



Las zonas francas y el sector logístico en Colombia: una aproximación teórica¹

Free trade zone and the logistics industry in Colombia: a theoretical approach

Les zones franches et le secteur de la logistique en Colombie: une approche théorique

Jorge Eduardo Vélez Montoya*
j.velezm@iush.edu.co

Gonzalo Emilio León Rincón**
gleon@une.net.co

*Magíster en Negocios Internacionales, Institución Universitaria Esumer.
Docente de tiempo completo Institución Universitaria Salazar y Herrera, Medellín–Colombia

** Magíster en Negocios Internacionales, Institución Universitaria Esumer.
Docente de tiempo completo Corporación Universitaria Minuto de Dios, Medellín – Colombia

Fecha de recepción: 17 de marzo de 2014
Fecha de aceptación: 15 de junio de 2014

¹ Este texto presenta los resultados de la investigación realizada en el año 2013, Las Zonas Francas en el Sector Logístico en Colombia, en el marco de una actividad de consultoría prestada a la compañía Servicios Avia. Ltda, en su calidad de Usuario de Bienes y Servicios de la Zona Franca, perteneciente al Grupo Aviatour. Los consultores pertenecen a la Institución Universitaria Salazar y Herrera y la Corporación Universitaria Minuto de Dios, respectivamente.

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo general hacer un acercamiento teórico-documental a las zonas francas en el contexto del sector logístico, a nivel internacional y especialmente a nivel nacional, ya que es un tema relevante y de actualidad, en cuanto propicia la búsqueda de mejores niveles de competitividad en el sector de servicios logísticos, además del impacto en la generación de empleo, optimización de la inversión, gasto y productividad. Para dicho efecto se presentarán los hallazgos más significativos desde lo legal, fiscal y tributario, hasta las investigaciones hechas por reconocidos operadores logísticos a nivel nacional e internacional, realizando un análisis de los datos más relevantes.

Palabras clave: logística; zonas francas; competitividad; operadores logísticos.

Abstract

This article has the overall aim to make a documentary theoretical approach to the FTZ in the context of the logistics industry regionally, nationally and internationally, current issue, regarding the search for higher levels of competitiveness in the service sector logistics, and the impact on employment generation, optimization of investment, output and productivity. To this effect the most significant findings were presented from the legal, fiscal and tax until the investigations made by logistics operators recognized nationally and internationally, conducting an analysis of the most relevant data.

Keywords: logistics; free trade zones; competitiveness; logistics operators.

Résumé

Cet article a pour objectif de faire une approche théorique-documentaire sur les zones franches dans le contexte du secteur de la logistique au niveau régional, national et international ; c'est une matière d'actualité qui est toujours à la recherche de meilleurs niveaux de compétitivité. En plus, l'article analyse l'impact de ces zones sur la création d'emplois, l'optimisation de l'investissement, les frais généraux et la productivité. À cette fin, les résultats les plus significatifs seront présentés dans un contexte juridique, fiscal et budgétaire ; résultats obtenus à partir de l'analyse des données pertinentes des recherches effectuées par des opérateurs logistiques de renom au niveau national et international.

Mots-clés : Logistique, zone de libre-échange, compétitivité, opérateurs logistiques.

Para citar este artículo / To cite this article / Pour citer cet article:

Vélez J.E. & León rincón, G.E. (2014). Las zonas francas y el sector logístico en Colombia: una aproximación teórica. *Escenarios: empresa y territorio*, 3, pp.

Introducción

Las zonas francas en Colombia estuvieron en poder del Estado hasta el inicio de la apertura económica; posterior a esta, han tenido un gran desarrollo, apoyado por un marco normativo que impulsó la aparición de las mismas, en diferentes áreas del territorio nacional, buscando ser instrumento para la creación de empleo y la captación de nuevas inversiones, variables que conducen a elevar los índices de competitividad a nivel nacional e internacional. En el presente documento se aborda la evolución histórica y el desarrollo a nivel mundial que han reportado las zonas francas, y cómo estas se han convertido en polos de desarrollo económico y social, siendo un eslabón fundamental en la cadena logística de las organizaciones dedicadas al comercio exterior, permitiendo sustanciales reducciones en sus costos operativos. Adicional, incluye la evolución normativa en Colombia, tipos de zonas francas, requisitos para obtener la calificación de usuario de ZF, los incentivos aduaneros, tributarios, cambiarios y de comercio exterior y evidencias de las ventajas y beneficios de ostentar la calificación de usuario de las mismas.

1. Las zonas francas en el mundo

Las zonas de libre comercio (Free Trade Zone-FTZ sigla en inglés-), en forma de puertos libres, se establecieron por primera vez hace más de 2.000 años. En el transcurso del tiempo el concepto de zonas de libre comercio se ha transformado radicalmente. En la última mitad del siglo XX, las zonas de libre comercio han experimentado cambios sustanciales y adaptaciones como resultado de un crecimiento exponencial en el comercio mundial y las mejoras en la eficiencia del transporte, en particular en el sector portuario. Como instrumento de la política comercial y de desarrollo, las zonas de libre comercio se han transformado y adaptado a las realidades y condiciones locales de cada región. El concepto seguirá evolucionando con el tiempo, adaptándose a las nuevas necesidades y demandas del sector privado y público (United Nations ESCAP, 2005, p. 3).

En los últimos 50 años, las zonas francas han ganado importancia en los países desarrollados y en desarrollo, como instrumento de política para la promoción de la IED (Inversión Extranjera Directa), orientada a la exportación. Mientras que en 1970, solo un pequeño número de países habían permitido el establecimiento de zonas francas, en 1997 cerca de 850 operaban, tanto en los países desarrollados y en desarrollo, y el número siguió aumentando. La investigación ha demostrado una fuerte correlación entre el establecimiento de las zonas francas y el fuerte desempeño de las exportaciones. Por lo general, estas se ubican en un área subdesarrollada del país de acogida, y se espera que promuevan actividades económicas para reducir así la pobreza y el desempleo (United Nations ESCAP, 2005).

En 1975, 25 países poseían zonas francas, mientras que el número había aumentado a 93 en 1997 (The World Bank, 1998). Del mismo modo, se estima que alrededor de 800.000 personas estaban empleadas en las zonas francas en 1975 y unos 4,5 millones en 1997. Las zonas francas se han extendido rápidamente en las últimas dos décadas. En la base de datos de zonas francas de la OIT (Organización Internacional del Trabajo), se habían contado 47 países con 176 zonas en 1986. Para el año 2006, había 3.500 en 130 países; que en conjunto, representan 68 millones de puestos de trabajo en todo el mundo, una cifra considerable que, sin embargo, representa solo una pequeña proporción del empleo global. (OIT, 2011, p. 283)

Como se observa en la

Tabla 1. Empleo directo en zonas francas 2007-, la proporción de mano de obra nacional empleada en las zonas francas internacionales está por encima del 1 % solo en la región de Asia

y el Pacífico (que representa 61 millones de los 68 millones a nivel mundial en empleo en las zonas francas internacionales), en las Américas, y en Oriente Medio y Norte de África (MENA) (OIT, 2011, p. 283).

