



UNIVERSIDAD DE LA GUAJIRA | SHIKI EKIRAJIA
PULEE WAJIRA

Z Operadores logísticos de **ONA FRANCA**

**EDUARD RAMIREZ FREYLE
EUCADYS CUJIA GUERRA
STELLA MONROY TORO**

Operadores logísticos de zona franca

OPERADORES LOGÍSTICOS DE ZONA FRANCA

Eduard Ramírez Freyle
Eucadys Cujía Guerra
Stella Monroy Toro



UNIVERSIDAD | SHIKII EKIRAJIA
DE LA GUAJIRA | PULEE WAJIIRA

Riohacha, 2020

**OPERADORES LOGÍSTICOS
DE ZONA FRANCA**

© Eduard Ramírez Freyle
Eucadys Cujía Guerra
Stella Monroy Toro

© Universidad de La Guajira
Primera edición, 2020

ISBN: 978-958-5178-37-3

Directivas académicas

Carlos Arturo Robles Julio
Rector

Hilda María Choles Almazo
Vicerrectora Académica

Boris Sandy Romero Mora
Vicerrector Administrativo y Financiero

Víctor Pinedo Guerra
Vicerrector de Investigación y Extensión

Sulmira Patricia Medina
Directora de Investigaciones

Diseño portada:

Luz Mery Avendaño

Impresión:

Editorial Gente Nueva
PBX: 320 2840 - 320 2971
Bogotá, D.C.

Depósito legal
Reservados todos los derechos de esta edición

Impreso en Colombia
Printed in Colombia

AUTORES

Eduard José Ramírez Freyle, Contador Público, Magíster en Pedagogía de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, integrante grupo de investigación Cañaguatense; libros escritos, Cooperación Descentralizada en Hermanamiento de Ciudades, El Sistema Multilateral de Comercio. Docente Universidad de La Guajira.

E-mail: ejramirez@uniguajira.edu.co

Stella Lucila Monroy Toro, Magíster en las tecnologías de la información y la comunicación TIC, integrante del grupo de investigación: Investigadores del Futuro “Infu”; libros: El sistema multilateral de comercio, ética y moral en el profesional de hoy, ética y moral, docente Universidad de La Guajira.

E-mail: smonroy@uniguajira.edu.co

Eucadys Cujía Guerra, Administradora de Empresa, Doctor en Ciencias Económicas, integrante Grupo de investigación Cañaguatense, libros escritos: Perfil turístico del Municipio de Riohacha, Departamento de La Guajira, Gestión pública empresarial, Impacto Socio Económico y Laboral del Carbón en La Guajira, Comunidad con Estilo de Grandeza, Gerencia y desarrollo empresarial. Docente Universidad de La Guajira.

E-mail: ecujia@uniguajira.edu.co

Contenido

Autores.	5
Prólogo	13
Resumen	15
Abstract	16
Introducción.	17
CAPÍTULO 1	
Contextualización de las zonas francas	19
Principio de extraterritorialidad en las zonas francas.	19
Análisis del contexto nacional e internacional de las zonas francas	21
Zonas francas a nivel mundial	22
Situación actual de las principales zonas francas en el mundo	22
Áreas de administración especial	23
La Zona Franca Mercosur.	23
Zona Franca de Aladi.	23
Área del NAFTA	25
Distribución de las zonas francas a nivel internacional	26
Zonas francas en América del Norte.	26
Zonas Francas en América Latina.	27
Clasificación de las zonas francas.	28
Zona franca comercial	28
Zona franca industrial	28
Zonas francas turísticas	29
Zonas francas de servicios	29
Zona Franca de Iquique (ZOFRI) Chile	31
Zona franca de acuerdo con el tamaño	31
Zonas francas de áreas amplias	31
Zonas francas de áreas pequeñas	32
Zonas francas especializadas	32

Zonas económicas especiales (ZEE)	32
Parques industriales	33
Puertos libres	33
Zona Libre Especial (ZLE)	34
Depósitos aduaneros	34
Zonas de tránsito	35
Instalaciones especiales con privilegios aduaneros.	35
Duty Free Aeroportuario	35
Zonas de régimen especial aduanero (ZREA).	36
Empresas administradoras y usuarios del régimen franco	36
Administradoras de zonas francas	36
Usuarios de zonas francas	37
CAPÍTULO 2	
Antecedentes de la investigación	41
Fundamentación teórica.	43
Antecedentes de la logística	43
Fundamentos Teóricos.	49
Los Operadores Logísticos, o “Logistic Service Providers (LSP)”.	49
Agente de Carga Internacional.	50
Agencia de Aduanas.	51
Tercerización y Contratación de Operaciones Logísticas.	51
Logística.	54
Recepción de mercancías	55
Función logística	55
Medios de transporte internacional	56
Transporte terrestre	58
Transporte marítimo	58
Transporte aéreo	58
Transporte multimodal.	59
Documentos que se exigen en el proceso exportador	59
Factura proforma	59
Factura comercial.	60
Documento de exportación (DEX)	61
Certificado de origen	61
Factura consular	62

Documentos de transporte	62
La gestión de almacenes e inventarios	62
Recepción y control	63
Salida y verificación	63
Inventario	63
Marco legal	63
Operacionalización de la Variable	68
CAPÍTULO 3	
Marco metodológico	69
Marco metodológico de la investigación	69
Enfoque de la investigación	69
Tipo de investigación	70
Según la fuente de información	70
Según el tratamiento y análisis de la información	70
Según las Variables	70
Población	71
Censo	71
Fuente de recolección de la información	71
Fuente primaria	71
Fuentes secundarias	72
Validez del instrumento	72
Validez	72
Técnicas e instrumentos de recolección de datos	73
Pasos del proceso metodológico	74
Etapa I Diseño del proyecto.	74
Etapa II. Trabajo de campo	74
Etapa III. Presentación de resultados.	75
CAPÍTULO 4	
Análisis e interpretación de los resultados	77
Operaciones logísticas	77
Conclusiones	99
Recomendaciones	101
Bibliografía	103

Lista de tablas

Tabla 1.	Coeficiente Confiabilidad	73
Tabla 2.	Recepción	77
Tabla 3.	Recepción	78
Tabla 4.	Almacenamiento	79
Tabla 5.	Almacenamiento	80
Tabla 6.	Movimientos dentro del almacén.	81
Tabla 7.	Movimientos dentro del almacén.	82
Tabla 8.	Local	83
Tabla 9.	Local	84
Tabla 10.	Nacional	85
Tabla 11.	Nacional	86
Tabla 12.	Multimodal	87
Tabla 13.	Multimodal	88
Tabla 14.	Aire	89
Tabla 15.	Aire	90
Tabla 16.	Marítimo	91
Tabla 17.	Mar	92
Tabla 18.	Variable de operaciones	93
Tabla 19.	Entradas	94
Tabla 20.	Salidas	95
Tabla 21.	Salidas	96

Lista de figuras

Figura 1. Centro de consolidación.....	56
Figura 2. Recepción.....	78
Figura3. Recepción.....	79
Figura 4. Almacenamiento	80
Figura 5. Almacenamiento	81
Figura 6. Movimientos dentro del almacén.....	82
Figura 7. Movimientos dentro del almacén.....	83
Figura 8. Local	84
Figura 9. Local	85
Figura10. Terrestre.....	86
Figura 11. Terrestre.....	87
Figura 12. Multimodal	88
Figura 13. Multimodal	89
Figura 14. Aire	90
Figura 15. Aire	91
Figura 16. Marítimo	92
Figura 17. Marítimo	93
Figura 18. Entradas.....	94
Figura 19. Entradas.....	95
Figura 20. Salidas	96
Figura 21. Salidas	97

Prólogo

Los operadores logísticos son una nueva alternativa la cual funciona como principal aliado logrando tramitar, organizar y administrar una o varias fases de las cadenas de abastecimientos, contando de la infraestructura y todas las demás necesidades requeridas como lo son las tecnologías, la mano de obra calificada y la seguridad que garanticen la calidad y seguridad en todos los procesos de las empresas.

Con este tipo de operadores se confía en el correcto funcionamiento de las operaciones de almacenaje, traslado, abastecimiento, manejo de inventarios, reparto y documentación de mercancías, entre otros, en procesos logísticos donde se encargan de enlazar las producciones y los mercados. Según lo que desean las empresas, los operadores logísticos pueden apoyar los procesos de facturación y cuentas por cobrar. Todo depende del tipo de servicio que se desee obtener.

Las ventajas principales de utilizar los operadores logísticos se dan en la reducción de pérdida de producto debido la responsabilidad que asumen en manejo de mercancías. Además, los operadores logísticos en Colombia facilitan que las empresas dispensen su capital de trabajo, apoyan los procesos donde se presentan mayor debilidad.

De esta manera, así como es de importante para las empresas el apoyo de los operadores logísticos, también lo es en las zonas francas, porque el manejo de los inventarios y distribución de mercancías se origina de forma confiable y segura, apoyando al buen funcionamiento financieros y la obtención de utilidades.

Eduard José Ramírez Freyle
Magíster en Pedagogía de las TIC.

RESUMEN

El libro de investigación tiene la finalidad de realizar el análisis de la operación logística de almacenamiento en la zona franca económica especial fronteriza de Paraguachón cuyos objetivos específicos son caracterizar los procesos logísticos de distribución para el almacenamiento de las mercancías dentro de la zona franca fronteriza económica de Paraguachón. Describir los procesos de transporte para el almacenamiento de las mercancías en la zona franca económica fronteriza de Paraguachón. Determinar el modelo de inventarios adecuado para la zona franca económica fronteriza de Paraguachón. La metodología utilizada fue de campo, aplicada a 3 operadores logísticos: Operador logístico del Norte S.A. Operadores logísticos de la frontera y Gama soluciones integrales en Comercio exterior y logística Ltda. en la ciudad de Maicao que prestan servicios logísticos a clientes en diferentes zonas francas apoyado con datos de la Cámara de Comercio de Riohacha a 2017; según los resultados, se puede concluir que el proceso logístico de almacenamiento se hace de forma eficiente dando como resultado un servicio óptimo y entregando al cliente en el tiempo estipulado que los operadores logísticos llevan un control exhaustivo de todos los movimientos de la mercancía, como por ejemplo la entrada y la salida de productos, así mismo, los procesos de transporte ofrecen soluciones integrales facilitando la logística de forma sobresaliente, así mismo, los operadores cubren con eficacia el transporte por tierra y mar; se puede concluir que las empresas trabajan en el desarrollo de sus áreas logísticas, enfocándose principalmente en ahorros en su manera de comprar y su eficiencia en la rotación de los inventarios acompañado por una segmentación de clientes que les permitan retener a los clientes rentables ofreciéndoles un mayor nivel de servicio.

Palabras Claves: operadores logísticos, zona franca, logística de almacenamiento.

Keywords: logistics operators, free zone, storage logistics

ABSTRACT

The research book has the purpose of carrying out the analysis of the logistic storage operation in the Paraguachón special border economic free zone whose specific objectives are to characterize the logistic distribution processes for the storage of the goods within the economic border free zone of Paraguachón Describe the transportation process for the storage of the goods in the Paraguachón border economic free zone. Determine the inventory model suitable for the Paraguachón border economic free zone. The methodology used was field, applied to 3 logistics operators. S.A. Logistics operators of the border and Gama integral solutions in Foreign Trade and Logistics Ltda. In the city of Maicao that provide logistic services to clients in different free zones supported with data from the Riohacha Chamber of Commerce to 2017 the results It can be concluded that, The logistic storage process is done efficiently, resulting in an optimal service and delivering to the customer in the stipulated time that, the logistics operators keep an exhaustive control of all the movements of the merchandise, such as the entry and exit of products, likewise, the transport processes offer integral solutions facilitating the logistics in an outstanding way, likewise, the operators effectively cover the transport by land and sea it can be concluded that, the companies work in the development of their logistics areas, focusing mainly in savings in its way of buying and its efficiency in rotation of inventories accompanied by a segmentation of customers that allow them to retain profitable customers by offering a higher level of service.

Introducción

En el presente libro, Operadores logísticos de zona franca, se pretende analizar la operación logística de almacenamiento en la zona franca económica especial fronteriza de Paraguachón cuyos objetivos específicos son caracterizar los procesos logísticos de distribución para el almacenamiento de mercancías en la zona franca de Paraguachón.

Para conseguir este objetivo, se plantearon una serie de pasos organizados metodológicamente dentro de cuatro capítulos. En el primero de estos se podrá encontrar el planteamiento del problema, la pregunta problema, así como los objetivos, tanto el general como los específicos, los cuales guiaron el rumbo que tomó esta investigación, en este primer capítulo también se podrá encontrar la justificación de la investigación y la delimitación de la misma.

El segundo capítulo abarca todo lo referente al Marco Teórico, y dentro de este se podrán encontrar antecedentes teóricos y bases teóricas que fundamentarán la presente investigación, además, dentro de este capítulo se analizará la variable y se realizará la operacionalización de la misma.

El tercer capítulo de la presente investigación está comprendido por el Marco Metodológico, este, como su nombre lo indica, explica detalladamente la metodología aplicada en la presente investigación, aclarando y brindando mayor comprensión de la investigación hecha.

Por último, se realizó un cuarto capítulo donde se analizaron los resultados de las encuestas aplicadas a la población objetivo; y posterior a estos se hicieron las respectivas conclusiones y recomendaciones que fueron consideradas atendiendo los resultados de las encuestas.

CAPÍTULO 1

Contextualización de las zonas francas

Una zona franca es un territorio con área delimitada y autorizada, sujeta a régimen especial por ley en materia laboral, tributaria, cambiaria, financiera, aduanera y de tratamiento de capitales de comercio exterior. Con este régimen se goza de algunos beneficios, entre ellos, tributarios, como la excepción del pago de derechos de importación de mercancías, de algunos impuestos o de la regulación de estos. Las zonas francas pueden ser comerciales, industriales y/o de carácter ordinario, y por lo allegado se ubican en los puntos neurálgicos del comercio exterior de un país o región, muchas veces cerca de aeropuertos o puertos marítimos, específicamente porque existen fortalezas comerciales que el país o región necesitan desarrollar. (Romero, Frías y Acuña, 2017).

Los usuarios debidamente autorizados de la zona franca pueden dedicarse a la obtención y comercialización de productos o servicios para su exportación o re-exportación, así como incluso a la prestación de servicios turísticos, educativos y hospitalarios. En ellas suelen crearse grandes centros de compra y se instalan con frecuencia industrias maquiladoras, plantas procesadoras o almacenes especiales para la mercancía en tránsito. A veces son llamadas puertos libres, por una analogía con los puertos libres conocidos desde hace mucho tiempo: los puertos libres de tasas aduaneras o con regulaciones de tasas favorables, los que a menudo son parte de las zonas económicas.

Principio de extraterritorialidad en las zonas francas

Las zonas francas son mecanismos especiales de comercialización por su situación extraterritorial. Mediante la constancia de saliente manifestación se estipula que los tipos y clases de mercancía que ingresan a esas áreas aún no han ingresado a la zona aduanera de la región o país en donde se encuentran ubicadas. Son utilizadas normalmente para efectuar procesos de transacción de materias primas e insumos con el fin de reconvertirlos en productos de carácter final e ingresarlos a la zona donde se encuentra el régimen exclusivo.

De esta manera sus usuarios gozan de muchos privilegios que, generalmente, son ventajas en los aspectos de exoneración de pagos de impuestos, sindical e impositivo, y de preferencias en los acuerdos comerciales internacionales. A la vez, el país o región que brinda la ilusión de laborar bajo estos esquemas posibilita mayores fuentes de empleo, adquisición de bienes y rendimiento en cuanto a la capacitación y calificación del recurso humano. Sin embargo, es muy importante aclarar el concepto de aplicación de la “condición de extra-territorialidad” que persiste en las zonas francas, pues algunos gobiernos y personas, particularmente, piensan que esta condición se aplica de manera general, lo que representaría una pérdida de soberanía para el país que adopte el régimen franco. (Romero et. al 2017)

El verdadero concepto de esta condición es que se aplica específicamente en los cuatro aspectos o ámbitos, antes mencionados (tributario, laboral, arancelario y de preferencias en los acuerdos comerciales internacionales) y no en su totalidad. Se debe igualmente pensar que la globalización, la integración de bloques económicos, la transigencia de mercados y la rúbrica de acuerdos internacionales en aspectos económicos, de servicios, ambientales y de unión, comprometen a la región o país a analizar sus políticas, su marco legal actualizado, los mecanismos de comercio interno y externo; y de concertación, para obtener un desarrollo nacional sostenible.

