
Proporcionar servicios de consultoría en el régimen franco, cambiarios y aduaneros
Mejorar las condiciones del parque de contenedores
Recepción de Granel
Mejoramiento de la infraestructura de servicios financieros
Renta de bodegas que se ajusten a empresas con operaciones más pequeñas
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Transporte constante Cali - Zona Franca - Cali
Servicio de courier
Dispensario de atención Pre-Hospitalaria
Servicio de Ambulancia las 24 horas
Servicio de Restaurante con horario extendido
Salón de Belleza
Guardería

*Elaborador por el autor

12. DISEÑO DE LA PROPUESTA

La propuesta consiste en determinar los servicios, relacionados con la actividad de una zona franca, y los servicios adicionales que puede ofrecer a sus usuarios y futuros inversionistas, los cuales ayudarán al crecimiento del parque industrial mediante la motivación y atracción de nuevos inversionistas.

Según conversaciones con el Gerente de la Copropiedad Zona Franca del pacífico, se estableció el plazo en el que se desarrollarán estas actividades, sea en el corto, mediano o largo plazo.

12.1 PROPUESTA FASE I

Corto Plazo

Desarrollo de vías y redes eléctricas: Las vías y redes eléctricas no se han desarrollado en su totalidad, este proyecto tiene un costo aproximado de \$921.000.000 millones de pesos, de acuerdo a un estimado efectuado con el departamento de mantenimiento de la ZFP. Estos se clasifican de la siguiente manera:

Vías: Faltan por desarrollar 700 Mts., cada 100 Mts. tiene un costo de \$60.000.000 millones de pesos, en total son \$420.000.000 millones de pesos, que incluye:

Estudio de suelos

Excavación

Rellenos (soporte de tránsito para 60 toneladas)

Tela asfáltica (soporte de tránsito para 60 toneladas)

Imagen 4. Vías Zona Franca del Pacífico



Redes Eléctricas: este desarrollo tiene un costo total de \$375.000.000 millones de pesos que incluye:

Acometida en media tensión

Canalización

Entubado

Cableado

Cámaras

Cajas de maniobra

Imagen 5. Redes Eléctricas Zona Franca del Pacífico



Redes de acueducto: faltan por desarrollar 200 Mts., los cuales tienen un costo aproximado de \$60.000.000 millones de pesos.

Red de alcantarillado: Esta pendiente por desarrollar 200 Mts., con un costo de \$50.000.000 millones de pesos aprox.

Red de alumbrado: están pendientes 4 postes dentro del parque industrial, su instalación tiene un costo de \$16.000.000 millones de pesos, los cuales constan de:

Canalización

Entubado

Cableado

Cámaras

Pedestal

Poste

Luminaria

Imagen 6. Vista aérea Zona Franca del Pacífico



Proporcionar servicios de consultoría: Para esto es necesario contar con una persona experta en el tema, la cual puede pertenecer a la DIAN. Para esta persona se hace necesaria una oficina ubicada dentro de las instalaciones de la empresa Servicomex S.A., que presta el servicio de alquiler de oficina a un costo de US\$9.5 (\$20.000 pesos) el M², la oficina tiene 150 M², lo que tendría un costo de \$3.000.000 millones de pesos mensuales, con todos los servicios básicos.

Mejorar las condiciones del parque seco de contenedores: En este momento se cuenta con este parque en el lote 17 de la manzana H en la zona franca, pero le hace falta desarrollo para estar en óptimas condiciones para la recepción de contenedores. El costo aproximado de este proyecto es de \$360.000.000 millones de pesos, el cual incluye:

- Estudio de suelos
- Excavaciones
- Rellenos
- Tela asfáltica

Imagen 7. Patio de Contenedores



Mejoramiento de la infraestructura de servicios financieros: En este momento se cuenta con un banco dentro de la zona franca, pero se hace necesario un banco que oferte un mejor portafolio de servicios financieros con cobertura para operaciones nacionales e internacionales de los usuarios y sus clientes y las facilidades necesarias para que éstos tengan mayor eficiencia y eficacia en la realización de sus actividades. El banco que se ubique en la zona franca debe pagar un alquiler de \$120.000 pesos mensuales y aproximadamente \$350.000 pesos, correspondientes al pago de energía.

Renta de bodegas para empresas con operaciones más pequeñas: la renta de una bodega tiene un costo de 16.000 M² incluido el valor de la administración, cada bodega tiene 1800 M², se construirían 10 bodegas para rentar, lo cual tendría un costo total de \$288.000.000 millones de pesos. Estas bodegas pueden construirse en los lotes 1 y 14 de la manzana F o en los lotes 8^a y 8B de la manzana G.

Servicio de Courier: La oficina de mensajería puede ubicarse en la empresa Servicomex S.A., la cual alquila un espacio de 150 o 200 M², el costo es de US\$9.5 (\$20.000 pesos) el metro cuadrado, para un total de \$4.000.000 millones de pesos para el área de 200 M², este valor incluye todos los servicios básicos como acueducto, energía, Internet, etc.

Imagen 8. Entrada Zona Franca



Dispensario de Atención Pre-hospitalaria: La Zona Franca del Pacífico cuenta con un edificio de servicios ubicado en la manzana A, en donde se cuenta con un área construida y habilitada con las condiciones necesarias para atender una emergencia médica, por lo tanto no se necesitaría de una inversión en construcción, el costo estaría determinado por el salario del médico general, el cual está en un promedio de \$3.600.000 pesos mensuales en un horario de 8:00 AM a 6:00 PM de lunes a viernes.

Servicio de ambulancia las 24 horas: El servicio sería prestado por EMI ya que con ellos se tiene contrato para el servicio de ambulancia en caso de un accidente dentro de las instalaciones de la zona franca. EMI ofrece dos opciones una ambulancia 12 horas diurnas con un costo de \$4.200.000 pesos y una ambulancia las 24 horas con un costo de \$11.340.000 pesos mensuales.

Imagen 10. Restaurante Zona Franca



Largo Plazo

Recepción de granel: Este proyecto no se ha materializado ya que hasta el momento no se cuenta con clientes que realicen una actividad que necesite de esta infraestructura, sin embargo es importante hacia futuro que la zona franca tenga este servicio de tal manera que pueda atraer a nuevas empresas. Para esto se hace necesario una bodega que tenga las condiciones necesarias para recibir granos, el costo de la construcción de una bodega de 1800 Mts., es de \$1.200.000.000 millones de pesos la cual está acondicionada con infraestructura eléctrica, iluminación, redes sanitarias, redes hidráulicas, pisos, techos y acabados en general, es decir, en óptimas condiciones para su uso.

Salón de belleza: El salón estaría ubicado al lado del área de operaciones donde se cuenta con un local de 123 M², el costo de alquiler de ese local es de \$16.000 pesos M² incluida administración y con sus servicios básicos, lo que tendría un costo total \$1.968.000 pesos mensuales.

Guardería: Este servicio estaría ubicado en el edificio de servicios administrativos, el cual cuenta con un área amplia y dotada con todos los servicios básicos, la inversión inicial para adecuación estaría valorada en \$30.000.000 de pesos. Adicional se necesitaría de una enfermera con un salario de \$800.000 pesos mensuales y una profesora con un salario de \$1.000.000 de pesos.

Imagen 11. Edificio de Servicios



12.2 PROPUESTA FASE II

Teniendo en cuenta el nivel competitivo de las zonas francas de otros países analizadas anteriormente, se propone una serie de estrategias que la Zona Franca del Pacífico debe mejorar o implementar con el fin de poder brindarles a los usuarios y futuros inversionistas competitividad tanto a nivel nacional como internacional.

