



**Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia**



CONFERENCIA LATINOAMERICANA DE ZONAS FRANCAS

**SERGIO DIAZ-GRANADOS GUIDA
Ministro de Comercio, Industria y Turismo**

Cali, 20 de septiembre de 2012



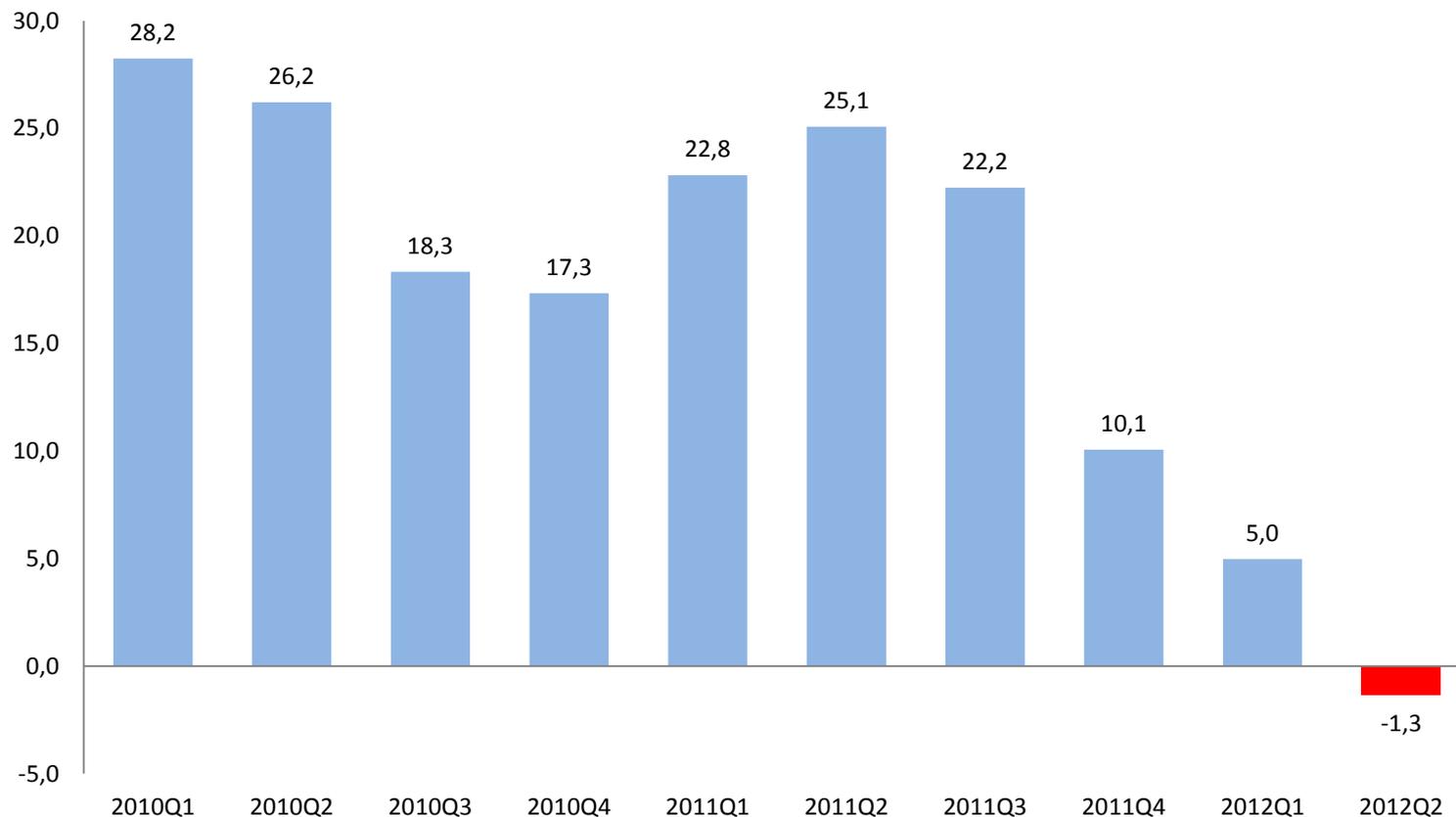


- ENTORNO GLOBAL DE INCERTIDUMBRE**
- LAS METAS QUE NOS HEMOS TRAZADO
- VIGENCIA DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS
- LAS ZONAS FRANCAS: ¿CUÁL ES LA RUTA?

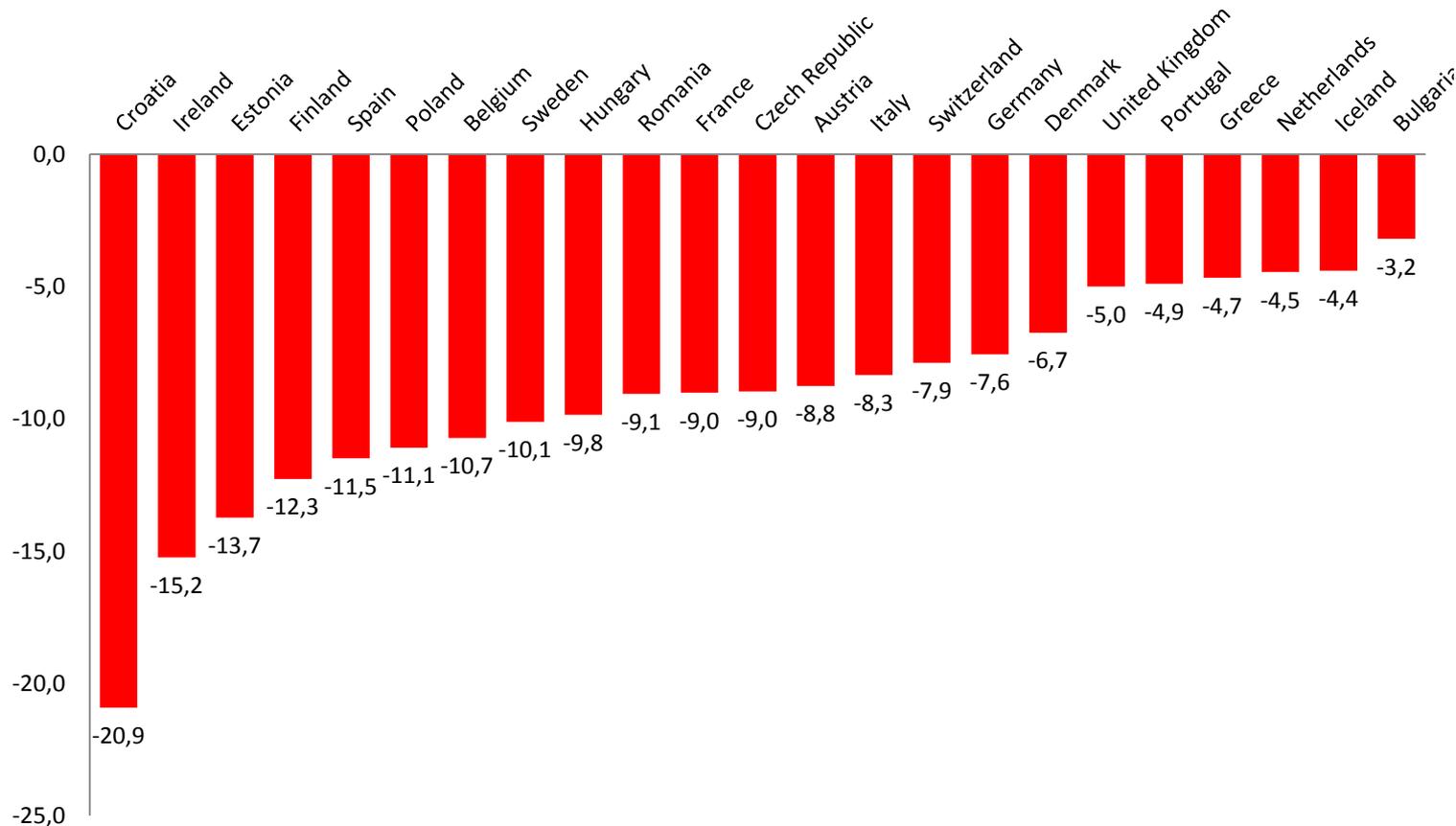
A pesar de los “ruegos”, el problema económico global sigue sin solución



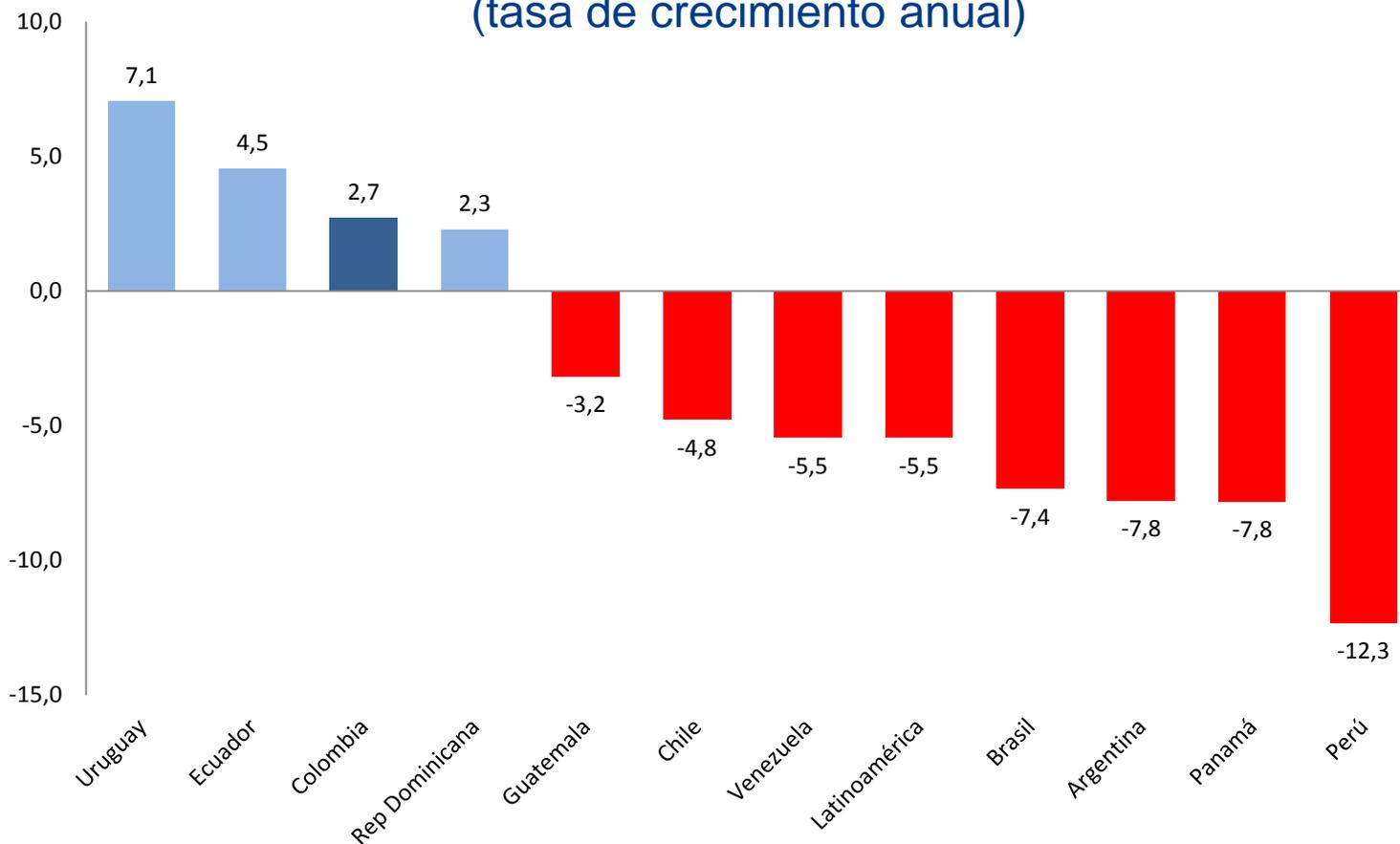
Evolución de las exportaciones mundiales (tasa de crecimiento anual de cada trimestre)



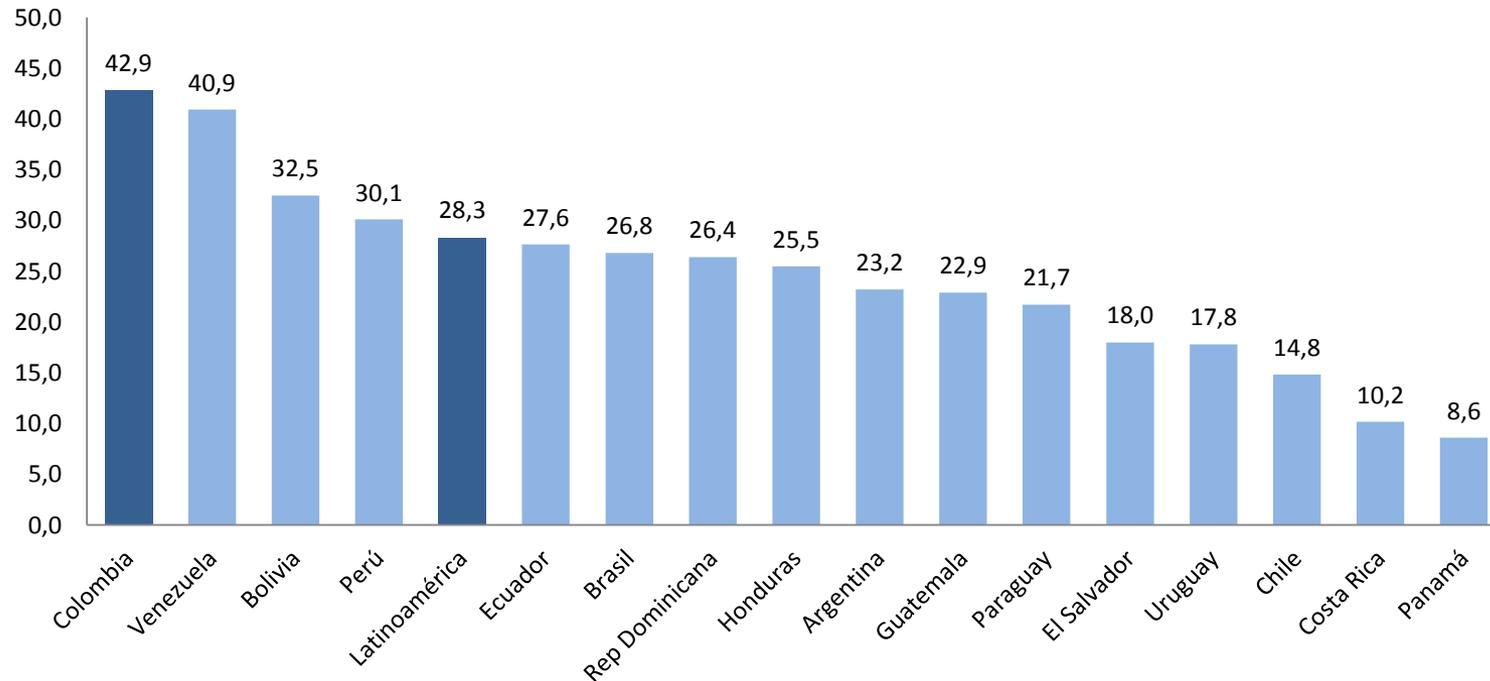
Crecimiento de las exportaciones de economías de Europa en el segundo trimestre de 2012 (tasa de crecimiento anual)

