

Las zonas francas con beneficios tributarios generan productos para el mercado nacional y no para el exterior

*Enrique Pinzón**

Resumen

Las zonas francas en los últimos años han tenido un dinamismo a tal punto que en Colombia existen más de 106 establecimientos entre permanentes, empresariales y especiales, generando una gran expectativa para el país y las regiones en donde se han ubicado, por cuanto pueden contribuir a desarrollar empresas acordes al entorno, tecnologías, empleo, demanda de insumos y servicios. El documento pretende mostrar cual es el aporte al comercio exterior, cuántas empresas están ubicadas en los territorios de dichos establecimientos, si se justifican los estímulos frente a lo que deja de percibir el Estado o si por el contrario, lo que ha incentivado es el desplazamiento de empresas en el territorio nacional a zonas francas, para obtener los beneficios tributarios.

* Magister en Economía y Administración Financiera, Lic. En Comercio Internacional, Especializado en Comercialización Internacional y Alta Gerencia, Diplomado en Docencia Universitaria. Profesor Asociado II Universidad Jorge Tadeo Lozano. Catedrático en varias universidades. Trabajó en el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Oficina de Proexport Colombia en Argentina, Representante alterno de Colombia ante la ALADI. Ha realizado Investigaciones en el campo del comercio Internacional, exportaciones, Tratados Internacionales y transporte. Correo electrónico: enrique.pinzon@utadeo.edu.co

Palabras clave: zonas francas, usuario operador, zonas francas especiales, exención de impuestos, empresas industriales y de servicios.

Abstract

Free Trade Zones in Colombia have experienced a boom never seen before in other nations. This corresponds to the benefits that companies have when they locate their sites within those territories. Some of those advantages include reductions in income taxes, tariffs exemption, free currency exchange management, exemption on VAT payment and free customs. Currently Colombia has commitments with the World Trade Organization (WTO) which must be achieved by 2013.

Paradoxically reasons against Free Trade Zones in Colombia are that companies located within these territories have fewer exports than local firms. As can be inferred, these territories are commonly used for local market pile-up instead of promotion of foreign trade transformation practices. As a result, companies are moving to FTZ to obtain benefits that will never be compared to the loss of income the Colombian State is experiencing; funds that could be otherwise channeled to social security and education.

The present document pursues the need of keeping track of the purpose of these territories in order to become real employment employers, help with the industrialization of regions where they are strategically located and generate more qualified labor and more value added exports.

Keywords: Free Trade Zones, Operator User, Goods and Services Companies, Manufacturing, Foreign Trade, Exports, Grants, Income Taxes and Tariffs.

Introducción

El auge en los últimos años de las zonas francas en Colombia, se evidencia al conocer que existen más de cien establecimientos –entre permanentes, empresariales y especiales– que se benefician de esta figura. El país y las regiones tienen una gran expectativa respecto de las zonas francas, por cuanto pueden contribuir a crear y consolidar compañías acordes con el entorno, tecnologías, empleo, demanda de insumos y servicios.

La pregunta clave para el estudio es: ¿contribuyen las zonas francas a la producción de bienes y servicios con destino al mercado nacional o a los mercados internacionales, teniendo en cuenta que las empresas ubicadas en ellas gozan de exenciones de impuestos a las importaciones, IVA y reducción del impuesto de renta?

Se justifican los elevados costos implícitos de estos establecimientos, cuando no hay recursos para atender problemas de salud y educación, entre otras necesidades de carácter social, sin incluir otros conceptos como los de infraestructura y medioambiente.

Las empresas han cambiado su estatus en el mercado nacional para asentarse en dichas zonas y obtener los beneficios consagrados para esos establecimientos; y en contraprestación, cumplen con unas inversiones mínimas, por ejemplo, generación de empleo según las normas establecidas por el gobierno.

El artículo presenta una breve historia de las zonas francas, los requisitos para los operadores y usuarios, las empresas ubicadas por sectores, la producción, el comercio exterior y unas conclusiones.

El gobierno en los últimos años, además de negociar nuevos tratados de libre comercio, viene aprobando un sinnúmero de zonas francas en las diferentes regiones del país, como una de las alternativas para forjar industrias regionales, y para impulsar las exportaciones de productos nacionales con valor agregado.