Estos proyectos estarían encaminados a desarrollarse en un largo plazo ya que son proyectos que aún no se han contemplado. Pero que deben tener presente para el futuro, cuando la zona franca crezca y tenga más usuarios que demanden este tipo de servicios.

Alta tecnología en comunicaciones que permita ser eficientes a los usuarios al momento de realizar sus operaciones dentro de la zona franca.

Capacitación técnica para el personal ubicado en la zona franca, esto con el fin de que las empresas establecidas en este parque industrial cuenten con personal altamente calificado para desempeñar todo tipo de funciones dentro de las organizaciones.

Laboratorios de sistemas que les permitan a los usuarios hacer uso de ese espacio para mejorar las habilidades de su personal.

En cuanto a nivel nacional, el análisis realizado tomando como referencia a la Zona Franca de Bogotá y la de Palmaseca, permite dar una visión de lo que se puede construir en Colombia, ya que son estructuras muy similares pero con características que marcan la diferencia.

Servicio de gas natural que permita generar ahorros dentro de las empresas ubicadas al interior de la zona franca.

Un centro de negocios que brinde la oportunidad de que inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, inviertan en la zona franca.

Renovación de la página Web, la cual estaría enfocada en los siguientes puntos:

Mejorar el diseño actual para hacerlo atractivo, ya que esto hace que una persona se interese por conocer sobre la zona franca.

Actualización de información en cuanto a la normatividad vigente sobre zonas francas y de comercio exterior.

Información sobre nuevas empresas, proyectos que se estén desarrollando y los que se hayan culminado, para mostrar el crecimiento y mejora que está teniendo el parque industrial.

Links que permitan dar un paseo virtual, de tal manera que los interesados puedan conocer la infraestructura actual de la Zona Franca del Pacífico, y que los motive a invertir en ella.

Actualización por lo menos una vez al mes de toda la información para de esta manera estar a la vanguardia.

Fotografías actualizadas de la Zona Franca para ampliar la visión de futuros inversionistas.

Se debe tener presente que una página Web es la ventana al mundo, es la que permite que inversionistas extranjeros ingresen a nuestro país e inviertan, generando crecimiento y empleo.

3. CONCLUSIONES

La Zona Franca del Pacífico nació con el propósito de ser polo de desarrollo para la región a través de una serie de incentivos que iban más allá del régimen legal, su objetivo estaba encaminado a proporcionarle a las empresas una mayor ventaja competitiva para facilitar el ingreso a mercados internacionales.

El manejo interno que se le dio a los recursos de la zona franca, no fueron los mejores, su situación económica los llevó a adoptar medidas, como la Ley 550, que frenaron los objetivos propuestos al inicio del proyecto. Esta situación desmotivó a empresarios a invertir en este parque afectando el nivel de ventas.

Otro factor que influyó sobre la evolución de la zona franca fue la situación vivida en el Valle del Cauca durante la década de los noventa fue un factor determinante para el estancamiento del desarrollo de la zona franca. Situaciones de orden público, la caída de la demanda, persecución al denominado Cartel de Cali, entre otros, desestabilizaron la economía regional, generando un ambiente de desconfianza en empresarios, tanto nacionales como extranjeros, lo que influyó negativamente en el crecimiento y desarrollo de la Zona Franca del Pacífico.

Por otro lado, durante el estudio, se observó como el Valle del Cauca ha demostrado que no hay una fuerte cultura exportadora, ya que las importaciones siempre han sido mayores a las exportaciones generando un déficit constante en la balanza comercial.

Las zonas francas en Colombia, a través de los años han demostrado su importancia para el comercio internacional, sin embargo existen diferencias en sus niveles de crecimiento y desarrollo. La Zona Franca del Pacífico no ha logrado el desarrollo esperado, mientras que la Zona Franca de Bogotá ha creado ventajas competitivas para sus usuarios ubicándose en una de las zonas francas más importantes del país.

A nivel internacional, las zonas francas de países como Costa Rica y República Dominicana, economías muy desarrolladas, han logrado competir a nivel mundial a través de nuevos servicios que facilitan el crecimiento y desarrollo de las actividades de las empresas en ellas ubicadas.

14. RECOMENDACIONES

Del presente estudio se desprende la necesidad que, la Gerencia de la Zona Franca del Pacífico con su equipo de trabajo, determine la viabilidad de la propuesta que se plantea, ya que son estrategias tomadas de un análisis tanto a nivel nacional, interno y externo, como a nivel internacional, el cual permite ampliar la visión sobre lo que una zona franca puede ofrecer a sus usuarios.

Se hace necesario un mecanismo de promoción diferente que permita llegar a diversas empresas para mostrarles los beneficios, no solo económicos y financieros, si no también beneficios adicionales que los hace competitivos en un mercado cada vez más globalizado y exigente, demandando empresas con calidad en sus productos, pero también con bajos costos.

Es importante encontrar el camino para brindarle a los usuarios y futuros inversionistas, no solo las condiciones básicas para su funcionamiento, si no servicios que les permitan ser más eficientes y eficaces en el desarrollo de sus actividades. Servicios enfocados a proporcionarles a los empleados un ambiente propicio para su crecimiento personal y buen desempeño dentro de las organizaciones.

Se recomienda retomar los proyectos establecidos en un comienzo y analizar la viabilidad actual de cada uno de ellos de acuerdo a lo que esté demandando el mercado, de tal manera que sea un incentivo y un valor agregado que se les ofrece a las empresas para de esta manera atraer mayor inversión, tanto nacional como extranjera.

BIBLIOGRAFÍA

CENTRO DE exposiciones del pacífico en 1997. En: La Republica, Bogotá: (10, Jul., 1996); p. 5

CENTRO FERIA en Zona Franca del Pacífico. En: La República, Bogotá: (18, Jul., 1996).

COLOMBIA. DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. Nuevo régimen de zonas francas. Bogotá. Febrero 21 de 2007.

CON US \$20 millones llegó Philip Morris. En: El Occidente, Cali: (23, Feb., 1997); p. A7

FERREROSA, H. Jaime: Estudio las zonas francas como plataformas logísticas y el impacto en el desarrollo de los países de América Latina {en línea}. Bogotá: Asociación Internacional de Escuela de Negocios Jesuitas, 2006. {consultado 01 de abril de 2007}. Disponible en Internet: <http://www.iajbs.org/speechdocs/FerrerosaSpan.doc>

GOICOCHEA B., Augusto. El mundo en manos del Valle. En: El Occidente, Cali: (5, Sep., 1993); p. 7A

GUITIERREZ, ARANA., Deisy. Presentación de la zona franca del pacífico. Palmira. Julio 2006. 10 p.

GUITIERREZ, ARANA., Deisy. Reseña histórica. Palmira. 2006. 5 p.

Informes de Coyuntura Económica Regional {en línea}. Santiago de Cali : Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2007. {consultado 01 de Abril de 2007}. Disponible en internet : <http://www.dane.gov.co>.

Información Regional {en línea}. Santiago de Cali: Proexport Colombia, 2007. {Consultado 20 de abril de 2007}. Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co>.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS. Norma técnica colombiana compendio, tesis y otros trabajos de grado. Quinta actualización. Bogotá D.C.: ICONTEC, 2002.

