

**EVALUACIÓN DE LAS OPCIONES PARA ACCEDER A LA ZONA FRANCA
DEL PACÍFICO CALI
EMPRESA E.P.I LTDA EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL**

ANA LUCIA SOTO RENTERIA

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2014**

**EVALUACIÓN DE LAS OPCIONES PARA ACCEDER A LA ZONA FRANCA
DEL PACÍFICO CALI
EMPRESA E.P.I LTDA EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL**

ANA LUCIA SOTO RENTERIA

**Proyecto de grado para optar por el título de Profesional en:
MERCADERO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Directora:
MARIA ISABEL MEJIA POSADA
Asesora en Mercadeo y Comunicación**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA MERCADERO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2014**

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 Profesional en: Mercadeo y Negocios Internacionales

RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR
Jurado

FABIÁN ANDRÉS MEJÍA
Jurado

Santiago de Cali, 5 de Marzo de 2014

Este logro está dedicado especialmente a mis padres los cuales con su dedicación, esmero, paciencia y enseñanza me hicieron la mujer que hoy en día se siente orgullosa de sí misma por cumplir uno de sus grandes sueños y convertirse en una profesional idónea llena de grandes conocimientos obtenidos a través de los años transcurridos en la universidad. Gracias doy a ellos por brindarme este gran tesoro que me servirá para toda la vida.

A mi familia, por el inmenso apoyo en todo este proceso.

A mi profesora María Isabel Mejía, que me brindó todos sus conocimientos, por su paciencia, dedicación y apoyo para la realización de este trabajo.

A todos los profesores que hicieron parte de mi proceso para convertirme en profesional. Gracias a sus conocimientos y su capacidad de enseñanza, aprendí de la vida y de todo lo que puedo llegar a ser.

CONTENIDO

	Págs.
RESUMEN	13
INTRODUCCIÓN	15
1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	17
1.1. RESEÑA HISTORICA	17
1.2. VISIÓN	17
1.3. MISIÓN	17
1.4. POLITICA DE CALIDAD	17
1.5. CERTIFICACIONES	18
1.6. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS E.P.I LTDA	18
1.7. SERVICIO AL CLIENTE	21
2. PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN	22
2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	22
2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	22
2.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	22
3. JUSTIFICACIÓN	24

4. OBJETIVOS	26
4.1. OBJETIVOS GENERAL	26
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	26
5. MARCO DE REFERENCIA	27
5.1. MARCO TEORICO	27
5.1.1. Globalización	27
5.1.2. Teorías económicas	28
5.1.3. Teoría de la competitividad de Michael Porter	29
5.1.4. Teorías del comercio internacional	32
5.1.5. Normas Organización mundial del comercio OMC	33
5.2. MARCO CONTEXTUAL	33
5.3. MARCO LEGAL	43
5.4. MARCO CONCEPTUAL	65
6. METODOLOGIA DE PLANEACIÓN	70
6.1. TIPO DE ESTUDIO	70
6.2. POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO	70
6.3. RECOLECCIÓN DE DATOS	70

6.3.1. Fuentes primarias	71
6.3.2. Fuentes secundarias	71
7. DESARROLLO DE OBJETIVOS	72
7.1. OBJETIVO 1	72
7.2. OBJETIVO 2	77
7.3. OBJETIVO 3	80
7.4. OBJETIVO 4	85
7.4.1. Opción Compra	86
7.4.2. Opción Alquiler	90
7.5. OBJETIVO 5	95
7.5.1. Entrevistas opción Compra	96
7.5.1.1. Entrevista TERMOVALLE	96
7.5.1.2. Entrevista LLANTAS UNIDAS	99
7.5.2. Entrevistas Opción Alquiler	102
7.5.2.1. Entrevista NTR METALS	102
7.5.2.2. Entrevista SWEETSOL	105
7.6. OBJETIVO 6	109

8. CONCLUSIONES	112
BIBLIOGRAFIA	115
ANEXOS	119

LISTA DE FIGURAS

	Págs.
Figura 1. Arneses	18
Figura 2. Eslingas	18
Figura 3. Anclajes	19
Figura 4. Líneas de vida	19
Figura 5. Accesorios metálicos	19
Figura 6. Protección de la cabeza Casco dieléctrico	20
Figura 7. Protección de la cabeza Tafiote y barbuquejo	20
Figura 8. Protección Facial	20
Figura 9. Protección Visual	20
Figura 10. Protección Auditiva	21
Figura 11. Protección respiratoria	21
Figura 12. Las 5 fuerzas de la competitividad de la industria	31
Figura 13. Distribución de los ingresos	39
Figura 14. Distribución de las salidas	42
Figura 15. Operación Logística Zona Franca del pacífico	84

LISTA DE GRÁFICOS

	Págs.
Gráfico 1. Ingresos totales 2005-2013 (III Trimestre)	38
Gráfico 2. Distribución de los ingresos desde el resto del mundo, según principales países de origen 2013 (Enero-Septiembre)	39
Gráfico 3. Salidas totales 2005-2013 (III trimestre)	40
Gráfico 4. Distribución porcentual de las salidas al resto del mundo, según principales países de destino 2013 (Enero-Septiembre)	42
Gráfico 5. Resultados Opción compra empresa E.P.I Ltda. VPN y TIR	90
Gráfico 6. Flujo de caja neto opción compra empresa E.P.I Ltda.	90
Gráfico 7. Resultados Opción Alquiler VPN y TIR empresa E.P.I Ltda.	93
Gráfico 8. Flujos de caja neto Opción Alquiler empresa E.P.I Ltda.	93
Gráfico 9. Comparativo de la TIR Compra vs Alquiler	95

LISTA DE CUADROS

	Págs.
Cuadro 1. Ubicación	35
Cuadro 2. Zonas francas especiales por sector	36
Cuadro 3. Comportamiento del valor CIF de los ingresos totales, según Zona franca Enero - Septiembre 2013 III trimestre	38
Cuadro 4. Comportamiento del FOB de las salidas totales según Zona franca Enero - Septiembre III trimestre	41
Cuadro 5. Variables de entrada Opción compra empresa E.P.I LTDA	87
Cuadro 6. Variables de inversión Opción compra empresa E.P.I LTDA	88
Cuadro 7. Esquema de financiación Opción compra empresa E.P.I LTDA	88
Cuadro 8. Resultados obtenidos Opción Compra empresa E.P.I LTDA	89
Cuadro 9. Variables de entrada Opción Alquiler empresa E.P.I LTDA	90
Cuadro 10. Esquema de financiación Opción Alquiler empresa E.P.I LTDA	91
Cuadro 11. Variables de inversión Opción Alquiler empresa E.P.I LTDA	92
Cuadro 12. Resultados TIR Y VPN Opción Alquiler empresa E.P.I LTDA	93

Cuadro 13. Comparativo de VPN Compra vs Alquiler	95
Cuadro 14. Sinopsis de entrevistas a usuarios Opción Compra	101
Cuadro 15. Sinopsis de entrevistas a usuarios Opción Alquiler	107

RESUMEN

Históricamente las zonas francas han sido dinamizadoras de la economía a nivel internacional y nacional, puesto que son un polo de desarrollo que promueven la competitividad entre las diferentes regiones, además se consideran como grandes generadoras de empleo y promotoras del desarrollo de procesos industriales muy competitivos.

Colombia por su parte ha convertido las zonas francas en instrumentos claves de atracción de inversión para los diferentes departamentos y se han constituido en verdaderas plataformas que permiten el asentamiento de empresas extranjeras que quieran beneficiarse de las grandes ventajas que éstas les ofrecen y al mismo tiempo, colaborar en la generación de empleo y el desarrollo de un país que tiene las mejores perspectivas de crecimiento y desarrollo.

El potencial de inversión que muestra el Valle del Cauca en sectores como la industria y el comercio se evidencia con la constitución de tres zonas francas permanentes en este departamento, como son la Zona Franca de Palmaseca, que cuenta con una infraestructura aduanera para importaciones, exportaciones y tránsitos aduaneros. Celpa, la nueva Zona Franca de Buenaventura que le apuesta a empresas que se asienten en el puerto para el desarrollo industrial, manufacturero, comercial o de logística. Y la Zona Franca del Pacífico ubicada cerca de la zona industrial de Yumbo que cuenta con empresas del sector industrial y comercial la cual genera alrededor de 2500 empleos.

Entre las razones que hacen atractivas las zonas francas se encuentran los incentivos, como un impuesto a la renta del 15 por ciento en comparación con el 33% que pagan los que están fuera de este régimen; La exención del pago del IVA (Impuesto al Valor Agregado); Sus importaciones no causan ni pagan tributos aduaneros, como tampoco aranceles y las exportaciones que realicen se benefician de los acuerdos comerciales firmados por Colombia, igualmente pueden contar con la posibilidad de vender tanto a terceros países como en el mercado doméstico.

La pequeña Empresa E.P.I. Ltda. (Equipos de Protección Individual), ubicada en la ciudad de Cali, especializada en la fabricación de productos de protección personal para la seguridad industrial, es una de las tantas empresas que en Cali y Colombia están buscando la posibilidad de abrirse a nuevos mercados de manera competitiva. Es allí donde nace la necesidad de estar al tanto del atractivo de las zonas francas y en especial la de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, así como el

conocer las herramientas de evaluación financiera con que se cuenta para poder elegir la mejor alternativa de ingreso a la misma.

De esta manera se dio inicio al trabajo, para cuyo desarrollo, primero que todo se identificó en qué tipo de usuario de la ZONAS FRANCA PERMANENTES (ZFP) calificaban las actividades productivas realizadas por la empresa E.P.I. Ltda., para posteriormente definir qué requisitos, documentos y procesos requería para acceder a esta zona. Igualmente se estudiaron todas las ventajas que proporciona la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO a las empresas que deseen beneficiarse de su gestión y con el fin de poder evaluar las diferentes alternativas de ingreso se recurrió a una herramienta de tipo financiero como fue el simulador de costos suministrado por la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO desarrollado por el área de análisis comercial de Leasing Bancolombia S.A. en octubre 18 del año 2011, por medio del cual es posible, a partir de la introducción de una serie de variables propias de cada empresa, determinar cuál es financieramente la alternativa más adecuada de ingreso entre la compra de terreno o el alquiler de bodega.

Consecutivamente y para reforzar la decisión sobre la alternativa de ingreso elegida se efectuó un análisis de tipo cualitativo al aplicar entrevistas a directivos de empresas que ya están operando en esta zona franca en las dos modalidades (Compra y Alquiler) para sondear su percepción y conocer sus experiencias, opiniones y grado de satisfacción con el servicio que reciben de esta ZFP.

Finalmente, se da a la empresa E.P.I. Ltda., la recomendación sobre cuál es la alternativa que más le conviene para ingresar a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO en la ciudad de Cali.

Palabras Claves: Zona Franca del Pacífico, Ubicación, Empresa, Fabricante, Equipos de seguridad Industrial, Evaluación, Beneficios, Acuerdos, Simulador de Costos, Satisfacción del Cliente, Globalización, Competencia, Requisitos, Proceso Logístico.

INTRODUCCIÓN

La pequeña Empresa E.P.I. Ltda. (Equipos de Protección Individual), ubicada en la ciudad de Cali, especializada en la fabricación de productos de protección personal para la seguridad industrial, en su dinámica de crecimiento, siente la necesidad impostergable de aperturarse a nuevos mercados, para lo cual requiere contar con bajos costos que le permitan competir y potencializar sus productos tanto dentro como fuera del territorio nacional. Igualmente le impulsa a ser de escala mundial, la oportunidad de aprovechar la apertura económica que el país está realizando con relación a la firma de tratados y acuerdos económicos con diversos países del mundo.

Son estos los motivos que la lanzan a buscar información acerca de la posibilidad de ingresar a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO y para ello decide soportarse en este trabajo, que tiene como fin brindarle a esta empresa un análisis de las opciones que la Zona Franca brinda para acceder a ella, sus ventajas, requisitos, documentación y procesos, de tal manera que E.P.I. Ltda. pueda decidir cuál de las opciones de ingreso Compra de terreno o alquiler de bodega es la más adecuada para empezar a operar desde la Zona Franca.

A través del desarrollo de este trabajo, se analiza la viabilidad financiera de las opciones de compra o alquiler para ingresar a esta zona franca, para lo cual se tomó como base el simulador de costos suministrado por la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, elaborado por el área de análisis comercial de Leasing Bancolombia S.A. en octubre 18 del año 2011, cuya finalidad es apoyar la toma de una decisión por parte del cliente respecto a las alternativas analizadas; Este modelo ha sido de gran utilidad para los diferentes empresarios que buscan dilucidar la conveniencia de una u otra opción.

Es importante aclarar que los beneficios que otorga la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO varían de acuerdo al tipo de usuario pero no dependiendo del sistema de ingreso a la misma, es decir que independiente de la decisión que tome EPI Ltda. De ingresar por compra o alquiler, los beneficios a los que tiene derecho como usuario industrial de bienes serán los mismos en cualquiera de las dos condiciones.

De la misma manera, se decide documentar a E.P.I Ltda. sobre las ventajas que tienen las diferentes alternativas y todos los beneficios tributarios, aduaneros, de acuerdos internacionales, municipales, locales, comerciales, legales y en agilización de trámites, que puede obtener al optar por la decisión de instalar parte

de su proceso productivo en esta Zona Franca del valle del Cauca. Igualmente mostrarle cuales son los requisitos que debe cumplir al calificarse como Usuario Industrial de Bienes. Así como plasmar los procesos y el flujo documental que requiere con base en el régimen de tránsito aduanero.

Adicionalmente y como apoyo a la decisión que debe tomar E.P.I. Ltda., se sondeó por medio de entrevistas, la percepción de 2 usuarios por compra de terreno y 2 por medio de alquiler de bodega que se encuentran operando en las diferentes modalidades de ingreso a analizar como son: La compra de Terreno o el alquiler de bodega.

Sumado a esto y como un anexo se suministrará información de una última alternativa para vincularse a la zona franca como es la contratación de un intermediario de apoyo logístico llamado ALFRANCA S.A el cual presta el servicio de almacenamiento de mercancías en la bodega ubicada en la Zona Franca. Esto se hizo con el fin de que E.P.I. Ltda. También conozca esta posibilidad para guardar los productos de E.P.I Ltda. Que entrarían en proceso de ensamble para convertirlos finalmente en producto terminado, para lo cual se realizó una entrevista a Germán Eduardo Rico Mejía jefe de bodegas de ALFRANCA, quien comentó las ventajas de esta alternativa. (Ver Anexo A)

Para el desarrollo del proyecto se contó con la ayuda de la asesora comercial de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO brindando soporte en asesoría y herramientas de análisis; Con el apoyo de la empresa E.P.I. Ltda., para el suministro de información secundaria, necesaria y se obtuvo la colaboración de varios empresarios que han tenido la experiencia de comprar y alquilar así como la asesoría de un tercero como lo es ALFRANCA sobre el manejo y beneficios que tienen en cuanto al servicio de almacenamiento en su bodega.

Se espera con este análisis brindar a E.P.I. Ltda. el conocimiento necesario sobre las alternativas y ventajas de instalarse en la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, para que pueda, lo más pronto posible tomar su decisión de iniciarse en este proceso que desde todo punto de vista le traerá avance, desarrollo y crecimiento en la región y el mundo.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1. RESEÑA HISTORICA.

E.P.I LTDA. Equipos de Protección Individual

Es una empresa Colombiana fundada en el año de 1994 ubicada en el Norte en la Calle 32 No.2C-51 Barrio Porvenir de la ciudad de Santiago de Cali; especializada en la fabricación de productos de protección personal como Arnese, Eslingas, Cascos, entre otros, para la seguridad industrial, con cubrimiento en el territorio Nacional y exportando a países vecinos.

E.P.I LTDA le ofrece a todos sus clientes, productos de excelente calidad, elaborados mediante procesos y tecnología de punta, brindando así un excelente servicio y un gran cumplimiento. La empresa cuenta con personal comprometido, de excelentes actitudes y aptitudes tanto para la fabricación de los productos como para el servicio y atención al cliente.

1.2. VISIÓN. E.P.I se dedica a salvar vidas mediante el diseño, fabricación, y comercialización de soluciones de ingeniería para trabajo seguro en alturas, contando con un excelente talento humano y tecnología de punta, brindando productos y servicios certificados con altos niveles de calidad a nuestros distribuidores y usuarios finales a nivel nacional e internacional.

1.3. MISIÓN. Para el año 2015 E.P.I Ltda., será la empresa líder en el diseño e implementación de soluciones de ingeniería para el trabajo seguro en alturas en Colombia y algunos países de Latinoamérica.

1.4. POLITICA DE CALIDAD. En E.P.I Ltda., estamos comprometidos con el mejoramiento continuo, fabricando equipos de protección personal con excelente calidad, garantizando la entrega oportuna, brindando capacitación a los colaboradores y cumpliendo la normatividad existente, para satisfacer así las necesidades y expectativas de nuestros clientes. Para el cumplimiento de la política E.P.I Ltda., ha planteado los siguientes objetivos de calidad:

- Buscar la rentabilidad de cada uno de nuestras áreas y mantener la competitividad en costos, calidad y servicio.
- Fabricar equipos de protección personal de la mejor calidad.
- Satisfacer adecuadamente las necesidades de los clientes.
- Garantizar la entrega oportuna de nuestros productos.
- Brindar la capacitación necesaria a nuestros colaboradores.

- Cumplir con la normatividad vigente

1.5. CERTIFICACIONES. La empresa para llegar a cumplir todos esos objetivos de la política de calidad cuenta con certificación ISO 9001:2008, otorgada por BUREAU VERITAS ente certificador, el cual garantiza que el sistema de gestión de calidad de la organización mencionada ha sido evaluado y se muestra acorde con los requerimientos de la norma.

1.6. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS E.P.I LTDA

Se divide en una línea de productos

- **Protección contra caídas:** Estos incluyen arneses, eslingas, anclajes, líneas de vida y accesorios metálicos. Los arneses, eslingas, anclajes y líneas de vida tiene certificados que los hace merecedores de alta calidad y confiabilidad.

Figura 1. Arnese



Figura 2. Eslingas



Figura 3. Anclajes



Figura 4. Líneas de Vida



Figura 5. Accesorios metálicos



Como son materiales que se importan ellos ya vienen contramarcados con certificación acreditada desde el país de origen.

Figura 6. Protección de la cabeza Casco dieléctrico



Figura 7. Protección de la cabeza Tafiote y Barbuquejo



Figura 8. Protección facial



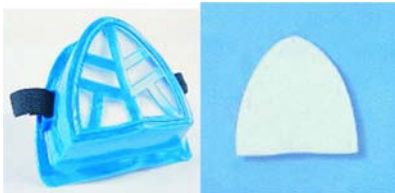
Figura 9. Protección Visual



Figura 10. Protección Auditiva



Figura 11. Protección respiratoria



1.7. SERVICIO AL CLIENTE. La empresa para darle seguimiento a sus clientes y brindarle todo lo necesario en cuanto al manejo de sus productos, tiene en su página web un centro de asistencia técnica en el cual el cliente podrá resolver sus dudas acerca de los productos, además encontrar la documentación pertinente para resolver todas las inquietudes. Finalmente, tienen un formulario de preguntas donde el cliente podrá ponerse en contacto, el cual se responde a la menor brevedad posible, dando así solución y atención a los requerimientos que solicita.

2. PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN

2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente, la empresa E.P.I Ltda., se encuentra en la búsqueda de ampliar su mercado, tanto a nivel nacional como internacional, con base al mejoramiento e innovación que se viene realizando en sus productos, lo que ha convertido en su caballo de batalla para la penetración de otros mercados. La aceptación y demanda de sus productos a nivel nacional e internacional ha ido creciendo para satisfacción de la empresa, sin embargo se ha vuelto apremiante la búsqueda de minimización de costos para convertirse en una verdadera empresa competitiva.

E.P.I Ltda., ha identificado que los productos con que quiere incursionar en otros países, se comercializan en ellos a muy bajos precios, lo que le pone en desventaja. Además, parte de su materia prima la importa de China y Taiwán, lo que implica incurrir en costos de nacionalización de la mercancía, además de los costos de producción y exportación lo que redundo en mayores precios, restándole competitividad al producto.

Por otra parte la planta de producción y el almacén de E.P.I. Ltda., son espacios que están completamente destinados a la producción nacional, ya que su mercado abarca el departamento de Antioquia, Eje Cafetero, La Costa Atlántica y el Sur Occidente del país lo cual implica que la producción que se va a destinar a la exportación, no podría abastecerse con la infraestructura actual.

Todas estas causas, llevaron a pensar en cuál sería la mejor opción para optimizar el nivel de costos, productividad e infraestructura de E.P.I. Ltda., y de allí surge la idea de ubicarla en la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, para lo cual se propone iniciar un estudio de las alternativas para entrar a esta zona, sus ventajas, requisitos, documentación y procesos exigidos, de tal manera que de E.P.I. Ltda., pueda tomar su decisión de ingreso lo más pronto posible.

2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cuál de las opciones posibles para acceder a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, es la más favorable para la Empresa E.P.I Ltda.?

2.3. SISTEMATIZACIÓN PROBLEMA.

- ¿Cuál es el tipo de usuario y opciones de ingreso a la Zona franca del Pacífico?
- ¿Cuáles son todos los beneficios, incluyendo arancelarios y tributarios, que otorga la normatividad a los Usuarios Industriales de Bienes que se ubican dentro de una zona franca?
- ¿Cuáles son los procesos y el flujo documental que se llevan a cabo con base al régimen de tránsito aduanero?
- ¿Cuál es la viabilidad financiera de las opciones arrendamiento y compra para ingresar a esta zona, calculada por medio del simulador de costos suministrado por la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, elaborado por el área de análisis comercial de Leasing Bancolombia S.A. en octubre 18 del año 2011?
- ¿Cuál es la percepción que tienen algunos de los usuarios que se encuentran operando en las diferentes modalidades de ingreso a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO. (Compra o alquiler)?
- ¿Cuáles son los requisitos exigidos por la normatividad para el ingreso y desempeño dentro de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO?

3. JUSTIFICACIÓN

Hoy en día las compañías no se pueden dar el lujo de prestar atención únicamente a su mercado nacional, por el contrario debe posar su mirada en los mercados externos y empezar a renovar sus estrategias para lograr mejores rentabilidades que les permita acercarse a sus competidoras internacionales.

Como dice Kotler, las principales compañías deben ser más globales si esperan competir. A medida que las compañías extranjeras invaden con éxito sus mercados domésticos, las compañías deben avanzar en forma más emprendedora hacia los mercados extranjeros. Tendrán que cambiar, de ser compañías que tratan sus operaciones internacionales como algo secundario, a compañías que consideran todo el mundo como un solo mercado sin fronteras.¹

La globalización ha hecho que las compañías se deban preparar para los cambios económicos y comerciales que cada vez son más evidentes. El tiempo y la distancia se reducen rápidamente con las estructuras de los sistemas de comunicación, transportación y flujos financieros. La competencia, se está expandiendo en forma agresiva hacia nuevos mercados, lo cual indica que es necesario pensar en grande y en estrategias poderosas, que den un plus a las compañías para competir mano a mano en el mercado globalizado. Según la entrevista que Legiscomex.com realizó a Diego Gaitán, Gerente de la Zona Franca de Bogotá, donde muestra una visión sobre las Zonas Francas:

Según Gaitán, a partir de la Ley 1004 del 2005 se cambió el objeto de creación y funcionamiento de las Zonas Francas (ZF). La Ley buscó enmarcar las ZF dentro de los convenios internacionales que Colombia había suscrito, particularmente con la Organización Mundial del Comercio (OMC). El Régimen de ZF se creó como incentivo para las exportaciones sin pagar renta sobre las ventas al mercado externo. Con esta Ley, el objeto de las ZF cambió, dejaron de ser un instrumento para incentivar las exportaciones y pasaron a ser un mecanismo para generar empleo, atraer Inversión Extranjera Directa (IED), retener inversión nacional, generar centros de desarrollo, mejorar los procesos y dar transferencia tecnológica.

¹ KOTLER; ARMSTRONG. Fundamentos de Mercadotecnia, Cuarta edición, Prentice Hall, pg. 530

Es decir que la creación de zonas francas en el territorio nacional ha impulsado la economía del país logrando que muchas empresas se vuelvan más competitivas y puedan exportar sin mayores complicaciones a los países potenciales para sus productos. Estas son razones que hacen pensar a la gerencia de E.P.I Ltda., en la posibilidad de desarrollar parte de su producción destinada a las exportaciones, desde una zona franca en este caso la del Pacífico ubicada en la ciudad de Cali, para sacar sus productos de manera más competitiva reduciendo sus costos e incrementando las ventas dentro y fuera del país.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL.

Definir cuál de las opciones posibles para acceder a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, es la más favorable para la Empresa E.P.I Ltda.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Identificar el tipo de usuario y opciones de ingreso a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.
- Identificar todos los beneficios, incluyendo arancelarios y tributarios, que otorga la normatividad a los Usuarios Industriales de Bienes que se ubican dentro de una zona franca.
- Plasmar los procesos y flujo documental que se llevan a cabo con base al régimen de tránsito aduanero.
- Calcular por medio del simulador de costos suministrado por la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, elaborado por el área de análisis comercial de Leasing Bancolombia S.A. en octubre 18 del año 2011, la viabilidad financiera de las opciones arrendamiento y compra para ingresar a esta zona.
- Sondear la percepción que tienen algunos de los usuarios que se encuentran operando en las diferentes modalidades de ingreso a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.
- Identificar los requisitos exigidos por la normatividad para el ingreso y desempeño dentro de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1. MARCO TEÓRICO

5.1.1. Globalización. En las últimas décadas ha ocurrido un cambio fundamental en la economía del mundo. Quedaron lejos los años en que las economías nacionales eran entidades relativamente autónomas, aisladas entre sí por barreras al comercio y a la inversión internacional, por distancias, husos horarios e idiomas, así como por diferencias nacionales en cuanto a normas gubernamentales, cultura y sistemas comerciales. Nos dirigimos a una época en la que caerán las barreras internacionales al comercio y la inversión; las distancias se acortarán gracias a los avances en la tecnología del transporte y de las telecomunicaciones; en que las culturas materiales comenzarán a asemejarse en todo el mundo, y las economías nacionales se fundirán en un sistema económico mundial integrado e interdependiente².

Para comprender el desarrollo de la económica actual, cabe resaltar que la situación en la que vive el mercado actual no es nueva.

Desde los inicios de la historia escrita, la gente ha comerciado a través de distintas grandes y que siempre han ido en aumento. Las grandes civilizaciones occidentales de Grecia y Roma comerciaron no solo alrededor del Mediterráneo, sino también en el Golfo de Arabia. Las grandes culturas orientales comerciaron alrededor del Océano Indico. En la Edad Media, Oriente y Occidente comerciaban de manera rutinaria por vía terrestre a través de rutas abiertas por comerciantes y exploradores, de allí comenzó un nuevo comercio entre estas culturas lo que provocó la caída de precios de los bienes orientales en los mercados occidentales. El descubrimiento de América, y la subsiguiente apertura del comercio a través del Atlántico continuaron el incesante proceso de globalización. Por ello, los acontecimientos de la década de 1990, pese a los asombros que muchos de ellos son, representan solo la continuación de la constante expansión de los horizontes humanos³.