Tabla 1. Empleo directo en zonas francas 2007

Región	Número de empleos directos (miles)	Participación en % del total de la población por región
Global	68.441	0.21
Asia & Pacific	61.089	2.30
Américas	3.084	1.15
Western Europe	0.179	0.00
CEECs& Central Asia	1.590	0.00
MENA (Middle East)	1.458	1.59
Sub-Saharan Africa	1.040	0.20

Fuente: elaboración propia con base en OIT (2011)

De acuerdo con la Cámara de las Zonas Francas de la ANDI (Asociación Nacional de Industriales), los empleos directos en el lapso de siete años, han crecido de manera significativa en Colombia, hasta casi duplicarse, pasando de 18.486 en 2003 a más de 32.000 en 2010, y en los indirectos el incremento es aún mayor, con 27.692 en 2003 y 114.339 en 2010. La obligación de generación de empleo, varía de acuerdo con dos características: a) según el tipo de zona franca; y b) según el capital de inversión de la empresa (PNUD, 2010, p. 21).

En una entrevista al ministro guatemalteco de Economía, Luis Velásquez, afirmó que a nivel mundial existen unas 3.000 zonas francas, 450 de ellas en Latinoamérica y 17 en Guatemala. Según el funcionario guatemalteco, más del 40% del comercio total mundial se maneja a través de este régimen. En el caso de Guatemala, Velásquez dijo que las zonas francas generan 400.000 puestos de trabajo y mueve unos 1.570 millones de quetzales (200 millones de dólares) al año y han contribuido a la diversificación de los productos (Zona Franca Parque Central, 2013).

Al hacer un balance en Latinoamérica encontramos que en Perú el desarrollo de zonas francas ha sido obstaculizado y negado; en Ecuador hace menos de una año se mejoró la legislación; en Chile hay dos zonas francas netamente comerciales que no le generan un valor agregado al país; en Argentina hay cuatro zonas francas; en Brasil hay una sola zona franca; en Venezuela hay una legislación de zonas francas que nunca ha operado, porque no cuentan con una base industrial importante; Uruguay tiene un componente de zonas francas muy fuerte en servicios, inclusive ha mostrado interés en invertir en Colombia. Lo contrario sucede con Centroamérica donde hay una competencia muy grande para Colombia. El panorama se fortalece en los países centroamericanos. Países como Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Honduras tienen un desarrollo de zonas francas muy fuerte, porque lo utilizan como un mecanismo para atraer inversión extranjera. En ese sentido, hay mucho empresario asiático, colombiano, estadounidense y europeo. (Portafolio, 2011).

2. Las zonas francas en Colombia

El Régimen de Zonas Francas 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; siendo todas estas de carácter público.

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.

En 1991, se expidió el Decreto 2131 y en 1996 el 2233, vigentes a la fecha, que permitieron la instalación de empresas prestadoras de servicios a los mercados externos, además de aquellas dedicadas a la producción o transformación de bienes dentro de las ZF.

La constitución de una zona franca se realiza, en Colombia, bajo el amparo del Decreto 2233 de 1996 y que fue reglamentada por la Ley 1004 del 30 de diciembre de 2005, en la cual se define una zona franca como: “[...] un área geográfica delimitada dentro del territorio 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 ingresadas en estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones (Congreso de Colombia, 2005).

2.1 Clasificación de las zonas francas y sus usuarios

La aprobación de la Ley 1004 de 2005, los Decretos Reglamentarios 4051 de 2007 y 383 de 2007, buscan incentivar la creación de zonas francas que dinamicen la economía del país propendiendo por la generación de empleo directo y formal. Las zonas francas se pueden considerar de tres tipos: permanentes, temporales y especiales.

Las zonas francas permanentes por lo general son construidas para todo el proceso aduanero de importaciones y exportaciones de manera indefinida y son conformadas por lo que se conoce como Usuarios de Zonas Francas, para lo cual se permite la distinción de cuatro tipos de usuarios así: 1. Usuario Operador. 2. Usuario Industrial de Bienes. 3. Usuario Industrial de Servicios y 4. Usuario Comercial.

Las zonas francas temporales o transitorias son declaradas así por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, a solicitud del interesado y por lo general se utiliza, mientras esté vigente la resolución, como lugar de exposición, exhibición o feria. Por lo general se realiza en áreas cerradas en las cuales se instalan los “Usuarios Expositores”, quienes ingresan mercancía sin nacionalizar, para ser exhibida.

Las zonas francas especiales y/o uniempresariales. Con la promulgación del Decreto 383 de 2007, en el Artículo 392-1, párrafo único, aparece la zona franca especial: “Tratándose de proyectos de alto impacto económico y social para el país, podrá declararse la existencia de nuevas Zonas Francas Permanentes Especiales por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales” (2007). Adicionalmente, en el mismo decreto, en el Artículo 393-14 párrafo 2 reza que “[...] el usuario operador de una Zona Franca Permanente Especial, podrá ostentar simultáneamente la calidad de usuario industrial de bienes y/o servicios. Para este efecto, en el acto de declaratoria de existencia de la Zona Franca, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales emitirá concepto sobre la procedencia de ostentar las calidades señaladas” (2007). Es así como amparado bajo este decreto se comenzó en Colombia el fenómeno de zonas francas uniempresariales, en las cuales grandes empresas dedicadas sobre todo a la exportación, buscaron espacios para ubicar sus fábricas y solicitaron a la Dirección de

Impuestos y Aduanas Nacionales ser calificados a la vez como usuarios operadores y usuarios industriales, que les permitió obtener beneficios tributarios y aduaneros propios de las zonas francas. Algunos incluso las han ubicado lejos de puertos o aeropuertos, buscando principalmente obtener a precios más bajos, el valor de los terrenos y a la vez buscar beneficios tributarios adicionales, del municipio que los alberga.

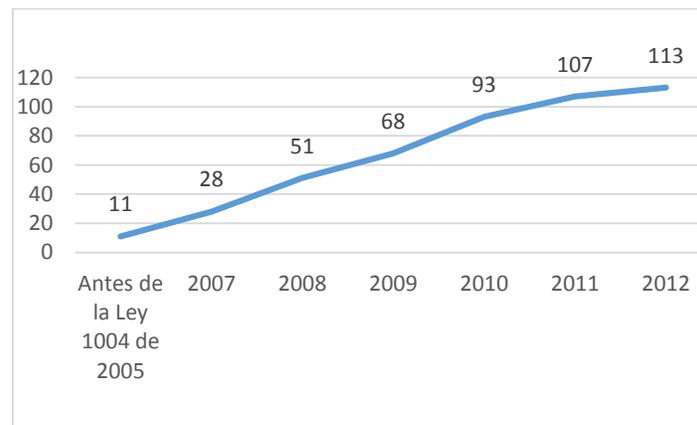
Las zonas francas especiales podrían clasificarse así:

- Bienes (sectoriales).
- Servicios.
- Agroindustriales.
- Portuarias y aeroportuarias.
- Parques tecnológicos.

Desde la puesta en marcha de la reglamentación del 2007, hasta septiembre de 2011, Colombia pasó de tener 11 zonas francas a 113 aprobadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), de las cuales el 56 por ciento ya se encontraba o había iniciado operaciones de comercio exterior. Estas aprobaciones, han estimulado la generación de 147.051 empleos (32.712 directos y 114.339 indirectos), gracias a la creación de más de 700 empresas, que promueven las economías de escala y la competitividad en las regiones donde se establecen. Como también se genera el desarrollo de procesos industriales altamente productivos y competitivos, bajo los conceptos de seguridad, transparencia, tecnología y producción limpia. De las 108 zonas francas, 86 están conformadas por 34 permanentes (11 antes de la Ley 1004/05 y 23 permanentes nuevas) y 52 permanentes especiales (Portafolio, 2011).

