

**VIABILIDAD DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA ZONA LIBRE EN LA ZONA DE
FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA, SECTOR DE TIENDITAS**

JUAN CAMILO JIMÉNEZ CORTÉS

TRABAJO DE GRADO

**COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.
2012**

**VIABILIDAD DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA ZONA LIBRE EN LA ZONA DE
FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA, SECTOR DE TIENDITAS**

JUAN CAMILO JIMÉNEZ CORTÉS

TRABAJO DE GRADO

**RAFAEL RIOS WILCHES
DIRECTOR DEL PROYECTO**

**COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.**

2012

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios y a mi familia quienes fueron un soporte e inspiración en todo mi proceso de formación, a mis amigos que me han acompañado tanto en los buenos como malos momentos y a las personas que me apoyaron y aportaron su conocimiento en el desarrollo de la presente investigación

Juan Camilo Jiménez Cortés

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a los profesores y personas de la Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario por las enseñanzas tanto académicas, profesionales y personales que me brindaron durante los años que me forme personalmente y profesionalmente.

A mi tutor Rafael Ríos Wilches por su guía y apoyo en esta investigación

A las personas que me colaboraron con ideas e información para el desarrollo de la investigación como son; Mario Villamizar Suarez, Carlos Gilberto Gamboa, Leonardo Méndez y Sandra Guzmán.

Agradezco a Dios, a mi familia y amigos por su apoyo, amor y comprensión quienes me han acompañado en este proceso

Juan Camilo Jiménez Cortés

Tabla de Contenido

Glosario	
Resumen	
Palabras claves	
Abstract	
Key words	
Introducción	1
Objetivos:.....	3
1 Objetivo general:	3
2 Objetivos específicos	3
Capitulo 1: Justificación	4
Capitulo 2: Estado del Arte	10
Capitulo 3: Legislación.....	17
Capítulo 4: Propuesta	20
4.1 5 Fuerzas de Porter.....	20
4.2 Empresas Mixtas de Integración (EMIs).....	27
4.3 Proyecciones.....	35
4.4 Apuesta de sectores a establecerse en la zona	55
4.5 Caracterización de los pasos de frontera Colombo – Venezolanos	62
4.6 Infraestructura asociada	73
4.7 Localización de la zona	75
Conclusiones	82
Recomendaciones	83
Referencias	85

Glosario

Zona franca: la Zona Franca es el 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.

Para efectos de la legislación colombiana existen cuatro tipos de Zonas Franca:

- **Zona franca industrial de bienes y servicios:** tiene por objeto principal promover y desarrollar el proceso de industrialización de bienes y de prestación de servicios, destinados a mercados externos y de manera subsidiaria al mercado nacional. (GARAY, Luis Jorge. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996)
- **Zona franca industrial de servicios turísticos:** su objetivo primordial es promover la prestación de servicios de la actividad turística -alojamiento, agencias de viajes, restaurantes, servicios de transporte; etcétera-, destinados al turismo receptivo y de manera subsidiaria al nacional.(GARAY, Luis Jorge. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996)
- **Zona franca industrial de servicios tecnológicos:** debe promover y desarrollar como mínimo diez empresas de base tecnológica, cuya producción se destine al mercado internacional y de manera subsidiaria al nacional.(GARAY, Luis Jorge. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996)
- **Zonas francas comerciales:** son aquellas que pueden definirse como bodegas de almacenamiento de mercancías para una futura comercialización.(GARAY, Luis Jorge. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996)

Zona libre: la zona libre es un área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, que cuenta

con los mismos beneficios normativos tributarios, aduaneros y de comercio exterior que la zona franca, pero a diferencia de una zona franca se encuentra administrada por una entidad del gobierno lo que significa un mayor nivel de control.

Viabilidad: hace referencia a la factibilidad en materia económica, logística y política de implementar una zona libre en la región. Con el fin de fomentar la inversión privada en la región creando de esta manera empleo, desarrollo del sector industrial y empresarial, desarrollo de la infraestructura logística de la región y de las vías de comunicación.

Flujo de productos y servicios: el flujo de productos y servicios hace referencia desde el punto de vista logístico a correcto recorrido tanto de bienes tangibles o intangibles como de información a lo largo de cada uno de las integrantes de cada una de las cadenas de suministro con el fin de responder al fin último de la organización y es satisfacer las necesidades del cliente. Para el caso de la zona libre en la región tiene que ver con la necesidad de contar con una infraestructura que permita un fácil transcurso de la mercancía, una normatividad y facilidades aduaneras que reduzcan los trámites y tiempos en las importaciones y exportaciones. Todo esto con el fin de permitir generar una competitividad de la región gracias a la reducción de costos y tiempos.

Resumen

La zona fronteriza de Norte de Santander ha sido un territorio que a lo largo de la historia ha tenido periodos de grandes superávits para la población de la zona, así como periodos de crisis. La región fundamenta su vida económica, social y cultural en el intercambio que se realiza con Venezuela. En esta investigación mediante el análisis del estado actual de la región y por medio del uso de herramientas y análisis administrativos se estudiara la viabilidad de implementar una Zona Libre en la zona de frontera colombo-venezolana, sector de Tienditas. Con herramientas como las 5 fuerzas de Porter, pronósticos cuantitativos, diagramas de flujo, análisis cualitativos, etc. se brindara un mayor entendimiento de las fortalezas y debilidades de la región, flujo de productos y servicios en la frontera y las propuestas de mejoramiento, localización de la zona, sectores potenciales y legislación o propuestas que generarían un valor agregado a esta zona.

Palabras claves: viabilidad, zona libre, flujo de productos y servicios, valor agregado, pronósticos cuantitativos, 5 fuerzas de Porter

Abstract:

The border area of Norte de Santander has been a territory throughout history has had periods of large surpluses for the population of the area as well as periods of crisis. The region supports its economic, social and cultural life in the exchange that takes place with Venezuela. In this research through the analysis of the current state of the region and through the uses of administrative tools and analysis will find out the feasibility of implementing a free trade zone in the Colombian-Venezuelan border, Tienditas sector. With tools such as Porter's 5 forces, quantitative predictions, flow charts, qualitative analysis, etc. would provide a greater understanding of the strengths and weaknesses of the region, flow of products and services at the border and proposals for improvement, location of the area, potential sectors and legislation or proposals that would generate an added value to this area.

Key words: viability, free zone, flow of goods and services, value added, quantitative predictions, Porter's 5 Forces

Introducción

La zona fronteriza de Norte de Santander ha sido un territorio que a lo largo de la historia ha tenido periodos de grandes superávits para la población en general de la zona, así como periodos de crisis. La región fundamenta su vida económica, social y cultural en el intercambio que se realiza con Venezuela. Es así que en periodos de prosperidad como es el caso de los años 2007 y 2008 las exportaciones hacia Venezuela registraron un valoren miles de US\$5.210.000 y US\$4.782.499 respectivamente, mientras que en el caso de las importaciones del vecino país se contabilizaron valores en miles de US\$1.366.000 y US\$326.020. En el caso de años críticos como son los años 2009 y 2010 se registraron exportaciones por valor en miles de US\$2.651.895 para el 2009 y US\$1.060.918 para el 2010, y las importaciones fueron por valor en miles de dólares de US\$208.311 y US\$140.780 respectivamente (Proexport y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011)

Debido a esta gran dependencia, la región de Norte de Santander se ve afectada por los ciclos económicos experimentados por la economía venezolana. Aunque la región cuenta con un mercado interno potencial, este no ha podido ser explotado con el fin de disminuir el riesgo experimentado al depender del vecino país, esto debido a que en primer lugar la infraestructura vial que conecta a la región con el resto del país es deficiente y en segundo lugar la industria de la región es escasa y se fundamenta más que todo en la explotación de recursos naturales, es decir, no existe un bloque fuerte de industria que ofrezca productos con un alto valor agregado que permita competir en el mercado nacional o extranjero.

Pese a los esfuerzos realizados por el gobierno a lo largo de la historia para impulsar la situación competitiva de la región a través de instrumentos políticos como son el decreto 584 de 1972 por el cual se estableció la Zona Franca Industrial y Comercial de Cúcuta, la ley 191 de 1995 por la cual se establece un régimen especial para las Zonas de Frontera con el fin de promover y facilitar su desarrollo económico, social, científico, tecnológico y cultural, y el decreto 2569 de julio de 2010 que faculto al departamento de Norte de Santander para crear zonas francas especiales uniempresariales, instrumento

mediante el cual se busca atraer la inversión y así crear empresas nuevas y empleo formal, por medio de beneficios de tipo económicos y de legislación tributaria, que son más ventajosos que los regímenes que rigen a las zonas francas del resto del país, en la realidad la diversificación de las exportaciones es del 13% y la diversificación de las importaciones es del 16% (Departamento Nacional de Planeación, 2007), mientras que el desempleo es del 19,4%, se registraron cancelaciones de las matriculas mercantiles de 2076 empresas en el 2010 y el comercio registro una caída de la demanda en un 55% en el 2010 (Cámara de Comercio de Cúcuta, 2011)

Por otro lado el tema de infraestructura vial y logística es apenas muestras de los esfuerzos que se dan en otros aspectos, convirtiéndose en uno de los mayores cuellos de botella para el desarrollo de la región- región por la cual en épocas de prosperidad sirve como punto de salida de los productos colombianos hacia el mercado venezolano el cual se ubicaba en la segunda posición dentro de los principales destinos de las exportaciones colombianas a nivel mundial.

En relación a esta situación se ha planteado la posibilidad de construir y poner en funcionamiento una zona libre la cual contaría con un régimen tributario especial similar al de las zonas francas con el mejoramiento de la infraestructura tanto vial como logístico que permita una mejor y más fluida comunicación de la región y operaciones en la zona, sin embargo surge un interrogante y es ¿sería viable la implementación de la zona libre en el territorio de frontera colombo-venezolano?

Objetivos:

1 Objetivo general:

- Evaluar la viabilidad de implementar una zona libre en el territorio frontera colombo-venezolano con el fin de dar un desarrollo a la región y permitir un mejor flujo de los productos y servicios.

2 Objetivos específicos

1. Evaluar la infraestructura logística actual en frontera vs los requerimientos logísticos necesarios para permitir el flujo de productos y servicios y los proyectos de desarrollo contemplados en el Plan Nacional de Logística.
2. Evaluar la viabilidad económica de la zona en mención.
3. Evaluar el potencial exportador de los sectores de marroquinería, cacao y cerámicos sujetos a establecerse en la región con el fin de dar un desarrollo industrial de la misma
4. Definir desde el punto de vista logístico la manera como operaría la zona libre
5. Definir la localización de la Zona Libre

Capítulo 1: Justificación

La Zona Libre debe ser entendida como un foco de desarrollo económico, social y urbanístico de la región debido a que incentiva la llegada de empresas, genera grandes inversiones y empleo, además de apoyar al desarrollo urbanístico de la región.

Mediante la instalación de la zona se permitirá el acceso de bienes y servicios a mercados internacionales que normalmente contarían con grandes dificultades para entrar a dichos mercados.

La zona libre permitirá a

La justificación económica puede ser percibida mediante la comparación con el desempeño del año 2008 de la Zona Libre de Colon, zona que se ha convertido en una de los principales sustentos de la economía panameña gracias a sus aportes fiscales (USD 190 millones de dólares en el año 2000), generación de empleo, foco de competitividad en la región. Razones por las cuales el estudio de la viabilidad de una zona libre en la región de frontera colombo-venezolana es pertinente debido a que permitirá dar a conocer si una Zona Libre es una solución a las crisis esporádicas que se presentan en la región.

Zona libre de Colón (Zona libre de Colon, 2008)

Datos económicos de la Zona libre de Colón

- Manejo de USD 16.000 millones en importaciones y reexportaciones anualmente
- 1000 empresas instaladas y operando en bodegas directamente o moviendo mercancías a través de representantes
- Se emplean más de 28.000 personas, consideradas como el personal bilingüe mejor preparado de Centroamérica
- La Zona libre recibe a mas de 250.000 compradores, negociantes y turistas al año
- Las principales importaciones provienen de Asia, Europa y América del Norte
- Los principales mercados incluyen América del Sur, América Central y América del Norte

Tratamiento tributario

- Cero impuestos sobre las ventas y producción
- Exención de impuestos sobre los ingresos obtenidos en el exterior
- Eliminación de impuestos o gravámenes sobre reexportaciones de la Zona Libre hacia el extranjero
- El impuesto sobre la renta que rige sobre las compañías de la Zona Libre es el mismo que a nivel nacional

Las ventas de artículos a los distribuidores dentro de la Republica de Panamá son consideradas como importaciones regulares, de acuerdo con las disposiciones fiscales vigentes en el país.

Las ganancias de tales ventas en territorio fiscal panameño son gravadas con una tarifa por porcentajes de acuerdo a su monto. Los dividendos de accionistas que residan en el extranjero no son gravados.

No existe impuesto alguno sobre los embarques destinados a la Zona Libre de Colon o los que salen de este punto consignados al exterior.

Los ejecutivos de empresas extranjeras pagan impuestos sobre la renta y demás tributos, al igual que todos los residentes del Istmo.

Las compañías que operan en la Zona Libre de Colon se responsabilizan de las deducciones por el pago de impuestos sobre la renta, seguro social, seguro educativo y otros de sus empleados, ya sean estos nacionales o extranjeros.

El estudio de la zona de frontera colombo-venezolana como posible zona libre para el mejor flujo de productos y servicios se justifica en que posee una posición privilegiada que lo ubica cerca de los principales centro de consumo tanto de Colombia como de Venezuela como es observable en los siguientes cuadros:

Principales ciudades de Venezuela

1. Caracas
2. Maracaibo

3. Valencia
4. Barquisimeto
5. Maracay

Cuadro 3. Principales ciudades de Venezuela

Ciudad	Población	Distancia de frontera
Caracas	3.180.000	673 km
Maracaibo	1.800.042	328 km
Valencia	1.341.681	560 km
Barquisimeto	844.089	425 km
Maracay	606.516	616 km
Fuente: elaboración propia del autor, 2011		

MAPA VIAL DE VENEZUELA



Fuente: Venezuela para todos,

Principales ciudades de Colombia

1. Bogotá
2. Medellín
3. Cali
4. Barranquilla
5. Bucaramanga

Cuadro 4. Principales ciudades de Colombia

Ciudad	Población	Distancia de frontera
Bogotá	6.776.009*	568 km
Medellín	2.223.078*	563 km
Cali	2.068.386*	934 km
Barranquilla	1.112.837*	758 km
Bucaramanga	508.102*	189 km
Fuente: elaboración propia del autor, 2011		
*Censo 2005 realizado por el DANE		

MAPA VIAL DE COLOMBIA



Fuente: INVIAS

De esta manera se observa que gracias a la posición estratégica de la zona de frontera colombo-venezolana, la misma puede convertirse en

Capítulo 2: Estado del Arte

La situación actual en materia comercial ha demostrado una fuerte caída tanto en las importaciones como en las exportaciones desde y hacia Venezuela, comportamiento que se justifica en la crisis de las relaciones políticas bilaterales que inicio en el año 2008 y ha seguido a lo largo de los siguientes años afectando de esta manera las relaciones comerciales de ambos países. A continuación se presentan unos cuadros con información acerca de las importaciones, exportaciones y su traducción en número de camiones a lo largo de los años 2008, 2009, 2010 y 2011 a través del punto de frontera ubicado en la ciudad de San José de Cúcuta.

Cuadro 5. Valor FOB en miles dólares US\$ 2006-2011 exportaciones

Año	Valor exportaciones en miles (USD)
2006	\$ 2.384.019
2007	\$ 4.921.418
2008	\$ 4.782.499
2009	\$ 2.651.895
2010	\$ 1.060.918
2011	\$ 935.499

Fuente: Colfecar, 2012

Cuadro 6. Valor FOB en miles dólares US\$ 2006-2011 exportaciones



Fuente: Colfecar, 2012

Cuadro 7. Vehículos utilizados en exportaciones 2008-2011

Año	Vehículos utilizados en exportaciones
2008	227672
2009	184051
2010	179620
2011	130677
Fuente: Colfecar, 2012	

Cuadro 8. Vehículos utilizados en exportaciones 2008-2011



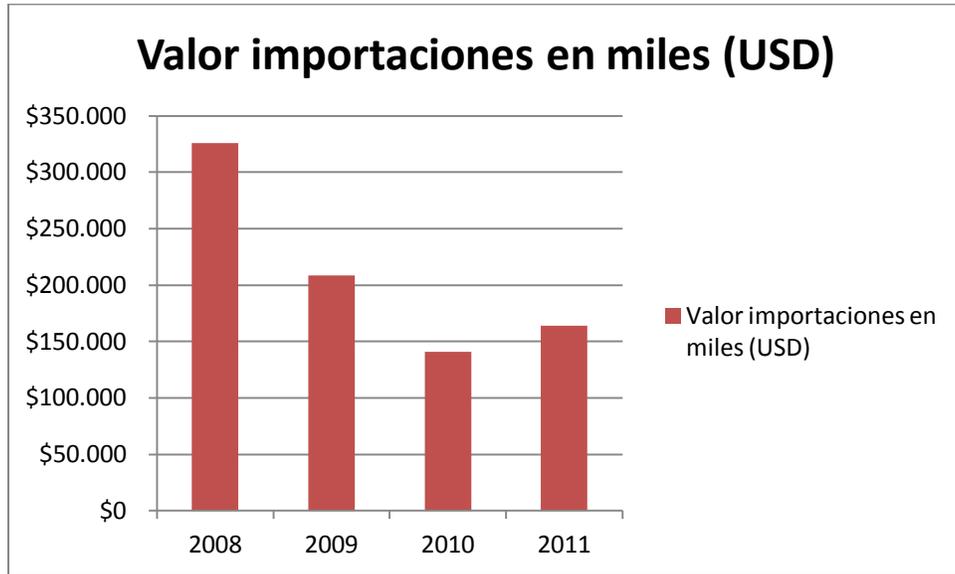
Fuente: Colfecar, 2012

Es clara la afectación de las relaciones comerciales en materia de exportaciones hacia Venezuela reduciéndose de US\$4.921.418 en miles de dólares en el 2007 a US\$935.499 en miles de dólares en el 2011. En otro aspecto el número de vehículos utilizados en exportaciones paso de 227672 en el 2008 a 130677 en el 2011.

Cuadro 9. Valor FOB en miles dólares US\$ 2008-2011 importaciones

Año	Valor importaciones en miles (USD)
2008	\$ 326.020
2009	\$ 208.311
2010	\$ 140.780
2011	\$ 163.821
Fuente: Colfecar, 2012	

Cuadro 10. Valor FOB en miles dólares US\$ 2008-2011 importaciones



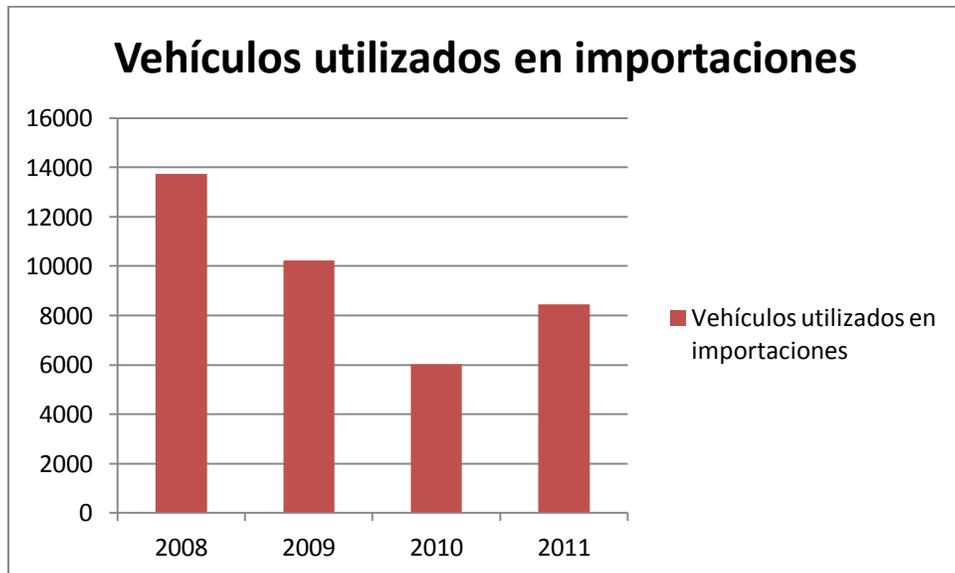
Fuente: Colfecar, 2012

Cuadro 11. Vehículos utilizados en importaciones 2008-2011

Año	Vehículos utilizados en importaciones
2008	13751
2009	10225
2010	6034
2011	8440

Fuente: Colfecar, 2012

Cuadro 12. Vehículos utilizados en importaciones 2008-2011



Fuente: Colfecar, 2011

De la misma manera las importaciones desde Venezuela han registrado una importante disminución pasando de US\$326.020 miles de dólares en el 2008 a US\$163.821 miles de dólares en el 2011, aunque hay que resaltar que se presentó un aumento en el valor de las mismas en el periodo transcurrido entre 2010 y 2011 al pasar de US\$140.780 en el 2010 a US\$163.821 en el 2011. En el caso de vehículos utilizados en importaciones pasaron de 13751 en el 2008 a 8440 en el 2011.