Ley 550 de Diciembre 30 de 1999 {en línea}. Santiago de Cali : Superintendencia de Industria y Comercio, 2007. {consultada 01 de marzo de 2007}. Disponible en internet : www.sic.gov.co/Normatividad/Leyes/Ley%20550-99.php

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 383 de 2007. Por el cual se modifica el Decreto 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones. Bogotá. 2007. 29 h.

Normatividad del Ministerio de Comercio, Industria y Comercio {en línea}. Santiago de Cali: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2007. {Consultado 20 de febrero de 2007} Disponible en Internet: <http://www.mincomercio.gov.co>

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES. Centro de estrategia y competitividad. Estudio económico y de competitividad de Las zonas francas colombianas. Bogotá, Colombia. 2005. p. 7-143

VÍA LIBRE a la Zona Franca del Pacífico. En: El Mundo, Medellín: (6, Sep., 1993); p. 4

Zonas Francas {en línea}. Santiago de Cali: Proexport Colombia, 2007. {Consultado 10 de febrero de 2007}. Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co>

ZONA FRANCA del Pacífico generará 25.000 empleos. En: El Tiempo, Nacional Económica: (26, Ago., 1993); p. 4C

ZONA FRANCA, proyecciones del Valle. En: El Pais, Cali: (26, Jul., 1996); p. B1

ZONA FRANCA DEL PACIFICO. Informes de gestión a la asamblea general de accionistas de la zona franca del pacífico. Palmira. 2000 - 2006.

Zonas francas {en línea}. Santiago de Cali: Asociación de Comercio Exterior, 2007. {Consultado 05 de febrero de 2007}. Disponible en Internet: www.Adicomex.com.

Zona franca costa rica {en línea}. Costa Rica: Zona Franca Global Park, 2007. {Consultada 05 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.globalparkcr.com.

Zona franca república dominicana {en línea}. República Dominicana: Parque Industrial Itabo S.A., 2007 {Consultada 05 de abril de 2007}. Disponible en Internet: www.piisa.com.

Zona franca del pacífico, {en línea}. Santiago de Cali: Zona Franca del Pacífico, 2007. Disponible en internet: www.zonafrancadelpacifico.com.

ANEXOS

Anexo A. Entrevista Servicomex S.A.

➤ **¿Desde hace cuánto tiempo está ubicada la empresa en la ZFP?**

R//: Servicomex está ubicada hace 10 años, este año los cumplimos.

➤ **¿Cuál es la actividad principal de la empresa?**

R//: Prestar servicios en el área logística y servicios complementarios a lo que es la distribución física internacional.

➤ **¿Qué lo motivó a querer ubicar la empresa dentro de este parque industrial?**

R//: Servicomex surgió como resultado de un momento, hace 10 años, realmente crítico para el tema de zonas francas acabamos de tener desertificación por todo el tema de los Narco – Cassets, y acababa de suceder el evento de la Ley Páez que atrajo mucha inversión hacia el Cauca, inversión que se esperaba que se realizara en la zona franca. El negocio inicial del usuario operador de zona franca era vender inmuebles, de hecho Holguines que era un constructor importante en ese momento aquí en el Valle del Cauca era uno de los socios que tenía el 50% de la zona franca; entonces en ese objetivo de vender lotes urbanizados para que se instalaran empresas se tuvieron muchos tropiezos porque las personas a raíz de esos dos factores anteriores ya no querían invertir en zona franca, entonces Servicomex de alguna manera interpreta una estrategia de desarrollo de la zona franca, en el sentido de que, con la creación de una empresa que prestara servicios a empresas que están fuera de la zona franca, pudiese empezarse a generar valor dentro de la zona que hiciese que inversionistas interesados en adquirir raíz pues tuvieran una renta y ahí empezamos con 50 M², hoy tenemos en las tres zonas francas 18.000 Metros, estamos en Bogotá, ahora empezando en La Tebaida y aquí en la del Pacífico, que es nuestra operación física.

➤ **¿De las condiciones (infraestructura, servicios, etc.) que se le ofrecieron ó han ofrecido, cuáles se han cumplido? ¿cuáles NO se han cumplido?**

R//: La gran mayoría con excepción tal vez del tema de un vehículo de bomberos, que en ese entonces estaba puesto por el operador, y digamos que hay obras que todavía por al nivel de desarrollo todavía el usuario operador no ha venido desarrollando, como vías de redes eléctricas en lotes que todavía no han sido ocupados pero yo pienso que lo que se ofreció inicialmente se entregó. Además ya el usuario operador está saliendo de su ley 550 con éxito, ellos tienen dentro de su plan terminar esas obras, de hecho es una obligación que tienen con la Copropiedad, pero en general el resto de cosas se han cumplido. En cuanto servicios se hablaron sutilmente de cosas, y te estoy diciendo se hablaron porque de hecho yo fui Gerente Comercial de la Zona Franca en su momento, entonces se hablaba de red estructurada para

telecomunicaciones y sí están los ductos para meter una red de fibra óptica pero no está la fibra, cada usuario mete su fibra y es entendible por la fuerte crisis en la que estuvo la zona franca, pero pienso que lo que es el grueso de la infraestructura se ha cumplido y se tiene el compromiso de terminar lo que hace falta que es evidente en cuanto a vías, redes, etc.

➤ **¿De los incentivos, tanto tributarios, financieros, cambiarios, aduaneros y de comercio exterior que ofrecen las zonas francas, cuáles han sido utilizados y en qué forma los ha beneficiado?**

R//: Pues nosotros principalmente hemos hecho uso del beneficio del no pago de aranceles ni IVA mientras los productos permanezcan en zona franca, más que Servicomex como tal, nuestros clientes al hacer operaciones a través de Servicomex, yo pienso que el tema de exención de impuesto a la renta nunca hemos aplicado ese beneficio por varias razones entre ellas que una buena parte de nuestros servicios van para Colombia, que hemos estado en un ritmo de inversión muy amplio que el beneficio por invertir es mayor que la exención de impuesto a la renta, por lo que cada año hemos analizado el tema y nunca hemos aplicado a ese beneficio, y yo diría que el desarrollo de Servicomex más que en función de los beneficios de zona franca ha estado en función de prestar un servicio de alta calidad en el tema logístico, sobre la base que nosotros deberíamos poder competir contra empresas que están fuera de zona franca en calidad de servicios y en costos y dar como valor agregado los beneficios de zonas francas, de hecho hoy en día Jhonson & Jhonson y Cadbury Adams, que son dos clientes muy importantes nuestros no usan el régimen franco y nosotros les manejamos aquí toda su operación logística, lo hacen más por la calidad del servicio logístico y las mismas condiciones especiales, y esa es una política desde hace varios años por la incertidumbre del régimen franco, no podemos montar una empresa que está pensando solamente en competir porque tiene beneficios de zonas francas, obviamente ha sido un apoyo muy importante para el desarrollo y para motivar a clientes pero no estamos dependiendo de ello, muestra de eso es que cerca del 30% de nuestros ingresos provienen de compañías que no están haciendo uso de los beneficios de la zona franca, aunque les insistimos en que lo hagan y que podrían tener un ahorro adicional, pero son temas complejos en tratar con ellos, además de que no son muy dados a desarrollar proyectos sobre la base de un beneficio específico, temporal menos en el escenario que teníamos de inestabilidad hacia el futuro de inseguridad e incertidumbre muy grande, pienso que hoy en día es otro escenario totalmente diferente por el tema de la Ley 1004, por el tema de las resoluciones entonces ya le da un piso jurídico un poco mayor al tema de zonas francas y como un espaldarazo al gobierno para continuar, pero igual el gobierno se acaba en 3 años y no sabemos que pasará hacia adelante.