“A su vez, la globalización presenta nuevos peligros para las empresas acostumbradas a dominar sus mercados nacionales. Han ingresado compañías extranjeras en muchos sectores económicos que antes eran protegidos por las

²CHARLES W.L. HILL. Negocios internacionales “Competencia en el mercado global”, Octava edición, Mc Graw Hill, p.253

³ PARKIN, Michael. Economía, Octava edición, Person Addison Wesley, p.771

naciones en desarrollo, con lo que ha aumentado la competencia y bajado los precios⁴.

Las siguientes entidades y autores describen la globalización como:

El fondo monetario Internacional⁵, La interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología.

Pablo González Casanova, pensador crítico latinoamericano⁶, pensar que la globalización es un proceso de dominación y apropiación del mundo.

Anthony McGrew y David Held⁷, El termino globalización empezó a ser utilizado como tal hacia finales de la década de los 60's y a principios de la década de los 70's, periodo en el cual el sistema internacional observo una creciente interdependencia económica y política, a la vez que se planteó la necesidad de formular explicaciones a fenómenos nacionales en función de acontecimientos internacionales.

Anthony Giddes⁸, Considera que la modernidad es intrínsecamente globalizadora y esto resulta evidente en algunas de las características más esenciales de dichas instituciones.”

⁴ CHARLES W.L. HILL. Negocios internacionales “Competencia en el mercado global”, Octava edición, Mc Graw Hill, p. 250

⁵AYALA COSULICH, Jorge. Consecuencias tributarias de la globalización [en línea]. [Consultado 14 de septiembre 2013]. Disponible en internet: <http://www.ciat.org/index.php/es/blog/item/60-consecuencias-tributarias-de-la-globalizacion.html?tmpl=component&print=1>

⁶ CASANOVA GOMEZ, Pablo. Concepto de globalización [en línea]. [Consultado 22 de agosto de 2013]. Disponible en internet: <http://es.scribd.com/doc/68372485/Globalizacion-Pablo-Gonzalez-Casanova>

⁷ MCGREW, Anthony; HELD, David. Globalización en América Latina [en línea]. [Consultado 1 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: www.flacsoandes.org/biblio/catalog/resGet.php?resId=51889

⁸GIDDES, Anthony. El concepto de globalización [en línea]. [Consultado el 1 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/zilli_r_cr/capitulo1.pdf

5.1.2. Teorías económicas. En cuanto a la producción, obtener una ventaja comparativa frente a los costos respecto a las otras industrias, depende de muchos factores entre estos se encuentra el transporte, “la proximidad o lejanía entre países influye en el comercio, principalmente porque afecta a los costes de transporte. Aquellos países más cercanos tendrán normalmente que añadir al coste total de los bienes intercambiados un coste de transporte inferior”⁹.

Un aspecto clave, es la ubicación estratégica, donde la recepción de las materias importadas, no incurra en mayores costos, puesto que esto se reflejará en el costo final del producto terminado. Además, la producción eficiente de bienes a gran escala, crearía una ventaja frente a los competidores de otros países y se crearía un costo de oportunidad.

“La principal razón que explica el comercio entre países es la ventaja comparativa; vemos que un país tiene ventaja comparativa en la producción de aquellos bienes que produce mejor en comparación como produce otros”¹⁰.

Las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin¹¹, indican que la economía de un país puede ganar si sus ciudadanos compran determinados productos a otros países, aunque puedan elaborarse internamente. La ganancia surge gracias a que el comercio internacional permite a un país especializarse en la manufactura y exportación de los bienes que produce más eficientemente, por lo cual puede importar productos que otros países produzcan a su vez con mayor eficiencia.

5.1.3. Teoría de la competitividad de Michael Porter. Michael Porter denomina la ventaja competitiva como¹²:

El resultado principalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores. Puede tomar la forma de precios menores que los de los competidores para beneficios equivalentes o la provisión de beneficios exclusivos que sobrepasan más de un costo extra. Esto se traduce en precios más bajos de producción obteniendo ventajas similares a los de las empresas competidoras. El

⁹FEENSTRA, Robert C; TAYLOR, Alan M. Comercio internacional, Editorial Barcelona : Reverté, 2011, p. 340

¹⁰ FEENSTRA, Robert C; TAYLOR, Alna M. Comercio internacional, Editorial Barcelona : Reverté, 2011, p. 340

¹¹HILL, Charles W.L. Negocios internacionales: competencia en el mercado global, Octava edición México: McGraw-Hill 2011, p.252

¹²PORTER, Michael. Ventaja competitiva “creación y sostenimiento de un desempeño superior”, Edición México : Compañía Editorial Continental, 1987, p. 70

control de costos por parte de las empresas ha sido de interés por largo tiempo, igual que la diferenciación y la segmentación.

La competencia está en el centro del éxito o del fracaso de las empresas. La estrategia competitiva trata de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial. La ventaja radica en las muchas actividades discretas que desempeña una empresa en el diseño, producción, marketing, entrega y apoyo de sus productos. Cada una de estas actividades puede contribuir a la posición de costo relativo de las empresas y crear una base para la diferenciación.

Con frecuencia, la rentabilidad potencial para el conjunto de empresas de un sector se relaciona inversamente con la intensidad de la competencia en el mismo. En este sentido, una competencia interna intensa influye negativamente sobre la rentabilidad media del sector. Sin embargo, también es cierto que las industrias que mejor responden al reto de la competencia internacional son aquellas en las que la competencia interna era ya intensa antes de la apertura de la economía, la competitividad de las empresas en una economía abierta se explica en función de cuatro atributos de su entorno que configuran el llamado diamante de la competitividad: las condiciones de los factores de producción, las condiciones de la demanda, los sectores auxiliares y afines y la estructura, estrategia y competencia de las empresas¹³.

Michael Porter de acuerdo a su teoría plantea¹⁴, que cuatro atributos generales de una nación defienden el entorno en que compiten las empresas locales, y que esos atributos promueven u obstaculizan la creación de una ventaja competitiva. Los atributos son:

- **Dotación de factores:** Situación de un país en cuanto a factores de producción, como trabajadores capacitados o la infraestructura necesaria para competir en una industria.
- **Condiciones de la demanda:** características de la demanda interna del producto o servicio.

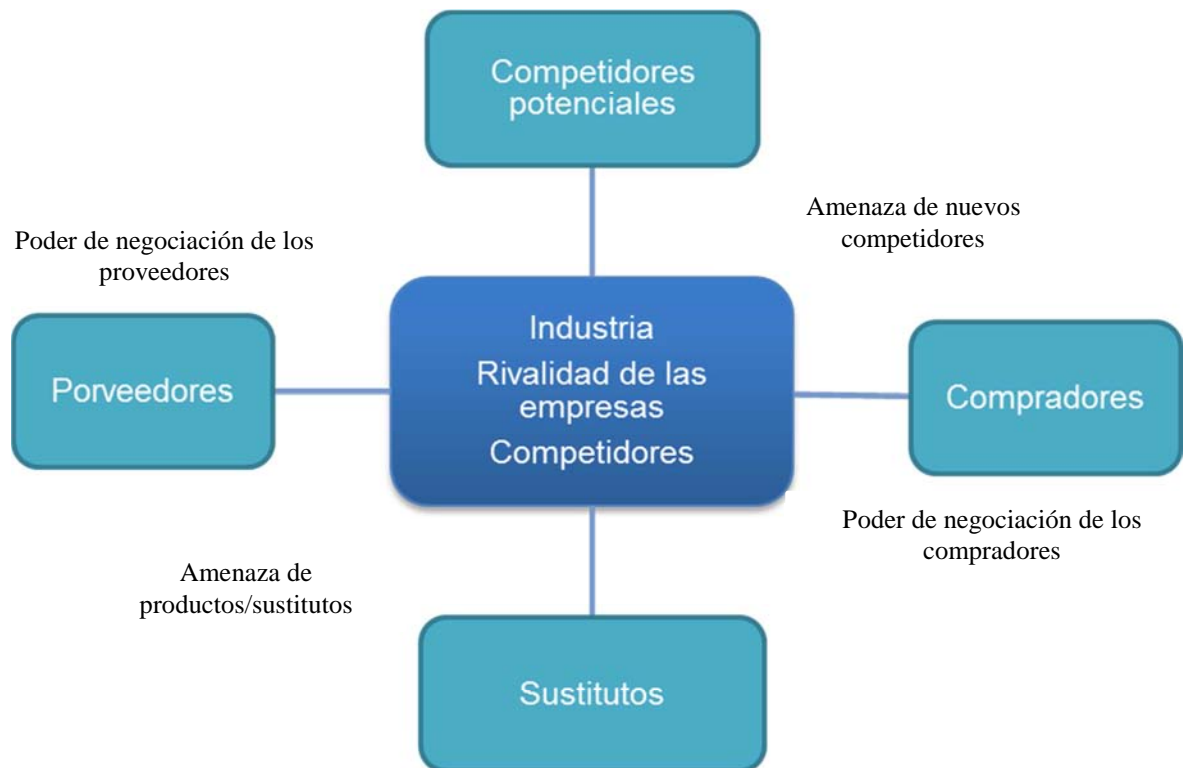
¹³SANCHEZ FERNANDEZ, Esteban; PEON MONTES, José Manuel; ORDAZ VÁZQUEZ, José Camilo. La competitividad de la empresa "Un enfoque basado en la teoría de recursos" [en línea]. [Consultado 12 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: http://books.google.com.co/books?id=kQnzohZdMs4C&dq=La+competitividad+de+la+empresa+%E2%80%9CUn+enfoque+basado+en+la+teor%C3%ADa+de+recursos%E2%80%9D&hl=es&source=gbs_navlinks_s

¹⁴HILL, Charles W.L. Negocios internacionales: competencia en el mercado global, Octava edición México: McGraw-Hill 2011, p. 130

- **Sectores afines y de apoyo:** presencia o falta de proveedores y empresas afines competitivas en el plano internacional.
- **Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas:** condiciones que determinan como se crean, organizan y manejan las empresas, así como el carácter de la rivalidad nacional.

Porter afirma, que las empresas tienen más probabilidades de prosperar en sectores económicos en los cuales el diamante es más favorable. Sostiene que otras dos variables pueden influir de varias maneras en el diamante nacional: acontecimientos fortuitos y el gobierno. Los acontecimientos fortuitos como las grandes innovaciones pueden alterar el perfil de la estructura de una industria y abrir la oportunidad para que las empresas de una nación sustituyan a las de otra. El gobierno al escoger sus políticas, estimula u obstaculiza la ventaja nacional. Se requiere la presencia de los cuatro componentes para que el diamante estimule el desempeño competitivo.

Figura 12. Las 5 fuerzas de la competitividad de la industria



Fuente: RUGMAN, Alana M; HODGETTS, Richard M. Negocios internacionales: Un enfoque de administración estratégica, Michael Porter Competitive Strategy, Editorial McGraw-Hill, p. 247

Al momento de haber analizado los cinco factores, la empresa decidirá el atractivo o ausencia de atractivo de cada uno. Ello le ayudara para determinar cómo y cuándo introducir los cambios estratégicos.

Porter sostiene además que¹⁵, la empresa que es capaz de crear el valor que los compradores están dispuestos a pagar, y un valor superior se debe, a que ofrecen precio más bajo que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que compensan el incremento en los precios. Por otra parte, sostiene que la base fundamental para obtener un rendimiento por encima del promedio a largo plazo, es una ventaja competitiva sostenible, sin esta ventaja, todo lo que una empresa puede hacer es “cosechar”, es decir la ganancia inesperada quitarle los mayores beneficios que puede por el tiempo que es capaz de hacerlo. Porter postula dos tipos básicos de ventaja competitiva: El liderazgo en costes y diferenciación de productos.

5.1.4. Teorías del comercio internacional. Estas teorías son importantes para las empresas, ya que les ayuda a decidir donde establecer las distintas actividades productivas. En el comercio internacional los gobiernos a nivel mundial, imponen diferentes instrumentos políticos que estimulan u obstaculizan la ventaja nacional.

Las políticas comerciales se basan en siete principales instrumentos: aranceles, subsidios, cuotas de importación, limitación voluntaria de las explotaciones, requisitos del contenido local, políticas administrativas y políticas contra el dumping. Un arancel es un impuesto a las importaciones o a las exportaciones. Los aranceles son de dos clases: los aranceles específicos que se cobran como cargo fijo por cada unidad de un bien importado y los aranceles ad valorem, que se determinan como proporción del valor del artículo importado. En la mayor parte de los casos, se fijan aranceles a las importaciones para defender a los productores internos de la competencia extranjera, pues de esta manera el precio de los bienes importados aumenta. Es importante entender sobre los aranceles a las importaciones es a quien beneficia y a quien perjudican. El gobierno, y los productores ganan y los consumidores pierden. En casi todos los estudios se aprecia que los aranceles a las

¹⁵ PORTER, Michael. PORTER, Michael. Ventaja competitiva “creación y sostenimiento de un desempeño superior”, Edición México : Compañía Editorial Continental, 1987, p. 79

importaciones imponen costos significativos a los consumidores nacionales en forma de precios más elevados¹⁶.

En síntesis, una apertura económica trae beneficios a las empresas nacionales y al país en general. Al competir las empresas nacionales con empresas de otros países para vender sus productos, deben buscar, entre otras estrategias, que el precio de su producto sea atractivo para los compradores. Para que esto suceda, las empresas deben organizarse y fortalecerse de la mejor forma posible, ya sea mediante el mejoramiento de la organización administrativa o la adquisición de nuevas maquinarias y tecnologías que les permita producir con bajos costos. Al organizarse mejor, las empresas se vuelven más eficientes. El estado y el país, como las empresas, también deben mejorar en infraestructura y en tecnología para disminuir los costos de transporte y de información; igualmente han de aparecer empresas que elaboren productos especializados según las necesidades de los consumidores. Así, los consumidores encontrarán una mayor variedad de productos con una mejor calidad y a mejores precios¹⁷.

5.1.5. Normas Organización Mundial del Comercio OMC. En Colombia para dar aplicación a los compromisos que esta entidad aplica a los diferentes estados, fue necesario modificar el régimen franco Colombiano. Estas normas señalan que: “La exención en el impuesto de renta por los ingresos derivados de explotaciones se considera un subsidio no permitido, por ser contrario a las leyes de la libre competencia y consumo”¹⁸. Por ende, la Ley 1004 de 2005 modificó el sistema de régimen, creando así el beneficio tributario para la promoción de la industrialización, el empleo y la inversión extranjera, entre otros.

5.2. MARCO CONTEXTUAL

Según el ministerio de Comercio Exterior de Colombia, una zona franca es el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior; lo cual permite que las mercancías ingresadas a estas zonas se consideren fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y

¹⁶ HILL, Charles W.L. Negocios internacionales: competencia en el mercado global, Octava edición México: McGraw-Hill 2011, p.210

¹⁷ BIBLIOTECA VIRTUAL BANCO DE LA REPUBLICA. Apertura económica [en línea]. [Consultado 20 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo89.htm>

¹⁸ ANDI. Requisitos y beneficios Zonas Francas Presentación Power Point [en línea]. [Consultado 10 de noviembre]. Disponible en internet: www.andi.com.co/downloadfile.aspx?Id=11cc4c8d-1167-4942-ad0f

exportaciones. A su vez, otro importante beneficio es el de ubicación geográfica estratégica, ya que permite estar cerca a aeropuertos, puertos marítimos o importantes vías terrestres que facilitan el rápido y eficaz transporte de las mercancías.

En Colombia, la normatividad legal en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior ha contribuido a la consolidación de políticas que buscan el desarrollo social y económico para el país. Las zonas francas han sido un mecanismo de estímulo de inversión y generación de empleo, así como el fortalecimiento del mercado en cuanto a competitividad y desarrollo de economías a escala; lo que llevó a la necesidad de realizar estadísticas que midan la evolución y desarrollo del régimen franco, así como apoyo al cálculo del flujo de las exportaciones e importaciones. Hasta el año 2004, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, producía la información del movimiento de mercancías en zonas francas, como resultado de los informes remitidos por las zonas francas permanentes. En 2005, el DANE y el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo suscribieron un convenio de cooperación interinstitucional en donde se estableció la realización conjunta de las acciones necesarias tendientes a producir, validar y divulgar en forma periódica y oportuna, las estadísticas de las operaciones comerciales que se desarrollan en las zonas francas del país. A partir de la entrada en vigencia de dicho convenio, el DANE inició las etapas de la investigación estadística. En efecto, en 2005 se inició el proceso de planeación, diseño y ejecución, en donde participaron activamente todas las entidades interesadas en esta información¹⁹.

El modelo de zonas francas es universalmente aplicado y no es un tema exclusivo de Colombia, como a veces se da a entender por algunos críticos del régimen. En el mundo pueden existir cerca de 2.500 de ellas de toda clase; son tan distintos los beneficios que no es fácil hacer un comparativo de las existentes en América latina, así lo señala un estudio de la CEPAL de marzo de 2009 sobre inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios²⁰.

En ese sentido es importante señalar: Colombia dentro del contexto latinoamericano no se encuentra a la cabeza de quien otorga mayores beneficios a las empresas localizadas o calificadas como zona franca, pero tampoco está al final de la lista. Las ZFPE son de creación reciente en nuestro país, con la expedición de la ley 1004/05 se dio apertura a este nuevo modelo, permitiendo que una sola empresa se pudiera localizar en cualquier parte del territorio nacional

¹⁹ DANE. Boletín Zonas francas [en línea]. [Consultado 11 de agosto 2013]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/zonas-francas>

²⁰ ANALDEX ASOCIACION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. Artículo Las Zonas Francas permanente especiales [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: <http://www.analdex.org/index.php/aux-articulos/148-zfpe>

y en consecuencia aplicar los beneficios tributarios, aduaneros y de comercio exterior por ser calificada como zona franca.

En la actualidad existen ZFPE de bienes, servicios, salud, puertos y agroindustriales, muchas de ellas en proceso de su consolidación, pues están implementando su plan maestro de inversión y de generación de empleo. Por supuesto que es fácil decir que todos los calificados como zona franca han sido ganadores, no solo por el tratamiento diferenciado en renta, pues el concepto es mucho más que eso: competitividad, eficiencias logísticas, aprovechamiento de los TLC, economías de escala, trámites, etc²¹.

Un tema adicional que ha suscitado alguna controversia es la capacidad de las Zonas para generar empleo. De acuerdo a la Andi, es claro que los Parques de Zona Franca Permanente no son grandes demandantes directos de recurso humano, dado que sus requerimientos son básicamente para cumplir funciones administrativas, financieras y otras necesarias para la operación de la Zona.

El empleo que es realmente significativo es el generado por las empresas que operan en ellas y que depende del sector al cual pertenecen, de su tamaño y de su propia dinámica económica.

En la actualidad las Zonas Francas en su conjunto generan 150 mil empleos, de los cuales 32 mil son directos y 115 mil indirectos en 19 departamentos del país, cifras que se incrementarán cuando entren en funcionamiento las que se están construyendo. Es notorio el caso de las Zonas Uniempresariales, las cuales tienen 8 mil empleados, lo que representa un cumplimiento del 93% respecto del compromiso asumido. Se espera que las Zonas - en operación y aprobadas- generen, con su propio desarrollo y con el aprovechamiento de las oportunidades que brindan los nuevos acuerdos comerciales, cerca de un millón y medio de empleos formales en los próximos 10 años²².

²¹ EL NUEVO SIGLO. Artículo Con más Zonas Francas se triplican las exportaciones [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/6-2012-con-m%C3%A1s-zonas-francas-se-triplicar%C3%A1n-exportaciones.html>

²² DIARIO EL NUEVO SIGLO. Artículo Con más Zonas Francas de triplicaran exportaciones [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/6-2012-con-m%C3%A1s-zonas-francas-se-triplicar%C3%A1n-exportaciones.html>

Cuadro.1 Ubicación

REGION	ZONAS FRANCAS PERMANENTES ESPECIALES
Cundinamarca	10
Bolívar	5
Valle del Cauca	5
Antioquia	3
Boyacá	2
Magdalena	2
Caldas	1
Cauca	1
Santander	1
Total	33

Fuente: DANE. Boletín Zonas francas [en línea]. [Consultado 11 de agosto 2013]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/zonas-francas>

Cuadro 2. Zonas Francas especiales por sector

SECTOR	TOTAL
Industrial	6
Biocombustibles	5
Servicios portuarios	2
Agroindustrial	2
Agrícola y Pecuario	1
Alimentos	1
Azúcar	1
Bebidas	1
Servicios	1
Petroquímicos, Plásticos	1
Metalmecánico	1
Papel	1
Servicios call center y Servicios	2
Placas yeso	1

Cemento	1
Servicios Logísticos	1
Confecciones, Manufactura	1
Textil	1
Construcción y Acero	2
Cosméticos	1
Total General	33

Fuente: DANE. Boletín Zonas francas [en línea]. [Consultado 11 de agosto 2013]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/zonas-francas>

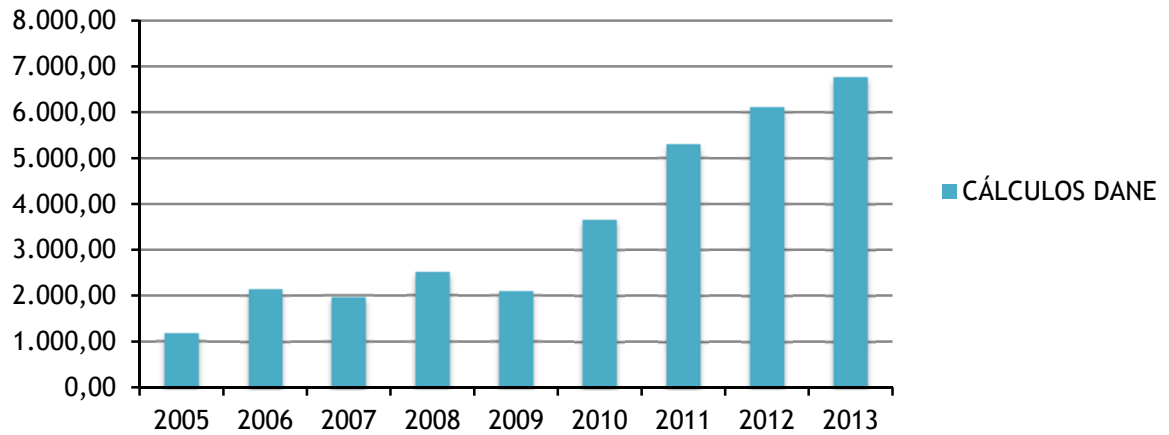
La creación de zonas francas en el territorio nacional ha impulsado la economía del país logrando que muchas empresas se vuelvan más competitivas y puedan exportar sin mayores complicaciones a los países potenciales para sus productos. En el gobierno Colombiano, las Zonas Francas tienen grandes beneficios tributarios para los usuarios industriales o de servicios que se posicionen allí; las cuales han surgido por la búsqueda de lograr mejoras en la economía del país, lo que significa el desarrollo de las regiones en la parte de generación de empleos, el aumento de la inversión extranjera, la promoción y aumento de las exportaciones, propulsoras de la industrialización, adquisición de tecnología, y por último, potencializador de las empresas del sector para abrirse al mercado mundial y poder competir equitativamente.

“Durante el tercer trimestre de 2013, los ingresos totales de mercancías hacia las zonas francas colombianas crecieron 10,7%, con relación al mismo trimestre del año anterior, al pasar de US\$6.120,9 millones CIF a US\$6.775,9 millones CIF. En el mismo periodo, las zonas francas permanentes (ZFP) participaron con el 70,5% del total de los ingresos y las zonas francas permanentes especiales (ZFPE) con el 29,5%²³.”

²³ DANE. Boletín de prensa, Movimiento de mercancías y comercio exterior en zonas francas, publicado el 26 de diciembre de 2013 [en línea]. [Consultado 8 de enero de 2014]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/zonas-francas>

Grafico 1. Ingresos totales 2005 - 2013 (III trimestre)

CÁLCULOS DANE



“En los primeros nueve meses del año 2013, las ZFP registraron un crecimiento de 13,8% y una contribución de 9,0 puntos porcentuales a la variación total de 7,0%. Por su parte las ZFPE tuvieron una caída de 5,7%, debido a la disminución de los ingresos desde el resto del mundo de maquinaria, equipos y repuestos para el desarrollo de la actividad de un usuario de zona franca”.²⁴

Cuadro 3. Comportamiento del valor CIF de los ingresos totales, según zonas francas. Enero - Septiembre 2013 (III Trimestre)

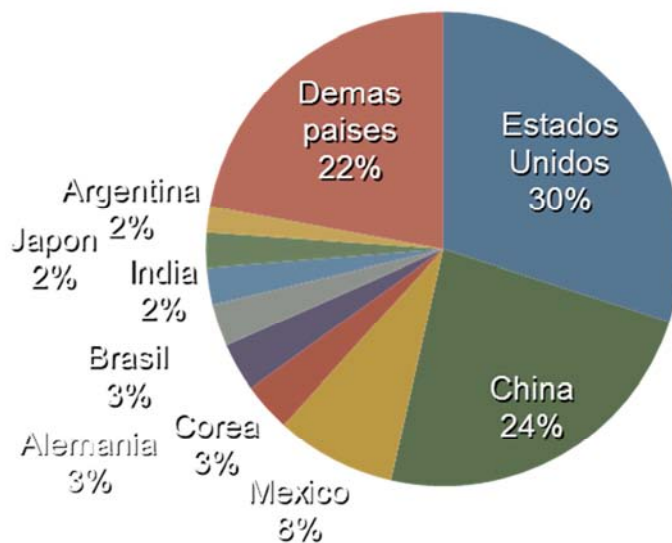
ZONAS FRANCAS	CONTRIBUCIÓN	PARTICIPACIÓN %
Total	7,0	100,0
Zonas francas permanentes especiales	-2,0	30,8
Zonas francas permanentes	9,0	69,2
ZFP Barranquilla	3,9	9,8
ZFP del Pacífico	2,1	3,6
ZFP Intexzona	1,2	2,1
ZFP Palmaseca	0,2	6,4
ZFP Bogotá	-1,2	27,1
ZFP Cartagena	-0,4	1,1

²⁴ DANE. Boletín de prensa, Movimiento de mercancías y comercio exterior en zonas francas, publicado el 26 de diciembre de 2013 [en línea]. [Consultado 8 de enero de 2014]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/zonas-francas>

Fuente: Zonas Francas. Cálculos DANE

Por otra parte, es importante resaltar que los ingresos de las mercancías en el tercer trimestre del año 2013 fueron originarios de China, el cual creció un 28,9% representado en US\$732,5 millones CIF. En el boletín expuesto por el DANE, se explica que este resultado obedece al aumento de los ingresos temporales de bienes finales, materias primas, partes y piezas para recibir un servicio en Zona Franca.