En cuanto a infraestructura logística la zona de frontera cuenta con unas bodegas autorizadas por la DIAN y que cumplen con una capacidad capaz de afrontar los requerimientos en materia de almacenaje en un paso de frontera. Entre las principales encontramos:

- **Capacidad de las bodegas**

Cuadro 13. Capacidad de las bodegas autorizadas por la DIAN

Empresa	Metraje cubierto (m2)	Metraje descubierto (m2)	Dirección
Almaviva 1	2300	6879	Calle 10 # 7a-106
Almaviva 2	6000	6841	Calle 19 # 5-66
Roldan	4500	4600	Calle 8 norte # 3A-120/90
Almacén	2000	2000	Calle 21 norte no. 10-25 Avenida. aeropuerto
Consimex	1000	1200	Avenida. 10 # 20N-50 Zona Industrial
Almandina-Cordicarga	4000	2000	calle 8 no. 8-151 lote e11-7a mz 6-7

Fuente: elaboración propia del autor, 2011

En la parte comercial los principales productos de intercambio a pesar de haber experimentado un fuerte descenso es sus exportaciones e importaciones todavía

siguen siendo comercializados entre ambas partes, a continuación se presentan los productos más importantes tanto en las importaciones y exportaciones desde y hacia Venezuela con su comportamiento desde el 2008 hasta el 2010.

Productos de Intercambio

Cuadro 14. Principales productos de exportación hacia Venezuela

Descripción	2011		Descripción	2010	
	Miles de Dólares FOB	Part (%)		Miles de Dólares FOB	Part (%)
Total	\$ 1.553.238	100,0%	Total	\$ 1.287.690	100,0%
Combustibles y aceites minerales y sus productos	\$ 342.266	22,0%	Combustibles y aceites minerales y sus productos	\$ 175.176	13,6%
Papel, cartón y sus manufacturas	\$ 127.741	8,2%	Papel, cartón y sus manufacturas	\$ 119.345	9,3%
Materias plásticas y manufacturas	\$ 117.931	7,6%	Prendas y complementos de vestir, de punto	\$ 88.541	6,7%
Azúcares y artículos confitería	\$ 79.335	5,1%	Prendas y complementos de vestir, exc de punto	\$ 77.241	6,0%
Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	\$ 75.304	4,8%	Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	\$ 72.278	5,6%
Prendas y complementos de vestir, exc de punto	\$ 64.477	4,2%	Materias plásticas y manufacturas	\$ 64.020	5,0%
Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	\$ 55.605	3,6%	Calderas, máquinas y partes	\$ 56.281	4,4%
Calderas, máquinas y partes	\$ 55.513	3,6%	Azúcares y artículos confitería	\$ 50.965	4,0%
Prendas y complementos de vestir, de punto	\$ 54.456	3,5%	Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	\$ 50.079	3,9%
Productos farmacéuticos	\$ 45.781	2,9%	Productos farmacéuticos	\$ 43.538	3,4%
Productos cerámicos	\$ 35.778	2,3%	Productos cerámicos	\$ 28.811	2,2%
Productos editoriales, prensa, textos	\$ 30.876	2,0%	Productos editoriales, prensa, textos	\$ 20.156	1,6%
Abonos	\$ 29.512	1,9%	Abonos	\$ 12.799	1,0%
Productos diversos de las industrias químicas	\$ 26.009	1,7%	Algodón	\$ 12.030	0,9%
Algodón	\$ 25.704	1,7%	Productos diversos de las industrias químicas	\$ 6.764	0,5%
Demás capítulos	\$ 386.951	24,9%	Demás capítulos	\$ 411.667	32,0%

Fuente: DANE-DIAN Cálculos: DANE-COMEX

Cuadro 15. Principales productos de importación desde Venezuela

Descriptiva	Miles US\$ FOB			
	2008	2009	Ene-Nov. 2009	Ene-Nov. 2010
Mezclas de alquibencenos y mezclas de alquinaftalenos	\$ 64.104	\$ 33.821	\$ 30.087	\$ 35.546
Aluminio en bruto	\$ 44.254	\$ 10.201	\$ 9.776	\$ 23.504
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear en caliente, sin chapar	\$ 168.932	\$ 87.330	\$ 77.950	\$ 14.336
Aceites de petróleo o de mineral, excepto los aceites crudos	\$ 68.848	\$ 60.281	\$ 58.716	\$ 12.602
Fosfinatos, fosfonatos y fosfatos	\$ 22.810	\$ 14.621	\$ 12.819	\$ 11.206
Productos laminados planos	\$ 70.222	\$ 539	\$ 539	\$ 10.435
Hidrocarburos acíclicos	\$ 113.838	\$ 11.069	\$ 11.069	\$ 10.152
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, en frio, sin chapar	\$ 172.386	\$ 84.689	\$ 81.370	\$ 10.059
Abonos minerales o químicos nitrogenados	\$ 45.084	\$ 37.661	\$ 37.661	\$ 8.831
Alambre de aluminio	\$ 10.106	\$ 9.709	\$ 8.278	\$ 7.690
Vidrio flotado y vidrio desbastado o pulido por una o las dos caras	\$ 10.915	\$ 10.040	\$ 8.642	\$ 5.137
Polímeros de cloruro de vinilo en formas primarias	\$ 3.386	\$ 4.762	\$ 4.342	\$ 4.647
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, chapados	\$ 15.472	\$ 5.421	\$ 4.621	\$ 4.413
Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas	\$ 3.522	\$ 1.266	\$ 1.266	\$ 4.193
Insecticidas, y demás antirroedores, y reguladores del crecimiento de las plantas	\$ 11.343	\$ 8.075	\$ 7.605	\$ 3.925
Subtotal principales productos	\$ 825.222	\$ 379.485	\$ 354.741	\$ 166.676
Participación %	69%	67%	68%	65%
Total importación	\$ 1.198.107	\$ 563.396	\$ 522.467	\$ 255.765
Fuente: DANE-DIAN-OEE Min. Comercio, 2011				

Capítulo 3: Legislación

La implementación y la organización de las zonas francas, además de sus definiciones está reglamentado en la ley 1004 del 2005

- Ley 1004 de diciembre del 2005

Ley mediante la cual se establece un régimen especial para las Zonas Francas con el fin de promover la creación de empleo, las inversiones de capital, procesos industriales altamente competitivos, generación de economías de escala, simplificación de procedimientos de comercio de bienes y servicios, polos de desarrollo que promuevan la competitividad de las regiones donde se establezcan. Mediante normatividades especiales 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.

El decreto que establece la creación de la Zona Franca en la ciudad de Cúcuta es el decreto 584 de abril de 1972.

- Decreto 584 de abril de 1972

Por la cual se establece la Zona Franca Industrial y Comercial de Cúcuta. La Zona Franca Industrial y Comercial creada estará exenta del pago de impuestos, contribuciones o gravámenes nacionales, departamentales y municipales y tendrá por objeto la prestación de un servicio público sin ánimo de lucro. Las mercancías que se introduzcan a la Zona Franca solo podrán ser nacionalizadas en la ciudad de Cúcuta.

El decreto que estableció regímenes especiales para la región de frontera aun mas flexibles en relación a los consagrados en la ley 1004 de diciembre de 2005 es el 2569 de julio de 2010

- Decreto 2569 de julio de 2010:

Mediante el cual se faculto al departamento de Norte de Santander y a los municipios fronterizos la creación de zonas francas especiales uniempresariales,

instrumento mediante el cual se busca atraer la inversión y así crear empresas nuevas y empleo formal, por medio de beneficios de tipo económicos y de legislación tributaria.

Cuadro 1. Beneficios de la Zona Franca Permanente

Beneficios de la zona franca permanente

Tarifa única de impuesto de renta de 15%

No se causan ni pagan tributos aduaneros (IVA y arancel), para mercancías que se introduzcan desde el exterior

Exención de IVA por venta de mercancías a mercados externos

Posibilidad de realizar procesamientos parciales por fuera de la Zona Franca hasta por (9) meses

Las exportaciones que se realicen desde Zona Franca a terceros países se benefician de los acuerdos comerciales internacionales negociados por Colombia

Se reconoce origen nacional sobre bienes elaborados, manufacturados, transformados o que sean producto de cualquier proceso productivo desarrollado en la zona franca

Cuadro 2. Ventajas económicas especiales con el régimen normal

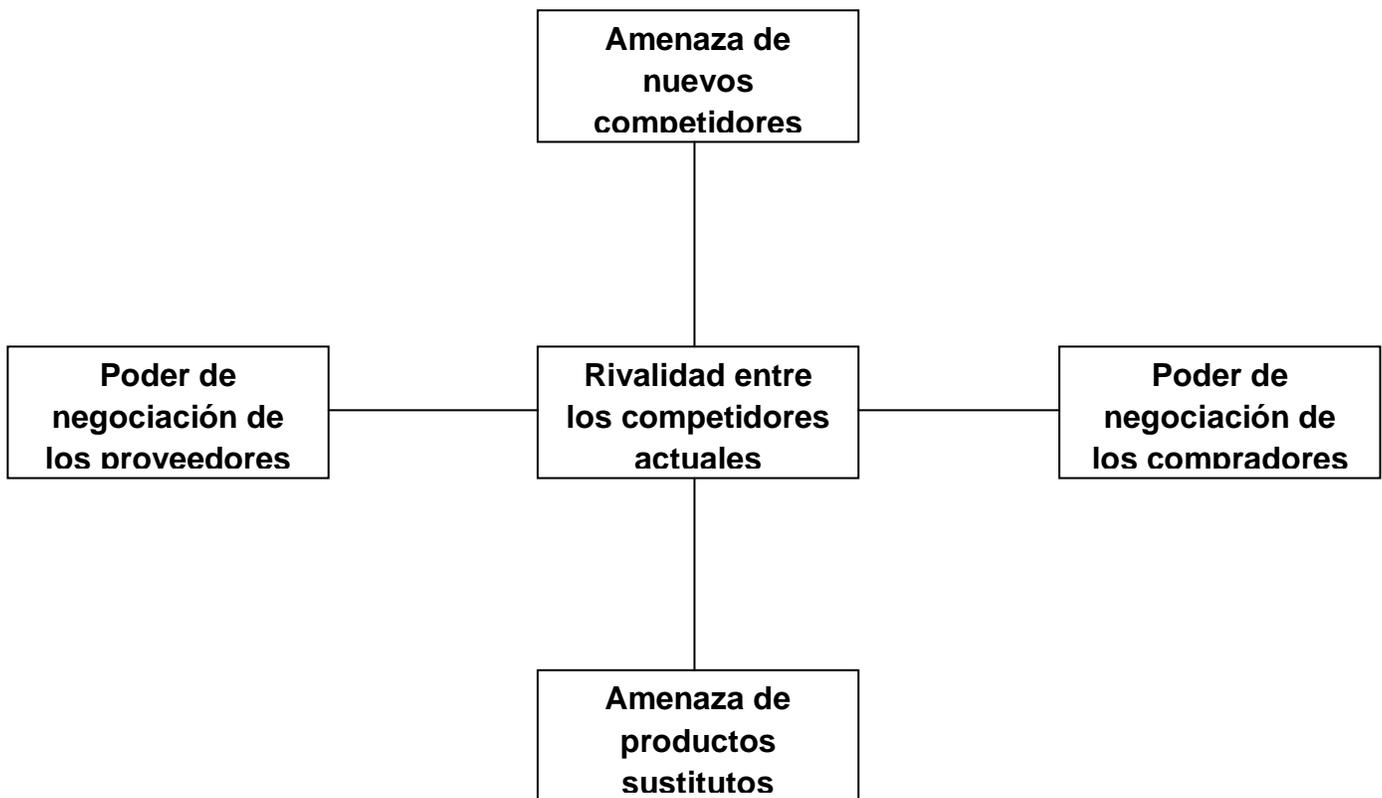
Régimen nacional sin decreto			
Sector	Inversión	Empleos	Tiempo
Bienes	150.000 smmlv	500	3 años siguientes
	USD 38.6 millones		
Servicios	10.000-46.000*	500	
	USD 2.6-11.8 millones		
	46.001-92.000*	350	
	USD 11.8-23.7 millones		
	> 92.000*	150	
	USD 23.8 millones		
Agro Industria	75.000*	500	
	USD 19 millones		
	* smmlv		
Fuente. Cámara de Comercio de Cúcuta, 2011			

Régimen nacional con decreto			
Sector	Inversión	Empleos	Tiempo
Bienes	5.000 smmlv	50	2 años siguientes
Servicios			
Agro Industria			
Fuente. Cámara de Comercio de Cúcuta, 2011			

Capítulo 4: Propuesta

Con el fin de definir la viabilidad de la zona libre es necesario realizar un análisis de las 5 fuerzas de Porter de manera que se defina cada uno de las fuerzas en la zona y su impacto en el desarrollo de la misma. Una vez definidas cada uno de los impactos de las fuerzas se procederá a definir las soluciones a los aspectos que podrían inferir en mayor o menor medida en el desarrollo de la zona.

4.1 5 Fuerzas de Porter



- **Amenaza de nuevos competidores:**

De acuerdo a lo propuesto de Alberto Ruibal, Suramérica aprovechando tanto sus ventajas competitivas como comparativas se convertirá en una zona con corredores logísticos interoceánicos que busquen mediante el empleo del transporte multimodal e integrando la infraestructura de todos sus países posicionarse como una cadena de valor.

Frente a este panorama la zona libre en la zona de frontera localizada en el AMB se enfrentaría ante la amenaza no solo de los proyectos de zonas francas y zonas de consolidación de mercancías en el país sino también ante los proyectos y zonas en funcionamiento del resto del continente.

Ante esto la solución de la zona es buscar especializarse. Observando las ventajas y debilidades de la región, esta podría especializarse como un hub para la consolidación de mercancías y una zona para el establecimiento de sectores como el de cerámicas y arcillas, el sector de marroquinería, el sector del cacao, el sector de abonos y el sector de la caña de azúcar.

- **Rivalidad entre los competidores actuales:**

- Colombia cuenta con puertos libres en:
 - ✓ Departamento de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, ubicada en dicho departamento cuenta con un régimen tributario preferencial. A este puerto pueden ingresar todo tipo de mercancías comercializables, independiente de su origen o procedencia, con excepción de las mercancías prohibidas y consagradas en el arancel de aduanas colombiano.
- Venezuela cuenta con puertos libres en:
 - ✓ Santa Elena de Uairén, la cual se encuentra ubicada en el estado Bolívar y es ciudad fronteriza con la Republica Federativa del Brasil. Este puerto libre cuenta con un régimen tributario preferencial para estimular y favorecer el desarrollo socioeconómico de la región. A este puerto pueden ingresar todo tipo de mercancías comercializables, indistintamente de su origen y procedencia, con excepción de los vehículos, naves y aeronaves. (SENIAT, 2011)
 - ✓ Estado Nueva Esparta, está ubicado en el Estado de Nueva Esparta, comprende las Islas Margarita y Coche. Este puerto libre cuenta con un régimen tributario preferencial para estimular y favorecer el desarrollo socioeconómico de la región. A este puerto pueden ingresar todo tipo de mercancías comercializables, indistintamente de su origen y procedencia. (SENIAT, 2011)

Además de zonas libres en:

- ✓ Zona libre de fomento de la inversión turística de la península de Paraguaná, ubicada en la península de Paraguaná, en el área comprendida por el territorio de los Municipios Carirubana, Falcón y los taques del estado Falcón. Esta zona cuenta con un régimen especial territorial de carácter fiscal, para el fomento de la prestación de servicios en la actividad turística y comercial conexas al turismo. A la zona libre pueden ingresar todas las mercancías (uso personal o doméstico) indistintamente de su origen o procedencia. (SENIAT, 2011)
- ✓ Zona libre cultural, científica y tecnológica del estado Mérida, ubicada en el estado Mérida en el territorio de los Municipios Libertador, Campo Elías, Sucre y Santos Marquina. Esta zona cuenta con un régimen especial de carácter preferencial, establecido con el objeto de estimular la producción, la divulgación y la distribución de bienes y actividades culturales, científicas y tecnológicas en la región. A la zona libre pueden ingresar los bienes y servicios culturales, científicos y tecnológicos, destinados de manera exclusiva a la producción y divulgación de productos y actividades artísticas, científicas humanísticas, así como las tecnologías avanzadas orientadas hacia la producción o la investigación científica. (SENIAT, 2011)
- Zona libre de Colón, ubicada en la entrada del Canal de Panamá en el sector caribeño, Provincia de Colón, y es considerada la segunda Zona Franca más grande del mundo y la primera en el Hemisferio Occidental. Debido a su posición geográfica y su cercanía a cuatro puertos de gran importancia en el Caribe (Manzanillo Internacional Terminal, Colon Ports Terminal, Colon Container Terminal, Panamá PortsCompany con la terminal de Cristóbal en el Caribe y el Puerto de Balboa en el Pacífico), se constituye en lo que se puede llamar un Centro Portuario Internacional. La zona cuenta con un régimen especial de carácter preferencial con el fin de ser un centro de acopio y redistribución de carga de la región. (Zona Libre de Colón, 2011)

La zona libre de Colón, ante una posible entrada en funcionamiento de la zona libre en la frontera colombo-venezolana, se presenta como el mayor competidor debido a que en la actualidad sus principales clientes son de origen venezolano y colombiano. (Zona Libre de Colon, 2011), además su posición geográfica le permite ser catalogado como el principal hub internacional de mercancías que provienen del Este y Sudeste de Asia, y se dirigen hacia el resto del hemisferio occidental (América del Sur, América Central y América del Norte). Las zonas libres del territorio venezolano debido a la actual coyuntura política que se vive (privatización de empresas privadas, modelo socialista, inseguridad, subsidios de mercancías, etc.), han perdido su atractivo para inversores y empresas tanto nacionales como extranjeras. Finalmente, las políticas gubernamentales en materia política, comercial, normativa y de seguridad que se han dado en Colombia en los últimos años han permitido atraer inversión extranjera directa, llegada de empresas multinacionales y el fortalecimiento de las Zonas Libres.