➤ **¿Los beneficios legales que se han aplicado, les ha generado mayores expectativas de ganancias?**

R//: Pues la Ley 1004 si le da un impulso importante a las zonas francas, en mi opinión el desafío está en proteger esa ley, es decir, que los usuarios respetemos lo que dice la ley y no tratemos de ir más allá de lo que es la norma

porque es una norma muy buena pero que si las empresas empezamos a abusar de esa norma la DIAN va a empezar a recortar por todo lado y a poner tanto tropiezo para que eso se cumpla que se hace poco viable. En cuanto a las leyes anteriores, como nosotros hacemos tanto énfasis en el tema logístico el tema de las planillas de traslado pues fue algo que yo propuse al presidente y luego inmediatamente al equipo encargado y en ese momento al director de la DIAN, nos permitió poder trasladar mercancía desde el puerto hasta la zona franca con planillas y no con DTA, el avance fue importante, ya que en Barranquilla no es así, en Cartagena tampoco entonces digamos eso nos ha ayudado mucho porque realmente es mucho más rápido el procedimiento, y también hemos encontrado que en la medida en que digamos una empresa que tiene un buen desempeño desde el punto de vista aduanero y todo eso la DIAN tiene una confianza en general de esta zona franca muy grande, digamos hay cierta credibilidad en las empresas que están acá ubicadas y eso es fundamental, que las compañías que nos instalemos aquí sean modelo en cuanto al cumplimiento de las normas, eso me parece más importante, y ahorita con la ley 1004 pues nos da un buen arranque para aprovechar esos beneficios.

➤ **¿Cree que las condiciones actuales de la zona franca del pacífico son suficientes para desarrollar con eficiencia sus actividades?**

R//: Hay muchos vacíos en la legislación, ya que como parque industrial la zona franca está en muy buenas condiciones para moverse y competir con éxito hacia delante, qué cosas creo yo que se podría mejorar sustancialmente, las redes internas de comunicaciones, y talvez eso no lo va a hacer el operador de la zona franca, si no que talvez los usuarios nos pongamos de acuerdo o la Copropiedad para poner fibra óptica, porque ahora tenemos las antenas, pero cuando sean 100 antenas el tema va a ser un poco más complicado. Hay un elemento que precisamente ahora en la Asamblea Ordinaria Anual de Copropietarios yo presenté y es la posibilidad de evaluar el desarrollo de un proyecto de tener una red contra incendios global para la zona franca, eso nos ubicaría en una posición excepcionalmente buena como parque industrial junto a cualquier otro que por lo general no tiene esa infraestructura, por lo que si le sumamos al circuito cerrado de televisión, al doble cerramiento y todo una buena red contra incendios pues eso sería bien importante. Hay un tema que puede ser menor que es el ingreso a la zona franca, todo el mundo se queja de la demora al ingreso y es incómoda la requisa, bajarse, obviamente hay que cumplir con unas normas y todo, pero ahí hay una opción de mejorar, pues son detalles pequeños pero es importante.

➤ **¿Qué tipo de incentivos legales le gustaría que se implementara en las Zonas Francas?**

R//: Más que nuevos incentivos sería dar claridad a los actuales. Hay un potencial gigantesco que nosotros vemos, por eso hicimos a los usuarios industriales de servicios, pero eso está todavía con muchos vacíos, por ejemplo en temas como que el usuario podrá prestar sus servicios exclusivamente dentro de la zona franca, eso qué quiere decir, un transportador como presta sus servicios exclusivamente dentro de la zona franca sin sacar los camiones,

entonces digamos que ahí falta un poco precisar de qué se está hablando. Igual establecer unos criterios para que no cualquiera ponga una empresa de papel y diga que es un usuario industrial de servicios, que haya unos requisitos, es decir, más que nueva legislación es precisar la que ya existe. Hay temas por ejemplo de IVA entre usuarios de zonas francas que si uno se pone a leer la norma en detalle no es tan fácil uno tomar la decisión de no facturarle IVA a otro usuario, porque no es del todo concreto, es decir, la norma dice que las ventas entre usuarios industriales, hay dos tipos de usuarios industriales de bienes y de servicios, dice las ventas de materias, primas, productos, no habla de servicios, entonces uno dice bueno, yo soy usuario industrial, las ventas entre usuarios industriales están exentas de IVA, pero como no dice de servicios, si no que habla específicamente de productos, entonces son detalles que no quedan tan claros. Otro es el tema de mercancía en abandono aquí en zona franca, habla de empresas que se han ido ya, pero hay una cantidad de empresas que prestan el servicio nuestro que hay un cliente que deja una mercancía ahí abandonada y no hay manera de disponer de eso, no hay forma legal de hacerlo, uno no puede destruirla porque es de un tercero, no se la podemos entregar a la DIAN, declararla en abandono porque esa figura no existe en zona franca, entonces de alguna manera creo que están trabajando en eso, para que los usuarios que estamos en zonas francas, y lleva un año la mercancía podamos declararla que entre en abandono, ya que para nosotros eso es espacio que estamos dejando de usar en una operación que nos puede generar algo, entonces no podemos hacer nada, hoy en día como está la legislación y como esos hay varios.

➤ **¿Qué tipo de nuevos servicios esperaríamos encontrar en la Zona Franca del Pacífico?**

R//: Se debe fortalecer los servicios a la gente que ha venido a laborar a la zona, hemos venido en una etapa donde no hay mucha gente, donde una parte de esas personas que venimos a trabajar a la zona, es personal de operaciones, por lo que el servicios de transporte se hace importante, eso es un servicio en contra de cualquier empresa y la zona franca quiere promover la generación de empleos, ya hay mucha gente y sólo falta que haya una ruta Cali – Zona Franca continua, eso tiene que ser buen negocio hoy en día, un taxi hasta aquí vale \$35.000 pesos, para traer una persona, coger bus después de las 6 de la tarde es muy difícil.

El servicio de energía no es del todo confiable, tenemos muchos cortes. Un servicio de courier aquí. Vamos a necesitar salones de belleza, todas esas cosas, guarderías para los niños. Aunque no es tan fácil realizarlo acá en la zona franca. Pero no se puede descartar del todo. También servicios de consultaría en el régimen franco, temas cambiarios, aduaneros SIAS, empresas de transporte.

Anexo B. Entrevista Oil Chemical

➤ **¿Cuál es la actividad principal de la empresa?**

R//: Nosotros comercializamos materias primas químicas a toda la industria, es decir, la mayoría de los productos que comercializamos, son productos derivados del petróleo, de refinería. Sin embargo, trabajamos otros productos importados, pero no a través nuestro, contamos con el que lo importe y eso lo comercializamos y son materias primas también químicas pero sólidas y además damos asesoría técnica

➤ **¿Qué lo motivó a querer ubicar la empresa dentro de este parque industrial?**

R//: La idea de zona franca es la factibilidad de importar y exportar las mismas materias primas que comercializamos, es decir, volvernos importadores directos ya no simplemente compradores a comercializadoras y en zona franca del pacífico ser un intermedio para exportar a Venezuela y Ecuador principalmente.