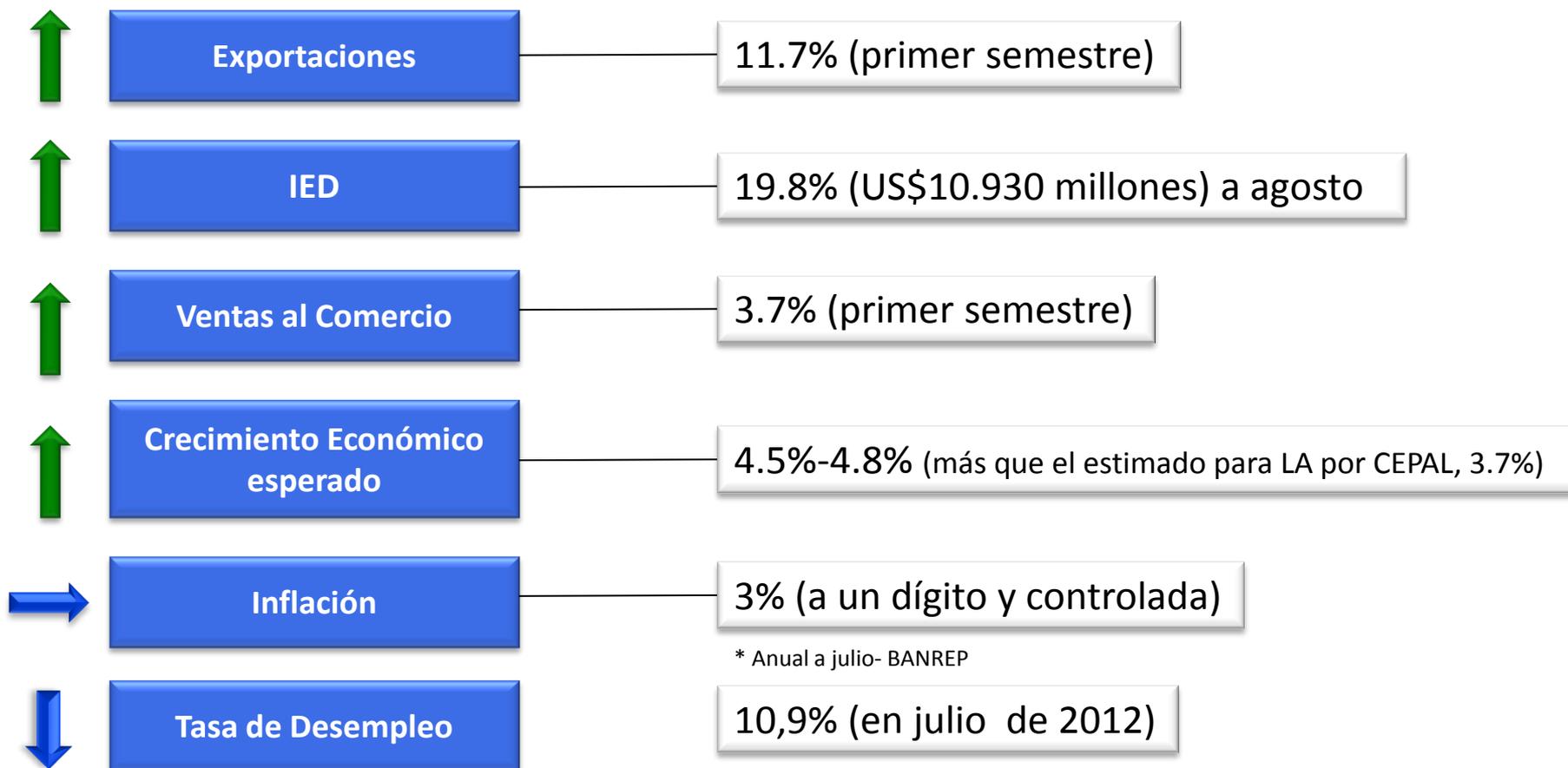


Crecimiento de las exportaciones de economías de América Latina en el segundo trimestre de 2012 (tasa de crecimiento anual)



Crecimiento de las exportaciones de economías de América Latina en 2011 (tasa de crecimiento anual)







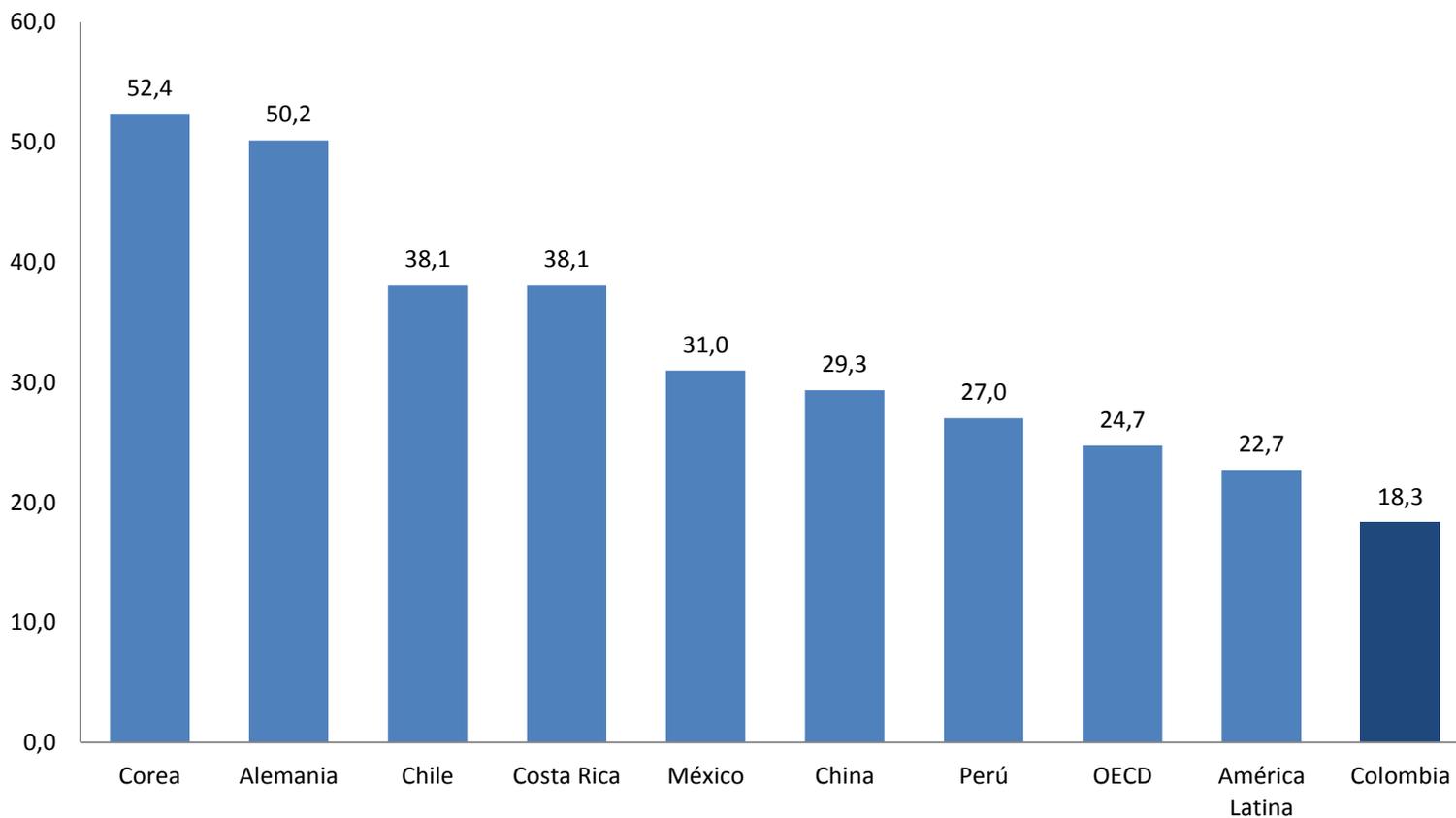
- ENTORNO GLOBAL DE INCERTIDUMBRE
- LAS METAS QUE NOS HEMOS TRAZADO**
- VIGENCIA DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS
- LAS ZONAS FRANCAS: ¿CUÁL ES LA RUTA?

¿De dónde partimos?



- Colombia pasó de tener exportaciones per cápita de 200USD en 1990 a 1.204 USD en 2011.
- De tener acuerdos con países que representaban el 0,5% del PIB mundial a 29% en 2012.
- De recibir IED por 500 mill de USD a más de 13.000 mill de USD en 2011.
- De recibir alrededor de 1.2 millones de visitantes a más de 3 millones en 2012.
- Se concesionaron las zonas francas de origen público y se iniciaron las primeras zonas francas totalmente de iniciativa probada

Exportaciones de bienes y servicios como porcentaje del PIB - 2011



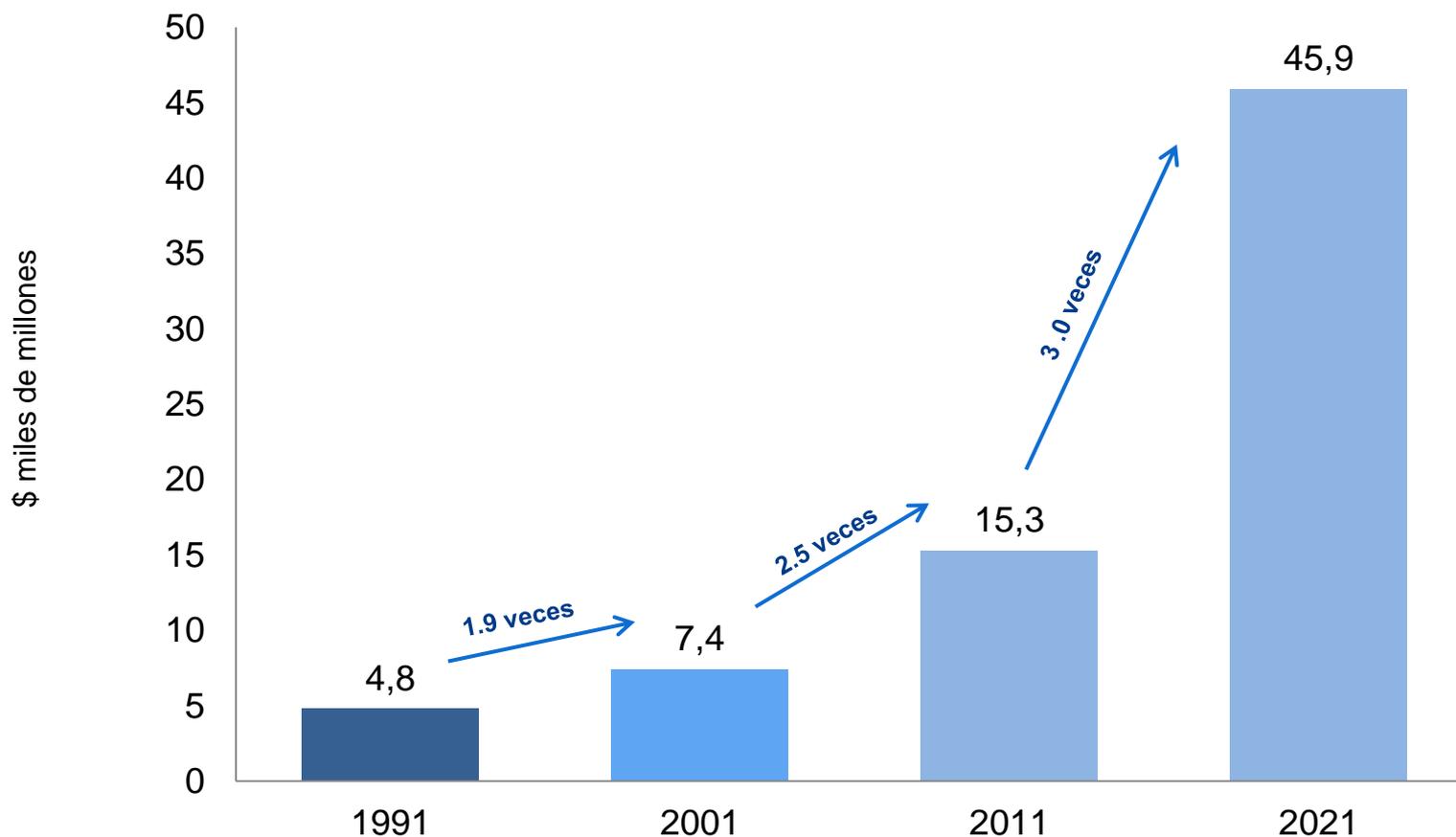
Colombia tiene retos en Comercio Exterior:

- Bajas exportaciones per cápita
- Concentración en
 - Socios comerciales
 - Productos
 - Empresas

Lo cual nos expone a :

- Menor crecimiento económico
- Más volatilidad en las exportaciones
- Vulnerabilidad a riesgos de nuestros socios

Exportaciones no minero energéticas (us\$ millones)



Meta de exportaciones no minero energéticas 2010-2014 (US\$ millones)



x% Crecimiento estimado con relación a la meta SISMEG



x% Crecimiento anual

Por ello nuestra estrategia está orientada a:

-  Aumentar la calidad de nuestro acceso comercial
-  Generar más oferta exportable
-  Vincular más empresas al comercio
-  Hacer que el Gobierno facilite lo más posible el comercio



¿Cómo alcanzar la meta de triplicar las exportaciones no mineras en esta década?

- ① Incrementando el acceso a nuestros socios comerciales**
- ② Ampliando la presencia comercial de Colombia**
- ③ Impulsando la oferta exportable**



**Colombia está generando
certidumbre para la
exportaciones a través de
una sofisticada red de
acuerdos comerciales**

Colombia se rezagó con relación a otros países de la región

Acuerdos Comerciales Vigentes

2000



Acuerdos Comerciales Vigentes

2012



Colombia

- CAN
- Venezuela
- Mexico
- Mercosur
- Chile
- Triángulo Norte
- Canadá
- Suiza y Liechtenstein
- EEUU



Perú

- CAN
- Cuba
- Mercosur
- EEUU
- Chile
- Singapur
- Canadá
- China
- Suiza
- Islandia
- Corea
- Noruega
- México
- Japón
- Panamá



México

- Nafta
- Colombia
- Costa Rica
- Nicaragua
- Chile
- Triangulo Norte
- Israel
- UE
- AELC
- Argentina
- Brasil
- Uruguay
- Japón
- Bolivia
- Perú



Chile

- Bolivia
- Venezuela
- Mercosur
- Canadá
- México
- Costa Rica
- El Salvador
- UE
- AELC
- Corea del Sur
- EEUU
- China
- P4*
- India
- Japón
- Honduras
- Panamá
- Australia
- Colombia
- Cuba
- Perú
- Ecuador
- Guatemala
- Turquía
- Malasia