A pesar de los avances que se han dado en el territorio colombiano que han permitido fortalecer en cierta medida las zonas libres del territorio, la actual posición de la Zona libre de Colón como la segunda zona libre más grande del mundo (Zona Libre de Colon, 2011) y los proyectos de expansión en bodegas, almacenes de venta, malls, etc. de la misma, la zona libre en la zona de frontera colombo-venezolana cuenta con una ventaja competitiva frente a las demás zonas que consiste en su ubicación geográfica que la convierte en un hub logístico ideal para el aprovechamiento de un mercado potencial de alrededor de 75 millones de personas (población de Colombia y Venezuela), donde podrían llegar mercancías e insumos con un régimen territorial especial de carácter fiscal para ser transformadas y vendidas a cualquiera de los dos países u otros con los que los países tuvieran acuerdos comerciales vigentes. Accesibilidad que se daría gracias a la doble

nacionalidad de la que gozarían los productos por ser de empresas EMI (empresas mixtas de integración)

- **Poder de negociación de los proveedores:**

Dentro de los principales grupos de interés correspondientes a proveedores encontramos:

- ✓ Cafetería: servicio básico para los trabajadores de la zona, y reductor de costos ya que permite a las empresas enfocarse en su “core business”, y no emplear dinero y espacio en el montaje de restaurantes y comedores, teniendo en cuenta posibles jornadas de trabajo continuas.
- ✓ Estación de combustibles: correspondiente a la distribución de A.C.P.M., gasolina y otro tipo de combustibles líquidos, además de suplir la necesidad de gas.
- ✓ Sucursales bancarias: además de dependencias de BANCOLDEX y el Banco de la Republica
- ✓ Proveedores de materias primas: materias primas que son insumos para el proceso productivo de las industrias
- ✓ Seguridad dentro y en los alrededores del área
- ✓ Proveedores de servicios públicos: luz, agua y comunicaciones (teléfono, internet, etc.), necesarias para el funcionamiento de la zona
- ✓ Hoteles y zonas de hospedaje

El poder de negociación de los proveedores es alto debido a que son los provisosores de las entradas necesarias para el funcionamiento de la Zona Libre (servicios, materias primas, etc.), lo que implica que ellos cuentan con el poder suficiente para impactar tanto de manera positiva como negativa en el funcionamiento y rentabilidad de la zona.

Con el fin de mitigar este posible impacto es necesario realizar una alianza entre los clientes, que para el caso sería la industria establecida en la zona, y los proveedores. De esta manera se lograría comprometer en un mayor

grado a los proveedores y generar sinergias que mejorarían los resultados socioeconómicos tanto de industriales como de la población de la región.

Esta alianza exigiría por parte de los involucrados un mayor compromiso ya que fija la necesidad de compartir información, capital humano, conocimiento y en algunos casos capitales. De esta manera se generarán unas cadenas de valor íntimamente relacionadas concebidas para lograr resultados positivos para ambas partes, es decir, una relación gana-gana.

Otra solución consiste en que las empresas establecidas en la zona cuenten con sus propios suministros, es decir, que sean dueños del principal sustento que permite la posibilidad de funcionar (materias primas y/o servicios), frente al caso de los servicios es posible que la administración de la zona establezca y garantice estas necesidades (planta de energía, agua potable, servicio de seguridad, estación de combustibles, etc.). Sin embargo esta segunda opción implica mayores niveles de inversión y la pérdida de enfoque por parte de la administración ya que tendría que desarrollar tareas que no son propias de ellos.

- **Poder de negociación de los compradores:**

El poder de negociación de los compradores es moderado ya que aunque la posición geográfica de la zona libre es ideal para el acceso a un mercado directo de alrededor de 75 millones de consumidores, referentes a la población de Venezuela y Colombia. Estos mismos compradores cuentan con otras opciones para acceder a los mismos bienes y/o servicios a precios relativamente parecidos y en las denominadas Zonas Francas de cada uno de los países. En algunos casos dichas Zonas Francas ofrecen otra ventaja soportada en su ubicación cercana a ciertos centros de consumo de cada uno de los países, lo cual muchas veces genera que la diferencia de precios de los productos se mitigue por el .

Con el fin de hacer frente al poder de negociación de los compradores se encuentran las empresas mixtas de integración (EMI), empresas que mitigarían el poder de negociación de los compradores debido que además

de ofrecer las mismas ventajas que dan las zonas francas de cada uno de los dos países, están ofreciendo el doble origen de sus productos que les permite cobijarse a un mayor número de tratados comerciales vigentes, donde existen preferencias arancelarias y no arancelarias.

- **Amenaza de productos sustitutos:**

Los principales productos sustitutos a la zona libre son las denominadas zonas francas, que son áreas 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. Existen 4 tipos de zonas en el territorio colombiano; zona franca industrial de bienes y servicios, zona franca industrial de servicios turísticos, zona franca industrial de servicios tecnológicos y zonas francas comerciales.

La gran diferencia entre las zonas francas y las zonas libres consiste en que las primeras cuentan con una administración privada mientras que las segundas cuentan con una administración pública.

En el territorio colombiano existen zonas francas en:

- ✓ Barranquilla
- ✓ Bogotá
- ✓ Cali
- ✓ Cartagena
- ✓ Cúcuta
- ✓ La Tebaida
- ✓ Palmira
- ✓ Santa Marta
- ✓ Sopó
- ✓ Rionegro

En territorio venezolano:

- ✓ Zona franca industrial, comercial y de servicios de Paraguaná, ubicada en la jurisdicción del Municipio Carirubana, en la Península de de Paraguaná del Estado Falcón
- ✓ Zona franca industrial, comercial y de servicios ATUJA (ZOFRAF), ubicada en la jurisdicción del Municipio San Francisco, en el área Metropolitana de la ciudad de Maracaibo, en el estado Zulia

El poder de negociación de los productos sustitutos (zonas francas de Colombia y de Venezuela), se presentan como una amenaza importante para el desempeño de la Zona Libre debido a que cuenta con los mismos beneficios en materia tributaria, arancelaria y de comercio exterior, pero cuenta con una administración privada.

Con el fin de hacer frente a esta amenaza y gracias a que las Zonas Libres cuentan con una administración pública, se pueden implementar instrumentos como son las EMI (empresas mixtas de integración), gracias a lo cual la zona libre contara con los mismos beneficios arancelarios, tributarios y de comercio exterior, además de la posibilidad de acceder a acuerdos comerciales con los que cuenta el gobierno colombiano y no el venezolano y viceversa. De esta manera, los productos manufacturados en la zona contarán con una ventaja competitiva frente a la competencia (Zonas Francas), en cuanto a:

- Mercados de acceso: un mayor mercado de consumidores
- Costos de las materias primas, tecnologías, etc.: hace referencia no solo al acceso a insumos necesarios para la transformación productiva sino también al acceso a nuevas tecnologías para la optimización de los procesos

4.2 Empresas Mixtas de Integración (EMIs)

Una de las principales propuestas que se presenta para el desarrollo de la Zona Libre en la región de frontera colombo-venezolana tiene que ver con la metodología de Empresas Mixtas de Integración o EMIs, creada por el economista Dr. Mario VILLAMIZAR Suárez en Mayo de 2011.

Estas EMI son una metodología para la atracción de inversión a la frontera, debido a que emplearían insumos de Colombia y Venezuela, pero también de un tercer país. Estos productos manufacturados en esta Zona Libre obtendrán un “doble origen”, consiguiendo de esta manera la posibilidad de acceder a un mercado ampliado de 75 millones de personas (consumidores de Colombia y Venezuela), pero además contarían con la posibilidad de acceder a los mercados con los que cada país cuenta con convenios, por ejemplo en el caso de Colombia:

Los TLC y/o acuerdos vigentes con:

- ✓ Canadá
- ✓ EFTA
- ✓ CARICOM
- ✓ Triángulo Norte
- ✓ G2
- ✓ CAN
- ✓ Otros

Los TLC y/o acuerdos suscritos con:

- ✓ Unión Europea
- ✓ Estados Unidos
- ✓ Otros

Mientras que en el caso de Venezuela los acuerdos con:

- ✓ Rusia
- ✓ Brasil
- ✓ Nicaragua
- ✓ Irán
- ✓ Otros

Para la participación de insumos se debe tener en cuenta:

a)-Ubicación dentro de un perímetro fronterizo, con territorio en las dos naciones. En principio se aplicará en el “Área Metropolitana Binacional”, en la zona central, integrada por el territorio de los municipios venezolanos de Ureña y San Antonio (Bolívar) y colombianos de Cúcuta, Villa del Rosario y Los Patios. En el perímetro por definir, las sociedades que se acojan como EMI, tendrán un tratamiento similar o parecido al aplicado a empresas establecidas en zonas libres, es decir, preferencias arancelarias, tributarias y de comercio exterior.

b)-Utilizar componentes así:

-Venezolanos como mínimo un 20% de insumos (15%?, 25%?, 30%?)

-Colombianos como mínimo un 20% de insumos (igual que los venezolanos a definir el %).

-Terceros países, como máximo un 60% (ó 70%?)- Este % es importante debido a que algunas materias primas no son producidas por ninguno de los dos países y se debe recurrir a otros mercados como los asiáticos, europeos, latinoamericanos o norteamericanos etc.

c)-Conocer y cumplir toda la reglamentación acordada por los dos Gobiernos para la EMI s.

2.3.4-Tipos de EMIs: las EMIs, pueden ser de dos tipos generales (materias de la región o de otros territorios nacionales) y dentro de estas de varias clases según sus productos (ejemplo: manufactureros o industriales) o de servicios (ej.: salud).

a)-EMIs con un 80 % de insumos de la región fronteriza colombo venezolana (Por definir territorio ejemplo: Departamentos Norte de Santander, Cesar, Arauca o Estados Táchira, Apure, Zulia). Estas tendrían una mayor favorabilidad.

b)-EMIs, con insumos de diferentes puntos nacionales de Colombia y Venezuela. En este grupo se aglomeran las empresas (que se ubiquen dentro del área

determinada) que utilizan materias primas provenientes de otras regiones.(Mario VILLAMIZAR Suárez, 2011)

A continuación se presenta la manera como funcionarían dichas EMIs con dos productos tanto para el caso colombiano como para el venezolano:

- **Venezuela:** para el caso de Venezuela se emplearon dos ítems cobijados en 6 acuerdos comerciales que se presentan a continuación:

Items:

Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios. Código Arancelario 8702109000.

Productos químicos orgánicos. Azúcares químicamente puros, excepto la sacarosa, lactosa, maltosa, glucosa y fuctosa (levulosa); éteres, acetales y ésteres de azúcares y sus sales, excepto los productos de las partidas 29.37, 29.38 ó 29.39. Código Arancelario 2940000000.

Acuerdos comerciales:

Complementación económica Venezuela-Cuba

TLC Venezuela-Chile

CARICOM

MERCOSUR A (cambio de nomenclatura)

MERCOSUR B (no hay cambio de nomenclatura)

Acuerdos de alcance parcial Venezuela-Costa Rica

En la tabla siguiente se presenta la manera como se distribuirían los % de origen de los productos de acuerdo a cada uno de los tratados comerciales para poder funcionar en las denominadas EMIs.

cuerdos de Venezuela	
Acuerdo	Codificación
Complementación económica Venezuela-Cuba	1
TLC Venezuela-Chile	2
CARICOM	3
MERCOSUR A (cambio de nomenclatura)	4
MERCOSUR B (no hay cambio de nomenclatura)	5
Acuerdos de alcance parcial Venezuela-Costa Rica	6

VENEZUELA						Ítem	COLOMBIA y/o terceros países						
% de origen nacional exigido por el acuerdo							% de origen libre						
1	2	3	4	5	6	Descripción	Código Arancelario	1	2	3	4	5	6
50%	35%	50%	90%	60%	50%	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios...	8702109000	50,00%	65,00%	50,00%	10,00%	40,00%	50,00%
50%		50%	90%	60%	50%	Productos químicos orgánicos Azúcares químicamente puros, excepto la sacarosa...	2940000000	50,00%		50,00%	10,00%	40,00%	50,00%

Fuente: elaboración propia del autor, 2012

Como podemos observar viendo el caso particular del ítem 8702109000 (Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios), en el acuerdo comercial 1 (Complementación económica Venezuela-Cuba), el % de origen nacional venezolano exigido es del 50%, dejando la posibilidad de que el otro 50% sea de origen colombiano o de terceros países.

- **Colombia:** para el caso de Colombia se emplearon tres ítems cobijados en 3 acuerdos comerciales que se presentan a continuación:

Ítems:

Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas. Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 20.06. – Espárragos. Código arancelario: 2005600000

Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos. Amianto (asbesto). Crocidolita. Fibras. Código arancelario: 2524101000

Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre si o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal. Código arancelario: 3101

Acuerdos comerciales:

Colombia-Chile

Grupo de los 2

Colombia-Salvador-Guatemala-Honduras

En la tabla siguiente se presenta la manera como se distribuirían los % de origen de los productos de acuerdo a cada uno de los tratados comerciales para poder funcionar en las denominadas EMIs.

Acuerdos de Colombia	
Acuerdo	Codificación
Colombia-Chile	1
Grupo de los 2	2
Colombia-Salvador-Guatemala-Honduras	3

COLOMBIA			Item	VENEZUELA y/o terceros países			
% de origen nacional exigido por el acuerdo				% de origen libre			
1	2	3	Descripción	Código Arancelario	1	2	3
50%	50%	90%	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas...	2005600000	50%	50,00%	10,00%
50%	50%	90%	sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos. Amianto (asbesto). - Crocidolita: -- Fibras	2524101000	50%	50,00%	10,00%
50%	40%	90%	Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente	3101	50%	60,00%	10,00%

Fuente: elaboración propia del autor, 2012

Como podemos observar viendo el caso particular del ítem 3101 (Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal), en el acuerdo comercial 2 (Grupo de los 2), el % de origen nacional colombiano exigido es del 40%, dejando la posibilidad de que el otro 60% sea de origen venezolano o de terceros países.

4.3 Proyecciones

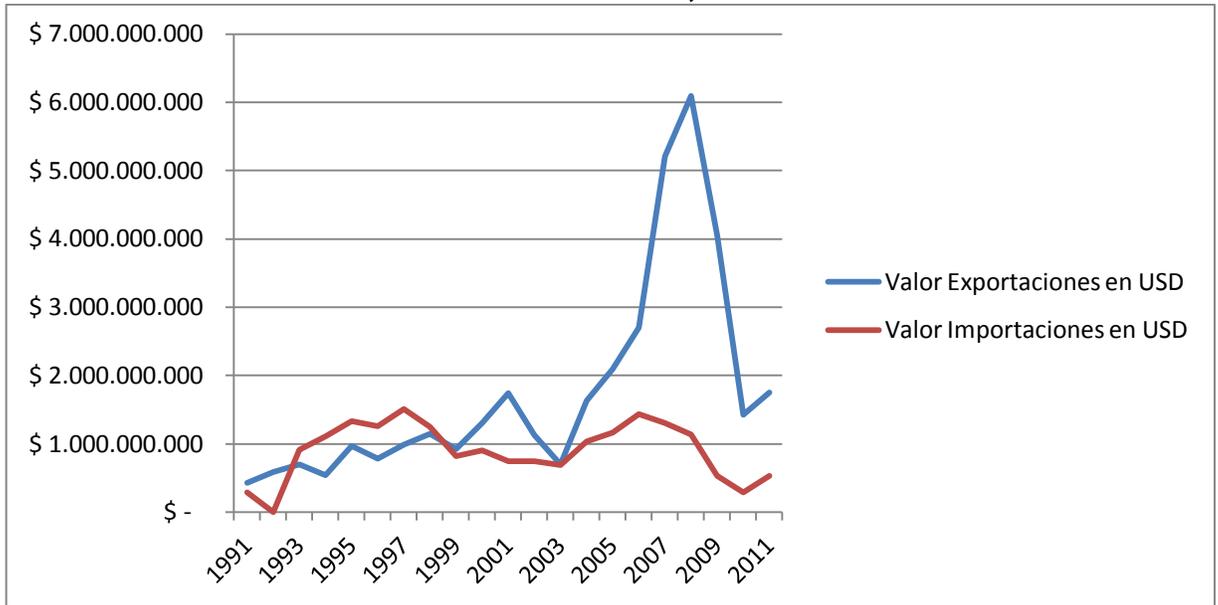
Para el proceso de proyecciones se procedió a realizar una toma de información de la base de datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, información que se presenta a continuación:

Comercio Bilateral Colombia-Venezuela, Periodo 1991-2010

		Datos Históricos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	
X	Año	Valor Exportaciones en USD	Valor Importaciones en USD
1	1991	\$ 429.766.346	\$ 292.765.350
2	1992	\$ 588.142.640	\$ -
3	1993	\$ 696.102.415	\$ 909.402.642
4	1994	\$ 545.049.089	\$ 1.108.372.012
5	1995	\$ 966.993.309	\$ 1.333.771.158
6	1996	\$ 779.434.917	\$ 1.257.785.895
7	1997	\$ 989.779.503	\$ 1.512.391.173
8	1998	\$ 1.145.596.954	\$ 1.245.339.564
9	1999	\$ 923.258.846	\$ 820.928.145
10	2000	\$ 1.307.590.991	\$ 900.585.961
11	2001	\$ 1.741.961.378	\$ 749.919.046
12	2002	\$ 1.127.183.903	\$ 743.117.966
13	2003	\$ 696.164.770	\$ 688.001.382
14	2004	\$ 1.627.052.596	\$ 1.030.789.229
15	2005	\$ 2.097.590.758	\$ 1.163.068.700
16	2006	\$ 2.701.734.132	\$ 1.438.358.282
17	2007	\$ 5.210.332.072	\$ 1.304.357.644
18	2008	\$ 6.091.559.641	\$ 1.140.436.953
19	2009	\$ 4.049.560.868	\$ 527.941.126
20	2010	\$ 1.422.877.052	\$ 291.413.724
21	2011	\$ 1.750.409.643	\$ 533.900.980

Fuente: Estadísticas, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

Comercio Bilateral Colombia-Venezuela, Periodo 1991-2010



Fuente: Estadísticas, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

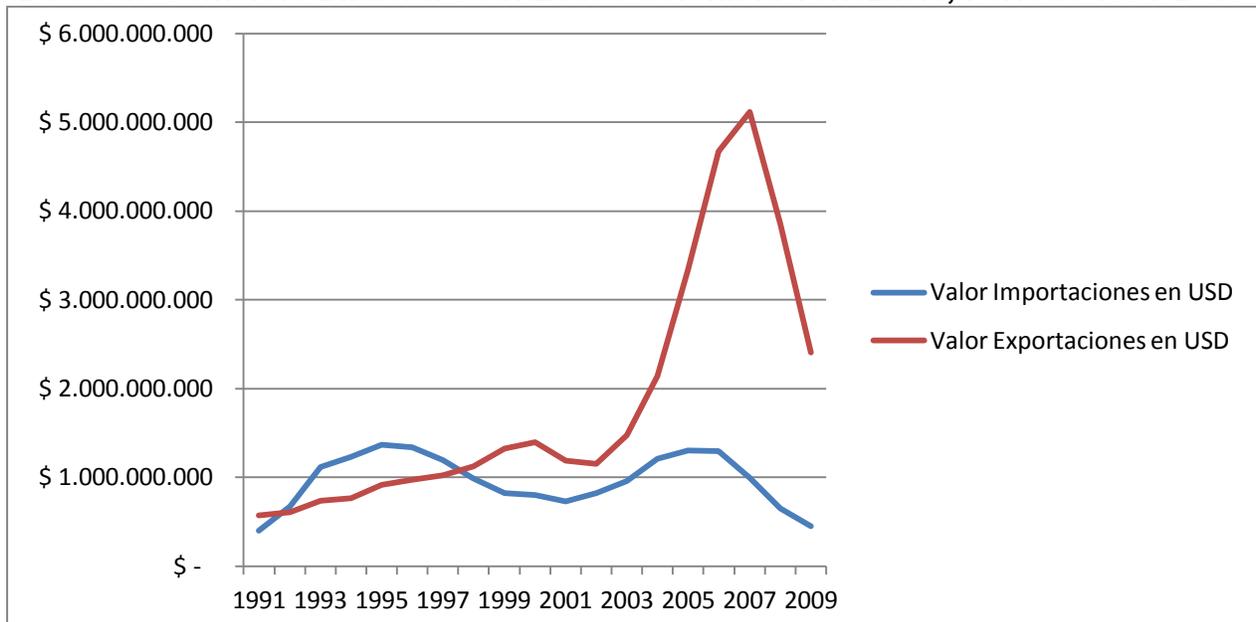
De la serie histórica presentada anteriormente se puede concluir que en ella se presenta una gran variabilidad. Como puede ser visto en el periodo 2009-2010 donde las exportaciones colombianas pasaron de US\$4.049.560.868 a US\$1.422.877.052, mientras que las importaciones procedentes de Venezuela pasaron de US\$1.140.436.953 a US\$527.941.126 en el mismo periodo. En razón de este suceso se procedió a realizar una suavización de los datos con el fin de eliminar estos comportamientos atípicos, resultados que se presentan a continuación:

Datos de Comercio Bilateral Suavizados Colombia-Venezuela, Periodo 1991-2010

		Datos Históricos Suavizados Ministerio de Comercio, Industria y Turismo			
X	Año	Valor Importaciones en USD	Variación Porcentual de los Valores	Valor Exportaciones en USD	Variación Porcentual de los Valores
1	1991				
2	1992				
3	1993	\$ 400.722.664		\$ 571.337.134	
4	1994	\$ 672.591.551	67,8446496%	\$ 609.764.715	6,7259%
5	1995	\$ 1.117.181.937	66,1010958%	\$ 736.048.271	20,7102%
6	1996	\$ 1.233.309.688	10,3947036%	\$ 763.825.772	3,7739%
7	1997	\$ 1.367.982.742	10,9196461%	\$ 912.069.243	19,4080%
8	1998	\$ 1.338.505.544	-2,1547931%	\$ 971.603.791	6,5274%
9	1999	\$ 1.192.886.294	-10,8792415%	\$ 1.019.545.101	4,9342%
10	2000	\$ 988.951.223	-17,0959354%	\$ 1.125.482.264	10,3906%
11	2001	\$ 823.811.051	-16,6985154%	\$ 1.324.270.405	17,6625%
12	2002	\$ 797.874.324	-3,1483829%	\$ 1.392.245.424	5,1330%
13	2003	\$ 727.012.798	-8,8812892%	\$ 1.188.436.684	-14,6389%
14	2004	\$ 820.636.192	12,8778193%	\$ 1.150.133.756	-3,2230%
15	2005	\$ 960.619.770	17,0579338%	\$ 1.473.602.708	28,1245%
16	2006	\$ 1.210.738.737	26,0372495%	\$ 2.142.125.829	45,3666%
17	2007	\$ 1.301.928.209	7,5317217%	\$ 3.336.552.321	55,7589%
18	2008	\$ 1.294.384.293	-0,5794418%	\$ 4.667.875.282	39,9012%
19	2009	\$ 990.911.908	-23,4453081%	\$ 5.117.150.860	9,6248%
20	2010	\$ 653.263.934	-34,0744693%	\$ 3.854.665.854	-24,6716%
21	2011	\$ 451.085.277	-30,9490004%	\$ 2.407.615.854	-37,5402%

Fuente: Estadísticas, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

Datos de Comercio Bilateral Suavizados Colombia-Venezuela, Periodo 1991-2010



Fuente: Estadísticas, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

A pesar de que se realizó una suavización de los datos, debido a la coyuntura de los países (ámbito político), las estadísticas de comercio exterior conservaron una alta volatilidad. En razón de este fenómeno se decidió solo analizar la serie histórica desde el año 1991 al año 2005 por cuanto los años siguientes tienen una altísima volatilidad dada por:

- **Ámbito político:** los constantes roces entre los presidentes tanto de Colombia como de Venezuela por temas como; la instalación de bases militares estadounidenses en territorio colombiano, el proceso de paz con las FARC, el bombardeo en la provincia de Sucumbíos en Ecuador que produjo la muerte de Raúl Reyes, etc. llevaron a un rompimiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países que desembocó en el cierre del comercio en el año 2008, lo cual puede ser observado en las cifras presentadas anteriormente.
- **Exportaciones ficticias:** en los años donde se presentaron importantes cifras de comercio bilateral, como fueron los años 2007, 2008 y en parte el

2009. Se tiene una desconfianza en la fiabilidad de los datos dado que en el periodo los empresarios colombianos realizaron las llamadas “exportaciones ficticias”, en las cuales realizaban la exportación de un producto con facturas falsas, a continuación recibían los dólares producto de dicha exportación, ganándose la diferencia en las tasas de cambio (dado que dicha tasa en Venezuela se encontraba regulada por el gobierno), y a continuación devolvían la mercancía mediante importaciones fraudulentas para tener la posibilidad de realizar dicho proceso nuevamente.

Dichos motivos muestran que no se puede establecer si existe un cambio estructural o simplemente una volatilidad coyuntural. En razón de esto la serie histórica a analizar quedaría de la siguiente manera:

Datos de Comercio Bilateral Suavizados Colombia-Venezuela, Periodo 1991-2005

		Datos Históricos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo		Datos Históricos Suavizados Ministerio de Comercio, Industria y Turismo			
X	Año	Valor Exportaciones en USD	Valor Importaciones en USD	Valor Importaciones en USD	Variación Porcentual de los Valores	Valor Exportaciones en USD	Variación Porcentual de los Valores
1	1991	\$ 429.766.346	\$ 292.765.350				
2	1992	\$ 588.142.640	\$ -				
3	1993	\$ 696.102.415	\$ 909.402.642	\$ 400.722.664		\$ 571.337.134	
4	1994	\$ 545.049.089	\$ 1.108.372.012	\$ 672.591.551	67,8446496%	\$ 609.764.715	6,7259%
5	1995	\$ 966.993.309	\$ 1.333.771.158	\$ 1.117.181.937	66,1010958%	\$ 736.048.271	20,7102%
6	1996	\$ 779.434.917	\$ 1.257.785.895	\$ 1.233.309.688	10,3947036%	\$ 763.825.772	3,7739%
7	1997	\$ 989.779.503	\$ 1.512.391.173	\$ 1.367.982.742	10,9196461%	\$ 912.069.243	19,4080%
8	1998	\$ 1.145.596.954	\$ 1.245.339.564	\$ 1.338.505.544	-2,1547931%	\$ 971.603.791	6,5274%
9	1999	\$ 923.258.846	\$ 820.928.145	\$ 1.192.886.294	-10,8792415%	\$ 1.019.545.101	4,9342%
10	2000	\$ 1.307.590.991	\$ 900.585.961	\$ 988.951.223	-17,0959354%	\$ 1.125.482.264	10,3906%
11	2001	\$ 1.741.961.378	\$ 749.919.046	\$ 823.811.051	-16,6985154%	\$ 1.324.270.405	17,6625%
12	2002	\$ 1.127.183.903	\$ 743.117.966	\$ 797.874.324	-3,1483829%	\$ 1.392.245.424	5,1330%
13	2003	\$ 696.164.770	\$ 688.001.382	\$ 727.012.798	-8,8812892%	\$ 1.188.436.684	-14,6389%
14	2004	\$ 1.627.052.596	\$ 1.030.789.229	\$ 820.636.192	12,8778193%	\$ 1.150.133.756	-3,2230%
15	2005	\$ 2.097.590.758	\$ 1.163.068.700	\$ 960.619.770	17,0579338%	\$ 1.473.602.708	28,1245%

Fuente: Estadísticas, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

Para realizar las proyecciones con base en el comercio bilateral registrado en el periodo 1991-2005 entre Colombia y Venezuela se tendrán en cuenta los siguientes supuestos:

- Para proyectar las importaciones realizadas por Colombia de Venezuela se tendrá en cuenta las variaciones porcentuales anuales registradas por el Índice de Precios al Consumidor, esto debido a que este índice refleja el comportamiento de una variable que influye en gran medida en la toma de decisiones de compra de los compradores. A continuación se presentan dichas cifras:

Índice de precios al consumidor (IPC)

1.3.1 Total nacional - Serie histórica para un rango de fechas dado

Índice y variación porcentual mensual, año corrido y anual

Información disponible desde julio de 1954

base: diciembre 2008 = 100

Año	Mes	IPC	Variación mensual (%)	Variación año corrido (%)	Variación anual (%)	Promedio Var. Anual (%)
1991	Enero	1.129.026	3,00%	3,00%	31,98%	30,46%
	Febrero	1.167.557	3,41%	6,51%	31,65%	
	Marzo	1.197.091	2,52%	9,21%	31,18%	
	Abril	1.230.614	2,80%	12,27%	31,16%	
	Mayo	1.257.743	2,20%	14,74%	31,49%	
	Junio	1.277.647	1,58%	16,56%	31,00%	
	Julio	1.300.867	1,81%	18,68%	31,60%	
	Agosto	1.317.446	1,27%	20,19%	31,20%	
	Septiembre	1.336.596	1,45%	21,94%	30,01%	
	Octubre	1.354.350	1,32%	23,56%	29,25%	
	Noviembre	1.370.884	1,22%	25,06%	28,22%	
	Diciembre	1.390.118	1,40%	26,82%	26,82%	
1992	Enero	1.438.760	3,49%	3,49%	27,43%	27,05%
	Febrero	1.486.891	3,34%	6,96%	27,35%	
	Marzo	1.521.327	2,31%	9,43%	27,08%	
	Abril	1.564.749	2,85%	12,56%	27,15%	
	Mayo	1.601.203	2,32%	15,18%	27,30%	
	Junio	1.637.142	2,24%	17,76%	28,13%	
	Julio	1.669.878	1,99%	20,12%	28,36%	
	Agosto	1.682.458	0,75%	21,02%	27,70%	
	Septiembre	1.696.424	0,83%	22,03%	26,92%	

	Octubre	1.710.844	0,85%	23,07%	26,32%	
	Noviembre	1.723.304	0,72%	23,96%	25,70%	
	Diciembre	1.739.507	0,94%	25,13%	25,13%	
1993	Enero	1.795.876	3,24%	3,24%	24,82%	22,50%
	Febrero	1.854.379	3,25%	6,60%	24,71%	
	Marzo	1.889.219	1,87%	8,60%	24,18%	
	Abril	1.925.924	1,94%	10,71%	23,08%	
	Mayo	1.956.896	1,60%	12,49%	22,21%	
	Junio	1.987.209	1,54%	14,23%	21,38%	
	Julio	2.011.685	1,23%	15,64%	20,46%	
	Agosto	2.037.014	1,25%	17,10%	21,07%	
	Septiembre	2.059.974	1,12%	18,42%	21,43%	
	Octubre	2.081.995	1,06%	19,68%	21,69%	
	Noviembre	2.108.857	1,29%	21,23%	22,37%	
	Diciembre	2.132.774	1,13%	22,60%	22,60%	
1994	Enero	2.200.035	3,15%	3,15%	22,50%	22,86%
	Febrero	2.281.129	3,68%	6,95%	23,01%	
	Marzo	2.331.653	2,21%	9,32%	23,41%	
	Abril	2.387.024	2,37%	11,92%	23,94%	
	Mayo	2.423.993	1,54%	13,65%	23,86%	
	Junio	2.445.975	0,90%	14,68%	23,08%	
	Julio	2.468.334	0,91%	15,73%	22,69%	
	Agosto	2.492.484	0,97%	16,86%	22,35%	
	Septiembre	2.519.700	1,09%	18,14%	22,31%	
	Octubre	2.547.853	1,11%	19,46%	22,37%	
	Noviembre	2.576.272	1,11%	20,79%	22,16%	
	Diciembre	2.614.692	1,49%	22,59%	22,59%	
1995	Enero	2.663.043	1,84%	1,84%	21,04%	20,90%
	Febrero	2.756.985	3,52%	5,44%	20,86%	
	Marzo	2.829.186	2,61%	8,20%	21,33%	
	Abril	2.892.475	2,23%	10,62%	21,17%	
	Mayo	2.940.409	1,65%	12,45%	21,30%	
	Junio	2.975.967	1,20%	13,81%	21,66%	
	Julio	2.999.151	0,77%	14,70%	21,50%	
	Agosto	3.018.243	0,63%	15,43%	21,09%	
	Septiembre	3.043.686	0,84%	16,40%	20,79%	
	Octubre	3.070.715	0,88%	17,44%	20,52%	
	Noviembre	3.095.091	0,79%	18,37%	20,13%	

	Diciembre	3.123.709	0,92%	19,46%	19,46%	
1996	Enero	3.202.244	2,51%	2,51%	20,24%	20,77%
	Febrero	3.330.729	4,01%	6,62%	20,81%	
	Marzo	3.400.939	2,10%	8,87%	20,20%	
	Abril	3.468.176	1,97%	11,02%	19,90%	
	Mayo	3.522.039	1,55%	12,75%	19,78%	
	Junio	3.562.416	1,14%	14,04%	19,70%	
	Julio	3.616.228	1,51%	15,76%	20,57%	
	Agosto	3.656.130	1,10%	17,04%	21,13%	
	Septiembre	3.699.661	1,19%	18,43%	21,55%	
	Octubre	3.742.344	1,15%	19,80%	21,87%	
	Noviembre	3.772.398	0,80%	20,76%	21,88%	
	Diciembre	3.799.651	0,72%	21,63%	21,63%	
1997	Enero	3.862.612	1,65%	1,65%	20,62%	18,50%
	Febrero	3.983.103	3,11%	4,82%	19,58%	
	Marzo	4.045.016	1,55%	6,45%	18,93%	
	Abril	4.110.718	1,62%	8,18%	18,52%	
	Mayo	4.177.435	1,62%	9,94%	18,60%	
	Junio	4.227.692	1,20%	11,26%	18,67%	
	Julio	4.263.010	0,83%	12,19%	17,88%	
	Agosto	4.311.990	1,14%	13,48%	17,93%	
	Septiembre	4.366.319	1,26%	14,91%	18,01%	
	Octubre	4.408.496	0,96%	16,02%	17,80%	
	Noviembre	4.444.339	0,81%	16,96%	17,81%	
	Diciembre	4.471.589	0,61%	17,68%	17,68%	
1998	Enero	4.551.778	1,79%	1,79%	17,84%	18,70%
	Febrero	4.701.282	3,28%	5,13%	18,03%	
	Marzo	4.823.588	2,60%	7,87%	19,24%	
	Abril	4.963.681	2,90%	11,00%	20,74%	
	Mayo	5.041.245	1,56%	12,73%	20,67%	
	Junio	5.102.799	1,22%	14,11%	20,69%	
	Julio	5.127.197	0,47%	14,66%	20,27%	
	Agosto	5.128.861	0,03%	14,69%	18,94%	
	Septiembre	5.143.735	0,29%	15,03%	17,80%	
	Octubre	5.162.089	0,35%	15,44%	17,09%	
	Noviembre	5.171.247	0,17%	15,64%	16,35%	
	Diciembre	5.218.481	0,91%	16,70%	16,70%	
1999	Enero	5.333.761	2,21%	2,21%	17,18%	10,98%

	Febrero	5.424.344	1,70%	3,94%	15,38%	
	Marzo	5.475.222	0,94%	4,92%	13,51%	
	Abril	5.518.137	0,78%	5,74%	11,17%	
	Mayo	5.544.543	0,48%	6,25%	9,98%	
	Junio	5.560.033	0,28%	6,55%	8,96%	
	Julio	5.577.382	0,31%	6,88%	8,78%	
	Agosto	5.604.996	0,50%	7,41%	9,28%	
	Septiembre	5.623.539	0,33%	7,76%	9,33%	
	Octubre	5.643.202	0,35%	8,14%	9,32%	
	Noviembre	5.670.225	0,48%	8,66%	9,65%	
	Diciembre	5.700.236	0,53%	9,23%	9,23%	
	2000	Enero	5.773.729	1,29%	1,29%	
Febrero		5.906.643	2,30%	3,62%	8,89%	
Marzo		6.007.697	1,71%	5,39%	9,73%	
Abril		6.067.541	1,00%	6,44%	9,96%	
Mayo		6.099.170	0,52%	7,00%	10,00%	
Junio		6.097.989	-0,02%	6,98%	9,68%	
Julio		6.095.620	-0,04%	6,94%	9,29%	
Agosto		6.114.860	0,32%	7,27%	9,10%	
Septiembre		6.140.907	0,43%	7,73%	9,20%	
Octubre		6.150.305	0,15%	7,90%	8,99%	
Noviembre		6.170.503	0,33%	8,25%	8,82%	
Diciembre		6.198.903	0,46%	8,75%	8,75%	
2001	Enero	6.264.044	1,05%	1,05%	8,49%	7,97%
	Febrero	6.382.616	1,89%	2,96%	8,06%	
	Marzo	6.477.157	1,48%	4,49%	7,81%	
	Abril	6.551.484	1,15%	5,69%	7,98%	
	Mayo	6.578.895	0,42%	6,13%	7,87%	
	Junio	6.581.547	0,04%	6,17%	7,93%	
	Julio	6.588.726	0,11%	6,29%	8,09%	
	Agosto	6.605.898	0,26%	6,57%	8,03%	
	Septiembre	6.630.408	0,37%	6,96%	7,97%	
	Octubre	6.642.691	0,19%	7,16%	8,01%	
	Noviembre	6.650.455	0,12%	7,28%	7,78%	
	Diciembre	6.672.893	0,34%	7,65%	7,65%	
2002	Enero	6.726.002	0,80%	0,80%	7,37%	6,35%
	Febrero	6.810.520	1,26%	2,06%	6,70%	
	Marzo	6.858.761	0,71%	2,79%	5,89%	

	Abril	6.921.518	0,92%	3,73%	5,65%	
	Mayo	6.962.961	0,60%	4,35%	5,84%	
	Junio	6.992.820	0,43%	4,79%	6,25%	
	Julio	6.994.400	0,02%	4,82%	6,16%	
	Agosto	7.001.001	0,09%	4,92%	5,98%	
	Septiembre	7.026.220	0,36%	5,30%	5,97%	
	Octubre	7.065.505	0,56%	5,88%	6,37%	
	Noviembre	7.120.492	0,78%	6,71%	7,07%	
	Diciembre	7.139.513	0,27%	6,99%	6,99%	
2003	Enero	7.223.341	1,17%	1,17%	7,39%	7,14%
	Febrero	7.303.558	1,11%	2,30%	7,24%	
	Marzo	7.380.035	1,05%	3,37%	7,60%	
	Abril	7.464.728	1,15%	4,56%	7,85%	
	Mayo	7.501.296	0,49%	5,07%	7,73%	
	Junio	7.497.195	-0,05%	5,01%	7,21%	
	Julio	7.486.465	-0,14%	4,86%	7,04%	
	Agosto	7.509.591	0,31%	5,18%	7,26%	
	Septiembre	7.526.122	0,22%	5,42%	7,11%	
	Octubre	7.530.658	0,06%	5,48%	6,58%	
	Noviembre	7.556.889	0,35%	5,85%	6,13%	
	Diciembre	7.602.913	0,61%	6,49%	6,49%	
2004	Enero	7.670.288	0,89%	0,89%	6,19%	5,91%
	Febrero	7.762.288	1,20%	2,10%	6,28%	
	Marzo	7.838.691	0,98%	3,10%	6,21%	
	Abril	7.874.445	0,46%	3,57%	5,49%	
	Mayo	7.904.433	0,38%	3,97%	5,37%	
	Junio	7.952.133	0,60%	4,59%	6,07%	
	Julio	7.949.675	-0,03%	4,56%	6,19%	
	Agosto	7.952.074	0,03%	4,59%	5,89%	
	Septiembre	7.975.630	0,30%	4,90%	5,97%	
	Octubre	7.974.837	-0,01%	4,89%	5,90%	
	Noviembre	7.996.987	0,28%	5,18%	5,82%	
	Diciembre	8.020.885	0,30%	5,50%	5,50%	
2005	Enero	8.086.822	0,82%	0,82%	5,43%	5,05%
	Febrero	8.169.507	1,02%	1,85%	5,25%	
	Marzo	8.232.699	0,77%	2,64%	5,03%	
	Abril	8.268.815	0,44%	3,09%	5,01%	
	Mayo	8.302.540	0,41%	3,51%	5,04%	

Junio	8.335.831	0,40%	3,93%	4,83%
Julio	8.339.888	0,05%	3,98%	4,91%
Agosto	8.340.016	0,00%	3,98%	4,88%
Septiembre	8.375.696	0,43%	4,42%	5,02%
Octubre	8.394.967	0,23%	4,66%	5,27%
Noviembre	8.404.563	0,11%	4,78%	5,10%
Diciembre	8.410.291	0,07%	4,85%	4,85%

Fuente: Series Estadísticas, Índices de Precios al Consumidor, Banco de la República de Colombia

- Para proyectar las exportaciones realizadas por Colombia a Venezuela se tendrá en cuenta las variaciones porcentuales anuales registradas por el Índice de Precios al Productor, esto debido a que este índice refleja el comportamiento de una variable que influye en gran medida en la toma de decisiones de compra de los productores. A continuación se presentan dichas cifras:

Índice de precios del productor (IPP)

1.1.2 Serie histórica total según actividad económica

(Base: junio 1999=100)

Información mensual disponible a partir de junio de 1970.