En el proceso de las mismas, las empresas desarrolladoras de dichas zonas francas adquirieron una serie de compromisos en generación de inversiones, infraestructura, empleo, transferencia de tecnología e industrias, etc., que posiblemente están por cumplir o el gobierno les prolongó sus compromisos, so pena de multas pecuniarias. Para respaldar los compromisos previa aprobación de una zona franca, debieron constituir una garantía.

En Colombia desde la primera zona franca de Barranquilla constituida en el año 1958, nos cuestionamos si realmente ha servido, o por el contrario si son espacios aprovechados para crear industria para el mercado interno y es muy poco lo que se envía a los mercados internacionales.

Es importante recordar que los países asiáticos son quienes más impulsan estas zonas, con resultados muy exitosos y que han servido de modelo en América. Estados Unidos es la nación con mayor número de zonas francas en el continente.

Existe muy poca información sobre la importancia y contribución de las zonas francas a Colombia en materia de comercio exterior, empleo, creación de industrias, demanda de insumos nacionales, aportes de impuestos e inversión en sectores especiales según la región y las necesidades de las mismas zonas del entorno. Además, si las actuales cumplen con las obligaciones adquiridas o qué alternativas deben seguir para su cumplimiento.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) (1994) cuestiona los subsidios a las exportaciones, pues generan desigualdad en el pago de los impuestos, lo que suscita distorsiones regionales y nacionales.

En algunos tratados de libre comercio los países participantes manifiestan que los productos obtenidos por empresas ubicadas en dichas zonas francas, para gozar de los

beneficios, deben cumplir con los requisitos de origen que se establecen en el tratado, mientras otros países no aceptan esto.

Existe muy poca información de los compromisos adquiridos por los nuevos inversionistas en las 106 zonas francas del país y de los usuarios instalados en las mismas (Portafolio, 2012).

Se plantea si los industriales que se benefician de las zonas francas, generan una disminución de los recaudos del Estado y si realmente han creado nuevos empleos, desarrollo tecnológico y provechos para las regiones en donde se establecen. En el país son muy pocas las publicaciones en esta materia, con excepción de algunos trabajos de grado de la Universidad de los Andes y de los *Cuadernos* del Banco de la República. En el ámbito internacional existen documentos del Sistema Económico Latinoamericano (Sela), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y los países centroamericanos como Costa Rica y República Dominicana.

Marco teórico

Este marco teórico enfatiza en los conceptos de las ventajas competitivas de Michael Porter (1991), la teoría de los costos de los factores de Heckscher y Bertil Ohlin (1933) y las ventajas comparativas de David Ricardo (1809). Conceptos que se retomarán a continuación aplicándolos a este mecanismo que se considera como un instrumento de apoyo a las exportaciones mundiales.

Las ventajas comparativas de Ricardo consideran que “un país exporta bienes en los cuales tiene un costo relativo ventajoso, no un costo absoluto en comparación con otros países” (citado en Torres, 2008). Con esa definición, las zonas francas reducen sustancialmente, los costos al tener exención de impuestos arancelarios, eliminación o rebaja en los costos de transporte, disminución en el impuesto de renta, tarifas reducidas de los servicios y exclusión de impuestos adicionales como los de industria y comercio e IVA, dando unas ventajas frente a industrias similares instaladas en el territorio nacional que tienen que cancelar todos los impuestos directos e indirectos.

Además, se puede complementar la noción anterior con la abundancia de tierra y mano de obra, con la teoría de los costos de los factores de Heckscher y Bertil Ohlin (1933), que es por lo común en donde se ubican esos establecimientos. Existen unos factores muy baratos y en algunos casos calificados, que pueden contribuir a disminuir los precios de los bienes obtenidos en dichos territorios y generar una mayor eficiencia en la producción.

El concepto es la mayor especialización y desarrollo de productos con alta tecnología o productos de la región. Por otro lado, estos establecimientos crean un gran interés que

atrae al inversionista nacional y extranjero, sin considerar otras variables que pueden influir en la decisión de asentarse o no en una zona determinada.

En el caso colombiano, es claro que la instalación de empresas en las zonas francas se vincula de modo directo con las ventajas de la región, como es el caso de las compañías productoras de lácteos que bien pueden localizarse en las zonas francas de Ubaté o Rio-negro, por ser regiones productoras de leche; la zona de Urabá productora de banano; la zona franca de Cartagena para productos pesqueros; la zona franca del occidente para los derivados del azúcar; o la aprobación de las zonas especiales para desarrollar servicios en salud y turismo.