➤ **¿De las condiciones (infraestructura, servicios, etc.) que se le ofrecieron ó han ofrecido, cuáles se han cumplido? ¿cuáles NO se han cumplido?**

R//: Pensamos que de lo ofrecido en infraestructura cumple con nuestros requerimientos, excepto la parte de seguridad industrial, la parte de manejo contra incendios, el estudio que nosotros hicimos de nuestra planta vale mucha plata por el hecho de que no hay infraestructura adecuada para control de incendios, a parte de estar el cuerpo de bomberos que eso es nuevo para nosotros, no estaba cuando se inició. Sin embargo, cuando nosotros sacamos la licencia ambiental las exigencias fueron cuantiosas y cuando fuimos a ver ninguno de los que hay operando hoy en zona franca cumple con esta normatividad que nos hicieron a nosotros. No es que nuestra compañía sea riesgosa, por el contrario es más sencillo el trabajo que cualquiera de las demás, pero en el evento de una conflagración nos exigen un sistema de control contra incendios fuera a de todo contexto porque la zona franca no da ni siquiera el flujo de agua suficiente para atender una máquina de bomberos, bueno, ahora cambiaron y pusieron otra bomba adicional mejora la presión, pero eso no deja de ser preocupante. Y por otro lado, esperamos que todo lo demás, en la manera de cómo se está llevando cumpla con nuestros requerimientos.

➤ **¿De los incentivos, tanto tributarios, financieros, cambiarios, aduaneros y de comercio exterior que ofrecen las zonas francas, cuáles espera utilizar y en qué forma los beneficiará?**

R//: En este momento estamos en estudio de la aprobación de la Ley 100 y los beneficios que ella nos genera, decirte qué o cuales vamos a utilizar en este momento no te lo podría decir.

➤ **¿Los beneficios legales que se han aplicado, les ha generado mayores expectativas de ganancias?**

R//: Tanto como expectativas no, pero que podamos aplicar algunos de los beneficios, sí, más bien el hecho de instalarnos en un corto plazo pensaríamos que los beneficios en este momento no son de tomar todos, esperemos a ver qué sucede más adelante.

➤ **¿Qué tipo de incentivos legales le gustaría que se implementara en las Zonas Francas?**

R//: Una zona franca como una zona especial como es considerada debería tener muchísimos más beneficios tributarios, esperamos que la apertura económica y la firma del TLC favorezca considerablemente en ese aspecto la parte tributaria. Pero debería haber muchos más incentivos para quien importa y sule materias primas u otros insumos para la gente que realmente lo necesita eso abarataría el costo interno de comercialización y de manejo y/o producción de las plantas.

➤ **¿Cree que las condiciones actuales de la zona franca del pacífico son suficientes para desarrollar con eficiencia sus actividades?**

R/: Sí, aunque con la falta de el control de incendios que te comenté anteriormente. La verdad es que la zona franca del pacífico como parque industrial ofrece las condiciones necesarias para desarrollar una actividad como la nuestra. A pesar de que hacen falta ciertos detalles, esta zona cuenta con muy buenas empresas y el hecho de ser privada la hace más confiable.

➤ **¿Qué tipo de nuevos servicios esperarían encontrar en la Zona Franca del Pacífico?**

R//: La zona franca de todas formas debe tener un parque de contenedores, la del Pacífico específicamente para ayudar un poco al crecimiento del puerto de Buenaventura, si no hay una relación bien cercana entre las dos zonas francas realmente eso nunca se va a dar, y el parque de contenedores, o el parque que se va a construir en el Lote H, no va hacer si no un servicio para los usuarios para transporte y para almacenar uno que otro contenedor, pero que sea realmente para lo que se espera, no, y yo pienso que Cali está preparada indiscutiblemente para ser una zona franca alterna a Buenaventura y prestarle un servicio a esa ciudad que no tiene. Ese sería uno de los servicios que yo pensaría sería interesante.

Por otro lado, son muchos los productos en base líquida que se importan al país, granel, y en zona franca no hay una infraestructura para recepción de graneles, esa es otra de las falencias, vamos a ver qué se hace. Para los efectos nuestros vamos a tener tanques de almacenamiento pero si tu ves Coterminales en Buenaventura, en Barranquilla, en Santa Marta, tienen unas terminales en graneleras que ayudan mucho, por ejemplo, la industria aquí de las gasas, aceites, margarinas, todos ellos importan aceite de soya, palmiste, aceite de maíz, de girasol y no hay un almacenamiento para eso salvo las terminales en B/ventura y es demasiado costoso, por lo que se hace necesario esto para ayudar a la disminución de costos y ser más competitivos.

Anexo C. Entrevista Triada EMA/Cosmoagro

➤ **¿Desde hace cuánto tiempo está ubicada la empresa en la ZFP?**

R/: Estamos aquí un poco más de 5 años. Cosmoagro es una empresa que lleva en el mercado más de 25 años y precisamente para poder gozar de las ventajas o beneficios que da la Zona Franca sobre todo para las ventas al exterior sin pago de impuestos se pensó en trasladar la planta a la zona franca y se tuvo Cosmoagro cuatro años en Colombia y se instaló la planta aquí en la zona franca.

➤ **¿Cuál es la actividad principal de la empresa?**

R/: Fabricación de Fertilizantes y Coadyuvantes de uso agrícola.

➤ **¿Qué los motivó a ubicar la empresa dentro de este parque industrial?**

R/: Como dije anteriormente la planta se ubicó dentro de la zona franca para poder gozar de los beneficios e incentivos que éstas ofrecen, y sobre todo para realizar ventas al exterior sin pago de impuestos.

➤ **¿De las condiciones (infraestructura, servicios, etc.) que se le ofrecieron ó han ofrecido, cuáles se han cumplido?**

R/: Bueno no sé cuáles fueron las condiciones que se ofrecieron en el comienzo ya que cuando yo llegué la planta ya estaba montada, ya estaba funcionando, yo no manejo si no la parte de comercio exterior, entonces los beneficios que yo veo en mi área son simplemente el no pagar impuestos para las ventas al exterior. Pero pienso que la infraestructura que se tiene y el desarrollo de la Zona franca se ha ido viendo y eso nos beneficia a todos como usuarios.

➤ **¿De las condiciones (infraestructura, servicios, etc.) que se le ofrecieron en un comienzo, cuáles NO se han cumplido?**

R/: Pienso que todo se ha cumplido, como mencioné, el desarrollo de la Zona Franca del Pacífico ha ido mejorando y nosotros nos hemos visto beneficiados por eso.

➤ **¿De los incentivos, tanto tributarios, financieros, cambiarios, aduaneros y de comercio exterior que ofrecen las zonas francas, cuáles se han utilizado y en qué forma los ha beneficiado?**

R/: Todos los hemos utilizado porque de hecho nosotros en cuanto a los beneficios tributarios, en pago de impuestos, aduaneros, todos esos beneficios los utilizamos, los convenios que hay, todos se tienen en cuenta en el momento de nacionalizar. Pienso que el que más se ha notado en el área mía es el no pago de impuestos a las ventas al exterior, se trae la materia prima, se almacena, se procesa y se devuelve al exterior procesada sin pagar los impuestos, esos son beneficios muy grandes lo que nos permite ser competitivos en el exterior.

- **¿Los beneficios legales que se han aplicado, les ha generado mayores expectativas de ganancias?**

R/: No sé ya que esa área la maneja sólo la parte financiera, y pues yo no tengo acceso a esa información.

- **¿Cree que las condiciones actuales de la zona franca del pacífico son suficientes para desarrollar con eficiencia sus actividades?**

R/: Sí porque en el área nuestra nosotros no necesitamos si no un buen funcionamiento en operaciones que se da y es excelente, se cuenta con los horarios adicionales que se necesitan en un determinado momento, se tiene un funcionario disponible las 24 horas si necesitamos en un horario adicional, las áreas que están establecidas para los parqueaderos de los vehículos también son funcionales, el sistema que se tiene de guardas que está monitoreando todo el tiempo y dando comunicación con esas áreas, también funcionan sin problema, entonces en ese sentido que es en lo que más nos afecta a nosotros, pienso que las condiciones son muy buenas para nuestra actividad.