Importancia de las zonas francas. Las zonas francas fueron creadas para incentivar el crecimiento de la economía de un País o región, es por eso que entre sus principales objetivos se encuentran:

- Promover el empleo e incrementar el poder adquisitivo de las familias y, por ende, propiciar un mayor consumo por parte de las mismas.
- Incentivar la transferencia tecnológica para facilitar a los empresarios y trabajadores el conocimiento y manejo de tecnología avanzada en sistemas y procesos.
- Desarrollar zonas geográficas deprimidas del país con el propósito de contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes de las zonas de influencia.
- Incrementar las exportaciones de bienes y servicios.
- Generar divisas.
- Incentivar la inversión extranjera. De conformidad con las estipulaciones que la legislación de cada país determine, entre las exoneraciones de tributos que gozan las empresas establecidas en zonas francas se pueden identificar:

- Exoneración de impuestos, tasas, contribuciones, derechos y gravámenes arancelarios para las importaciones y exportaciones destinadas al área de zona franca, sea para su operación, construcción o adecuación. Exoneración de los impuestos a la renta de nacionales y extranjeros, impuestos municipales y provinciales, sobre producción, uso de patentes, marcas, transferencia tecnológica y remesas de utilidades al exterior.

No obstante, para que las zonas francas sean un verdadero foco de desarrollo económico debe existir una política real del Estado y este tiene que saber hacia dónde quiere llevar el proceso de incentivo a la inversión, y particularmente el esquema franco. En Colombia existen 45 zonas francas, las cuales otorgan grandes incentivos con el fin de atraer inversión nacional y extranjera, que incrementen las exportaciones a los mercados del mundo y generen empleo. Las zonas económicas especiales (zee) colombianas son los espacios del territorio nacional correspondientes a cinco municipios fronterizos: Valledupar (Cesar), Cúcuta (Norte de Santander), Buenaventura (Valle del Cauca), e Ipiales y Tumaco (Nariño). En el caso del Departamento de La Guajira solo hay una zona franca que es la Zona Franca Brisa ubicada en el corregimiento de Mingueo en la vía que conduce de Riohacha a Santa Marta (Magdalena). (Romero et. al 2017).

Análisis del contexto nacional e internacional de las zonas francas

El fenómeno económico mundial denominado globalización ha obligado a los negocios a ir más allá en la búsqueda de ventajas naturales, subsidios y otros instrumentos proteccionistas de la política económica de un país, rompiendo las barreras tradicionales establecidas por los Estados para la protección de su industria y de la producción de bienes y servicios. Con esto se busca incursionar en nuevos mercados, con nuevos productos, que regulen los precios internos de un país y que contribuyan al bienestar y desarrollo del mismo, aprovechando las economías de escala y la curva de experiencia de las empresas que las lleva a obtener costos más favorables, y su derivación en precios más competitivos. Para esto es necesario un alto nivel de competitividad. Nazatte (2013)

Tener habilidades estratégicas con respecto a la tecnología, el conocimiento, la infraestructura, la cultura y la mentalidad de los habitantes. A este respecto cabe mencionar la teoría de las estrategias genéricas competitivas, enunciadas por Porter (2002), quien señala que “toda empresa debe buscar su liderazgo, bien sea por diferenciación o bien por costo”. Por ello, la adecuada implementación de las zonas francas representa un instrumento básico para ganar ventajas competitivas a través de las exportaciones y los otros beneficios ya mencionados.

Zonas francas a nivel mundial

Con el tiempo, el establecimiento de estos regímenes de tratamiento especial se ha ido expandiendo, adaptando y adoptando en muchos países, debido a la importancia que representan las zonas francas como polos de desarrollo. Las primeras zonas francas en crearse fueron las de la Isla de Delfos en el Mediterráneo, Hamburgo, Vladivostok, Marsella (España), Hong Kong, Singapur, Shanon, Colón (Panamá), Iquique (norte de Chile) y Barranquilla (zona Caribe de Colombia); todas aprovecharon las áreas estratégicas con las que contaban y sirvieron de ejemplo para que otros países también las implementaran, con lo que se logró un crecimiento económico notable. (Romero et. al 2017)

Situación actual de las principales zonas francas en el mundo

Las exigencias del comercio global de nuestros días han provocado un notable crecimiento e impulso de las zonas francas, especialmente en países que están en vías de desarrollo, los mismos que aplicando políticas de Estado acertadas, para este tipo de regímenes especiales, han logrado obtener interesantes beneficios. Con el auge de los sistemas de información y comunicación, y la modernización del transporte, se facilitó el surgimiento de las zonas francas. En los últimos años este esquema de negocio en países poco desarrollados se convirtió en una alternativa idónea para limitar la inmigración ilegal a países potencialmente ricos.

La zona franca es un ámbito en el cual las mercancías no están sometidas al control habitual del servicio de aduanas y su introducción y extracción no están gravadas con el pago de impuestos o tributo alguno, salvo las tasas retributivas de servicios que tienen prohibiciones de tipo económico, pues no constituyen un territorio aduanero. La salida y entrada de mercancías en la zona franca se consideran importación y exportación, respectivamente. La permanencia de las mismas puede ser indefinida, pues no existe plazo para su extracción o retiro.

Según el Decreto 2409 de 1993, las zonas francas pueden ser clasificadas como:

1. Zona franca de almacenamiento
2. Zona franca comercial
3. Zona franca industrial

La zona franca de almacenamiento recibe la mercancía solo a la espera de un destino posterior. En ella los artículos pueden ser objeto de todas las acciones necesarias para conservarlos en buen estado y de manipulaciones comunes para mejorar su presentación, calidad comercial o acondicionamiento para el transporte.

La zona franca comercial es aquella en donde la mercancía puede ser comercializada, utilizada o consumida.

La zona franca industrial tiene por objetivo la creación de complejos industriales transformadores de materias primas con cierta incidencia de materiales extranjeros, también son conocidas como parques industriales.

Áreas de administración especial

Históricamente son zonas que han surgido con la idea de fortalecer el crecimiento económico dentro de ciertas regiones en el interior de los países, ideales, ya sea por su ubicación geográfica estratégica o por ser potenciales polos de desarrollo que pueden representar progreso en el interior del territorio. En ellas, los tributos que gravará la importación para consumo y exportación no excederán el 75% de los que rigieren en el territorio aduanero general. Se consideran áreas de administración especial, la Zona Franca de Mercosur y la Zona Franca de Aladi, el Área del Cafta y Nafta. (Romero et.al 2017)

La Zona Franca Mercosur

El Mercado Común del Sur (Mercosur), tiene como objetivo principal propiciar un espacio común para generar oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional. Ha establecido múltiples acuerdos de tipo comercial, político o de cooperación con una diversa cantidad de naciones y organismos en los cinco continentes. El proceso abierto y dinámico de Mercosur favorece la integración regional instituida inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, al cual, en fases posteriores, se han incorporado Venezuela y Bolivia, esta última en proceso de adhesión. Los países que integran esta zona aplicarán a terceros países el arancel vigente por las mercancías provenientes de zonas francas y, de ser pertinente, también se les empleará la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en materia de cláusulas de salvaguardia y subsidios, si es que se presentan las condiciones que tratan dichos acuerdos.

Zona Franca de Aladi

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), constituye el mayor grupo latinoamericano de integración. El Tratado de Montevideo 1980 (tm80), es su marco jurídico global constitutivo y regulador. Los países miembros son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, los cuales representan en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 510 millones de habitantes. La

ALADI ha establecido como principios generales: pluralismo en materia política y económica, convergencia progresiva de acciones parciales.

Hacia la formación de un mercado común latinoamericano, flexibilidad, tratamientos diferenciales con base en el nivel de desarrollo de los países miembros y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales. Las mercancías de estos países que cumplan con los requisitos de origen son consideradas zonales y alcanzan la preferencia porcentual pactada, de igual manera si proceden del país socio que las produjo y de zonas francas radicadas en el país socio que las produjo.

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

- Una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.
- Acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros).
- Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área.

Área del CAFTA. El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés), se negoció en los inicios de los años 2003 y 2004. Al incorporarse la República Dominicana a mediados del 2004, adoptó la sigla DR-CAFTA. Salvo Costa Rica, todos los países firmantes lo han ratificado. Para El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua ya está en vigor.

Esta área provee el 2,1 % del total de empleo en el mundo, por cuenta de las 1.826 empresas establecidas. El objetivo general del CAFTA es crear una zona de libre comercio entre los países firmantes. Los objetivos específicos son:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes;
- Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las partes; Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- Proteger en forma adecuada y eficaz, y hacer valer los derechos de propiedad intelectual, en el territorio de cada parte;

- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias;
- Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.

Área del NAFTA

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, NAFTA, por su sigla en inglés), es un acuerdo regional entre los gobiernos de Canadá, los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América para crear una zona de libre comercio. Fue firmado en Ottawa, Ciudad de México, D.F. y en Washington, D.C. en 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Los objetivos del TLCAN, según lo dispuesto en el Artículo 102, son:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de los Estados partes;
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de los Estados partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada uno de los Estados partes;
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

Alianza del Pacífico. La Alianza del Pacífico es una iniciativa de integración regional que inicio en el año 2011, conformada por cuatro países miembros: Chile, Colombia, México y el Perú, y otros dos países candidatos oficiales a ser miembros: Costa Rica y Panamá. Su propósito es profundizar la integración entre estas economías y definir acciones conjuntas para la vinculación comercial con los países asiáticos de la cuenca del Pacífico, sobre la base de los acuerdos comerciales bilaterales existentes entre los Estados parte. Panamá ha ingresado a esta alianza en calidad de observador.

Según la Declaración de Lima, la intención de la alianza es “alentar la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad” de las economías de sus países, a la vez que se comprometieron a “avanzar progre-

sivamente hacia el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas”. Tiene un mínimo porcentaje del total de empresas (0,02 %), las que generan el 0,26% de empleos en el mundo.

Distribución de las zonas francas a nivel internacional

En el mundo existen más de 2.500 zonas francas, aproximadamente, que generan alrededor de 70 millones de empleos directos, es decir, ocupan al 1% de la población mundial. El régimen de zonas francas se ha transformado en el principal instrumento de generación de empleos, de captación de inversión extranjera directa y de diversificación industrial. Según la Asociación Latinoamericana de Zonas Francas, los Estados Unidos tienen 326 zonas, Europa 105, Asia 283, América Latina y el Caribe 385, África 36, el Lejano Oriente 78 y el Medio Oriente 39, siendo Filipinas un ejemplo del notable crecimiento del régimen, ya que se han instalado hasta ahora 35 zonas francas y se han aprobado planes de implantación para 83. En la actualidad hay alrededor de 385 zonas francas en todo el continente americano y en España, las cuales representan el 12,5 % de las zonas francas a nivel mundial y reúnen cerca de 8.000 empresas de diversos sectores productivos y de servicios, las cuales generan 925.000 empleos directos y alrededor de 1.180.000 empleos indirectos, indicadores que confirman que son un instrumento atractivo para los gobiernos ya que traen consigo grandes beneficios para los países de la región. (Romero et. al 2017)

Zonas francas en América del Norte

Los operadores más dinámicos de zonas francas en América son Estados Unidos y México, con muchas e importantes empresas de exportación establecidas. Los tres Estados con el mayor número de zonas francas en Estados Unidos son Texas, Florida y California. Las plantas de maquila de estas localidades son eslabones de cadenas de producción establecidas en el lado mexicano de la frontera entre estos dos países, que por lo general funcionan en zonas fronterizas de las ciudades de Tijuana, Juárez y Matamoros. Las empresas establecidas en esta zona gozan de la ventaja de ser complejos de industrias de ensamblaje o maquiladoras, llamados también contratos de manufactura, que surgieron como medida de emergencia para reducir el desempleo y hoy en día son una fuente prevista en convenios de libre comercio, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, NAFTA por su sigla en inglés), los cuales, entre otros beneficios, permiten la eliminación de los aranceles aduaneros y, a muchas de ellas, realizar una recapitalización con el ahorro que obtienen.

Zonas Francas en América Latina

Latinoamérica, tal como se ha dicho, abarca aproximadamente el 12,5 % de las zonas francas en el continente americano. Estas han sido usadas por más de 90 años como instrumentos para la atracción de inversión extranjera directa, la creación de nuevos empleos y para contribuir al crecimiento económico nacional de cada país al conceder incentivos, particularmente en materia de aranceles e impuestos a las empresas que operan bajo el régimen.

El primer país que estableció el régimen de zonas francas fue Uruguay, en 1923, seguido por Panamá, en el año 1948, y Colombia, en 1958. En las décadas de 1960 y 1970 países como México, Brasil, Chile y República Dominicana lo adoptaron. Más adelante, en la década de 1990, Guatemala, Costa Rica, Argentina, Paraguay y Nicaragua empezaron a utilizar esta herramienta para fomentar su comercio exterior. Colombia se destaca por ser el país latinoamericano con el mayor número de zonas francas de la región, al contar con 102 en total. Colombia es seguida por la región de Centroamérica, donde países como República Dominicana cuentan con 55 zonas francas, Nicaragua con 49 y Honduras con 43. En número de zonas francas siguen Guatemala con 24, Costa Rica con 23, y El Salvador y Panamá con 17, cada uno. Otros países de la región, como Chile, Paraguay y Ecuador, cuentan solo con una o dos zonas francas. Brasil, uno de los principales mercados de América Latina, únicamente cuenta con la Zona Franca de Manaus.

En Centroamérica, Panamá y República Dominicana operan alrededor de 228 parques industriales, en los cuales operan miles de empresas de zonas francas. Entre los países más destacados de la región CAFTA-DR, República Dominicana tiene más de 600 empresas de zonas francas.

También en estos países centroamericanos (Guatemala, México, República Dominicana, Honduras y Costa Rica), gran parte de las empresas instaladas bajo el régimen de zona franca se dedican a la actividad industrial, son maquiladoras que confeccionan con materias primas y maquinaria proveniente de países del norte, entre ellos, Estados Unidos, Reino Unido y España. Una vez elaborados, los productos los vuelven a enviar hacia sus centros comerciales para abastecer el mercado de artículos manufacturados de consumo corriente de estos países; con respecto a la diversificación industrial en las zonas francas latinoamericanas, encontramos que en países como Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y Colombia, las empresas usuarias adelantan actividades en más de cuatro sectores diferentes. En países como Chile, Argentina, Brasil y Paraguay la diversificación en diferentes sectores es menor.

En cuanto a los empleos generados por las zonas francas en América Latina, encontramos que estas juegan un papel muy importante en la región. República Dominicana cuenta con el mayor número de empleos generados (153.000), seguido por Honduras (146.000). Brasil, a pesar de que solo cuenta con una zona franca en su territorio, genera alrededor de 126.000 empleos directos. El Salvador, Colombia, Costa

Rica, Guatemala y Panamá generan entre 80.000 y 50.000 empleos en sus zonas francas, mientras que Chile, Uruguay y Puerto Rico generan en promedio 16.000 puestos de trabajo. Países más pequeños, como Haití y Paraguay, generan 7.000 y 2.500 empleos, respectivamente. Se hace evidente que el número de zonas francas en cada país no guarda relación con el número de empleos generados.

Clasificación de las zonas francas

Estos regímenes especiales a nivel mundial se pueden clasificar de acuerdo con la actividad que en ellas se realiza, su tamaño y la cantidad de empleos que brindan, y su especialización.

Zonas francas según la actividad:

Zona franca comercial

Es un área cerrada, generalmente próxima a un puerto, aeropuerto, estación ferroviaria o en las afueras de la ciudad, que es considerada fuera del territorio aduanero nacional, en donde los productos extranjeros ingresan exentos de impuestos a la importación y pueden permanecer por períodos ilimitados.