Acuerdos Comerciales Vigentes

2014

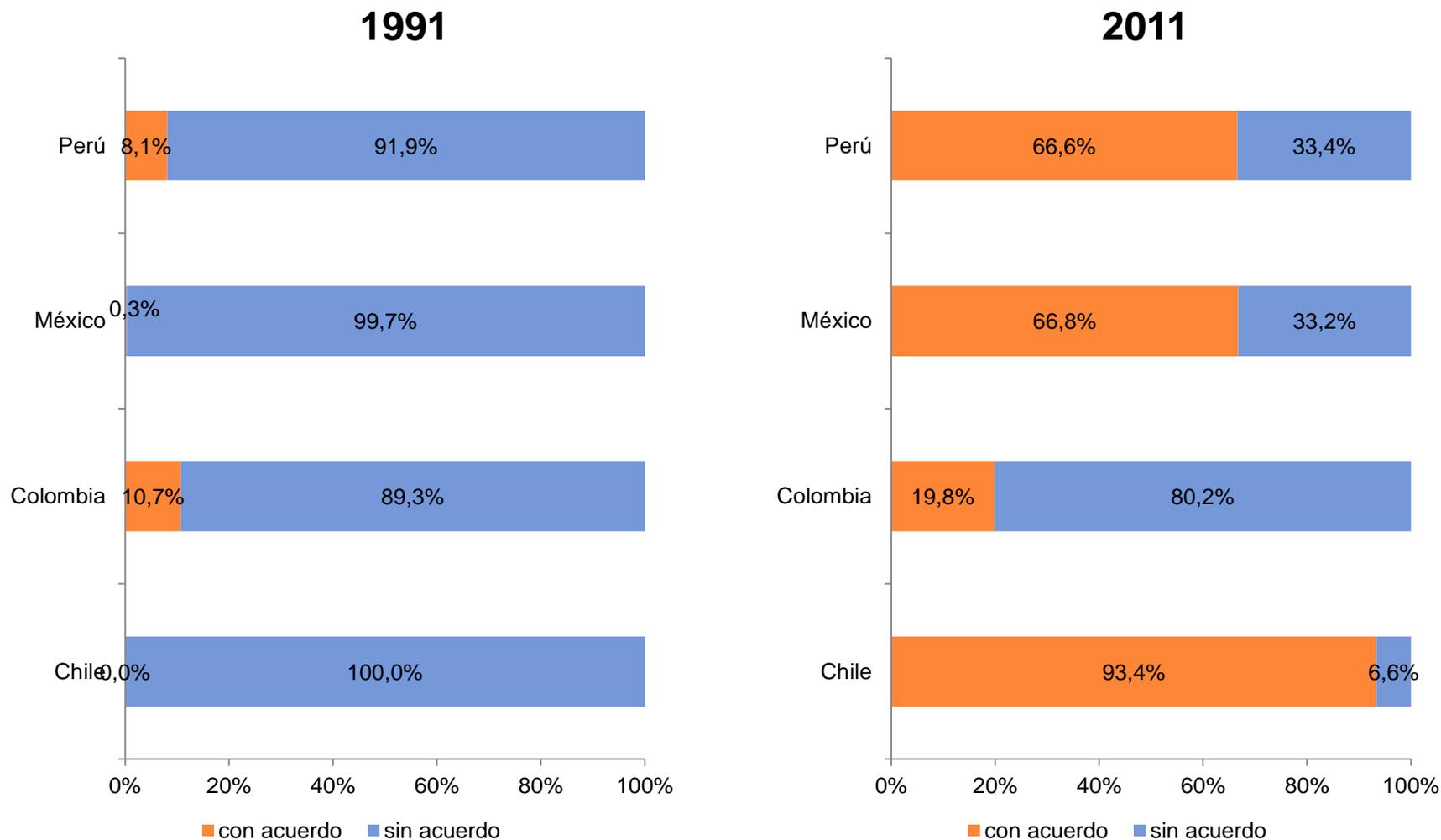


* En proceso de ratificación

Acceso preferencial de Colombia

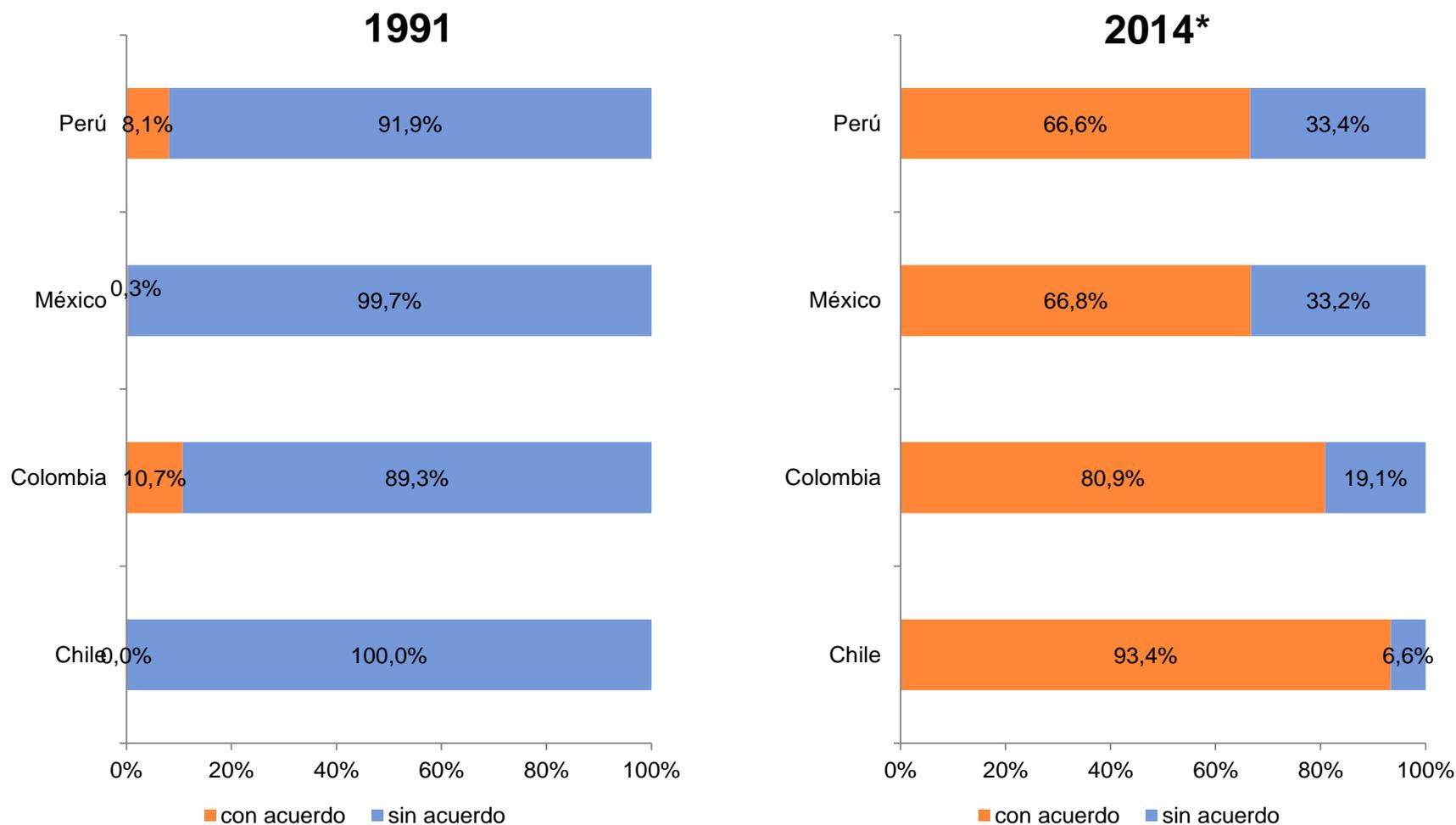
PAÍSES CON ACUERDOS	POBLACIÓN			
	millones de personas			
	2011	2012	2013	2014
TOTAL				
Comunidad Andina	55,6	56,5	57,4	58,4
Venezuela →	29,8	30,4	31,0	31,6
Mercosur	245,7	247,9	249,9	251,9
Chile	17,4	17,6	17,8	18,0
México	109,7	110,8	111,9	113,0
Triangulo Norte	28,8	29,4	29,9	30,5
Canadá →	34,4	34,7	34,9	35,2
Suiza y Liechtenstein →	7,8	7,9	7,9	8,0
Noruega →		5,0	5,1	5,1
Estados Unidos →		315,9	318,9	321,9
Unión Europea →			502,7	503,7
Panamá →			3,7	3,7
Islandia			0,3	0,3
Corea del Sur →				49,3
Turquía →				73,8
Israel →				7,9
Total con Acuerdos vigentes	529,3	856,0	1.371,5	1.512,3

Participación de las exportaciones con acuerdos y sin acuerdos



Con los acuerdos con EEUU, UE, AELC, Panamá, Corea del Sur, Costa Rica e Israel, la proporción llegaría a 81% para Colombia.

Participación de las exportaciones con acuerdos y sin acuerdos

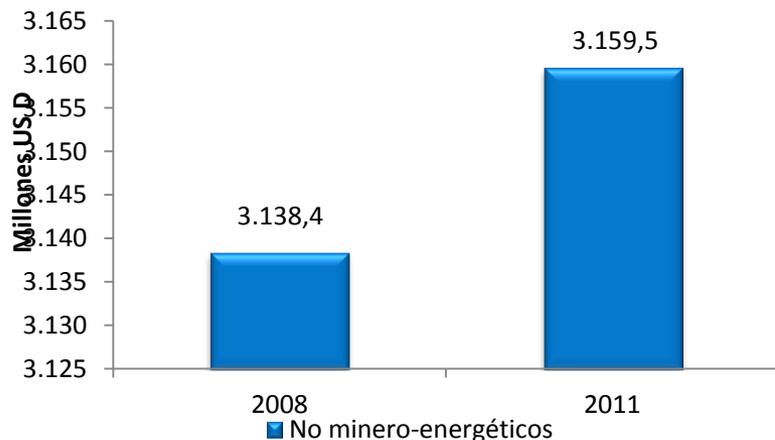




La experiencia de nuestros socios comerciales nos confirma que los TLC, bien usados e implementados, sí estimulan un mayor crecimiento y diversificación de la oferta exportable

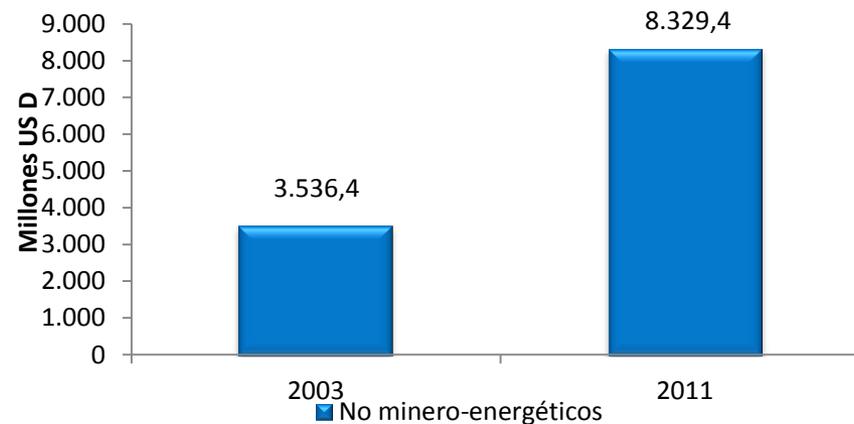
Aunque crecieron las exportaciones a EEUU de minero-energéticos, los mayores crecimientos fueron de productos no minero-energéticos

Perú



En dos años de acuerdo comercial

Chile



En nueve años de acuerdo comercial

Resultados



Según Mincetur, entre 2009 y 2011 se registraron los siguientes efectos del TLC con EEUU:

- “Se registran 418 nuevos productos exportados, de los cuales 16 son tradicionales y 402 son no tradicionales”.

“Se registran 1,312 nuevas empresas exportadoras, de las cuales 1,021 son micro empresas, 236 son pequeñas empresas, 52 son medianas empresas y 3 son empresas grandes”.

- “Se registran 20 sub-partidas cuyos costos de importación se han reducido”.

- ① Incrementando el acceso a nuestros socios comerciales
- ② **Ampliando la presencia comercial de Colombia**
- ③ Impulsando la oferta exportable



Consecuente con nuestra agenda de integración comercial reforzamos Proexport, incrementando su presupuesto en más de 50% en estos dos años...y también elevamos las metas de la entidad

Hemos incrementado en un 50% el presupuesto en dos años



Y con ello el número de oficinas comerciales y de países cubiertos





- Hoy hace presencia en 33 países,
- Se han atendido 11 mil personas de 30 ciudades diferentes de Colombia,
- Más de 12.000 oportunidades de exportación generadas; un 70% han sido Mipymes.
- 2.247 empresas colombianas informaron haber realizado negocios por US\$ 2.777 millones con 5.365 compradores de 104 países
- Acompañamiento a más de 200 inversionistas extranjeros, de los cuales 123 ya han iniciado sus proyectos de inversión por un monto de US\$3.596 millones y esperan generar 45.883 empleos.
- Un programa específico de acompañamiento a las ZFs

- ① Incrementar el acceso a nuestros socios comerciales
- ② Ampliar presencia comercial de Colombia
- ③ **Impulsar oferta exportable**



**¡Todas las exportaciones son
locales !**

El Gobierno Nacional ha puesto en marcha iNNpulsa Colombia, una unidad para promover la innovación empresarial y el emprendimiento dinámico y de alto impacto como catalizadores de la prosperidad y el desarrollo.

iNNpulsa Colombia dinamiza la locomotora de la innovación como palanca para el crecimiento acelerado que contribuye a la competitividad.





Desarrollo de sectores de clase mundial

SECTORES SERVICIOS



Tercerización de
Procesos de Negocios
BPO&O

Software y Tecnologías
de la Información

Turismo de Salud

Turismo de Naturaleza

Energía Eléctrica
Bienes y Servicios
Conexos

SECTORES MANUFACTUREROS



Industria Editorial y de
la Comunicación
Gráfica

Sistema Moda

Industria de Autopartes
y Vehículos

Cosméticos y Aseo

Metalmecánico,
Siderúrgico y Astillero

SECTORES AGRO



Chocolatería, Confitería
y Materias Primas

Carne Bovina

Palma, Aceites, Grasas
Vegetales y
Biocombustibles

Camaronicultura

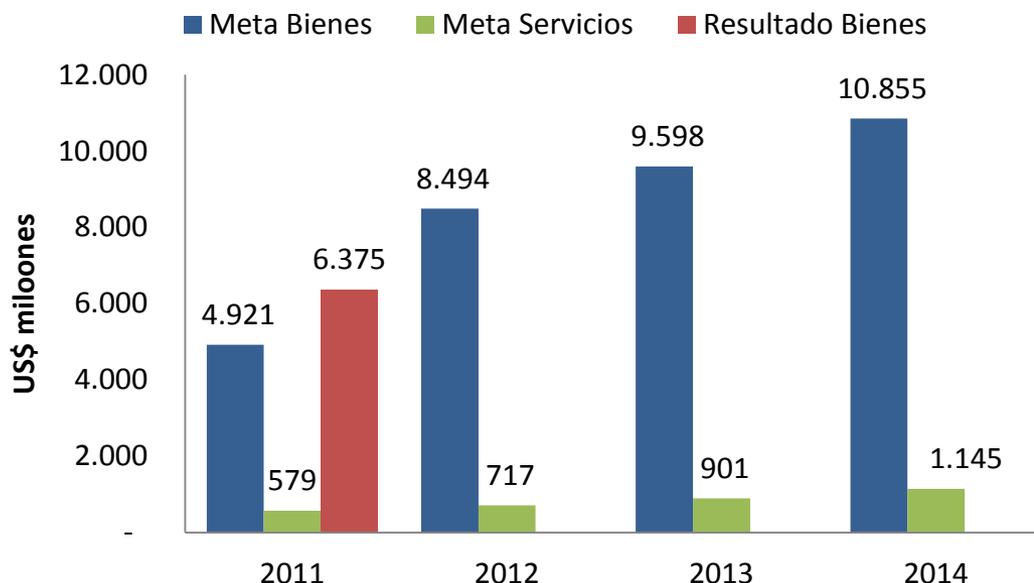
Lácteo

Hortofrutícola



Meta PTP: crecer las exportaciones de bienes y servicios de los sectores vinculados al programa de US\$ 6.954 millones en 2011 a más de US\$ 12.000 millones en 2014.