Esta reglamentación ha permitido el auge inusitado de la aprobación de zonas francas, tal como se aprecia en el Gráfico 1 - Evolución de zonas francas aprobadas-.

Gráfico 1- Evolución de Zonas Francas Aprobadas



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012)

Adicional a las leyes que reglamentan las zonas francas, el gobierno colombiano ha venido creando leyes en otros ámbitos que impulsen la competitividad y el comercio exterior, como se puede concluir a partir del documento Conpes 3547 de 2008:

El Estado tiene la función de crear el entorno regulatorio para optimizar el funcionamiento de las relaciones entre los diversos actores de la logística y el transporte, de promover mecanismos óptimos para el control de las mercancías que faciliten y promuevan el comercio exterior colombiano, así como el facilitar y proveer de infraestructura de transporte y tecnologías de la

información y las comunicaciones -TIC-, con la calidad y capacidad (actual y futura) para soportar las expectativas del crecimiento de los flujos de intercambio de bienes. (p. 15)

De acuerdo con la información de la DIAN, Cundinamarca es la región que tiene más zonas francas permanentes y permanentes especiales. Tiene en total 20. Le sigue el departamento de Bolívar con 14, el Valle del Cauca y Cauca con 8 y el Magdalena, Atlántico y Bolívar con 6. Claudia Gaviria Vásquez (Directora de Gestión de Aduanas de la DIAN), destacó que a pesar de la posible modificación se espera que este régimen siga promoviendo la inversión en el país. Enfatizó que con el nuevo Estatuto Aduanero se espera lograr que las sanciones, objeto de queja de varios empresarios, guarde proporcionalidad en la imposición de sanciones (La República, 2013).

2.2 Características de las operaciones en zonas francas

A continuación se presentan los principales lineamientos legales de las operaciones que los usuarios de zonas francas deben tener en cuenta:

- Se considerarán por fuera del territorio nacional, para efectos de impuestos aplicables a importaciones y exportaciones, las materias primas y los bienes que los usuarios ingresen a las zonas francas; es decir, no requieren de trámites de nacionalización.
- Los bienes fabricados, transformados o almacenados que se vendan o se envíen a mercados externos, y considerados los servicios que se presten a mercados externos, se considerarán como bienes exportados para efectos de normas de origen.
- Cualquier bien que sea enviado desde el territorio aduanero nacional hacia una zona franca y que efectivamente sea recibido, será considerado como exportación definitiva.
- Cuando se tengan importaciones temporales de corto y largo plazo, de bienes de capital, del Plan Vallejo, se podrá dar por terminada esta modalidad, reexportándolos hacia cualquier usuario de zona franca.
- Las materias primas o bienes semi-elaborados podrán salir de la zona franca en forma temporal, para que con ellos se realice parte de la transformación o proceso industrial, dentro del territorio nacional. Esta temporalidad se puede obtener hasta por seis meses.
- Los bienes fabricados por transformados por un uso industrial en zona franca podrán salir hacia el territorio aduanero nacional o una zona franca transitoria con fines de exhibición.
- Los equipos y maquinaria que requieran de mantenimiento podrán salir, de manera temporal, hacia territorio aduanero nacional por un período máximo de tres meses.
- Los bienes, maquinaria o equipo, que se encuentran dentro de una zona franca; podrán ser vendidos o trasladados a otros usuarios de zonas francas, previa autorización de la DIAN.
- Los usuarios industriales y de servicios podrán aplicar la exención del impuesto de renta, a los ingresos obtenidos por las ventas anuales a mercados extranjeros. (Comunidad Andina de Naciones, 2006).

3. Incentivos de las zonas francas

3.1 Incentivos tributarios

- Tendrán exención en el pago de impuesto de renta (23%) y complementario de remesas (7%), todos los Usuarios Industriales, de bienes y/o servicios, sobre los dineros provenientes de las ventas anuales de bienes y/o servicios para mercados externos, ya sean ventas en la ejecución de contratos de importación-exportación, ventas en cumplimiento de licitaciones internacionales, ventas a otros países o ventas a otros usuarios de la misma u otra zona franca colombiana.
- No se le aplicará rete-fuente ni tributos sobre remesas a aquellos dineros provenientes de la prestación de servicios técnicos que realicen en el exterior, los usuarios

industriales de bienes y/o servicios, y que tengan que ver con su objeto social en zona franca

- Los usuarios comerciales que obtengan dicha calificación en una zona franca, no podrán ocupar más del 25% del espacio total de la respectiva zona franca. Tampoco podrán vender o distribuir bienes al detal ni gozarán de beneficios tributarios.

3.2 Incentivos de comercio exterior

- Tendrán exención de impuestos de importación, aranceles e Impuesto al Valor Agregado, las materias primas maquinarias y equipos procedentes del exterior, y que estén destinados a la producción de bienes. Una vez fabricados o transformados, solo se pagará impuesto de manera proporcional al componente extranjero involucrados en el bien.
- Los usuarios industriales cuyo capital provenga de inversión extranjera tendrán garantizado el certificado de origen para los bienes producidos en la zona franca.

3.3 Incentivos aduaneros

- Aquellos bienes fabricados o elaborados en una zona franca con destino al territorio aduanero nacional, que involucren materias primas y elementos semielaborados nacionales y extranjeros, podrán nacionalizar previamente el componente extranjero, ahorrándose el arancel del bien final.
- Las mercancías almacenadas en zona franca de origen extranjero pagarán gravamen arancelario sobre el valor aduanero de estas, cuando el destino final sea el territorio aduanero nacional.
- Para bienes producidos en la zona franca, con destino al territorio aduanero nacional, se considerará valor agregado nacional: la mano de obra, las materias primas y los insumos de origen colombiano, así como de aquellos de origen extranjero que ya hayan pagado impuestos de importación; y por lo tanto, no serán tenidos en cuenta en el cálculo base del arancel.
- Las mercancías de origen extranjero y con destino al mercado nacional se pueden almacenar en zona franca sin causar arancel ni IVA durante su permanencia en la zona.
- Las materias primas, equipos y maquinaria, tendrán libre tránsito aduanero desde puertos, aeropuertos y zonas francas hacia otras zonas francas.

3.4 Facilitación cambiaria

- Cualquier usuario de zona franca podrá tener cuentas en bancos extranjeros y nacionales, realizar pagos de los bienes comprados en el exterior con estos dineros, ya sea en moneda nacional o extranjera y podrá poseer cualquier tipo de moneda en denominación nacional o en divisas, por concepto del normal desarrollo del negocio y no tendrán restricciones para recibir inversión extranjera, girar sus utilidades al exterior y/o repatriar divisas.
- Las divisas percibidas como ingreso por parte de los usuarios industriales y de servicios de zonas francas, no tienen obligación de ser reintegradas, cuando provengan del normal desarrollo de sus operaciones.
- No están obligados a constituir depósitos de garantías, los usuarios industriales de bienes y servicios y usuarios comerciales, para comprar mercancías mediante

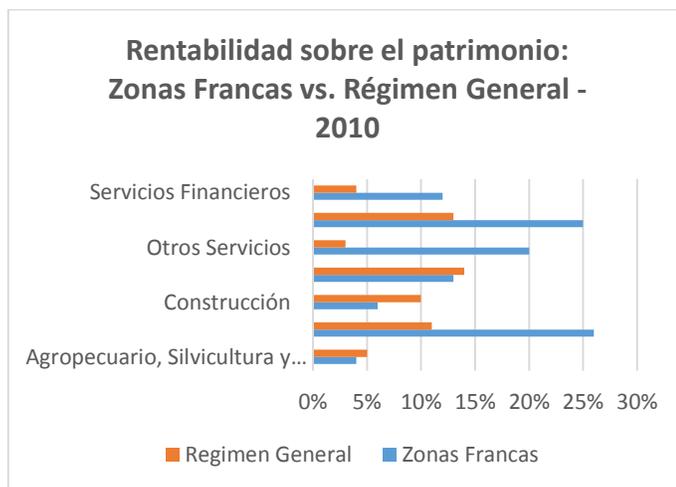
financiación, de parte de proveedores, intermediarios del mercado cambiario o corporaciones bancarias extranjeras.