Los productos ingresados pueden ser destinados al extranjero o al mercado local previo pago de los impuestos de importación. A dichos productos se les aplica el concepto básico de zona franca en cuanto a la exención de impuestos de importación, pero les es aplicable el resto de la legislación nacional. Generalmente se permite el ingreso de productos nacionales que continuarán al extranjero o que se combinarán con productos extranjeros, es decir, el concepto de zona franca privilegia la exportación, pero no restringe la posibilidad de que productos ingresados o elaborados en ese territorio especial puedan ser internados al resto del territorio nacional.

Zona franca industrial

Son áreas geográficas específicamente delimitadas que gozan de las facilidades propias del concepto de extraterritorialidad ya mencionado, con exencio-

nes e incentivos tributarios, con disponibilidad de infraestructura productiva, competitiva y dedicada a la transformación de materias primas o insumos en productos manufacturados. Algunos de estos desarrollos tienen restricciones sobre el porcentaje de ventas que pueden ser realizadas al mercado local, lo que depende específicamente de la legislación que cada país haya dispuesto para el efecto.

Zonas francas turísticas

Las zonas francas turísticas son áreas geográficamente delimitadas y autorizadas a funcionar por una entidad gubernamental, en las cuales se aplica un régimen legal de excepción en materia fiscal, aduanera e incluso cambiaria. El objeto de este tipo de zonas francas es desarrollar actividades económicas de la industria turística, orientadas a prestar servicios que satisfagan las necesidades de recreación, esparcimiento y afines, que demande el turismo receptivo y el nacional. Incluye como objeto la generación de empleos y divisas, la transferencia de tecnología y, en general, el servir de polo de desarrollo turístico y económico en las áreas de influencia donde se establezcan.

La nueva tendencia, denominada turismo médico, es un ejemplo de las actividades desarrolladas en este tipo de zonas, la cual está creciendo rápidamente en la actualidad. El turismo médico consiste en viajar a otro país para obtener servicios profesionales médicos y cuidados de esta índole más baratos. Tales servicios incluyen típicamente procedimientos electivos más cirugías especializadas tales como reemplazo común, cirugía cardíaca, cirugía dental y cirugías cosméticas; adicionalmente se combina el tratamiento médico con ofertas de actividades de relajación en el país seleccionado. Hoy en día, entre los destinos más populares del turismo médico alrededor del mundo están países como Alemania, Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, India, Uruguay y Tailandia.

Zonas francas de servicios

Son generalmente parques de oficinas con un complemento de bienes y servicios para que las empresas que se instalen en ellos sean atraídas y encuentren un medio de operación que les permita funcionar de manera eficiente. En este tipo de zonas francas es necesario el desarrollo de tecnologías de información y la disponibilidad de mano de obra calificada. Las empresas allí instaladas están orientadas a procesos administrativos de toma de decisiones y de manejo de información. Un ejemplo de usuario de las zonas francas de servicios son los Call Centers, empresas que transmiten información a través de traducciones

inmediatas; bajo el régimen franco, esta modalidad concentra en un país la recepción de las consultas o los pedidos de asesoramiento técnico generados por clientes en otras partes del mundo.

En Zonamérica, Zona Franca en Uruguay, la compañía de software Sabre Holdings proporciona este servicio. Operan la mayor red electrónica mundial para agentes de viaje y proveedores de servicios a viajeros, además de un software especializado en reservas de pasajes aéreos. Por medio de su sistema de reserva conecta a 53.000 operadores turísticos con líneas aéreas, hoteles, alquiladoras de autos y líneas de cruceros, entre otros. En esa zona franca también se encuentran otras empresas del sector, tales como Synapsis, una operadora de call center que ofrece sus servicios a España y Estados Unidos, y la firma de software Tata Consulting. Por otro lado, la Zona Franca Colonia, Uruguay, es otro gran ejemplo para citar entre los operadores de servicios del régimen franco en la región. Las empresas instaladas en dicha zona ofrecen servicios como los que se detallan a continuación:

- Servicios logísticos integrales.
- Servicios bancarios, financieros y de seguros.
- Servicios de mercadeo, auditoría, administración, informática y consultoría.
- Servicios de transporte, almacenamiento y depósito.
 - Oferta de personal capacitado y manejo de cargas.
 - Servicios de fraccionamiento y renvalsado.
 - Servicios de gestión aduanera.

Un par de ejemplos de zonas francas desarrolladas en Suramérica se relacionan a continuación.

Zona Franca de Barú, Cartagena de Indias, Colombia. Como su nombre lo indica, esta zona franca está ubicada en la isla de Barú, en el mar Caribe, en Cartagena de Indias, y comprende cuatro zonas:

Comercial: allí está permitido establecer duty frees o tiendas libres de impuesto en el área fronteriza, dedicadas principalmente a la venta, entre otros, de licores, perfumes, electrodomésticos, implementos para autos y mucho más.

Turística: hace posible la importación de naves, yates, avionetas y cualquier otro vehículo o nave necesaria para desarrollar actividades turísticas libres de impuestos; goza del derecho a la exoneración del impuesto sobre la renta y demás beneficios fiscales del régimen franco. El usuario operador de Barú Beach & Marine Resort, la primera empresa turística acogida al régimen franco de Barú, es la organización Fish on Panamá Inc., cuyo nombre comercial es

Hooked on Panamá. Cuenta con cinco lanchas de 27', equipadas con GPS, para realizar las excursiones de pesca deportiva en las aguas del golfo de Chiriquí e incluye dentro del paquete de pesca el hospedaje en la ciudad de Puerto Armuelles.

Procesadora: es importante para la exportación desde esta zona franca porque goza de incentivos fiscales como la exoneración del impuesto sobre la renta, la exoneración en la importación de equipos y maquinarias y demás incentivos fiscales que proporciona esta actividad.

Libre de petróleos: considerada como una excelente oportunidad para desarrollar proyectos petroleros, a ello se aúna la presencia de Petroterminales de Panamá. En la actualidad trasiega crudo proveniente de Ecuador utilizando el oleoducto transístmico.

Zona Franca de Iquique (ZOFRI) Chile

Esta zona se ubica al norte de Iquique, una de las ciudades más pujantes de Chile, la cual concentra importantes inversiones en rubros como el turismo, la minería y la construcción.

El comercio a través de esta zona franca es uno de los principales pilares de la economía regional; ha conducido una política de inversiones que ha permitido introducir avanzados sistemas de gestión e información, seguridad para los usuarios y una moderna infraestructura en sus instalaciones, además de lograr excelentes resultados en operaciones comerciales de compras y ventas, con lo que se generan importantes utilidades para los accionistas de la empresa.

En ZOFRI hay bodegas en donde se almacenan diversos productos. También existe un centro comercial para la compra al detalle de perfumes, electrodomésticos, productos electrónicos y de computación, cigarrillos, juguetería, vestuario, etcétera. Hay alrededor de 500 tiendas que ofrecen toda variedad de productos, además de muchos otros en venta al por mayor y al detalle, servicios bancarios y restaurantes.

Zona franca de acuerdo con el tamaño

De acuerdo con el tamaño, es decir, sus dimensiones, se puede establecer una clasificación para las zonas francas.

Zonas francas de áreas amplias

Como su nombre lo indica, son zonas extensas que abarcan 30.000 kilómetros cuadrados o más, que incluso contemplan una población residente. Ejemplo de

este tipo de zonas son las instaladas en China, las cuales ostentan características especiales: grandes áreas dotadas de infraestructuras comunitarias tales como establecimientos de enseñanza, transportes públicos y servicios sociales, es decir, verdaderas ciudades industriales que se destacan como modelo de producción.

Zonas francas de áreas pequeñas

Son zonas generalmente más reducidas, por lo general de unos 10 km² aproximadamente. Están rodeadas normalmente por una cerca o muro que permite su aislamiento del territorio no franco. En este tipo de áreas los inversionistas deben establecerse dentro de la zona para recibir las ventajas del régimen. Aquí no hay población residente, aunque pueden contener dormitorios para los trabajadores. La idea básica se encamina a aglomerar una serie de empresas o fábricas que, por estar ubicadas en dicho sector, territorio franco, gozan de prebendas o beneficios.

Zonas francas especializadas

Son zonas consideradas para un sector productivo específico, que gozan de procesos aduaneros y arancelarios simplificados, además de un conjunto de incentivos fiscales para su operación. Esta característica puede aplicarse a cualquiera de los tipos de zonas francas: industrial, comercial y de servicios. En el caso de la industria maderera, se han creado zonas francas que comprenden la extracción, manufactura e industrialización de productos madereros de alto valor agregado. Puede comprender, inclusive, la investigación y desarrollo de nuevas variedades. No es un proceso meramente industrial, sino una actividad especializada en un tema particular que permite resolver problemas y mejorar la competitividad.

Zonas económicas especiales (ZEE)

En Colombia las ZEE son espacios del territorio nacional que corresponden a cinco municipios fronterizos: Valledupar, en el Departamento del Cesar; Cúcuta, en Norte de Santander; Buenaventura, en el Valle del Cauca; e Ipiales y Tumaco, en el Departamento de Nariño. Fueron creadas en el año 2000 durante la presidencia de Andrés Pastrana Arango.

La diferencia entre las zonas francas y las ZEE es que estas últimas aplican un concepto más moderno y facilitador de comercio.

Una ZEE es un desarrollo productivo multiuso e integral. Comprende grandes extensiones territoriales, complejos industriales y servicios integrados. Su pro-

ceso administrativo interno es simplificado y goza de un ambiente de operación semejante al ofrecido en el mundo desarrollado.

Estas áreas pueden ser públicas o privadas y son consideradas como un enclave territorial. Promueven la sustitución de importaciones, transferencia de tecnologías, establecen vínculos con empresas nacionales, generan empleo y son un instrumento de política para atraer inversión extranjera directa (IED). Bajo el perfil de este régimen también se establecen las zonas procesadoras de exportación, parques industriales, zonas francas y zonas fiscales.

Parques industriales

Los parques industriales son espacios dentro del territorio nacional que poseen características semejantes a las de la zona franca. Son considerados grandes facilitadores para la atracción de inversiones pues brindan a las empresas la ubicación y facilidades que requieren para sus negocios de exportación.

La diferencia con el régimen de Zona Franca radica en que las actividades a desarrollar en el parque industrial son predominantemente industriales, junto con las de prestación de servicios que sirven de soporte a estas.

Costa Oriental, en Uruguay, es un ejemplo de parque industrial bien desarrollado, el cual cuenta con centros logísticos para almacenamiento de mercadería en la Zona Franca de Colonia, en Zonamérica. Es considerado un integrador logístico que agrega valor a la cadena de abastecimiento.

Algunas de las funciones que realiza este parque industrial son: la coordinación logística de embarques, entrada y salida de mercancía; recepción, control e ingreso a inventarios de la mercadería ingresada a los establecimientos; almacenaje de acuerdo con el tipo de productos; preparación de pedidos solicitados por los clientes; despacho de los mismos, valor agregado logístico a los productos; desarrollo de actividades semi-industriales, tales como ensamblado, armado, cortado, los cuales son necesarios para agregar valor al producto final, entre otras. De esta manera, las empresas que envían sus mercancías a Costa Oriental excluyen los gastos de instalación en Uruguay, ya que ellos se encargan de coordinar todo el proceso, desde la entrada hasta la salida o despacho de sus productos al cliente final, y las empresas pueden identificar plenamente sus productos y el movimiento de los mismos por el sistema de control que manejan, Warehouse Management System (WIS).

Puertos libres

Los puertos libres son un área geográfica amplia que generalmente comprende un puerto y zonas aledañas. Pueden llegar a cubrir, como es el caso de Hong

Kong o una vasta zona geográfica como Manaus (Brasil), Tacna (Perú), Iquique (Chile) o Santa Cruz (Argentina). En estas zonas los bienes extranjeros pueden ser internados mediante el pago de aranceles mínimos, permitiéndose el consumo interno y la adquisición de bienes durables tanto por las empresas como por los residentes. En el caso de esta modalidad, cuando los bienes se envían al resto del territorio nacional, están apegados a las tasas normales de importación.

Los puertos libres se han establecido en áreas deprimidas, con la excepción de Hong Kong, para una rápida reactivación económica a través del comercio exterior; y algunos tienden a ser multipropósito en el sentido de basar su desarrollo futuro en la exportación de manufactura, y en el desarrollo del comercio local y externo, la banca y el turismo. La diferencia entre puerto libre y zona franca se da principalmente en cuanto a las actividades que la ley permite desarrollar en unos y otros.

Mientras que en las zonas francas se pueden realizar todo tipo de actividades industriales, comerciales y de servicios, en los puertos libres no se pueden realizar actividades industriales ni ninguna actividad que signifique un cambio en la naturaleza de la mercadería, lo que restringe la operatividad portuaria a actividades de depósito, reenvasado, remarcado, clasificado, agrupado y desagrupado, consolidado y desconsolidado, manipuleo y fraccionamiento. Adicionalmente, en los puertos libres se permite el desembarque de mercancías y su traslado a otros navíos sin pago de impuestos, mientras que la zona franca es un lugar donde se expenden productos exclusivamente para exportación sin pago de impuestos.

Zona Libre Especial (ZLE)

Son áreas semejantes a los puertos libres, generalmente localizadas en regiones remotas con difícil abastecimiento nacional, a las cuales se otorgan exenciones arancelarias para la importación de cierto tipo de productos tales como alimentos, insumos o maquinarias, con el objeto de abaratar el costo de vida, evitar el despoblamiento o fortalecer las escasas actividades productivas locales. En el norte de Chile, durante varios años estuvo vigente una ZLE alimenticia dirigida a las zonas mineras localizadas en el Desierto de Atacama. La ZLE de petróleo en Barú, Colombia, es otro ejemplo de esta figura.

Depósitos aduaneros

Los depósitos aduaneros en general constituyen franquicias de carácter territorial, lo que significa que la mercadería procedente del exterior destinada a

dichos depósitos podrá ser ingresada a los mismos libre de aranceles aduaneros y demás tributos aplicables con ocasión de la importación. El régimen tributario aplicable en los depósitos aduaneros es similar al de los puertos libres.

Asimismo, a diferencia del usuario de zona franca, la empresa que opere en un depósito aduanero no goza de exoneraciones tributarias genéricas por las actividades que realice en estas áreas.

Zonas de tránsito

Son zonas establecidas en puertos de entrada para países vecinos en los que se dispone de instalaciones para almacenaje y donde los bienes en tránsito gozan de exención de aranceles y de los controles aduaneros del país huésped. Ejemplos son el Puerto de Paranaguá en Brasil para Paraguay, los puertos de Arica y Antofagasta en Chile para Bolivia, y Costa de Marfil para Mali, Nigeria y Burkina Faso. En estas zonas generalmente no se permite ninguna transformación a las mercancías y la permanencia es limitada.

Instalaciones especiales con privilegios aduaneros

Algunos países, tales como Bélgica, Luxemburgo y Francia, no disponen de áreas geográficas limitadas donde concentrar las exenciones aduaneras, sino que estas están dispersas en amplias redes de bodegas y áreas de almacenaje que utilizan procedimientos aduaneros muy simples para admisión temporal.

Generalmente permiten el ingreso, almacenaje y reexportación sin el pago de impuestos de importación y con el mínimo de formalidades aduaneras. Los impuestos de importación sólo son aplicables al momento de la nacionalización y, dependiendo del tipo de bienes, pueden ser exigibles algunas garantías y requerimientos adicionales. En algunos casos se permite el ensamblaje y la transformación industrial.

Duty Free Aeroportuario

Corresponde a un conjunto de franquicias que ofrece un país a los turistas, que salen o regresan al país, por las mercancías que adquieran en dichos almacenes, pudiendo ingresar cantidades exentas de los aranceles e impuestos de importación. Se aplica también a las compañías de aeronavegación por los combustibles, repuestos, alimentos y demás insumos utilizados en vuelos internacionales.

Zonas de régimen especial aduanero (ZREA)

Según Nazette (2013), son municipios fronterizos de Colombia, designados como zonas de régimen especial aduanero para la importación y exportación de mercancías exentas de gravámenes arancelarios, y para el consumo del régimen especial aduanero. Los municipios designados como zonas especiales aduaneras son los siguientes:

- Maicao, Uribia y Manaure, en el Departamento de La Guajira.
- San Andrés, Providencia y Santa Catalina, en la isla de San Andrés.
- Leticia, en el Departamento del Amazonas.
- Ipiales y Tumaco en el Departamento de Nariño.