Metas de exportaciones del PTP

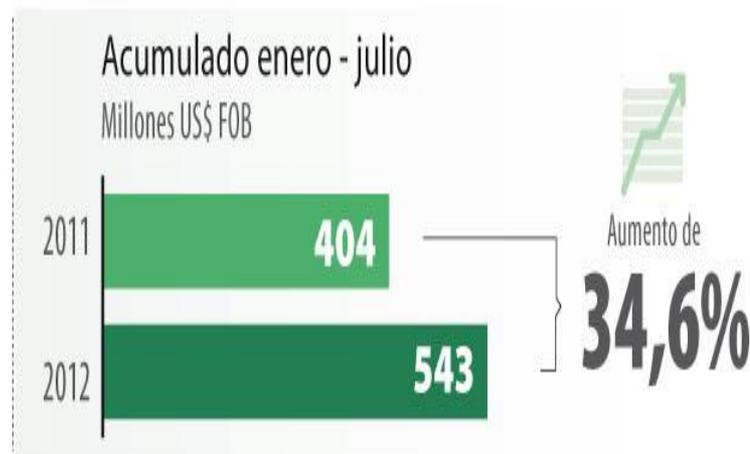
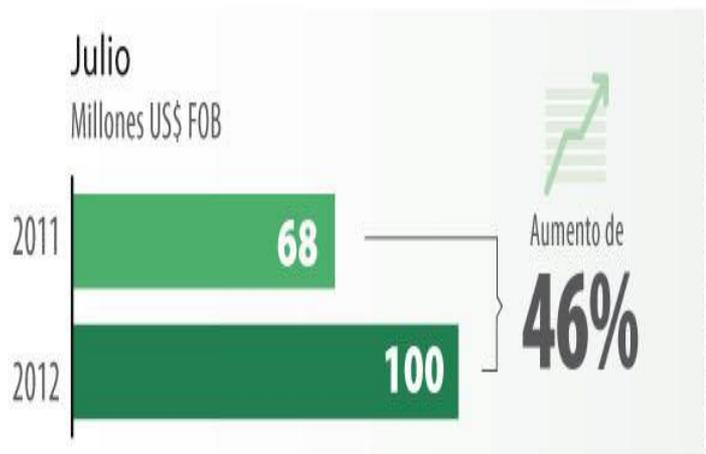


Sector PTP	2011	2014
Agro	688	995
Manufacturas	3.572	5.154
Servicios	579	1.145
Nuevos	2.114	4.705

En 2011 las exportaciones de bienes de los sectores del PTP fueron superiores en 29,5% a la meta

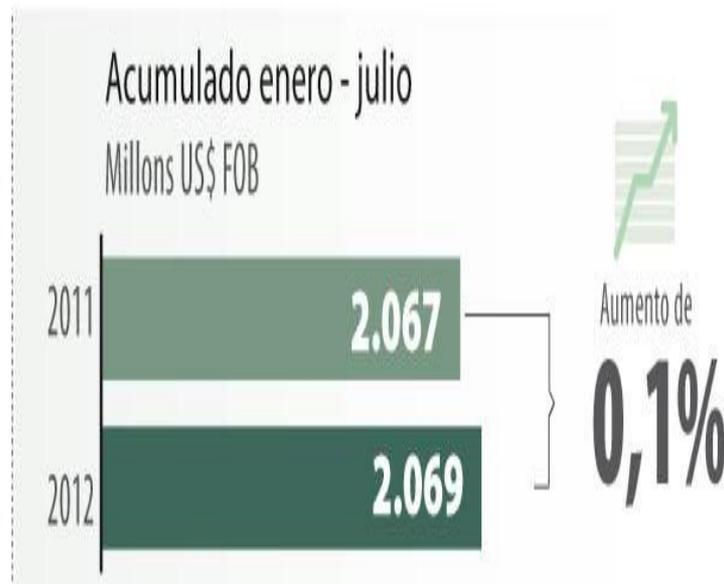
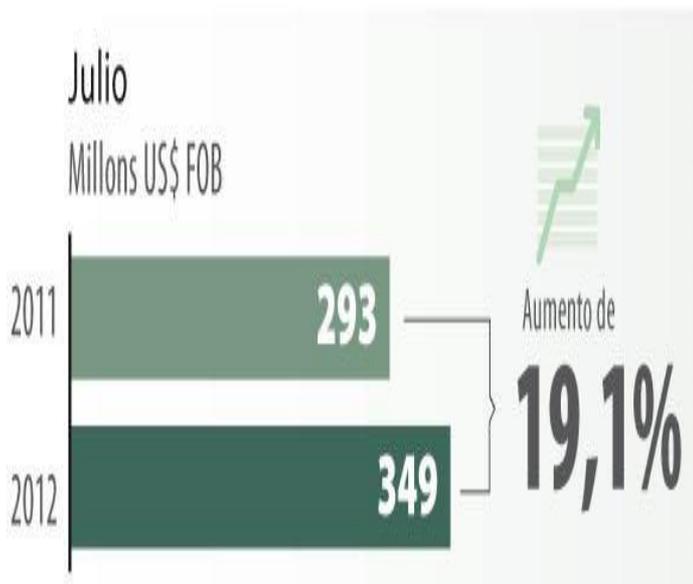
Los sectores agro muestran altas tasas de crecimiento tanto en julio como en los primeros siete meses de 2012

Sector Agro



Las exportaciones manufactureras mantienen una dinámica destacada en julio de 2012

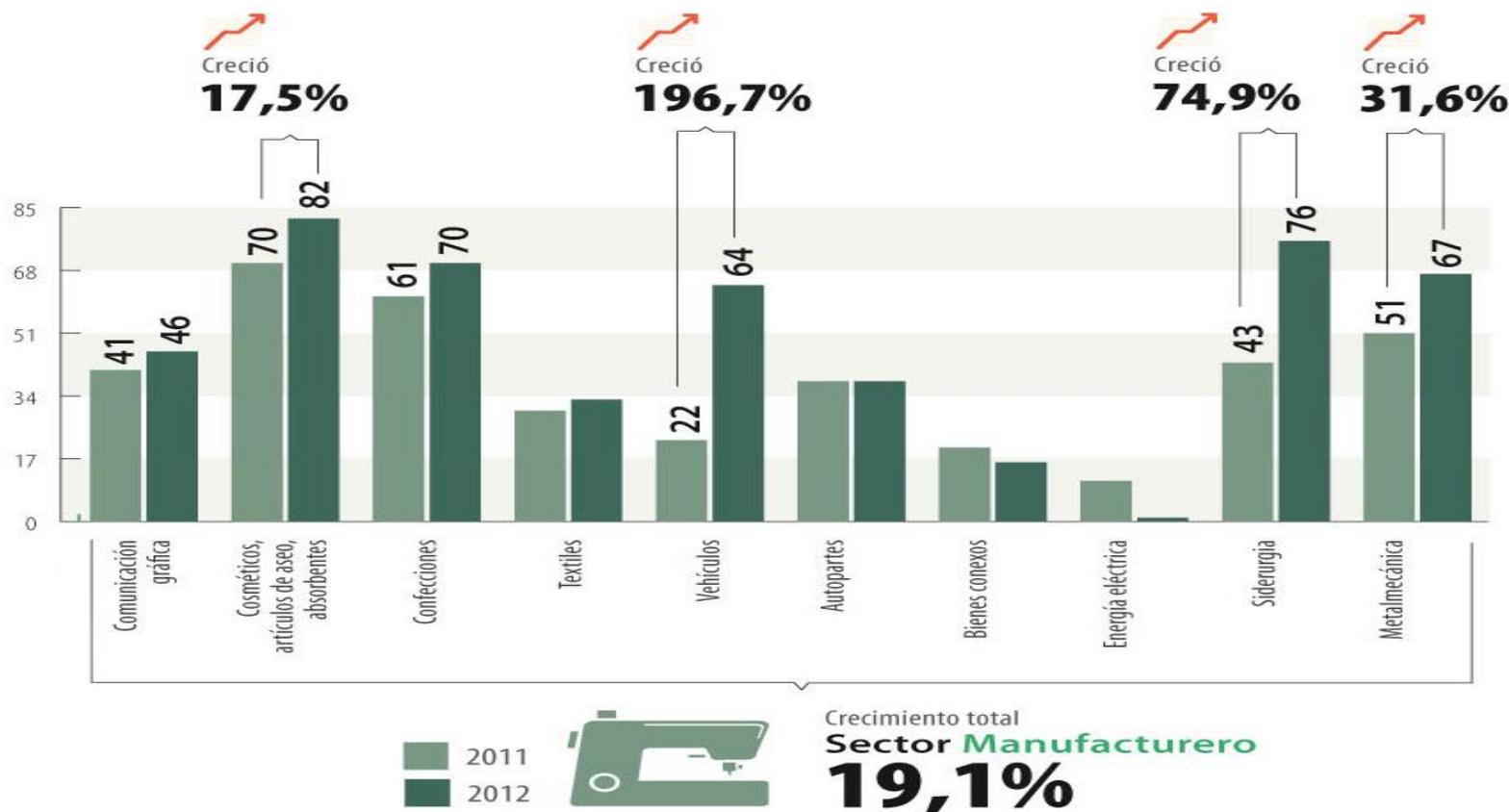
Sector Manufacturero



Las exportaciones de sectores como vehículos y autopartes, siderúrgica y metalmecánica presentan una importante dinámica

Evolución de los sectores

Julio - Millones US\$ FOB





- ENTORNO GLOBAL DE INCERTIDUMBRE
- LAS METAS QUE NOS HEMOS TRAZADO
- VIGENCIA DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS**
- LAS ZONAS FRANCAS: ¿CUÁL ES LA RUTA?



“Pero aun nos queda como norte un proceso de integración que nos colocaría ahí sí definitivamente en las ligas mayores: el NAFTA. Será un largo proceso de muy compleja negociación pero de llegar a feliz término consolidaría la integración continental y nos insertaría en un mercado libre de más de 500 millones de personas. Este debe ser un objetivo fundamental en el futuro”

-  Acceso a un mercado de 312 millones de personas.
-  Es la economía más grande del mundo (su PIB a PPP es 1.5 veces mayor que el de China) y aporta el 19% del PIB mundial (China el 13%).
-  Con alto poder adquisitivo US\$47.184 a PPP en 2010 (Colombia US\$9.392).

 Primer importador mundial de bienes y servicios (12.9% en 2010); China es el segundo (9.1%).

 La balanza comercial de bienes en 2011 fue deficitaria en US\$738 billones (cerca de 4,9% del PIB) y se incrementó US\$92 billones, respecto al año anterior.

 Primer “exportador” de inversión extranjera directa en el mundo con 18% del stock mundial y 25% del flujo en 2010.

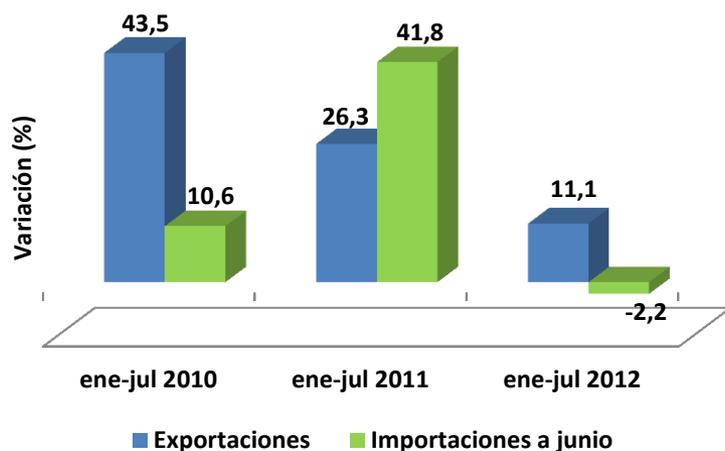


Resultados desde la vigencia del TLC con Estados Unidos

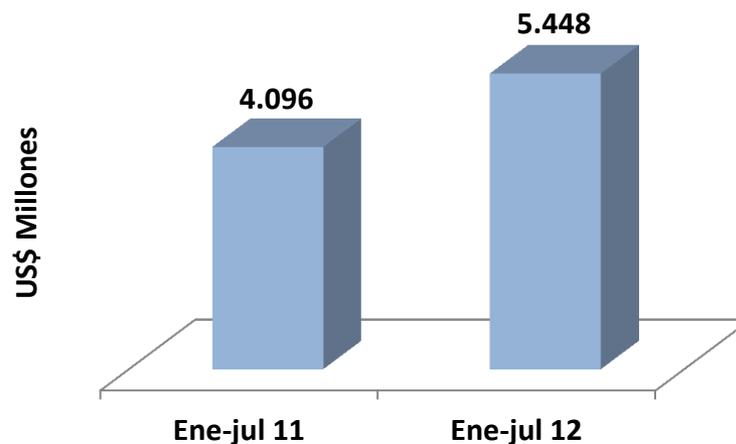
La balanza comercial es superavitaria y creciente.
El comercio bilateral de Colombia con Estados Unidos registra una desaceleración, pero es mayor en las importaciones que en las exportaciones; por ello,

Comercio bilateral

Variación respecto a igual período del año anterior



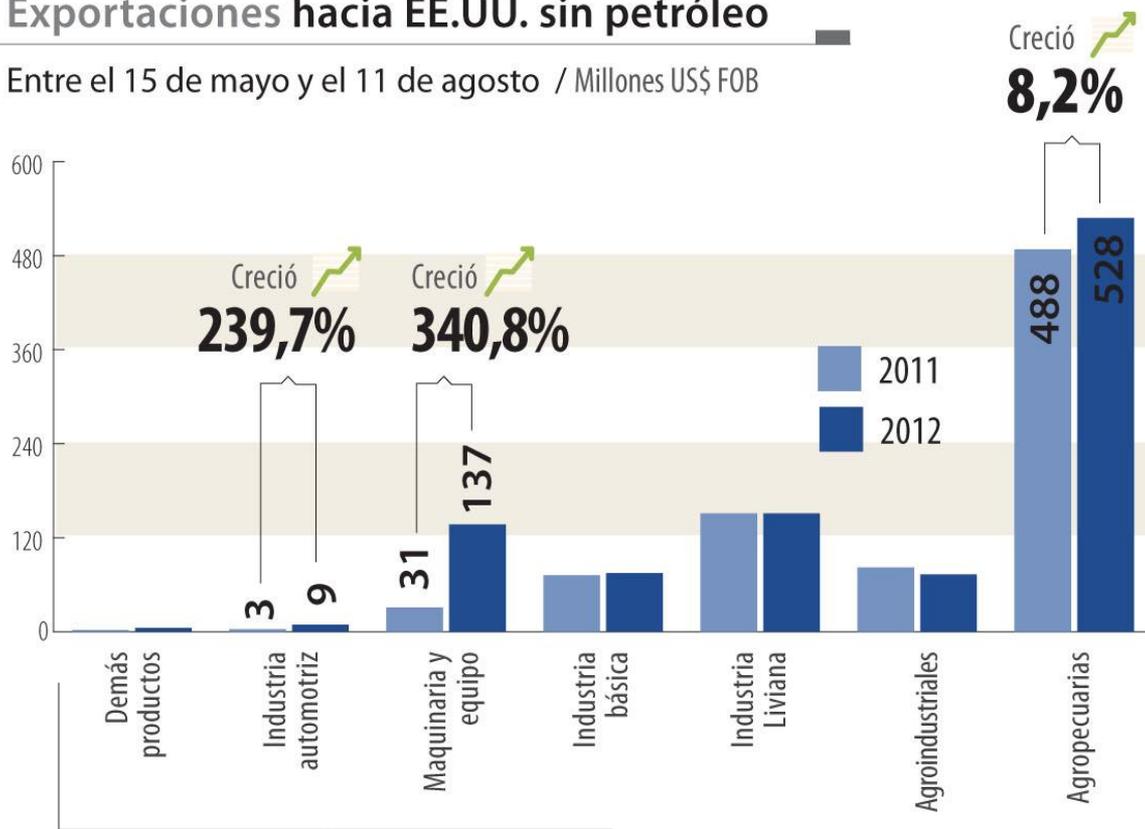
Balanza comercial de Colombia con Estados Unidos Enero-julio 2011 y 2012



Los datos de la DIAN indican que para el período comprendido entre el 15 de mayo y 11 de agosto de 2012, las exportaciones a Estados Unidos crecen el **19,7%**

Exportaciones hacia EE.UU. sin petróleo

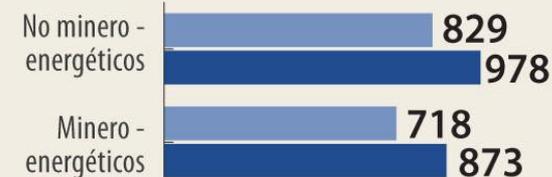
Entre el 15 de mayo y el 11 de agosto / Millones US\$ FOB



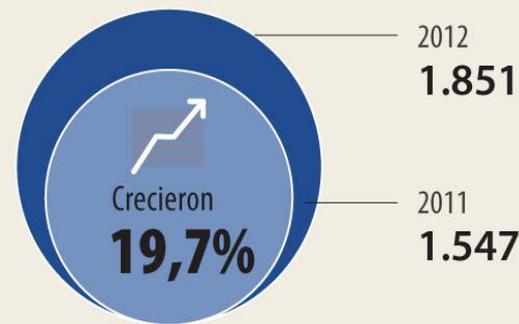
Exportaciones no minero - energéticos

Fuente: Dane - Dian / OEE Mincomercio

Entre el 15 de mayo y el 11 de agosto
Millones US\$ FOB



Exportaciones totales



Las estadísticas mensuales del DANE para el período mayo-julio de 2012, indican que además de los productos primarios, se destaca la dinámica de algunos no minero-energéticos como banano, confitería y tubos.