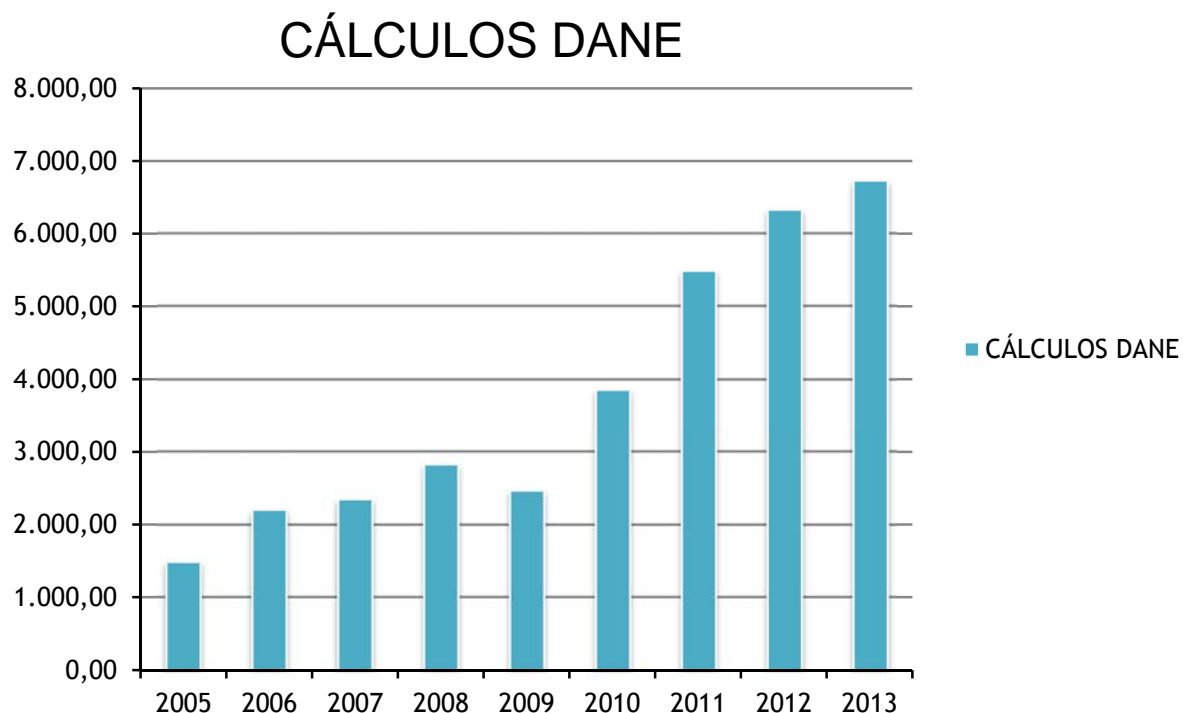
Figura 13. Distribución de los ingresos desde el resto del mundo, según principales países de origen. 2013 (Enero-Septiembre)



Fuente: DANE. Boletín de prensa, Movimiento de mercancías y comercio exterior en zonas francas, publicado el 26 de diciembre de 2013 [en línea]. [Consultado 8 de enero de 2014]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/zonas-francas>

“Las salidas totales de mercancías desde las zonas francas colombianas en el tercer trimestre de 2013 crecieron 6,3% con relación al mismo periodo del año anterior, al pasar de US\$6.322,6 millones FOB a US\$6.723,5 millones FOB”.²⁵

Gráfico 3. Salidas totales 2005 - 2013 (III trimestre)



Fuente: Zonas Francas. Cálculos DANE-ZF

Según contribución a la variación de las salidas totales, en el tercer trimestre de 2013 las ZFP contribuyeron con 4,2 puntos porcentuales a la variación total (6,3%). Este comportamiento se originó por el aumento de las salidas al resto del territorio nacional de mercancías por importación ordinaria con el pago de tributos y/o derechos aduaneros. Las zonas francas permanentes que registraron la mayor contribución fueron principalmente: ZFP Barranquilla con 4,2 puntos porcentuales,

²⁵ DANE. Boletín de prensa, Movimiento de mercancías y comercio exterior en zonas francas, publicado el 26 de diciembre de 2013 [en línea]. [Consultado 8 de enero de 2014]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/zonas-francas>

ZFP del Pacífico Cali con 4,1 puntos porcentuales y ZFP Intexzona Funza Cundinamarca con 1,4 puntos porcentuales²⁶.

Cuadro 4. Comportamiento del valor FOB de las salidas totales según zonas francas. Enero - Septiembre 2013 (III trimestre)

ZONAS FRANCAS	CONTRIBUCIÓN	PARTICIPACIÓN %
Total	4,4	100,0
Zonas francas permanentes especiales	-0,8	30,0
Zonas francas permanentes	5,2	70,0
ZFP Barranquilla	3,5	10,1
ZFP del Pacífico	2,3	4,0
ZFP Intexzona	0,9	1,5
ZFP Palmaseca	1,1	6,3
ZFP Bogotá	-5,0	27,2
ZFP Cartagena	-0,1	1,5

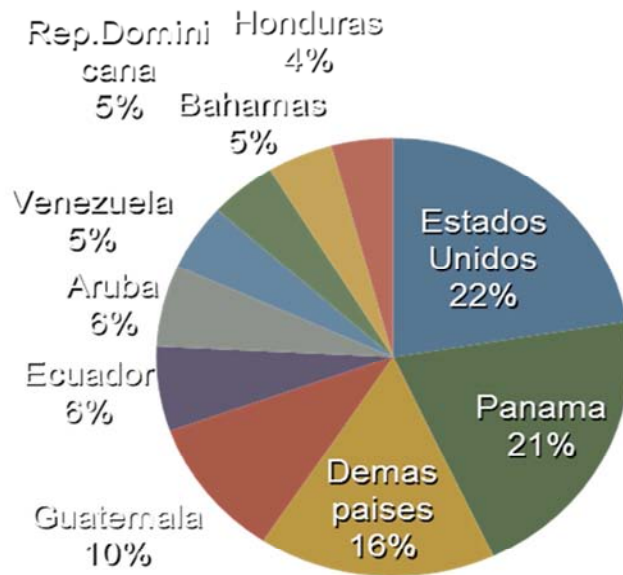
Fuente: Zonas Francas. Cálculos DANE-ZF

En cuanto a las salidas de mercancías por medio de las Zonas francas, el tercer trimestre del año 2013, se observó que la mayor participación la obtuvo Estados Unidos con el 26,2% del total de las salidas de mercancías hacia el resto del

²⁶ DANE. Boletín de prensa, Movimiento de mercancías y comercio exterior en zonas francas, publicado el 26 de diciembre de 2013 [en línea]. [Consultado 8 de enero de 2014]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/zonas-francas>

mundo, de allí le siguen los siguientes países: Panamá, Guatemala, Aruba y Venezuela.

Figura 14. Distribución porcentual de las salidas al resto del mundo, según principales países de destino 2013 (Enero - Septiembre)



Fuente: Zonas Francas. Cálculos DANE

Las Zonas Francas son espacios que ofrecen múltiples ventajas de orden tributario y aduanero, así como estímulos concretos de generación de empleo y desarrollo de las regiones contiguas a dichos espacios. Lo cual significaría para la empresa, afrontar la globalización de una forma más eficiente y estratégica.

“Dado que la ley permite la instalación de microempresas en esos territorios, y que además ofrece múltiples ventajas desde el punto de vista tributario, nuevos empresarios están posando sus ojos en estos distritos especiales con el propósito de reducir sus costos e incrementar las ventas dentro y fuera del país”²⁷.

²⁷ ZONAS FRANCAS, MOTOR DE CRECIMIENTO. Artículo [en línea]. [Consultado 2 de agosto 2013]. Disponible en internet: www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/MiEmpresa/Noticias/Paginas/zonasfrancas_100618.aspx

5.3. MARCO LEGAL

La apertura a nuevos mercados y la consecuente modernización del comercio exterior llevó a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN a actualizar el estatuto aduanero, con el fin de facilitar las transacciones de comercio exterior sin dejar de proteger los intereses de Colombia. Con el nuevo régimen franco se han venido adquiriendo fuerza dentro de las empresas, ya que los beneficios tributarios, como las posibilidades que se les da a los comerciantes de distribuir su mercancía, son significativos. La nueva ley no se limita a regular las actividades desarrolladas en las Zonas Francas, también busca incentivar la inversión y la creación de empleos, por lo que es una herramienta que pretende mejorar tanto la economía del país como la calidad de vida de sus habitantes. Otro de los factores que ha incentivado la constitución de nuevas zonas francas es la estabilidad, a nivel jurídico, que adquieren las empresas que laboran en estas áreas, situación que los mantiene protegidos, en el evento en el que se cree una nueva reforma. Por esta razón, se ha masificado la intención de construir nuevas zonas francas, amparadas en el nuevo régimen. La implementación de este nuevo régimen ha resultado bastante atractivo para las empresas, quienes reconocen las enormes ventajas de invertir en estos proyectos²⁸.

Las Zonas Francas se rigen por lo establecido en las siguientes normas:

LEY 1004 DEL 30 DE DIC. DE 2005

Extracto del decreto en lo que hace referencia a las Zonas Francas

ARTÍCULO 1°. La zona franca es 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.

ARTÍCULO 2°. Finalidades de las Zonas Francas

- Ser instrumento para la creación de empleo y para la captación de nuevas inversiones de capital.
- Ser un polo de desarrollo que promueve la competitividad en las regiones donde se establezca.

²⁸ ZONALOGISTICA, Numero 41, Año 8. Estatuto aduanero, Medellín : Ediciones Logísticas, 1990, p. 15

- Desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos, bajo los conceptos de seguridad, transparencia, tecnología, producción limpia, y buenas prácticas empresariales.
- Promover la generación de economías de escala.
- Simplificar los procedimientos del comercio de bienes y servicios, para facilitar su venta.

ARTÍCULO 3°. Son usuarios de Zona Franca, los Usuarios Operadores, los Usuarios Industriales de Bienes, los Usuarios Industriales de Servicios y los Usuarios Comerciales.

- **El usuario operador:** Es la persona jurídica autorizada para dirigir, administrar, supervisar, promocionar y desarrollar una o varias Zonas Francas, así como para calificar a sus usuarios.
- **El 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.
- **El Usuario Industrial de Servicios:** Es la persona jurídica autorizada para desarrollar, exclusivamente, en una o varias Zonas Francas, entre otras, las siguientes actividades:
 - Logística, transporte, manipulación, distribución, empaque, re empaque, 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; 4. 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.
- **El usuario comercial:** Es la persona jurídica autorizada para desarrollar actividades de mercadeo, comercialización, almacenamiento o conservación de bienes, en una o varias Zonas Francas.

ARTÍCULO 4°. Para la reglamentación del presente capítulo, el Gobierno Nacional deberá:

- ✓ Determinar lo relativo a la autorización y funcionamiento de Zonas Francas Permanentes o Transitorias.
- ✓ Establecer controles para evitar que los bienes almacenados o producidos en Zona Franca ingresen al territorio aduanero nacional sin el cumplimiento de las disposiciones legales.
- ✓ Determinar las condiciones con arreglo a las cuales los bienes fabricados o almacenados en Zona Franca, pueden ingresar temporalmente al territorio aduanero nacional. La introducción definitiva de estos bienes al territorio aduanero nacional será considerada como una importación ordinaria.
- ✓ Fijar las normas que regulen el ingreso temporal a territorio aduanero nacional o de este a una Zona Franca, de materias primas, insumos y bienes intermedios para procesos industriales complementarios, y partes, piezas y equipos para su reparación y mantenimiento.
- ✓ Establecer los requisitos y términos dentro de los cuales los usuarios autorizados a la fecha de entrada en vigencia de la presente ley, deban adecuarse a lo previsto en este capítulo.
- ✓ Fijar las normas que regulen el régimen de introducción y salida de bienes y prestación de servicios del exterior a Zona Franca o de Zona Franca al exterior. La introducción de bienes del exterior a Zona Franca no se considera importación.

ARTÍCULO 5°. ADICIÓNASE EL ESTATUTO TRIBUTARIO CON EL SIGUIENTE **ARTÍCULO:**

“ARTÍCULO 240-1. Tarifa para usuarios de Zona Franca. Fijase a partir del 1° de enero de 2007, en un quince por ciento (15%) la tarifa única del impuesto sobre la renta gravable, de las personas jurídicas que sean usuarios de Zona Franca.

PARÁGRAFO. La tarifa del impuesto sobre la renta gravable aplicable a los usuarios comerciales de Zona Franca será la tarifa general vigente”.

ARTÍCULO 6°. MODIFICASE EL NUMERAL PRIMERO (1º) DEL ARTÍCULO 49 DEL ESTATUTO TRIBUTARIO, EL CUAL QUEDA ASÍ:

“1. Tomará la Renta Líquida Gravable del respectivo año y le resta el Impuesto Básico de Renta liquidado por el mismo año gravable”.

ARTÍCULO 7°. ADICIONASE EL ARTÍCULO 481 DEL ESTATUTO TRIBUTARIO CON EL SIGUIENTE LITERAL:

“f) 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 estos, siempre que los mismos sean necesarios para el desarrollo del objeto social de dichos usuarios”.

ARTÍCULO 8°. ADICIONASE EL ARTÍCULO 322 DEL ESTATUTO TRIBUTARIO CON EL SIGUIENTE LITERAL:

“n) A partir del 1° de enero de 2007, a los giros al exterior por parte de los usuarios de zonas francas”.

ARTÍCULO 9°. ADICIONASE EL ESTATUTO TRIBUTARIO CON EL SIGUIENTE ARTÍCULO:

“**ARTÍCULO 85-1.** Limitación de costos y gastos para usuarios de zonas francas. Las operaciones de compra y venta de bienes y servicios que realicen los usuarios industriales de bienes y servicios de zonas francas, con los vinculados económicos o partes relacionadas a que se refieren los artículos 260, 261, 263 y 264 del Código de Comercio, 28 de la Ley 222 de 1995, 450 y 452 del Estatuto Tributario que no correspondan a precios de mercado serán rechazadas dentro del proceso de investigación y sujetas a la aplicación de la correspondiente sanción por inexactitud”.

Existen cuatro tipos de Zonas Francas en Colombia²⁹:

- **Zona Franca Permanente (ZFP):** Es un área en la que se instalan múltiples empresas que gozan de un tratamiento tributario y aduanero especial y que es administrada por un Usuario Operador. Varias empresas pueden instalarse en una Zona Franca ya establecida, tipo parque industrial.

- **Zona Franca Permanente Especial (ZFPE):** Es aquella que está autorizada para que una empresa desarrolle sus actividades industriales o de servicios en

²⁹ CLASES DE ZONAS FRANCAS; LEGISCOMEX. Artículo [en línea]. Consultado febrero 2 de 2014. Disponible en internet: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/C/clases-zonas-francas-rci278/clases-zonas-francas-rci278.asp>

un área determinada por la misma, siempre y cuando se trate de proyectos de alto impacto económico y social para el país, que cumpla con los requisitos de inversión y de empleo que establece el Gobierno.

- **Zonas Francas Transitorias:** La existencia y regulación de las Zonas Francas Transitorias (ZFT) se rige mediante el Decreto 1552 de 1992. Con este régimen se le otorga de manera temporal el tratamiento de Zona Franca comercial a los terrenos donde se celebren ferias, exposiciones, congresos y seminarios de carácter internacional, con el fin de permitir el ingreso de mercancías procedentes del exterior libres de aranceles e IVA. El tiempo máximo de permanencia de las mercancías en la Zona Franca Transitoria incluye la duración del evento más dos períodos adicionales; uno de tres meses antes de su iniciación y otro de seis meses después de su terminación.

- **Zonas Francas de la Ley Páez:** Estas Zonas Francas se crearon para mantener los incentivos tributarios otorgados a las empresas que se establecieron en el Cauca y en el Huila, luego del desbordamiento del río Páez, a través de una Ley que llevo éste mismo nombre. Al expirar la Ley Páez, las empresas solicitaron al Gobierno que las reconociera como Zonas Francas Permanentes Especiales, para continuar con beneficios tributarios que permitieran su adecuada operación.

DECRETO NÚMERO 383 DE 2007 (Febrero 12)

ARTÍCULO 1°. Modifícase el Título IX del Decreto 2685 de 1999, el cual quedará así:

TÍTULO IX ZONAS FRANCCAS **CAPÍTULO I Zonas Francas Permanentes** **SECCIÓN I Disposiciones Generales**

ARTÍCULO 392. ÁMBITO DE APLICACIÓN.

El presente capítulo se aplica a las Zonas Francas Permanentes y a los usuarios de estas que serán de las siguientes clases:

Usuarios Operadores, Usuarios Industriales de Bienes, Usuarios Industriales de Servicios y los Usuarios Comerciales, de acuerdo con las condiciones y requisitos establecidos en los artículos siguientes.

ARTÍCULO 392-1. CRITERIOS PARA DECLARAR LA EXISTENCIA DE ZONAS FRANCAS PERMANENTES Y LA AUTORIZACIÓN DE USUARIOS.

Para la declaratoria de existencia de una Zona Franca y la autorización de sus usuarios, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales tendrá en cuenta los fines establecidos en el artículo 2° de la Ley 1004 de 2005, así como el impacto que genere en la región, su contribución al desarrollo de los procesos de modernización y reconversión de los sectores productivos de bienes y de servicios que mejoren la competitividad e incrementen y diversifiquen la oferta.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá negar la declaratoria de existencia o ampliación de Zonas Francas o la autorización de Usuarios Operadores, cuando a criterio de la entidad las necesidades se encuentren cubiertas en una determinada jurisdicción o por motivos de inconveniencia técnica, financiera, económica o de mercado.

PARÀGRAFO. 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.

ARTÍCULO 392-2. TÉRMINO DE LA DECLARATORIA DE EXISTENCIA Y DE AUTORIZACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LOS USUARIOS.

La declaratoria de existencia de una Zona Franca se efectuará mediante resolución motivada que expedirá la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y su duración, no podrá exceder de treinta (30) años, prorrogables hasta por el mismo término. El término de autorización del Usuario Operador y el de calificación de los Usuarios Industriales de Bienes, Usuarios Industriales de Servicios y de los Usuarios Comerciales, no podrá exceder al autorizado para la Zona Franca.

ARTÍCULO 392-3. BIENES PROHIBIDOS.

No se podrán introducir a las Zonas Francas bienes nacionales o extranjeros cuya exportación o importación esté prohibida por la Constitución Política y por disposiciones legales vigentes. Tampoco se podrán introducir armas, explosivos, residuos nucleares y desechos tóxicos, sustancias que puedan ser utilizadas para el procesamiento, fabricación o transformación de narcóticos o drogas que produzcan dependencia síquica o física, salvo en los casos autorizados de manera expresa por las entidades competentes.

PARÀGRAFO. Se exceptúan de la prohibición prevista en el presente artículo, las armas de dotación utilizadas por los cuerpos de seguridad, autoridades aduaneras, de fuerza pública y de los vigilantes de las instalaciones localizadas dentro de las áreas de las Zonas Francas. Estos últimos requieren autorización de la autoridad competente. La introducción a la Zona Franca de los bienes de que trata este artículo será responsabilidad del Usuario Operador.

ARTÍCULO 392-4. ALCANCE DEL RÉGIMEN ADUANERO.

Los bienes que se introduzcan a las Zonas Francas Permanentes por parte de los usuarios, se considerarán fuera del Territorio Aduanero Nacional para efectos de los tributos aduaneros aplicables a las importaciones e impuestos a las exportaciones.

ARTÍCULO 393. INGRESO Y SALIDA DE BIENES.

El Usuario Operador deberá autorizar todo ingreso y salida de bienes, de manera temporal o definitiva, de la Zona Franca Permanente sin perjuicio del cumplimiento de los demás requisitos aduaneros a que haya lugar. La autorización será concedida mediante el diligenciamiento del formulario correspondiente, donde se indique el tipo de operación a realizar y las condiciones de la misma.

PARÀGRAFO. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales determinará la forma y contenido de los formularios y dispondrá que dichas autorizaciones se efectúen a través de sistemas informáticos.

**SECCION IV
USUARIOS DE ZONA FRANCA**

ARTÍCULO 393-14. USUARIO OPERADOR.

El usuario operador 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 estas.

ARTÍCULO 393-19. 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.

ARTÍCULO 393-20. USUARIO INDUSTRIAL DE SERVICIOS.

Es la persona jurídica autorizada para desarrollar, exclusivamente, en una o varias Zonas Francas, entre otras, las siguientes actividades:

- 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.

ARTÍCULO 393-21. USUARIO COMERCIAL.

Es la persona jurídica autorizada para desarrollar actividades de mercadeo, comercialización, almacenamiento o conservación de bienes, en una o varias Zonas Francas.

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

ARTÍCULO 393-22. EXCLUSIVIDAD.

Las personas jurídicas que soliciten la calificación como usuario industrial de bienes y usuario industrial de servicios, deberán estar instaladas exclusivamente en las áreas declaradas como Zona Franca y podrán ostentar simultáneamente las dos calidades.

El servicio ofrecido por el Usuario Industrial de servicios deberá ser prestado dentro del área declarada como Zona Franca.

La persona jurídica que solicite la calificación como usuario comercial no podrá ostentar simultáneamente otra calificación pero el desarrollo de su objeto social no está circunscrito al área declarada como Zona Franca.

ARTÍCULO 393-23. CALIFICACIÓN DE USUARIOS DE ZONA FRANCA PERMANENTE.

La calidad de usuario industrial de bienes, de usuario industrial de servicios o de usuario comercial se adquiere con la calificación expedida por el usuario operador ratificada por concepto que con posterioridad a la calificación profiera la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, quien deberá verificar que el usuario no tenga deudas exigibles con la entidad, salvo aquellas sobre las cuales exista acuerdo de pago vigente y, que ni el representante legal ni sus socios han sido sancionados con cancelación por violación a las normas aduaneras o por violación a las normas tributarias.

Para los efectos anteriores, el usuario operador deberá enviar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, copia del acto de calificación dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a su expedición.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales dentro de un término de diez (10) días hábiles, contados a partir de la fecha del recibo del acto de calificación a que se refiere el inciso anterior, deberá emitir concepto favorable si el usuario cumple con los requisitos establecidos en este artículo.

A partir de la expedición del concepto favorable por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales adquiere firmeza el acto de calificación expedido por el usuario operador.

ARTÍCULO 393-24. REQUISITOS GENERALES DE LA SOLICITUD DE CALIFICACIÓN COMO USUARIO INDUSTRIAL DE BIENES, USUARIO INDUSTRIAL DE SERVICIOS Y USUARIO COMERCIAL.

Las personas jurídicas que pretendan ser calificadas como usuarios industriales de bienes y usuarios industriales de servicios o usuarios comerciales de Zona Franca deben presentar solicitud escrita de calificación ante el usuario operador, acompañada de la siguiente información:

- Razón y objeto social, domicilio, número de Registro Único Tributario, representante legal y suplentes, miembros de la Junta Directiva y socios con excepción de los socios y accionistas de las sociedades anónimas o en comandita por acciones.
- Descripción del proyecto a desarrollar.
- Estudio de factibilidad financiera y económica del proyecto, que demuestre su solidez y capacidad para desarrollar las actividades señaladas en su objeto social.

- Composición o probable composición del capital vinculado al proyecto, con indicación de su origen nacional o extranjero.
- Cuando sea del caso, concepto favorable de la entidad competente sobre el impacto ambiental del proyecto, de acuerdo con las normas ambientales vigentes.
- Cuando se pretenda prestar servicios turísticos, concepto previo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Cuando se pretenda prestar servicios de salud, concepto previo del Ministerio de la Protección Social.
- Las demás autorizaciones, calidades y acreditaciones necesarias 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 o comercial de Zona Franca.
- Comprometerse a obtener certificación en cuanto a procedimientos, servicios, infraestructura, tecnología y demás elementos inherentes al desarrollo de su actividad, expedida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales o un tercero autorizado por esta dentro de los dos (2) años siguientes a su calificación como usuario industrial o comercial de Zona Franca;
- Manifestación escrita y bajo la gravedad de juramento, del representante legal de la persona jurídica solicitante en la que indique que ni él ni sus socios han sido condenados por delitos no culposos durante los cinco (5) años anteriores a la solicitud de calificación. Este requisito no se exigirá para los accionistas, cuando la persona jurídica se encuentre constituida como una sociedad anónima.

PARÁGRAFO. En desarrollo de su objeto, el usuario operador podrá exigir información adicional relacionada con el cumplimiento de los requisitos para la calificación de usuarios en la Zona Franca.

ARTÍCULO 393-25. Calificación de usuarios. El usuario operador evaluará la solicitud y emitirá la calificación que deberá contener como mínimo, lo siguiente:

- ✓ Identificación del solicitante.
- ✓ La clase de usuario.

- ✓ Indicación del término en que mantendrá la calidad de usuario, el que no podrá exceder al autorizado para la Zona Franca.
- ✓ Indicación y delimitación del área a ocupar.
- ✓ La actividad o actividades a desarrollar de conformidad con el objeto social del tipo de usuario para el cual solicitó la calificación.
- ✓ Indicación de los derechos y obligaciones derivados de su calidad de usuario, así como de las sanciones de que puede ser objeto, por el incumplimiento de las mismas.

ARTÍCULO 393-26. REQUISITOS ESPECIALES PARA SOLICITAR Y CONSERVAR LA CALIFICACIÓN COMO USUARIOS INDUSTRIALES DE BIENES Y USUARIOS INDUSTRIALES DE SERVICIOS DE LAS PERSONAS JURÍDICAS QUE SE TRASLADEN A ZONA FRANCA PERMANENTE.

Tratándose de personas jurídicas que pretendan relocalizarse en Zona Franca Permanente en calidad de usuario industrial de bienes deberá adicionalmente:

- Acreditar que relocaliza toda la actividad económica de la empresa a Zona Franca y que su patrimonio líquido supera los sesenta mil salarios mínimos legales mensuales vigentes, (60.000 smmlv), presentando para el efecto, certificado de revisor fiscal en el que consten tales circunstancias.
- Invertir dentro de los tres (3) años siguientes a su calificación como usuario industrial de bienes, un valor equivalente al ciento por ciento (100%) del patrimonio líquido declarado en el año fiscal previo a la autorización.

Tratándose de personas jurídicas que pretendan relocalizarse en la Zona Franca en calidad de usuario industrial de servicios deberá acreditarse, además de lo previsto en el numeral 1 del presente artículo, que se compromete a incrementar dentro del año siguiente a la autorización, la planta de personal, tanto en cantidad como en valor de la nómina de salarios y demás prestaciones laborales, en un porcentaje superior al ciento por ciento (100%) del promedio de los empleos y emolumentos correspondientes al año inmediatamente anterior a la fecha de la calificación. Para el efecto deberá anexar certificado de revisor fiscal en el que consten los promedios exigidos.