Si se toma la teoría de la ventaja competitiva de Porter (1991), vemos que el diamante tiene una aplicación directa a las zonas francas, por una parte, puede haber dentro de la zona industrias conexas a la producción o proveedoras de materias primas e insumos indispensables. Existen facilidades para traer sin costos de impuestos arancelarios del exterior los componentes de los bienes finales o productos intermedios y con apoyo para los insumos baratos ahorrando gastos por la contratación de los servicios en grupo de las empresas ubicadas en el territorio delimitado por la zona franca (Porter, 1991).

Las condiciones de los factores son abundantes y a precios competitivos, los mercados se garantizan en especial por un sinnúmero de tratados de libre comercio que firmó el país, los nuevos que se están negociando, y en algunos casos se pueden vender sus productos al mercado nacional.

Por lo general, en las zonas francas se establecen varias firmas de los mismos productos o del mismo sector, que pueden conllevar al mejoramiento y desarrollo económico.

¿Qué son las zonas francas?

Son áreas delimitadas del territorio nacional en donde se aplica un régimen especial en materia de aduanas, comercio exterior, cambios y tributos especiales para las empresas que se establezcan allí. Esas zonas se diseñan para apoyar la apertura, la industrialización, la generación de exportaciones con alto valor agregado y en algunos casos para sustituir importaciones.

Se llegó a hablar de extraterritorialidad, en donde se considera una región diferente para efectos de comercio exterior, y por eso en algunas legislaciones se considera como una exportación la entrada de productos elaborados en el territorio aduanero nacional y no constituye una importación la llegada de productos del exterior.

En las zonas francas los servicios necesarios para la industria, como energía, comunicaciones, aguas, aduaneros, cafetería y bancos bodegas, los suministran los operadores.

En dichas áreas se instalan empresas industriales, de servicio, de comercio, tecnológicas o agropecuarias, por la facilidad para la entrada de insumos, materias primas y maquinaria, del mercado nacional o extranjero.

Por ser un instrumento de apoyo al comercio exterior, a la inversión en tecnología y a la industrialización de un país o de una región, la OMC (1994) las cataloga como una subvención, razón por la cual se cuestionan en el ámbito del libre comercio, al considerar que originan competencia desigual en los mercados.

Estímulos a las zonas francas

El ubicarse en una zona franca les facilita a los empresarios obtener importantes beneficios, entre estos:

- Ser competitivos.
- Impuesto de renta. Se paga una tarifa única del impuesto de renta del 15%, que representa un beneficio que supera el 57%, por cuanto la tarifa plena del impuesto es del 35%. Esta clase de beneficio puede originar en el futuro, impuestos de compensación por parte de los países importadores de servicios y bienes obtenidos en dichas zonas, a la luz de las normas de la OMC (1994).
- Impuesto de arancel e IVA. Las materias primas, maquinaria, muebles, insumos, empaque, partes y piezas, bienes intermedios y finales que ingresen a las áreas de las zonas francas están exentos de los impuestos del arancel e IVA.
- Impuesto de remesas. Los giros por remesas de las utilidades de las empresas extranjeras ubicadas en estos territorios están exentos del impuesto del 7%.
- Libertad cambiaria. Las empresas pueden manejar libremente las divisas de las operaciones que realicen en la zona franca o pueden monetizarlas de acuerdo con la reglamentación que rige para el mercado cambiario según normativa del Banco de la República.
- Internación temporal al territorio aduanero nacional. Las compañías en zonas francas pueden enviar al territorio aduanero nacional desde la modalidad de temporal, los bienes que requieren procesos adicionales y pueden permanecer hasta por tres meses prorrogables. Esta modalidad opera para los usuarios industriales y los autoriza el operador de la zona.
- Ventajas en los tratados internacionales. Los productos obtenidos en las zonas francas pueden lograr rebajas arancelarias negociadas en los tratados de libre comercio, previo cumplimiento de los requisitos de origen.

- Impuestos sobre el valor externo. Los bienes que se vendan al mercado doméstico pagan el impuesto del arancel e IVA sobre los componentes extranjeros.
- Eliminación del trámite aduanero. Los despachos y salida de mercancías se realizan sin los procedimientos aduaneros, esto es, sin declaraciones de importaciones o de exportaciones.
- Créditos internos. Los usuarios de las zonas francas tienen acceso a los créditos en el territorio nacional.