Principales productos exportados hacia EE.UU.

Mayo - julio / Millones US\$ FOB

Tubos y
perfiles
huecos



2011
2012



Creció

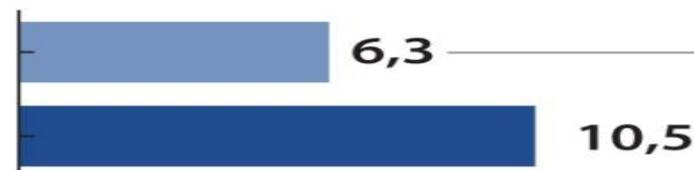


109,3%

Confitería
sin cacao



2011
2012



Creció

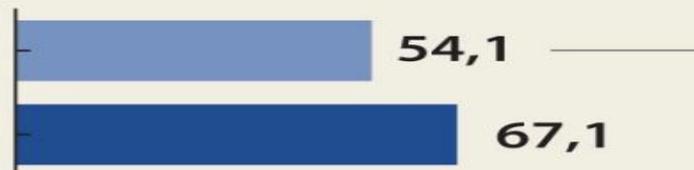


67,6%

Banano



2011
2012



Creció



24,1%

Fuente: Dane - Dian / OEE Mincomercio

En el período mayo-julio de 2012, sobresalieron otras exportaciones de productos no minero-energéticos con importantes tasas de crecimiento

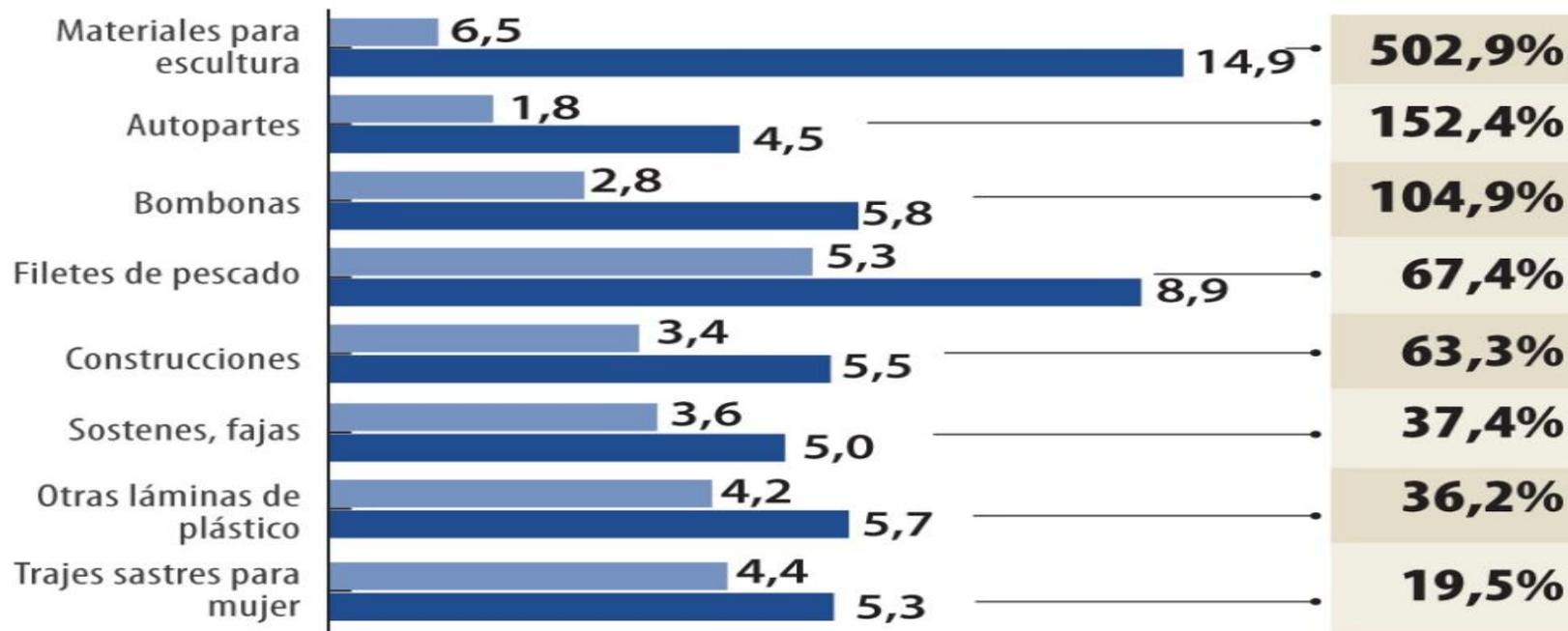


Otros productos no minero - energéticos exportados hacia EE.UU.

Mayo - julio / Millones US\$ FOB

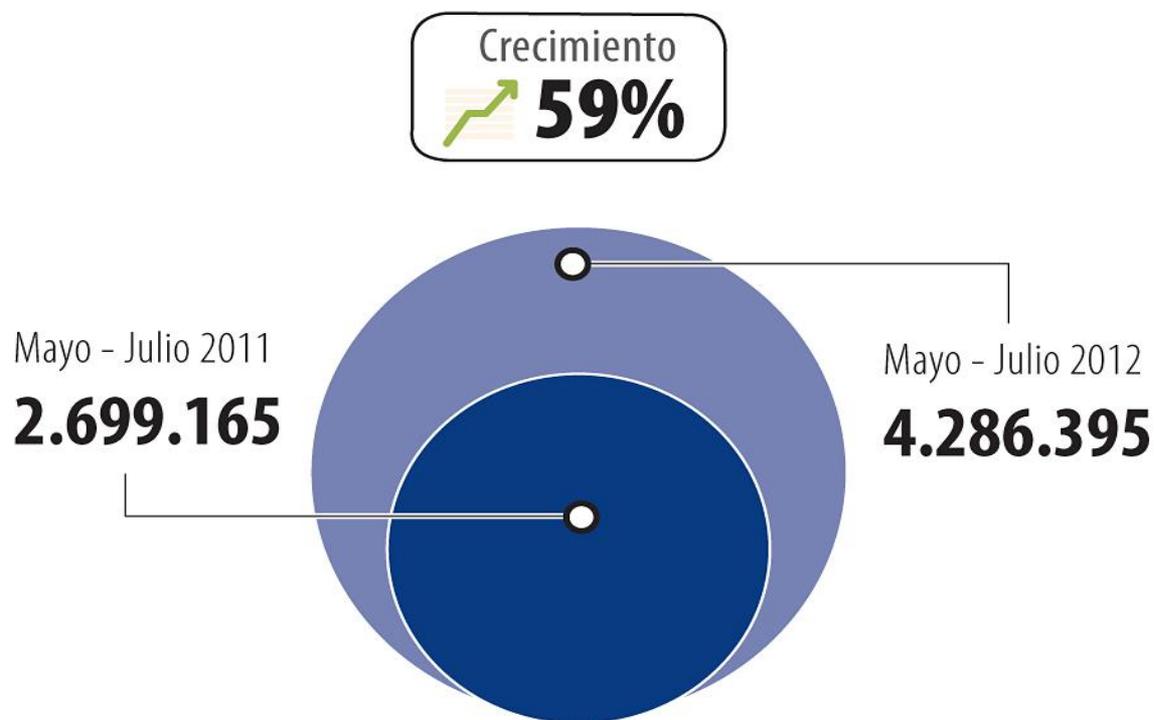
2011 2012

Var. % 



Fuente: Dane - Dian / OEE Mincomercio

La información de USITC muestra que cerca de 1.000 partidas que no tenían ATPDEA, pero quedaron beneficiadas con el TLC crecieron 59% entre mayo-julio de 2012 y mayo-julio de 2011 (se excluyen preparaciones de café azucaradas por su comportamiento atípico en los años recientes)



Fuente: USITC / Diseño: Oficina de Comunicaciones MCIT / Cálculos MCIT



- ENTORNO GLOBAL DE INCERTIDUMBRE
- LAS METAS QUE NOS HEMOS TRAZADO
- VIGENCIA DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS
- LAS ZONAS FRANCAS: ¿CUÁL ES LA RUTA?**

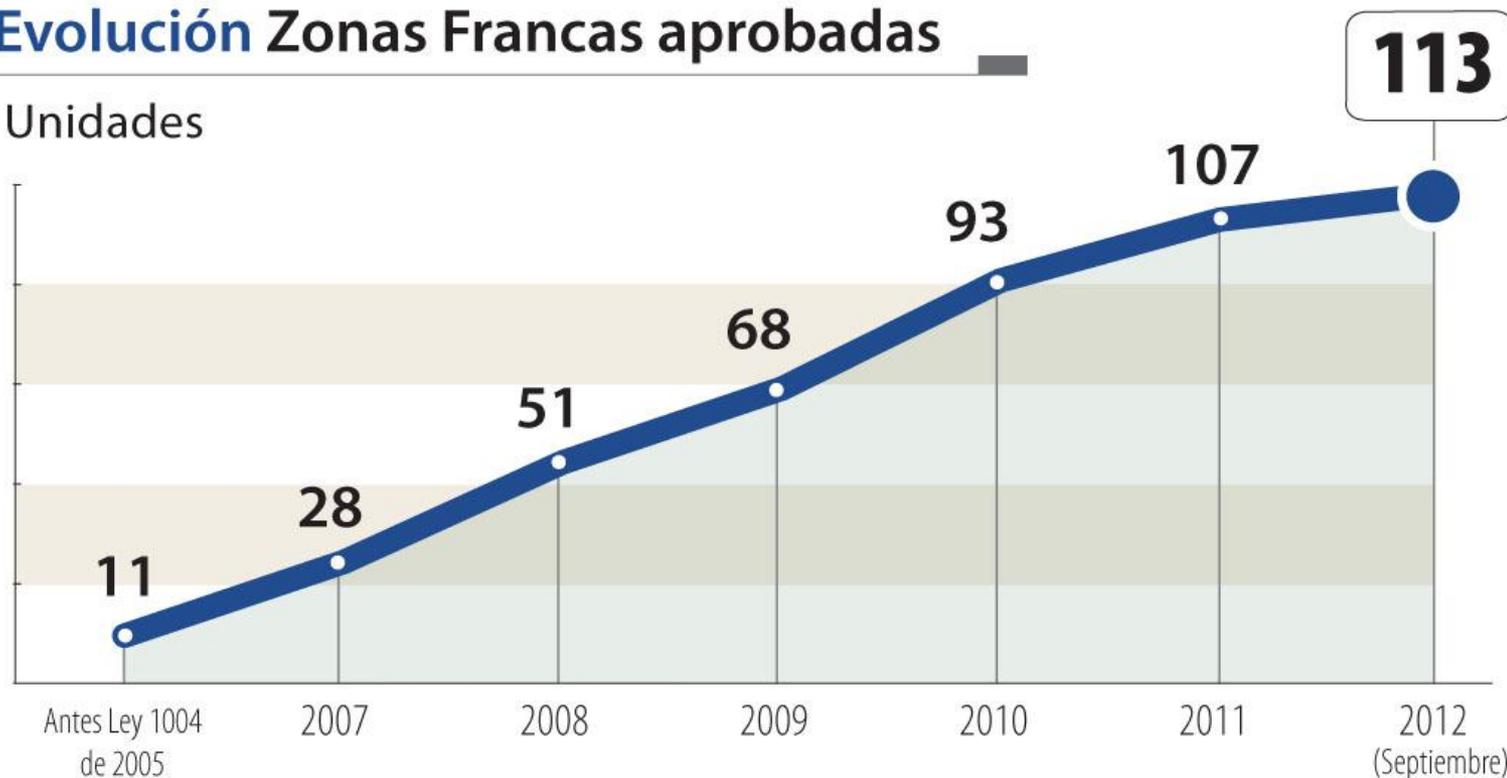


Evolución de las zonas francas

Es notable el crecimiento registrado en el número de zonas francas en Colombia a partir de la nueva regulación

Evolución Zonas Francas aprobadas

Unidades



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Zonas Francas Permanentes

Por departamento / Unidades

1	Cundinamarca	17
2	Bolívar	12
3	Antioquia	9
4	Cauca	8
5	Valle del Cauca	8
6	Atlántico	7
7	Magdalena	7
8	Bogotá	6
9	Santander	5
10	Boyacá	3
11	Risaralda	3
12	Huila	3
13	Caldas	3
14	Meta	2
15	Nariño	2
16	Guajira	2
17	Norte de Santander	2
18	Córdoba	1
19	Cesar	1
20	Tolima	1

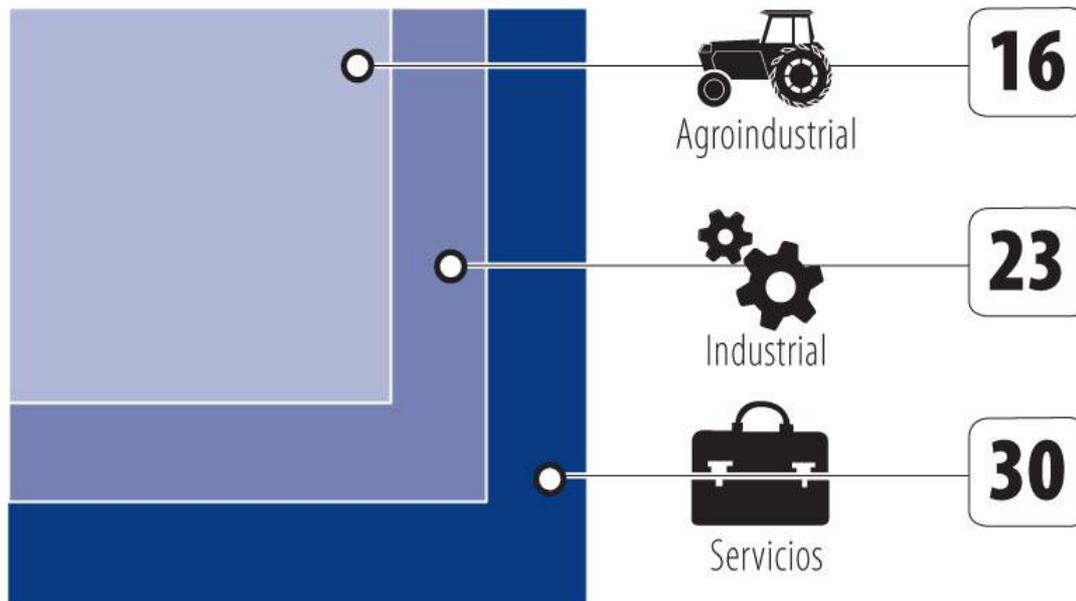
Total
102



Los servicios tienen un peso importante en las nuevas zonas francas uniempresariales

Número de Zonas Francas Permanentes

Especiales por sectores



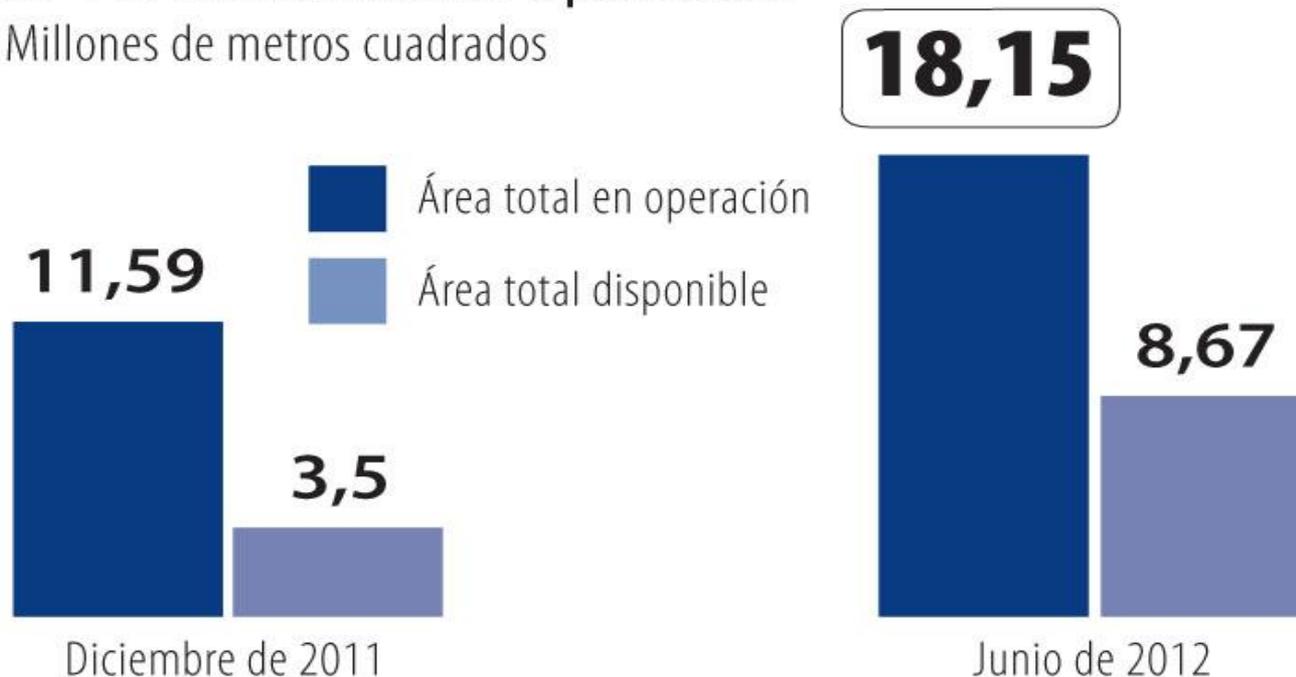
Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo



De 19 ZFP en operación con corte a Diciembre de 2011 a 25 ZFP en
operación a junio de 2012.