3.5 Incentivos financieros

- A excepción de los almacenes generales de depósito, cualquier entidad bancaria o financiera que se encuentre vigilada por la Superintendencia Bancaria, podrá instalarse dentro de las zonas francas como sucursal o agencia, sin Régimen Franco.
- Al igual que cualquier empresa del territorio aduanero nacional, los usuarios de zonas francas tendrán acceso a las diferentes corporaciones bancarias y financieras y a sus líneas de crédito. Estos usuarios tendrán tratamiento preferencial en el Instituto para el Fomento Industrial y en el Banco de Comercio Exterior. En este último se pueden obtener créditos hasta por seis meses en montos inferiores a cinco mil dólares, sin realizar ningún depósito de garantía.
- Se considera una operación de endeudamiento externo, si el plazo o el monto son superiores a los indicados en el párrafo anterior y por lo tanto se deberá realizar un depósito de garantía equivalente al 30% del valor del desembolso, en el Banco de la República.
- Los usuarios de zonas francas industriales y turísticas podrán acceder a una línea especial de crédito conocida como de “inversión fija”, la cual opera bajo el sistema de redescuento en el Banco de Comercio Exterior. El endeudamiento podrá ser en moneda local o en dólares.

A la luz de todos estos beneficios, el Banco Mundial realizó un estudio en el cual determinó que en Colombia es más rentable realizar operaciones con empresas establecidas bajo el Régimen de Zonas Francas que las operadas en el Régimen General, tal como se aprecia en la Gráfico 2.

Gráfico 2 – Rentabilidad sobre el patrimonio



Fuente: Banco Mundial (2012)

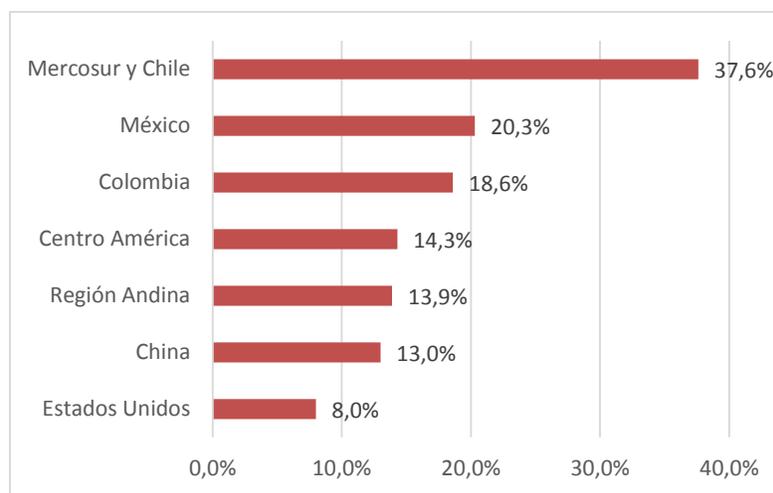
Muchos proyectos de inversión ejecutados en zonas francas, tienen rentabilidades suficientemente altas como para haber sido viables bajo el Régimen General, especialmente, en los sectores de comercio y servicios. En el Gráfico 2, llama la atención que en las actividades de

servicios, las rentabilidades sobre patrimonio promedio son significativamente superiores a las que muestran las empresas en el Régimen General.

4. La competitividad de las zonas francas colombianas frente al mundo

Si bien las zonas francas y sus empresas gozan de beneficios y de regímenes especiales, también es cierto que se ven afectadas de manera dramática por factores externos, no controlables, que entorpecen la comercialización de sus productos y servicios, variables como la “competitividad en Colombia”, hacen que inversionistas y organizaciones extranjeras se abstengan de pensar en subcontratar operadores logísticos, cuando los costos no son atractivos, en relación al resto de Latinoamérica, como se puede apreciar en la Gráfico 3.

Gráfico 3. Costo total de la logística por región/país



Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial (2010)

Estas consideraciones externas son bien conocidas por expertos como el Director del Banco Interamericano de Desarrollo, quien afirmó que:

La falta de infraestructura también repercute en el manejo de inventarios en las empresas. Mientras que las empresas de los Estados Unidos tienen inventarios que equivalen aproximadamente al 15% del PIB, en América Latina la proporción es más del doble. El mantenimiento de estos niveles es costoso, ya que supone la inmovilización de capital, lo que tiene un elevado costo en la mayor parte de la región. El resultado es un aumento significativo de los costos unitarios, con lo que se merman la competitividad y la productividad. Los inventarios adicionales exigidos por las deficiencias logísticas, implican en América Latina costos financieros adicionales de más del 2% del PIB (Moreno, 2011).

Con estos hallazgos, se ha venido impulsando el desarrollo de zonas francas en Centro América. Ya en el 2007, países como Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, habían desarrollado un marco legal institucional para la creación y fomento de zonas francas que permitiera altos niveles de competitividad, innovación y desarrollo, como lo reportó la revista *Central América Today* en su artículo “Central American Free Zones – An Overview of Regulatory Frameworks” (Bogarín, 2007).

En la actualidad, en todos los países de Centro América se ven los resultados. No sólo en Guatemala, como se expuso anteriormente, también en Costa Rica el éxito se puede medir

con el Informe presentado por PROCOMER² (2011, pp. 4-5), en las que se destacan las siguientes conclusiones:

- El número de organizaciones activas en el Régimen de Zona Franca (RZF) fue de 256 en el año 2010. Según actividad productiva, el 47% corresponde a organizaciones de servicios mientras que el 44% a industria manufacturera.
- Las exportaciones de bienes del RZF han representado más de la mitad de las exportaciones totales del país en el período 2006-2010 (entre un 52% y un 54%).
- Dentro de las exportaciones de bienes, el sector de eléctrica y electrónica tiene la mayor participación con un 45% del total exportado por las organizaciones del RZF en 2010.
- La producción de alta tecnología los ha puesto en posiciones de liderazgo puesto que un 75% del valor exportado corresponde a bienes de base científica o producto diferenciado.
- Las exportaciones de servicios del RZF han reportado un crecimiento promedio anual de 19.4%, entre 2006 y 2010, y además un aumento en su participación en las exportaciones totales de servicios, de 21.9% en 2006 a 31.7% para el año 2010.
- Para 2010, la mayor parte de la Inversión Extranjera Directa (IED) total fue aportada por empresas que se encuentran operando en el RZF (54%), presentando un crecimiento anual promedio de 27.8% entre 2006 y 2010.
- Dentro del grupo de empresas de IED en RZF que operaron en 2010, Estados Unidos es el origen del capital en un 79.6% de servicios, el 92.5% de ciencias de la vida y el 84.8% de manufactura avanzada.
- La IED en el RZF en 2010 fue 2.7 veces mayor que en el 2006. Durante ese período, el flujo acumulado alcanzó los US\$2,324 millones.
- El nivel de empleo generado por las empresas del RZF ha tenido, un crecimiento promedio anual de 6.5%. El sector de servicios es el que más empleo genera, con 48% del total en 2010.