Toda mercancía que salga de la zona de régimen especial aduanero al resto del territorio nacional se someterá a una importación ordinaria y pago de tributos aduaneros para su nacionalización. (Romero et. al 2017).

Empresas administradoras y usuarios del régimen franco

La normativa que regula las zonas francas en los diferentes países a nivel mundial es independiente y expedida por cada uno de ellos, de acuerdo con sus necesidades y conveniencias. Sin embargo, existen aspectos fundamentales que no varían en gran magnitud de una zona franca a otra, entre los cuales encontramos los conceptos sobre las empresas administradoras u operadoras y las empresas usuarias de las zonas francas.

Administradoras de zonas francas

Se conocen como empresas administradoras de zonas francas a aquellas personas jurídicas públicas, privadas o de economía mixta, que obtengan, mediante decreto ejecutivo, la concesión para operar los mecanismos de zonas francas en un país. La ley de zonas francas estipula que la empresa administradora se encargará de la operación y control de cada zona franca y estará bajo la supervisión de un ente regulador, que en el caso de Colombia es el Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF), y en otros países, como Nicaragua por ejemplo, es la Comisión de Zonas Francas. Entre las actividades que la administradora está facultada para realizar resaltamos las expuestas en la ley de zonas francas ecuatorianas, que guarda relación con la de otros países:

- Administrar la zona franca concedida, de acuerdo con lo dispuesto en las leyes referentes al régimen franco de cada país y sus reglamentos.
- Construir la infraestructura básica en el área delimitada, vender o arrendar naves industriales, locales comerciales y lotes con servicios,

para que los usuarios de las zonas francas ocupen o construyan sus instalaciones de acuerdo con sus necesidades.

- Construir edificios para oficinas, almacenes o depósitos, arrendarlos o venderlos.
- Dotar de servicios básicos: agua, energía eléctrica, telecomunicaciones o cualquier otra clase de servicios públicos o privados a la zona administrada.
- Efectuar toda clase de actos y contratos relacionados con las operaciones, transacciones, negociaciones y actividades propias del establecimiento y operación de una zona franca.
- Aprobar el tipo de construcción e instalación de los usuarios de cada zona franca.
- Informar al ente regulador de zonas francas, las infracciones a la ley y sus reglamentos, para que se imponga la sanción correspondiente. En algunas jurisdicciones, como en el caso de Ecuador, las empresas administradoras del régimen franco tendrán la obligación de presentar al Consejo Nacional de Zonas Francas (Conazofra), un informe anual sobre la producción, operaciones comerciales, movimiento de divisas y utilización de mano de obra de cada zona franca, para el monitoreo y control respectivo del cumplimiento de dichas áreas.

Usuarios de zonas francas

De acuerdo con lo determinado en la Ley de Zonas Francas en Ecuador, se denomina usuarios de las zonas francas a las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que se instalen en dichas áreas para realizar las actividades debidamente autorizadas, las mismas que son descritas a continuación. Según el Artículo 18 de la ley ecuatoriana, las actividades que pueden realizar los usuarios de las zonas francas, son las siguientes:

- Construir los edificios que requieran para cumplir los fines establecidos en la autorización de operación.
- Fabricar, exhibir, comercializar, empacar, desempacar, envasar, ensamblar, retinar, operar, escoger, seleccionar y manipular todo tipo de mercancías, insumos, equipos y maquinarias y realizar las demás actividades destinadas a cumplir los fines establecidos en la autorización de operación.
- Internar en el territorio de la zona franca, libre de derechos, tributos y control de divisas, toda clase de materias primas, insumos, maquinarias y equipos necesarios para las actividades autorizadas.

- Exportar o reexportar, libres de derechos, tributos y control de divisas, los bienes finales, las materias primas, los bienes intermedios y los bienes de capital que utilicen, produzcan o comercialicen.
- Prestar servicios de alojamiento, de agencias de viajes, de transporte, restaurantes, actividades deportivas, artísticas y recreacionales, en el caso de empresas turísticas.

Las normativas de los países coinciden al establecer que los usuarios de las zonas francas podrán realizar comercio al por menor o al detal observando para el efecto las normas reglamentarias pertinentes de cada país en cuanto a la nacionalización de los productos, sin perjuicio de ello, esto requiere extremos controles y una normativa muy particular que permita mantener la seguridad de que estos mecanismos no sean utilizados como un simple desvío del real objetivo que el Estado debe perseguir con la concesión de estos beneficios tributarios.

Entre los tipos de usuarios encontramos:

- Usuario operador: es aquella persona jurídica nacional o extranjera legalmente establecida en el país en el cual va a establecerse como zona franca, con el objeto de realizar actividades exclusivamente dentro de la misma.
- Usuario industrial de bienes: es quien realiza sus actividades en forma exclusiva dentro de la zona, consistentes en fabricar, producir, transformar o ensamblar bienes.
- Usuario de servicios: es aquel que realiza sus actividades en forma exclusiva dentro de la respectiva zona; dichas actividades pueden ser de prestación de servicios: logísticos, transporte, distribución, empaque, reempaque, envase, etiquetado o clasificación. Dentro de este último tipo de usuarios debemos resaltar los dedicados a la logística, que hoy en día es una actividad destacada y que junto al desarrollo tecnológico ha causado un avance general de los procesos. Cabe resaltar la diferencia existente entre las empresas prestatarias de servicios logísticos y los operadores logísticos:

Las empresas prestatarias de servicios logísticos son aquellas que prestan algunos de los servicios especializados, tales como: almacenamiento, gestión de inventarios, transporte y distribución física en el marco de la cadena de abastecimiento.

Los operadores logísticos integran la prestación de servicios especializados para la cadena de abastecimiento, tales como almacenamiento, gestión de in-

ventarios, transporte y distribución física adaptados a las necesidades específicas de cada cliente. En las zonas francas a nivel mundial se han instalado varias empresas que ofrecen servicios logísticos.

En América del Sur, Uruguay tiene, entre otras, la Zona Franca Colonia; también existe un significativo número de ellas en Brasil, Chile y Ecuador, y algunas en Colombia. Teniendo en cuenta que en el caso colombiano son escasas el tipo de empresas dedicadas a esa actividad, es preciso fomentar su expansión teniendo en cuenta que generan valor agregado y aminoran costos en relación con la utilización de los servicios en nuestro país, lo que nos destacaría como puntos más atractivos y más competitivos a nivel mundial. Entre los servicios ofrecidos por los usuarios logísticos mencionamos:

- Recepción de mercancía
- Descarga y estiba
- Almacenamiento
- Administración de inventario y control de stock
- Logística de distribución de pedidos
- Fraccionamiento y preparación de pedidos
- Carga y expedición
- Despachos de aduana

Usuario comercial: es la persona jurídica nacional o extranjera legalmente establecida en el país en el cual va a establecerse como zona Franca, que se dedica al mercadeo, almacenamiento, conservación y comercialización de bienes.

La empresa administradora es la encargada de autorizar la calificación de un usuario, después de la presentación ante dicho ente del formulario y proyecto de factibilidad respectivo, donde demuestre que cumplirá con los requisitos y condiciones establecidos en los reglamentos internos y donde se exponga que las actividades que desarrollará están destinadas a la consecución de los objetivos de las zonas francas: generación de plazas de trabajo, transferencia tecnológica, apoyar a las exportaciones de bienes y servicios, apoyar el desarrollo de las zonas deprimidas del país y atraer inversión extranjera.

Una vez se revise el debido cumplimiento de los requisitos previos, el usuario debe solicitar la movilización de la mercadería a la zona franca; la empresa administradora recibirá copia de los documentos de importación de ingreso y autorizará el ingreso de la misma. Así mismo, el ente regulador de las zonas francas supervisará y controlará el otorgamiento de calificaciones de usuarios.

La relación entre administradores y usuarios se basa principalmente en el trabajo conjunto y en la responsabilidad solidaria que adquiere la empresa administradora de la zona franca al momento de aceptar un nuevo usuario en el área que dirige, ya que es ella quien da cuenta al CNZF o ente regulador de las actividades que allí se ejecutan y, como se mencionó previamente, en caso de infracciones, quien deberá notificar inmediatamente, de lo contrario podría perder la concesión. Así mismo, la administradora debe proporcionar todas las facilidades y beneficios posibles a los usuarios para que realicen efectivamente sus labores.

CAPÍTULO 2

Antecedentes de la investigación

Gómez, A. (2012), realizó una investigación sobre la Tercerización de Servicios Logísticos en los Procesos de Importación. Caso Zona Franca La Candelaria. La logística ha sido una parte importante de cada economía y cada entidad de negocio. La tendencia mundial a la globalización ha llevado a muchas empresas a externalizar su función logística a terceras sociedades (3PL Logística), a fin de centrarse en sus competencias principales.

La tendencia general de Cartagena, más precisamente en la logística de externalización en La Zona Franca La Candelaria se está moviendo en dos direcciones: aumentar el número de compradores de servicios de logística y aumento en el grado de utilización de los servicios de logística. El grado de uso incluye varias actividades o procesos de negocio externalizado, la cobertura geográfica, la naturaleza y la duración del contrato, el porcentaje del presupuesto total asignado a la logística de las empresas 3PL y el nivel de compromiso. Por lo que este trabajo trata de identificar y categorizar ampliamente los desafíos que enfrentan las compañías 3PL en la ciudad y descubrir las brechas potenciales para futuras investigaciones.

Resultados: La tercerización de la logística (3PL) implica el uso de organismos externos para ejecutar las actividades de logística que tradicionalmente han llevado a cabo dentro de una misma organización.

La infraestructura y la experiencia de muchos operadores en Colombia generan confianza a la hora de tercerizar operaciones.

Aporte a la investigación la importancia de los operadores logísticos en la tercerización de los servicios en comercio exterior.

Castan, J. y Guitart, L. (2015), realizaron la investigación El rol del proveedor de servicios logísticos en la cadena de suministro objetivo general análisis del rol actual de los proveedores de los servicios logísticos en España, Objetivos específicos: conocer las capacidades logísticas percibidas por el fabricante y la

de los proveedores de servicios logísticos. Establecer cuáles son las principales limitaciones del proveedor de servicios logísticos en España.

La metodología utilizada descriptiva, cuantitativa de campo, estudio de casos, triangulación de la información. Los resultados demostraron que la colaboración, coordinación en la mejora de los procesos logísticos y dedicarse a otras tareas.

Aporte a la investigación la importancia de la creación de las empresas de operadores logísticos en el desarrollo de la actividad de comercio exterior para la generación de ingresos para el país.

Fajardo, H. (2017), realizó una investigación: Análisis del sector de operadores logísticos en Colombia, para la creación de un modelo de selección de servicios logísticos utilizando la metodología AHP. A nivel internacional se han hecho varias investigaciones acerca de los Operadores Logísticos, entendiendo estas empresas como aquellas que ofrecen servicios de Almacenamiento, Gestión de Inventarios, Transporte y Distribución Física de mercancías.

Sin embargo, en Colombia, este sector requiere ser objeto de más investigación por parte de la comunidad académica ya que hace falta obtener mayor conocimiento con respecto al desempeño y operatividad de esas empresas.

La presente investigación pretende analizar la evolución del sector, considerando la hipótesis según la cual el fenómeno de tercerización de las operaciones logísticas aumenta significativamente en Colombia y presentando además una propuesta de modelo de selección de servicios logísticos utilizando la metodología AHP (Analytic Hierarchy Process). Analizar el sector de los Operadores Logísticos en Colombia para conocer su evolución, situación actual, identificar tendencias a futuro y proponer un modelo de selección de servicios logísticos. Objetivos Específicos: Establecer una definición de conceptos para diferentes variables características de los Operadores Logísticos. Revisar e ilustrar el desempeño del sector de los Operadores Logísticos en nuestro país en la actualidad. Identificar las tendencias que se proyectan para el desarrollo del sector de los Operadores Logísticos en nuestro país. Analizar la metodología AHP (Analytic Hierarchy Process), para determinar su aplicación en la selección de Operadores Logísticos.

Proponer un modelo con base en la metodología AHP que pueda ser de utilidad para el proceso de selección y contratación de Operadores Logísticos en nuestro país, y realizar un ejercicio aplicado, a manera de estudio de caso. La metodología AHP (Analytic Hierarchy Process), es una técnica estructurada para organizar y analizar decisiones complejas, basada principalmente en las mate-

máticas y la psicología. Fue desarrollada por Thomas Saaty en los años 70's y desde entonces ha sido extensamente estudiada y refinada (Saaty, 2001).

Actualmente se aplica particularmente a la “toma de decisiones de grupo” (group decision making), y es utilizada en varios sectores tales como el gobierno, industria, salud, educación, entre otros. Resultados: Esta técnica continúa desarrollándose junto con otras metodologías de decisión, como se verá más adelante. La metodología AHP se puede considerar como una herramienta eficaz para seleccionar los servicios de un Operador Logístico siempre y cuando las respuestas proporcionadas por el encuestado no presenten inconsistencias.

Se encontró que dicha escogencia del proveedor logístico se hace en su mayoría de manera empírica y está relacionada con el país/región y sector industrial, siendo el criterio del Costo el más ampliamente adoptado, seguido por los Servicios ofrecidos y la Calidad.

Aporte a la investigación: esta investigación se apoya en una metodología de decisiones complejas y nos muestra que podemos utilizar otras metodologías para conseguir los resultados como es el caso en este proyecto el marco lógico para los proyectos internacionales.

Fundamentación teórica

Antecedentes de la logística

El índice de desempeño logístico (Logistics Performance Index, LPI), publicado anualmente por el Banco Mundial, es uno de los indicadores más utilizados para medir y comparar la competitividad de un país. Colombia presenta uno de los peores indicadores LPI en el contexto mundial y está a la zaga en América Latina y el Caribe: solo en esta región es superada por 13 países, incluyendo algunos de economías muy pequeñas como Bahamas y el Salvador.

Colombia con un PIB al 2015 de 689.277 millones de USD, solo supera a países de economías de inferior tamaño como Honduras y Haití, cuyo PIB combinado representa solo el 7% del PIB colombiano; y a Bolivia, país con una economía equivalente al 10% del PIB nacional y que no cuenta con salida al mar (Cardona-Arbeláez, Balza-Franco, & Henríquez-Fuentes, 2017).

Aunque Colombia ascendió 3 posiciones entre los 160 países medidos en este ranking, el puntaje del indicador disminuyó. De acuerdo con un informe del Banco Mundial (2016), los factores que más influyen en el bajo desempeño del país son: (1) capacidad de los envíos de llegar a tiempo a su destino, posición

111 entre 160 países; y (2) capacidad de seguimiento y localización de mercancías (tracing and tracking), posición 108/160.

Los datos anteriores ponen de manifiesto el rezago colombiano en competitividad logística, ubicándose en el tercer cuartil del total de países medidos (Cardona-Arbeláez et al., 2017). Ante este escenario, se plantean enormes retos para la competitividad del sector logístico colombiano y del país en general. Es crucial que la cadena logística del país formule estrategias con el fin de reducir los costos logísticos y mejorar la eficiencia de la competitividad de todo el sistema. Estas estrategias pueden partir de los factores peor valorados por el Índice de Desempeño Logístico: mejorar el cumplimiento de las entregas y fortalecer los servicios logísticos de valor agregado (Cardona-Arbeláez et al., 2017).

Los servicios agregados son un componente esencial de la competitividad. En la cadena logística, servicios como tracking y tracing usualmente son prestados por Logistics Services Providers LSP (Lai, 2004). Pero no solo los servicios de tecnología influyen en la competitividad: en general, la reducción de los costos de transporte son un objetivo común de todos los actores de la cadena de suministro. La literatura en logística evidencia que la colaboración en cadena de suministro (Supply Chain Collaboration, SCC), es una estrategia efectiva para reducir los costos y aumentar la eficiencia y la competitividad.

Los servicios de Operadores Logísticos: se entienden esas empresas como las que “integran la prestación de servicios especializados para la cadena de abastecimiento como: Almacenamiento, Gestión de Inventarios, Transporte y Distribución Física de mercancías, adaptados a las necesidades de cada cliente”, estas comúnmente se conocen como 3PL – Third-Party Logistics” por sus siglas en inglés Kirby & Brosa (2011).