Área disponible Zonas Francas

ZF Permanentes en operación
Millones de metros cuadrados



Fuente: Zonas Francas en Operación. Cálculos Secretaría Técnica

Área disponible en Zonas Francas Permanentes en operación



Fuente: Zonas Francas en operación. Cálculos realizados por la Secretaría Técnica / Diseño: Oficina de Comunicaciones MCIT

Empresas en Zonas Francas Permanentes

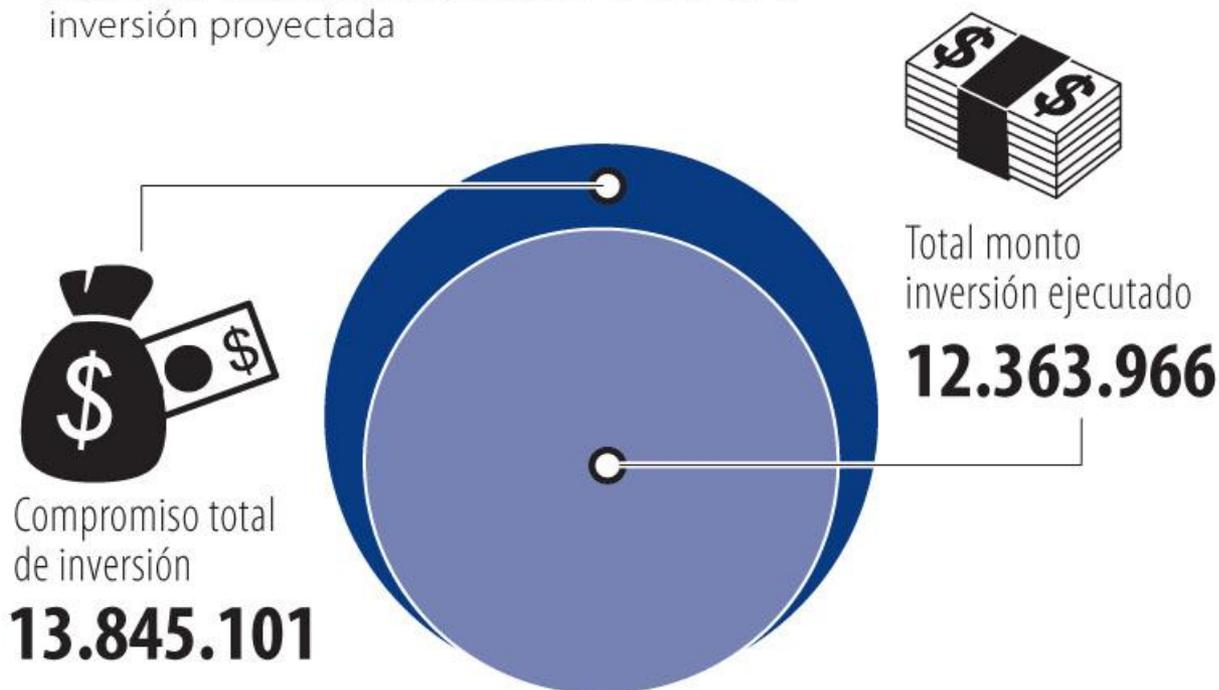


Fuente: Banco Mundial, Dian

Efectos sobre la inversión

Millones de pesos

Las Zonas Francas han ejecutado el 89% de la inversión proyectada



Fuente: Dian. Cálculos realizados por la Secretaría Técnica

Efectos sobre la inversión

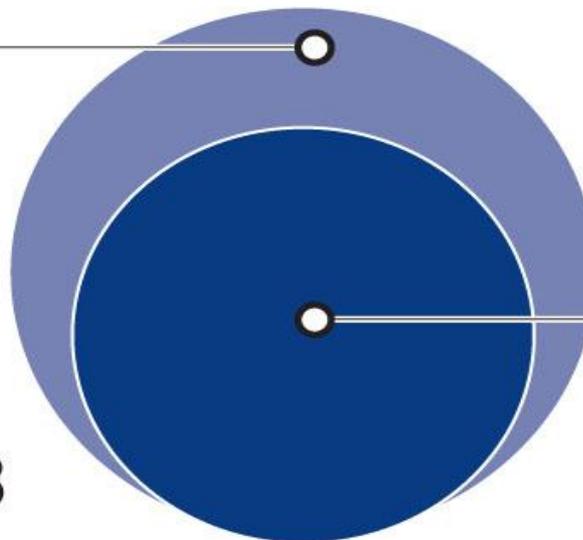
Millones de pesos

Las Zonas Francas permanentes especiales ya
sobrepasaron su compromiso de inversión.



Monto inversión
ejecutado

11.729.998



Compromiso
de inversión

11.690.197

Fuente: Dian. Cálculos realizados por la Secretaría Técnica

Efectos sobre la inversión

Millones de pesos

Las Zonas Francas permanentes han ejecutado el 30% de sus compromisos



Compromiso de inversión

2.154.904



Monto inversión
ejecutado

633.968

Fuente: Dian. Cálculos realizados por la Secretaría Técnica / Incluye ampliaciones

Avances en el empleo ejecutado

Permanentes Especiales

Junio de 2012

Compromiso

Ejecutado

11.245

9.533

Directo

14.112

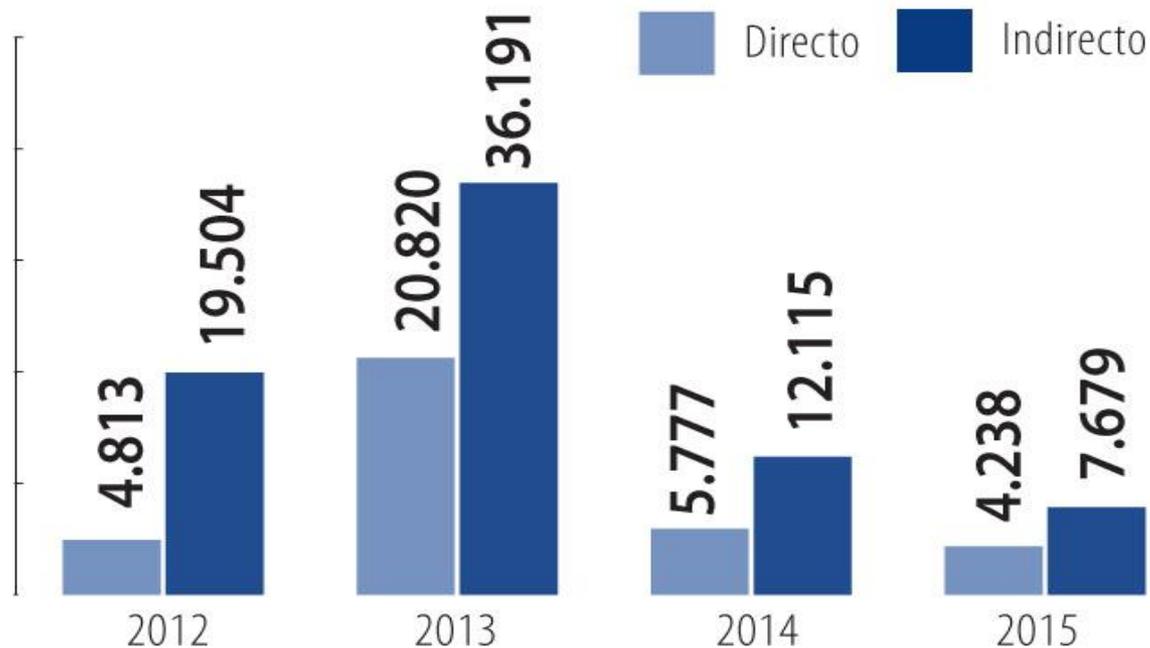
48.633

Indirecto

Fuente: Dian, Cálculos Secretaría Técnica CIZF

Proyección de nuevos empleos

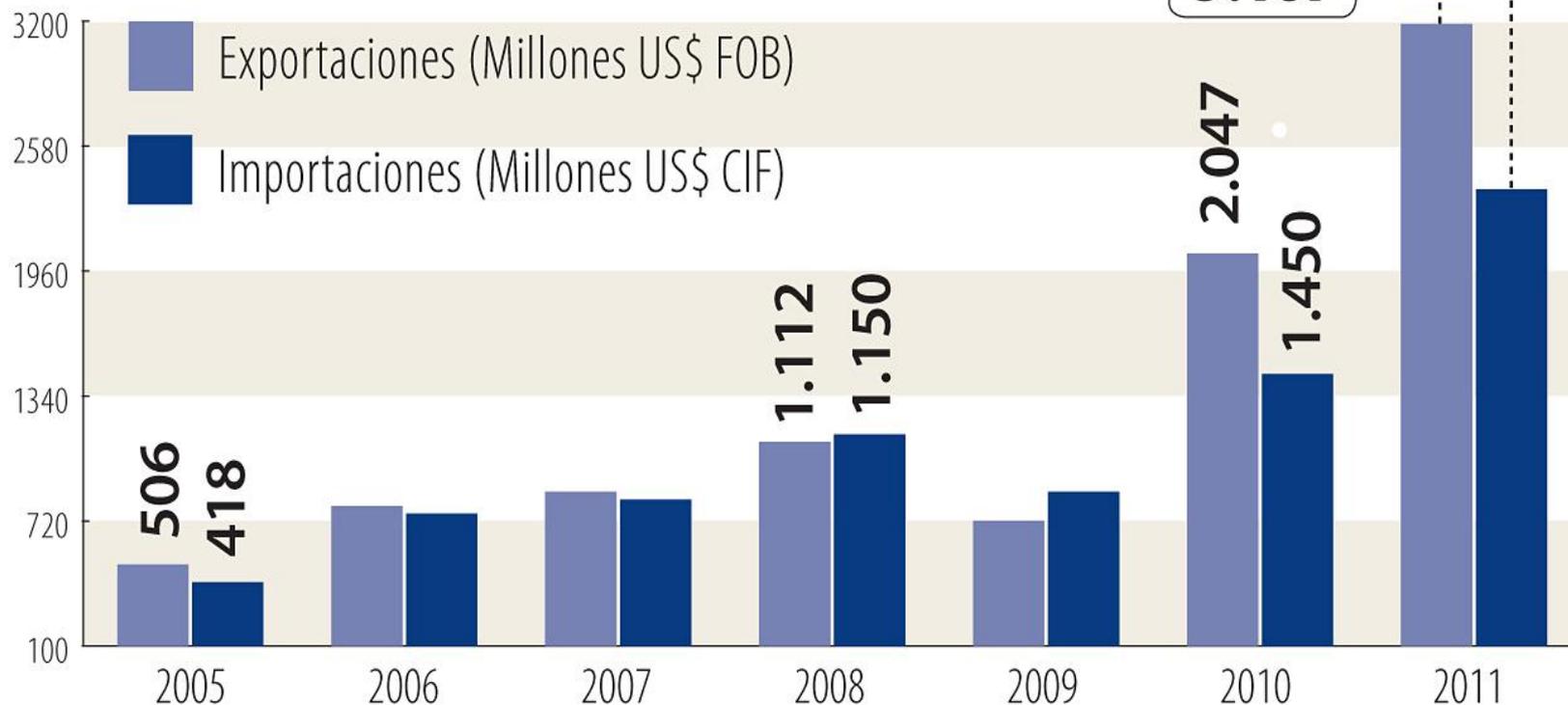
2012 - 2015



Fuente: Dian, Cálculos Secretaría Técnica CIZF

Comercio exterior de Zonas Francas

Con el resto del mundo



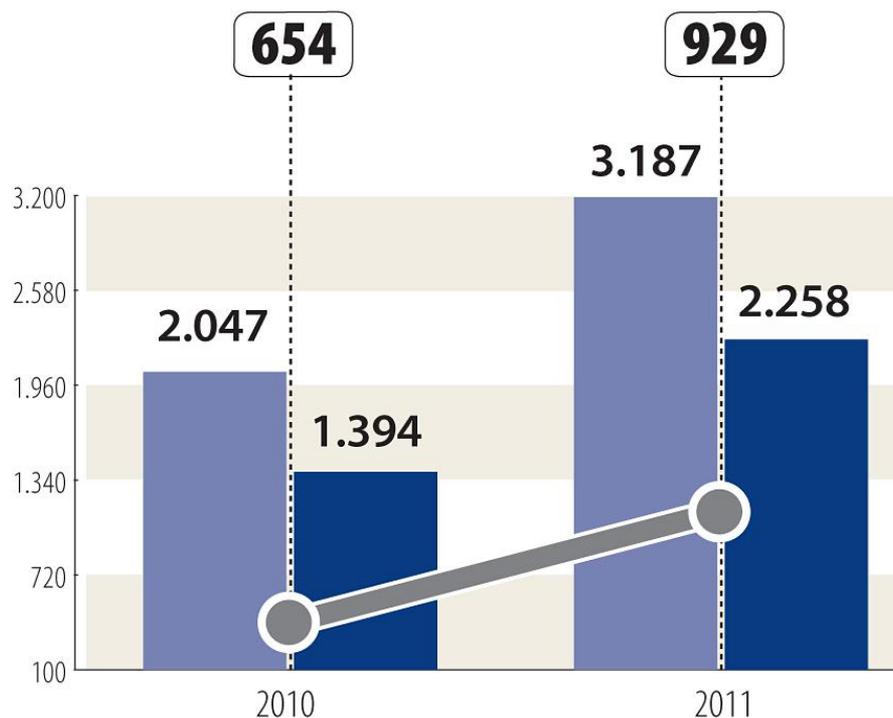
Fuente: Dane / Diseño: Oficina de Comunicaciones MCIT / Elaborado: OEE - MCIT