- **¿Qué tipo de incentivos legales le gustaría que se implementara en las Zonas Francas?**

R/: No sé, como te digo en mi área no manejo mucho ese tema.

- **¿Qué tipo de nuevos servicios esperarían encontrar en la Zona Franca del Pacífico?**

R/: La verdad, para nuestra empresa lo único es parqueaderos para los vehículos de los empleados, ya que estamos muy limitados de parqueaderos, con el traslado de la oficina de Cosmoagro para acá los parqueaderos no nos alcanzan, y los que están afuera nos quedan muy lejos. Por lo que en este momento lo que estamos haciendo es ubicándonos en el lote que compraron para usarlo como parqueadero, pero igual en cualquier momento construyen y nos vamos a quedar cortos. Pero de lo que ofrece la zona franca, todo está bien, hay restaurante que es muy rico, el área de operaciones es muy buena, la seguridad tanto industrial como de la zona franca es excelente. Las brigadas de seguridad que tienen son buenísimas, nosotros hemos tenido varios siniestros y es increíble como trabajaron y adicional la seguridad personal es clave.

Anexo D. Entrevista Suprapak S.A.

➤ ¿Cuál es la actividad principal de la empresa?

R//: Suprapak es manufacturera producimos PVC, se transforma el PVC de recima en película, y la película se convierte en producto terminado para la industria, y la funcionalidad es bandas de seguridad, etiquetas, sistemas de seguridad e identificación de todo tipo de envases. Los sectores principales en eso, es decir, sobre los cuales tenemos el mayor porcentaje de producción, son el sector cosmético, bebidas y alimentos.

➤ ¿De que forma esta internacionalizada la empresa?

R//: Suprapak exporta desde hace aproximadamente unos 13 ó 14 años, nosotros tenemos diferentes figuras en diferentes países, en la actualidad estamos exportando a 15 países, en algunos tenemos distribuidores, en otros tenemos representantes y en otros tenemos clientes directos. La figura de distribución es para empresas constituidas que nos compran y ellos re - venden en cada uno de los países a los clientes finales; La figura de representante, y la única que tenemos en la actualidad, es en Estados Unidos, donde se puede manejar figuras con pago de comisiones con venta directa al cliente final ó el representante actuando en este caso en representación nuestra importa y factura con unos precios controlados por nosotros mismos, entonces ahí se determina un margen para los gastos de funcionamiento de la oficina; y en otros países, especialmente en Europa, hacemos exportación directa al cliente entonces son clientes con los cuales tenemos una relación de muchos años de productos que han sido desarrollados exclusivamente para ellos y se exporta directamente, igual la negociación se hace directamente.

➤ ¿Cuál es el nivel de internacionalización de la empresa?

R//: En la actualidad el 20% de la producción nuestra se exporta, llegamos a tener el 35% de la producción exportable, pero las razones por las cuales nos hemos desestimulado del nivel de exportaciones es por el comportamiento del dólar, la reevaluación de los dos últimos años ha afectado muchísimo los márgenes, pero hemos tratado de conservar los mercados de alguna manera equilibrando la balanza con las importaciones, porque gran parte de la materia prima se importa, y a través del desarrollo de los clientes nacionales.

➤ ¿Cuál es su percepción de las Zonas Francas?

R//: Nosotros tenemos una empresa cercana que es proveedora nuestra en una de las zonas francas aquí en Cali, el beneficio de no pago de aranceles está cifrado en el nivel de exportaciones que uno tenga, obviamente ligado también al volumen de importaciones de materias primas sobre producto para ser transformado al igual que la maquinaria, es una alternativa para las empresa que están operando como centros de distribución para la región, para los países cercanos y que puedan tener esa facilidad de moverse con mayor velocidad en el comercio exterior, como plantas productoras para los mercados locales para nosotros no es funcional porque como la mayor participación de la producción nuestra es para clientes en Colombia, la operación se nos dificulta porque nos obligaría a cada una de las operaciones para los clientes locales

tener que nacionalizar para poder hacer entregas en cada uno de los clientes que están radicados en el territorio nacional entonces por esa razón no sería operativamente una opción para nosotros, lo llegamos a pensar para operar única y exclusivamente para los clientes del exterior, pero el volumen no lo justifica.

Entrevistador: Pero ahora con la nueva Ley es posible, porque ya el beneficio no aplica solo para los que exportan, ahora se extiende a empresas que abastecen el mercado local.

En este caso lo que pasa es que nosotros tenemos de alguna manera compensada la situación del arancel con el Plan vallejo, entonces ese beneficio, que es uno de los principales que se obtiene estando en una Zona Franca, nosotros lo tenemos por el lado del Plan Vallejo desde hace unos 4 ó 5 años, entonces digamos que el mayor componente del costo nuestro que es la película que se trae de Japón se está manejando mediante la figura de este plan y todas las exportaciones se están quedando incluidas ahí como una demostración de lo que se importa.

➤ **¿Qué tipo de estímulos y/o beneficios conoce de una Zona Franca?**

R//: De la nueva Ley no conozco muy en detalle, lo que usualmente nosotros hemos conocido es que las Zonas Francas son un puerto facilitador para el ingreso de mercancías del exterior, donde no se requieren trámites de nacionalización y el beneficio básico que uno obtiene es poder ingresar materias primas que pueden ser transformadas y de una vez exportadas sin pasar por los trámites de una nacionalización, esa es la figura digamos esencial y básica. Sé de muchos casos de compañías multinacionales que toman como centro de distribución, instalar una operación en zona franca para desde ahí hacer acopio y distribución de mercancías para los países vecinos. Por lo que los grandes beneficios de zonas francas que conocemos son esos.

➤ **¿Qué tipo de beneficios cree que le podría traer ubicarse dentro de una Zona Franca como la del Pacífico?**

R//: La figura que conocimos nosotros de zona franca el pacífico, es que a diferencia de la Palmaseca, que es con la que tenemos relación, es que la del Pacífico es una zona franca privada, donde necesariamente hay que hacer inversión en infraestructura, es decir, la construcción de bodegas y todo esto, que en mi opinión desestimula la decisión de la inversión porque estamos hablando de una inversión importante en construcción de bodegas y plantas que en el caso nuestro por lo el nivel de exportaciones que es muy bajo, no justificaría hacer una inversión de ese tipo, entonces si nosotros no tenemos un nivel de exportación suficiente que nos garantice el retorno de una inversión como esa, pues obviamente no valdría la pena. Ya empresas que tienen una operación más fuerte en sus volúmenes de exportaciones, de pronto hacen su evaluación y se justificaría, pero en el caso nuestro, no.

➤ **¿Qué tipo de incentivos legales (financieros, tributarios, cambiarios, aduaneros y de comercio exterior) le gustaría que se implementara en las Zonas Francas?**

R/: Bueno digamos, las exenciones de impuestos de las empresas establecidas en zonas francas no sé el detalle, y no sé si con esos beneficios las empresas puedan recuperar la inversión por esa vía. Como la operación está tan ligada al comercio exterior, hace necesario también tener una buena infraestructura bancaria, donde toda la operación financiera digamos de remesas, de giros de transacciones o por las exportaciones e importaciones, pudieran estar concentradas en el mismo sitio, es decir, el complemento de la presencia de la DIAN, para las inspecciones de carga, que todo el trámite pudiese estar concentrado dentro de la zona franca, facilitaría mucho la operación.