5. La logística y las zonas francas

Las diferentes operaciones de comercio exterior que se deben agotar en el proceso de colocación de los productos de una empresa en el mercado, son conocidas como Distribución Física Internacional, siendo esta área parte esencial del concepto logístico. Si esas operaciones se llevan a cabo al interior de una zona franca, van a reportar altísimos niveles de reducción de costos y mayor competitividad a nivel internacional, impactando de manera positiva los márgenes de utilidad. Es por esta razón que existe una gran relación entre el concepto de logística y zona franca; en esta última es posible llegar a realizar todo el proceso de la cadena de suministro (abastecimiento, producción, empaque, embalaje, almacenaje y entrega a transporte). El anterior proceso se constituye como un gran diferenciador de cara a los competidores.

En un estudio realizado por MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) en el 2002, se encontró que para las compañías multinacionales más importantes del mundo, existían variables determinantes en la decisión de dónde ubicar sus plantas en países extranjeros (United Nations ESCAP, 2005). Las variables que revisten mayor importancia se listan a continuación:

- Acceso a clientes.
- La confiabilidad y calidad de la infraestructura y los servicios públicos.
- Costo de mano de obra.
- El costo de los servicios públicos en carreteras.
- Acceso a materias primas.
- Disponibilidad de terreno con todos los servicios.
- Acceso a los proveedores.

² PROCOMER es una entidad del gobierno de Costa Rica, dedicada a promover el comercio exterior de ese país.

- Acceso a servicios aéreos.

Como se aprecia, estas variables determinan la favorabilidad del entorno, fortaleciendo la estrategia de orden logístico. Todas ellas se encuentran presentes en la mayoría de zonas francas.

Las empresas compiten hoy en un entorno globalizado, que está sujeto cambios continuos. Con el fin de seguir siendo competitivas, para atraer nuevas inversiones y retener la actual, el desempeño de las zonas francas debe estar ligado al concepto moderno de la cadena de suministro.

Las decisiones en la cadena de suministro ahora se hacen a escala mundial. Esto tiene un impacto importante para la elección de la ubicación, la planta de fabricación o un centro de distribución, y solo aumentará el grado de movilidad del negocio (United Nations ESCAP, 2005). En el diseño de la cadena de suministro desde una perspectiva global, una empresa configura: fábricas, almacenes, actividades de ingeniería, rutas de transporte, marketing, ventas, sedes, laboratorios de I+D+i y otras operaciones, de una manera que maximiza el valor de la red en su conjunto, contribuyendo a la concepción de cadena de valor (Porter, 2006). Las plantas pueden servir para múltiples mercados, las rutas de distribución pueden llevar a múltiples líneas de productos, y el desarrollo de productos, la distribución de la producción y capacidades de marketing puede ser compartida con otras empresas, incluso competidoras (Deloitte Touche Tohmatsu, 2003).

Los procesos de producción, consumo y servicios en los bloques económicos, como la Unión Europea, el TLCAN y la ASEAN, junto con los acuerdos comerciales bilaterales, han creado la necesidad de centros de distribución que cubren un mercado único de varios países. Las zonas francas responden a las anteriores necesidades como estrategia de algunos países que cuentan con una ventaja de localización (es decir, está situado cerca de la materia prima o el punto de consumo), pueden atraer a los centros de distribución regionales o globales para la fabricación a través de procesos de logística y así mejorar el desarrollo, su economía, e igualmente impactar positivamente los cluster asociados a esas actividades (United Nations ESCAP, 2005).

Cifras de las actividades logísticas realizadas en zonas francas en Colombia – 2011

Para evidenciar la relación entre las zonas francas y las actividades logísticas se presentan algunas actividades reportadas por el Ministerio de Comercio Exterior, Industria y Turismo, a través de Proexport (2012):

- Mercado internacional de carga de 120 millones de toneladas (Sólo en puertos marítimos).
- Mercado local de carga de 160 millones de toneladas, y un mercado de carga aérea de 680 millones de toneladas.
- 75% de las más grandes compañías de distribución del mundo tienen acceso a los puertos de servicios para importación y exportaciones de Colombia.
- Ciudades y sus áreas de influencia concentran más del 80% del comercio exterior, en volumen y valor, pero con una de las mayores distancias medias entre centros de producción y consumo.
- Carbón y combustibles dan cuenta del 75% del volumen de comercio exterior del país. Excluyéndolos, el 81% del valor del comercio se moviliza en contenedores, el resto en graneles secos.
- Los movimientos de carga para exportación crecieron un 15% en el 2011 (Total Exportado 2011: 10 millones de toneladas de carga), mientras que los movimientos de carga para importaciones han crecido 17% en los últimos cinco años (Total importado 2011: 16 millones de toneladas de carga).

- EL 47% de la carga movilizada en las cuatro principales ciudades portuarias (Buenaventura, Santa Marta, Cartagena y Barranquilla) son contenedores, siendo Cartagena el principal puerto de estos. El 22% es carbón, movilizado en su mayoría por Santa Marta y el 20% granel sólido.

6. Los operadores logísticos

Los operadores logísticos han reportado un alto desarrollo y crecimiento en los últimos años gracias a los cambios propiciados por el gran dinamismo del mercado y los incentivos gubernamentales para incrementar la economía. Se destacan el aumento en los flujos de transporte, la creciente industria de la tercerización u *outsourcing* y la disminución de los costos de mano de obra en países y sectores especializados; todos ellos jalados por la globalización, que obliga a la reestructuración del componente logístico, para enfrentar los nuevos retos (Sánchez, 2012, p. 6).

Los niveles de tercerización en un sector económico o en un país, se consideran un indicador de crecimiento y desarrollo visto desde la logística. Ello supone la expansión y dinamismo de la cadena de abastecimiento en las importaciones y exportaciones. Esta cadena, permite que las empresas identifiquen su *Core Business* (actividad principal), y lo que está por fuera de él. Este último es subcontratado entonces, a empresas o proveedores especializados. América Latina no es ajena a ello, e igualmente comparte esa creciente economía de servicios, que cada vez ofrece mayor generación de valor, a bajos costos, gracias a las economías de escala (Rey, 2008).

La evolución en la sinergia entre fabricantes y distribuidores, ha permitido una integración en sus relaciones comerciales, que han dado como resultado una reestructuración de sus sistemas logísticos, caracterizado por suministros cada vez más lejanos y una tendencia a la focalización de unidades productivas y centros de distribución (Sánchez, 2012).

Nace entonces el operador logístico como un actor importante entre el fabricante y el distribuidor, quien articula todas las operaciones logísticas que conlleven flujos de información o físicos. Dentro de los servicios ofrecidos se pueden encontrar desde la gestión del aprovisionamiento, hasta el transporte físico, pasando obviamente por todas las funciones de almacenaje y gestión de stocks, manipulaciones de las cargas, *picking*, etiquetado, envasado, etc.

Para garantizar una adecuada integración entre las partes es necesario alinear los objetivos de cara al mercado mediante el establecimiento de esquemas flexibles que respondan a los niveles de servicio esperados (Sánchez, 2012).