Balanza Comercial

Comercio exterior de Zonas Francas con el resto del mundo

Millones de US\$ FOB

■ Exportaciones ■ Importaciones — Balanza

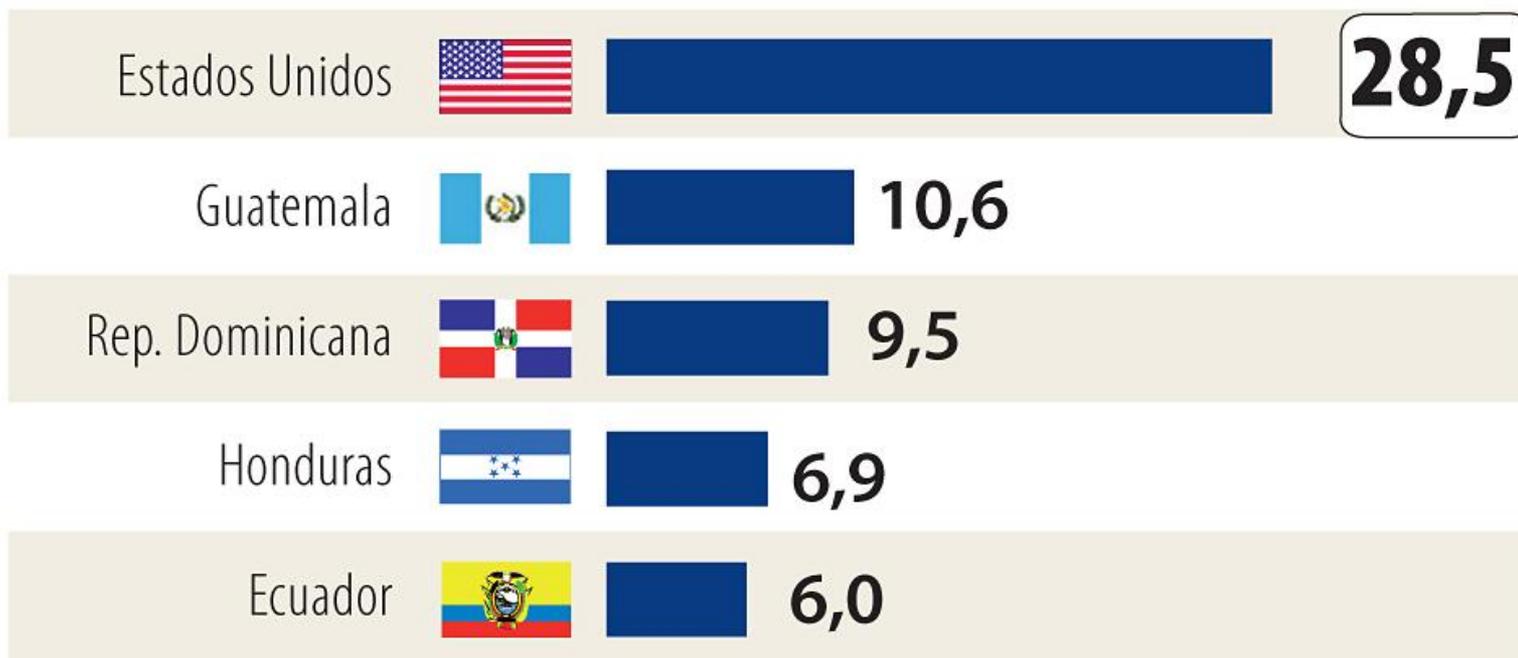


Fuente: Dane / Diseño: Oficina de Comunicaciones MCIT / Elaborado: OEE - MCIT

Destino de las Exportaciones 2011

Comercio exterior de Zonas Francas con el resto del mundo

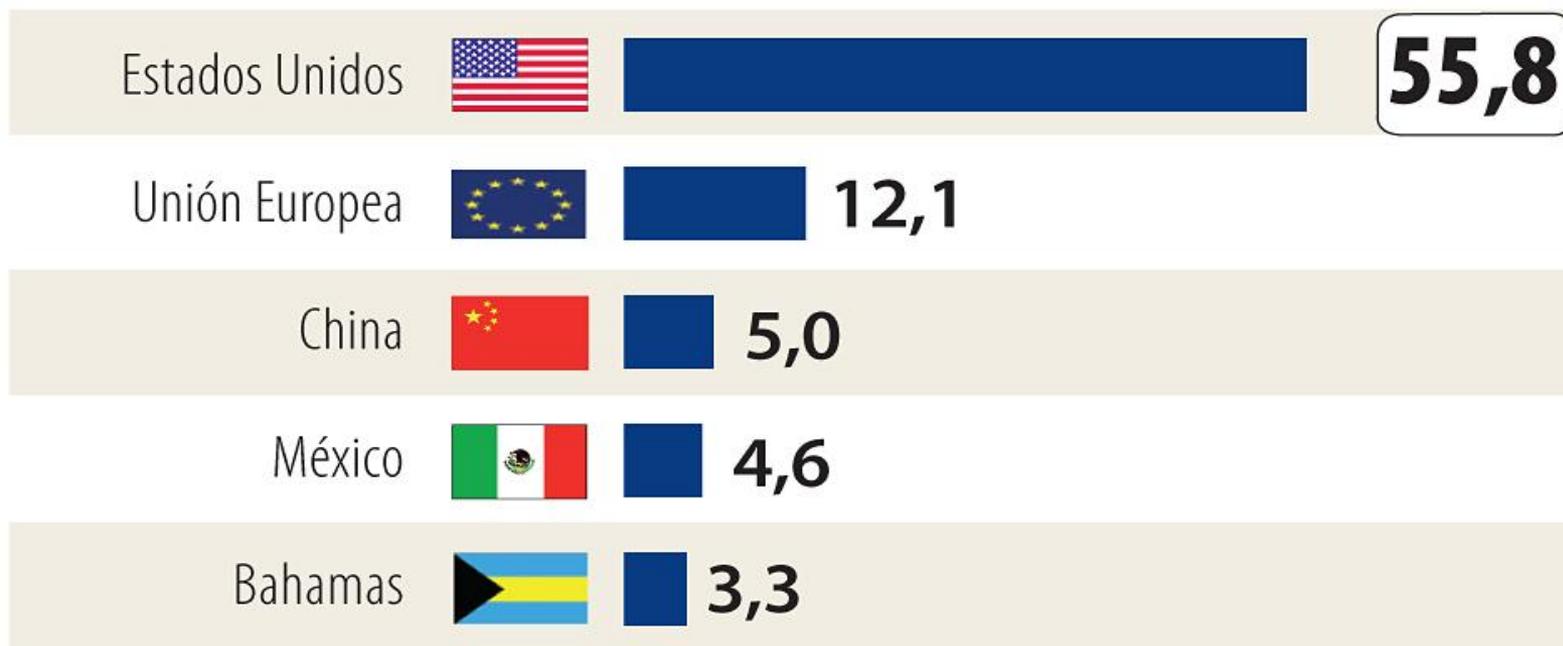
Millones de US\$ / Participación (%)



Orígenes de las Importaciones 2011

Comercio exterior de Zonas Francas con el resto
del mundo

Millones de US\$ CIF / Participación (%)



Comercio exterior de Zonas Francas con el resto del mundo

Exportaciones 2011



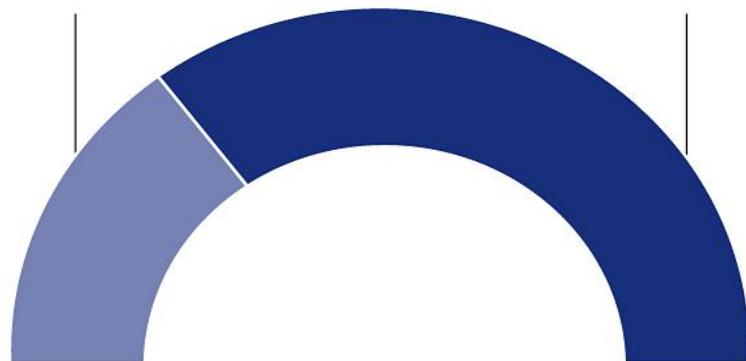
Zonas Francas
Permanentes

30,7%



Zonas Francas
Permanentes Especiales

69,3%



Importaciones 2011



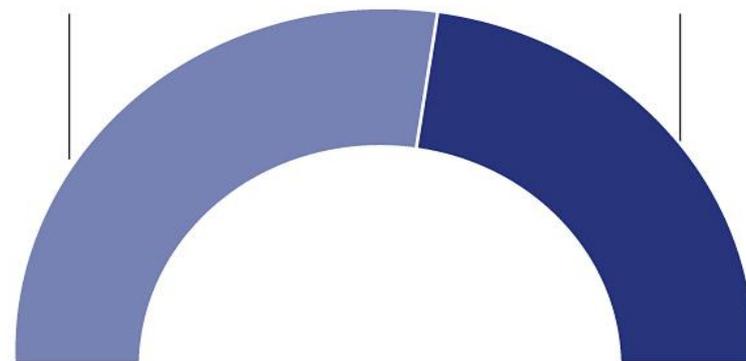
Zonas Francas
Permanentes

52,9%



Zonas Francas
Permanentes Especiales

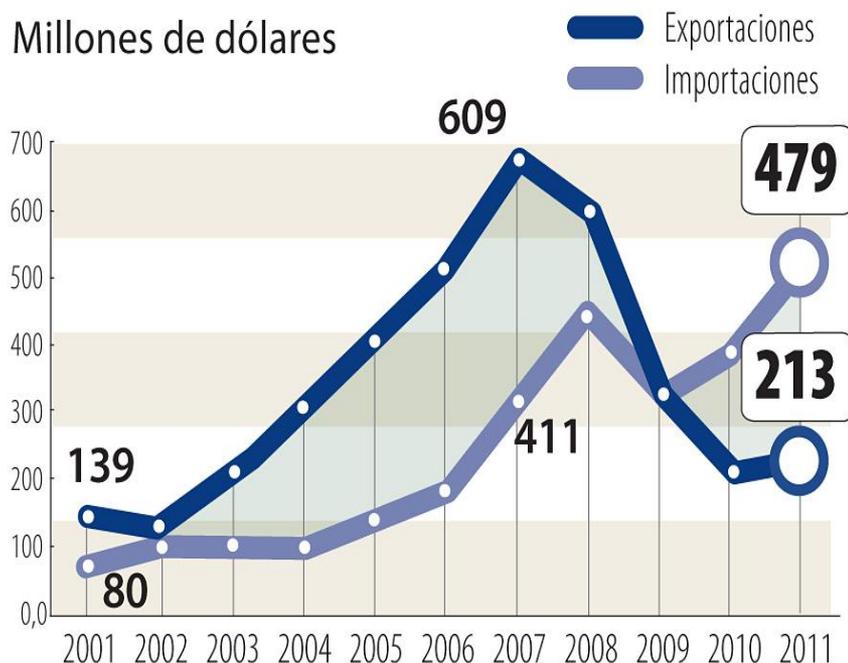
47,1%



Fuente: Dane / Diseño: Oficina de Comunicaciones MCIT / Elaborado: OEE - MCIT

El comercio entre las zonas francas y el territorio aduanero nacional (TAN) es relativamente bajo. Indica amplio potencial de expansión de la articulación con los sectores productivos del TAN

Comercio de Colombia con las Zonas Francas*





¿Para dónde se está moviendo el mundo?

- En un mundo globalizado, con fragmentación geográfica de los procesos de producción, las cadenas globales de valor han adquirido una importancia creciente.
- Las zonas francas están llamadas a cumplir un papel de enlace con esas cadenas globales
- Son un complemento con los TLC que aseguran el acceso preferencial para:
 - Adquisición de materias primas
 - Comercio de bienes intermedios
 - Comercio de bienes finales

Hay varios elementos que articulan las zonas francas y los TLC con el crecimiento de la inversión; aplican en especial en el caso de Colombia:

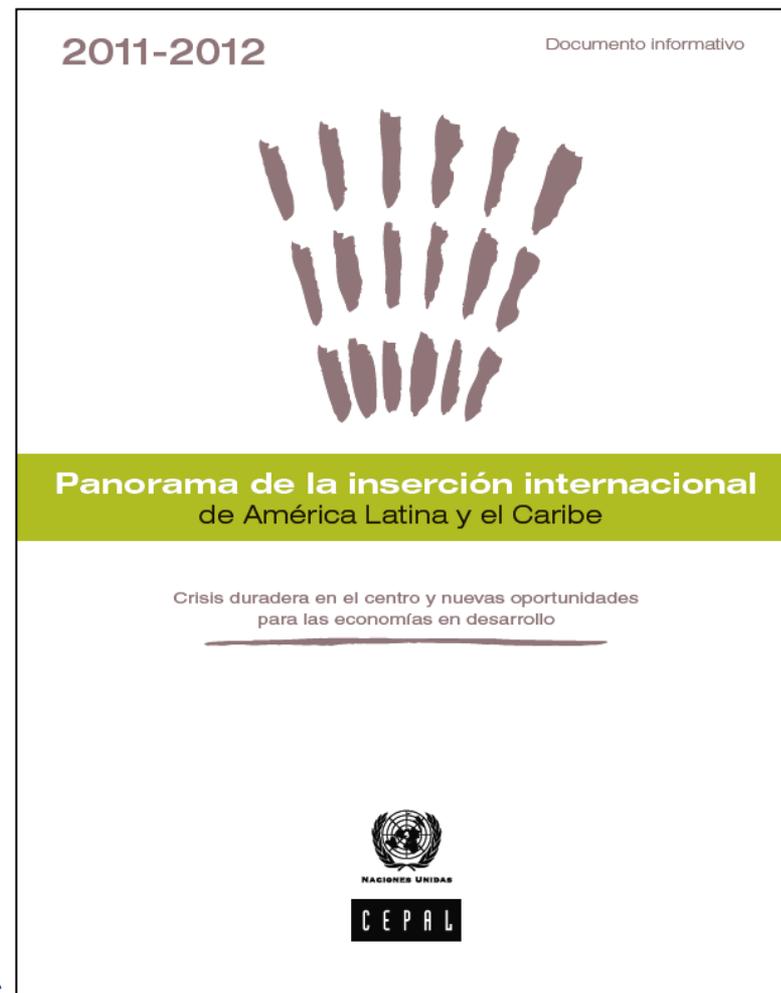
-  Incentivos tributarios (adecuados a la normatividad de OMC)
-  Localización (puente entre Europa y Asia; cercanía a EEUU y Cono Sur)
-  Red de TLCs (la mayor parte de ellos aceptan la producción de zonas francas como producción regional)
-  Posibilidades de integración con cadenas globales

“...Las zonas francas de la región... han pasado ser un mecanismo de promoción de exportaciones, a un instrumento para la diversificación productiva, la atracción de inversión extranjera y la transferencia de tecnología, de un buen número de países latinoamericanos y caribeños”.