ARTÍCULO 393-27. CAUSALES DE PÉRDIDA DE LA CALIFICACIÓN.

El usuario operador deberá declarar la pérdida de la calificación del usuario industrial de bienes, usuario industrial de servicios o usuario comercial, por cualquiera de las siguientes causales:

- La imposición de sanciones por faltas gravísimas que por aplicación de la gradualidad prevista en el artículo 481 del presente decreto den lugar a la imposición de la sanción de cancelación por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. En tales eventos se entenderá cancelado el concepto

favorable emitido por la entidad sobre la calificación emitida por el usuario operador;

- La obtención de la calificación utilizando medios irregulares;
- La no obtención de la certificación de que trata el literal r) del artículo 409-1 del presente decreto dentro del plazo máximo otorgado para obtenerla;
- La pérdida de las correspondientes autorizaciones, calidades y acreditaciones necesarias 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 bienes y/o servicios o comercial de Zona Franca. La autoridad competente informará a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales sobre las decisiones adoptadas en este sentido a efectos de dar aplicación a lo previsto en la presente disposición;
- La terminación de la concesión por cualquier circunstancia, de los terrenos dados bajo esta modalidad de contrato;
- El incumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 393-26 por parte de las personas jurídicas que se trasladen a Zona Franca Permanente.

PARÁGRAFO. Dentro de los tres (3) meses siguientes a la pérdida de la calificación, el usuario industrial de bienes y/o servicios o comercial se encontrará obligado a importar los bienes de los cuales es titular, o a enviarlos al exterior, o a efectuar su venta o entrega a cualquier título a otro usuario, conforme con lo previsto en el artículo 409-2 del presente decreto.

La pérdida de la calificación inhabilita a la persona jurídica y a sus socios, para obtener otra calificación en cualquier Zona Franca y por cualquier calidad de usuario, por el término de cinco (5) años, contados a partir de la declaratoria que efectúe el usuario operador.

SECCION VI

Régimen de comercio exterior

PARTE I

OPERACIONES DESDE EL RESTO DEL MUNDO CON DESTINO A ZONAS FRANCAS PERMANENTES

ARTÍCULO 394. REQUISITOS PARA LA INTRODUCCIÓN DE BIENES PROCEDENTES DE OTROS PAÍSES.

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.

PARÁGRAFO. Estos bienes deberán ser entregados por el transportador al usuario operador de la respectiva Zona Franca en sus instalaciones, dentro de los plazos establecidos y para los efectos previstos en los artículos 113 y 114 de este decreto. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales determinará las condiciones y requisitos para la autorización de tránsito o de traslado de las mercancías, según el caso, con sujeción a lo establecido en el artículo 113 del presente decreto.

En todo caso, la autoridad aduanera de la jurisdicción correspondiente al lugar de arribo, siempre deberá informar al respectivo usuario operador sobre las mercancías cuyo traslado o tránsito haya sido autorizado a la Zona Franca.

**PARTE II
OPERACIONES DE ZONAS FRANCA PERMANENTES
CON DESTINO AL RESTO DEL MUNDO**

ARTÍCULO 395. DEFINICIÓN DE EXPORTACIÓN DE BIENES.

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 presente decreto.

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

Estas operaciones no requieren del diligenciamiento de la solicitud de autorización de embarque ni de declaración de exportación. En todo caso se requiere el diligenciamiento del formulario del usuario operador, en donde conste la salida de

los bienes a mercados externos, conforme lo establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

PARTE III
OPERACIONES DESDE EL RESTO DEL TERRITORIO ADUANERO NACIONAL
CON
DESTINO A ZONAS FRANCAS PERMANENTES

ARTÍCULO 396. EXPORTACIÓN DEFINITIVA.

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.

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.

ARTÍCULO 397. REGÍMENES SUSPENSIVOS.

Los bienes de capital sometidos a la modalidad de importación temporal de corto o largo plazo para reexportación en el mismo estado, y los bienes sometidos a importación temporal en desarrollo de Sistemas Especiales de Importación-Exportación, Depósitos de Transformación y Ensamble y Depósitos de Procesamiento Industrial, podrán finalizar su régimen con la reexportación a una Zona Franca Permanente, a nombre de un usuario industrial o comercial.

ARTÍCULO 398. INTRODUCCIÓN DE ALIMENTOS Y OTROS.

No constituye exportación, la introducción a Zona Franca, proveniente del resto del Territorio Aduanero Nacional de materiales de construcción, combustibles,

alimentos, bebidas y elementos de aseo, para su consumo o utilización dentro de la zona, necesarios para el normal desarrollo de las actividades de los usuarios y que no constituyan parte de su objeto social.

PARTE IV
OPERACIONES DE ZONAS FRANCAS PERMANENTES
CON DESTINO AL RESTO DEL TERRITORIO ADUANERO NACIONAL

ARTÍCULO 399. RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN.

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 este decreto.

PARÁGRAFO. Los productos fabricados en la Zona Franca que tengan Registro Sanitario expedido por el INVIMA se exceptúan de visto bueno para su ingreso al resto del Territorio Aduanero Nacional.

ARTÍCULO 400. LIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS ADUANEROS.

Cuando se importen al resto del Territorio Aduanero Nacional mercancías fabricadas, producidas, reparadas, reacondicionadas o reconstruidas en Zona Franca, los derechos de aduana se liquidarán y pagarán sobre el valor en aduana de las mercancías importadas, en el estado que presenten al momento de la valoración, deduciendo del mismo el valor agregado nacional y/o el valor de los bienes nacionalizados que se les haya incorporado en la Zona Franca. El gravamen arancelario aplicable corresponde a la subpartida del producto final.

Las mercancías de origen extranjero almacenadas en Zona Franca serán valoradas considerando el estado que presenten al momento de la valoración. El gravamen arancelario aplicable corresponde al de la subpartida de la mercancía que se está importando.

El valor en aduana de las mercancías importadas se determinará de conformidad con las reglas establecidas en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC y normas reglamentarias.

Cuando en la producción, elaboración o transformación, reparación, reacondicionamiento o reconstrucción del bien final se hubieren incorporado materias primas o insumos que se encuentren incluidos en el Sistema Andino de

Franjas de Precios, deberá liquidarse el gravamen arancelario correspondiente a las subpartidas arancelarias de las materias primas o insumos extranjeros que participen en su fabricación.

PARÁGRAFO. El impuesto sobre las ventas se liquidará, en ambos casos, en la forma prevista en el artículo 459 del Estatuto Tributado.

ARTÍCULO 401. CERTIFICADO DE INTEGRACIÓN.

Para los efectos previstos en el artículo anterior, el usuario operador expedirá el certificado de integración de las materias primas e insumos nacionales y extranjeros utilizados en el respectivo proceso. Dicho certificado constituirá documento soporte de la Declaración de Importación.

ARTÍCULO 402. AGREGADO NACIONAL.

Para efectos de lo establecido en el artículo 400 de este Decreto, se considerarán nacionales las materias primas, insumos y bienes intermedios, provenientes de terceros países, desgravados en desarrollo de acuerdos de libre comercio celebrados por Colombia, cuando dichos productos cumplan con los requisitos de origen exigidos.

Igualmente, se considera como valor agregado nacional, la mano de obra, los costos y gastos nacionales en que se incurra para la producción del bien, el beneficio y las materias primas e insumos nacionales y extranjeros que se encuentren en libre disposición en el resto del Territorio Aduanero Nacional, que se introduzcan temporal o definitivamente para ser sometidos a un proceso de perfeccionamiento en la Zona Franca.

ARTÍCULO 403. 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.

Dichos bienes deberán regresar a la Zona Franca Permanente una vez finalizado el evento y en todo caso dentro de los términos establecidos en el artículo 410-5 del presente Decreto. Para los efectos previstos en ese artículo, el usuario industrial o Comercial de la Zona Franca deberá presentar, a través del sistema informático aduanero, una Declaración de Tránsito Aduanero, cuando la Zona

Franca Transitoria se encuentre en una jurisdicción aduanera diferente a la de la Zona Franca Permanente.

Cuando se trate de un traslado de mercancías que no implique cambio de jurisdicción, el usuario operador expedirá una planilla de envío en el Sistema Informático Aduanero.

ARTÍCULO 404. MERCANCÍAS EN GRAVE ESTADO DE DETERIORO, DESCOMPOSICIÓN, DAÑO TOTAL O DEMÉRITO ABSOLUTO.

Sin perjuicio de la responsabilidad contractual del usuario operador con los depositarios de las mercancías que se hubieren introducido en la Zona Franca, aquellas que por un hecho ocurrido durante su permanencia en la respectiva zona, presenten grave estado de deterioro, descomposición, daño total o demérito absoluto, podrán ser destruidas en presencia de la autoridad aduanera y bajo la responsabilidad del usuario operador.

De esta diligencia el usuario operador elaborará el acta correspondiente que suscribirán los participantes en la diligencia.

ARTÍCULO 405. RESIDUOS Y DESPERDICIOS.

El usuario operador, bajo su responsabilidad, podrá autorizar la salida definitiva al resto del Territorio Aduanero Nacional de los residuos y desperdicios sin valor comercial, que resulten de los procesos productivos realizados por los Usuarios Industriales de Bienes, o de la prestación del servicio de los usuarios industriales de servicios, o la destrucción de los mismos en los términos previstos en el artículo anterior.

Si los residuos y desperdicios tienen valor comercial, en concepto del usuario industrial, se someterán al trámite de importación ordinaria que establece el presente decreto.

Para la liquidación de los Tributos Aduaneros se procederá conforme a las normas de valoración vigentes.

ARTÍCULO 406. PROCESAMIENTO PARCIAL FUERA DE ZONA FRANCA.

El usuario operador podrá autorizar la salida temporal de la Zona Franca Permanente, con destino al resto del Territorio Aduanero Nacional, de materias

primas, insumos y bienes intermedios, para realizar parte del proceso industrial en el resto del Territorio Aduanero Nacional.

PARÁGRAFO. El usuario operador establecerá el término durante el cual estas mercancías podrán permanecer por fuera de la Zona Franca, que no podrá exceder de seis (6) meses e informará a la autoridad aduanera de la jurisdicción de la Zona Franca sobre dichas autorizaciones en el momento en que se produzca. Previa justificación debidamente aceptada por el usuario operador, este plazo se podrá prorrogar hasta por tres (3) meses.

ARTÍCULO 407. REPARACIÓN, REVISIÓN O MANTENIMIENTO DE BIENES DE CAPITAL, PARTES O SUS REPUESTOS FUERA DE ZONA FRANCA.

El usuario operador podrá autorizar la salida temporal de bienes de capital, partes o sus repuestos de la Zona Franca Permanente, con destino al resto del Territorio Aduanero Nacional, para su reparación, revisión o mantenimiento.

El término de permanencia de los bienes fuera de la Zona Franca será hasta de tres (3) meses y podrá ser prorrogado por una sola vez y por término igual, sólo en causas claramente justificadas. El usuario operador informará a la autoridad aduanera de la jurisdicción de la Zona Franca sobre dichas autorizaciones en el momento en que estas se produzcan.

La sustracción de estos bienes del control aduanero generará las sanciones a que haya lugar previstas en el presente decreto.

ARTÍCULO 407-1. ELEMENTOS PERECEDEROS, FUNGIBLES Y CONSUMIBLES DENTRO DE LA ZONA FRANCA.

El usuario operador podrá autorizar a los usuarios industriales de bienes o usuarios industriales de servicios, los descargos correspondientes de sus inventarios de las mercancías perecederas, fungibles y aquellas cuyo consumo sea implícito en el proceso de producción o en la prestación del servicio dentro de la Zona Franca.

**PARTE V
OPERACIONES ENTRE USUARIOS DE ZONAS FRANCAS PERMANENTES**

ARTÍCULO 408. COMPRAVENTA DE BIENES, ARRENDAMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO.

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. Cuando estas operaciones impliquen el traslado de bienes de una Zona Franca Permanente a otra que se encuentre en una jurisdicción aduanera diferente, el usuario industrial o Comercial deberá presentar una Declaración de Tránsito Aduanero. Cuando el traslado de mercancías no implique cambio de jurisdicción aduanera, el usuario operador elaborará en el sistema informático aduanero una planilla de envío.

BANCO DE LA REPÚBLICA

EXTRACTO CIRCULAR REGLAMENTARIA EXTERNA DCIN-83

Secretaría de la Junta Directiva ASUNTO 10: Procedimientos aplicables a las operaciones de cambio

Actualizado: 06/10/2009 9 - 1

ZONAS FRANCAS

Las siguientes reglas se aplicarán en las zonas francas:

- Todos los usuarios de zona franca tendrán la obligación de reintegro y canalización de sus operaciones de cambio a través de cuentas corrientes de compensación o intermediarios del mercado cambiario. Modificado Boletín Banco de la República: No. 40 (sep. 19/2008) [CRE DCIN-83 sep. 19/2008].
- La introducción de bienes a zona franca desde el resto del mundo o las exportaciones desde zona franca al resto del mundo deben presentar las declaraciones de cambio (Formulario No. 1 y/o Formulario No. 2, respectivamente). Estarán obligados a diligenciar las declaraciones de cambio, tanto los usuarios de zona franca como los residentes no usuarios que hagan depósitos de mercancías en zona franca. Modificado Boletín Banco de la República: No. 11 (abr. 29/2008) [CRE DCIN-83 abr. 29/2008, Modificado Boletín Banco de la República: No. 40 (sep. 19/2008) [CRE DCIN-83 sep. 19/2008].
- En materia de financiación de operaciones, la introducción de mercancías del resto del mundo requerirá informe de endeudamiento externo y su correspondiente depósito cuando el pago supere 6 meses contados a partir de la fecha del “formulario movimiento de mercancías en zona franca – ingreso-” y el monto sea igual o superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de

América (USD10.000.00) o su equivalente en otras monedas (se encuentran exceptuados los bienes de capital). Presentarán los informes de deuda tanto los usuarios de zonas francas como los residentes no usuarios que hagan depósitos de mercancías en zona franca, en los términos de los puntos 3 y 5 de esta circular, que tengan obligación de pago al exterior. Modificado Boletín Banco de la República: No. 11 (abr. 29/2008) [CRE DCIN-83 abr. 29/2008 Modificado Boletín Banco de la República: No. 40 (sep. 19/2008) [CRE DCIN-83 sep. 19/2008].

- Financiación. La fecha y monto que debe tenerse en cuenta para informar al Banco de la República la financiación de operaciones será la del documento de movimiento de mercancías-ingreso, sin tener en cuenta la fecha del documento de transporte o el valor de la factura de compraventa, salvo lo previsto en el numeral 17. Modificado Boletín Banco de la República: No. 40 (sep. 19/2008) [CRE DCIN-83 sep. 19/2008] Modificado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008] Modificado Boletín Banco de la República: No. 36 (oct. 1/2009) [CRE DCIN-83 sep. 30/2009].
- Para la financiación de exportaciones desde zona franca al resto del mundo aplica los mismos principios que para los residentes en los términos de los puntos 4.2 y 5.2 de esta circular. El plazo de financiación se cuenta a partir de la fecha del formulario movimiento de mercancías – salida, salvo lo previsto en los numerales 14 y 18. Modificado Boletín Banco de la República: No. 40 (sep. 19/2008) [CRE DCIN-83 sep. 19/2008] Modificado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008] Modificado Boletín Banco de la República: No. 36 (oct. 1/2009) [CRE DCIN-83 sep. 30/2009].

BANCO DE LA REPÚBLICA Compendio: CIRCULAR REGLAMENTARIA EXTERNA DCIN-83

Secretaría de la Junta Directiva ASUNTO 10: Procedimientos aplicables a las operaciones de cambio Actualizado: 06/10/2009 9 - 2

- Todas las operaciones entre residentes sean o no usuarios de zona franca se consideran operaciones internas pagaderas en moneda legal colombiana independientemente de su calificación aduanera. Las operaciones entre usuarios de zonas francas se harán en moneda legal colombiana de la misma forma que las operaciones entre residentes. Las operaciones relativas a procesamiento parcial en zona franca (art. 406 Decreto 383/07) se liquidan en moneda legal colombiana. Modificado Boletín Banco de la República: No. 40 (sep. 19/2008) [CRE DCIN-83 sep. 19/2008] Modificado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]

- En materia de servicios se aplican las normas generales para los residentes en el país. Modificado Boletín Banco de la República: No. 40 (sep. 19/2008) [CRE DCIN-83 sep. 19/2008] Modificado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]
- Vigencia. La Resolución Externa 7 de 2008 tiene efectos hacia el futuro. En consecuencia, la nueva reglamentación se aplica a las operaciones amparadas en formularios de movimiento de mercancías zona franca ingreso/egreso efectuadas con posterioridad al 19 de septiembre de 2008. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]
- Cuentas corrientes en el exterior. Los usuarios de zonas francas podrán registrar ante el Banco de la República como cuentas corrientes de compensación, las cuentas en entidades financieras del exterior que tenían bajo el régimen de mercado libre. Dicho registro deberá realizarse dentro del mes siguiente contado a partir de la primera operación de cambio obligatoriamente canalizable. A través de estas cuentas se pueden manejar operaciones del mercado libre y operaciones del mercado cambiario. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]
- Plazo general de reintegro. De acuerdo con el artículo 8 de la Resolución Externa 8 de 2000, el plazo general de reintegro de las divisas provenientes de operaciones de cambio del mercado cambiario debe canalizarse a través del mecanismo de compensación dentro de un plazo máximo de 6 meses contados desde la fecha de recepción de las divisas. El régimen cambiario no obliga a que los saldos de estas cuentas en el exterior se moneticen. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]
- Depósitos en moneda extranjera en intermediarios del mercado cambiario. A partir de la vigencia de la Resolución 7 de 2008, no están autorizados los depósitos en moneda extranjera en los intermediarios del mercado cambiario en Colombia para los usuarios de zona franca. Por lo tanto, los usuarios pueden conservar en el exterior sus cuentas. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]
- Reintegro a nombre de terceros. Ni el régimen cambiario especial anteriormente vigente, ni la nueva regulación aplicable a las zonas francas permite que las exportaciones de zona franca se paguen o reintegren a personas distintas a quien realizó la exportación. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]
- Facturas. El régimen cambiario no prohíbe que las facturas comerciales puedan denominarse en divisas. Lo anterior no obsta para que las obligaciones entre residentes se paguen en moneda legal colombiana conforme a lo previsto

en el artículo 79 de la Resolución Externa 8 de 2000. Lo anterior se aplica a las operaciones entre usuarios de zonas francas y con residentes. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]

- Ensamble y Almacenamiento para distribución. Las mercancías que ingresen a zonas francas para ensamble (maquila) o almacenamiento para distribución y no tengan obligación de pago al exterior no están sujetas al diligenciamiento de la declaración de cambio. En caso que el usuario de zona franca en desarrollo del proceso de ensamble incluya en la fabricación del producto final partes o piezas de su propiedad que genere por este concepto obligación de reintegro, deberá diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes de conformidad con lo previsto en la circular DCIN 83, por el valor de dichas partes o piezas establecido en la factura de compraventa. Esta operación requerirá informe de endeudamiento externo cuando el pago supere 12 meses contados a partir de la fecha de expedición de la factura de compraventa y el monto sea superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América (USD10.000.00) o su equivalente en otras monedas. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008] Modificado Boletín Banco de la República: No. 36 (oct. 1/2009) [CRE DCIN-83 sep. 30/2009]
- Operaciones entre usuarios de zonas francas y residentes en el país. Las operaciones entre usuarios de zonas francas y residentes en el país y viceversa no requieren el diligenciamiento de la declaración de cambio, independientemente de la regulación aduanera aplicable. Por lo tanto la operación se considera como operación reembolsable pagadera en moneda legal colombiana. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008]
- Operaciones de no residentes. Los residentes que importen bienes al territorio aduanero nacional que se encuentren en zona franca de propiedad de no residentes en el país deberán diligenciar la declaración de cambio por importaciones de bienes de conformidad con lo previsto en la circular DCIN 83, al momento del pago al exterior. Esta operación requerirá informe de endeudamiento externo y su correspondiente depósito (se encuentran exceptuados los bienes de capital) cuando el pago supere 6 meses contados a partir de la fecha del “Formulario movimiento de mercancías zona franca-salida” y el monto de la declaración de importación valor FOB sea igual o superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América (USD10.000.00) o su equivalente en otras monedas. Los residentes que vendan mercancía a un no residente y éste la almacena en zona franca deberán diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes de conformidad con lo previsto en la circular DCIN 83, al momento del reintegro. Esta operación requerirá informe de endeudamiento externo cuando el pago supere 12 meses contados a partir de la fecha del documento de exportación definitiva y el monto sea superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América

(USD10.000.00) o su equivalente en otras monedas. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 41 (oct. 1/2008) [CRE DCIN-83 oct. 1/2008] Modificado Boletín Banco de la República: No. 36 (oct. 1/2009) [CRE DCIN-83 sep. 30/2009]

- Venta a usuarios de zona franca de bienes que se encuentren en zona franca de propiedad de no residentes. Los usuarios de zona franca que compren bienes que se encuentren en zona franca de propiedad de no residentes deberán diligenciar la declaración de cambio por importaciones de bienes de conformidad con lo previsto en la circular DCIN 83, al momento del pago al exterior sin tener en cuenta el “Formulario de movimiento de mercancía – ingreso”. Esta operación requerirá informe de endeudamiento externo y su correspondiente depósito (se encuentran exceptuados los bienes de capital) cuando el pago supere 6 meses contados a partir de la fecha de expedición de la factura de compraventa y el monto sea igual o superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América (USD10.000.00) o su equivalente en otras monedas. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 36 (oct. 1/2009) [CRE DCIN-83 sep. 30/2009]
- Compra de mercancía almacenada en zona franca por parte de un no residente a uno o varios usuarios de zona franca, para posterior despacho al exterior. Los usuarios de zona franca que vendan mercancía a no residentes deberán diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes de conformidad con lo previsto en la circular DCIN 83, al momento del reintegro, teniendo en cuenta el valor establecido en la factura de compraventa, independientemente que exista o no el “Formulario de movimiento de mercancía – salida”. Esta operación requerirá informe de endeudamiento externo cuando el pago supere 12 meses contados a partir de la fecha de expedición de la factura de compraventa y el monto sea superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América (USD10.000.00) o su equivalente en otras monedas. Adicionado Boletín Banco de la República: No. 36 (oct. 1/2009) [CRE DCIN-83 sep. 30/2009]

El régimen de tránsito aduanero, será mencionado en el punto 7.7 donde se plasman los procesos y flujo documental que la Zona Franca maneja para los usuarios.

5.4. MARCO CONCEPTUAL

- ✓ **Aduana**³⁰: Es un servicio público de constitución fiscal situada en puntos estratégicos, por lo general en costas y fronteras. Encargada del control de operaciones de comercio exterior, con el objetivo de registrar el tráfico internacional de mercancías que se importan y exportan desde un país concreto, y cobrar los impuestos que establezcan las aduanas, se podría afirmar que las aduanas fueron creadas para recaudar dicha tributación, y por otro lado regular mercancías cuya naturaleza pudiera afectar la producción, la salud o la paz de la nación.
- ✓ **Agente de carga internacional**³¹: También "Transportista". El que realiza y recibe embarques, consolida y desconsolida carga y actúa como operador de transporte multimodal.
- ✓ **Almacenamiento**³²: Es el depósito de mercancías bajo el control de la autoridad aduanera en recinto habilitados por la aduana.
- ✓ **Aprehensión**³³: Es una medida cautelar consistente en la retención de mercancías respecto de las cuales se configure alguno de los eventos previstos en el artículo 502o. del presente Decreto (2685 de 1999).
- ✓ **Arancel**³⁴: impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado.
- ✓ **Arnés de seguridad**³⁵: El arnés industrial, es parte de un sistema o equipo de protección para detener la caída libre severa de una persona, siendo su uso obligatorio para todo el personal que trabaje en altura a 1,80 metros o más.

³⁰ ENCICLOPEDIA LIBRE. Significado Aduana [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: [http:// es.wikipedia.org/wiki/Aduana](http://es.wikipedia.org/wiki/Aduana)

³¹ GLOSARIO DE COMERCIO INTERNACIONAL. Significado agente de carga internacional [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: ww.ibanezestudioaduanero.com/información/glosario.php

³² ARTICULO 1. DECRETO 2685 DE 1999. Ministerio de Hacienda, definiciones [en línea]. [Consultado 25 de febrero de 2013]. Disponible en internet: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

³³ ARTICULO 1. DECRETO 2685 DE 1999. Ministerio de Hacienda, definiciones [en línea]. [Consultado 25 de febrero de 2013]. Disponible en internet: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

³⁴ GLOSARIO DE COMERCIO INTERNACIONAL. Significado Arancel [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: ww.ibanezestudioaduanero.com/información/glosario.php

³⁵ SEGURIDAD INDUSTRIAL. Significado arnés [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: seguridadindustrialtulua.com/index.php/seguridad/proteccion-contracaidas/eslingas-y-arnese-y-overoles/

- ✓ **Autoridad Aduanera**³⁶: Es el funcionario público o dependencia oficial que en virtud de la ley y en ejercicio de sus funciones, tiene la facultad de exigir o controlar el cumplimiento de las normas aduaneras.
- ✓ **Balanza comercial**³⁷: La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país. Balanza comercial = exportaciones – importaciones. Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva (lo cual se denomina como un superávit comercial) o negativa (lo cual se denomina como un déficit comercial).
- ✓ **Comercio exterior**³⁸: Cada país fabrica sus propios bienes y servicios, pero también escasea de algunos insumos y activos (humanos, naturales, financieros e industriales). Precisamente el intercambio que existe entre dos naciones al exportar (vender), e importar (comprar) sus productos.
- ✓ **Eslingas**³⁹: Es una herramienta de elevación. Es el elemento intermedio que permite enganchar una carga a un gancho de izado o de tracción. Consiste en una cinta con un ancho o largo específico (varían según su resistencia, los modelos y los fabricantes) cuyos extremos terminan en un lazo.
- ✓ **Exportación**⁴⁰: Son los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países.
- ✓ **FOB**: Término Icoterm franco a bordo
- ✓ **Importación**⁴¹: Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción

³⁶ ARTICULO 1. DECRETO 2685 DE 1999. Ministerio de Hacienda, definiciones [en línea]. [Consultado 25 de febrero de 2013]. Disponible en internet: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

³⁷ BIBLIOTECA VIRTUAL BANCO DE LA REPUBLICA. Definición Balanza comercial [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm

³⁸ DEGERENCIA. Definición Comercio exterior [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.degerencia.com/tema/comercio_exterior

³⁹ WIKIPEDIA. Significado eslinga [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: es.wikipedia.org/wiki/Eslinga

⁴⁰ BIBLIOTECA VIRTUAL BANCO DE LA REPUBLICA. Significada exportación [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm

⁴¹ ARTICULO 1. DECRETO 2685 DE 1999. Ministerio de Hacienda, definiciones [en línea]. [Consultado 25 de febrero de 2013]. Disponible en internet: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

de mercancías procedentes de Zona franca Industrial de bienes y de servicios, al resto del territorio aduanero nacional en los términos previstos en este decreto (2685 de 1999).