Año	Mes	IPP				Promedio Total
		Total	Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	Minería	Industria manufacturera	
1991	Enero	28,60%	24,18%	53,67%	29,46%	31,43%
	Febrero	29,08%	24,21%	51,40%	30,18%	
	Marzo	29,70%	24,82%	50,31%	30,86%	
	Abril	30,47%	26,36%	45,27%	31,51%	
	Mayo	30,90%	27,07%	43,14%	31,92%	
	Junio	31,46%	27,59%	44,87%	32,45%	
	Julio	31,85%	27,94%	43,96%	32,90%	
	Agosto	32,33%	28,46%	44,78%	33,36%	
	Septiembre	32,67%	28,67%	44,80%	33,75%	
	Octubre	33,08%	29,36%	47,44%	33,99%	
	Noviembre	33,41%	29,85%	47,06%	34,28%	
	Diciembre	33,57%	30,13%	48,78%	34,36%	
1992	Enero	34,69%	31,08%	53,81%	35,42%	37,74%
	Febrero	35,36%	31,52%	53,25%	36,23%	
	Marzo	35,87%	32,54%	52,87%	36,57%	
	Abril	36,51%	33,76%	52,95%	37,02%	

	Mayo	37,45%	35,51%	51,03%	37,75%	
	Junio	38,10%	36,26%	52,18%	38,36%	
	Julio	38,79%	37,00%	52,52%	39,03%	
	Agosto	38,76%	35,88%	51,89%	39,41%	
	Septiembre	38,98%	35,87%	52,87%	39,69%	
	Octubre	39,26%	36,04%	52,88%	40,02%	
	Noviembre	39,49%	35,91%	54,24%	40,35%	
	Diciembre	39,57%	35,74%	53,03%	40,55%	
1993	Enero	40,96%	36,53%	57,91%	42,05%	43,11%
	Febrero	41,48%	36,43%	57,88%	42,81%	
	Marzo	41,93%	36,99%	57,92%	43,23%	
	Abril	42,57%	37,78%	59,79%	43,78%	
	Mayo	42,85%	37,66%	59,40%	44,22%	
	Junio	43,07%	37,55%	60,91%	44,52%	
	Julio	43,41%	37,89%	59,69%	44,90%	
	Agosto	43,59%	37,97%	59,81%	45,13%	
	Septiembre	43,95%	39,10%	58,78%	45,26%	
	Octubre	44,18%	39,08%	60,22%	45,53%	
	Noviembre	44,49%	39,65%	58,77%	45,80%	
	Diciembre	44,79%	39,90%	58,76%	46,13%	
1994	Enero	46,02%	41,27%	54,64%	47,47%	50,50%
	Febrero	47,32%	43,45%	54,88%	48,48%	
	Marzo	48,44%	45,41%	58,05%	49,24%	
	Abril	49,20%	46,52%	58,82%	49,89%	
	Mayo	49,72%	47,81%	57,21%	50,19%	
	Junio	49,85%	47,24%	59,52%	50,52%	
	Julio	50,93%	49,34%	60,48%	51,23%	
	Agosto	51,76%	51,41%	61,84%	51,60%	
	Septiembre	52,15%	51,84%	63,05%	51,95%	
	Octubre	52,97%	53,59%	61,67%	52,50%	
	Noviembre	53,55%	54,07%	61,56%	53,14%	
	Diciembre	54,07%	54,85%	61,60%	53,58%	
1995	Enero	54,62%	54,27%	64,63%	54,47%	59,65%
	Febrero	56,02%	56,26%	64,75%	55,69%	
	Marzo	57,51%	58,36%	66,99%	56,94%	
	Abril	58,88%	60,32%	66,39%	58,16%	
	Mayo	59,67%	61,92%	68,38%	58,63%	
	Junio	60,57%	62,81%	69,76%	59,51%	

	Julio	60,79%	62,57%	69,78%	59,91%	
	Agosto	60,98%	61,95%	70,21%	60,37%	
	Septiembre	61,12%	61,23%	68,89%	60,86%	
	Octubre	61,26%	60,91%	68,93%	61,16%	
	Noviembre	62,00%	62,33%	69,02%	61,67%	
	Diciembre	62,42%	62,00%	71,07%	62,32%	
1996	Enero	64,31%	63,73%	71,20%	64,31%	68,62%
	Febrero	65,79%	64,34%	76,67%	65,99%	
	Marzo	66,89%	65,29%	76,80%	67,17%	
	Abril	67,49%	66,13%	78,27%	67,67%	
	Mayo	68,37%	66,78%	81,88%	68,55%	
	Junio	68,47%	66,40%	76,85%	68,96%	
	Julio	69,16%	67,28%	77,67%	69,59%	
	Agosto	69,51%	67,19%	78,82%	70,07%	
	Septiembre	69,94%	68,12%	78,00%	70,35%	
	Octubre	70,75%	70,03%	80,52%	70,72%	
	Noviembre	71,29%	71,29%	81,98%	70,99%	
	Diciembre	71,49%	71,14%	82,45%	71,31%	
1997	Enero	72,47%	71,01%	82,62%	72,70%	79,21%
	Febrero	73,83%	72,82%	83,78%	73,91%	
	Marzo	76,25%	78,88%	80,86%	75,18%	
	Abril	77,55%	81,64%	83,01%	75,95%	
	Mayo	78,56%	83,00%	78,37%	76,99%	
	Junio	80,20%	88,03%	78,94%	77,45%	
	Julio	79,88%	84,99%	79,07%	78,08%	
	Agosto	80,13%	84,72%	77,91%	78,57%	
	Septiembre	81,17%	86,30%	78,79%	79,42%	
	Octubre	82,87%	89,49%	80,86%	80,58%	
	Noviembre	83,60%	88,67%	84,40%	81,78%	
	Diciembre	83,99%	87,70%	86,99%	82,59%	
1998	Enero	85,92%	90,02%	87,00%	84,43%	92,93%
	Febrero	89,47%	97,13%	87,82%	86,79%	
	Marzo	90,43%	97,16%	87,91%	88,10%	
	Abril	91,96%	101,64%	88,36%	88,63%	
	Mayo	93,55%	104,33%	83,36%	90,01%	
	Junio	94,28%	106,39%	78,67%	90,42%	
	Julio	95,01%	106,10%	77,00%	91,58%	
	Agosto	94,50%	102,16%	77,02%	92,27%	

	Septiembre	94,53%	100,18%	71,79%	93,16%	
	Octubre	94,99%	98,00%	74,91%	94,48%	
	Noviembre	95,18%	96,90%	81,85%	94,94%	
	Diciembre	95,34%	96,51%	79,90%	95,35%	
1999	Enero	98,03%	102,66%	79,93%	96,90%	102,06%
	Febrero	99,20%	102,53%	81,29%	98,53%	
	Marzo	98,96%	99,59%	82,49%	99,19%	
	Abril	99,25%	100,19%	88,43%	99,21%	
	Mayo	99,36%	98,97%	95,72%	99,61%	
	Junio	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	
	Julio	101,72%	101,19%	102,82%	101,83%	
	Agosto	103,32%	103,08%	102,47%	103,40%	
	Septiembre	104,84%	102,72%	102,76%	105,45%	
	Octubre	105,80%	103,15%	104,25%	106,54%	
	Noviembre	106,79%	105,10%	104,24%	107,30%	
	Diciembre	107,45%	107,84%	104,78%	107,42%	
2000	Enero	108,95%	109,37%	107,47%	108,88%	115,52%
	Febrero	110,99%	113,88%	109,35%	110,28%	
	Marzo	112,49%	117,88%	109,37%	111,16%	
	Abril	114,32%	119,86%	109,59%	112,98%	
	Mayo	114,90%	116,58%	116,51%	114,41%	
	Junio	115,63%	113,91%	122,00%	115,91%	
	Julio	116,85%	114,46%	129,92%	117,12%	
	Agosto	117,45%	114,40%	128,95%	117,94%	
	Septiembre	118,38%	115,65%	135,86%	118,63%	
	Octubre	118,42%	114,77%	133,85%	118,96%	
	Noviembre	118,55%	114,32%	134,03%	119,25%	
	Diciembre	119,31%	114,32%	133,40%	120,25%	
2001	Enero	121,45%	117,63%	142,50%	121,88%	126,38%
	Febrero	123,61%	121,46%	145,74%	123,57%	
	Marzo	124,79%	122,88%	138,95%	124,91%	
	Abril	126,58%	126,10%	145,36%	126,20%	
	Mayo	127,62%	127,39%	152,36%	127,00%	
	Junio	127,31%	125,09%	143,12%	127,47%	
	Julio	127,40%	124,42%	139,60%	127,85%	
	Agosto	127,78%	124,53%	140,71%	128,29%	
	Septiembre	127,90%	123,54%	140,52%	128,71%	
	Octubre	127,37%	121,84%	132,31%	128,69%	

	Noviembre	127,22%	122,25%	130,33%	128,44%	
	Diciembre	127,58%	122,97%	131,69%	128,69%	
2002	Enero	128,13%	125,05%	130,21%	128,89%	133,07%
	Febrero	128,52%	124,72%	134,98%	129,35%	
	Marzo	129,22%	125,86%	141,35%	129,78%	
	Abril	129,71%	126,05%	144,38%	130,27%	
	Mayo	130,60%	128,44%	147,34%	130,71%	
	Junio	131,06%	127,73%	146,09%	131,53%	
	Julio	132,29%	127,29%	154,97%	132,99%	
	Agosto	133,90%	128,01%	163,61%	134,64%	
	Septiembre	136,54%	131,93%	172,01%	136,78%	
	Octubre	138,76%	135,31%	173,44%	138,72%	
	Noviembre	138,67%	135,77%	162,76%	138,78%	
	Diciembre	139,42%	134,24%	175,60%	139,79%	
2003	Enero	140,98%	132,83%	191,77%	141,74%	145,21%
	Febrero	142,74%	133,56%	201,63%	143,55%	
	Marzo	144,06%	135,74%	194,69%	144,86%	
	Abril	145,62%	141,72%	181,55%	145,66%	
	Mayo	145,70%	140,66%	179,81%	146,10%	
	Junio	145,41%	138,79%	184,91%	146,08%	
	Julio	145,72%	138,59%	187,66%	146,45%	
	Agosto	145,96%	136,70%	190,61%	147,17%	
	Septiembre	145,91%	136,88%	181,42%	147,32%	
	Octubre	146,14%	134,60%	190,65%	147,96%	
	Noviembre	146,91%	136,17%	191,64%	148,52%	
	Diciembre	147,40%	137,69%	191,84%	148,74%	
2004	Enero	148,42%	139,25%	195,77%	149,54%	152,71%
	Febrero	149,85%	142,40%	199,06%	150,47%	
	Marzo	150,64%	143,17%	201,24%	151,22%	
	Abril	151,62%	143,61%	201,42%	152,37%	
	Mayo	153,40%	145,23%	218,35%	153,78%	
	Junio	153,96%	145,84%	214,34%	154,45%	
	Julio	153,34%	143,14%	219,16%	154,23%	
	Agosto	153,48%	142,73%	225,33%	154,35%	
	Septiembre	153,95%	144,55%	228,30%	154,39%	
	Octubre	154,63%	143,26%	245,67%	155,14%	
	Noviembre	154,95%	145,15%	232,26%	155,41%	
	Diciembre	154,24%	146,11%	214,44%	154,74%	

2005	Enero	154,99%	148,73%	222,68%	154,79%	157,49%
	Febrero	156,28%	152,42%	228,10%	155,34%	
	Marzo	158,07%	157,17%	243,91%	155,96%	
	Abril	157,92%	155,80%	241,01%	156,21%	
	Mayo	158,00%	155,85%	236,30%	156,43%	
	Junio	158,16%	155,32%	249,97%	156,41%	
	Julio	158,00%	154,41%	253,94%	156,33%	
	Agosto	157,96%	153,39%	266,79%	156,19%	
	Septiembre	157,34%	151,68%	266,88%	155,84%	
	Octubre	158,05%	154,99%	260,36%	156,06%	
	Noviembre	157,73%	153,84%	250,89%	156,21%	
	Diciembre	157,43%	151,96%	252,52%	156,27%	

Fuente: Series Estadísticas, Índices de Precios al Productor, Banco de la República de Colombia

A continuación se presenta un resumen de la variación anual del Índice de Precios al Consumidor e Índices del Precios al Productor para el periodo 1991-2005:

Series Estadísticas, IPC-IPP, Banco de la República de Colombia			
Variación Anual (%)			
X	Año	IPC	IPP
1	1991	30,46%	0,3143%
2	1992	27,05%	0,3774%
3	1993	22,50%	0,4311%
4	1994	22,86%	0,5050%
5	1995	20,90%	0,5965%
6	1996	20,77%	0,6862%
7	1997	18,50%	0,7921%
8	1998	18,70%	0,9293%
9	1999	10,98%	1,0206%
10	2000	9,22%	1,1552%
11	2001	7,97%	1,2638%
12	2002	6,35%	1,3307%
13	2003	5,91%	1,4521%
14	2004	7,14%	1,5271%
15	2005	5,05%	1,5749%

Fuente: Series Estadísticas, Índices de Precios al Productor, Banco de la República de Colombia

- Finalmente un tercer supuesto es que dado a la actividad comercial que se están presentando actualmente y los tratados comerciales que se están firmando, se

procederá a ajustar los porcentajes de crecimiento en un 1% para las exportaciones y en un 0,5% para las importaciones.

X	Año	Valor Exportaciones en USD	Variación Porcentual	IPP	PMS a 3 meses	PMP a 3 meses	Valor Importaciones en USD	Variación Porcentual	IPC	PMS a 3 meses	PMP a 3 meses
1	1991			0,3143%					30,46%		
2	1992			0,3774%					27,05%		
3	1993	\$ 571.337.134		0,4311%			\$ 400.722.664		22,50%		
4	1994	\$ 609.764.715	6,7259%	0,5050%	0,44%	0,13%	\$ 672.591.551	67,84%	22,86%	26,67%	17,96%
5	1995	\$ 736.048.271	20,7102%	0,5965%	0,51%	0,15%	\$ 1.117.181.937	66,10%	20,90%	24,13%	15,97%
6	1996	\$ 763.825.772	3,7739%	0,6862%	0,60%	0,18%	\$ 1.233.309.688	10,39%	20,77%	22,09%	14,84%
7	1997	\$ 912.069.243	19,4080%	0,7921%	0,69%	0,21%	\$ 1.367.982.742	10,92%	18,50%	21,51%	14,30%
8	1998	\$ 971.603.791	6,5274%	0,9293%	0,80%	0,24%	\$ 1.338.505.544	-2,15%	18,70%	20,06%	13,50%
9	1999	\$ 1.019.545.101	4,9342%	1,0206%	0,91%	0,28%	\$ 1.192.886.294	-10,88%	10,98%	19,32%	12,82%
10	2000	\$ 1.125.482.264	10,3906%	1,1552%	1,04%	0,32%	\$ 988.951.223	-17,10%	9,22%	16,06%	11,14%
11	2001	\$ 1.324.270.405	17,6625%	1,2638%	1,15%	0,36%	\$ 823.811.051	-16,70%	7,97%	12,97%	8,57%
12	2002	\$ 1.392.245.424	5,1330%	1,3307%	1,25%	0,39%	\$ 797.874.324	-3,15%	6,35%	9,39%	6,29%
13	2003	\$ 1.188.436.684	14,6389%	1,4521%	1,35%	0,43%	\$ 727.012.798	-8,88%	5,91%	7,85%	5,29%
14	2004	\$ 1.150.133.756	-3,2230%	1,5271%	1,44%	0,46%	\$ 820.636.192	12,88%	7,14%	6,74%	4,48%
15	2005	\$ 1.473.602.708	28,1245%	1,5749%	1,52%	0,49%	\$ 960.619.770	17,06%	5,05%	6,47%	4,23%
16	2006	\$ 1.480.800.312				1,49%	\$ 1.001.272.932				4,73%
17	2007	\$ 1.502.841.074				2,49%	\$ 1.048.652.889				5,23%
18	2008	\$ 1.540.238.310				3,49%	\$ 1.103.518.117				5,73%
19	2009	\$ 1.593.968.535				4,49%	\$ 1.166.771.469				6,23%
20	2010	\$ 1.665.512.790				5,49%	\$ 1.239.484.343				6,73%
21	2011	\$ 1.756.923.391				6,49%	\$ 1.322.926.085				7,23%
22	2012	\$ 1.870.920.238				7,49%	\$ 1.418.599.731				7,73%
23	2013	\$ 2.011.022.899				8,49%	\$ 1.528.285.469				8,23%

24	2014	\$	2.181.727.288			9,49%	\$	1.654.093.504			8,73%
25	2015	\$	2.388.739.081			10,49%	\$	1.798.528.489			9,23%
26	2016	\$	2.639.280.447			11,49%	\$	1.964.568.140			9,73%
27	2017	\$	2.942.492.488			12,49%	\$	2.155.759.365			10,23%
28	2018	\$	3.309.963.774			13,49%	\$	2.376.336.065			10,73%
29	2019	\$	3.756.426.114			14,49%	\$	2.631.363.791			11,23%
30	2020	\$	4.300.673.501			15,49%	\$	2.926.917.841			11,73%

Fuente: Elaboración propia del autor

En conclusión de acuerdo al análisis realizado para proyectar tanto las exportaciones de Colombia a Venezuela, como las importaciones desde Venezuela a Colombia, la puesta en marcha de la zona es viable dado que se espera que tanto exportaciones como importaciones aumenten en los próximos años, impulsado principalmente por la normalización de las relaciones diplomáticas de los dos países, la negociación, firma y puesta en marcha de tratados de libre comercio tanto entre los dos países como entre los países y terceros. Como ejemplo se cita que para el año 2018 según el análisis realizado se esperen exportaciones hacia Venezuela por valor de USD 3.309.963,774 e importaciones hacia Colombia por valor de USD 2.376.336,065.

4.4 Apuesta de sectores a establecerse en la zona

La apuesta de sectores económicos a impulsar en la zona, se da aprovechando las ventajas comparativas con las que cuenta actualmente el departamento como son: la abundancia de recursos naturales, la disponibilidad de mano de obra, o el acceso preferencial a los mercados, o las ventajas competitivas que se pueden materializar en elementos como los niveles de desarrollo tecnológico y de innovación, la calidad de bienes y servicios producidos, la infraestructura disponible, la gestión empresarial, etc.