➤ **¿Qué tipo de servicios esperaba que se le ofrecieran para ubicarse en una Zona Franca?**

R/: Una alternativa interesante es la opción de rentar, es decir, no tener que necesariamente hacer inversión en infraestructura si no rentar bodegas que pudieran estar acordes a una operación no tan grande, es decir, donde uno pudiese hacer un piloto, una evaluación, y se va viendo gradualmente el beneficio, hacer un acuerdo por dos ó tres años, donde se pudiese tener el espacio de evaluar un proyecto de este tipo, por ejemplo en nuestro caso si nosotros dijéramos el 20% de nuestra producción vamos a manejarla a través de zona franca hacemos el traslado de los equipos necesarios o la importación en el caso de que convenga más, e instalar una operación pequeña para que atienda ese 20% y ver si esa operación en términos de mejoramiento de tiempo de entrega, ya que indiscutiblemente el ubicarse en zona franca ofrece la reducción de su operación a través de trámites, eso beneficiaría a nuestros clientes en el exterior ya que se reduce el tiempo de entrega. Ese es un beneficio evidente. Incluso la facilidad de traer las materias primas recorta también los tiempos, ya que una vez llega la carga se traslada de Buenaventura a zona franca y prácticamente la tienes disponible en ese mismo momento, mientras que nosotros las importaciones toman un trámite largo por la lentitud de la operación en B/ventura para la nacionalización de esa carga y es más tiempo el que se pierde, entonces hay un beneficio financiero también en ese aspecto, y es que tu puedes también transformar más rápido tu materia prima para volverla cartera, mientras que si estás perdiendo 8, 10 días en trámite de nacionalización la factura de todas maneras del proveedor está corriendo pero tu todavía no has podido aprovechar la materia prima para transformarla, por ende también tu facturación se retrasa. Entonces indiscutiblemente sí hay beneficios pero el punto está en no tener el volumen necesario para tomar la decisión de una inversión de esa magnitud, sí sería un acercamiento de parte y parte, de la zona franca y de los industriales que se sacrifique entre comillas algo y así atraer un poco más empresarios y tener la opción de que uno ensaye, si funciona ya se tomará una decisión posterior, igual si no facilitar las cosas para que la operación se desmonte

- **¿Cuál ha sido la razón principal para no instalar la compañía en una Zona Franca?**

R/: La razón como te dije es el volumen.

- **¿Cree que el estar dentro de una Zona Franca le traería mayores ganancias a la empresa?**

R/: sí claro gran parte de eso son los beneficios de los que hablábamos ahora, en reducción de tiempos, nosotros de hecho en este momento estamos en un proceso de ampliación de capacidad de la planta lo cual va a implicar la compra de equipos, si los equipos se compran en el exterior pues necesariamente hay que nacionalizarlos y cuando uno trae bienes de capital a través de las zonas francas, te ahorras el arancel, entonces ese tipo de beneficios hay que medirlos e indiscutiblemente a través de la zona franca esas operaciones son mucho más fáciles de hacer. Pero todo hace parte de un proyecto donde hay que evaluar todas esas variables y digamos concluir de acuerdo al retorno de esa inversión si conviene o no, pero no lo hemos llegado a hacer.

Anexo E. Entrevista B.D.F. S.A.

➤ **¿Cuál es la actividad principal de la empresa?**

R/: Beiersdorf es una multinacional Alemana que hace esparadrapos, curitas y parches son medicamentos tipo 3, que no son como los farmacéuticos, pero sí están catalogados como tal.

➤ **¿De que forma esta internacionalizada la empresa?**

R/: Nosotros somos una multinacional la casa matriz está en Alemania, en Colombia existe la planta de producción de este tipo de materiales, materiales médicos, en Latinoamérica somos los primeros, porque las plantas de Perú, Argentina y México se cerraron incluido Estados Unidos También y toda la producción fue a parar a Colombia, entonces nosotros desde Colombia exportamos a toda Latinoamérica, a todo América y Centroamérica y algunos países de Europa. Estamos exportando a Alemania, a países Árabes en donde se tiene una bodega en donde se les despacha directamente a ellos y allí ellos despachan. Esa es la forma en como se internacionalizó BDF.

BDF pues su mundo Nivea lo ha expandido, y la parte de Medical la ha dejado como su hija menor entonces ha separado las plantas de producción y las ha especializado, por ejemplo, México se especializó en cremas, Chile también tiene unas cremas, es decir, cada planta produce ciertos productos para especializarse y ha dejado menos plantas de producción.

➤ **¿Cuál es el nivel de internacionalización de la empresa?**

R/: Somos tres plantas de producción, básicamente los niveles son muy planos plantas de producción, en Brasil, México, España. Y cada una con su nivel de especialización.

➤ **¿Cuál es su percepción de las Zonas Francas?**

R/: Las zonas francas son buenas y funcionan pero son costosas, es decir, el manejo logístico que tiene una zona franca me parece bien, de hecho nosotros estuvimos trabajando con zona franca, porque se evita el pago de impuestos y se evita el impuesto de renta, pero cuanto tu haces la operación total, como hemos hecho nosotros el análisis con los costos que se manejan en zona franca, las empresas salen perdiendo. Además la competencia que le hace a la zona franca es el plan vallejo, de hecho como nosotros lo tenemos, somos competitivos sin estar en zona franca, si no fuéramos plan vallejistitas entonces perderíamos. Las zonas francas son buenas para aquellas empresas pequeñas que no tienen planta, que no tienen una administración en la ciudad y la planta en zona franca ya que los costos son muy altos.

➤ **¿Qué tipo de estímulos y/o beneficios conoce de una Zona Franca?**

R/: El no pago de impuestos, el no pago de IVA y el impuesto de renta.

- **¿Qué tipo de beneficios cree que le podría traer ubicarse dentro de una Zona Franca como la del Pacífico?**

R/: Beneficios no veo, la zona franca del pacífico inclusive es más costosa que la Palmaseca, lo analicé hace seis meses, en cuanto a costos de almacenaje, y movimiento.

- **¿Qué tipo de incentivos legales (financieros, tributarios, cambiarios, aduaneros y de comercio exterior) le gustaría que se implementara en las Zonas Francas?**

R/: Me parece que el manejo que se tiene en este momento es suficiente, pedir más no se puede, se tiene el IVA libre, impuestos y exenciones, no se puede pedir más. Yo creo que se debería reforzar los manejos en logística, sale muy costoso, además sale muy costoso el transporte de la empresa a zona franca y viceversa, una zona franca es buena cuando la empresa desde sus comienzos está allá, con todas sus áreas y exporta, porque no tiene que pensar en el transporte interno ni en manejo de afuera, y no tiene costos dobles. Nosotros no alcanzamos ni a entrar, lo hemos analizado 3 veces y no es viable.

- **¿Qué tipo de servicios esperaba que se le ofrecieran para ubicarse en una Zona Franca?**

R/: Me parece muy bueno lo de los bancos, que cuando uno tenga que nacionalizar esté todo allí, los servicios de aduana que los inspectores estén allí, es decir, que no tenga uno que estar detrás de los funcionarios para que hagan todo rápidamente. Cuando yo manejaba las exportaciones con zona franca, a mí se me demoraba hasta un día la mercancía, yo entraba un contenedor y para sacarlo se me demoraba un día el trámite y no me parece lógico que una zona franca se tome todo un día para hacer un trámite que no se debería tardar tanto.