- ✓ **Maquila**⁴²: Proceso por el cual ingresan mercancías al país con objeto de sólo se incorpore valor agregado correspondiente a la mano de obra.
- ✓ **Operación de tránsito aduanero**⁴³: Es el transporte de mercancías en tránsito aduanero de una aduana de partida a una aduana de destino.
- ✓ **Régimen aduanero**⁴⁴: Es el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las normas vigentes. Los regímenes aduaneros son importación, exportación y tránsito.
- ✓ **Territorio aduanero nacional**⁴⁵: Por territorio aduanero o área aduanera nacional se entiende el ámbito geográfico dentro del cual, las disposiciones aduaneras de la Republica son aplicables. Comprende la tierra firme insular del país, sus aguas jurisdiccionales y el espacio atmosférico que ambas cubre. Por aguas jurisdiccionales se entienden las aguas interiores y las aguas limítrofes o fronterizas y su mar territorial. Integran también le territorio aduanero nacional los enclaves de la Aduana de la Republica que se establezcan en territorio extranjero. No integran el territorio aduanero nacional, las zonas francas, puertos francos y otros exclaves aduaneros establecidos o a establecerse en el territorio nacional.
- ✓ **Tránsito aduanero nacional**⁴⁶: es el régimen aduanero que permite el transporte de mercancías nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una aduana a otra situadas en el territorio aduanero nacional. En este régimen se pueden dar las modalidades de tránsito, cabotaje y transbordo.

⁴² IBAÑEZ ESTUDIO ADUANERO. Significado maquila [en línea]. [Consultado el 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php

⁴³ ARTICULO 1. DECRETO 2685 DE 1999. Ministerio de Hacienda, definiciones [en línea]. [Consultado 25 de febrero de 2013]. Disponible en internet: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

⁴⁴ ARTICULO 1. DECRETO 2685 DE 1999. Ministerio de Hacienda, definiciones [en línea]. [Consultado 25 de febrero de 2013]. Disponible en internet: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

⁴⁵ CODIGO ADUANERO, Artículo 5. Definición Territorio aduanero, Dirección nacional de aduanas [en línea]. [Consultado 24 de enero 2014]. Disponible en internet: http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2774/8/innova.front/territorio_aduanero.html

⁴⁶ ARTICULO 1. DECRETO 2685 DE 1999. Ministerio de Hacienda, definiciones [en línea]. [Consultado 25 de febrero de 2013]. Disponible en internet: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

- ✓ **Viabilidad**⁴⁷: Se refiere a la posibilidad de llevar a cabo algo o de aprobación de algún proyecto.
- ✓ **Zonas francas permanentes**⁴⁸: Es el área delimitada del territorio nacional en la que se instalan múltiples empresas que gozan de un tratamiento tributario y aduanero especial.

⁴⁷ DICCIONARIO WORDREFERENCE. Significado viabilidad [en línea]. [Consultado 1 de agosto de 2013]. Disponible en internet: www.wordreference.com

⁴⁸ ANDI. Requisitos y beneficios Zonas Francas Presentación Power Point [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.andi.com.co/downloadfile.aspx?Id=11cc4c8d-1167-4942-ad0f

6. METODOLOGIA DE PLANEACIÓN

6.1. TIPO DE ESTUDIO.

Este trabajo de investigación es de carácter proyectivo, porque permite indagar acerca de cuál de las opciones requeridas para la ubicación es la mejor; utilizando el análisis, la comparación de las opciones, la explicación de cada una de ellas y la predicción a futuro que puedan tener.

El primer paso que se dio fue estudiar y registrar toda la normatividad que rigen las zonas francas y el ingreso de nuevos usuarios a la misma, con el fin de identificar el tipo de usuario que corresponde a la empresa E.P.I. Ltda., identificar los requisitos que se le exige para poder comprar o alquilar dentro de la Zona Franca. Reconocer los documentos que debe diligenciar. Describir el proceso que debe seguir al operar dentro de la Zona Franca del Pacífico. Identificar las ventajas que le otorgaría a la empresa E.P.I. Ltda., ingresar a la Zona Franca.

El segundo paso fue hacer, a través del método matemático y partiendo de los datos suministrados por E.P.I. Ltda., la simulación de la viabilidad financiera en el software de simulación suministrado por la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO el cual fue elaborado por el área de análisis comercial de Leasing Bancolombia S.A. en octubre 18 del año 2011.

En tercera instancia se realizó una investigación de tipo cualitativa a través de la aplicación de entrevistas para conocer percepciones de los usuarios de las Zonas Francas en las diferentes modalidades de ingreso a la misma. Se analizaron las respuestas y se dio unas conclusiones al respecto.

Cada uno de los métodos se desarrolló con ayuda de los funcionarios de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.

Finalmente después de su ejecución, se analizaron los resultados y los cuestionarios, dando como resultado la elaboración de un documento con las conclusiones finales.

6.2. POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO. El proyecto como tal no requirió una población puntal ya que se trata del análisis de las opciones para la toma de una decisión, requerida por la empresa.

6.3. RECOLECCIÓN DE DATOS.

6.3.1. Fuentes primarias: Para la recolección de los datos primarios se utilizó el método de entrevistas personales.

- **Entrevistas personales.** Se realizaron 4 entrevistas a directivos de empresas que operan en las dos modalidades de ingreso a la Zona Franca, con el objetivo de conocer sus experiencias, satisfacción, beneficios recibidos, expectativas y cumplimiento que les da la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.

6.3.2. Fuentes secundarias. Durante el desarrollo del proyecto se consultaron fuentes de información secundarias constituida por la Empresa E.P.I Ltda., la cual brindó datos de la empresa acerca de quién es, cuáles son sus productos y los datos financieros que se requirieron para la alimentación del simulador. Se obtuvo asesoría del área comercial de la Zona Franca. Se consultaron datos en la Web de páginas como el DANE, La Zona Franca del Pacífico entre otros muchos documentos y artículos que hacían referencia actualizada al tema. Igualmente se recabó información en libros de mercadeo y negocios internacionales.

Como fuente importante para el análisis de las opciones se obtuvo por parte de la Zona Franca del Pacífico el simulador elaborado por el área de análisis comercial de Leasing Bancolombia S.A. en octubre 18 del año 2011.

7. DESARROLLO DE OBJETIVOS

7.1. OBJETIVO 1: IDENTIFICAR EL TIPO DE USUARIO Y OPCIONES DE INGRESO A LA ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.

Inicialmente, con base a la normatividad plasmada anteriormente en el Marco Legal, se identificaron tres tipos de Usuarios que pueden ubicarse dentro de una Zona Franca Permanente, los cuales varían dependiendo de su actividad económica que desempeña.

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.

USUARIO INDUSTRIAL DE SERVICIOS.

Es la persona jurídica autorizada para desarrollar, exclusivamente, en una o varias Zonas Francas, entre otras, las siguientes actividades:

- 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.

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

Al analizar las clases de Usuarios, se identificó a la empresa E.P.I Ltda., como **Usuario Industrial de Bienes.**

En cuanto a las alternativas de acceso son las siguientes:

COMPRA DEL TERRENO: Destinado para la construcción de la bodega dentro de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, la cual se manejaría para la creación de una nueva empresa, ya que se encuentra por fuera del Territorio Nacional, y la adquisición de nuevo personal y de nuevas maquinarias destinadas a la terminación del producto para exportación. En caso de que la empresa E.P.I. Ltda. opte por esta alternativa deberá construir la bodega bajo las siguientes especificaciones, con base a las normas Colombianas de diseño y construcción:

Las oficinas tendrán un primer piso la altura de 3,20m, libres en todos los pisos, además contará con una placa (Tipo terraza) de 216m² con capacidad para las unidades de aire acondicionado.

- **Cimentación y estructura:**

- Diseñada en concreto reforzado de 3.000 psi, conforme a las Normas Colombianas de Diseño y Construcciones Sismo – resistentes (Ley 400 de 1.997-Decreto 33 de 1.998).
- Cimentación: Vigas descolgadas y placa flotante según recomendaciones de los Ingenieros de suelos estructural.
- Se construirá en estructura metálica en la totalidad del edificio (columnas, vigas, escaleras, rampa, cubierta). Losa de entrepiso en concreto espesor aprox. 10 cm con lamina colaborante tipo (steel deck). Estructura del rampa metálico pendiente máx. 8% recubierta en concreto a la vista y barandas metálicas.

- **Cerramiento:**

- Muros externos (cerramiento perimetral) y muros internos (divisorios). (cerramiento perimetral).- Construidos en ladrillo a la vista, (remate superior

con hilada parada) hasta una Altura 3 m, Tratamiento externo con hidrófugo. A partir de esa altura lámina metálica tipo continua calibre 26 color blanco.

- Muros internos (divisorios).- Construidos en bloque de arcilla, terminado en, estucor (estuco plástico) y pintura con vinilo color blanco en el área de oficinas. En las zonas húmedas se tendrán enchapes en cerámica nacional de primera calidad o equivalente hasta una altura de 1.80 metros de altura color blanco.

- **Cubierta:**

- La estructura de la cubierta será en su totalidad metálica consta de cerchas y correas Recubiertas con pintura anticorrosiva y acabado en esmalte mate color blanco.
- Recubrimiento en teja metálica tipo standynd seam o similar, pintada en color blanco, según las especificaciones técnicas del producto.

- **Pisos:**

- En el área de recepción son en cerámica tráfico pesado.
- El hall de acceso y hall de reparto del segundo piso de oficinas, se recubrirá en cerámica tráfico pesado y guarda escobas en madera.
- Las áreas del segundo, piso correspondiente a la zona de carga construida en JGB
- El tercer piso serán en cerámica tráfico pesado.
- Las escaleras en al área de oficinas serán metálicas enchapadas con baldosa nacional.
- El andén de acceso a las oficinas de uso común, será en concreto y dilatación en ladrillo.

- **Baños:**

- Los pisos y paredes de la totalidad de los baños serán enchapados en cerámica color blanco tipo corona o equivalente de 0,30 x 0,30m.
- Los muros a una altura de 1,80 m rematados con cenefa superior en cerámica de color tipo corona o similar de 0,30 x 0,30 m.
- La porcelana sanitaria será de color blanco (de línea no institucional color blanco, grifería Grival, Gricol o equivalente).
- Las zonas húmedas se distribuirán de la siguiente manera: Primer Piso: Dos baterías de baños con dos sanitarios con fluxómetro, dos lavamanos.
- Segundo Piso: Dos baterías de baños para personal con: 1 sanitarios con fluxómetro, 1 lavamanos.
- Tercer Piso: Dos baterías de baños dotada de 1 sanitarios con fluxómetro y 1lavamanos.
- Todos los aparatos serán línea institucional de corona o similar.

- **Cielos rasos:**
 - El área de oficinas contarán con cielo raso tipo Armstrong de 5/8", dispuesto sobre esqueletería en perfil de aluminio color blanco y elementos translucidos que permitan paso de luz natural y/o artificial.

- **Carpintería en Madera:**
 - Puertas en los accesos a cuartos de baño de 0.90 m ancho por 2,10 m de altura, en madera entaborada tipo contemporáneo y acabado natural en laca transparente mate, con marco madera pintado de iguales características que la hoja.
 - Puerta en el cuarto de aseo de 0,70 m ancho por 2,10 m de altura, en madera tipo persiana con acabado natural en laca transparente mate.
 - Puerta entaborada de batiente de 2,00 m de ancho por 2,10 m de altura en el acceso a la bodega. Las cerraduras con pomo de madera safe o similar.

- **Carpintería en aluminio:**
 - La carpintería en aluminio anodizado de color por definir.
 - Dos puertas de acceso con marco metálico, pivotes y vidrio templado de 5 mm transparente de 2.00 de ancho por 2,20 de Altura
 - Pasamanos de uso común: en tubo metálico de 1", pintado con anticorrosivo y acabado en esmalte mate.

- **Instalaciones hidráulicas y sanitarias:**
 - Conectada al sistema general de distribución de agua potable dotado de los siguientes elementos:
 - Tanque de almacenamiento de agua para todo el conjunto de 28 M3.
 - Equipo de presión constante
 - 65 puntos hidráulicos
 - 70 puntos sanitarios
 - medidor de 1/2" instalado en cada bodega.
 - La totalidad de la tubería hidráulica y sanitaria será en P.V.C. PAVCO o equivalente.

- **Instalaciones eléctricas:**

Suministro e instalación de sub-estación eléctrica para todo el conjunto con capacidad de 400 KVA Adicionalmente, se proveerán los siguientes servicios básicos:

 - Acometida de media tensión, acometida para la bomba sumergible para la rampa y luminaria general
 - luminarias de 400 w. MH en el área de bodega.

- Lámparas fluorescentes de .60 x .60” en las áreas de oficina y call center.
- Luminarias de 2 * 23 de sobreponer ubicadas en la zona de carga y descarga y en tercer piso área de sistemas.

- **Instalaciones Telefónicas:**

Dispondrá de la canalización telefónica (ductos), dos líneas habilitadas por bodega y en operación ubicadas en la zona de oficinas y servicios.

- **Red contra incendios:**

Sistema perimetral contra incendios en tubería de acero galvanizado de 2” dotado de los siguientes elementos:

- Cuatro gabinetes tipo III (extintor tipo C de 10 lbs, manguera de 1 ½” de 30,00 m, hacha y llaves) al interior de la bodega.
- Equipos de presión constante.
- Tanque de almacenamiento con capacidad de 28m3 compartido con el agua potable.

- **Sistema de aire acondicionado:**

El vendedor: Entregara el diseño definitivo y detallado del sistema de aire acondicionado para las oficinas de cada bodega elaborado por una firma de reconocido prestigio en la ciudad. Así mismo entregaremos en el tercer piso de cada bodega y de acuerdo a las recomendaciones del estudio los siguientes elementos:

Ductos de Ventilación: Ductos de lámina de fibra de vidrio de 1” y ductos flexibles aislados de 8”, rejilla de extracción tipo cubo de 30” x 18” con damper, difusor modular de 24” x 24” cuello diámetro 8”.

Es claro que en el alcance del vendedor no está el suministro de los equipos requeridos para operar el sistema y que estos serán suministrados por el comprador.

ALQUILER DE LA BODEGA: En esta opción, la bodega sería de uso exclusivo de E.P.I LTDA, donde la empresa establecería su maquinaria y contrataría personal para la realización del proceso de ensamble y terminación del producto. La bodega ya establecida cuenta con todas las especificaciones de las normas Colombianas de Diseño y construcciones sismo- resistentes (Ley 400 de 1997 - Decreto 33 de 1998).

Finalmente, en la sección de conclusiones se dará una recomendación acerca de cuál de estas dos modalidades de ingreso a la Zona Franca es la más adecuada para la empresa E.P.I Ltda.

7.2. OBJETIVO 2: IDENTIFICAR TODOS LOS BENEFICIOS, INCLUYENDO ARANCELARIOS Y TRIBUTARIOS, QUE OTORGA LA NORMATIVIDAD A LOS USUARIOS INDUSTRIALES DE BIENES QUE SE UBICAN DENTRO DE UNA ZONA FRANCA.

Para E.P.I Ltda., por ser una empresa especializada en la fabricación de productos de protección personal para la seguridad industrial, con un alto crecimiento a nivel nacional y con expectativas de conquistar nuevos mercados a nivel internacional, la Zona Franca Permanente es el lugar ideal para desarrollar sus actividades como Usuario Industrial de Bienes, facilitándole a través de la plataforma una mejoría para los procesos de importación de materias primas y elaboración de producto terminado para exportación, permitiéndole mejorar sus procesos productivos, para reducir costos, haciendo sus productos más competitivos.

Esta ubicación le otorga los siguientes beneficios:

BENEFICIOS TRIBUTARIOS:

- Una tarifa de renta diferencial del 15% generando así de forma inmediata un ahorro del 55% sobre el impuesto de renta pagado en Colombia, favoreciendo los resultados financieros de la empresa E.P.I Ltda.
- Bajo el principio de extraterritorialidad la empresa E.P.I Ltda. al encontrarse fuera del territorio nacional, el IVA y el Arancel sólo se pagarán si se ingresa el bien al Territorio Colombiano.
- Las exportaciones desde Colombia es decir desde el Territorio Aduanero Nacional a Zonas Francas gozan de los beneficios de exención de IVA para Usuarios Industriales de Bienes o Servicios. Esto lo establece el Estatuto Tributario para las exportaciones.

BENEFICIOS ADUANEROS:

- Los usuarios tienen el beneficio de realizar retiros temporales de materias primas, bienes intermedios y bienes finales para que sean objeto de procesos parciales hasta por seis meses (prorrogables).
- Los Usuarios Industriales de bienes gozan del beneficio aduanero de procesamiento parcial es decir le da la posibilidad de enviar al TAN materias primas e insumos o bienes intermediario para realizar parte del proceso industrial en el territorio nacional.
- Los usuarios industriales podrán sacar temporalmente bienes de capital, partes y piezas a mantenimiento al Territorio Aduanero Nacional por 90 días, este

plazo se puede modificar dependiendo de la gravedad, sin la necesidad de constituir pólizas.

- Mientras los bienes se encuentren dentro de una Zona Franca no hay pagos de tributos aduaneros.
- La Introducción de bienes a Zona Franca Permanente procedentes de otros países por parte de los usuarios no se considerara una importación y solo requerirá que los bienes aparezcan en el documento de transporte consignados a un usuario de la Zona Franca sin pago de arancel e IVA mediante el régimen de Transito Aduanero. (Artículo 394 Estatuto Aduanero 2685 de 1999).
- La valoración de mercancías se realiza sobre el estado real del bien, evitando así el pago de impuestos sobre mercancías inservible u obsoleta.
- Se puede realizar devoluciones de bienes de procedencia extranjera sin trámite aduanero, ni el pago de pólizas ante la DIAN
- Todas las operaciones referentes a las mercancías se manejan por el régimen de tránsito aduanero DTA y transporte multimodal (OTM) desde puertos y aeropuertos.
- Mientras se adquiere la calidad de Usuario Industrial, la introducción de maquinaria y equipos a la Zona Franca, procedentes de otros países necesarios para la ejecución del proyecto, no se considerara una importación y solo requerirá que aparezca consignada en el documento de transporte a la persona jurídica que pretender ser Usuario Industrial. (Artículo 394 Estatuto Aduanero 2685 de 1999).

BENEFICIOS FINANCIEROS:

- Para la empresa E.P.I LTDA el flujo de caja mejoraría, dado el no pago de aranceles e IVA.
- El costo de inventario se reduciría.

BENEFICIOS – ACUERDOS INTERNACIONALES:

- Las exportaciones que se realicen desde Zona Franca a terceros países se beneficiaran de los acuerdos comerciales internacionales negociados por Colombia. La legislación de zonas francas es aceptada por la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Los productos elaborados en ZONA FRANCA DEL PACÍFICO mantienen los beneficios de acuerdos comerciales firmados por Colombia y pueden solicitar las desgravaciones arancelarias correspondientes.

BENEFICIOS MUNICIPALES Y LOCALES:

- Exenciones tributarias de Industria y Comercio (ICA) y predial al vincular empleados del municipio de Palmira, Valle del Cauca.

- Se genera un ahorro considerable en fletes gracias a la cercanía de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO al puerto de Buenaventura.

BENEFICIOS COMERCIALES:

- Las labores de inspección y documentación se agilizarían ya que los funcionarios de la DIAN se encuentran presentes en el momento en que entra la mercancía a las Zonas Francas.
- El manejo del ingreso de mercancías a la Zona Franca, no se somete a vistos buenos previos, excepto bienes que estén prohibidos por la Constitución Política y por las disposiciones legales vigentes, los vistos buenos solo se requieren si se van a introducir al país las mercancías que necesiten Licencias Previas, Registro INVIMA, Certificados del ICA, etc.
- Las empresas calificadas como Usuarios Industriales no tienen ningún compromiso de exportación. Las empresas deciden libremente si el bien final se importa a Colombia o se vende a otro país.
- La compraventa de bienes y arrendamiento de maquinaria y equipo entre usuarios de Zonas Francas, podrán celebrar entre si, contratos de arrendamiento de maquinaria y equipo, igualmente podrán contratar con otro usuario la producción, transformación o ensamble de dichos bienes. (Artículo 408 Estatuto Aduanero 2685 de 1999).
- La empresa E.P.I Ltda. por ser industrial y estando bajo el régimen de zona franca, conserva el Origen Colombiano para las ventas que haga a terceros países.

BENEFICIOS AGILIDAD EN TRÁMITES:

- La ubicación dentro de la Zona Franca, le genera a la empresa la centralización de las operaciones de comercio exterior, mejorando así la administración de la información, los procesos de producción y la reducción de costos.
- La salida de bienes terminados desde una Zona Franca a mercados externos por parte de los Usuarios industriales, solo se necesitara de la autorización del Usuario Operador, quien incorpora la información al sistema informativo. Esta operación no requiere del diligenciamiento del formulario del Usuario operador en donde conste la salida de los bienes conforme lo establezca la DIAN. (Artículo 395 Estatuto aduanero 2685 de 1999).
- Para los trámites en comercio exterior se crean grandes beneficios, ya que se simplifican y se genera una mayor seguridad en las operaciones porque las labores de fiscalización se realizan en las instalaciones del usuario.
- Operaciones aduaneras con horario extendido; prorrogable de acuerdo a la necesidad del Usuario, con tarifas competitivas.
- Sistema de importaciones automatizadas SYGA/MUISCA para uso exclusivo de nuestros usuarios, el cual permite la tramitación electrónica de documentos aduaneros (Declaraciones de importación, exportación, etc.), in situ.

- Software de control de inventarios para la operación de entrada y salida de mercancías, bajo responsabilidad del Usuario Operador y al cual los Usuarios Industriales de Bienes, de Servicios y Comerciales con el Usuario Operador, se conectan de acuerdo a su conveniencia, con bajo costo de acceso y uso.
- Asesoría permanente en operaciones aduaneras y trámites de comercio exterior.
- Los Usuarios Industriales podrán utilizar planilla de traslado desde el Puerto de Buenaventura a Zona Franca y de una Zona Franca a otra mientras que sean de la misma Jurisdicción.

PRINCIPIO DE EXCLUSIVIDAD PARA USUARIOS INDUSTRIALES:

- Las personas jurídicas que soliciten la calificación como Usuario Industrial de Bienes y Usuario Industrial de servicios, deberán estar instalados exclusivamente en las áreas declaradas como Zona Franca y podrán ostentar simultáneamente las dos calidades. Principio de exclusividad (Artículo 393-22 Estatuto Aduanero 2685 de 1999)

7.3. OBJETIVO 3: PLASMAR LOS PROCESOS Y FLUJO DOCUMENTAL QUE SE LLEVAN A CABO CON BASE AL RÉGIMEN DE TRÁNSITO ADUANERO.

Para plasmar los procesos y operaciones que se llevan dentro de la Zona Franca, se entra a explicar el régimen de tránsito aduanero, al que tendría que acogerse E.P.I. Ltda., puesto que este aplica indistintamente para todos los usuarios dentro de la Zona Franca.

REGIMEN DE TRÁNSITO ADUANERO TRANSPORTE MULTIMODAL, CABOTAJE Y TRANSBORDO

TRÁNSITO ADUANERO:

Definición: Es la modalidad establecida en el Decreto 2685 permite el transporte terrestre de mercancías nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una Aduana a otra situadas en el territorio aduanero nacional. En este régimen se pueden dar las modalidades de tránsito, cabotaje y transbordo.

Cabotaje: Es la modalidad del régimen de tránsito aduanero que regula el transporte de mercancías bajo control aduanero, cuya circulación este restringida por agua o por aire, entre dos puertos o aeropuertos habilitados dentro del territorio aduanero nacional.

Transbordo: Esta modalidad regula el traslado de mercancías del medio de transporte utilizado para la llegada al territorio aduanero nacional, a otro que efectúa la salida a país extranjero dentro de una misma aduana y bajo su control sin que se causen tributos aduaneros.

Operaciones permitidas: La modalidad de tránsito aduanero solo podrá solicitarse y autorizarse para las mercancías que estén consignadas o se endosen a la Nación, las entidades territoriales y las entidades descentralizadas, a un usuario de una Zona Franca, a un titular de un depósito privado, o cuando las mercancías vayan a ser sometidas a una de las siguientes modalidades de importación:

- Importación para transformación o ensamble
- Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital
- Importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación-exportación
- Importación temporal para procesamiento industrial

Proceso para llevar a cabo el tránsito aduanero:

El tránsito aduanero será autorizado por la aduana si la carga se encuentra debidamente sellada y precintada desde el país de procedencia, de forma tal que garantice que la mercancía no pueda ser extraída de ellas, ni puedan introducirse otras, sin romperse los precintos colocados en el puerto de embarque.

Al iniciar el proceso de TRÁNSITO ADUANERO se debe contar con envío oportuno de documentos requeridos para el trámite en puerto (FACTURA COMERCIAL - LISTA DE EMPAQUE) por lo menos dos o tres días antes del arribo de la carga.

En el momento en que llega la mercancía al Puerto de Buenaventura, se debe confirmar el arribo de la carga; después de la finalización de descargue por parte de la naviera se procede a dar inicio al trámite de DTA, antes no, debido a que la carga no se veía reflejada en el sistema.

El Agente de Carga le entrega al Agente de Aduana encargado del siguiente proceso todos los documentos pertinentes para la presentación de estos ante la DIAN, teniendo en cuenta todo lo anteriormente mencionado por parte del Decreto de Legislación Aduanera; este proceso tiene un plazo límite de lunes a viernes hasta las 12 del mediodía. Finalmente, pasadas 24 horas tenemos otorgación de perfil por parte de los funcionarios de la DIAN, estos están siendo entregados en los siguientes horarios: 3 PM – 5PM- 7PM

Pasos a seguir para la solicitud de la modalidad de tránsito aduanero⁴⁹:

- Ingresar al aplicativo de servicios informativos electrónicos- MUISCA y digitar su organización, usuario y contraseña, y adelantar el proceso de ingreso de carga a través de MUISCA hasta el paso de disposición de la mercancía en donde se señala que la carga se someterá a la modalidad de tránsito aduanero.
- Descargar el formulario de declaración de tránsito aduanero y/o cabotaje.
- Diligenciar y presentar la declaración de tránsito Aduanero y/o Cabotaje o la declaración de continuación de viaje o la declaración de tránsito Aduanero Internacional a la Aduana de partida dentro de los dos días hábiles siguientes a la presentación del informe de descargue e inconsistencias en el aeropuerto o dentro de los cinco días hábiles siguientes, cuando el descargue se realicen en puertos o dentro del término de la distancia luego de la entrega de los documentos de viaje a la autoridad aduanera, cuando se trate de transporte terrestre.