Dentro de las apuestas sectoriales más importantes encontramos las siguientes:

- **Cacao**

Ventajas

Ventajas Comparativas

- Zonas agroecológicas propicias para la expansión de nuevas áreas para el cultivo, con una extensión aproximada de 34.000 hectáreas
- Producción nacional del departamento que lo ubica en el segundo puesto con 11.000 hectáreas sembradas
- Ubicación geográfica de la zona que la convierte en un punto equidistante en términos de kilometraje de los principales puntos de consumo tanto de Venezuela como de Colombia (ventaja para el intercambio comercial del cacao en grano, chocolates de mesa y confitería, y demás subproductos industriales)
- Zona de dispersión genética (25 especies para investigación)

Ventajas competitivas:

- Centros de investigación de la UFPS y la Universidad de Pamplona que cuentan con la infraestructura y capital humano necesario para mejorar la calidad y producción en cada uno de los eslabones de la cadena agroindustrial del cacao
- Convenio con el ICA para control en sanidad vegetal

- En alianza con la Universidad de Andalucía en España se esta realizando una investigación para el manejo y mejoramiento de variedades
- El departamento cuenta con zonas libres y de baja incidencia de escoba de bruja (*Crinipellis perniciosa*) y de moniliasis, principales enfermedades que afectan el cultivo.

Debilidades y/o necesidades:

- Montar viveros en zonas cacaoteras de Norte de Santander para la propagación de nuevos clones de grano del cacao
- Crear centros de acopio del grano beneficiado en Cúcuta y Tibú
- Estudiar la factibilidad de darle valor agregado al grano de la región introduciendo tecnología de producción

El cacao es el principal insumo para las industrias confiteras, de cosméticos y farmacéuticos. La cadena comprende tres tipos de bienes: los primarios (cacao en grano), los intermediarios (manteca, polvo y pasta de cacao) y los finales (chocolate para mesa y confites).

La cadena primaria es producida en varias regiones del mundo, pero se concentra en América, Asia y África. En contraste, la producción de bienes intermedios y finales se da en los países desarrollados como los de Europa y América del Norte.

En Colombia el cacao goza de grandes ventajas comparativas derivadas de las condiciones naturales necesarias para su producción, características agroecológicas en términos de clima y humedad y su carácter de clima agroforestal conservacionista del medio ambiente. Además, una porción de la producción se cataloga como cacao fino y de aroma que lo hace apetecible para la producción de chocolates finos.

El cultivo del cacao se realiza generalmente con otro tipo de especies vegetales, como son el plátano, café, maderables y frutales que le permiten al agricultor contar con otras fuentes de ingresos. Este tipo de sistemas se caracteriza por conservar el suelo y el ambiente, en la medida que son grandes generadores de biomasa, capturadores de CO₂ y eficientes liberadores de oxígeno.

En general del sector a nivel nacional se puede hablar que se ha perdido competitividad en el sector primario y se ha ganado en el industrial, en especial en los productos como chocolates y confites. Concretamente, las debilidades son visibles en las plantaciones por ser viejas, explotadas de forma tradicional y por el uso de bajos niveles de tecnología, con lo cual se obtienen bajos niveles de densidad y especies de sombreado de bajo interés económico.

Norte de Santander es el segundo productor de cacao en el país, y posee el área disponible para incrementar la siembra de este producto. Por lo cual una propuesta es el incremento del área de cultivo pero con clones que se adapten mejor a la región y ofrezcan mejores rendimientos (mínimo de una tonelada por hectárea) y se busca la generación de economías de escala en la compra de insumos para disminuir los costos de producción.

Este mejoramiento en las condiciones del sector en el departamento otorgaría un ingreso justo a los cacaoteros y mejoraría la capacidad de negociación de los mismos, teniendo en cuenta que la industria nacional tiene como referente los precios internacionales que presentan gran variabilidad.

- **Cuero, Manufacturas y Calzado**

- Ventajas**

- Ventajas comparativas:**

- Ubicación geográfica de la zona que la convierte en un punto equidistante en términos de kilometraje de los principales puntos de consumo tanto de Venezuela como de Colombia.

Ventajas competitivas:

- Calidad del producto.
- Mano de obra calificada a un buen costo
- Existencia de un centro de capacitación y de prestación de servicios tecnológicos
- Empresarios con maquinaria especializada
- Organización sólida de unos empresarios con carácter nacional

Debilidades

- Falta de integración en la cadena del cuero, es decir, sector ganadero, frigoríficos y mataderos con el fin de que se realice un buen manejo de las pieles
- Falta de capacitación de una nueva mano de obra y de certificación de la existente
- Falta de infraestructura y montaje del laboratorio encargado de capacitar a la mano de obra en temas de diseño, corte, desbaste, armado, costura, montaje y terminación para nueva mano de obra y certificación de la existente
- Capacitar a los empresarios en la selección y expansión hacia mercados internacionales
- Conectividad con los corredores viales venezolanos, que debido a la saturación del puente Simón Bolívar que comunica a la población de Cúcuta (Colombia) con la de San Antonio (Venezuela), y la del puente Francisco de Paula Santander ubicado entre las poblaciones de Cúcuta (Colombia) y Ureña (Venezuela), se ha generado un incremento en los costo de transporte de bienes terminados y/o materias primas debido a las demoras en los cruces de frontera.
- Estados de las vías de acceso de la zona con el resto del interior del país como son el caso de: vía Cúcuta-Ocaña-Costa Caribe, vía Cúcuta-Pamplona-Chitaó-Málaga-Bogotá

- Falta de actualización de los empresarios del calzados en las últimas técnicas de fabricación.

La cadena productiva del cuero comprende una cadena que va desde los ganaderos hasta productores de cuero terminado. La producción se concentra principalmente en los subproductos del calzado, pieles curtidas de ganado vacuno y partes para calzado. Los productos con mayor orientación exportadora son las pieles curtidas de ganado vacuno, calzado, marroquinería y maletas; las importaciones, por su parte, se concentran en la producción de calzado de caucho o plástico. Estados Unidos, Italia y Venezuela son los principales destinos de las exportaciones, el origen de la mayoría de las importaciones es chino.

A nivel nacional la producción se concentra principalmente en Bogotá, con una participación del 28%; Antioquia, con el 27%; Valle del Cauca, con el 15,6%, y Atlántico, con 7,2%. Menores participaciones se registran en los departamentos de Bolívar, Caldas, Cundinamarca, Norte de Santander, Risaralda, Santander y Quindío.

En términos generales a nivel nacional el sector presenta bajos niveles de productividad, un escaso desarrollo tecnológico e insuficiente mano de obra calificada. Con el fin de hacer frente a esta situación el sector ha realizado fuertes inversiones y esfuerzos en la tecnificación y mejoramiento de los procesos y en el aumento de la calidad de los productos.

En Norte de Santander la actividad del sector esta asociada con la calidad en diseño y con productos que se ajusta a las exigencias de los mercados internacionales. Adicionalmente, la ubicación estratégica del departamento le permite ser un punto equidistante entre los principales centros de consumo tanto de Colombia como de Venezuela.

A pesar de esto es necesario realizar grandes esfuerzos con el fin de mejorar la competitividad del sector tanto a nivel interno como externo mediante la tecnificación de la producción y la capacitación de los operarios y empresarios en nuevas técnicas de diseño y producción y la integración de los diferentes eslabones que componen la cadena y son fundamentales para el desempeño del sector.

- **Cerámicos y derivados de las arcillas:**

Ventajas

Ventajas comparativas:

- Características fisicoquímicas de las arcillas del departamento, cuyos yacimientos se encuentran principalmente en el área metropolitana de Cúcuta, municipios del Zulia y San Cayetano.
- Ubicación geográfica de la zona que la convierte en un punto equidistante en términos de kilometraje de los principales puntos de consumo tanto de Venezuela como de Colombia.
- Alta concentración geográfica de industrias cerámicas
- Mano de obra con experiencia y a bajo costo
- Mejores precios frente a las empresas de otras regiones

Ventajas competitivas:

- Actualmente el sector ha mejorado procesos, lo cual le ha permitido ser competitivos. Sin embargo estos esfuerzos no se han realizado de forma complementaria, ni integrada, aunque se han logrado importantes éxitos que se reflejan en: incrementos en ventas, diversificación creciente de sus de productos, apertura de nuevos mercados, generación de nuevos empleos y mayor participación y penetración de los mercados del exterior, atraídos por los estándares de calidad de dichos productos, que se ha logrado gracias a la implementación de políticas de calidad en los productos, procesos y protección del medio ambiente.

Debilidades y/o necesidades:

- Falta de caracterización e identificación de las actividades desarrolladas por el sector cerámico y de la actividad foco del cluster de cerámica.
- Falta de fortalecimiento de las áreas de actuación del Centro de Investigaciones de Materiales Cerámicos de Norte de Santander
- Formulación y diseño del plan estratégico del cluster de cerámica en Norte de Santander
- Habilitación de la Vía Cúcuta-Ocaña, para transporte de carga pesada (32 toneladas)
- Estado de la carretera Cúcuta, Pamplona, Chitagá, Málaga, Bogotá
- Construcción de corredor vial Cúcuta (Colombia) – La Fría (Venezuela); Puente Guaramito
- Identificación de las áreas temáticas de la acción, actores y ejes estratégicos
- Fortalecer la cadena productiva de la arcilla (gres) en el Área Metropolitana de Cúcuta, con base en el diagnóstico estratégico del sector.

El sector de bienes y servicios de la construcción se ha identificado a lo largo de los últimos 40 años como uno de los pilares en el crecimiento de la economía colombiana dada su particular importancia y estrecho vínculo con las variables macroeconómicas.

El sector de la cadena de la construcción vincula infraestructura, servicios públicos, edificaciones y desarrollo urbano que juntos trabajando en sinergia se traducen en bienes o productos finales.

Los productos fruto de esta cadena hacen parte del sector productor de minerales no metálicos, al igual que productos de vidrio y cerámica. Estos productos tienen un vínculo más estrecho con la actividad edificadora, ya que sus productos están enteramente dirigidos a las diferentes etapas de la construcción; tanto a vivienda, como a infraestructura. Debido a esta relación los bienes de esta cadena son considerados como un sector estratégico para la industria.

Alcance: que sectores podrían estar en la zona franca teniendo en cuenta estabilidad política o garantías de inversión, mirar si la infraestructura actual soporta la situación o es necesario una ampliación, unido al soporte del plan nacional de logística, como justificar que la zona de influencia comercial de las zonas de frontera

4.5 Caracterización de los pasos de frontera Colombo – Venezolanos

Con el fin de definir la operación logística de la zona, se procedió a realizar una caracterización del modo de operación actual de movimiento de mercancías y las entidades u organismos que intervienen en el proceso.

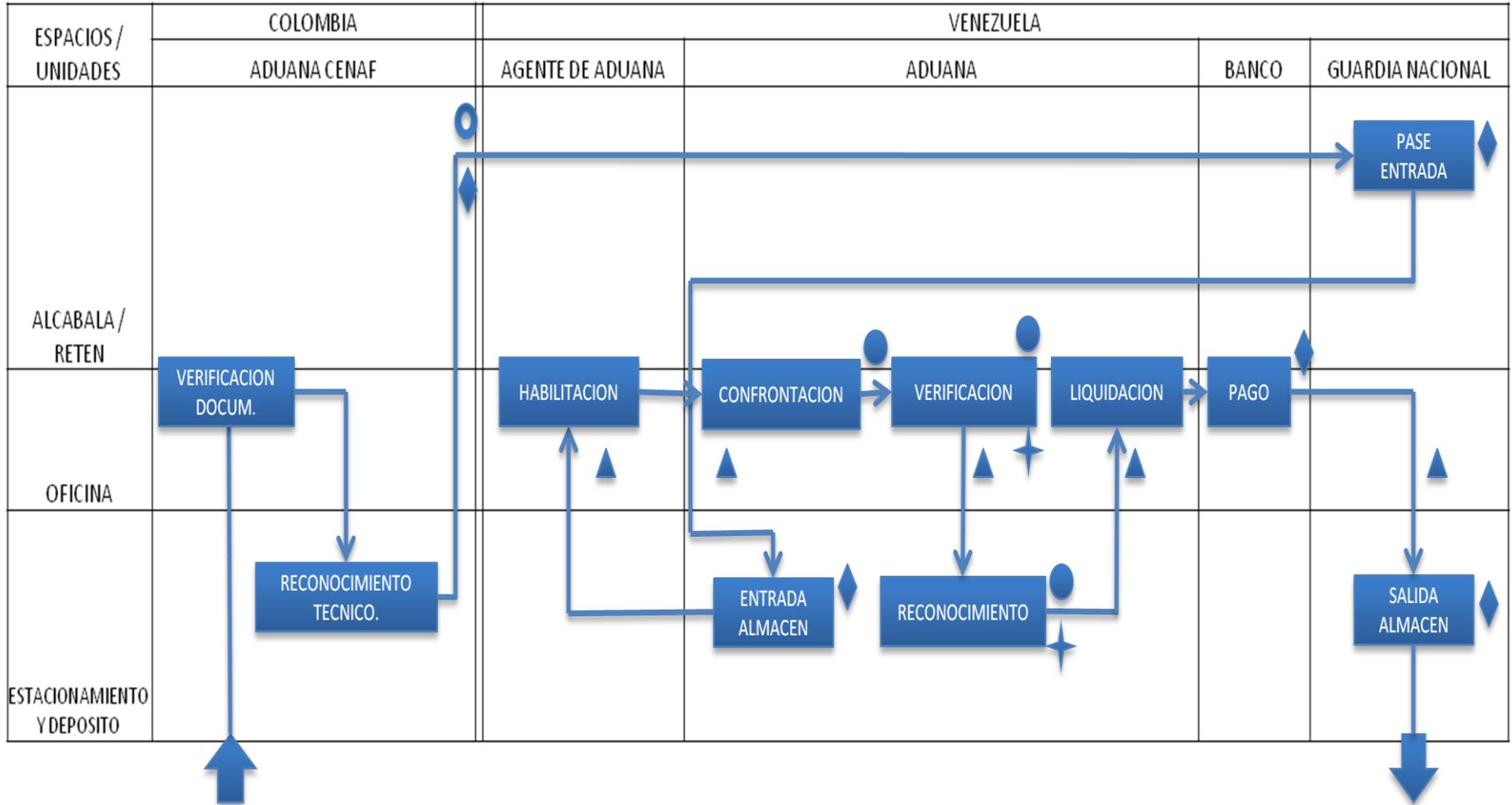
A continuación se presenta el estado actual de movimiento de mercancías en frontera:

Convenciones

Figuras	Descripción
	Horario diferente
	Congestionamiento vial
	Traslado ineficiente
	Revisiones Repetitivas
	Discrecionalidad

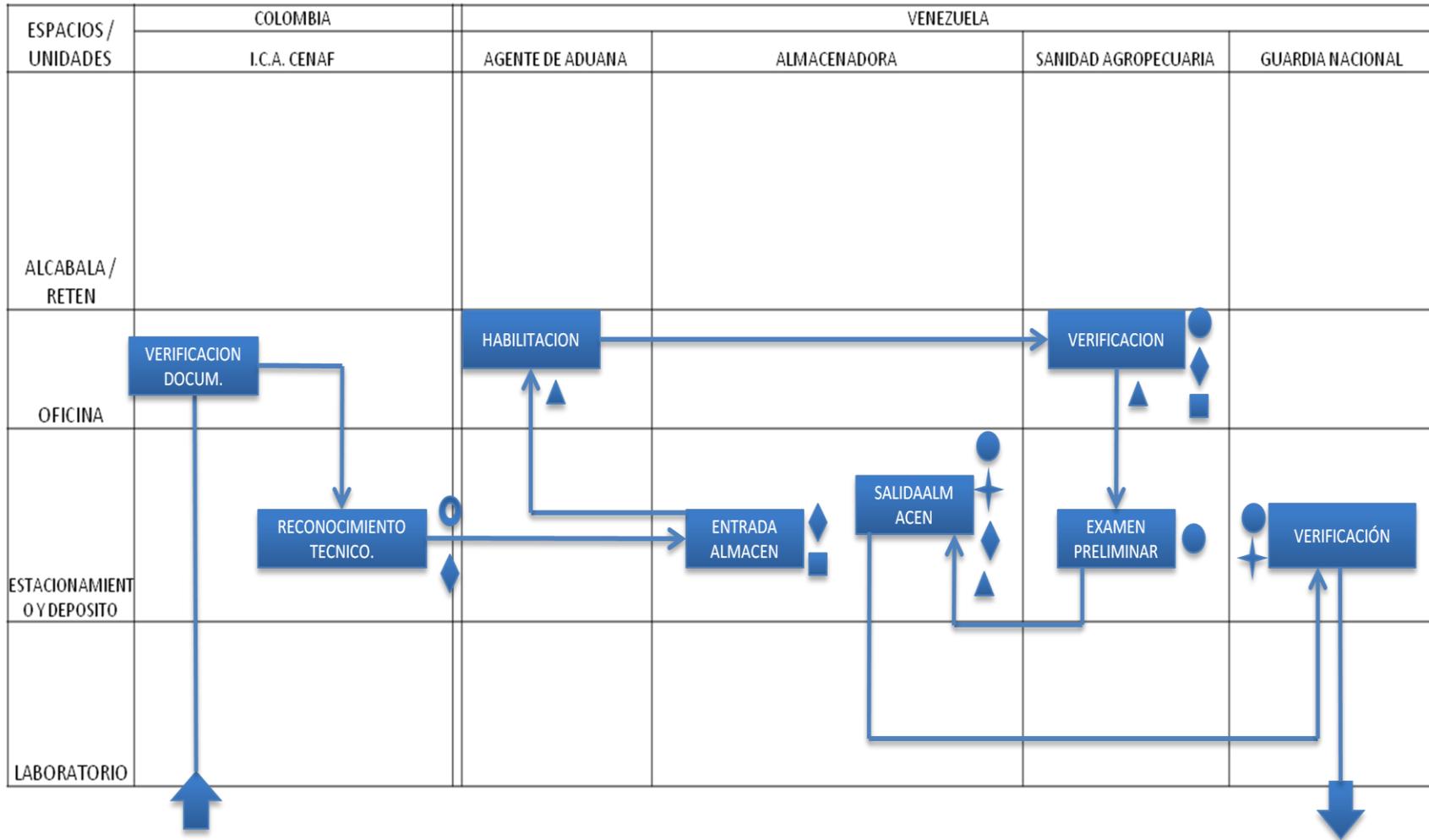
Fuente: Diagnostico de la situación y proposiciones para el mejoramiento de los pasos fronterizos Venezolano - Colombiano

PASO FRONTERIZO COLOMBO – VENEZOLANO
 CARACTERIZACIÓN DE LOS SERVICIOS
 SERVICIOS DE ADUANAS



Fuente: Diagnostico de la situación y proposiciones para el mejoramiento de los pasos fronterizos Venezolano - Colombiano

PASO FRONTERIZO COLOMBO – VENEZOLANO
 CARACTERIZACIÓN DE LOS SERVICIOS
 SERVICIOS DE SANIDAD AGROPECUARIA / ALIMENTOS



Fuente: Diagnostico de la situación y proposiciones para el mejoramiento de los pasos fronterizos Venezolano - Colombiano

Las entidades y organismos presentes en la zona de frontera colombiana son:

- **Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN):** encargada del control aduanero en el CENAF ubicado del lado colombiano de la frontera
- **Instituto Colombiano Agropecuario (ICA):** se encarga de realizar un control fitosanitario, de los productos que se comercializan por el paso, en especial aquellos que tienen que ver con las importaciones colombianas.
- **Migración del Ministerio de Relaciones Exteriores:** (función anteriormente del Departamento Administrativo de Seguridad-DAS) se encarga del control migratorio (ingreso y egreso de personas)
- **Policía Nacional de Colombia.** Realiza varias funciones como las aduaneras, (Polca-Policía Fiscal y Aduanera), control del tráfico de drogas, tránsito, seguridad-orden público.
- **Ministerio de Transporte:** se encarga de acompañar en la verificación de los documentos empleados para autorizar el tráfico de vehículos de carga, de transporte y de personas, además de encargarse de la administración del CENAF.
- **Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA):** se encarga de llevar a cabo una vigilancia y control sobre medicamentos y alimentos de consumo humano, calidad, sanidad
- **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:** se encarga de expedir los certificados de origen para los productos que se dirigen al mercado externo
- **Administración CENAF:** se encarga de la administración de la entidad