En Colombia el Documento Conpes 3547 del 2008, contiene la Política Nacional Logística, esta se diseñó para fomentar las condiciones requeridas para mejorar el desempeño de las actividades logísticas en el país. En este documento se define la “Logística” como “la manipulación de bienes y servicios que requieren o producen las empresas o los consumidores finales, mediante las funciones de transporte, almacenaje y aprovisionamiento y/o distribución de mercancías” (DNP, 2008).

Sin embargo, es preciso mencionar que en este documento no se hace una caracterización detallada y extensa sobre los Operadores Logísticos en el país, concentrándose más en los conceptos de Corredores Logísticos: Aquellos que articulan de manera integral orígenes y destinos en aspectos físicos y funcionales como la infraestructura de transporte, los flujos de información y comu-

nicaciones, las prácticas comerciales y de facilitación del comercio”; y Plataformas Logísticas: “zona delimitada, en el interior de la cual se realizan, por parte de diferentes operadores, todas las actividades relativas al transporte, a la logística y a la distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como internacional”. (DNP, 2008). Igualmente, en el Plan de Desarrollo 2010-2014 (Departamento Nacional de Planeación, 2010).

Es de destacar que a nivel mundial las primeras zonas francas en crearse fueron las de la Isla de Delfos en el Mediterráneo, Hamburgo, Vladivostok, Marsella (España), Hong Kong, Singapur, Shanon, Colón (Panamá), Iquique (norte de Chile) y Barranquilla (zona Caribe de Colombia); todas aprovecharon las áreas estratégicas con las que contaban y sirvieron de ejemplo para que otros países también las implementaran, con lo que se logró un crecimiento económico notable. (Romero, Acuña y Frías 2017).

En la actualidad en el país existen unas 10 Zonas Francas las que se encuentran ubicadas de manera estratégica ubicadas así: zona franca de Bogotá, Barranquilla. La de Candelaria, la de Cartagena, de Cúcuta, del Pacífico, de Palma seca, del Eje Cafetero, de Rio Negro, de Santa Marta y de Mingueo, en el departamento de La Guajira. Vale la pena destacar la coexistencia de las zonas francas unilaterales que también funcionan en el país, las que están en capacidad de establecer proyectos industriales, agroindustriales, de servicios, puertos, centros feriales, centros de salud y acceder al régimen franco si cumplen con los requisitos establecidos de monto de inversión y empleo, sin la obligación de permanecer dentro de una zona franca permanente y sin la obligación específica de área.

De la misma manera actualmente encontramos algunas de este tipo localizadas como sigue: Mamatoco (Santa Marta), Facatativá (Cundinamarca), Barbosa (Antioquia), Tuta (Boyacá), Guachené (Cauca), Yumbo (Valle del Cauca) y dos en Mamonal (Cartagena). De estas cabe enfatizar Cervecería del Valle S.A., por ser esta la primera zona franca especial instituida en el país localizado en el Municipio de Yumbo Valle del Cauca. Es así que las zonas francas prestan beneficios como exención del pago de impuesto de renta y complementario, de remesas sobre los ingresos provenientes de las ventas anuales de bienes y servicios a mercados externos, menos las industrias extranjeras que están libres del impuesto de remesas, exención de impuestos para insumos locales, exoneración de impuestos de importación para activos fijos, exención de rentas para ingresos por exportaciones, estos beneficios son incentivos tributarios generados para atraer a los inversionistas a desarrollar proyectos de estas magnitudes, con la finalidad de impulsar la economía.

De esta manera se establece una nueva forma de comercio internacional inherente a los países que buscan la transnacionalidad, la inversión extranjera, la generación de empleo, el crecimiento económico y el anhelado desarrollo económico. Dentro de las zonas francas se puede tener más beneficios aparte de los económicos, como por ejemplo los beneficios de cooperación empresarial con la finalidad de implementar convenios que puedan fomentar y generar mayores ventajas competitivas como por ejemplo convenios de subcontratación, fabricaciones comunes, transferencia de tecnología, distribución y aprovisionamiento, estos convenios generarán aportes a la comunidad industrial instalada en la Zona Franca. (Romero, Acuña y Fras (2017).

Estas oportunidades de negocio, enfocadas a un sector específico industrial, desarrollando una infraestructura importante, generando unos valores agregados a los clientes, se convertirán en planes exhaustivos de generación de utilidad, trabajo y beneficios de desarrollo. Es así como a partir de 1991, es de gran importancia destacar que por medio del decreto 4051 de 2007, las firmas que deseen ubicar sus negocios en el país y estén dispuestos a invertir 32 millones de dólares o crear por los menos 600 empleos directos, gozarán de los beneficios de una nueva figura regulada por el gobierno llamadas zonas francas especiales o empresariales.

Por tal razón se concibe como zona franca industrial de bienes y servicios un espacio especial delimitado dentro del territorio nacional con el fin de suscitar y desarrollar procesos de fabricación de bienes y de prestación de servicios, destinados a mercados exteriores y de forma suplementaria al mercado nacional. Estas zonas Francas Especiales fueron Creadas en el año 2000, con el decreto 049 de 2000, en el Gobierno de Andrés Pastrana y Reglamentadas en el año 2007.

Seguidamente en el Gobierno del Ex Presidente Uribe, con el propósito de continuar estimulando la inversión otorgando unos incentivos del 15% a las rentas y la exención de los aranceles y el IVA. Zonas existen en Valledupar (Cesar), Cúcuta (N. de Santander), Buenaventura (Valle del Cauca), Ipiales y Tumaco (Nariño). Las (ZEE) están vigentes, por lo tanto los empresarios nacionales y extranjeros pueden invertir y aprovechar los incentivos que otorga el Gobierno Nacional. Por ello, Los Contratos de admisión tienen una duración de 20 años a partir de la aprobación de dicho contrato. La prórroga de su vigencia está sujeta a una evaluación previa del cumplimiento de los objetos pactados.

La duración de las ZEE, es de 50 años, al cabo de los cuales puede ser prolongado mediante contrato expedido por el Gobierno Nacional. Su prolongación depende de la evaluación previa a que la zona franca está cumpliendo con los objetivos para la cual fue creada. Dentro de las Zonas francas existen los

Usuarios de servicios: que son aquellos que realizan sus actividades en forma exclusiva dentro de la respectiva zona, dichas actividades pueden ser de prestación de servicios: logísticos, transporte, distribución, empaque, re empaque, envase, etiquetado o clasificación.

Debemos resaltar los dedicados a la logística, que hoy en día es una actividad destacada y que junto al desarrollo tecnológico ha causado un avance general de los procesos. Es así como las empresas prestatarias de servicios logísticos son aquellas que prestan algunos de los servicios especializados tales como: almacenamiento, gestión de inventarios, transporte y distribución física en el marco de la cadena de abastecimiento.

Las cuales son unas empresas que llevan a cabo la planificación, implementación, control eficiente y efectivo flujo del almacenamiento de mercancía, servicio e información asociados, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el objetivo de satisfacer los requerimientos de los clientes”.

El Third Party Logistics ofrece un centro de distribución donde realiza las operaciones de almacenamiento, gestión de inventario, conformación de pedido, packing, y los servicios de transporte multimodal, gestión de entrega y gestión de devolución.

Este esfuerzo para conocer el comportamiento del sector se consideró como un buen inicio, pero no fue secundado en años posteriores por entidades empresariales o educativas, públicas o privadas, para tener un seguimiento sistemático a los procesos y tendencias que se presentaban en la natural evolución de los Operadores Logísticos en el país.

Solamente hasta el año 2015, el Gobierno Nacional consideró importante retomar el estudio del sector logístico en Colombia y encargó nuevamente al Departamento Nacional de Planeación para la realización de la Encuesta Nacional Logística en ese año, cuyos datos pueden considerarse como información puntual y adicional a la vigilancia que del sector viene realizando el Observatorio Nacional de Logística desde el 2013, cuya finalidad es servir de instrumento para seguir la evolución de la industria de la Logística en el país, de una manera continua y permanente.

Adicionalmente a la falta de conocimiento de las dinámicas del sector se observa que la selección y contratación de Operadores Logísticos por parte de los usuarios de servicios logísticos se hace de manera no estructurada, sin contar con un método que proporcione criterios objetivos para la elección, incurriendo así en errores que conllevan perjuicios económicos y gastos no considerados previamente (LOGyCA, 2007).

Por todas estas consideraciones expuestas anteriormente se hace necesario que se diseñen las empresas de prestación de servicios de operación logística de almacenamiento en la zona franca económica especial fronteriza de Paragachón, corregimiento del Municipio de Maicao, zona limítrofe entre Colombia y Venezuela que entraría a fortalecer los proyectos que sobre este tema se han generado para su implementación por parte de inversionistas públicos o privados que entraría a mejorar la generación de empleo en el Departamento de la Guajira y en Colombia debido a que las zonas francas fueron creadas para incentivar la inversión extranjera y para la generación de empleo.

El almacenamiento, la distribución, la gestión de inventarios y el control de calidad de los productos son algunos de los procesos que se desarrollan dentro de la empresa, todo con el fin de llegar a satisfacer de manera efectiva al cliente final. Partiendo de este análisis, se entiende la logística como una actividad que enlaza las diferentes áreas de la empresa, desde la programación de compras hasta el servicio posventa, pasando por el abastecimiento de las materias primas, la planificación y gestión de la producción, el almacenamiento, manipulación y gestión de stocks, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información.

Es necesario recalcar que con este proyecto se pretende generar valor mediante las mejoras que se logren aportar a la cadena de almacenamiento de mercancías dentro de la zona franca focalizadas en el almacenamiento, transporte e inventarios, como procesos principales a través de la logística.

Los vínculos, por un lado, entre el transporte y la facilitación del comercio y, por otro, la Agenda 2030 y sus Objetivos son múltiples y multidimensionales. El Grupo Consultivo de Alto Nivel del Secretario General sobre el Transporte Sostenible hace hincapié en su importancia; este Grupo se creó con el objeto de formular recomendaciones para promover sistemas de transporte sostenibles que sean viables a nivel internacional, nacional, local y sectorial.

En 2016, su labor culminó con un informe sobre la movilización de transporte sostenible para favorecer el desarrollo y la organización por primera vez de una conferencia sobre esta materia, a saber, la Conferencia Mundial sobre el Transporte Sostenible, celebrada en Turkmenistán en noviembre. Esta labor ha vinculado el transporte sostenible y las esferas relacionadas de la facilitación del comercio en la Agenda 2030, gracias, en particular, a la Declaración de Ashgabat sobre Compromisos y Recomendaciones de Política de la Conferencia Mundial sobre el Transporte Sostenible.

Así como otros resultados, como las decisiones adoptadas durante el Decenio de Acción para la Seguridad Vial 2011-2020 y la resolución de la Asamblea

General, aprobada en febrero de 2016, en la que se propugna una cooperación amplia entre todos los medios de transporte para promover corredores de tránsito multimodal sostenibles estos instrumentos de política constituyen un marco de orientación general para los esfuerzos nacionales e internacionales encaminados a promover los objetivos en materia de transporte sostenible y facilitación del comercio. (Conferencia de Naciones Unidas sobre La logística comercial y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible 2017).

Los servicios de Operadores Logísticos, se entienden esas empresas como las que “integran la prestación de servicios especializados para la cadena de abastecimiento como: Almacenamiento, Gestión de Inventarios, Transporte y Distribución Física de mercancías, adaptados a las necesidades de cada cliente”, estas comúnmente se conocen como 3PL – Third-Party Logistics” por sus siglas en inglés Kirby & Brosa (2011). (Citado por Fajardo 2017)

Fundamentos Teóricos

Los Operadores Logísticos, o “Logistic Service Providers (LSP)”.

Estos se clasifican universalmente como 1PL, 2PL, 3PL, 4PL, 5PL, según el nivel de servicio ofrecido al cliente y cuyas definiciones se describen a continuación, de acuerdo a lo mencionado por Aguezzoul (2014):

- Los 1PL (First Party Logistics): sub-contratado del transporte
- Los 2PL (Second Party Logistics): externalización del transporte y del almacenamiento.
- Los 3PL (Third Party Logistics): externalización del transporte y del almacenamiento; y también de la resolución de problemáticas más globales: puesta en marcha de herramientas de control, puesta a disposición de conocimientos y sistemas de información para conseguir el objetivo.
- Los 4PL (Fourth Party Logistics): externalización más amplia, el operador se responsabiliza de la optimización de una cadena global incluyendo su cliente, sus clientes y los proveedores de su cliente. 4PL asumen funciones de coordinación y dirección sobre otros Operadores Logísticos convirtiéndose así en un Lead Logistics Provider (LLP).
- Los 5PL (Fifth Party Logistics): es aquel que se hace cargo de la cadena de abastecimiento completa de una compañía, es decir, desde las compras de insumos, pasando por la transformación de las materias primas hasta la 8 distribución de los productos en los distintos canales. Se genera entonces la especialización del Operador Logístico en torno a una industria específica.

Teniendo en cuenta estas características se puede afirmar que a nivel internacional, e incluso nacional, la mayoría de los Operadores Logísticos se encuentran en la clasificación de 3PL, aunque esta denominación no es muy conocida ni utilizada en Colombia. Se podría entender entonces por un Operador Logístico – 3PL aquella empresa que provee a sus clientes servicios logísticos sub-contratados o tercerizados, para una parte o la totalidad de las funciones de su cadena de abastecimiento.

Los 3PL generalmente se especializan en operaciones integradas de Almacenamiento y Transporte, servicios que pueden ser diseñados y personalizados de acuerdo a las necesidades de los clientes basadas en condiciones de mercado tales como la demanda de sus productos. De acuerdo con el “Council of Supply Chain Management Profesional” un 3PL se define como “una firma que provee múltiples servicios logísticos a sus clientes.

Preferiblemente, estos servicios son integrados o coordinados por el proveedor. Entre estos servicios se encuentran transporte, almacenamiento, cross-docking, gestión de inventarios, y packaging. (Visatek, 2013). Para comprender mejor y tener una visión holística sobre los distintos tipos de Operadores Logísticos sería importante ampliar los conceptos de cada uno de ellos. De acuerdo a Hinkelman (2005).

Se consideran las siguientes características para otros Operadores Logísticos aparte de los 3PL: Los 1PL son prestadores de un servicio único, en la gran mayoría de los casos el Transporte, en un área geográfica específica especializándose en cierto tipo de productos o métodos de envío.

Como se mencionó anteriormente, en Colombia no existe la costumbre de referirse a los Operadores Logísticos como “3PL”, tal vez por desconocimiento y/o mala interpretación del término anglosajón, y en cambio se utilizan una serie de denominaciones para las empresas que prestan servicios logísticos, entre las cuales se encuentran las siguientes, de acuerdo a Franco (2014)

Agente de Carga Internacional

Según el Estatuto Aduanero de Colombia su objeto social incluye, entre otras, las siguientes actividades: coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o des consolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad. En nuestro medio el Agente de Carga cumple un rol principalmente de “Intermediario” cuya principal función es la celebración de contratos de transporte por cuenta de su cliente, lo que, por regla general, realiza de manera representativa.

Freight Forwarder: empresa que presta servicios relacionados con el transporte, consolidación, almacenamiento, manipulación, embalaje o distribución de bienes, incluyendo asuntos aduaneros y fiscales.

Operador de Transporte Multimodal: cualquier persona natural o jurídica que a su propio título o por interpuesta, efectúa un contrato de transporte multimodal y que actúa 10 como principal, no como agente ni en nombre del consignatario ni de los transportadores que participan en las operaciones de transporte multimodal, y que asume la responsabilidad por el desarrollo del contrato.

Agencia de Aduanas

Según el Nuevo Estatuto Aduanero, decreto 390 de 2016: “Artículo 54. Agencia de aduanas. Es la persona jurídica autorizada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para prestar servicios de representación a los importadores, exportadores o declarantes en el desaduanamiento de las mercancías y demás formalidades aduaneras conexas con el mismo, en las condiciones y bajo la observancia de los requisitos establecidos en el presente Decreto.

En ejercicio de su autorización, podrán desarrollar las actividades relacionadas con el agenciamiento aduanero, actividad de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que se cumpla con la legislación aduanera y de comercio exterior vigentes y con cualquier trámite o procedimiento para la de los destinos aduaneros, incluidos los regímenes aduaneros. El objeto social principal debe ser el agenciamiento aduanero, excepto en el caso de los almacenes generales de depósito.”