De acuerdo con el informe Delphi realizado por Price Waterhouse Coopers y el European Business School Supply Chain Management Institute, los operadores logísticos ofrecen a la industria una serie de ventajas tales como: costos flexibilizados (lo que posibilita convertir en variables ciertos costos fijos), percibir mejores servicios ofrecidos por empresas especializadas en este sector, reducción de costos de inversión y especialización de los recursos (PWC & European Business School, 2011).

6.1 La actualidad de los operadores logísticos

La volatilidad económica y la incertidumbre siguen afectando a los mercados globales y, a su vez, a los mercados mundiales de servicios de 3PL (3 Party Logistics). Como se observa en los datos estimados de Armstrong & Associates en la

Tabla 2 - Ingresos globales de operadores logísticos 3PL para 2010-2011.

Las regiones mostradas en la tabla, corresponden a las cuatro zonas geográficas principales del mundo, donde se destacan los mercados de Asia y el Pacífico (43,6 %) y América Latina (54,0 %), los cuales están creciendo significativamente en el uso de la logística externalizada. Los ingresos de los operadores de 3PL norteamericanos están aumentando a un ritmo mucho menor (7,2 %), lo que refleja la madurez de su mercado de 3PL, mientras que los problemas económicos de Europa se pueden ver en la modesta contracción (-2,8 %) de los ingresos de los operadores de 3PL.

Tabla 2 - Ingresos globales de operadores logísticos 3PL para 2010-2011

Región	2010 Ingresos 3PL globales (miles de millones de Dólares)	2011 Ingresos 3PL globales (miles de millones de Dólares)	Cambio porcentual 2010-2011
Norte América	\$ 149.1	\$ 159.9	+ 7.2%
Europa	\$ 165.1	\$ 160.4	- 2.8%
Asia-Pacífica	\$ 157.6	\$ 191.1	+ 21.2%
Latino América	\$ 27.5	\$ 39.5	+ 43.6%
Otras Regiones	\$ 42.3	\$ 65.2	+ 54.0%
Total	\$ 541.6	\$ 616.1	+ 13.7%

Fuente: elaboración propia con base en PANALPINA, Capgemini, Penn State University, (2012)

6.2 El gasto de las empresas en logística y 3PL

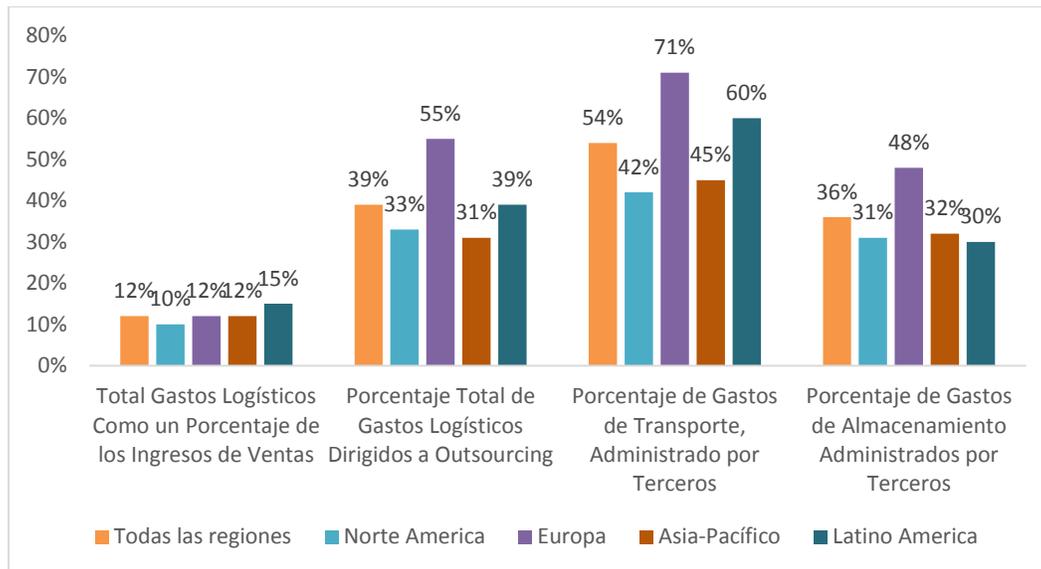
En relación con la investigación llevada a cabo por PANALPINA, los encuestados dedican un promedio del 12% de sus ingresos por ventas totales a logística, y un 39% promedio de estas va a logística en *outsourcing* (Gráfico 4). Mientras que el 12% se mantiene constante desde los estudios previos, el 39% dedicada a la logística en *outsourcing* baja ligeramente desde el 42%, reportado en el estudio del año anterior. Los gastos de logística total incluyen transporte, distribución, almacenamiento y servicios de valor agregado. Las consideraciones de Armstrong & Associates estiman y proyectan incrementos a los ingresos globales 3PL citados en la

Tabla 2 - Ingresos globales de operadores logísticos 3PL para 2010-2011, estos porcentajes apoyan el hallazgo de que los mercados mundiales de Servicios 3PL se están expandiendo (PANALPINA, Capgemini, Penn State University, 2012, p. 8).

La

Tabla 2 - Ingresos globales de operadores logísticos 3PL para 2010-2011, también muestra diferencias abismales en todo el mundo en los porcentajes de transporte y almacenaje al ser gestionados por terceros. En el informe los encuestados dicen que en promedio gastan en *outsourcing* responsable del transporte un 54%, pero estos van desde un mínimo de 42% en América del Norte y 45% en Asia y el Pacífico, en América Latina el 60% y 71% en Europa. El 45% de Asia y el Pacífico bajó dramáticamente del 60%, resultado registrado el año pasado, lo que puede ser explicado por una disminución modesta en transportadores de Asia y el Pacífico, quienes reportan un incremento del uso de externalización de servicios logísticos este año (PANALPINA, Capgemini, Penn State University, 2012, p. 8).

Gráfico 4. Patrones de gastos en logística y outsourcing

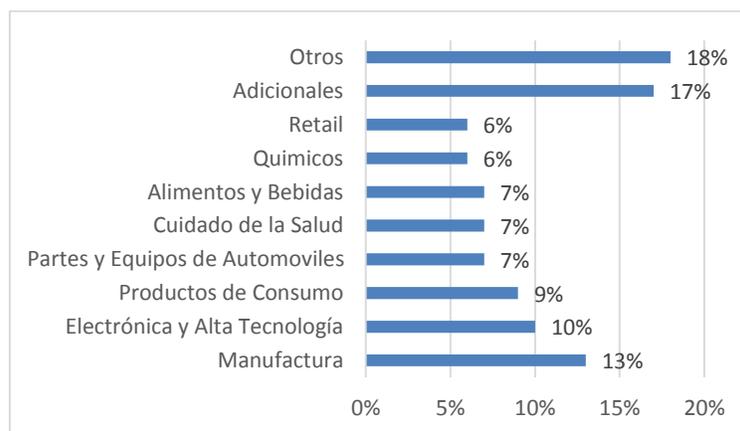


Fuente: PANALPINA, Capgemini, Penn State University, 2012

El porcentaje de externalización de operaciones de transporte y almacenamiento ha caído ligeramente en todo el mundo, excepto Europa, donde creció de 42% a 48% este año. Este aumento en la externalización de operaciones de almacenamiento puede ser explicado por los temas económicos importantes, que recientemente han estado afectando la actividad empresarial europea (PANALPINA, Capgemini, Penn State University, 2012, p. 8).