Es importante tener en cuenta que los subsidios o subvenciones a las exportaciones de acuerdo con la OMC (2000), se deben desmontar según plazo otorgado por dicho organismo a partir del 2014. Se pueden otorgar subvenciones hasta el 31 de diciembre de 2013. También, se permite la aplicación de subvenciones para aquellos países en desarrollo, con el fin de ayudar al crecimiento regional, la investigación, el desarrollo tecnológico y la diversificación de la producción, entre otras razones.

Por lo anterior, el beneficio de los productos obtenidos en las zonas francas no sería objeto de derechos compensatorios y se podrá mantener en este concepto. Por otro lado, no se entiende cómo Colombia justifica este mecanismo que asume como un estímulo directo, al existir diferencia del impuesto de renta en las zonas en mención frente a las empresas que se encuentran en el territorio aduanero nacional.

En caso de no aceptarse la diferencia del pago del impuesto de renta a las empresas en zonas francas respecto a las ubicadas en el territorio nacional, por considerarse una subvención, el gobierno deberá modificar la norma pertinente.

Algunas naciones como Perú, son claras en el sentido de no otorgar preferencias a los productos originarios en las zonas francas.

Ahora bien, existe una interpretación del sentido del mecanismo, según la ley 1004/2005, las zonas francas son generadoras de industria para producir bienes y servicios, por tanto, no tienen nada que ver con el tema de las subvenciones contemplado en la OMC (2012).

Empresas ubicadas en zonas francas

Entre abril de 2007 y noviembre de 2011, se expidieron conceptos de viabilidad favorables para 97 nuevas zonas francas que proyectan inversiones por valor de \$13.870.707 millones, con la generación de 46.997 empleos directos y un área total de 3.852 hectáreas clasificadas en 30 zonas francas permanentes y 67 zonas francas permanentes especiales (Departamento de Planeación Nacional (2007)).

Continúa el Departamento de Planeación Nacional:

De las 67 zonas francas uniempresariales aprobadas en el periodo citado, 27 son del sector industrial: (cemento, papel, cosméticos, metalmecánico, acero, vidrio, refinera, cerámica); 14 de proyectos agroindustriales (etanol, aceite de palma, abono) y 23 pertenecen al sector de servicios (*call center*, portuarios, salud); con lo cual se ha logrado una importante diversificación.

Según información de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) (2012) a septiembre de 2012 existían 623 usuarios en 11 zonas francas (véase anexo cuadro 6). El 34% de los usuarios se localiza en la zona franca de Bogotá, el 15% en Barranquilla, el 11% en Cartagena, el 10% en Palmira (Valle del Cauca), el 9% en Rionegro (Antioquia), el 7% en Santa Marta, el 6% en Cúcuta, el 2% en Caloto (Cauca) y el 2% en La Tebaida (Quindío).

Obsérvese que tan solo el 33% de las empresas se sitúa en la costa del país, lo que implicaría que esas industrias destinan un alto porcentaje a los mercados internacionales y las restantes, más del 77%, se concentran en el interior, en especial en Bogotá, Rionegro y Palmira, que podría uno suponer que su producción se destina al mercado nacional.

Un dato sorprendente de los usuarios en zonas francas es que el 65% son de servicios, entre los que sobresalen los aduaneros, logísticos, comercializadoras, *outsourcing*, *call center* y de transporte.

Cabe rescatar que en los sectores manufactureros siguen con una participación significativa las confecciones, los productos plásticos, farmacéuticos, cosméticos, bebidas, alimentos, manufacturas de cuero y artes gráficas, entre otros.

Existen sectores que definen la región como los atunes y los mariscos en la costa, las confecciones en Rionegro, autopartes, ferreterías, joyas y esmeraldas en Bogotá, químicos y baterías en Palmira, cerámicas en Cúcuta, alimentos en La Tebaida y papeles en Caloto.

Producción

Lo interesante es observar cómo la participación de las zonas francas especiales o uniempresariales pasaron del 9,22% en el 2009 al 76,86% en el 2011, con un crecimiento del 300%, como resultado de la reforma de la ley 1004/2005. Esto demostró el auge de las empresas industriales exportadoras, que han solicitado el reconocimiento para que sus instalaciones queden en la modalidad de zonas francas especiales, con el fin de tener derecho a los beneficios que les da el Estado (Dian, 2012).