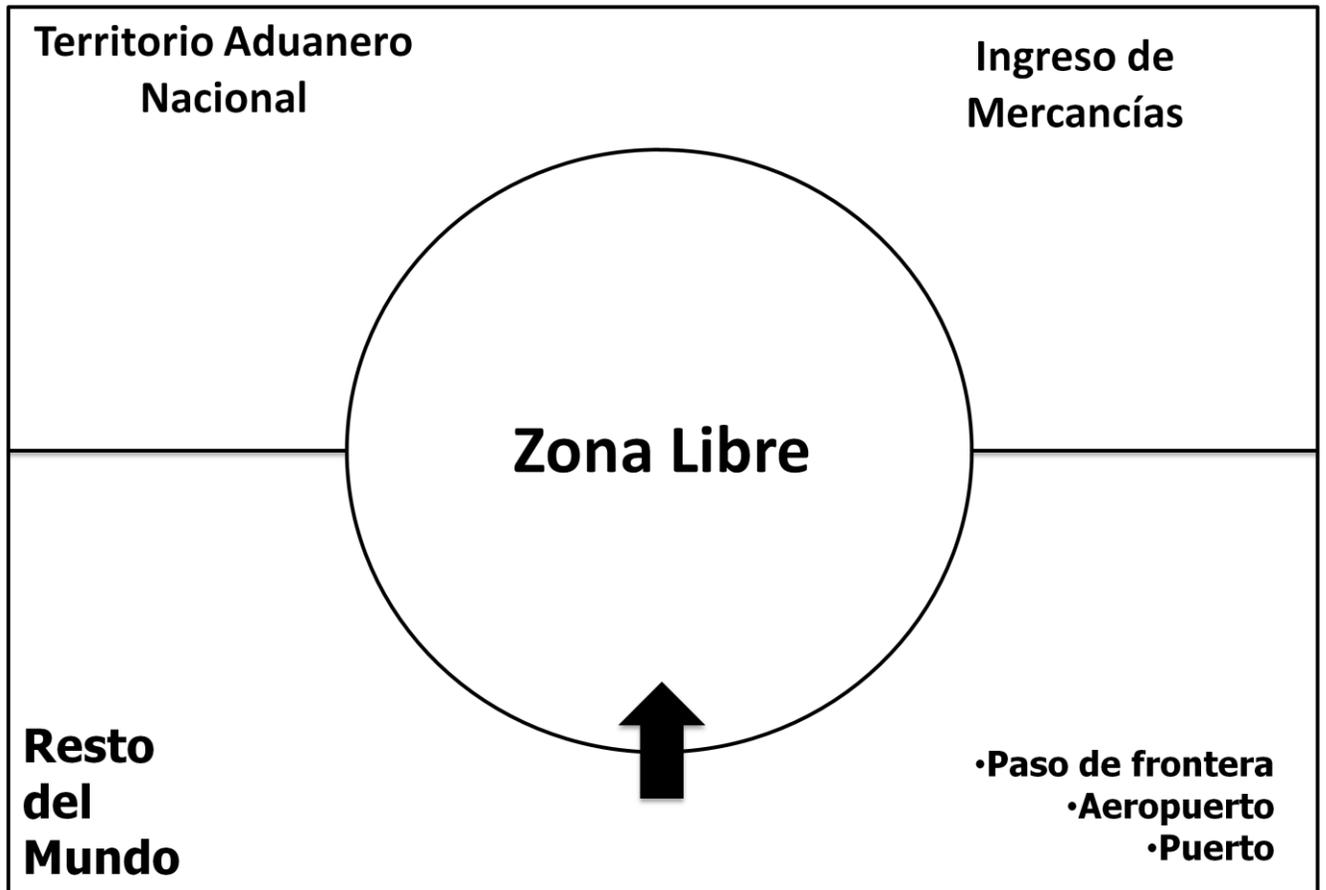
Las entidades y organismos presentes en la zona de frontera venezolana son:

- **Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT):** encargada del control aduanero y tributario del lado venezolano de la frontera
- **Secretaría Instituto Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre (INTTT):** se encarga de acompañar en la verificación de los documentos empleados para autorizar el tráfico de vehículos de carga, de transporte y de personas

- **Dirección de Extranjería (DIEX):** se encarga de llevar a cabo el control migratorio en el CENAF
- **Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral (INSAI):** se encarga de realizar un control fitosanitario y zoonosanitario, de los productos que se comercializan por el paso, en especial aquellos que tienen que ver con las importaciones venezolanas.
- **Guardia Nacional:** Realiza varias funciones como las aduaneras, control del tráfico de drogas, tránsito, seguridad-orden público.

De los diagramas de proceso expuestos anteriormente es posible percibir que existe una gran ineficiencia en los procesos aduaneros, sanitarios y fitosanitarios a la hora de permitir el eficiente flujo de mercancías en el paso de frontera, lo cual repercute en el incremento de tiempos y costos. Esto se debe a que se realizan revisiones repetitivas en el proceso, como es el caso de verificaciones y reconocimientos tanto técnicos como de rutina.

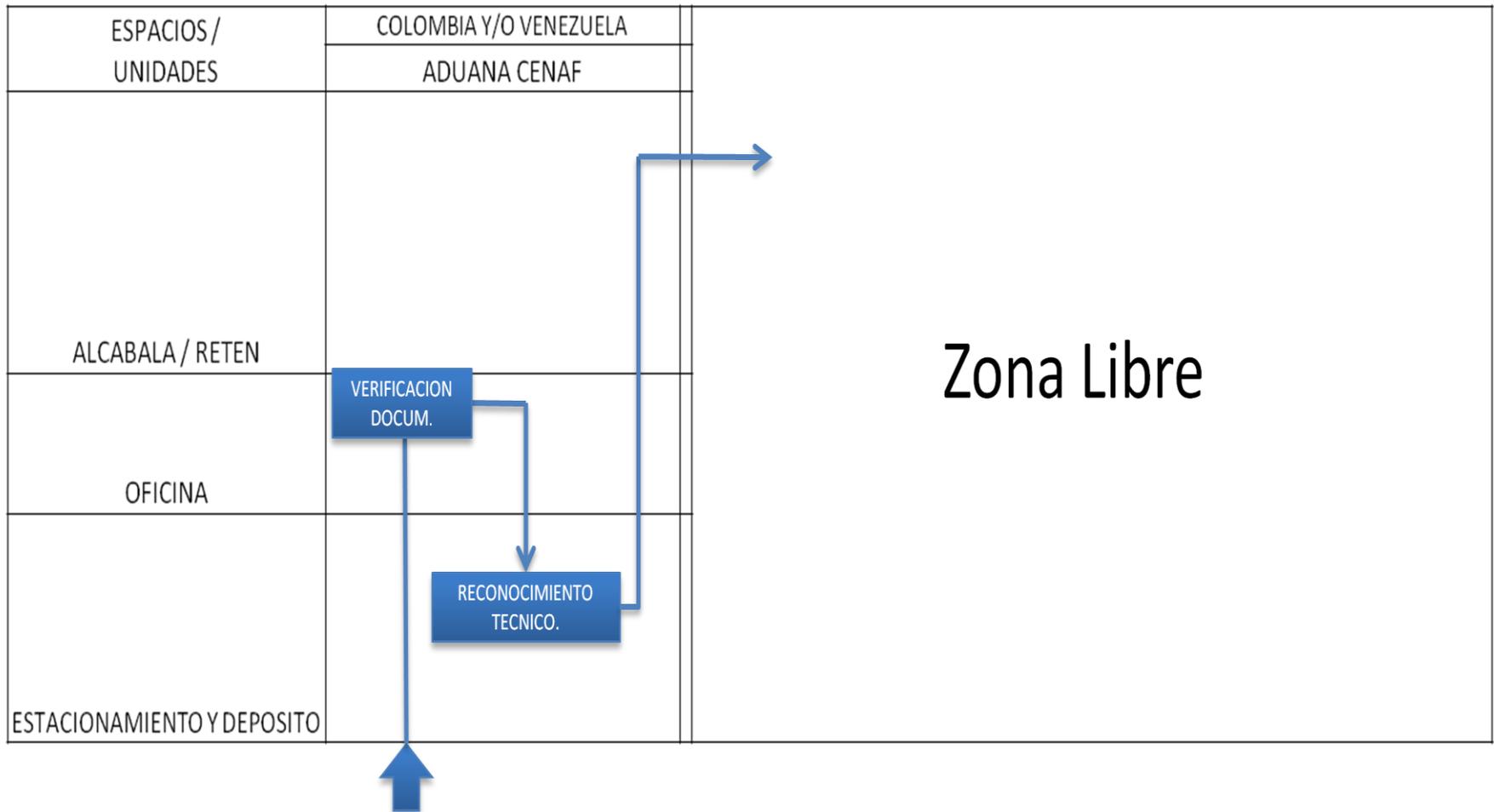
Desde el punto de vista territorial, el ingreso de mercancías a la zona se realizaría de la siguiente manera:



Fuente: Zona Franca de Bogotá, 2012

Desde el punto de vista logístico la entrada de mercancías a la zona se realizaría de la siguiente manera:

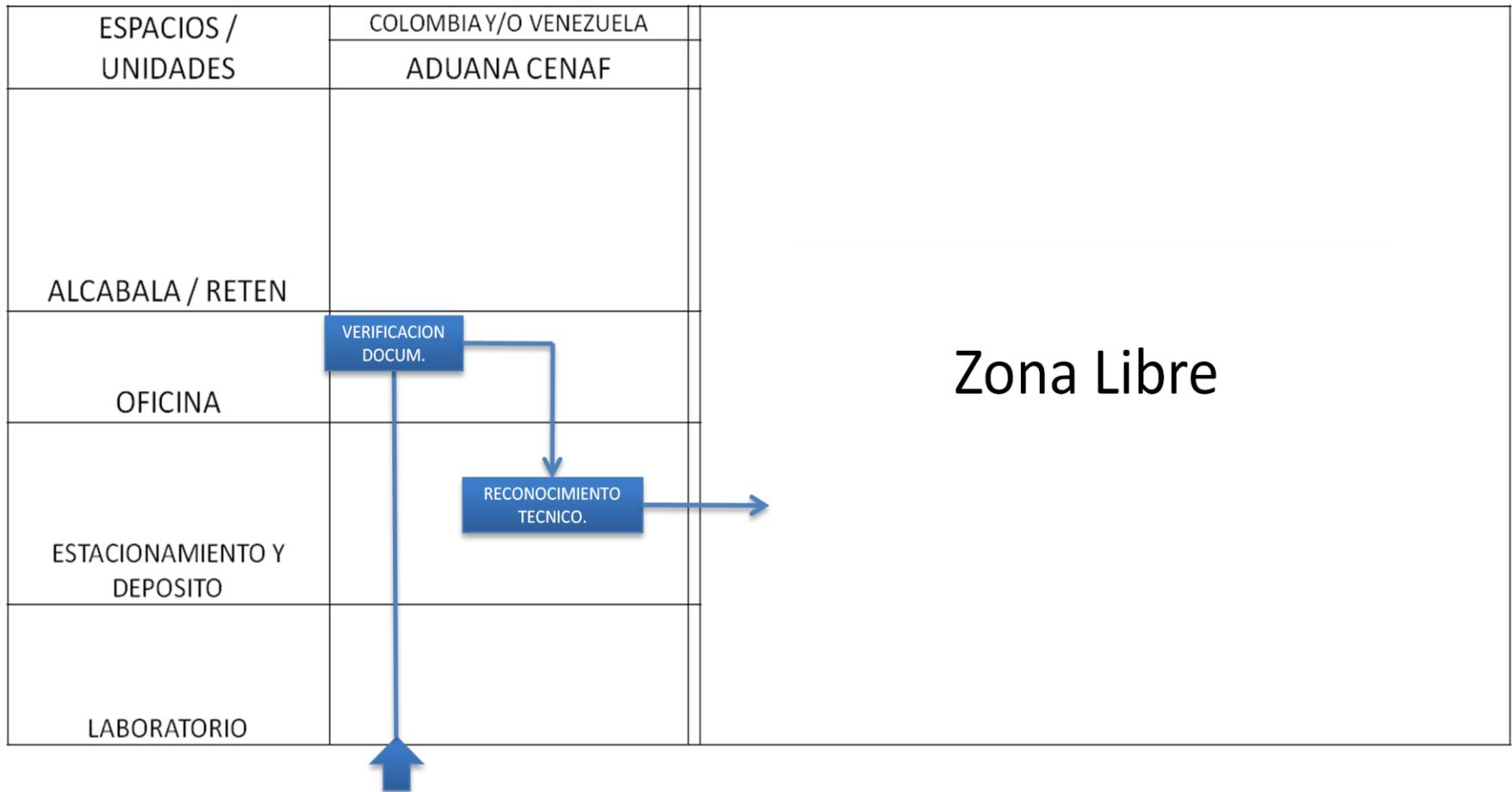
ZONA LIBRE SERVICIOS DE ADUANAS



Fuente: Elaboración propia del autor

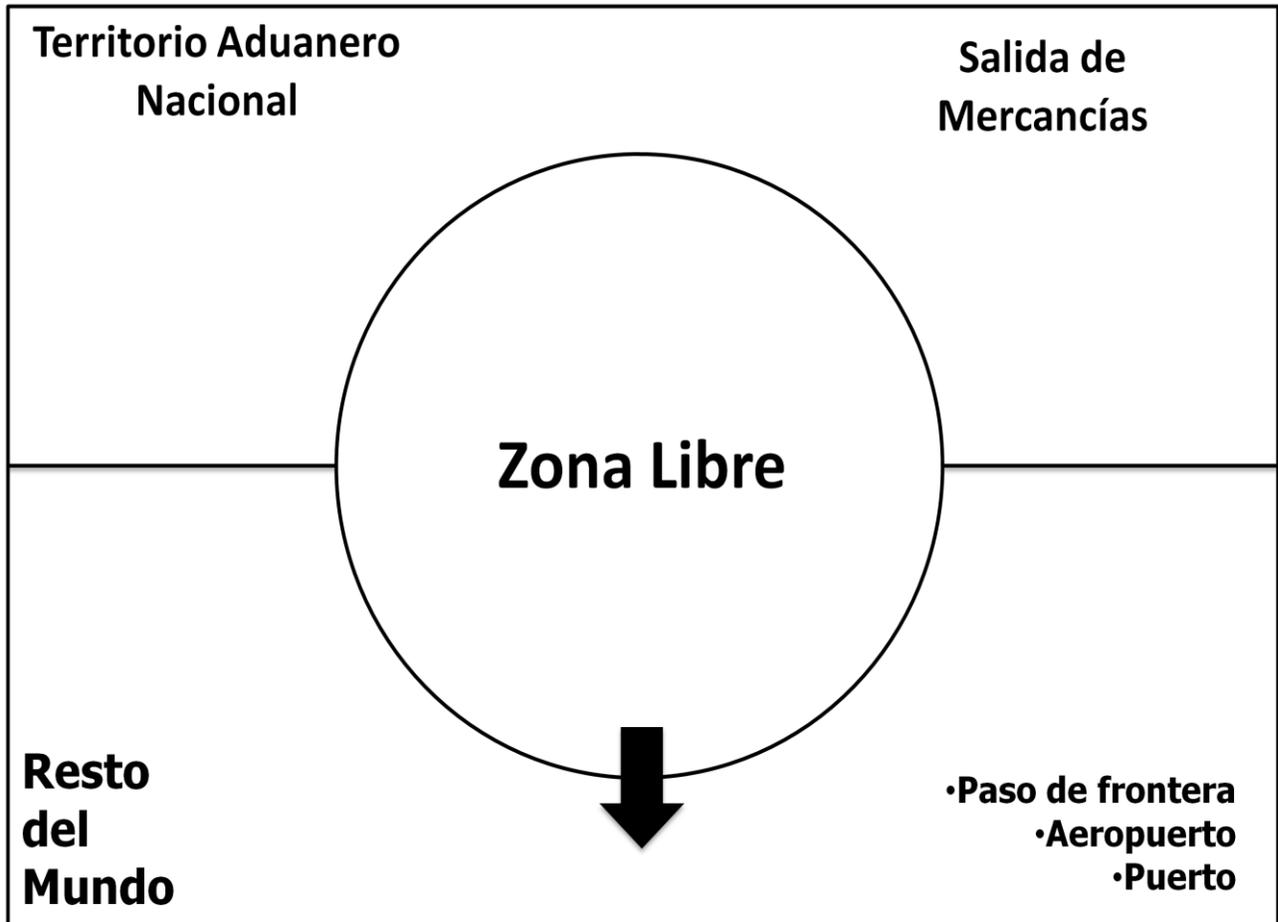
ZONA LIBRE

SERVICIOS DE SANIDAD AGROPECUARIA/ALIMENTOS



Fuente: Elaboración propia del autor

Desde el punto de vista territorial, la salida de mercancías se realizaría de la siguiente manera:

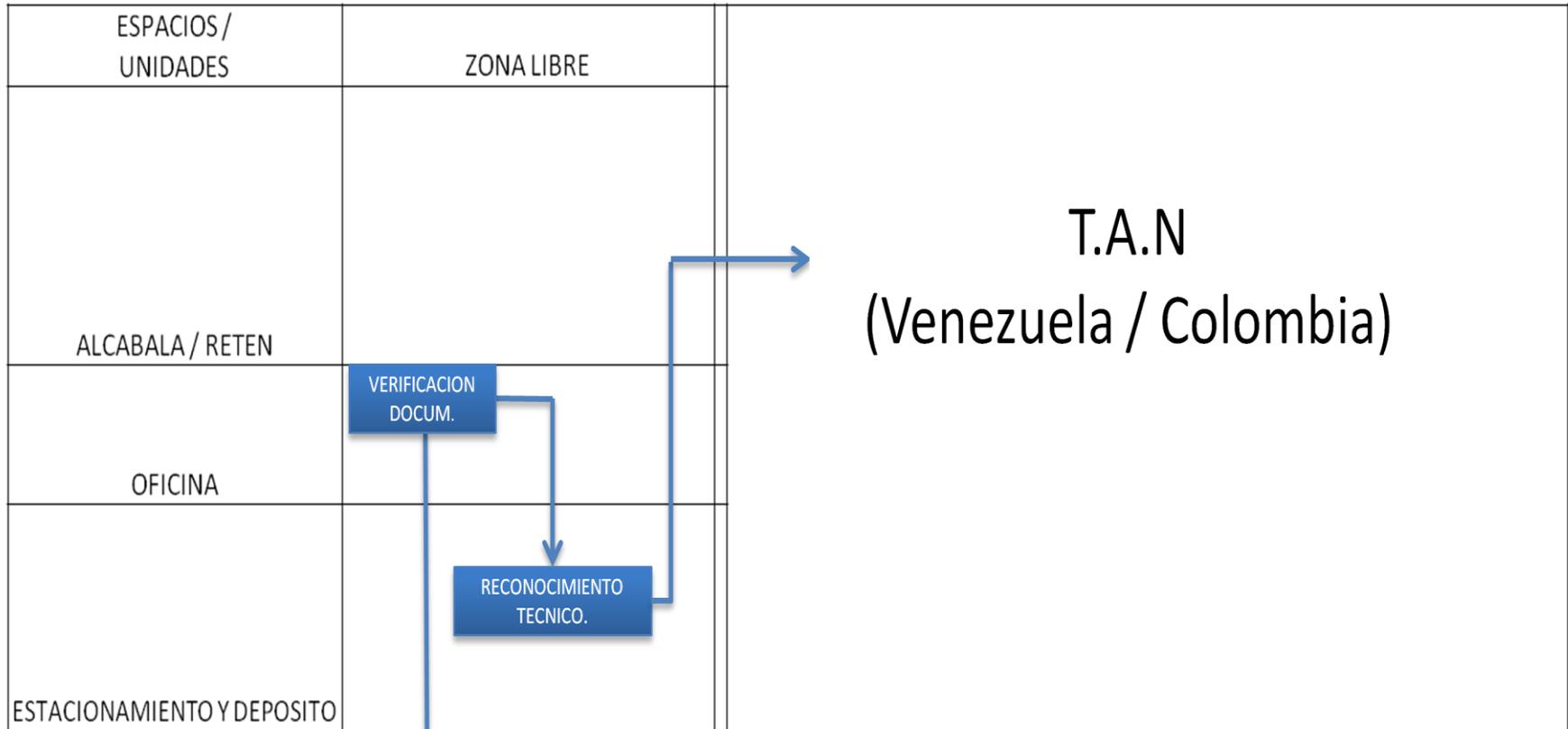


Fuente: Zona Franca de Bogotá, 2012

Desde el punto de vista logístico la salida de mercancías de la zona se realizaría de la siguiente manera:

**ZONA LIBRE
SERVICIOS DE ADUANAS**

TERCEROS PAÍSES



Fuente: Elaboración propia del autor

ZONA LIBRE
SERVICIOS DE SANIDAD AGROPECUARIA/ALIMENTOS

TERCEROS PAÍSES



ESPACIOS / UNIDADES	ZONA LIBRE	<p>T.A.N (Venezuela / Colombia)</p>
ALCABALA / RETEN		
OFICINA		
ESTACIONAMIENTO Y DEPOSITO		
LABORATORIO		

Fuente: Elaboración propia del autor

Para el transporte de la mercancía cuando viene o se dirige a terceros países por el T.A.N. de cada uno de los respectivos países se debe de emplear precintos y sellos, los últimos deben estar ubicados tanto en la apertura de los contenedores como en los alrededores para evitar las denominadas “peinadas de contenedor”.