Al momento de terminar el proceso de análisis y radicación de todos los documentos, de ahí que se otorga el perfil físico de la mercancía, este perfil se debe programar con SPRBUN y el operador portuario con 1 día de antelación.

Por consiguiente se procede con el levante automático de la mercancía, al cual se le hace un proceso de inspección donde se verifican los sellos y precintos, se hace apertura del contenedor, se realiza conteo de bultos (lo que ampara el BL debe coincidir con lo que se encuentra físicamente), y se verifica el contenido de algunos cartones (10% aprox).

Al día siguiente se debe esperar la entrega del AUTOCOMISORIO con la aprobación del trámite por parte del funcionario de la DIAN para poder iniciar el proceso de paneleo de la carga en puerto. Se procede con el paneleo e inicio de planillas de la carga y se alistan todos los documentos para entregar a la transportadora.

⁴⁹ MINISTERIO DE TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y DE LAS COMUNICACIONES. Sistema único de trámites [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: [/www.gobiernoenlinea.gov.co/web/guest/home%3Bjsessionid=063ACF1032A4872CC66E8B7FBCB425D9?p_p_id=GovBuilderPdfServicesViewer_WAR_govservic](http://www.gobiernoenlinea.gov.co/web/guest/home%3Bjsessionid=063ACF1032A4872CC66E8B7FBCB425D9?p_p_id=GovBuilderPdfServicesViewer_WAR_govservic)

Las mercancías que están sometidas a esta modalidad, no requieren una inspección aduanera en la aduana de partida, salvo cuando la autoridad aduanera observe que la carga se encuentra en malas condiciones exteriores, presente diferencia ese peso o se observen que los precintos de seguridad hayan sido alterados.

Finalización de la modalidad: Con la entrega de la carga al depósito o al usuario operador de la Zona Franca, quien recibirá del transportador la declaración de tránsito aduanero, ordenara el descargue y confrontara la cantidad, el peso y el estado de la carga con lo consolidado en dicho documento. Si existe una conformidad se registrara la información en el sistema informático de la aduana. Al momento de arribo de la mercancía a la Zona Franca se lleva el siguiente proceso con sus respectivos documentos:

Proceso llegada de la mercancía a Zona Franca del Pacífico:

- ✓ El transportador de la mercancía entrega los siguientes documento en la ventanilla de operaciones de la Zona Franca:
 - DTA documento continuación de viaje (Original y Copia)
 - BL documento de transporte o Carta Porte para la modalidad de transporte Aérea.
 - Planilla de envío manual (esto para los Usuarios Industriales)
 - Factura comercial o Commercial Invoice
 - Remesa dependiendo del tipo de transporte terrestre o aérea
 - DTM Documento de transporte multimodal

Todos los documentos presentados deben estar consignados al usuario calificado de Zona Franca.

- ✓ El transportador de la carga debe firmar la planilla de recepción que ha sido debidamente diligenciada manualmente por los operadores de la Zona Franca. Luego esos datos se digitan en el sistema MUISCA de la DIAN, el cual arroja la Planilla de recepción con deposito Zona Franca Usuario Operador.
- ✓ Los datos anteriormente adquiridos se introducen en el Sistema que la Zona Franca maneje para así tener un historial de cada mercancía entrada y en que modalidad.
- ✓ Posteriormente, el operador encargado hace una breve inspección física al contenedor verificando si los precintos no se encuentran averiados o el contenedor no presenta alguna rotura; esto se realiza para verificar y plasmar en un acta de inconsistencia que se encuentra en la planilla de recepción de la Zona franca, algunas observaciones en cuanto a la mercancía de entrada. Si

hay algún percance o inconsistencia el directamente responsable es el transportador o el agente de aduana.

- ✓ El camión pasa a la báscula donde se le toma el peso inicial.
- ✓ De allí, se lleva la mercancía a la bodega, donde es descargada e inspeccionada por el operador encargado.
- ✓ En el momento que es descargada la mercancía en su totalidad, el camino vuelve a pasar por la báscula, donde el peso inicial es restado con el peso del camión vacío, el cual me arroja el peso consignado en el documento continuación de viaje DTA.
- ✓ Por último, se realiza un pantallazo al documento de manifiesto hallado en el sistema MUISCA de la DIAN, el cual confirma que el transito ha sido efectuado con éxito, este se imprime para tenerlo como constancia.

Figura 15. Operación Logística Zona Franca del Pacífico



Fuente: Descripción operación logística de entrada de mercancías ZONA FRANCA DEL PACIFICO

7.4 OBJETIVO 4: CALCULAR POR MEDIO DEL SIMULADOR DE COSTOS SUMINISTRADO POR LA ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, LA VIABILIDAD FINANCIERA DE LAS OPCIONES.

El Departamento comercial de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO brinda a los clientes interesados en ubicarse dentro de ella, un software para el desarrollo del análisis financiero de las diferentes opciones de ingreso, el cual fue diseñado por el área de análisis comercial de Leasing BANCOLOMBIA S.A. en octubre 18 del año 2011. La finalidad de este modelo es apoyar la toma de una decisión por parte del cliente respecto a las alternativas analizadas, los resultados obtenidos nos generan un amplio panorama financiero para tener en cuenta al momento de tomar una decisión.

“La metodología usada es la proyección de los elementos que intervienen en la operación, y no el pronóstico real, para ello se utiliza varias variables de inversión necesarias para el proyecto”.

El Simulador de Costos se encuentra constituido por lo siguiente:⁵⁰

- **Variables de entrada**
- **Cálculos o resultados**

Ingresos: Se proyecta según una tasa combinada compuesta por inflación y por un número definido según criterio del experto en el negocio.

Costo de las mercancías vendidas: Están compuestos por una parte fija más un porcentaje variable calculado con respecto al total de las ventas.

Gastos administrativos: Son de carácter fijo y se incrementan con la variación en la inflación.

Gastos de ventas: Son de carácter variable, un porcentaje de las ventas deben pagar la comisión que es definida por cada negocio.

⁵⁰SIMULADOR DE COSTOS. Zona franca del Pacífico, Creado por Bancolombia.

Depreciaciones: Se deprecia en línea recta según vida contable, las reposiciones de capital de trabajo se asumen como maquinaria y su tiempo de depreciación es de 10 años.

Gastos preoperativos (amortizaciones): Se definen como un porcentaje sobre los gastos del primer año, los cuales se incurren en un número de meses definidos por el usuario y se amortizan en otro número de años seleccionados.

Otros ingresos: Son definidos por el usuario y los puede poner a varias según un porcentaje definido.

CAPEX: Se define como un porcentaje del total de las ventas por año, y se deprecia a 10 años.

Variación de KTNO (Capital de trabajo neto operativo): Se calcula según los días de cuentas por cobrar, inventarios y cartera que especifique el usuario, solo se lleva al flujo de caja la variación en el capital de trabajo.

Amortización a capital: Se amortiza capital de manera constante según el plazo definido para la deuda.

Recuperación de KTNP y CAPEX inicial: Al final el periodo de evaluación seleccionado por el usuario, el KTNO (Capital de trabajo neto operativo) es retornado en su totalidad, la inversión en activo fijo es retornada según el porcentaje de valor futuro que se defina para cada activo en la hoja variable.

Por último, el simulador arroja los resultados financieros donde se encuentran separados por TAN (Territorio aduanero nacional) y ZF (Zona franca), en cada uno se encuentran los siguientes items que son los determinantes para analizar los criterios de aceptación o negación del proyecto: El flujo de caja neto (FCN), valor neto actual (VNA) y la tasa interna de retorno (TIR).

7.4.1. Opción Compra

Inicialmente, se ingresan los datos financieros de la empresa E.P.I Ltda., a la variable de entrada para el análisis de la opción de compra del terreno para construir la bodega:

Cuadro 5. Variables de entrada Opción Compra empresa E.P.I. Ltda.

Plazo	
Años	10
Ingresos	
Ventas esperadas (\$/año)	17.000.000.000
Costos y gastos	
Costo mercancía vendida (fijo)(\$/año)	12.000.000.000
Costo mercancía vendida (variable (%))	10%
Gastos de administración (fijo)(\$/año)	2.000.000.000
(%) ventas con comisión	70%
(%) comisión por ventas	3%
(%) publicidad	2%
Operación	
Días de cuentas por cobrar	60
Días de Inventario	60
Días de cuentas por pagar	30
Inversión en capex sobre ventas (%/año)	5 %
Macroeconomía	
DTF(E.A)	5,16%
Inflación proyectada	4%
Crecimiento en ventas	4%
TRM	1.980
Impuesto de renta (ZF)	15%
Impuesto de renta (TAN)	33%
Costo de oportunidad	
WACC (E.A)	15,00%
Financiación	
Spread (E.A)	7%

En segundo lugar se ingresan los datos para la financiación de la operación, estos se ingresan en la variable de inversión:

Cuadro 6. Variables de inversión Opción Compra empresa E.P.I. Ltda.

Esquema de financiación	RRPP (%)	Deuda (%)	Selección de alternativa	Plazo años	O.C
Maquinaria nacional	0%	100%	Leasing	5	10%
Vehículos	0%	100%			
Muebles y enseres	0%	100%	Leasing	3	10%
Maquinaria importada	0%	100%	Leasing	5	1%
Bodega y Terrenos	0%	100%	Leasing	10	10%

Es necesario resaltar que el ítem de vehículos no se encuentra como opción para financiarse como leasing, ya que la empresa E.P.I. Ltda., cuenta con su propia flota de vehículos, los cuales los trasladaría a la bodega si es el caso.

Cuadro 7. Esquema financiación Opción Compra empresa E.P.I. Ltda.

Maquinaria nacional	
Valor	400.000.000
Valor comercial futuro (%)	15%
Muebles y enseres	
Valor	30.000.000
Valor comercial futuro (%)	0%
Bodega y terreno	
Área (m2)	800
Compra	
Costo bodega TAN(\$/m2)	1.200.000
% de terreno TAN	20%
Costo bodega ZF(\$/m2)	1.200.000
% de terreno ZF	20%

Arriendo	
Costo (\$/m2) TAN	0
Costo (\$/m2) ZF	0
Valorización	
Factor TAN (%/año)	4%
Factor ZF(%/año)	4%
Comprar/Arrendar bodega	Comprar
Maquinaria importada	
Valor USD	600.000
Seguro (%)	0,5%
Fletes USD	5.000
Arancel	5%
IVA	16%
Flete interno y alistamiento COP	20.000.000
Valor comercial futuro (%)	20%

Los resultados obtenidos para la opción de Compra fueron los siguientes:

- ✓ Valor Presente Neto del flujo de caja VPN (FCN) y la Tasa interna de Retorno (TIR):

Cuadro 8. Resultados Opción Compra empresa E.P.I. Ltda. VPN y TIR

	VPN (FCND)	TIR
Territorio Aduanero Nacional	3.874.558.673	20,76%
Zona Franca	8.186.456.775	26,49%

Gráfico 5. Resultados Opción Compra empresa E.P.I. Ltda. VPN y TIR

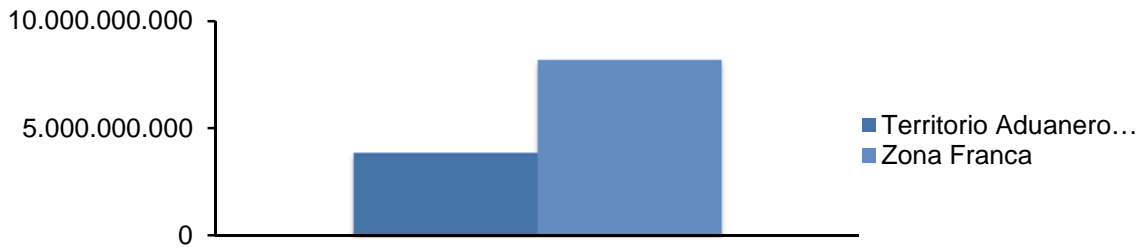
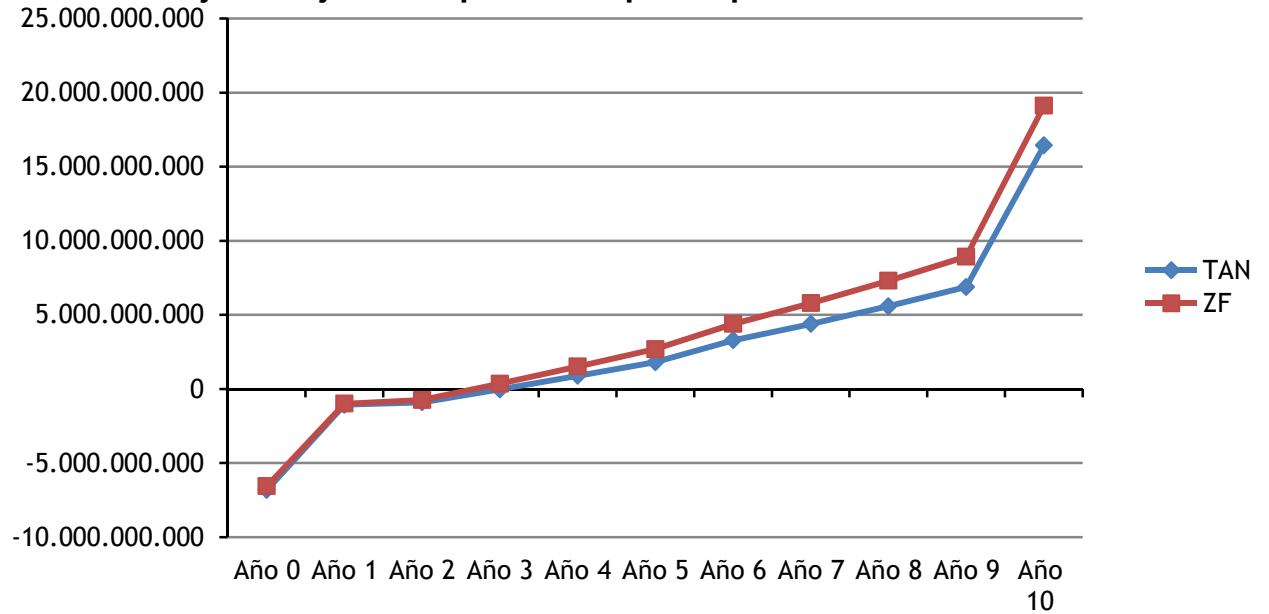


Gráfico 6. Flujo de caja Neto Opción Compra empresa E.P.I. Ltda.



7.4.2. Opción Alquiler. A continuación, se ingresan los datos financieros de la empresa E.P.I. Ltda., a la variable de entrada para el análisis de la opción de Alquiler de la Bodega por parte de E.P.I Ltda., a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.

Cuadro 9. Variables de entrada Opción Alquiler empresa E.P.I Ltda.

Plazo	
Años	10
Ingresos	
Ventas esperadas (\$/año)	17.000.000.000
Costos y gastos	

Costo mercancía vendida (fijo)(\$/año)	12.000.000.000
Costo mercancía vendida (variable (%))	10%
Gastos de administración (fijo)(\$/año)	2.000.000.000
(%) ventas con comisión	70%
(%)comisión por ventas	3%
(%) publicidad	2%
Operación	
Días de cuentas por cobrar	60
Días de Inventario	60
Días de cuentas por pagar	30
Inversión en capex sobre ventas (%/año)	5%
Macroeconomía	
DTF(E.A)	5,16%
Inflación proyectada	4%
Crecimiento en ventas	4%
TRM	1.980
Impuesto de renta (ZF)	15%
Impuesto de renta (TAN)	33%
Costo de oportunidad	
WACC (E.A)	15,00%
Financiación	
Spread (E.A)	7%

En segundo lugar se ingresan los datos para la financiación de la operación, estos se ingresan en la variable de inversión:

Cuadro 10. Esquema de financiación Opción Alquiler empresa E.P.I. Ltda.

Esquema de financiación	RRPP (%)	Deuda (%)	Selección de alternativa	Plazo años	O.C
Maquinaria nacional	0%	100%	Leasing	5	10%
Vehículos	0%	100%	Leasing	5	10%
Muebles y enseres	0%	100%	Leasing	3	10%

Maquinaria importada	0%	100%	Leasing	5	1%
Bodega y Terrenos	0%	100%	Leasing	10	10%

Cuadro 11. Variables de inversión Opción Alquiler empresa E.P.I. Ltda.

Bodega y terreno	
Área (m2)	800
Compra	
Costo bodega TAN(\$/m2)	1.200.000
% de terreno TAN	20%
Costo bodega ZF(\$/m2)	1.200.000
% de terreno ZF	20%
Arriendo	
Costo (\$/m2) TAN	0
Costo (\$/m2) ZF	0
Valorización	
Factor TAN (%/año)	4%
Factor ZF(%/año)	4%
Comprar/Arrendar bodega	Arrendar

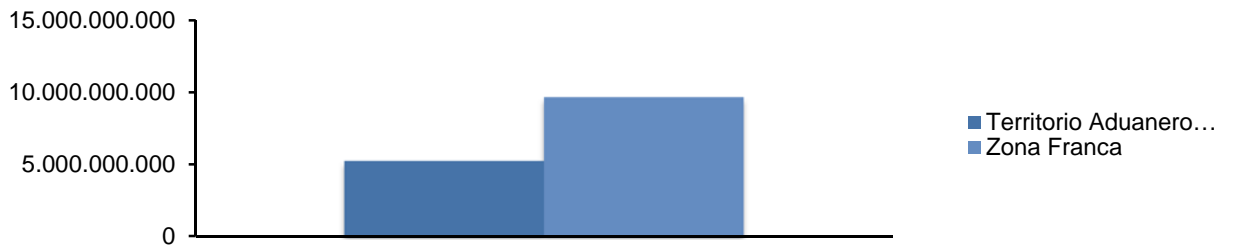
Con base a las herramientas financieras mencionadas anteriormente, se analiza lo siguiente:

En los resultados se tuvo en cuenta el Territorio Aduanero Nacional (TAN) vs Zona Franca (ZF), puesto que al comparar los dos sitios se daba un amplio panorama de los costos que cada uno genera al momento de Alquilar la bodega por parte de E.P.I LTDA al usuario operador ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.

Los resultados obtenidos para la opción de Alquiler fueron los siguientes:

- ✓ Valor Presente Neto del flujo de caja VPN (FCN) y la Tasa interna de Retorno (TIR):

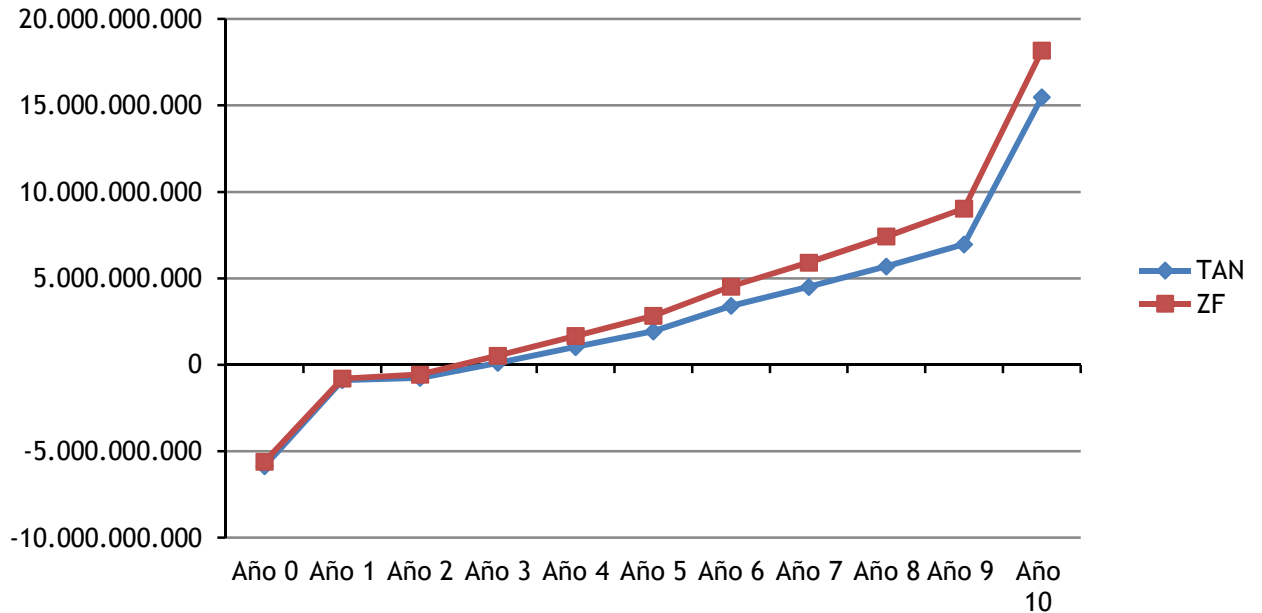
Gráfico 7. Resultados Opción Alquiler VPN y TIR empresa E.P.I Ltda.



Cuadro 12. Resultados TIR y VPN Opción Alquiler empresa E.P.I Ltda.

	VPN (FCND)	TIR
Territorio Aduanero Nacional	5.249.137.516	23,62%
Zona Franca	9.652.244.798	29,99%

Gráfico 8. Flujos de caja neto Opción Alquiler empresa E.P.I Ltda.



Las siguientes herramientas financieras fueron las utilizadas para la evaluación del proyecto de inversión:

- **Valor Presente Neto del flujo de caja VPN (FCND):**

Corresponde al valor presente del flujo de caja neto de la operación. Para su cálculo se tienen en cuenta los flujos de caja generados en el periodo evaluado, descontados al costo de oportunidad de la empresa.

Interpretación: Su resultado es estimado en ingresos de la operación, es por esto que la mejor alternativa es la que se encuentre más alejada de cero, es decir valores positivos.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):**

La tasa interna de retorno refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil.

- **Flujo de Caja Neto:**

El flujo de caja de un proyecto constituyen un estado de cuenta que resume las entradas de efectivo y salidas de efectivo a lo largo de la vida útil del proyecto, esto permite determinar la rentabilidad de la inversión.

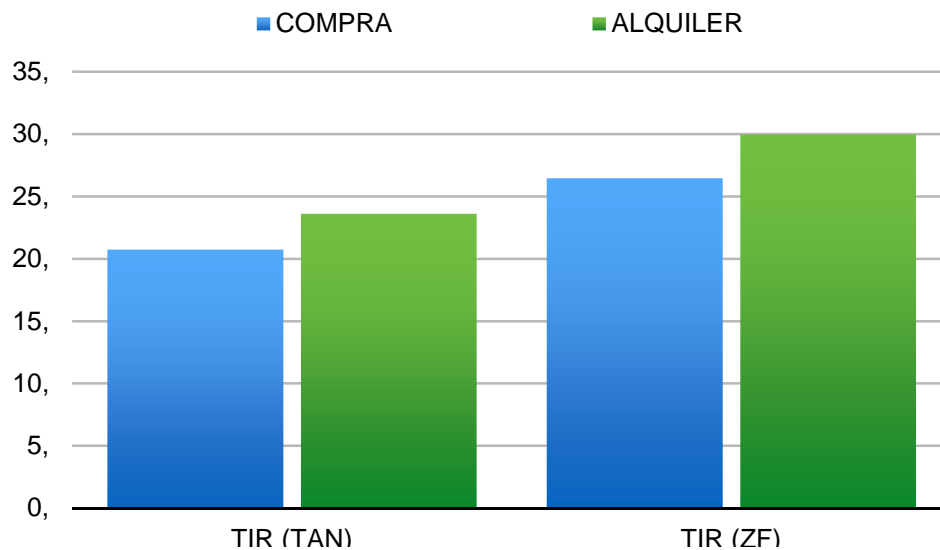
Interpretación: Los proyectos donde se tienen uno o varios periodos de flujos negativos al inicio, generan finalmente beneficios netos durante el resto de años de la inversión.

Para analizar los resultados se tuvo en cuenta el Territorio Aduanero Nacional (TAN) vs Zona Franca (ZF), puesto que al comparar los dos sitios se daba un amplio panorama de los costos que cada uno genera al momento de comprar un terreno para la construcción de la bodega.

Análisis de resultados de las opciones compra vs alquiler:

Teniendo en cuenta los resultados anteriores, en el siguientes gráfico se compara la Tasa interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN) de Compra vs Alquiler en el Territorio Aduanero Nacional (TAN) y en la Zona Franca (ZF), esto le ayudará a la empresa a tener un panorama más claro en cuanto a la mejor opción de ubicación en cuanto al tema financiero que es uno de los más importantes a la hora de evaluar la rentabilidad de un proyecto.

Gráfico 9. Comparativo de la TIR Compra vs Alquiler



Cuadro 13. Comparativo del VPN Compra vs Alquiler

	VPN (TAN)	VPN (ZF)
COMPRA	3.874.558.673	8.186.456.775
ALQUILER	5.249.137.516	9.652.244.798

Mejor opción:

En cuanto al comparativo, los resultados que se obtienen desde el punto de vista financiero, es que la mejor opción para la empresa E.P.I LTDA es Alquiler de la Bodega dentro de la Zona franca. De acuerdo con lo observado en los anteriores gráficos, donde la TIR es mucho mayor en ZF que en TAN y la de mejor desempeño es la TIR en alquiler.

7.5 OBJETIVO 5: SONDEAR LA PERCEPCIÓN QUE TIENEN ALGUNOS DE LOS USUARIOS QUE SE ENCUENTRAN OPERANDO EN LAS DIFERENTES MODALIDADES DE INGRESO A LA ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.

Como un apoyo a la decisión tomada de que E.P.I. Ltda., entre en alquiler, basándose en los resultados financieros, y teniendo en cuenta que la ubicación en una zona franca traería muchos beneficios a esta empresa como se pudo observar en la legislación aduanera, se buscó corroborar cuál de las dos opciones de

Compra o Alquiler está mejor posicionada entre los usuarios actuales de la zona franca y para ello se realizaron 4 entrevistas, 2 a usuarios en Compra y 2 a usuarios en alquiler. Al final de las cuales se sacaron conclusiones que aportan a este trabajo.

7.5.1. Entrevistas opción Compra

7.5.1.1. Entrevista TERMOVALLE

Aquí se plasmarán los resultados de la entrevista realizada a la empresa que optó por la alternativa de **Ubicación Compra del Terreno.**

La entrevista fue realizada a la Señora Zulima Sanchez Asistente de compras de la empresa TERMOVALLE en las instalaciones ubicada dentro de la Zona Franca del Pacífico, la empresa se dedica al suministro de energía eléctrica a las diferentes hidroeléctricas ubicadas en el país.

El cuestionario fue basado directamente en el servicio al cliente brindado por la zona franca. Ante todo, se realizó con la finalidad de indagar sobre los beneficios obtenidos, el crecimiento que ha tenido la empresa, la experiencia, y las expectativas que se han cumplido estando dentro de la Zona Franca del Pacífico.