Courier: una empresa de mensajería o Courier es una empresa privada de transporte que dispone de vehículos de transporte, de transportistas y de una red propia o franquiciada de centros repartida por todo un territorio, desde los cuales tramita el envío y entrega de paquetes, cartas y documentos, que le son confiados por sus clientes (particulares y empresas), con distintas tarifas, en función de la urgencia con que haga sus entregas y del tamaño volumétrico de los envíos. Como se puede observar, en Colombia los “Operadores Logísticos” se denominan de diversas maneras, generalmente debido a la costumbre comercial, y ejecutan diferentes funciones, lo cual ciertamente puede generar confusión entre los usuarios en cuanto a los servicios ofrecidos e incluso acerca de las responsabilidades que se asumen.

Tercerización y Contratación de Operaciones Logísticas

El proceso de tercerizar (outsourcing), las operaciones logísticas involucra una relación entre una empresa y un Proveedor de Servicios Logísticos (PSL), el

cual, en comparación con los servicios logísticos básicos, posee una mayor oferta de servicios para el cliente, y se caracteriza por una orientación de largo plazo en términos de la contratación, generando por tanto decisiones de naturaleza estratégica (Wallenburg, Chill, Knemeyer & Goldsby, 2011). Existen poderosos incentivos para adoptar una política de tercerización.

Por una parte, los proveedores de servicios logísticos manejan su propio personal empleado y mantenimiento de equipos (vehículos de transporte, sistemas de información, etc.), lo cual permite a la empresa que contrata dichos servicios no incurrir en esos costos al no incurrir en los respectivos gastos. La tercerización en logística trae como consecuencia un incremento en la flexibilidad corporativa haciendo más fácil la apertura de nuevos mercados ya que este esfuerzo que tocaba hacer por la no contratación de los servicios la utiliza en mejorar otros de la compañía. Por tal razón, en lugar de tener que trasladar toda una organización logística existente, la empresa usa esta ventaja como son los de operadores logísticos establecidos en lugar donde la empresa necesita los servicios. (Fajardo 2017)

Esta práctica tiene la ventaja de dejarle la operación logística a compañías que ya tienen pleno conocimiento del negocio a nivel local, especialmente en lo relacionado a leyes y regulaciones. A corto plazo lo más importante para el cliente sería contratar con operadores logísticos competentes y con buena reputación, lo cual se traduciría eventualmente a largo plazo en una importante reducción de costos. (Fajardo 2017)

Al tercerizar los aspectos logísticos del negocio, las empresas grandes y/o pequeñas pueden concentrarse en los componentes claves de su misión (“core business”), reduciendo costos e incrementando sus utilidades. Una vez tomada la decisión de tercerizar las operaciones logísticas, las empresas deberían analizar cuidadosamente aspectos tales como factores de costo, índices de desempeño, impacto financiero, entre otros.

Sin embargo, un aspecto fundamental en el proceso de tercerización es la confianza que tiene el cliente en el operador logístico, ya que la empresa que contrata los servicios de operación logística entregará varios bienes o mercancías que estarán expuestos a toda una serie de actividades tales como almacenamiento en bodegas, etiquetado (labeling), recogida (picking), empacado (packing), transporte y distribución física.

En ocasiones se puede presentar el caso de que las compañías tercericen sus operaciones logísticas por razones inapropiadas y no del todo válidas. Sería este el caso cuando la empresa decide tercerizar por una falta de entendi-

miento de sus procesos logísticos. Otras compañías justifican su decisión en la reducción de costos logísticos sin antes haber calculado sus propios costos logísticos de una manera correcta.

En estos casos la compañía cree equivocadamente que puede transferir los problemas inherentes a su organización y delega la responsabilidad a los operadores logísticos para su resolución, sin involucrarse en la identificación, detección y manejo requerido para mejorar los aspectos de desempeño en materia de logística. Algunas empresas incluso nunca consideran la opción de tercerizar las operaciones logísticas debido a una percepción irracional que les hace creer que tomando esa decisión sus costos se incrementarán. También puede existir una sensación de “pérdida de control” lo cual no les permite tener la confianza suficiente y necesaria para entregar sus procesos logísticos a terceros. Aunque los beneficios de tercerizar las operaciones logísticas son varios y evidentes, existen algunos riesgos que se generan al incurrir en este tipo de práctica. Citado por Fajardo (2017)

Lynch (2002), encontró evidencia que sugiere que si una empresa posee ya un eficiente y bien organizado sistema de distribución, la opción de tercerizar no reducirá los costos operativos. Otro de los riesgos observados en el proceso de tercerizar es la presencia de una “Asimetría de Información” (Piachaud, 2002).

Este concepto hace referencia al hecho de que rara vez el operador logístico tiene información completa acerca de su cliente y viceversa.

Esto es especialmente crítico para la empresa que terceriza ya que cae en una dependencia de su PSL, y se puede encontrar entonces en una posición vulnerable en la cual pierde el control de parte de sus actividades logísticas. Existe también el problema de monitorear y evaluar el desempeño del operador logístico, lo cual no es una tarea fácil y genera costos adicionales, por lo cual muchos clientes sencillamente no lo hacen con los consecuentes imprevistos perjudiciales que pueden surgir. Muchas compañías estiman mal los costos de contratar un operador logístico y por tanto esto da lugar a la aparición de “costos ocultos” que en últimas terminan siendo desventajosos en la operación de tercerización y van en detrimento de los beneficios que se esperaban obtener (Barthelemy, 2001).

Con el fin de reducir o mitigar los riesgos que emergen en un proceso de tercerización de operaciones logísticas, algunos investigadores han propuesto la adopción de políticas o estrategias que puedan ser efectivas. Lieb y Randall (1997), sugieren la adopción de “Índices de Desempeño” que apunten a medir variables clave tales como el costo y el servicio ofrecido por el operador logís-

tico. Así mismo, señalan la importancia de establecer acuerdos entre el cliente y el PSL para compartir información y así eliminar los riesgos derivados del conocimiento (o desconocimiento), por parte de una de las partes, de factores claves en la operación.

También consideran que sería una política adecuada por parte de los operadores logísticos, el implementar las llamadas “Tácticas de Desempeño Ajustables” las cuales establecerían guías de procedimiento y funcionamiento para diferentes tipos de productos e industrias específicas. Como consecuencia del incremento de la actividad de Tercerización de las Operaciones Logísticas se presenta entonces la necesidad de perfeccionar la figura del Contrato requerido entre las partes para llevar a cabo el desarrollo de dichas actividades.

Logística

SegúnThompson (2013), logística es una función operativa que comprende todas las actividades y procesos necesarios para la administración estratégica del flujo y almacenamiento de materias primas y componentes, existencias en proceso y productos terminados; de tal manera que estos estén en la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado.

La cadena logística está conformada por todas las operaciones logísticas, que van desde la obtención de las materias primas hasta el consumo directo por parte de los clientes finales.

Logística Según Castellanos (2015, p. 2). Logística es una función operativa que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y distribución a los clientes (Ferrel, et al., 2004, p.282).

Es así como (Lamb et al., 2002, p.383 citado por Castellanos 2015, p. 2), definen la Logística como el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en el proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo.

La logística en las empresas tiene un rol muy importante cuando de competencia y competitividad se habla. En el actual mundo globalizado, ya no se concibe que las estrategias al interior de las empresas, ni las relaciones y operaciones comerciales con los clientes, consumidores y/o proveedores, no estén dotadas de los estándares de calidad, productividad, eficiencia y eficacia que exigen las cadenas de suministro internacionales y globales.

Entrar en nuevos mercados puede ser una oportunidad para comprar y vender bienes y servicios con más rentabilidad, pero para garantizar el beneficio hay que diseñar e implantar cadenas de suministros que apoyen a las empresas en conseguir alto rendimiento.

Hoy el desafío no es solo gerencia la logística, entendida como el flujo de materiales e información desde la empresa al consumidor, sino gestionar la cadena de abastecimiento global (SCM) o logística extendida, desde el proveedor del proveedor hasta el cliente del cliente

Recepción de mercancías

De acuerdo con Meyers (2006), la recepción adecuada de materiales y de otros artículos es de vital importancia, ya que una gran parte de las empresas tienen como resultado de su experiencia centralizada la recepción total bajo un departamento único, las excepciones principales son aquellas grandes empresas con plantas múltiples. La recepción está estrechamente ligada a la compra, ya que probablemente el 70% de los casos, el departamento bajo la responsabilidad del departamento de compra.

La recepción de mercancías es entendida entonces como el proceso de planificación de las entradas de mercancías, descarga y verificación con el fin de actualizar los registros de inventario.

En definitiva, el proceso de manipulación de la mercancía depende del tipo de carga de que se trate. Éstas se clasifican en grupos que presentan las mismas o similares características de manipulación.

A estos efectos, como se deduce de lo anteriormente expuesto, reviste más importancia el tipo de embalaje en el que se presenta la mercancía que la naturaleza de la mercancía en sí misma.

Función logística

Estos pueden clasificarse de la siguiente forma:

Centro de consolidación: *estas almacenes reciben productos de múltiples proveedores y los agrupan para servirlos al mismo cliente.* **Centro de consolidación**

Son muy habituales en industrias cuyos productos tienen una gran cantidad de componentes. El centro de consolidación produce ahorros por el uso de medios eficientes de transporte al agrupar envíos reduciendo los niveles de stock en el cliente.

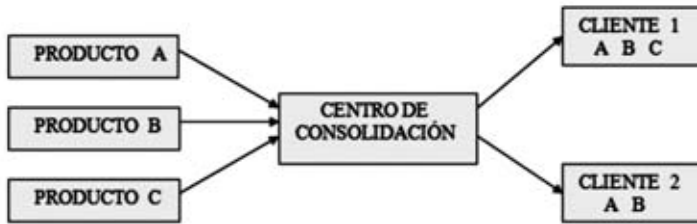


Figura 1. Centro de consolidación

Fuente: www.elprisma.com

Medios de transporte internacional

El transporte es, sin dudas, el componente verbal de la cadena logística, por ello es fundamental conocer las diferentes opciones que se presentan y determinar técnica y jurídicamente cuál se ha de utilizar ya que la competitividad de los productos que van a ser comercializados depende del transporte y del costo de este, del tiempo necesario desde su origen hasta su destino; de la factibilidad de la entrega, y de la seguridad del medio utilizado. Castellanos (2015). Es así que vamos a considerar en el transporte internacional los siguientes sistemas de transporte: aéreo, multimodal, terrestre, marítimo y fluvial.

Transporte de mercancías por carretera: la remesa terrestre de carga, o alternativamente, la carta de porte terrestre.

Transporte aéreo de mercancías: la guía aérea, o alternativamente, la carta de porte aérea.

Transporte marítimo de mercancías: la guía marítima, o alternativamente, el conocimiento de embarque. De acuerdo a Salazar (2001), las partes del contrato de transporte serían:

El remitente: persona natural o jurídica que siendo o no el propietario de las mercancías celebra el contrato y las entrega al transportador para su traslado físico a destino.

El transportador: aquel que en virtud del contrato se obliga a movilizar las mercancías a destino y entregarlas al destinatario en el mismo estado en que las recibió, o en su caso, al tenedor legítimo del documento de transporte negociable.

El destinatario: la persona a quien van dirigidas las mercancías y quien solo llega a ser parte del contrato en la medida en que medie el acto jurídico de la aceptación de las mismas, esto es, mediante la reclamación al transportador de las mercancías en el punto de destino.

Murillo (2011), manifiesta que un proceso de transportarte se evalúa como satisfactorio en cuanto a calidad, cuando el mismo se ha efectuado sin ningún detrimento cuantitativo y cualitativo para las cargas y en plazos de tiempos estipulados; de igual manera se evalúan en las cadenas de transporte.

El incumplimiento de alguno de estos dos requisitos trae como consecuencias sanciones al transportista, a menos que las causas de la pérdida en las cargas o de tiempo fuesen provocados por otros participantes del proceso o por causas de fuerza mayor.

Según la ciencia de la administración, la DFI (Distribución física internacional), busca integrar una serie de actividades y operaciones destinadas a ordenar, manejar y coordinar el movimiento y traslado de la carga (producto) desde la línea de producción en el país exportador hasta el punto final de utilización o consumo en el país importador, tomando como actividades y operaciones las acciones secuenciales para seguir: como primera actividad, la preparación y el arreglo de la mercadería, que incluye el embalaje, marcado, etiquetado, y la unitarización; como segunda actividad, el manejo de los documentos de exportación, el DEX, Factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, visto bueno en caso de requerirse.

Según el medio de transporte, el documento de transporte. Como tercera actividad está el manipuleo; la siguiente actividad, el almacenamiento nacional e internacional de las cargas durante el proceso exportador partiendo desde ex work hasta llegar a DDP, Murillo (2011).

Como quinta actividad está asegurar la mercancía durante el trayecto y estadía en los puertos, aeropuertos o terminales. Como sexta actividad está el manejo de los agentes de carga o freight forwarder. Como séptima actividad está la gestión bancaria, es decir, la gestión del cobro, ya sea de la carta del crédito documentario o el giro, y por último están los agentes y la administración de la gestión de la cadena y logística comercial internacional.

Así mismo Chopra y Meind (2008), definen al transporte de mercancías como el movimiento de un producto de un lugar a otro en su recorrido desde el principio de la cadena de suministro hasta el cliente.

Por su parte Cendrero y Tuyols (2008), afirman que se le denomina transporte a un sistema formado por múltiples elementos, siendo tres los fundamentales, la infraestructura, el vehículo y la empresa de servicio que viene a constituir la actividad previamente dicha. Estos elementos están interrelacionados entre sí, pues ninguno es útil sin que los otros existiesen.

Transporte terrestre

Según el SENA (2014), para el transporte terrestre hay mucha oferta de vehículos, para carga general, con dimensiones estandarizadas y para carga de condiciones particulares como extra pesada y extra dimensionada, con plataformas especiales; de igual forma, se determinan capacidades y restricciones para camiones con y sin remolques de diferentes tipos, sus condiciones son reguladas por el Ministerio de Transporte.

Los equipos utilizados hoy día para el manejo de la carga son diversos, los más comunes son los montacargas, las grúas, las bandas transportadoras, los ductos (sistema muy especializado), y los que se utilizan para carga específica como el traslado de la correspondencia. También se tiene como equipo para el manejo de carga las volquetas o camiones de gran tamaño, especialmente utilizados en las minas.

Transporte marítimo

El transporte marítimo consiste en una actividad mediante la cual se traslada a personas o mercancías a bordo de una embarcación por vía marítima. Con el auge de la aviación, el transporte de las personas por mar ha quedado relegado a pequeñas travesías o a las grandes en forma de cruceros. En la actualidad, los buques se destinan, principalmente, al transporte internacional de mercancías y se pueden clasificar según su capacidad y el tamaño de la carga en: graneleros, portacontenedores, tanques, frigoríficos, de carga rodante, costeros, transbordadores, cruceros y barcasas (Moldtrans, 2014).

Transporte aéreo

El transporte aéreo de mercancías ha resultado ser un indicador muy oportuno de la evolución del volumen total del comercio mundial; a menudo permite prever con 4 o 5 meses de antelación los puntos de inflexión del comercio mundial, lo que lo convierte en un indicador fundamental de los resultados del comercio mundial.

Por su parte Restrepo (2009), expuso que el transporte aéreo es una industria innovadora que guía el progreso económico y el progreso social. Por ella se conectan personas, países y culturas. Provee acceso a los mercados globales y genera comercio y turismo. Forja lazos entre países desarrollados y naciones en desarrollo. En síntesis, cabe recalcar que este medio de transporte es uno de los más costosos en el mundo, y se recomienda hacer uso de este, solo con productos esenciales y especiales.

Transporte multimodal

Según Moiraghi (2003), quien toma por referencia a la convención de las Naciones Unidas de 1980 sobre Transporte Internacional Multimodal de Mercancías, el Transporte Multimodal se define como el transporte de mercancía utilizando, al menos dos modos de transporte diferentes, cubierto por un contrato de transporte multimodal, desde un sitio en un país donde el operador de transporte multimodal se encarga de ellas, hasta un sitio designado para entrega, situado en un país diferente.