- **¿Cuál ha sido la razón principal para no instalar la compañía en una Zona Franca?**

R/: Costos logísticos, de bodegaje, transporte interno, los movimientos de entrada y de salida, etc.

- **¿Cree que el estar dentro de una Zona Franca le traería mayores ganancias a la empresa?**

R/: En nuestro caso no, en el caso de empresa pequeñas o empresas nuevas que se ubiquen allá sí, por el ahorro en impuestos, por la cercanía del aeropuerto, es decir, es bueno para determinado tipo de negocios, ya que abarata costos.

Anexo F. Entrevista Tesa

➤ ¿Cuál es la actividad principal de la empresa?

R/: Tesa es una empresa comercializadora y productora, en la parte comercializadora se tiene una figura de triangulación la cual consiste en que un proveedor del exterior que está por ejemplo en Alemania le hago un pedido desde Colombia y le digo entrégueme esta mercancía en Ecuador, el proveedor manda el producto a Ecuador y la factura a Colombia y nosotros emitimos una factura al cliente de Ecuador. Este digamos que es el fuerte en cuanto a operaciones con el exterior. Pero a nivel local tenemos productos que fabricamos en Colombia y distribuimos en Colombia como es el Pega stic, cintas entre otros, no tenemos planta porque hemos hecho un convenio con B.D.F. que tienen toda la infraestructura, además porque antes estábamos dentro de B.D.F., tesa es una empresa que en el pasado era una división de B.D.F., por lo que en ese entonces esta empresa compró toda la maquinaria y toda la propiedad, planta y equipo que se necesitaba para la operación de Tesa, cuando se separó el negocio, Tesa quedó como una empresa independiente, BDF quedó con la maquinaria y nos hace un proceso de maquila, ese proceso de maquila después de que hacen el producto nos cobran un valor por el proceso de ese producto, entonces nosotros tenemos fabricación Pega stic y de cintas impresas que las hacen en BDF, entonces ellos nos factura la maquila y nosotros a través de un operador logístico hacemos la parte de distribución. Entonces tenemos operaciones de fabricación, de distribución y tenemos operaciones en el exterior. Nuestros productos son básicamente cintas adhesivas, cintas industriales, cintas especializadas y productos de consumo como son el pega stic y todos los productos que son de Power strip y fieltro los cuales son muy utilizados hoy en día en las casas para ponerlas en las puertas para evitar que se entren vichos.

➤ ¿De que forma esta internacionalizada la empresa?

R/: En primer lugar nosotros somos una multinacional, nuestra casa matriz está en Hamburgo Alemania, los socios son Tesa AG y Tesa Internacional, ellos invirtieron acá primero para crear tesa y a la vez en Alemania. En segundo lugar la operación de logística internacional, estamos abriendo mercados básicamente en Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia. Entonces nosotros importamos alguna materia prima e importamos los mismos productos terminados que también son ingresados en Colombia. Eso es lo que tenemos desde el punto de vista internacional.

➤ ¿Cuál es el nivel de internacionalización de la empresa?

R/: Yo diría que lo que nosotros vendemos un 80% es producto importado terminado y lo comercializamos en Colombia y en el exterior, es decir, yo compro en el exterior producto terminado también compro algunas materias primas, aquí se hace un proceso de transformación y se convierte en Pega stic, la cinta impresa nuestra es un producto que ya viene casi terminado, por lo que se podría decir que un 80% es importado y un 20% comercializado.

➤ **¿Cuál es su percepción de las Zonas Francas?**

R/: Las zonas francas son un instrumento para disminuir un poco la carga impositiva dado que le da unos beneficios a los que están ubicados en ellas. Sé que la nueva Ley ha logrado unos grandes beneficios, por ejemplo el impuesto a la renta lo dejan en un 15%. En nuestro caso estuvimos analizando el tema de ubicarnos en una zona franca y por las condiciones que ponen para instalarse nosotros no clasificamos, hay que hacer una inversión muy grande, pero básicamente la percepción que tengo es que son un mecanismo para hacer un proceso de comercialización internacional que permite ser muy ágil, facilita el proceso de importación como exportación con mucha eficiencia.

➤ **¿Qué tipo de estímulos y/o beneficios conoce de una Zona Franca?**

R/: Básicamente son los aranceles, una mercancía puede llegar a zona franca y todavía no es considerada como una importación en tanto no llegue a su destino, yo puedo traer más mercancía a la zona franca, no pago aranceles. Desde el punto de vista financiero si laboro en Colombia y traigo materia prima, la dejo en zona franca y voy nacionalizando a medida que voy necesitando de esa materia prima o del producto terminado como tal. Entonces digamos que ese es un gran beneficio de las zonas francas.

➤ **¿Qué tipo de beneficios cree que le podría traer ubicarse dentro de una Zona Franca como la del Pacífico?**

R/: Pues en este momento además del tema de aranceles, de la actividad que se obtiene para una operación integral en la zona franca, yo diría que el tema del impuesto de renta que se paga de un 15 %, mientras que en Colombia estamos pagando un impuesto del 34% para el 2007, es decir, ahí hay 19 puntos que en la medida en que la operación sea muy grande pues tenemos un valor menor en zona franca.

➤ **¿Qué tipo de incentivos legales (financieros, tributarios, cambiarios, aduaneros y de comercio exterior) le gustaría que se implementara en las Zonas Francas?**

R/: Me parece que la reforma tributaria, las condiciones que pone para ingresar a la zona franca son demasiado difíciles de alcanzar, casi se están enfocando a grandes empresas, nosotros somos una multinacional pero aún así por los montos que manejamos es muy complicado, sugeriría que se revise y se mira por parte de las zonas francas para que se de más cobertura a pequeñas empresas, ya que hay pequeñas empresas que tienen una operación importante de importaciones y exportaciones, importante, como el caso nuestro, que han logrado incursionar a mercados nacionales e internacionales y venden mucho, como nosotros pero este beneficio de zona franca no lo logran porque en este momento las condiciones de inversión son muy altas.

➤ **¿Qué tipo de servicios esperaba que se le ofrecieran para ubicarse en una Zona Franca?**

R/: Yo los servicios los enfocaría hacia la parte de inversión logística, el cual sería un servicio básico para estar en zona franca, de resto serían servicios auxiliares que por estar distantes de Cali, Yumbo y Palmira, pues ameritan que

los empleados tengan acceso a ellos, entonces como pensar más en la parte social, es decir, pensar en las empresas pero también en los empleados, que tengas unos espacios, casinos o unos servicios internos que les faciliten su trabajo y les mejore su calidad de vida.

➤ **¿Cuál ha sido la razón principal para no instalar la compañía en una Zona Franca?**

R/: La razón principal básicamente para nosotros fue que el producto que fabricamos en Colombia no puede tener el beneficio de zona franca, y la exportación que hacemos de productos es muy pequeña, porque como la operación grande a nivel de exportaciones es triangulada pues esa mercancía nunca llega a Colombia, por lo que no la podría considerar como una razón para ubicarnos en zona franca, más bien qué productos de los que se tienen puede aplicar a los beneficios de zona franca y si esos productos se exportan entonces cómo podríamos obtener esos beneficios.

➤ **¿Cree que el estar dentro de una Zona Franca le traería mayores ganancias a la empresa?**

R/: Por supuesto, primero porque puedo integrar la operación y eso me trae unos beneficios en cuanto a tiempo, costos y 19 puntos en impuesto sobre la renta en una operación integrada en zona franca es muy bueno.