De manera similar, se le preguntó la opinión acerca del grado de satisfacción, de las ventajas y desventajas que ha traído la compra del terreno, y cuál fue la razón primordial por la que se escogió esta alternativa de ubicación para la empresa. La entrevista contiene 14 preguntas abiertas, primero están las generales y por último las particulares con relación al servicio prestado por la Zona Franca del Pacífico.

Entrevista:

La primera sección de la entrevista, contiene preguntas referentes al modelo de ubicación que escogió la empresa, con el objetivo de entender el proceso de vinculación y obtener más información y conocimiento, para tener en cuenta al momento de tomar la decisión final.

1. ¿Cómo conoció los servicios y las formas de ubicación que ofrece la Zona franca del Pacífico?

- Conferencias, seminarios o eventos

2. ¿Cuánto tiempo la empresa lleva utilizando los servicios que presta la Zona Franca a sus usuarios?

- Más de cinco años

3. ¿Cuáles fueron las razones por las cuales la empresa seleccionó la Zona franca del Pacífico?

- Las razones se dieron por la ubicación estratégica y por los beneficios. Cabe resaltar que anteriormente los beneficios no cobijaban el tema de la energía, ya que era un producto intangible y las normas en ese tiempo estaban directamente relacionadas para los productos tangibles, lo cual ocasionaba inconvenientes en cuanto a los procesos de importación y exportación los funcionarios de la DIAN no tenían muy claro el manejo que se le daba a este producto; pero a medida que fueron cambiando las leyes y que han surgido más empresas con el mismo producto dentro de una zona franca se han mejorado las normas y leyes que cobijan este bien.

4. Señale los aspectos que considere importantes para el desarrollo de la empresa dentro de la zona franca:

- Seguridad
- Cumplimiento de los beneficios
- Brindar información renovada al usuario acerca de nuevas regulaciones aduaneras, cambios en las operaciones logísticas y beneficios que traen los TLC.

5. ¿Cuál cree usted que es el posicionamiento de la Zona Franca del Pacífico?

- Experiencia
- Moderna
- Tecnológica
- Ubicación estratégica

6. ¿Cómo fue el proceso de acompañamiento para la toma de decisión en cuanto a la forma de vinculación que más le convenía al empresario?

- La empresa se ubicó al mismo tiempo que la zona franca estaba en construcción, lo cual nos brindó un gran apoyo y nos guío para tomar la mejor decisión de vincularnos.

7. ¿Cuáles fueron las razones que llevaron a escoger la compra del terreno para vincularse a la Zona Franca del Pacífico?

- Las razones se dan ya que la empresa maneja un tipo de bien en el cual se necesita un planta para su funcionamiento, por lo tanto esta era la única forma de vincularnos.

En la segunda sección de la entrevista se examina como ha sido el servicio al cliente que ha prestado la Zona Franca a sus usuarios.

8. ¿En el transcurso de la construcción de la bodega, la Zona Franca del Pacífico le brindo algún acompañamiento, cómo fue?

- Excelente

9. ¿Cuándo se presenta un problema, los funcionarios de la Zona Franca del Pacífico muestran un sincero interés en resolverlo?

Sí, Siempre se muestra interés, de igual forma se van quemando las opciones de ayuda.

10. ¿La Zona Franca del Pacífico le proporciona a sus usuarios servicios en el momento en que promete hacerlos?

- Si, lo cumplen en todo momento.

11. ¿Los funcionarios de la Zona Franca del Pacífico brindan a los usuarios una atención personalizada? Sí A veces x Nunca

- Ellos no deben hacer la asesoría personalizada, pero siempre están pendientes con las empresas de brindarles el mejor acompañamiento posible para solucionar inconvenientes o preguntas que se dan en algún momento.

12. ¿En cuanto al sector al que pertenece la empresa, el ingreso a la zona franca le ha traído beneficios económicos y competitivos?

- Altamente beneficiosos

13. ¿Si tuviera la oportunidad de cambiar de tipo de vinculación lo haría? ¿Por cuál cambiaría?

- No, ya que la vinculación es la mejor opción para nosotros.

14. Expresar de 1 a 5 siendo 5 lo mejor, el grado de satisfacción con los servicios de la Zona Franca del Pacífico.

Grado de satisfacción 4.

7.5.1.2. Entrevista LLANTAS UNIDAS

Aquí se plasmarán los resultados de la entrevista realizada a la empresa que optó por la alternativa de **Ubicación Compra del Terreno.**

La entrevista fue realizada personalmente a la Señora Claudia Parra Jefe de Comercio Exterior de la empresa LLANTAS UNIDAS en las instalaciones ubicada dentro de la Zona Franca del Pacífico, la empresa se dedica a la comercialización de llantas a nivel nacional.

Entrevista:

- 1. ¿Cómo conoció los servicios y las formas de ubicación que ofrece la Zona franca del Pacífico?**
 - Referida por un colega.

- 2. ¿Cuánto tiempo la empresa lleva utilizando los servicios que presta la Zona Franca a sus usuarios?**
 - Entre uno y tres años

- 3. ¿Cuáles fueron las razones por las cuales la empresa seleccionó la Zona franca del Pacífico?**
 - Las razones se dieron por la ubicación estratégica y por los beneficios

- 4. Señale los aspectos que considere importantes para el desarrollo de la empresa dentro de la Zona franca:**
 - Seguridad
 - Cumplimiento de los beneficios
 - Otro cuál? El flujo de caja, porque ya no se deben pagar los impuestos inmediatamente llegue la mercancía al puerto, si no que ya se hace a medida que se vaya nacionalizando parcialmente la mercancía. Esto se nos facilita y nos genera un buen manejo en la caja.

- 5. ¿Cuál cree usted que es el posicionamiento de la Zona Franca del Pacífico?**
 - Ubicación estratégica

- 6. ¿Cómo fue el proceso de acompañamiento para la toma de decisión en cuanto a la forma de vinculación que más le convenía al empresario?**
- Se compró el lote y luego se procedió a la construcción de la bodega, donde la Zona Franca del Pacífico nos facilitó la parte de ingeniería, como se podía desarrollar el proyecto dentro de Zona Franca, que se necesitaba, fue un proceso muy organizado en el sentido de que hubo apoyo para todo el procedimiento de los permisos con la alcaldía de Palmira para construcción de la bodega
- 7. ¿Cuáles fueron las razones que llevaron a escoger la compra del terreno para vincularse a la Zona Franca del Pacífico?**
- Una de las razones se dio ya que la empresa tiene un proyecto de exportación. Inicialmente, se calificó la empresa como usuario comercial; el objetivo de la empresa es ser la plataforma de exportaciones para Centroamérica y el Caribe.
- 8. ¿En el transcurso de la construcción de la bodega, la Zona Franca del Pacífico le brindó algún acompañamiento, cómo fue?**
- Excelente
- 9. ¿Cuándo se presenta un problema, los funcionarios de la Zona Franca del Pacífico muestran un sincero interés en resolverlo?**
- Si
- 10. ¿La Zona Franca del Pacífico le proporciona a sus usuarios servicios en el momento en que promete hacerlos?**
- Si
- 11. ¿Los funcionarios de la Zona Franca del Pacífico brindan a los usuarios una atención personalizada?**
- Si, ya que los funcionarios de operaciones son muy diligentes, ellos siempre están dispuestos a colaborar en cualquier situación, lo resuelven inmediatamente o si no lo pueden resolver, ellos consultan con las autoridades pertinentes y le dan una solución al problema. Por otra parte, se realizan comités de usuarios, donde se explica sobre el manejo del sistema y las operaciones, es decir todo el manejo global de la operación con Zona franca; ya las actualizaciones en cuanto a requisitos, normas y leyes, se envían por correo.

12. ¿En cuanto al sector al que pertenece la empresa, el ingreso a la zona franca le ha traído beneficios económicos y competitivos?

- Medianamente beneficios

13. ¿Si tuviera la oportunidad de cambiar de tipo de vinculación lo haría?

- No, ya que la forma de vinculación es la mejor opción para nosotros. Los que si se cambiaría en un futuro es la calificación de usuario comercial a usuario industrial de servicios, ya que este tipo de calificación trae mayores beneficios que la calificación de usuario comercial.

14. Exprese de 1 a 5 siendo 5 lo mejor, el grado de satisfacción con los servicios de la Zona Franca del Pacífico.

4,8 Esta puntuación se da ya que los costos internos de la zona franca son muy altos, esto hace que nuestro margen sea poco competitivo, ya que hay unos costos internos que realmente al usuario comercial encarece la operación, ya que se cobra por el sistema, por formularios, por las operaciones, etc., por lo tanto no se hace tan llamativo el estar en una Zona franca como usuario comercial.

Cuadro 14. Sinopsis de entrevistas a usuarios Opción Compra

PREGUNTAS	RESULTADOS
Como conoció los servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Conferencias, seminarios • Colegas
Cuánto tiempo lleva utilizando los servicios de la ZFP	<ul style="list-style-type: none"> • Más de cinco años • Entre un año y tres años
Razones para seleccionar ZFP	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación estratégica • Beneficios
Aspectos importantes para el desarrollo de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad • Cumplimiento de beneficios • Brindar información renovada • Manejo del flujo de caja
Posicionamiento de la ZFP	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia • Tecnología • Ubicación estratégica
Proceso de acompañamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente • Organizado

Razones para escoger compra de terreno	<ul style="list-style-type: none"> • Por el tipo de producto • Por proyecto de exportación
Resolución de problemas por parte de los funcionarios de ZFP	<ul style="list-style-type: none"> • Se muestra un sincero interés • Atención oportuna
La ZFP brinda servicios y los promete hacer	<ul style="list-style-type: none"> • Si los cumplen
Brinda atención personalizada	<ul style="list-style-type: none"> • A veces • Si
La vinculación a la ZFP ha sido	<ul style="list-style-type: none"> • Altamente beneficiosa • Medianamente beneficiosa
Oportunidad de cambio de vinculación	<ul style="list-style-type: none"> • No • No
Grado de satisfacción	<ul style="list-style-type: none"> • 4 • 4.8

En síntesis, se observó que la alternativa de Compra del terreno es percibida por estas dos empresas como muy beneficiosa, además se muestra que estos usuarios sienten que esta opción les ha brindado beneficios competitivos como el fortalecimiento y crecimiento además de los buenos resultados financieros.

Es necesario resaltar, que la satisfacción en cuanto a los servicios prestados por la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO a sus usuarios ha llegado a un grado que se encuentra entre 4 y 4.8 lo que indica que se presta una gran atención por parte de los funcionarios siempre dispuestos a resolver inquietudes y proporcionar soluciones oportunas y eficientes para mejorar los procesos operativos.

7.5.2. Entrevistas opción Alquiler

7.5.2.1. Entrevista NTR METALS. Aquí se plasmaran los resultados de la entrevista realizada a la empresa que optó por la alternativa de ubicación **Alquiler de la bodega** a la Zona Franca del Pacífico.

La entrevista fue realizada personalmente al señor Said Kamled Gerente general de la empresa NTR METALS en las instalaciones ubicada dentro de la Zona Franca del Pacífico, la empresa está dedicada a la exportación de oro, plata y platino.

Entrevista:

1. ¿Cómo conoció los servicios y las formas de ubicación que ofrece la Zona franca del Pacífico?

- Amigos, colegas o contactos

2. ¿Cuáles fueron las razones por las cuales selecciono la Zona franca del Pacífico?

- Las razones cercanía al aeropuerto y puerto de Buenaventura, por la calidad de servicios que ofrece, empatía con las personas que trabajan dentro de ella. Por otra parte se toma la decisión por los beneficios que se dan dentro de una zona franca como tributarios y arancelarios.

3. Señale los aspectos que considere importantes para el desarrollo de la empresa dentro de la zona franca:

- Seguridad
- Cumplimiento de los beneficios
- Brindar información renovada al usuario acerca de nuevas regulaciones aduaneras, cambios en las operaciones logísticas y beneficios que traen los TLC.
- Otro cuál? El hecho de estar en zona franca le permite a la empresa tener la oportunidad de tener otros negocios en Suramérica tanto para importar materias primas como para exportar los productos.
- Servicial

4. ¿Cómo fue el proceso de acompañamiento que le brindo la Zona Franca del Pacífico, para la toma de la decisión final en cuanto a la forma de vinculación que más le convenía a la empresa?

La empresa realizó con el acompañamiento de la zona franca todo el proceso de adecuación de la oficina en cuanto a la seguridad que es primordial para la empresa.

5. ¿Cuáles fueron las razones que llevaron a escoger el alquiler de la bodega para vincularse a la Zona Franca del Pacífico?

Inicialmente para la operación que la empresa maneja no se necesitaba un espacio muy grande, lo cual hizo que se optara por esta forma de vinculación. Posterior a esto, en un futuro se piensa comprar el terreno para construir la bodega, puesto que se quiere crecer y fortalecer.

6. ¿Cuánto tiempo lleva utilizando los servicios que presta la Zona Franca a sus usuarios?

- Menos de seis meses

7. ¿Cuál es el grado de satisfacción frente a los servicios que la Zona Franca del Pacífico presta a sus usuarios?

- Excelente

8. ¿Cuándo la Zona Franca del Pacífico promete realizar algo en un cierto tiempo, lo cumple?

- Para los procesos de exportación siempre se organiza desde el día anterior, lo cual ayuda a que los procesos sean ágiles y puntuales; dando así al cumplimiento de los servicios en un tiempo determinado por parte de la zona franca.

9. ¿La Zona Franca del Pacífico mantiene informados a sus usuarios en cuanto a cambios que se realicen o novedades en los temas de importación y exportación?

- La zona franca a los usuarios envían boletines de información actual sobre temas que sean del interés de cada uno, además realizan capacitaciones a todos los usuarios; a estas capacitaciones la empresa envía a personal de la oficina para que conozcan sobre los temas que se manejan dentro de la zona franca.

10. ¿Los funcionarios de la Zona Franca del Pacífico tienen gran conocimiento para responder a sus preguntas?

- Los funcionarios si tienen un gran conocimiento y saben de todos los temas, además para el proceso que maneja la empresa los funcionarios se han adaptado fácilmente ya que es un proceso rápido.

11. ¿En cuanto al alquiler de la bodega, que aspectos importantes se pueden resaltar con base al servicio logístico, de seguridad y servicios de atención personalizados; y cuales piensa que se pueden mejorar?

- El servicio prestado por la zona franca ha sido excelente, por lo cual en estos momentos no cambiaría ni mejoraría. Cabe resaltar, que en un momento dado la empresa necesito de unos cambios puntuales y la zona franca brindo todo su personal y apoyo para realizarlo en el menor tiempo.

12. ¿En cuanto al sector al que pertenece la empresa, el ingreso a la zona franca le ha traído beneficios económicos y competitivos?

- Altamente beneficiosos

**13. ¿Si tuviera la oportunidad de cambiar de tipo de vinculación lo haría?
¿Por cuál cambiaría?**

- Si en un futuro, ya que a medida que el negocio crezca se ve la posibilidad de cambiar al tipo de vinculación compra del terreno para construir la bodega.

14. Expresé de 1 a 5 siendo 5 lo mejor, el grado de satisfacción con los servicios de la Zona Franca del Pacífico.

- El grado de satisfacción es de 5

7.5.2.2 Entrevista SWEETSOL. Aquí se plasmaran los resultados de la entrevista realizada a la empresa que optó por la alternativa de ubicación **Alquiler de la bodega** a la Zona Franca del Pacífico.

La entrevista fue realizada personalmente al señora Catalina Ramírez Directora Logística de la empresa SWEETSOL en las instalaciones ubicada dentro de la Zona Franca del Pacífico, la empresa está dedicada a la elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería para su previa exportación.

El cuestionario fue basado directamente en el servicio al cliente brindado por la zona franca. Ante todo, se realizó con la finalidad de indagar sobre los beneficios obtenidos, el crecimiento que ha tenido la empresa, la experiencia, y las expectativas que se han cumplido estando dentro de la Zona Franca del Pacífico.

De manera similar, se le pregunto la opinión personal acerca del grado de satisfacción, de las ventajas y desventajas que ha traído la compra del terreno, y cuál fue la razón primordial por la que se escogió esta alternativa de ubicación para la empresa. La entrevista contiene 14 preguntas abiertas, primeramente están las generales y por ultimo las particulares con relación al servicio prestado por la Zona Franca del Pacífico.

Entrevista:

1. ¿Cómo conoció los servicios y las formas de ubicación que ofrece la Zona franca del Pacífico?

- Amigos, colegas o contactos

2. ¿Cuáles fueron las razones por las cuales selecciono la Zona franca del Pacífico?

- Las razones cercanía a los ingenios que son los que nos proveen nuestra materia prima, por otra parte cercanía al aeropuerto y puerto de buenaventura. También por la seguridad que se brinda dentro de la zona franca
3. **Señale los aspectos que considere importantes para el desarrollo de la empresa dentro de la zona franca:**
 - Seguridad
 - Cumplimiento de los beneficios
 - Reducción de costos
 4. **¿Cómo fue el proceso de acompañamiento que le brindo la Zona Franca del Pacífico, para la toma de la decisión final en cuanto a la forma de vinculación que más le convenía a la empresa?**
 - Se realizó un acompañamiento por parte de los funcionarios de la Zona Franca, este fue altamente beneficioso para la toma de la decisión.
 5. **¿Cuáles fueron las razones que llevaron a escoger el alquiler de la bodega para vincularse a la Zona Franca del Pacífico?**
 - Principalmente, para la reducción de costos, ya que la empresa como es extranjera la ubicación dentro de este espacio trae beneficios en todos los aspectos; además genera una reducción en la cadena logística en la parte de intermediación, pero no en la parte documental.
 6. **¿Cuánto tiempo lleva utilizando los servicios que presta la Zona Franca a sus usuarios?**
 - Entre uno y tres años
 7. **¿Cuál es el grado de satisfacción frente a los servicios que la Zona Franca del Pacifico presta a sus usuarios?**
 - Muy bueno
 8. **¿Cuándo la Zona Franca del Pacifico promete realizar algo en un cierto tiempo, lo cumple?**
 - Los funcionarios siempre están pendientes y siempre están dispuestos a resolver los inconvenientes que se puedan presentar

9. ¿La Zona Franca del Pacífico mantiene informados a sus usuarios en cuanto a cambios que se realicen o novedades en los temas de importación y exportación?

- Si, ya que en todo momento se envían correos con información acerca de seminarios o cambios en las normatividades que se realizan para que sus usuarios estén altamente instruidos en cuanto a estos temas. Además, en el comité de usuarios se realizan capacitaciones para el manejo del sistema, y operaciones que se realizan dentro de la zona franca.

10. ¿Los funcionarios de la Zona Franca del Pacífico tienen gran conocimiento para responder a sus preguntas?

- Si, ellos tienen un gran conocimiento, y además están siempre atentos a cualquier inquietud que se presente por parte del usuario.

11. ¿En cuanto al alquiler de la bodega, que aspectos importantes se pueden resaltar con base al servicio logístico, de seguridad y servicios de atención personalizados; y cuales piensa que se pueden mejorar?

- El servicio prestado ha sido excelente, y por ahora no creería que se hallen aspectos que deban mejorar.

12. ¿En cuanto al sector al que pertenece la empresa, el ingreso a la zona franca le ha traído beneficios económicos y competitivos?

- Altamente beneficioso

13. ¿Si tuviera la oportunidad de cambiar de tipo de vinculación lo haría? ¿Por cuál cambiaría?

- No

14. Exprese de 1 a 5 siendo 5 lo mejor, el grado de satisfacción con los servicios de la Zona Franca del Pacífico.

- Grado de satisfacción puntuación 4

Cuadro 15. Sinopsis de entrevistas a usuarios Opción Alquiler

PREGUNTAS	RESULTADOS
Como conoció los servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Colegas
Razones para seleccionar la ZFP	<ul style="list-style-type: none"> • Cercanía a puertos y aeropuertos

	<ul style="list-style-type: none"> • Cercanía a proveedores • Calidad de servicio
Aspectos importantes para el desarrollo de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad • Cumplimiento de beneficios
Proceso de acompañamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente
Razones para escoger alternativa de Alquiler	<ul style="list-style-type: none"> • Por la operación de la empresa • Por la reducción de costos
Tiempo que llevar utilizando los servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Menos de seis meses • Entre uno y tres años
Grado de satisfacción en cuanto a los servicios	<ul style="list-style-type: none"> • 5 • 4
La ZFP propone servicios los cumple	<ul style="list-style-type: none"> • Si
Los funcionarios de la ZFP tienen gran conocimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Si
Beneficios para la empresa han sido	<ul style="list-style-type: none"> • Altamente beneficios
Cambiar de tipo de vinculación	Si - No

En síntesis, se observó que para ambas empresas la Alternativa de alquiler, les ha traído beneficios en cuanto a la ubicación y la reducción de los costos que se ven reflejando en las utilidades.

La ubicación estratégica que tiene la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO es altamente beneficiosa puesto que las dos empresas entrevistadas concluyen que además de sus ganancias los resultados se han visto en la mejoría de los procesos de exportación.

Su grado de satisfacción frente a los servicios otorgados es de un 100%, dado que la atención recibida ha sido excelente, cada uno de los entrevistados muestra un sincero agradecimiento, puesto que siempre los funcionarios de la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO se muestran atentos y dispuestos para la solución de inconvenientes que se les pueden presentar a las empresas.

7.6. OBJETIVO 6: IDENTIFICAR LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA NORMATIVIDAD PARA EL INGRESO Y DESEMPEÑO DENTRO DE LA ZONA FRANCA DEL PACÍFICO.

Para poder ingresar a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, E.P.I. Ltda., debe cumplir con los siguientes requisitos expuestos anteriormente en las normas estipuladas en el ESTATUTO ADUANERO 2685 DE 1999, las cuales ya han sido comentadas en el marco legal, pero que se van resumir para que la empresa tenga un panorama organizado de que documentos exige la ley y así poderlos cumplir a cabalidad. Ante todo es necesario aclarar, que en cualquiera de las dos modalidades ya sea compra o alquiler, la empresa debe realizar el mismo procedimiento ante los organismos encargados para la inscripción de la nueva empresa extranjera.

El ARTÍCULO 393-24 del Decreto 383 de 2007, expone estos requisitos. Aquí se exponen los que consideramos más importantes, lo demás se encuentra descrito en el ANEXO C de este documento.

- ✓ La empresa debe comprometerse a obtener certificación en cuanto a procedimientos, servicios, infraestructura, tecnología y demás elementos inherentes al desarrollo de su actividad, expedida por la DIAN o un tercero autorizado por estar dentro de los dos años siguientes a la calificación. En este orden de ideas la empresa debe de estar dispuesta a conseguir una certificación en BPM Buenas prácticas de manufactura o una BASC o HACCP que certifiquen los procesos.
- ✓ Para la empresa E.P.I LTDA por tener unos activos totales entre 500 y 5.000 SMMLV se le exige generar 20 nuevos empleos directos y formales a la puesta en marcha el proyecto. Aquí es importante resaltar que, Si la empresa aumenta o disminuye activos en el año siguiente a la calificación deberá cumplir los compromisos de empleo y/o inversión, según corresponda. Por último, a partir del segundo año siguiente a la puesta en marcha del proyecto deberá mantenerse mínimo el 90% de los empleados.
- ✓ Certificado expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas DIAN que deberá certificar que la empresa EP.I LTDA no se encuentra pendiente con pagos a la entidad y que ni el representante legal ni los socios han sido sancionados con cancelación por violación a las normas aduaneras.
- ✓ Para calificar como Usuario industrial de bienes la empresa E.P.I LTDA debe acreditar que relocaliza toda la actividad económica de la empresa a Zona Franca, mediante la presentación de una certificación del representante legal y revisor fiscal.

- ✓ Además para la calificación, debe presentar un certificado expedido por el revisor fiscal que el patrimonio líquido supere los setenta mil salarios mínimos legales mensuales vigentes.

En cuanto a los procedimientos de operaciones de cambio la Circular Reglamentaria Externa del Banco de la Republica DCIN expuesta anteriormente en el marco legal, se encuentran las siguientes normas aplicables a la empresa E.P.I LTDA en su calidad de Usuario Industrial de Bienes:

- Todos los usuarios deberán realizar el reintegro y canalización de sus operaciones de cambio por medio de cuentas corrientes de compensación o intermediarios del mercado cambiario.
- Al momento de la introducción de bienes a Zona Franca que procedan del resto del mundo deben presentar las declaraciones de cambio Formulario No. 1 o No. 2.
- Las exportaciones desde la Zona Franca hacia el resto del mundo, también deben presentar las declaraciones de cambio en los Formularios No.1 o No.2.
- La introducción de mercancías del resto del mundo a la Zona Franca, requerirá informe de endeudamiento externo, con el correspondiente depósito inscrito en el Formulario Movimiento de mercancías en Zonas Francas Ingreso. El monto del valor de las mercancías debe ser igual o superar los USD 10.000 o su equivalente en otras monedas.
- En el tema de financiación de las operaciones el documento será de Movimiento de mercancías-Ingreso, informando al Banco de la Republica.
- Para la financiación de las exportaciones desde Zona Franca al resto del mundo se aplica el formulario movimiento de mercancías-salida.
- Las operaciones dentro y fuera de la Zona Franca se ejecutaran en Moneda legal Colombiana.
- El plazo de reintegro de las divisas provenientes de operaciones de cambio del mercado cambiario debe canalizarse a través del mecanismo de compensación dentro de un plazo máximo de 6 meses contados desde la fecha de recepción de las divisas.

- Los usuarios de Zona Franca, pueden conservar sus cuentas que tienen en el exterior.
- El régimen cambiario no prohíbe que las facturas comerciales puedan denominarse divisas.
- El ensamble y almacenamiento para distribución de las mercancías que ingresan a Zona Francas, no están sujetas al diligenciamiento de la declaración de cambio.
- Las operaciones entre usuarios de la Zona Franca y los residentes en el país, no requieren el diligenciamiento de la declaración de cambio.

8. CONCLUSIONES

Para tomar la decisión de cuál de las dos alternativas de ingreso a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO es la más adecuada para la empresa E.P.I. Ltda., se miraron aspectos matemáticos, cualitativos, beneficios y requisitos en cuanto a la normatividad, que apoyan y esclarecen los procesos de ingreso, de esta manera se le proporciona a E.P.I. LTDA., un amplio panorama que le permitirá tomar su propia decisión de ingreso.

Además de las conclusiones que se dieron a lo largo del trabajo y en el desarrollo de los objetivos, podemos decir lo siguiente:

Se identificó que la empresa E.P.I. Ltda., clasifica para la Zona Franca del Pacífico como un Usuario Industrial de Bienes.

Se estableció que la Zona Franca del pacífico tiene como opciones de ingreso La compra de terreno o el alquiler de bodega.