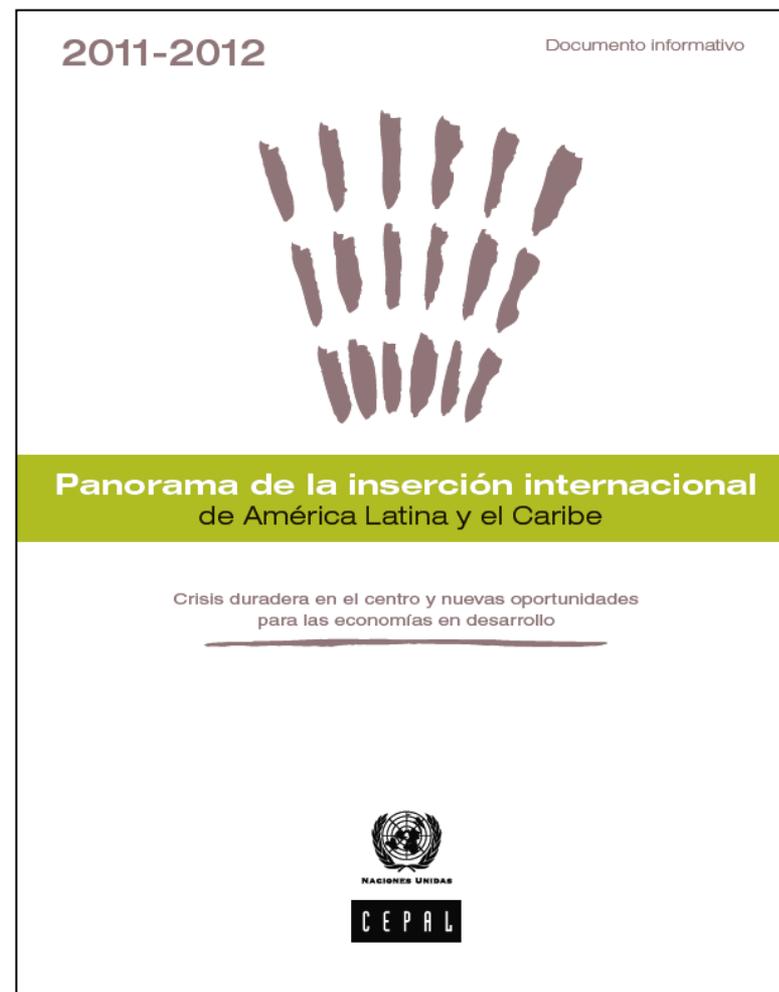
“La incorporación de los países de la región a las cadenas globales de valor se ha producido frecuentemente a través de eslabonamientos localizados en las zonas maquiladoras y en las zonas francas de exportación”.

“Las zonas francas de exportación han desempeñado un papel destacado en la promoción y diversificación de las exportaciones, la atracción de inversión extranjera y la generación de empleo en muchos países de América Latina y el Caribe, sobre todo en los más cercanos a los mercados de consumo masivo”.



“En América Latina y el Caribe, algunos acuerdos de libre comercio, en particular con los Estados Unidos, han favorecido el desarrollo de articulaciones productivas a través de plantas de ensamblaje o maquiladoras”.

“Además de los aranceles, las reglas de origen pueden incidir considerablemente en los costos de transacción de las empresas participantes en cadenas de valor”.



“Esta mayor variedad y sofisticación de las exportaciones costarricenses tiene que ver con el hecho que buena parte de la IED está vinculada a redes globales de producción que distribuyen diferentes etapas de sus procesos productivos entre distintas sucursales de sus empresas alrededor del mundo”.



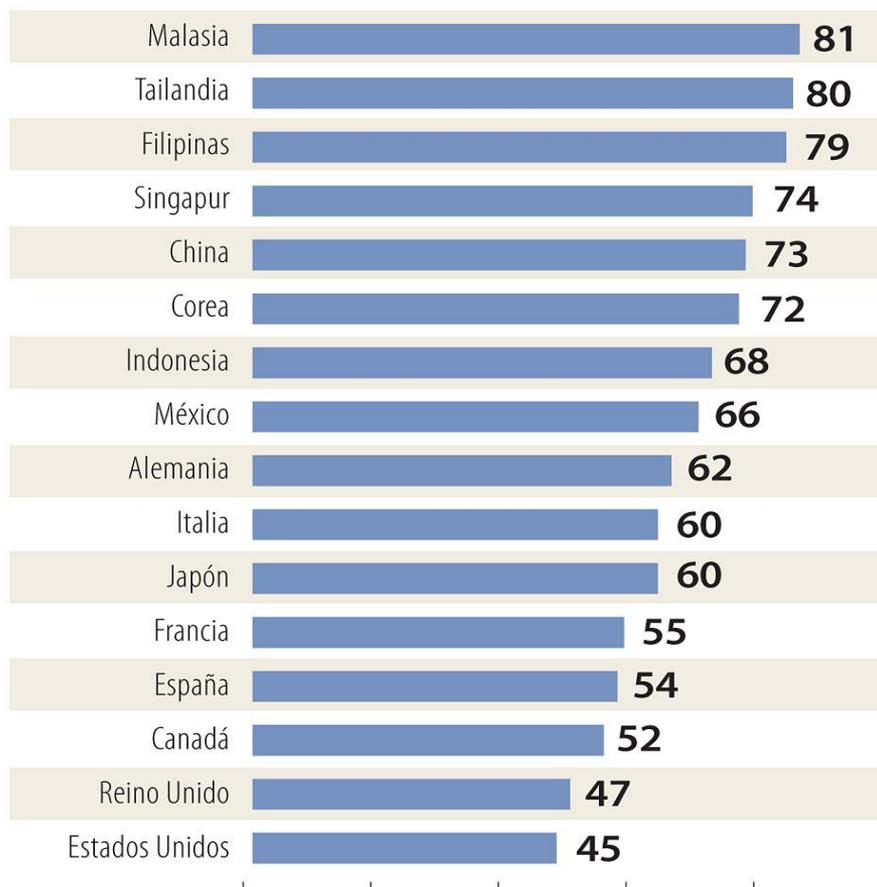
“Costa Rica participa actualmente en 5 de las cadenas globales de valor más importantes en el sector de manufactura: electrónica, dispositivos médicos, automotriz, aeronáutica/aeroespacial y dispositivos de filmación.

Existen alrededor de 60 empresas que operan en Costa Rica y cuyos flujos de comercio forman parte de redes globales de producción industriales, 48 de las cuales operan dentro del Régimen de Zona Franca”.



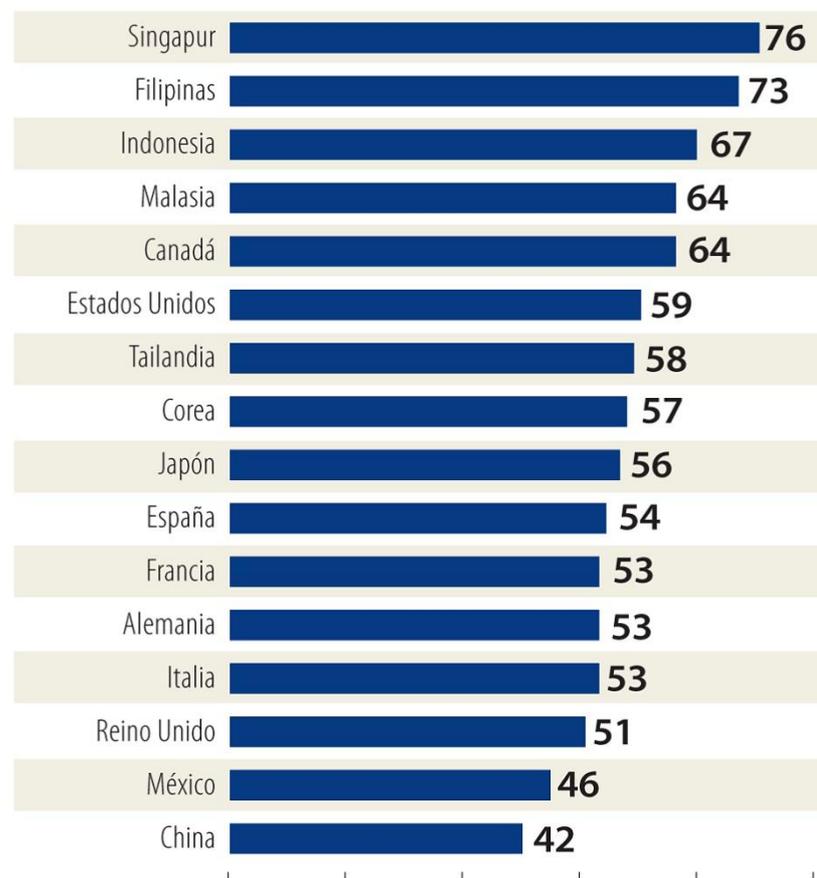
Importaciones de bienes intermedios

Como porcentaje de las importaciones de manufacturas 2007



Exportaciones de bienes intermedios

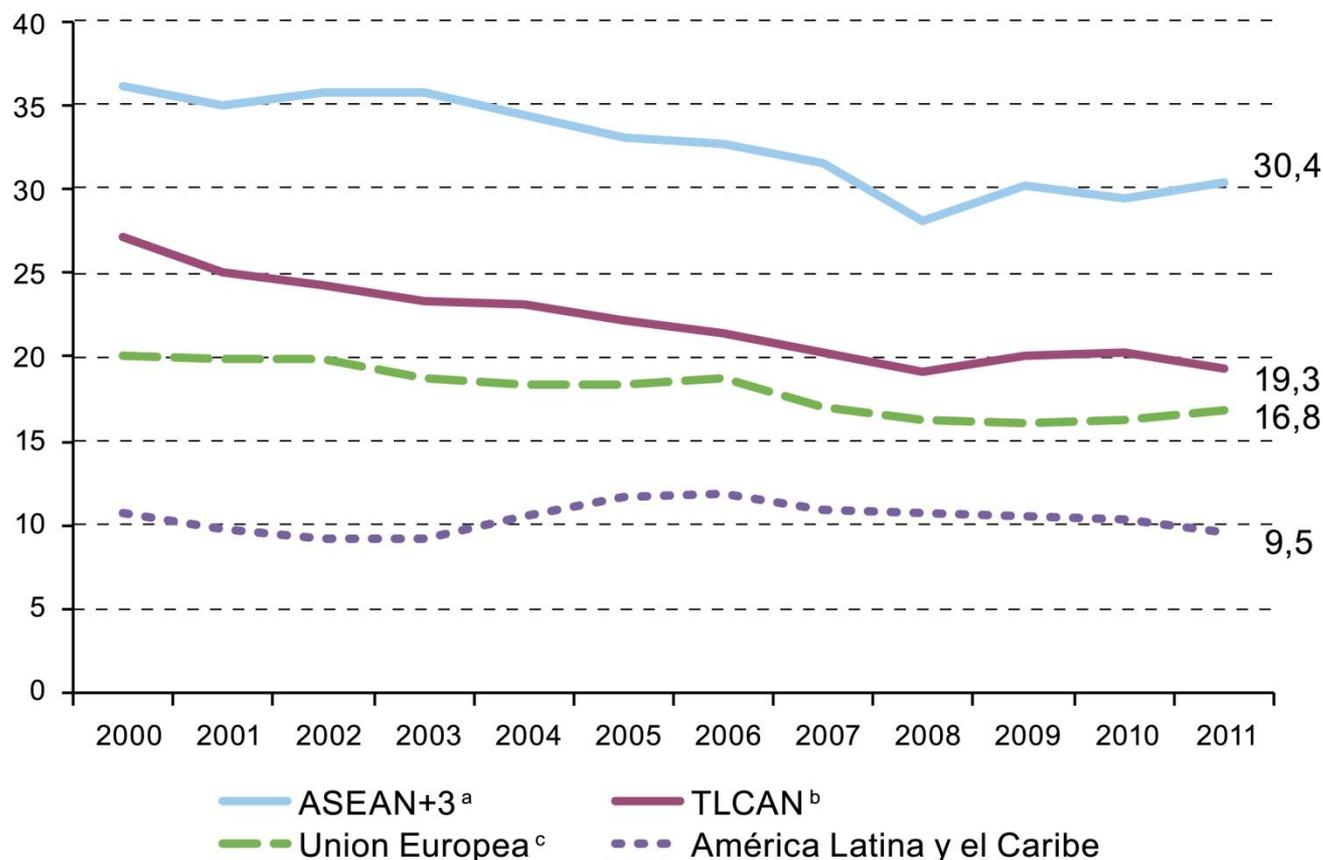
Como porcentaje de las exportaciones de manufacturas 2007



El comercio intrarregional muestra una baja participación de los bienes intermedios
(escasa integración productiva)

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL, 2000-2011

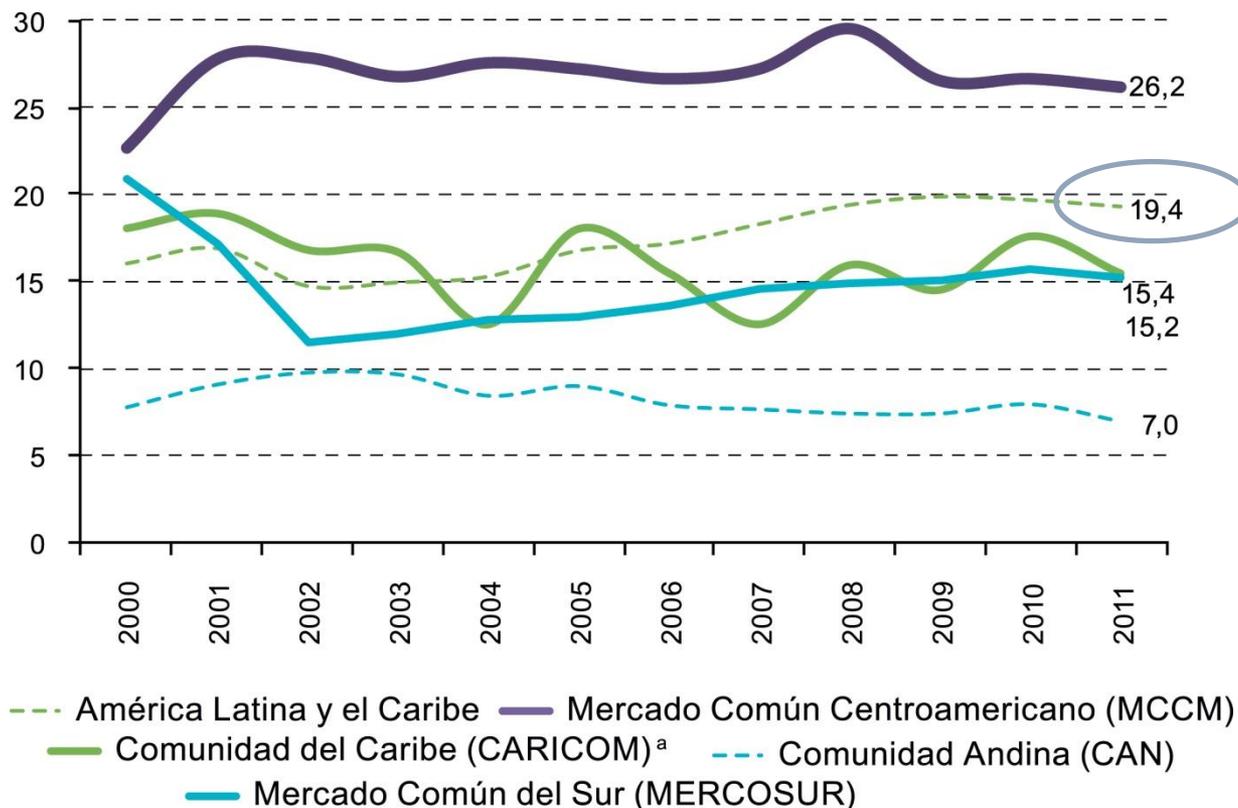
(En porcentajes de las exportaciones totales intra-grupo)



El comercio intrarregional sigue representando menos del 20% de las exportaciones

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES E INTRASUBREGIONALES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, 2000-2011

(En porcentajes)



-  En síntesis, aun cuando hay avances importantes en América Latina y en Colombia, todavía hay que hacer grandes esfuerzos para aprovechar el potencial de las zonas francas como medio de integración a las cadenas globales de valor.
-  Se debe seguir avanzando en la integración de las empresas de las zonas francas con las empresas del territorio aduanero nacional.
-  En Colombia hay que redoblar los esfuerzos en materia de revelación de información. Sin ella, es más difícil la atracción de jugadores globales que faciliten la integración a las cadenas de valor



Reflexión final



Para seguir una senda de mayor crecimiento es vital el aprovechamiento de la demanda externa con los tratados comerciales.



Los Acuerdos también ayudan a orientar la IED y la nacional hacia sectores competitivos y ella es vital para las zonas francas



Las zonas francas son un instrumento para la diversificación de la oferta exportable y la articulación de la producción nacional con las cadenas globales de valor.



Es importante cerrar las brechas en materia de comercio intra-regional, especialmente en bienes intermedios.



Es necesario trabajar en mejorar la información desde las ZFs para poder construir mejores decisiones y alianzas público privadas