Documentos que se exigen en el proceso exportador

Antes de concretar la exportación de la mercancía, el proceso de esta se inicia con una serie de cotizaciones entre el exportador (vendedor) y el importador (comprador), que, una vez aprobados los negocios, debe consolidarse antes del embarque y consignado en la factura proforma.

Factura proforma

Documento que entrega el exportador al importador, para darle a conocer las condiciones según las cuales se llevarán a cabo las negociaciones; así mismo, es provisional y se le informa al comprador de las condiciones en las que el vendedor está dispuesto a realizar la venta, y para lo cual debe incluir la mención de proforma para diferenciarla de la factura definitiva. En términos generales, en la factura proforma debe incluirse lo siguiente:

Descripción del producto requerido (modelo, tipo, variedad, características técnicas).

Plazo para embarque si será único o parcial.

Puerto de recepción o lugar de entrega de la mercancía donde será embarcada vía FAS, FOB o FCA.

Precio en dólares; en euros, en yenes o en la divisa de negociación.

Término Incoterms versión 2000 (FOB, CPT, CIP, DES, CFR, CIF, etc.).

Documentos implícitos y explícitos para la negociación.

Forma de pago (con crédito documentario irrevocable, confirmado o a la vista, con aceptación bancaria o con giro anticipado o financiado).

Medio de transporte para utilizar (aéreo, marítimo, terrestre o multimodal).

Tipo de empaque y embalaje.

Número, fecha y lugar de emisión.

- Persona natural o jurídica a quien se dirige la oferta.
- Descripción de la mercancía.
- Cantidad que se cotiza.
- Puerto de embarque y de destino.
- Gastos estimados de flete y seguro cuando proceda; por ejemplo, CIP, CIF, CPT CFR o DDP.
- Plazo, fecha y lugar de entrega. Validez de la cotización.
- Otros (requisitos y normatividad de calidad).

La factura proforma no debe tener tachones, borrones o enmendaduras.

Factura comercial

Este documento es el resultado final de la factura proforma. Se exige para el despacho de importación en la Aduana, a la vez que puede exigirlo el banco o Cámara de Comercio. La factura comercial es expedida por el exportador y en él se detallan todas las características de la mercancía, así como las condiciones definitivas de la venta:

Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.

Nombre y dirección del exportador o del embarcador.

Nombre y dirección del comprador importador o consignatario.

Descripción detallada de la mercancía (nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque; no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas).

Cantidades, peso bruto, neto y medido del embarque.

Precio de cada mercancía enviada, especificando el tipo de moneda (el valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad, como dólares estadounidenses, euros, libras, etc., y señalar su equivalente en moneda nacional, sin incluir IVA).

Tipo de moneda (divisa utilizada).

Condiciones de venta (DAF, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF o DPP), lugar, destino.

Montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte; estos ítems deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país destino, estos

conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos de la importación.

Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5, etc.).

Junto a esta factura se incluirá la lista de contenido o packing list, en la que se especifica el contenido de cada bulto de la expedición.

Documento de exportación (DEX)

En el documento soporte para el registro de la exportación constan los datos del exportador, importador, mercancía, términos de venta, la mercancía exportada.

Certificado de origen

Se debe presentar en caso de ser requerido por el importador para aprovechar las ventajas o preferencias arancelarias o para determinar la procedencia del producto o de sus componentes. Respecto a la certificación de origen, existen diferentes formularios, dependiendo del mercado de destino. Es decir, si el producto va a ser exportado hacia los países industrializados pertenecientes al Sistema de Preferencias Generalizado (SPC), el formulario forma A es el código No. 250; SGP. Países de la Unión Europea, Europa Oriental y Japón.

Para la Unión Europea, Noruega y Suiza, su validez es de diez (10) meses, contados a partir de la fecha de su expedición. En el caso de Japón y Europa Oriental, es de un (1) año.

Código 251. ATPDEA Estados Unidos. Su validez es de seis (6) meses.

Código 252. Certificado de Origen para Exportación de Textiles a la Unión Europea. Su validez es de seis (6) meses.

Código 255. Comunidad Andina y Aladi (países de Latinoamérica). Su validez es de seis (6) meses.

Código 256. Grupo de los Dos (México). Su validez es de un (1) año.

Código 257. Panamá. Su validez es de seis (6) meses.

Código 258. Chile. Su validez es de seis (6) meses.

Código 259. Cuba. Su validez es de seis (6) meses.

Código 260. Terceros países. Su validez es de seis (6) meses.

Código 271. CARICOM. Su validez es de seis (6) meses.

Factura consular

La factura consular informa del precio y origen de la mercancía y la emite el consulado del país del comprador en el país del vendedor.

Documentos de transporte

a. Marítimo (BL)

El Bill of lading (BL) es un recibo que se da al embarcador por mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía. Los BL pueden ser:

BL a la orden (to the order): cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía (el poseedor del BL) puede convertirlo en nominativo (mediante endoso), ponerlo a la orden de otra firma o dejarlo con el endoso firmado en blanco. Son los más utilizados.

BL al portador (to the bearer): el poseedor del documento es el propietario de la mercancía.

BL house: cuando el BL lo emite un transitorio; es un documento no negociable, que no da derechos sobre la mercancía.

BL nominativo: se extienden a nombre de una persona determinada, que podrá hacerse cargo de la mercancía, previa identificación y presentación de uno de los BL originales. No admiten endoso.

La gestión de almacenes e inventarios

Adquieren una gran importancia dentro de la red logística ya que constituyen decisiones claves que definen en gran medida la estructura de los costos –servicios del sistema logístico de una empresa–. Si pudiéramos definir con verdadera exactitud la demanda y lograr un suministro eficiente y efectivo, la razón de ser de esta actividad no sería necesaria, pero la realidad es otra. El impacto de factores tales como la globalización de los mercados, el incremento acelerado de los avances científicos-técnicos, la aceptación acelerada del “justo a tiempo” y el surgimiento de nuevas necesidades como brindar servicios que agreguen valor al producto, no permiten operar con costos razonables, por lo que el empleo de los almacenes e inventarios es una herramienta para mejorar la coordinación demanda-suministro.

Cualquier reducción en el costo de almacenamiento incidirá a la hora de definir el costo final del producto, ya que el precio de un producto lo fija comúnmente el mercado, la reducción de los costos de almacenamiento redundará

de inmediato en un aumento de los beneficios de la empresa y en los clientes. Ver tabla 1 al final.

Existen cuatro (4) razones básicas por las que una empresa realiza actividades de almacenamiento:

- 1) Reducción de los costos de producción – transporte
- 2) Coordinación de la demanda y el suministro
- 3) Apoyo al proceso de producción
- 4) Apoyar el proceso de comercialización

Recepción y control

Dentro de secuencia de actividad y una vez descargada las mercancías del vehículo que las ha transportado, es preciso proceder a la comprobación de su estado, de las cantidades recibidas y a la clasificación de los productos antes de situarlos en sus lugares de almacenamiento. (Lujan 2018)

Salida y verificación

Antes de proceder a la carga del vehículo, es preciso consolidar la totalidad de las mercancías a enviar, pudiendo ser conveniente realizar un proceso de verificación final de su contenido. (Lujan (2018)

Inventario

Esta zona es la destinada a ubicar los productos durante un determinado período de tiempo. En ella deben incluirse los espacios necesarios para alojarlos, sino los adicionales para pasillos y para los elementos estructurales que puedan formar las estanterías de soporte.

Marco legal

En Colombia el Documento Conpes 3547 del 2008, contiene la “Política Nacional Logística”, la cual es presentada por el Estado Colombiano para fomentar las condiciones requeridas para mejorar el desempeño de las actividades logísticas en el país. En este documento se define la “Logística” como “la manipulación de bienes y servicios que requieren o producen las empresas o los consumidores finales, mediante las funciones de transporte, almacenaje y aprovisionamiento y/o distribución de mercancías” (DNP, 2008).

Sin embargo, es preciso mencionar que en este documento no se hace una caracterización detallada y extensa sobre los Operadores Logísticos en el país, concentrándose más en los conceptos de Corredores Logísticos:

Aquellos que articulan de manera integral orígenes y destinos en aspectos físicos y funcionales como la infraestructura de transporte, los flujos de información y comunicaciones, las prácticas comerciales y de facilitación del comercio”; y Plataformas Logísticas: “zona delimitada, en el interior de la cual se realizan, por parte de diferentes operadores, todas las actividades relativas al transporte, a la logística y a la distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como internacional”. (DNP, 2008).

Igualmente, en el Plan de Desarrollo 2010-2014 (Departamento Nacional de Planeación, 2010) se mencionan unas recomendaciones para el desarrollo de:

Los Servicios de Transporte y Logística tales como implementar estrategias logísticas para el impulso del transporte multimodal, a través de: modos alternativos de transporte (corredores fluviales y férreos), con nodos de transferencia (puertos, aeropuertos, pasos de frontera, centros logísticos en las afueras de las ciudades), gerencias de corredores logísticos, y programas piloto de plataformas logísticas. Así como promover y facilitar la articulación de los servicios logísticos de valor agregado a la infraestructura de transporte a través de, por ejemplo, el uso de las TIC y la implementación de Sistemas Inteligentes de Transporte (DNP, 2010).

De acuerdo a lo anterior no se aborda explícitamente el tema de los Operadores Logísticos a nivel nacional.

En este sentido, se podría decir que en Colombia solamente se comenzó un ejercicio de caracterización del sector de Operadores Logísticos a partir de la implementación de la llamada Encuesta Nacional Logística en el año 2008 por parte del Departamento Nacional de Planeación (DNP) y con la coordinación de la investigadora María Rey (Rey, 2008).

Estos esfuerzos para mejorar el esquema de contratación de las operaciones logísticas se enmarcan dentro de una política general de desarrollo del sector de la Logística a nivel nacional como se mencionó anteriormente haciendo referencia al Documento Conpes 3547.

Sin embargo, aunque existe una política estatal sobre las actividades logísticas, nuestro país aún carece de normas simplificadas que contengan una regulación integral en dicha materia. Se encuentran algunas disposiciones legales en el país relativas al tema de Logística, pero estas no están articuladas dentro de un esquema general que defina una reglamentación clara sin dar lugar a confusiones o malinterpretaciones. Como ejemplos tenemos el Artículo 997 del Código de Comercio, norma que hace referencia a las terminales de carga y a los “centros de información y distribución” de transporte (Franco, 2014).

Recientemente en el actual Plan Nacional de Desarrollo, la Ley 1450 de 2011 introdujo normas específicas en relación con las infraestructuras para la ejecución de labores logísticas, entendiendo aquellas como áreas en las cuales los “operadores” realizarían actividades relacionadas con la logística, tales como el transporte, manipulación y distribución de mercancías para el comercio nacional e internacional. Entonces, se puede observar que a la fecha no existe una regulación particular aplicable al llamado “contrato de prestación de servicios logísticos” en el ordenamiento colombiano.

Se encuentran algunas normas en el Código de Comercio Colombiano tales como el Artículo 1010 que prevé que el remitente deberá facilitar al transportador la información necesaria con instrucciones sobre la “distribución técnica” que pueda requerir la mercancía transportada. Y también el Artículo 1312 el cual establece que “el contrato de comisión de transporte es aquel por el cual una persona se obliga, en su nombre, y por cuenta ajena, a contratar y hacer ejecutar el transporte o conducción de una persona o de una cosa y las operaciones conexas a que haya lugar” (Franco, 2014).

Podría decirse entonces que en el momento no existe una figura contractual expresamente prevista en el ordenamiento colombiano que regule la prestación de servicios logísticos.

Se encuentran, no obstante, algunos tipos de contratos que tendrían relación con un contrato de servicios logísticos tales como (Franco, 2014):

- El contrato de compraventa de mercancías (nacional e internacional) y el crédito documentario El contrato de transporte de mercancías (tierra, mar, aire y multimodal)
- El contrato de depósito
- El contrato de confección de obra material
- El contrato de prestación de servicios. Sin embargo, el contrato de transporte sí es un contrato típico en el ordenamiento colombiano.

En ese sentido el Artículo 981 del Código de Comercio establece que: El transporte es un contrato por medio del cual una de las partes se obliga para con la otra, a cambio de un precio, a conducir de un lugar a otro, por determinado medio y en el plazo fijado, personas o cosas y entregar éstas al destinatario. El contrato de transporte se perfecciona por el solo acuerdo de las partes y se prueba conforme a las reglas legales. (Presidencia de la República de Colombia, 2009). Entonces, adicional al contrato de transporte, los documentos adicionales serían los siguientes según el tipo de transporte empleado (Salazar, 2001):

Las empresas prestatarias de servicios logísticos son aquellas que prestan algunos de los servicios especializados tales como: almacenamiento, gestión de inventarios, transporte y Manejo de Sistemas de Información. Medios a través de los cuales se realiza la recopilación, administración y manipulación de un conjunto de datos para que la organización pueda ejecutar todas sus operaciones (importación, exportación, entre otras).

Usuario Industrial de Servicios de Zona Franca. En base al Decreto 383 de 2007, Ley 1004 de 2005 y Decreto 2233 de 1996 de Zona Franca define al usuario industrial de servicio como la persona jurídica autorizada para desarrollar, exclusivamente, en una o varias Zonas Francas, entre otras, las siguientes actividades:

1. Logística, transporte, manipulación, distribución, empaque, reempaque, envase, etiquetado o clasificación;
2. Telecomunicaciones, sistemas de tecnología de la información para captura, procesamiento, almacenamiento y transmisión de datos, y organización, gestión u operación de bases de datos;
3. Investigación científica y tecnológica;
4. Asistencia médica, odontológica y en general de salud;
5. Turismo;
6. Reparación, limpieza o pruebas de calidad de bienes;
7. Soporte técnico, mantenimiento y reparación de equipos, naves, aeronaves o maquinaria
8. Auditoría, administración, corretaje, consultoría o similares.
9. Coordinación del Transporte. Coordinación del transporte terrestre local o nacional, Transporte dedicado para la operación: Puerto Zona franca; Puerto Planta; ZF Planta; ZF Puerto; ZF Clientes Externos; Planta Puerto; control de los movimientos In, Out; almacenamiento de contenedores vacíos.

Decreto 1165: la nueva era del comercio exterior en Colombia 07/19/2019/ Noticias

La Zona Franca de Bogotá fue el escenario que permitió estudiar los cambios normativos en materia de comercio exterior.

El evento reunió cerca de 120 empresarios de todos los sectores económicos.

Voceros aseguraron que el decreto 1165 contribuye a la competitividad del país.

Bogotá, julio 2019. El pasado 11 de julio, en el marco de la presentación del Decreto 1165, el Grupo ZFB organizó un seminario que permitió estudiar los cambios normativos en materia de comercio exterior y Zonas Francas, entender las normas aduaneras con la expedición de este nuevo decreto y además conocer la visión del Gobierno frente al comercio exterior en Colombia y las estrategias de facilitación. La Zona Franca de Bogotá fue el escenario que reunió cerca de 120 empresarios de todos los sectores de la economía y permitió el desarrollo de esta capacitación.

El encuentro socializó los desafíos de la legislación aduanera en Colombia y el impacto que tiene este decreto para la competitividad del país con una aduana más eficiente y moderna. Al respecto, Diego Vargas, Gerente General de Zona Franca de Bogotá destacó que: “seguimos trabajando en los procesos de simplificación, lo que viene de manera urgente es la reglamentación de la nueva normatividad para hacerla efectiva y aplicable a los diferentes operadores de comercio exterior; a largo plazo, el país debe trabajar en tres aspectos fundamentales, infraestructura logística, transformación digital y mecanismos de simplificación que permita mejorar la balanza comercial del país”.

De acuerdo con Ingrid Magnolia Díaz, Directora de Gestión de aduanas de la DIAN, este decreto contribuye a la competitividad del país desde dos puntos de vista “en temas de seguridad jurídica, garantiza unas normas claras que regulan la operación de comercio exterior tanto del sector público como el sector privado, y también las normas en materia de facilitación que se introdujeron en el régimen esperamos que contribuyan a la reducción de costos y tiempos para nuestro usuarios hasta de dos días”.