4.6 Infraestructura asociada

Para el desarrollo eficaz y eficiente de las operaciones dentro de la zona es necesario contar con la siguiente infraestructura básica:

- **Edificio Central de Dirección:** en este lugar se ubica la Gerencia, junto con los departamentos necesarios tales como administrativo, mantenimiento, técnico-legal, asesoría de empresas y el de promoción y relaciones públicas.
- **Cafetería:** servicio básico tanto para empleadores como para los trabajadores de las empresas, este servicio logra importantes ahorros para las empresas ya que les permite emplear tanto recursos como espacio necesario para las cafeterías en el “Core Business”
- **Salón Múltiple de Exposición:** consiste en un salón para exposiciones permanentes de artículos, y para actos sociales y promocionales.
- **Cuartel de Bomberos:** indispensable para actuar en casos de emergencia y necesario para bajar los costos de seguros contra incendios.
- **Puesto de Policía:** necesario para la vigilancia interna el cual estaría compuesto por personal de ambas nacionalidades
- **Puesto de Aduana:** puesto permanente de la aduana encargado de controlar la entrada y salida de mercancías, compuesto por funcionarios tanto de la DIAN como del SENIAT, teniendo en cuenta que sería necesario uniformar los procedimientos y documentos para el ingreso y la salida de mercancías, de manera que en vez de entorpecer la operación la ayuden a fluir de una manera eficiente
- **Distribución de Combustibles:** comprende la prestación del servicio de combustibles como gasolina, A.C.P.M., y demás combustibles líquidos, además del servicio de gas natural.

- **Sucursales Bancarias:** sucursales de bancos de ambos países, dependencias de BANCOLDEX, BANCOEX, CADIVI, Banco de la República de Colombia y el Banco Central de Venezuela
- **Puestos de Primeros Auxilios:** puesto de primeros auxilios que debe funcionar permanentemente para la atención en caso de que se presenten accidentes
- **Aula de capacitación:** lugar donde se podrían dictar cursos a distintos niveles por parte de universidades u organismos gubernamentales.
- Subestación eléctrica con red de distribución eléctrica subterránea en 3 fases a 13.2 Kv
- Planta de tratamiento de agua potable y residuales
- Sistema Independiente de retención de aguas lluvias (Laguna de Retención)
- Vías principales de pavimento de concreto asfáltico de 9 m, secundarias de 7,2 m y amplios radios de giro para camiones que permiten el acceso fluido de tráfico pesado
- Servicio de básculas camioneras de ingreso y salida hasta de 80 toneladas certificadas, ajustadas y con capacidad de servicio las 24 horas los 7 días de la semana
- Alcantarillado pluvial y sanitario
- **Telecomunicaciones:**
 - Central telefónica
 - Red de fibra óptica que permita el acceso a proveedores de internet del mercado.

Servicios asociados

- Recolección de basuras industriales comunales
- Alumbrado perimetral, interior y exterior
- Servicios coteros para cargue y descargue
- Prestación de servicios de mano de obra básica para plomería, cerrajería, electricidad, jardinería, oficios varios, asesoría técnica y profesional
- **Vigilancia y seguridad:**
 - Empresa de seguridad y vigilancia

- Brigadas de emergencia, armamento y patrullaje motorizado de vías
- Doble cerramiento perimetral, cámaras de vigilancia en accesos, internas y perimetrales reforzadas con sensores de movimiento
- Red de hidrantes, dentro de la zona para atender incidentes de cualquier índole
- Cuerpo de bomberos, dotado de vehículo y personal
- Ambulancia de planta

4.7 Localización de la zona

La zona propuesta para la localización de la zona se definió en el Área Metropolitana Binacional (AMB), que se encuentra compuesta por las municipalidades de las ciudades colombianas de San José de Cúcuta, Villa del Rosario y Los Patios, y las venezolanas de San Antonio y Ureña.

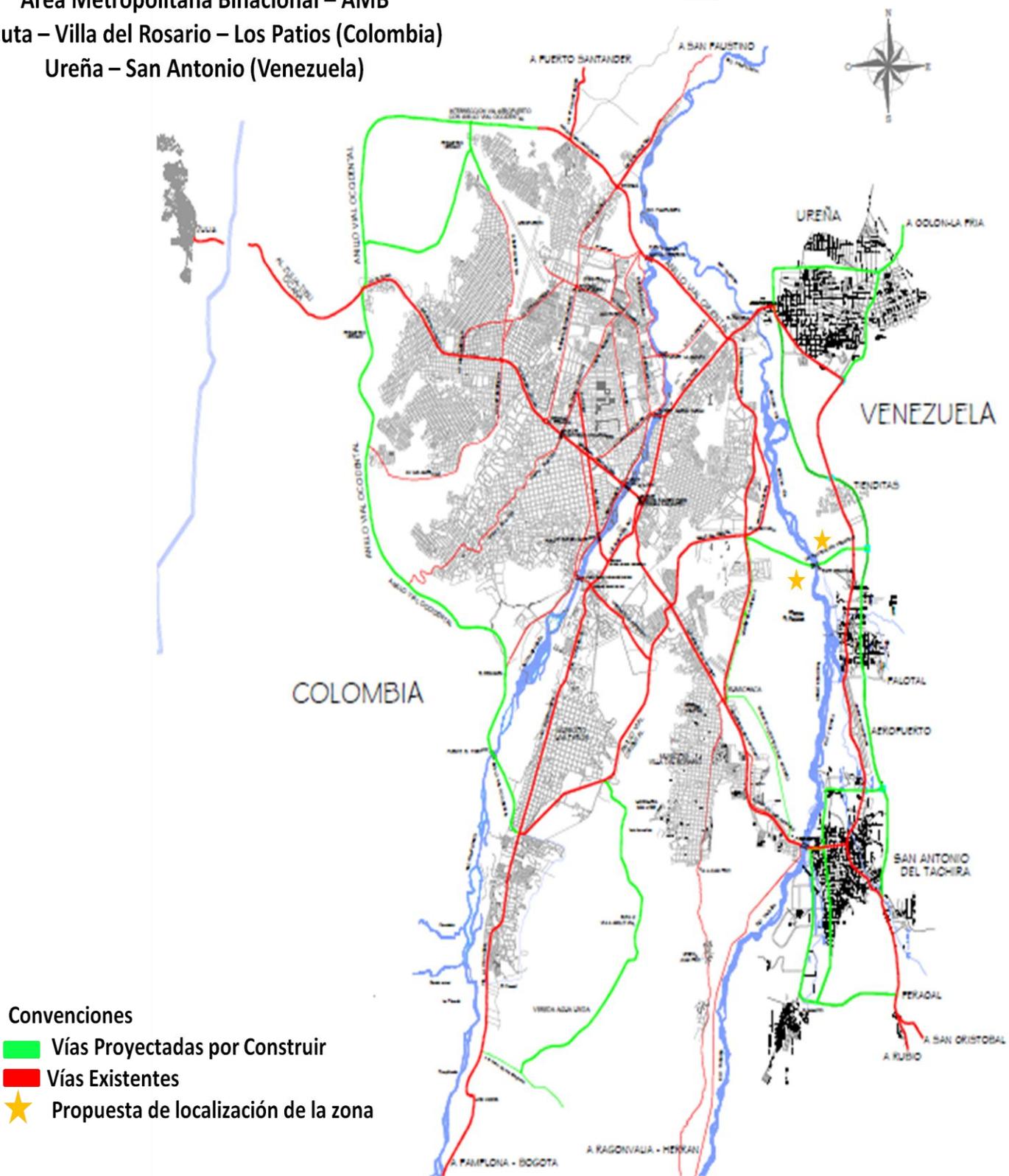
Esta zona cuenta con importantes ventajas frente a otras, entre las que encontramos:

- AMB como iniciativa de integración: el área metropolitana binacional es un proyecto de integración fronteriza que permite la planificación urbano-espacial de este territorio ubicado estratégicamente, el cual es visto por organismos internacionales como un plan ejemplo mundial de convivencia binacional para el cual están deseosos de colaborar tanto con recursos técnicos como económicos.
- Ubicación geográfica: esta región fronteriza de los dos países se encuentra ubicada en un punto estratégico que la convierte en un hub ideal para el mercado de ambos países que se calcula en alrededor de 75 millones de personas.
- Proyectos de infraestructura: puentes de “Tienditas” y “Guaramito”, solución al problema de agua potable con fuente común río Zulia (Cínera), carreteras de conexión hacia Colombia y Venezuela. Proyectos que buscan dar solución no solo al tema de conexión vial, sino también a los temas socioeconómicos.

- Centros de investigación y/o universidades: tanto en territorio colombiano como venezolano de la zona encontramos universidades para la formación profesional de los habitantes de la región, impulso de investigaciones y proyectos de desarrollo.

A continuación se presenta un esquema del Área Metropolitana Binacional junto con las vías existentes y las proyectadas para permitir el eficiente desplazamiento de bienes en la zona. Además se presenta una propuesta de localización de la zona en la región de Villa Silvania por Colombia y Tienditas en Venezuela:

Área Metropolitana Binacional – AMB
Cúcuta – Villa del Rosario – Los Patios (Colombia)
Ureña – San Antonio (Venezuela)



Fuente: PROEZA Consultores S.A.S. – Mario Villamizar S. – Área Metropolitana Binacional

La localización de la zona en esta región se justifica en:

- Construcción del puente de Tienditas: el tercer puente internacional para la comunicación de los dos países en el área metropolitana binacional, que nació como respuesta ante el colapso en la prestación del servicio por parte de los dos actuales puentes (Puente Internacional Simón Bolívar y Puente Internacional Francisco de Paula Santander), y que actualmente se encuentra en proceso de licitación. Puente que comunicaría los sectores de Villa Silvania por el lado colombiano y la población de Tienditas por el lado venezolano.
- Vías de acceso: por el lado colombiano encontramos el anillo vial oriental y el anillo vial occidental (este último proyectado), anillos que actúan como vías que facilitan el transporte de mercancías ya que permiten que los vehículos se desplacen por fuera del área metropolitana de la ciudad de Cúcuta y así hayan ahorros en tiempos, ahorros que repercuten directamente en los costos. Estas vías permiten la comunicación con las carreteras que se dirigen a Puerto Santander, San Faustino, Zulía, Tibu, Ocaña, Pamplona, Bogotá, Ragonvalia y San Antonio.

Por el lado venezolano encontramos el Plan Rector San Antonio - Ureña - Aguas Calientes, plan que contempla la integración de los servicios aduanales y viales.

A continuación se presentan las ubicaciones del área metropolitana binacional y de la zona en mayor detalle:



Área Metropolitana Binacional (Colombo-Venezolana) Puente Internacional Simón Bolívar, Puente Internacional de Tienditas y Puente Internacional Francisco de Paula Santander

Fuente: Google Maps



Propuesta de Ubicación de la Zona Libre

Fuente: Google Maps

Como puede ser observado en la propuesta de ubicación de la zona, esta se encuentra tanto en territorio colombiano como en territorio venezolano, esto se debe a que en esta área se cuenta con un territorio suficiente para el desarrollo de la infraestructura asociada, además que como se desea implementar las denominadas EMIs es necesario un control por parte de las autoridades de ambos países, y la ubicación de la zona en ambos países facilitaría el proceso.

Conclusiones

Como conclusión es viable la puesta en marcha de la Zona Libre debido a los siguientes factores:

- El comercio bilateral actual y proyectado de acuerdo a la modelación realizada, permite visualizar un panorama económico favorable para la inversión por parte tanto del sector público como del privado en infraestructura y servicios conexos necesarios para el montaje y puesta en marcha de la zona libre. Como ejemplo podemos dar cuenta que para el año 2020 se espera que las exportaciones de Colombia hacia el Ecuador sean de alrededor de USD 4.300.673.501, mientras que las importaciones provenientes del vecino país asciendan a los USD 2.926.917.841. Cifras que permiten dar cuenta del ambiente económico favorable que se presentara y que fomenta una seguridad en las inversiones a realizar.
- Las ventajas tanto competitivas como comparativas con las que cuenta importantes sectores de la región como son los sectores de cueros, manufacturas y calzado, el sector de cerámica y derivados de la arcilla y finalmente el sector del cacao, los cuales cuentan con importantes ventajas en relación a los que se presentan en el resto de los territorios de ambos países.
- Ubicación estratégica de la zona: la ubicación estratégica del AMB que como expusimos anteriormente se encuentra en un punto equidistante de los principales mercados tanto del territorio colombiano como del venezolano, lo cual le permite a la zona convertirse en una especie de hub para un mercado compartido de alrededor de 75 millones de personas.

Dentro de la misma AMB la ubicación propuesta en el sector de Villa Sylvania por Colombia y Tienditas por Venezuela, junto al proyectado puente internacional de Tienditas para la comunicación de Colombia con Venezuela, le permite imprimir una mayor ventaja tanto competitiva como comparativa.

Todos los factores expuestos anteriormente permiten argumentar la viabilidad de la Zona Libre, a pesar de esto es necesario realizar importantes esfuerzos en aspectos económicos, normativos y sociales.

En conclusión la zona libre en la AMB es viable sin embargo es necesario que el gobierno y el sector privado tengan como prioridad mejoras en los ámbitos mencionados anteriormente.

Recomendaciones

Para disminuir el posible riesgo de la puesta en marcha de la Zona Libre se recomienda tomar las siguientes acciones:

- Implementar las EMIs (Empresas Mixtas de Integración): esta metodología para la atracción de inversión a la frontera, debido a que emplearían insumos de Colombia y Venezuela, pero también de un tercer país. Estos productos manufacturados en esta Zona Libre obtendrán un “doble origen”, consiguiendo de esta manera la posibilidad de acceder a un mercado ampliado de 75 millones de personas (consumidores de Colombia y Venezuela), pero además contarían con la posibilidad de acceder a los mercados con los que cada país cuenta convenios, logrando de esta manera importantes reducciones en costos ya que no se deben pagar aranceles para el ingreso de mercancías a los mercados.
- En el ámbito económico es necesario tanto por el sector público como privado realizar inversiones en la infraestructura, sobretodo en la parte vial para mejorar la conectividad de la región con el resto del territorio de ambos países.
- Generar una sinergia entre el ámbito social y la normativa en pro de buscar la mejora de las condiciones de vida de las personas mediante la capacitación de la mano de obra para lo cual la normativa puede propiciar el ambiente. Esta capacitación de la mano de obra permitirá mejorar estas condiciones al mismo tiempo que se mejora la productividad de las empresas.
- Coordinar con las autoridades venezolanas la ubicación de la zona en territorio binacional, sector de Tienditas para lo cual es necesario que se coordinen todos

los servicios de migración, aduanas, normativa con el fin de facilitar las operaciones y no entorpecerlas en una doble operación por parte de cada una de las entidades estatales de cada país

Referencias

- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC). Diagnostico de la situación y proposiciones para el Mejoramiento de los pasos fronterizos Venezolano - Colombiano.
- Cámara de Comercio de Cúcuta. Indicadores Económicos Cúcuta y su área Metropolitana. 2011. CCC, Cúcuta.
- Cámara de Comercio de Cúcuta. Normas legales expedidas para las regiones fronterizas de Colombia y en especial para Norte de Santander. CCC, Cúcuta.
- Cámara de Comercio de Cúcuta. Se declara emergencia social y económica en Norte de Santander. 16 de mayo de 2011. Consultado el 26 de mayo de 2011. Disponible en: <http://www.cccucuta.org.co/c.c.c/web/empresarios/bpost.php?id=557>
- Cámara de Comercio de Cúcuta. Desempleo en el área metropolitana de Cúcuta. Consultado el 31 de mayo de 2011. Disponible en: <http://www.cccucuta.org.co/c.c.c/web/images/noticias/Desempleo.pdf>
- Departamento Nacional de Planeación. Agenda Interna para la Productividad y Competitividad, documento regional Norte de Santander. Junio de 2007. Consultado el 26 de mayo de 2011. Disponible en: <http://www.transformacionproductiva.gov.co/Library/News/Files/Norte%20de%20Santander-Agenda%20Interna.pdf238.PDF>
- Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera (COLFECAR). Cuadros Estadísticos a Diciembre 31 de 2010 y Comparativos desde 2008 a 2010. 31 de Diciembre de 2010.
- FERNANDEZ DE CASTRO, Álvaro Riascos. VILLAMIZAR SUÁREZ, Mario. Estudio de Ubicación de la Zona Franca Industrial y Comercial de Cúcuta. 1973. Cúcuta, Colombia.
- GARAY, Luis Jorge. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Consultado el 11 de septiembre de 2011. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industralatina/168.htm>

- Gobierno Bolivariano de Venezuela. Gobierno en Línea. División Político Territorial. Consultada el 14 de mayo de 2011. Disponible en: http://www.gobiernoenlinea.ve/venezuela/perfil_geografia2.html#
- Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA). Facilitación del Transporte en los Pasos de Frontera de Sudamérica. Programa de Proyectos Pilotos en Pasos de Frontera – Fase II. Asistencia Técnica Bilateral y Apoyo en implementación de Ejercicios de Controles Integrados, Capítulo IV. Consultado el 23 de abril de 2012. Disponible en: http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/pfd_ftpf2_cap4_cucuta.pdf
- Instituto Nacional de Vías (INVIAS). Mapa de la red vial. Consultado el 11 de septiembre de 2011. Disponible en: <http://www.invias.gov.co/>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – Oficina de Estudios Económicos. Republica Bolivariana de Venezuela. Consultado el 14 de Febrero de 2011. Disponible en: <http://cendoc.esan.edu.pe/paginas/infoalerta/Agroexportacion/textocompleto/japon.pdf>
- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT). Consultado el 18 de Septiembre de 2011. Disponible en: http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENIDO_SENIAT/04ADUANAS/4.4REGIMENES_TERRITOR/4.4.1PUERTOS_LIBRES
- Venezuela para todos. Consultado el 11 de septiembre de 2011. Disponible en: <http://venezuelaparatodos.wordpress.com/>
- VILLAMIZAR SUÁREZ, Mario. Empresas Mixtas de Integración-EMI s-. Mayo de 2011. Cúcuta, Colombia.
- Zona Libre de Colón. Consultado el 9 de Octubre de 2011. Disponible en: <http://www.zonalibredecolon.com.pa/>
- Zona Libre de Colon. Directorio y catalogo de productos y servicios 2008-2009. Publicado por: FocusPublications (INT.) S.A. Panamá.