La producción, en menos de tres años se duplicó al pasar de US\$ 9.642 millones en el 2008 a US\$ 20.441 millones en el 2011, de este valor predominan las ventas al territorio aduanero nacional, las cuales representaron el 76%, en el último año, comenzando con una leve tendencia a los mercados internacionales del 10,8%, entre usuarios 5,4% y 7,8% restantes entre zonas francas. Es importante aclarar que la tendencia de las ventas nacionales desde el 2008 al 2011 es de disminución, contra el aumento de las ventas a los mercados internacionales (Dian, 2012).

Comercio exterior

Para el análisis, lo ideal es tomar una serie desde la década del 80 a la fecha. No obstante, como el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane, 2012) no procesaba la información en forma discriminada, sino a partir del convenio 2009, en donde se especifica de una manera clara la entrada de productos provenientes del exterior, a las zonas francas, igualmente, que se venden al mercado nacional y que se compran al país, asimismo, cuando salen transformados para ser vendidos en los mercados internacionales, que se venden al mercado nacional –importación, que se compran de este último– exportación y cuando salen transformados para ser vendidos en los mercados internacionales.

Para los años anteriores, se tomarán los datos de importación y de exportación con base en la procedencia de las importaciones y destino de las exportaciones, no se puede calcular qué se produjo en las antiguas zonas francas y cuál fue el valor agregado externo en dichas zonas francas.

Las exportaciones a zonas francas son relativamente bajas, si bien vienen en crecimiento. Como se puede observar en el cuadro 3 del anexo, la participación dentro de las exportaciones totales representaron en el año 2009 tan solo el 2,19% y en el 2011 el 5,4%, lo que supone que estos establecimientos son más para el mercado nacional que para los mercados internacionales.

De la salida total al territorio aduanero nacional es posible que no se haya procesado en las zonas francas, pueden ser productos almacenados que no sufrieron ninguna transformación, en estos casos la contribución a la región es mínima siendo el beneficio para el país procedente de los bienes que se triangulan a través de este mecanismo.

La balanza de las zonas francas en los tres últimos años es negativa. El saldo negativo mayor fue el del 2011 que alcanzó los US\$ 12.521 millones, contra un saldo positivo de la balanza comercial de US\$ 2.279 millones.

Como resultado neto de los ingresos menos los egresos a las zonas francas, al país le representó en el 2011, un beneficio de tan solo US\$ 975 millones, que no se compadecen desde el punto de vista comercial, por ahora, con las grandes inversiones en dichos establecimientos. Se debe mirar con mucho cuidado la generación de empleo, la demanda

agregada que se supone debe crear, la incidencia en el área de influencia, la infraestructura y los servicios.

Por otro lado, si se observa la balanza comercial del país en el 2011, vemos que presenta superávit de US\$ 2.278 millones frente a un saldo negativo importante de las zonas francas, por los montos de comercio exterior de bienes de US\$ 12.521 millones en la balanza.

Se supone que ese valor del déficit son materias primas, insumos y productos finales, que fueron enviados al territorio aduanero nacional, confirmando que estos establecimientos destinan los bienes al mercado interno y son competencia de las industrias establecidas en el territorio aduanero nacional que no se acogen a los beneficios de zonas francas, compitiendo en forma desigual.

Cada vez se incrementa más el saldo negativo, si se consideran las 106 zonas francas aprobadas hasta septiembre de 2012 y sin olvidar que el 76% de lo producido allí se destina al mercado doméstico, según datos del cuadro 2 del anexo. Razón que puede explicar el aumento de la demanda de solicitudes de las zonas especiales empresariales, para beneficiarse de la exención tributaria.

Los mercados de destino de los bienes de las zonas francas son los países centroamericanos en los que existen maquilas y los países limítrofes. Lo que indica implícitamente que somos proveedores de productos manufacturados o productos intermedios, para las industrias ubicadas en dichos territorios.

Compromisos adquiridos por los establecimientos de zonas francas

Como se desprende del cuadro 7 del anexo según fuente de la Dian, al 15 de junio de 2012 tan solo el 27% de las empresas de las zonas francas permanentes autorizadas a la fecha había cumplido sus responsabilidades; en cuanto a los montos de inversión y a los compromisos de empleo, no alcanzan al 3% de sus obligaciones.