A nivel mundial las industrias que más externalizan los servicios logísticos se muestran en el Gráfico 5, teniendo una alta ocupación todo el sector de manufacturas, pudiendo ser aprovechado en Colombia por los Usuarios Operadores Industriales.

Gráfico 5. Las Industrias que más usan operadores 3PL



Fuente: elaboración propia a partir de PANALPINA, Capgemini, Penn State University, 2012

7. Logística en Colombia

Aunque la logística, vista desde el transporte, se podría decir que en Colombia ha estado presente desde la llegada de los españoles, el concepto moderno va desde los años noventa del siglo XX hasta la actualidad. Debido al desarrollo urbanístico del país, con el auge y desarrollo de ciudades importantes que demandan consumo masivo, obliga a que los productos se distribuyan eficientemente en más de 40 regiones; por eso es importante una estrategia que agilice este proceso.

El tema logístico fue liderado en el Valle del Cauca después de la apertura económica por el gobierno del presidente Virgilio Barco. Toma fuerza en el gobierno de César Gaviria, posibilitando la entrada de nuevos productos al país a través de puertos marítimos.

El Puerto de Buenaventura inicia con la entrada de más del 70% de las importaciones hechas por el país. El Valle del Cauca se convierte entonces, en el principal generador de carga del país, mas no es el principal receptor, debido al deficiente sistema vial departamental y la incapacidad portuaria para el bodegaje de mercancías. La presión internacional obliga a Buenaventura a crear un grupo de generadores de carga para normalizar el represamiento y nace el Comité de Logística del puerto y los operadores desarrollaron el tema logístico.

Los trabajadores del tema logístico en esa época, eran administradores no preparados en el tema de la logística y se dan cuenta de que esta disciplina debería ser incluida en las ofertas de pregrado de las universidades colombianas. Al igual que en el tema educativo, la legislación colombiana adolecía de reglamentaciones e iniciativas que propendieran por el impulso de las cadenas de abastecimiento y de la competitividad en el país. Para el año 2005 el gobierno colombiano tomó conciencia de las condiciones poco satisfactorias en la infraestructura y la logística, que afectaban la competitividad del país. Dentro de los hallazgos que se pudieron identificar se tienen (Conpes, 2008):

- Altos costos que afectan la productividad y competitividad del país.
- Debilidad institucional.
- Problemas de información logística.
- Infraestructura de transporte deficiente.
- Multiplicidad de procesos de comercio exterior.
- Limitado aprovechamiento de las TIC (Tecnologías de Información y Comunicación).
- Deficiencias en la provisión y uso de servicios logísticos y de transporte.

Teniendo en cuenta estos hallazgos, el gobierno estableció la Organización del Sistema Nacional de Competitividad, en el año 2006, para coordinar las diferentes iniciativas que los sectores público y privado tuvieran, en aras de mejorar la competitividad y productividad del país. Dentro de esta Organización, se creó el Comité Nacional de Competitividad (CNC), que coordinó diferentes ejes temáticos, para la facilitación de la Logística del Comercio y el Transporte, proponiendo soluciones coordinadas a los problemas logísticos colombianos (CEPAL - Naciones Unidas, 2010). El resultado de estas iniciativas es un documento aprobado, en octubre de 2008, por el Consejo Nacional de Política Social y Económica, (CONPES), con el número 3547, cuyos objetivos son:

1. Crear el entorno institucional.
2. Generar información en logística.
3. Contar con corredores logísticos articulados.
4. Promover la facilitación del comercio exterior.
5. Promover el uso de las TIC al servicio de la logística.
6. Fomentar la provisión de servicios de calidad en logística y transporte.

A partir de la publicación del CONPES 3457 y de los resultados iniciales de la aplicación de las diferentes políticas y acciones tomadas, Colombia goza de una buena imagen a nivel mundial y sus indicadores han mejorado. En la última versión de la revista *Doing Business* (2013), Colombia aparece en el puesto número 45, debajo de Chile (37) y Perú (43), pero mejor ubicado que el resto de países latinoamericanos. En este informe, el Banco Mundial resalta los adelantos y mejoras realizadas en Colombia para:

- El establecimiento de nuevas empresas.
- La agilidad en la obtención de permisos de construcción.
- La reducción de tramitologías.
- La agilidad para afiliar a los trabajadores al sistema de protección social (Salud, Pensión, ARL).
- La conexión eléctrica en ciudades.
- El registro y consulta de propiedades (usando medios electrónicos).
- El “Habeas Data”, en el historial crediticio y la protección a la inversión extranjera (World Bank, 2013, pp. 5-83).

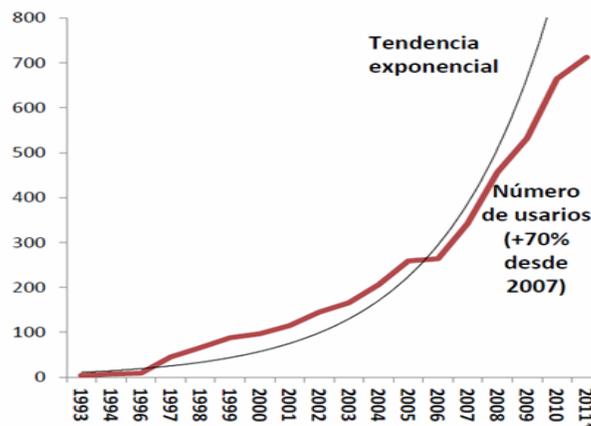
El sector cuenta en la actualidad con 3.900.000 metros cuadrados disponibles en zonas francas permanentes en operación, y esta cifra irá creciendo paulatinamente en los próximos dos años, al entrar en operación las que han sido aprobadas en años recientes, hasta alcanzar, en 2014, 9.255.003 metros cuadrados (Proexport, 2012, p. 2).

Los tres principales departamentos de la Región Caribe colombiana: Magdalena, Atlántico y Bolívar, cuentan con 1.300.000, 570.000 y 560.000 metros cuadrados disponibles, respectivamente, mientras que en el resto del país, la cifra alcanza 1.740.000 metros cuadrados (Proexport, 2012, p. 2).

Crecimiento de las zonas francas en Colombia

Desde la promulgación de la Ley 1004 del 2005, el número de usuarios dentro de las zonas francas ha tenido un gran crecimiento, tal como se observa en el Gráfico 6.

Gráfico 6. Crecimiento de usuarios en zonas francas colombianas

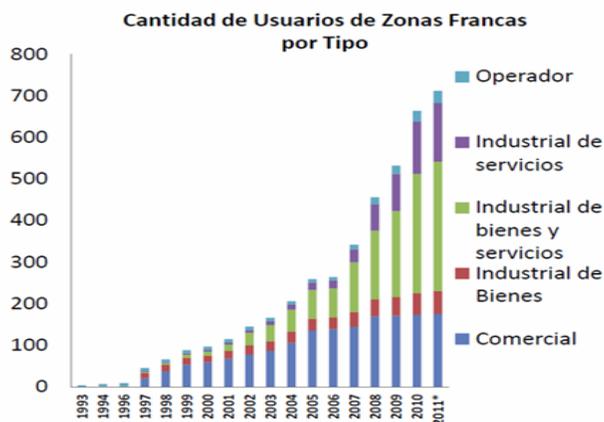


Fuente: Banco Mundial (2012)

Adicionalmente, como se puede apreciar en el Gráfico 7, se presenta un incremento bastante diferencial en el aumento por tipo de usuarios; a la situación vigente en 2006: los

Usuarios Industriales de Servicio crecieron con 642% y los Industriales de Bienes y Servicios en un 344%, frente a solo un 27%, en los Usuarios Comerciales (Banco Mundial, 2012, p. 118).