Independiente del costo, la compra de terreno o el alquiler en la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, es beneficiosa para los empresarios especialmente por las siguientes razones:

- Beneficios tributarios, arancelarios.
- En materia de acuerdos internacionales.
- Financieros
- Agilidad en los procesos.
- Ubicación estratégica
- Seguridad
- Cumplimiento
- Brindan información renovada al usuario acerca de nuevas regulaciones aduaneras, cambios en las operaciones logísticas y beneficios que traen los TLC.
- Acompañamiento para solucionar inconvenientes o preguntas
- Capacitación
- Oportunidad de tener otros negocios en Suramérica tanto para importar materias primas como para exportar los productos

Cualitativamente, al examinar el grado de satisfacción que los usuarios tienen frente a los servicios que presta la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, no se dieron

grandes diferencias, pues los usuarios entrevistados en ambas modalidades (Compra y Alquiler) están altamente satisfechos.

Por otra parte, con base a la identificación de los beneficios, se observó que la calificación de Usuario Industrial de Bienes otorga múltiples ventajas para operar en la Zona Franca, incluso mayores a las otorgadas a la calificación de Usuario Comercial.

Otro aspecto importante, es que la empresa E.P.I Ltda., al estar dentro de la Zona Franca se ahorraría en impuesto de renta, el pago de las autoretencciones y el impuesto del CREE.

De acuerdo a los procesos, se concluye que al estar dentro de la Zona Franca, estos se vuelven ágiles y seguros para los usuarios como E.P.I Ltda.

Por otra parte, el operar dentro de la Zona Franca, si le permitirá a E.P.I Ltda., establecer precios competitivos para mercados en el exterior, logrando su objetivo de aperturar nuevos mercados.

De acuerdo a los requisitos exigidos por la Zona Franca del pacífico, para el ingreso a ella como usuario, pudimos observar que la empresa E.P.I. Ltda. si es susceptible de acceder ya que encaja dentro de los mismos, sin embargo es necesario que recopile la información aquí registrada como necesaria, para poder postularse ante esta Zona.

Los entrevistados coinciden en que esta Zona Franca brinda la seguridad necesaria, el cumplimiento de los beneficios ofrecidos, da confiabilidad y provee información renovada al usuario acerca de nuevas regulaciones aduaneras, cambios en las operaciones logísticas y aspectos de los TLC.

Por otra parte y como un aspecto clave la Zona Franca del Pacífico ofrece capacitaciones permanentes a empleados y funcionarios lo que es altamente provechoso, no solo para el crecimiento sino también para realizar las operaciones con precisión y prontitud.

Finalmente y después de observar todos los beneficios de pertenecer a una Zona Franca, se puede decir que desde el punto de vista financiero, se recomienda El

alquiler de bodega como la mejor opción para el ingreso de la empresa E.P.I Ltda., a la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO, ya que al analizar los indicadores que arroja el simulador, se observa que esta opción es la que mayor rentabilidad trae, con base a los datos suministrados por la empresa.

Es importante aclarar que como aporte a este trabajo se realizó una encuesta al operador logístico ALFRANCA (Anexo A) ya que es otra forma de vincularse con la ZONA FRANCA DEL PACÍFICO. Se observa con respecto a la entrevista realizada y la cotización ofrecida, que el servicio es altamente completo, todos los costos que puede generar una operación logística están plasmados en la oferta, dando así un amplio panorama de las herramientas que se necesitan.

Para cumplir con sus clientes, ALFRANCA en el momento de la operación de recibo de mercancía envía a sus clientes fotografías de estas para minimizar los riesgos en el momento de almacenarlas, además, le ofrecen garantías ya que en algunos casos se pueden presentar averías o dificultades en la bodega, por otra parte, las mercancías se ubican dependiendo de las especificaciones que el cliente exija.

Otro aspecto clave de la empresa, es la capacitación de sus empleados en cuanto a temas de buenas prácticas de manufactura y almacenamiento, brigadas de seguridad y el buen uso del programa de manejo de estanterías.

BIBLIOGRAFIA

ANALDEX ASOCIACION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. Articulo Las Zonas Francas permanente especiales [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: <http://www.analdex.org/index.php/aux-articulos/148-zfpe>

ANDI. Requisitos y beneficios Zonas Francas Presentación Power Point [en línea]. [Consultado 10 de noviembre]. Disponible en internet: www.andi.com.co/downloadfile.aspx?Id=11cc4c8d-1167-4942-ad0f

AYALA COSULICH, Jorge. Consecuencias tributarias de la globalización [en línea]. [Consultado 14 de septiembre 2013]. Disponible en internet: <http://www.ciat.org/index.php/es/blog/item/60-consecuencias-tributarias-de-la-globalizacion.html?tmpl=component&print=1>

BIBLIOTECA VIRTUAL BANCO DE LA REPUBLICA. Apertura económica [en línea]. [Consultado 20 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo89.htm>

BIBLIOTECA VIRTUAL BANCO DE LA REPUBLICA. Definición Balanza comercial [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm

BIBLIOTECA VIRTUAL BANCO DE LA REPUBLICA. Apertura económica [en línea]. [Consultado 12 de julio 2013]. Disponible en internet: www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm

BIBLIOTECA VIRTUAL BANCO DE LA REPUBLICA. Significado exportación [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm

CAICEDO T; Hernando. Articulo Las Zonas Francas en Colombia [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: <http://www.icesi.edu.co/icecomex/images/stories/pdfs/zonas%20francas%20icesi%2050809%20hc.pdf>

CASANOVA GOMEZ, Pablo. Concepto de globalización [en línea]. [Consultado 22 de agosto de 2013]. Disponible en internet: <http://es.scribd.com/doc/68372485/Globalizacion-Pablo-Gonzalez-Casanova>

CODIGO ADUANERO, Articulo 5. Definición Territorio aduanero, Dirección nacional de aduanas [en línea]. [Consultado 24 de enero 2014]. Disponible en internet:

http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2774/8/innova.front/territorio_aduanero.html

CÓRDOBA, Marcial. Formulación y evaluación de proyectos, Eco ediciones, p. 40,41

CHARLES W.L. HILL. Negocios internacionales “Competencia en el mercado global”, Octava edición, Mc Graw Hill, p.253, 250, 130

DANE. Boletín Zonas francas [en línea]. [Consultado 11 de agosto 2013]. Disponible en internet: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/zonas-francas>

DEGERENCIA. Definición Comercio exterior [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.degerencia.com/tema/comercio_exterior

DIARIO LA REPUBLICA. Artículo Especial Zonas Francas retos para el 2013 [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: http://issuu.com/diario_larepublica/docs/esp_zonas_francas_30_de_enero_de_2013-

DICCIONARIO WORDREFERENCE. Significado viabilidad [en línea]. [Consultado 1 de agosto de 2013]. Disponible en internet: www.wordreference.com

ENCICLOPEDIA LIBRE. Significado Aduana [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: [http:// es.wikipedia.org/wiki/Aduana](http://es.wikipedia.org/wiki/Aduana)

EL NUEVO SIGLO. Artículo Con más Zonas Francas se triplican las exportaciones [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/6-2012-con-m%C3%A1s-zonas-francas-se-triplicar%C3%A1n-exportaciones.html>

FEENSTRA, Robert C; TAYLOR, Alan M. Comercio internacional, Editorial Barcelona: Reverté, 2011, p. 340

GIDDES, Anthony. El concepto de globalización [en línea]. [Consultado el 1 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/zilli_r_cr/capitulo1.pdf

GLOSARIO DE COMERCIO INTERNACIONAL. Significado agente de carga internacional [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: ww.ibanezestudioaduanero.com/información/glosario.php

GLOSARIO DE COMERCIO INTERNACIONAL. Significado Arancel [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.ibanezestudioaduanero.com/información/glosario.php

IBAÑEZ ESTUDIO ADUANERO. Significado maquila [en línea]. [Consultado el 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php

KOTLER; ARMSTRONG. Fundamentos de Mercadotecnia, Cuarta edición, Prentice Hall, pg. 530

LEY 1004 DE 2005 ARTICULO 3. Congreso de Colombia, Diario Oficial No. 46.138 de 31 de diciembre de 2005 [en línea]. [Consultado 25 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1004_2005.html

MCGREW, Anthony; HELD, David. Globalización en América Latina [en línea]. [Consultado 1 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: www.flacsoandes.org/biblio/catalog/resGet.php?resId=51889

PARKIN, Michael. Economía, Octava edición, Person Addison Wesley, p.771

PORTER, Michael. Ventaja competitiva “creación y sostenimiento de un desempeño superior”, Edición México : Compañía Editorial Continental, 1987, p. 70, 79

PROEXPORT; MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO. Artículo Directorio Zonas Francas Permanentes de Colombia año 2012 [en línea]. [Consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Directorio_ZF_%20espanol_2012.pdf

REVISTA DINERO. Artículo Las ventajas de las Zonas francas [en línea]. [consultado 2 de marzo de 2014]. Disponible en internet: <http://www.dinero.com/negocios/articulo/las-ventajas-zonas-francas/46933>

RUGMAN, Alana M; HODGETTS, Richard M. Negocios internacionales: Un enfoque de administración estratégica, Michael Porter Competitive Strategy, Editorial McGraw-Hill, p. 247

SANCHEZ FERNANDEZ, Esteban; PEON MONTES, José Manuel; ORDAZ VÁZQUEZ, José Camilo. La competitividad de la empresa “Un enfoque basado en la teoría de recursos” [en línea]. [Consultado 12 de septiembre de 2013]. Disponible en internet: <http://books.google.com.co/books?id=kQnzohZdMs4C&dq=La+competitividad+de+>

la+empresa+%E2%80%9CUn+enfoque+basado+en+la+teor%C3%ADa+de+recursos%E2%80%9D&hl=es&source=gbs_navlinks_

SEGURIDAD INDUSTRIAL. Significado arnés [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: seguridadindustrialtulua.com/index.php/seguridad/proteccion-contracaidas/eslingas-y-arnese-y-overoles

SIMULADOR DE COSTOS. Zona franca del Pacífico, Creado por Bancolombia

WIKIPEDIA. Significado eslinga [en línea]. [Consultado 12 de julio de 2013]. Disponible en internet: es.wikipedia.org/wiki/Eslinga

ZONAS FRANCAS, MOTOR DE CRECIMIENTO. Artículo [en línea] Medellín.: Alcaldía de Medellín. [Consultado 2 de agosto 2013]. Disponible en internet: http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/MiEmpresa/Noticias/Paginas/zonasfrancas_100618.aspx

ZONA FRANCA DEL PACÍFICO. Bodegas [en Línea]. [Consultado 1 de noviembre de 2013]. Disponible en internet: <http://www.zonafracadelpacifico.com/bodegas.html>

ZONA FRANCA DEL PACÍFICO. Beneficios [en Línea]. [Consultado 1 de noviembre de 2013]. Disponible en internet: <http://www.zonafracadelpacifico.com/beneficios.html>

ZONALOGISTICA, Numero 41, Año 8. Estatuto aduanero, Medellín : Ediciones Logísticas, 1990, p. 15

ANEXOS

Anexo A. ENTREVISTA ALFRANCA S.A

Otra de las alternativas que tienen las empresas para facilitar sus procesos de comercio exterior, es el apoyo que brindan los operadores logísticos que se encuentran funcionando dentro de las Zonas francas. Para esto, se escogió como muestra, la empresa ALFRANCA S.A, la cual por medio de una entrevista y de la adquisición de una cotización de servicios, se le expone a E.P.I LTDA, la propuesta de las ventajas y procesos que esta empresa le puede ofrecer a través de una infraestructura idónea como plataforma logística.

La entrevista fue realizada personalmente al señor German Eduardo Rico Mejía Jefe de Bodega de la empresa ALFRANCA S.A en las instalaciones ubicadas dentro de la Zona Franca del Pacífico, la empresa está dedicada a la prestación de servicios integrales de logística.

El cuestionario fue basado directamente en el servicio al cliente que brindan ellos a sus clientes. Ante todo, se realizó con la finalidad de indagar sobre los beneficios obtenidos, el valor agregado, la diferenciación, y la experiencia que ellos ofrecen a sus clientes para tomar la decisión de optar por esta alternativa. De manera similar, se le pregunto acerca del manejo que tienen en cuanto al servicio, la utilización de tecnologías, y la adecuación de la bodega para el almacenamiento de las mercancías. La entrevista contiene 10 preguntas en las cuales se indaga por qué esta alternativa puede ser beneficiosa para la empresa con respecto a las otras dos.

Entrevista:

La entrevista como tal solo abarca el servicio brindado por ALFRANCA S.A ya que se quiere indagar en los beneficios, y la diferenciación que ofrece la empresa a sus clientes.

1. ¿En comparación con las otras alternativas de ubicación en la Zona Franca del pacífico, porque cree usted que el alquiler de un espacio es beneficioso para una empresa?

Es beneficioso en cuanto a costos principalmente, ya que nuestros servicios manejan unos costos bajos con valores agregados importantes para los clientes.

2. ¿Qué aspectos cree usted que diferencian a la compañía de las otras que prestan este mismo servicio?

Se diferencia en los aspectos de seguridad, confiabilidad, garantías con todo lo que son mercancías de almacenamiento y el cumplimiento eficaz y preciso de nuestros servicios.

3. Señale los aspectos que considere importantes para el cumplimiento de las expectativas de su cliente.

- Seguridad
- Orientación al cliente
- Cumplimiento dentro de la operación
- Confiabilidad
- Garantías
- Brindar información renovada al cliente

4. Realizan capacitaciones a sus empleados para cumplir con inquietudes que presentan

- Cuales: Se realizan capacitaciones a los empleados acerca del almacenamiento de mercancías, buenas prácticas de manufactura, seguridad industrial y brigada de seguridad.

5. ¿Considera que la tecnología o los medios con los que cuenta la empresa son adecuados para solucionar cualquier incidencia?

Sí, es importante para el manejo adecuado de las mercancías. La empresa tiene un programa de ubicación de las mercancías en las diferentes estanterías que manejan, lo cual reduce el tiempo de ubicación de los productos y ayuda al funcionario eficaz y preciso de todos los servicios que la empresa ofrece a sus usuarios.

6. ¿Las instalaciones físicas de la empresa cumplen con todos los requisitos que se exige para almacenar mercancías?

Las instalaciones cumplen con todos los requisitos que el cliente exige para el almacenamiento de la mercancía, de igual forma, las mercancías se almacenan dependiendo del tipo de producto, es decir se manejan categorías en todas las estanterías de las diferentes bodegas.

7. ¿La empresa posee certificaciones de calidad? Sí x No

- Cuales: Nos encontramos en proceso de certificación BASC

8. ¿Dentro de la bodega los espacios están categorizados por tipos de productos?

Si, se trata en lo posible de almacenar los diferentes productos por categorías, como por ejemplo los rollos se almacenan en las estanterías, en otra bodega se

almacenan las llantas y autos, y en otra se almacenan las mercancías como telas y prendas de vestir.

9. ¿Cuáles recursos utiliza la empresa para mantener contacto con su cliente?

- Correos electrónicos
- Llamadas telefónicas

10. En qué aspectos se basa usted para satisfacer a su cliente:

- Calidad del servicio
- Profesionalismo

Anexo B. OFERTA COMERCIAL DE SERVICIOS ALFRANCA S.A:

	<p>OFERTA COMERCIAL MULTISERVICIOS</p>	<p>F-OC-022 Vr. 1.0 Octubre 2010 Pág. 1</p>
---	--	---

SEÑORES: E.P.I LTDA
ATENCIÓN: Freddy Morcillo
CUIDAD: Cali

En ALFRANCA S.A., queremos agradecer la oportunidad que nos brindan de presentar a ustedes la siguiente oferta comercial, para nosotros es un placer someterla para su consideración y estudio, esperamos contribuir con su desarrollo y poder cumplir con todas sus expectativas.

1. Almacenamiento (Para mes o fracción de mes y a partir del segundo mes)

Tarifa sobre valores CIF: 0.30% sobre valor CIF *

Valor mínimo de almacenamiento Aéreo COP\$ 250.000

* CASOS ESPECIALES:

- ✓ La tarifa de mt2 estibados se cobrara a una altura máxima de 1.50 mt. por estiba.

DETALLE	VALOR																				
<p>Planilla de Envío Manual La tarifa incluye: 1. Planilla de Envío Manual 2. Gestión ante la DIAN para autorización del Transito</p>	<p>\$ 500.000</p>																				
<p>Flete Nacional B/Ventura – ZFP La tarifa incluye: 1. Traslado Buenaventura – ZFP 2. Póliza</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Carga Suelta 4,5 Tn</td> <td style="text-align: right;">\$ 700.000</td> </tr> <tr> <td>Contenedor de 20" INC. TARA</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Hasta 8 Tn</td> <td style="text-align: right;">\$ 1.250.000</td> </tr> <tr> <td>Hasta 16 Tn</td> <td style="text-align: right;">\$ 1.450.000</td> </tr> <tr> <td>Hasta 20 Tn</td> <td style="text-align: right;">\$ 1.650.000</td> </tr> <tr> <td>Hasta 26 Tn</td> <td style="text-align: right;">\$ 1.850.000</td> </tr> <tr> <td>Devolución del Contenedor</td> <td style="text-align: right;">\$300.000</td> </tr> <tr> <td>Contenedor de 40"</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Hasta 33 Tn</td> <td style="text-align: right;">\$ 1.950.000</td> </tr> <tr> <td>Devolución del Contenedor</td> <td style="text-align: right;">\$400.000</td> </tr> </table>	Carga Suelta 4,5 Tn	\$ 700.000	Contenedor de 20" INC. TARA		Hasta 8 Tn	\$ 1.250.000	Hasta 16 Tn	\$ 1.450.000	Hasta 20 Tn	\$ 1.650.000	Hasta 26 Tn	\$ 1.850.000	Devolución del Contenedor	\$300.000	Contenedor de 40"		Hasta 33 Tn	\$ 1.950.000	Devolución del Contenedor	\$400.000
Carga Suelta 4,5 Tn	\$ 700.000																				
Contenedor de 20" INC. TARA																					
Hasta 8 Tn	\$ 1.250.000																				
Hasta 16 Tn	\$ 1.450.000																				
Hasta 20 Tn	\$ 1.650.000																				
Hasta 26 Tn	\$ 1.850.000																				
Devolución del Contenedor	\$300.000																				
Contenedor de 40"																					
Hasta 33 Tn	\$ 1.950.000																				
Devolución del Contenedor	\$400.000																				
<p>Etiquetado, Rotulado, Reempaque y Empaque</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>1. Hora/hombre diurna</td> <td style="text-align: right;">\$ 10.445</td> </tr> <tr> <td>2. Hora hombre nocturna.....</td> <td style="text-align: right;">\$ 12.335</td> </tr> <tr> <td>3. Hora/hombre domingos y festivos.....</td> <td style="text-align: right;">\$ 15.750</td> </tr> </table>	1. Hora/hombre diurna	\$ 10.445	2. Hora hombre nocturna.....	\$ 12.335	3. Hora/hombre domingos y festivos.....	\$ 15.750	<p>La tarifa será aplicada conforme a las necesidades específicas del cliente. Estos son costos hora/hombre para cada operación. Estos costos NO INCLUYEN EL IVA.</p>														
1. Hora/hombre diurna	\$ 10.445																				
2. Hora hombre nocturna.....	\$ 12.335																				
3. Hora/hombre domingos y festivos.....	\$ 15.750																				

- ✓ La tarifa CIF solo aplica a mercancías aéreas y/o costosas, según sea el caso.

Las tarifas incluyen: Servicio de almacenamiento, póliza de cumplimiento DIAN de responsabilidad civil REGIMEN FRANCO, manipulación y estibado de mercancías.

2. Manejo a la carga (Se cobra una sola vez únicamente al ingreso de la mercancía)

TIPO DE VEHICULO		TARIFA
Tráiler / Contenedor de 40'		\$300.000
Tráiler / Contenedor de 20'		\$250.000
Camión Sencillo		\$180.000
Camión Turbo		\$120.000
Costo Cuadrilla*	Tonelada / granel	\$4.500
	Camión turbo	\$100.000
	Camión sencillo	\$120.000
	Contenedor de 20"	\$150.000
	Contenedor de 40"	\$250.000

La tarifa incluye: Equipo de montacargas de 2.5 toneladas, operario para el cargue y descargue, ubicación en bodega y las pre inspecciones y despachos parciales necesarios.

***NOTA:** En caso que las características de la mercancías requieran equipos especializados o de mayor capacidad, se cotizara y enviara para aprobación por parte del cliente ya que este costo esta por fuera de los costos normales de manipulación.

*La cuadrilla se cobrara UNICAMENTE cuando venga la carga suelta, a granel o sin estibar y corresponde a descargue y cargue.

3. Documentación.

La elaboración de formularios requeridos por el Usuario Operador de la Zona Franca para el ingreso o salida total o despachos parciales, tienen un costo unitario de \$20.000

- **Despachos al resto del mundo**

El trámite para la salida de mercancías vía aérea tendrá un costo de \$120.000. Esta tarifa incluye: Planilla de envío manual, formulario de ingreso RM, formulario de salida al RM y copias para la DIAN, el Usuario Operador y la Aerolínea o el Transportista.

- **Ingreso de Mercancías desde el Territorio Aduanero Nacional**

El trámite para el ingreso de mercancías en libre disposición o como exportaciones desde el Territorio Aduanero Nacional tendrá un costo de \$120.000. Esta tarifa incluye: Formulario de ingreso y copias para la DIAN, el usuario Operador y el Cliente

4. Servicios adicionales

MODALIDAD	TARIFA
Valor posición /M2-Estibado*	\$22.000
CONTENEDOR X 20 PIES	\$480.000
CONTENEDOR X 40 PIES	\$880.000
Valor mínimo de almacenamiento marítimo	\$250.000

5. Horario

HORA EXTRA	VALOR
Operario montacargas primera, segunda y a partir de la cuarta hora	\$15.000
Operario montacarga tercera hora	\$55.000
Equipo montacargas (2.5 toneladas)	\$40.000

* SERVICIOS ESPECIALES (En caso de requerir horario adicional del usuario operador)

HORARIO EXTRA OPERACIONES ZONA FRANCA	VALOR
Hora extra	\$15.000
Transporte ida	\$35.000
Transporte regreso	\$35.000

6. Facturación

La factura se efectuara anticipadamente por mes o fracción de mes
MODALIDAD DE PAGO: 10 días al arribo de la carga a ALFRANCA S.A. El no pago oportuno de las facturas mensuales, causará intereses por mora a la tasa de interés más alta permitida por la ley, sin perjuicio de las acciones legales a que haya lugar.

- El manejo de carga se cobrara solo al ingreso de la mercancía.

- El valor del almacenamiento después del primer mes se cobrará sobre saldos. Los valores expuestos en esta OFERTA COMERCIAL no incluyen IVA VALIDEZ DE LA OFERTA: 30 DIAS (Sujeta a cambio sin previo aviso).

7. Documentos requeridos

Con el fin de dar cumplimiento a las exigencias de BASC, es prioritario, antes de endosar cualquier carga a ALFRANCA S.A. enviar los siguientes documentos:

- Formato registro cliente
- Cámara de comercio no mayor a 30 días
- RUT
- Fotocopia de la cedula del representante legal
- 2 referencias bancarias y 1 comercial

8. Responsabilidad

Es de suma importancia el compromiso de las partes para lograr el éxito de la operación. ALFRANCA S.A. pondrá a disposición del cliente el talento humano y los recursos necesarios como: Espacio físico, Maquinaria, Equipos, Herramientas, Insumos, etc. para el correcto desarrollo de la operación. El cliente deberá diligencia toda la información de los formatos y anexos de manera veraz y oportuna a fin de asegurar el desarrollo normal de la operación.

Esperamos contribuir con todos nuestro servicios al crecimiento y beneficio mutuo de su organización, cualquier inquietud adicional, duda o sugerencia, con mucho gusto será atendida de manera inmediata.

Cordialmente,



Ing. FRANCISCO MORENO TRULLO
Gerente general

KM 6 VIA YUMBO AEROPUERTO - ZONA FRANCA DEL PACIFICO, BODEGAS 1 y 2
SUPERMANZANA J BODEGA: 6B SUPERMANZANA B, LOTES 1 Y 2 PBX: 57 (2) 280 30 30 - 280
07 99 E- Mail: gerencia@alfranca.com.co - Celular: 314 887 15 15 Web : www.alfranca.com.co

ANEXO C: REQUISITOS DE INGRESO DECRETO NÚMERO 383 DE 2007

- ✓ Razón y objeto social, domicilio, número de Registro Único Tributario, datos directores y socios, representante legal y suplentes, y accionistas de las sociedades anónimas o en comandita por acciones.
- ✓ Estudio de factibilidad financiera y económica del proyecto que demuestre su solidez.
- ✓ Descripción del proyecto a desarrollar.
- Resumen ejecutivo del proyecto, en donde se presente la descripción general, objetivos, metas, justificación, valor de la inversión y principales impactos socioeconómicos. Descripción detallada del proyecto de inversión, que deberá incluir como mínimo:
 - Monto estimado de ventas, discriminando mercado nacional y mercado extranjero.
 - Descripción y número de empleos directos y formales que el usuario planifica generar señalando las condiciones laborales.
 - Ubicación del proyecto y área, de las instalaciones de producción, administrativas y de servicios.
 - Cronograma completo de ejecución del proyecto.
- ✓ Composición del capital vinculado, informando origen nacional o extranjero.
- ✓ Concepto favorable de impacto ambiental (si es el caso).
- ✓ Las demás autorizaciones, calidades y acreditaciones exigidos por la autoridad que regule, controle o vigile la actividad correspondiente.
- ✓ Certificado de existencia y representación legal.
- ✓ Documento manifiesto donde se indique que el representante legal y sus socios no han sido condenados por delitos culposos durante los cinco años anteriores a la solicitud de calificación.
- ✓ Además para la calificación, debe presentar un certificado expedido por el revisor fiscal que el patrimonio líquido supere los setenta mil salarios mínimos legales mensuales vigentes.
- ✓ Carta de compromiso mediante el cual se obliga la empresa E.P.I LTDA a invertir dentro de los tres años siguientes a su calificación como usuario

industrial, un valor equivalente al 100% del patrimonio líquido declarado en el año fiscal previo a la autorización.

Finalmente, se deben anexar los siguientes documentos para la solicitud:

- Certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio de la ciudad de Cali con minio 1 mes de vigencia.
- Copia de los estatutos vigentes.
- Estados financieros correspondientes al último periodo contable.
- Proyección de los estados financieros a diez años.
- Una referencia bancaria y dos referencias comerciales.
- Anexos debidamente diligenciados
- RUT registro único tributario
- Declaración juramentada de origen de bienes
- Título jurídico de disposición y uso del área (Contrato de arrendamiento o contrato de compra o folio de matrícula inmobiliaria)
- Petición de calificación
- SIPLA (Sistema de prevención de lavado de activos en cumplimiento de la Resolución 285 de 2007)