Las zonas permanentes especiales que cumplen en su totalidad con los compromisos, por cuanto en sus instalaciones operaban en el sistema normal de industria ubicadas en el territorio aduanero nacional, se les dio el tratamiento de zonas francas para que se favorecieran de los beneficios de este territorio.

Si miramos el beneficio según la balanza de pagos de 2011 el saldo positivo fue de \$ 1,8 billones frente a una inversión de \$13,7 billones deducido del compromiso de inversión, representando una tasa de ganancia equivalente al 24% anual.

Si al saldo positivo le aplicamos el impuesto de renta del 35% promedio, el valor del impuesto sería cercano a \$ 630 mil millones, pero las empresas solo pagan el 15%, esto

es, \$ 270 mil millones equivalente al 1,97% del monto de capital invertido, muy por debajo del impuesto de renta presuntiva que es del 3%, luego es un negocio muy malo para el Estado colombiano y una buena utilidad para los empresarios.

El Estado, desde el punto de vista de ingresos sin zonas francas, recibiría por impuesto presuntivo el 3% según el artículo 188 del Estatuto Tributario modificado por la ley 1111/2012 es de \$ 411 mil millones, por consiguiente, la pérdida del Estado es de \$ 141 mil millones.

Lo anterior sin contar la pérdida de empleos de las empresas (que generaban también ingresos) ubicadas en el territorio aduanero nacional que desaparecieron por la competencia desigual.

Conclusiones

- En los últimos años se dispararon las zonas francas especiales o empresariales. A junio de 2013 se habían acogido 73 empresas a esta modalidad, cambiando su estatus de industrial en el territorio aduanero por zonas especiales, obteniendo así un beneficio que se estima en \$ 360 mil millones, por el pago parcial del impuesto de renta (15%) sin incluir los demás beneficios y estímulos existentes.
- Las zonas francas destinan más del 77% de la producción al mercado nacional, constituyéndose como instrumento para el mercado doméstico, que puede afectar a las empresas que no gozan de este mecanismo.
- Las exportaciones de dichos establecimientos tan solo alcanzan el 5,6% del total de las exportaciones en el 2011. Realmente desde las primeras zonas francas en el año 1958, la generación de divisas es casi nula y son los productos obtenidos en estos territorios más bien una sustitución de importaciones.
- El déficit de la balanza comercial de las zonas francas supera los US\$ 12.521 millones, mientras que la balanza comercial presenta un superávit de US\$ 2.279 millones.
- Los compromisos de inversión por las nuevas zonas francas permanentes alcanzan el 27% y en materia de empleo el 3%, por eso se hace indispensable un seguimiento de las instituciones del Estado para exigirles sus obligaciones.
- La producción, en menos de tres años duplicó el valor al pasar de US\$ 9.642 millones en el 2008 a US\$ 20.441 millones en el 2011.
- Los mayores usuarios de las zonas francas son las empresas de servicios con el 65% y sector manufacturero con el 35%.

- En el sector industrial es importante la continuidad de las confecciones como un sector dinámico, seguido de las máquinas y los artículos plásticos.
- En materia regional, se caracterizan los sectores de cada territorio, como los mariscos, moluscos y los alimentos en la costa, las artes gráficas y papeles en el occidente y las baldosas en Cúcuta.
- Existe una concentración de usuarios en las ciudades de Bogotá, Palmira, Rionegro, Caloto, La Tebaida, Funza y Cúcuta.
- El costo de generar empleo en la zona franca asciende a los \$ 1.446.910, los cuales podrían dirigirse a las actividades de salud y educación, en lugar de incrementar los beneficios a los empresarios. No existen estadísticas y documentos sobre los años anteriores al 2005 para profundizar los análisis correspondientes, pero las entidades estatales deben tener información al respecto.