Gráfico 7. Participación por tipos de usuarios en zonas francas



Fuente: Banco Mundial (2012)

8. Las zonas francas en Antioquia

De acuerdo con la publicación del Directorio de Zonas Francas Permanentes en Colombia, publicado por Proexport Colombia (2012), en su apartado sobre la Región Occidental, Antioquia y en especial su capital, cuentan con unas ventajas frente a otras zonas del país, dentro de las que se pueden resaltar:

Medellín presenta una economía dinámica y creciente, con un PIB de USD\$17.069 millones, en 2010 representó el 8% al PIB de Colombia. Adicionalmente, el departamento de Antioquia aportó el 31,1% de las exportaciones no tradicionales de Colombia en 2010, del cual 45% corresponde a servicios, otras cualidades que se menciona son:

- Una de las mejores ciudades para hacer negocios en América Latina.
- Alta calidad de vida.
- Costos competitivos.
- Disponibilidad de talento humano.

Adicionalmente se han identificado industrias que tienen un mayor desarrollo, frente a otras regiones del país, entre las que se destacan:

- TIC (Tecnologías de Información y Comunicaciones)
BPO (Business Process Outsourcing)
Software y Servicios TI
- Cosméticos
- Automotriz
- Agroindustria
- Confecciones
- Materiales de construcción
- Biotecnología

Conclusiones

El sector de las zonas francas reporta una dinámica creciente en el mundo en general. En Colombia a partir de la promulgación de la Ley 1004 del 2005, el número de usuarios dentro de las zonas francas ha tenido un gran crecimiento, pero es necesario que se realicen mayores esfuerzos por parte del gobierno en cabeza de la DIAN, en cuanto a las exenciones tributarias que se conceden a los usuarios, los cuales gozan en la actualidad de una exención del pago de impuesto de renta del 15%, siendo más grave que el reportado por sus homólogos ubicados en algunos países centroamericanos, que con la implementación de política fiscal más favorable a sus intereses, se han convertido en destinos ideales para los inversionistas extranjeros, logrando consolidar una ventaja competitiva mayor que el resto de oferentes en la región. Si a la anterior desventaja, se le suma nuestra deficiente infraestructura de transporte y una inoperante conectividad logística, el resultado no puede ser otro, más que la pérdida de mercados.

De igual manera se podrían replantear las exigencias legales y económicas para acceder a la condición de usuario de servicios de zona franca, facilitando con ello que un mayor número de industriales ostenten esa codiciada condición, que les permitiría incrementar su actividad comercial, de cara a los grandes retos que supone la acentuada liberación de la economía colombiana y mundial, que no pretende otra cosa, que seguir perpetuando el modelo neoliberal reinante.

Es necesario que exista mayor articulación de las políticas públicas y privadas en cuanto a la necesidad de revisar el actual modelo de internacionalización, basado fundamentalmente en la actividad minero extractiva, que tanto conflicto social y daño ambiental ha causado en los últimos años. Si se logra fortalecer el sector industrial manufacturero, Colombia migraría a un modelo preponderantemente intensivo en mano de obra, lo que la conduciría a la necesidad de recurrir a la figura de las zonas francas existentes, logrando con ello una mayor ocupación de las mismas, con impacto positivo en la generación de empleo, aumentando las condiciones de bienestar social.

Referencias

- Banco Mundial. (2012). *El Gasto Tributario en Colombia*. Bogotá, Colombia: Banco Mundial.
- Bogarin, M. (Noviembre / Diciembre de 2007). Central American Free Zones - An overview of regulatory frameworks. *Central America Today - A Trade Investment magazine*, 72-74.
- CEPAL - Naciones Unidas. (Mayo de 2010). *Políticas Integradas de Infraestructura, Transporte, y Logística: Experiencias Internacionales y Propuestas Iniciales*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- Comunidad Andina de Naciones. (2006). *Primera reunión de Expertos gubernamentales del Código Aduanero Comunitario Andino*. Lima, Perú: CAN.
- Congreso de Colombia. (30 de diciembre de 2005). Ley 1004 de 2005. *Diario Oficial*, pp. 1-5.
- Conpes. (2008). *Política Nacional Logística - Conpes 3457*. Bogotá, Colombia: DNP: DIES.
- La República. (13 de marzo de 2013). Decreto de zonas francas estaría listo en este mes. Recuperado de http://www.larepublica.co/comercio-exterior/decreto-de-zonas-francas-estar%C3%ADa-listo-en-este-mes_33220

- Moreno, L. A. (2011). Colombia y el desafío de la infraestructura. *Infraestructura y Desarrollo*(44), 24-25.
- OIT. (2011). *Trade and Employment, From Myths to Facts*. Geneva, Suiza: OIT.
- PANALPINA, Capgemini, Penn State University. (2012). *2013 Third-Party Logistics Study - The State of Logistics Outsourcing, Results and Findings of the 17th Annual Study*. Pennsylvania, EE.UU: Penn State's Smeal College of Business.
- PNUD. (2010). *La zona Franca de Bogotá -Oportunidades de inclusión productiva para jóvenes en situación de pobreza y vulnerabilidad*. Bogotá, Colombia: PNUD.
- Portafolio. (27 de julio de 2011). Colombia se convierte en el país líder de la región en ZF. *Portafolio*.
- _____. (20 de septiembre de 2011). Colombia se fortalece en materia de Zonas Francas. *Portafolio*, p. 11.
- PROCOMER. (Agosto, 2011). *Balance de las ZONAS FRACAS; beneficio neto del régimen para Costa Rica 2006-2010*. San José, Costa Rica: PROCOMER.
- Proexport. (2012). *Directorio Zonas Francas Permanentes Año 2012*. Bogotá, Colombia: Proexport.
- PWC & European Business School . (2011). *Transporte y Logística 2030- Infraestructura de transporte; ¿motor o freno de mano para las cadenas logísticas globales?* Barcelona, España: PWC.
- Rey, M. F. (2008). *Encuesta Nacional Logística - Resultados del Benchmarking Logístico – Colombia 2008*. Atlanta, EE.UU: Latin America Logistics Center (LALC) .
- Sanchez, E. (Enero 2012). Cuadernos de Externalización: Las cuatro “W” del outsourcing. *ADL Newsletter*, 6-8.
- The World Bank. (1998). *Export Processing Zones: A Review in Need of Update*. Washington, DC: The World Bank. Recuperado de siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/Resources/SP-Discussion-papers/Labor-Market-DP/9802.pdf
- United Nations ESCAP. (2005). *Free Trade Zone and Port Hinterland Development*. New York, EE. UU: United Nations.
- World Bank. (2013). *Doing Business 2013 - Latin America - Smarter Regulations for Small And Medium-Size Enterprises*. Washington D.C., EE.UU: World Bank.
- Zona Franca Parque Central. (23 de abril de 2013). ZONAS FRANCAS HAN LIBRADO A LATINOAMÉRICA DE LA CRISIS MUNDIAL. Cartagena De Indias, Bolivar, Colombia. Recuperado de <http://www.zonafrancapc.co/novedades-info.php?id=150&la=es>