Referencias bibliográficas

- DENNIS, Appleyard. *Economía internacional*. México D. F., McGraw-Hill, 2003.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. *Informe estadísticas de comercio exterior*. Bogotá, Dane, 2012.
- _____. *Banco de proyectos y proyectos de inversión*. Bogotá, Dane, 2012.
- DEPARTAMENTO DE PLANEACIÓN NACIONAL. *Aprovechamiento del régimen de zonas francas para atraer la inversión extranjera*. Bogotá, DNP, 2012.
- _____. *Banco de proyectos de inversión*. Bogotá, DPN, 2012.
- DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. *Información usuarios de zonas francas*. Bogotá, Dian, 2012.
- INTERNACIONAL, E. “Economía internacional”. En Dennis, A. *Economía internacional*. México D. F., McGraw-Hill, 2003.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. *Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias*. Marrakech, OMC, 1994.
- PERRY, G. “El nuevo régimen de zonas francas”. En: *Informe Económico de Fedesarrollo*, 2012.
- PORTAFOLIO. “En zonas francas, exportaciones superan las importaciones”. 2012.
- PORTER, Michel. *Ventajas competitivas de las naciones*. México. Plaza y Janés. 1991

PROEXPORT COLOMBIA. *Manual de zonas francas, invierte en Colombia*. Bogotá, Proexport, 2010.

RODRÍGUEZ, J. R. “Zonas francas en Colombia, beneficios y tributos de renta”. En: *Borradores de Economía*. Bogotá, Banco de la República, 2011.

TORRES, R. D. *Política comercial en un contexto histórico*. Bogotá, Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2008.

Cuadro 1.

Producción bienes en zonas francas y destino
Miles de dólares FOB

Año	Salida TAN	% total salida	Zona franca	Entre usuarios misma zona	Salida RM	% total X	Total salida ZF
2009	7,994,617	82,90	28,834	368,978	1,250,160	3.81	9,642,589
2010	11,487,216	78,02	151,343	716,105	2,368,725	5.95	14,723,390
2011	15,708,485	76,84	219,976	1,028,999	3,484,269	10.84	20,441,729

Fuente: Dane.

Nota: RM: resto del mundo

TAN: Territorio aduanero

TZF-TOTAL: Zona franca T

Total M: Total importaciones

Los principales sectores que aportan tanto a las exportaciones, como a las importaciones y a la producción son los de servicios logísticos, aduaneros y *call center*, en un 61%, seguidos del sector industrial con el 31%, y del sector minero, que viene creciendo, con un 8%. Como dato curioso, el sector agropecuario no es muy representativo, algo de insumos para la floricultura y otros insumos menores.

Cuadro 2.
Actividad comercial por sectores zonas francas
Valores US\$ en miles

Años	Sector agropecuario, ganadería, caza, silvicultura y pesca		Sector minero		Sector industrial		Demás sectores		Saldo
	Entrada	Salida	Entrada	Salida	Entrada	Salida	Entrada	Salida	
2005	41,928	24,081	3,741	553	1,656,789	1,992,437	4,779,080	4,129,810	649,270
2006	73,641	37,216	32,178	1,952	2,783,672	2,783,670	7,328,757	5,561,277	1,767,480
2007	26,779	37,216	9,702	2,695	3,406,017	3,523,689	7,831,858	5,713,106	2,118,752
2008	39,807	37,216	31,072	4,682	4,440,759	5,008,786	9,823,460	6,610,532	3,212,928
2009	28,777	24,083	70,114	6,235	3,777,517	4,429,755	8,670,435	5,182,517	3,487,918
2010	62,604	58,102	1,903,644	12,008	6,354,682	8,809,325	4,319,499	5,843,955	8,475,554
2011	134,002	100,435	2,685,181	6,949	9,743,021	3,186,933	19,466,523	7,147,412	12,319,111

Cuadro 3.
Exportaciones zonas francas
Miles de dólares FOB

Año	Expo totales	Expo zonas francas	% Total X	Expo zonas especiales	% Total X
2009	32.852.994	722.028.	2,19	66.642.	0,20
2010	39.819.528	2.471.355.	5,14	1.419.289.	3,56
2011	56.953.500	3.186.926.	5,60	2.443.910.	4,29

Fuente: Dane.

Cuadro 4.
Balanza comercial
Valores miles de dólares

Año	Expo totales	Expo zonas francas	Impo total	Impo zonas francas	Balanza comercial	Balanza zonas francas	Ingreso total ZF	Egreso total ZF	Saldo
2009	32,852,994	722,029	39,668,800	7,994,617	-6,815,806	-7,272,588	8,670,435	9,642,589	972,154
2010	39,819,528	2,047,136	40,682,700	11,487,216	-863,172	-9,440,080	14,319,499	14,723,390	403,891
2011	56,953,500	3,186,926	54,674,800	15,708,485	2,278,700	-12,521,559	19,466,523	20,441,729	975,206

Fuente: Dane.

Cuadro 5.
Exportaciones de zonas francas hacia el resto del mundo, según país de destino
Miles de dólares FOB

País	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total	505,560	794,351	865,619	1,112,138	722,029	2,047,136	3,186,926
Estados Unidos	135,578	164,876	206,217	228,389	100,936	439,382	906,884
Guatemala	5,357	9,470	10,394	12,892	7,056	52,129	337,171
República Dominicana	4,108	8,764	12,737	8,534	11,922	275,169	303,364
Honduras	2,160	2,311	4,095	8,465	4,258	112,724	221,258
Ecuador	45,593	69,240	70,866	113,388	89,212	311,596	190,677
Venezuela	94,425	190,292	257,259	341,046	218,125	169,015	125,514
Argentina	3,029	1,611	2,246	5,273	7,101	9,424	111,584
Panamá	14,988	40,343	18,493	19,858	24,165	88,005	102,236
Costa Rica	12,519	13,769	13,680	20,046	13,574	57,411	69,440
Perú	20,418	31,837	34,862	42,962	26,496	52,471	68,375
Italia	25,213	39,503	42,417	56,061	37,333	36,642	49,056
México	27,092	33,797	37,311	36,213	26,441	47,782	30,147
Chile	11,113	23,016	19,724	21,192	18,083	23,734	25,771
España	22,697	17,263	11,060	13,229	7,593	7,901	2,209
Francia	4,913	2,785	2,158	5,031	634	640	2,204
Reino Unido	11,127	7,674	7,885	11,705	1,700	1,662	605

Fuente: Dane.

Cuadro 6.
Usuarios zonas francas permanentes

Actividades	Barranquilla	Bogotá	Cartagena	Caloto	Cúcuta	Funza	Palmira	Santa Marta	Rionegro	Tebaida	Villa Rica	Total	%
Empresa de servicios	46	133	46	6	33	7	46	38	34	9	1	399	65.4
Confecciones y textiles	8	10	1				1	1	9	1	1	32	5.24
Maquinas y equipos	8	7	4	1	2				1			23	3.77
Productos plásticos		6	6	3		2	3		1			21	3.44
Papel y artes graficas		6		4			1		2		1	14	2.29
Productos farmacéuticos		12					3		1		1	17	2.78
Alimentos	1	3	3	2		1		1	1			12	1.96
Ferretería	5	4	1									10	1.64
Mariscos y moluscos	3		3						3			9	1.47
Industria de hidrocarburo	5	1										6	0.98
Químicos							3		2	1		6	0.98
Bebidas	1				1		1	1	2			6	0.98
Máquinas juegos de azar		3										3	0.5
Autopartes		2					1		1	1		5	0.82
Productos agrícolas		2					1					3	0.5
Electrodoméstico	1	2					1		1			5	0.5
Esmeraldas		2										2	0.3
Caucho y manufactura	1	2							1			4	0.65
Instalaciones eléctricas		1										1	0.1
Joyas		1										1	0.1
Cerámicas	2		2		1							5	0.5
Importación teléfonos		1										1	0.1
Fábrica de lámparas		1										1	0.1
Equipos fotográficos		1										1	0.1
Productora de vidrio	1	1										2	0.32
Jabones		2			1	1		1				5	0.5
Construcción embarcación		1										1	0.1

Llantas		1										1	0.1
Productos abrasivos		1										1	0.1
Generador de energía		1										1	0.1
Motores		1										1	0.1
Combustibles		1				1						2	0.32
Envases		1										1	0.1
Vidrios		1										1	0.1
Cuero manufacturas		2										2	0.32
Cosméticos						1			2			3	0.5
Baterías						1						1	0.1
Metales preciosos									1			1	0.1

Fuente: Dane, investigador. Datos a septiembre de 2012

Cuadro 7.
Compromiso de empleo e inversión según el tipo de zona francas

Tipo de zona	Compromiso de empleo directo	Empleos ejecutados	Compromiso de empleos indirectos	Empleos indirectos ejecutados	Compromiso de inversión (millones de pesos)	Monto INV ejecutado (millones de pesos)	Avance y %
Zonas francas permanentes	27.587	904	72.773	5.747	2.154.904	587.678	27.27
Zonas francas permanentes especiales	10.987	10.255	13.662	46.377	11.526.284	10.791.752	93.66

Fuente: Dian, 15 de junio de 2012