A partir del mes de agosto de 2019, comenzarán a regir los cambios explicados en el Decreto 1165, el cual armoniza las diferentes disposiciones aduaneras que estaban vigentes en una sola normatividad, simplificando aspectos que contribuyen a mejorar la logística o a disminuir los trámites exigidos para las operaciones de comercio exterior.

En términos de zonas francas, anteriormente, el acceso y la política del instrumento se encontraban en el decreto 2147 del 2016, sin embargo, este dejó de estar vigente debido a que se incorporaron en la nueva legislación del decreto 1165, junto a los temas ya existentes de comercio exterior y aduanas. Esta legislación aclara las vigencias de la normatividad aduanera que regula las zonas francas e introduce algunos aspectos que mejoran la competitividad de estas, porque se simplifican los procedimientos aduaneros lo cual resulta en agilidad y menos costos.

“La legislación aduanera en materia de zonas francas, ha dado un paso gigante en la medida en que se reducen los trámites como también aclara y evita la interpretación sobre las zonas francas. Este sector era el que más conceptos de la DIAN tenía en materia de comercio exterior y creemos que este decreto seguramente va a permitir que las empresas operen con mayor agilidad y eficiencia dentro de los parques de zonas francas”, sostiene el Director Nacional de Zonas Francas de la ANDI, Edgar Orlando Martínez.

Variable Conceptual: Operadores Logísticos, entendiendo esas empresas como aquellas que “integran la prestación de servicios especializados para la cadena de abastecimiento como: Almacenamiento, Gestión de Inventarios, Transporte y Distribución Física de mercancías, adaptados a las necesidades de cada cliente”, conocidas comúnmente como 3PL – Third-Party Logistics” (Kirby & Brosa, 2011).

En Colombia el Documento Conpes 3547 del 2008, contiene la “Política Nacional Logística”, la cual es presentada por el Estado Colombiano para fomentar las condiciones requeridas para mejorar el desempeño de las actividades logísticas en el país. En este documento se define la “Logística” como “la manipulación de bienes y servicios que requieren o producen las empresas o los consumidores finales, mediante las funciones de transporte, almacenaje y aprovisionamiento y/o distribución de mercancías” (DNP, 2008).

Los operadores logísticos son aquellos que prestan algunos de los servicios especializados tales como: almacenamiento, gestión de inventarios, transporte y distribución física en el marco de la cadena de abastecimiento. Es así que estas empresas se caracterizan por prestar servicios que la compañía decide subcontratar para, de esta forma, hacer más eficiente su proceso productivo.

Operacionalización de la Variable

Está compuesta por la variable operación logística, las dimensiones logísticas, transporte, los indicadores recepción, almacenamiento y función logística, en transporte internacional, terrestre, multimodal, aéreo y marítimo en el inventario está la recepción y salida y verificación.

CAPÍTULO 3

Marco metodológico

Marco metodológico de la investigación

Enfoque de la investigación

Esta investigación es de modelo cuantitativo, porque proporciona una gran comprensión de las razones y motivaciones subyacentes de las personas. El enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis con base a la medición numérica y el análisis y estadísticos para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. La investigación está al servicio del hombre en toda su magnitud. La elección del problema, métodos de investigación, el uso de conocimientos científico y la generación de tecnología, se someten radicalmente al servicio específico de las personas afectadas por el proceso (Tamayo y Tamayo 2014).

Criterio de calidad, por el cual el análisis cuantitativo y los métodos positivos de investigación se someten estrictamente al enfoque cuantitativo. La transformación y el cambio deben ocurrir dentro del proceso de la investigación, al igual que la interacción entre teoría y práctica.

Cualificar el recurso humano, para lo cual la formación de investigadores requiere unificar criterios y procesos fundamentales en el desarrollo teórico-práctico de la investigación.

Desarrolla instrumentos de recolección de información y análisis de los datos.

¿Qué características posee el enfoque cuantitativo de investigación?

- a) Plantea un problema de estudio delimitado y concreto. Sus preguntas de investigación versan por cuestiones específicas.
- b) Una vez planteado el problema de estudio, revisar lo que se ha investigado anteriormente. A esta actividad se le conoce como la revisión de la literatura.

- c) Sobre la base de la revisión de la literatura construye un marco teórico (la teoría que habrá que guiar el estudio).
- d) Para obtener tales resultados el investigador recolecta datos numéricos de los objetivos del fenómeno a participar que estudia y analiza mediante datos estadísticos.

Tipo de investigación

Según la fuente de información

En este orden de ideas, el presente estudio se suscribe en un diseño de campo, debido a que los resultados se tomaron en las empresas de operación logística en el Municipio de Maicao, La Guajira. En este sentido, Bernal (2010), establece que la investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos sin manipular o controlar variable alguna. Según el autor Arias (2016), la investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de todos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variables algunas, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí sus carácter de investigación no experimental.

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes.

Según el tratamiento y análisis de la información

En relación a esto Hernández (2016), plantea que: “Los diseños transaccionales descriptivos tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población. El procedimiento consiste en ubicar en una o diversas variables a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades, etc., y proporcionar su descripción. Son, por tanto, estudios puramente descriptivos y cuando establecen hipótesis, éstas son también descriptivas (de pronóstico de una cifra o valores)”.

Según las Variables

La presente investigación es no experimental puesto que no está dispensa del control y la manipulación, es decir, no se hará variar las variables que se están

estudiando, lo que se hará es observar el fenómeno y cómo se da el contexto para después finalizarlo, según Hernández y otros (2014), definen una investigación no experimental. “Es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se trata de una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en una investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en el contexto natural, para después analizarlos”.

Población

La población objeto de estudio de la presente investigación está constituida por operadores logísticos que prestan servicio en el Municipio de Maicao, La Guajira, según información de la Cámara de Comercio de La Guajira 2018, se encuentran registrados 68 operadores logísticos. Según Bonilla (2011), población es un conjunto de unidades o elementos que pueden ser un grupo de personas, grupo de familias, empresas, entidades, manzanas, barrios, objetos, etcétera.

Censo

Cuando se trabaja con el censo es estudiado el total de los elementos de la población. El uso del censo es aconsejable cuando la población es sumamente pequeña, o en el momento en que la muestra calculada es relativamente grande comparada con el tamaño de la población, en cuyo caso, se justificaría tanto el costo como el tiempo adicionales empleados en la investigación (Bonilla, 2011). En este caso las encuestas se aplicaron a 3 empresas de operación logística en el Municipio de Maicao que se encuentran funcionando. Estas son las siguientes: Operador logístico del Norte S.A. Operadores logísticos de la frontera y Gama soluciones integrales en Comercio exterior y logística Ltda.

Fuente de recolección de la información

Las fuentes son hechos o documentos a los que acude el investigador y que le permiten obtener información; en este caso serán de tipo primario y secundario, con el fin de obtener información más precisa y veraz para el desarrollo del estudio.

Fuente primaria

Como fuente primaria se puede determinar la información recolectada en el trabajo de campo, mediante la utilización de la técnica de observación y la encuesta aplicada directamente a las personas que laboran en la empresa de operación logística en la ciudad de Maicao

Fuentes secundarias

Es también denominada documental o bibliográfica, porque a través de ella se buscan todos los escritos referentes al tema de investigación. Los instrumentos utilizados para obtener esta información son los textos, archivos, monografías, artículos científicos revistas, internet, entre otros, que brindan información relacionado con la temática.

Validez del instrumento

Validez

Hernández, Fernández y Baptista (2016), definen la validez como “la eficiencia con que un instrumento mide lo que se pretende medir”, el autor también expresa que la validez, consiste en entregar un instrumento de recolección de datos a personas conocedoras del tema en estudio para que evalúen la condición de las preguntas o ítems del mismo. El instrumento fue validado por 2 expertos que hicieron sugerencias que fueron acatadas. Según lo planteado por Hernández, Fernández y Baptista (2014), es casi imposible que una medición sea perfecta ya que generalmente se tiene un grado de error, señalan también que existen distintos procedimientos para calcular la confiabilidad de un instrumentos de medición, todos estos se basan en fórmulas que producen coeficientes de confiabilidad y pueden oscilar entre cero y uno, siendo que cuando el coeficiente es cero la confiabilidad es nula y uno representa el máximo de confiabilidad, así que mientras más se acerque el coeficiente a cero mayor será el error en la medición.

La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto, produce iguales resultados, por lo que la confiabilidad se determina mediante diversas técnicas o procedimientos utilizados, todas forman fórmulas que producen coeficiente de confiabilidad.

La confiabilidad varía de acuerdo al número de ítems que incluye instrumentos de medición. Entre los procedimientos que se utilizan para determinarla se tienen: medidas de estabilidad, métodos de forma alternativas, métodos de mitades partidas, Coeficiente Alfa de Cronbrach y coeficiente KR-2, (Hernández, Fernández y Baptista 2016). Existen múltiples métodos para calcular la confiabilidad del instrumento, utilizándose aquel que sirva más a los intereses del investigador.

Tabla 1. Coeficiente Confiabilidad

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy alta
0,6 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

Fuente: Palella, S., y Martins, F. (2010)

El cálculo del coeficiente de Alfa de Cronbach puede llevarse a cabo mediante la varianza de los ítems y la varianza del puntaje total:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

Donde:

α : Coeficiente de Alfa Cronbach

k: Número de Ítems

Vi: Varianza de cada Ítems

Vt: Varianza total

1: Es una constante

Según lo expuesto anteriormente, reemplazando los valores en la fórmula y con la ayuda del Software SPSS, para la interpretación de datos, la confiabilidad para la investigación es:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

$$\alpha = \frac{29}{29-1} \left[1 - \frac{4129,500}{100304,000} \right]$$

$$\alpha = 0,993$$

El valor de 0.99 se encuentra en el rango (0.81 a 1,0), de lo cual, se concluye que la magnitud de la confiabilidad es muy alta.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En la actualidad, para la investigación hay gran variedad de técnicas o instrumentos para la recolección de la información en el trabajo de campo en una de-

terminada investigación. De acuerdo con el método y el tipo de investigación a realizar, se utiliza unas u otras técnicas.

Por lo tanto, en el presente trabajo, teniendo en cuenta el enfoque metodológico se utilizó como técnicas e instrumentos para la recolección de datos: encuesta escala de Likert, definida como un estudio observacional en el cual el investigador busca recaudar datos por medio de un cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación, los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación. (Johnson y Kuby 2016).

De este modo la selección de las respuestas del instrumento de investigación se diseñaron basadas en la técnica de La escala de Likert (también denominada método de evaluaciones sumarias), se denomina así por Rensis Likert, quien publicó en 1932 un informe donde describe su uso. Es una escala psicométrica comúnmente utilizada en cuestionarios, y es la escala de uso más amplio en encuestas para la investigación. Al responder a una pregunta de un cuestionario elaborado con la técnica de Likert, se especifica el nivel de acuerdo o desacuerdo con una declaración (elemento, ítem o reactivo o pregunta).

Pasos del proceso metodológico

Hurtado (2009), quien expresa es de la óptica de esta modalidad, no existe un método único de investigación. Para mayor ilustración se plantean las etapas que tendrá esta investigación:

Etapa I Diseño del proyecto.

En esta etapa se diseñó el proyecto para su posterior formulación, se realiza un estudio diagnóstico que permita la elaboración e implementación de una investigación para conocer la información, los operadores logísticos (determinación del tema a investigar, recolección de fuentes bibliográfica, clasificación de la información, elaboración de la propuesta, investigación preliminar, evaluación).

Etapa II. Trabajo de campo

Aquí se realizó la investigación de fondo, la aplicación de métodos, técnicas e instrumentos de investigación para la consecución de los resultados y su posterior sistematización y procesamiento de la información.

Etapa III. Presentación de resultados.

En esta etapa se procesaron, analizaron y sistematizaron todos los resultados obtenidos, que permitirán al grupo investigador la formulación de las conclusiones y las recomendaciones.

Para el procesamiento de la información se utilizaron las siguientes herramientas:

Pruebas estadísticas que según Hernández y otros (2006), sirven para el procedimiento usual de análisis de los datos, a través de la elaboración del programa de análisis, ejecución del programa de computadora y obtención de datos. Por tal motivo en la presente investigación se comienza por descubrir todos los datos y posteriormente efectuar análisis estadístico, sobre la variable de estudio, para realizar el cálculo de la estadística descriptiva se tendrán en cuenta elementos estadísticos para computadoras (Excel) que realmente facilitan estos cálculos esenciales; la presentación de los resultados de la encuesta se hará a través de gráficas con su respectivo análisis e interpretación. Al momento de obtener el visto bueno se procede a aplicar el instrumento.

Seguidamente se procede a estipular los criterios para el ordenamiento de datos que en este caso se tienen en cuenta cada una de las preguntas del instrumento que contiene tipos de respuesta de la escala Likert: se procede hacer una lista con las cinco opciones de respuesta en una celda de la hoja de Excel y se introduce dato por dato según haya sido la respuesta obtenida, el sistema automáticamente irá arrojando información de las frecuencias absolutas y relativas de mayor a menor.

Esta forma de ordenamiento de datos facilita la comprensión y el análisis de los mismos. Los criterios de ordenación se guardan en el libro Excel para que se pueda volver a aplicar en la segunda pregunta del cuestionario, pero introduciendo los nuevos datos obtenidos de la segunda. El programa de Excel contiene formas para permitir la distinción de los datos agrupados, aplicando fuentes que dan color a las celdas y gráficas. Al momento de haber culminado la aplicación del instrumento se procede a la definición de criterios a través de una tabla en la cual se plasman uno por uno los datos obtenidos

CAPÍTULO 4

Análisis e interpretación de los resultados

Operaciones logísticas

Cuestionario (Dirigido a operadores logísticos de almacenamiento en la zona franca económica especial fronteriza de Paraguachón, corregimiento del Municipio de Maicao.)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Logística

Indicador: Recepción

Ítems: 1

Tabla 2. Recepción

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	2	67%
Regularmente	1	33%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que casi siempre la empresa en su proceso de recepción de mercancías utiliza la automatización para eliminar intervenciones humanas que no añaden valor a la mercancía. Posteriormente el 33% dicen que regularmente. En este orden de ideas, se pudo observar que las empresas utilizan la automatización en su proceso de recepción de mercancías.

Afirma castellano (2015), que la logística es la parte de la cadena de suministro que planifica, implementa y controla el flujo efectivo y eficiente; el almacenamiento, los servicios y la información relacionada desde un punto de origen hasta un punto de destino con el objetivo de satisfacer al cliente

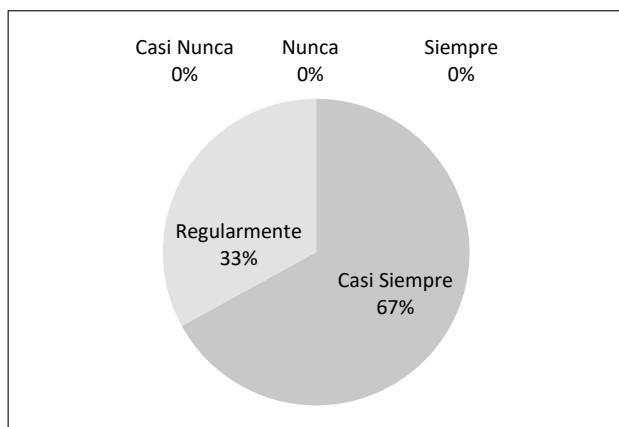


Figura 2. Recepción

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Logística

Indicador: Recepción

Ítems: 2

Tabla 3. Recepción

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	2	67%
Regularmente	1	33%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que casi siempre la empresa implementa programas de entregas de certificadas para reducir al mínimo las inspecciones que se consideran imprescindibles pero que no añade valor.

Posteriormente el 33% dicen que regularmente. En este orden de ideas, se pudo observar que las empresas implementan programas de entregas certificadas.

Según Vizuet (2011), la recepción de mercancía es el conjunto de acciones encaminadas a conseguir que los productos recibidos coincidan en precio, calidad, cantidad y presentación con los pedidos realizados. En este sentido, la función de recepción, ya sea de una unidad de la compañía o de un transportador común, es la misma. Si el material se recibe de cualquier otra fuente u otro departamento de la compañía, las actividades de construcción, el procedimiento será el mismo. Tal como lo dice Manzur (2014).

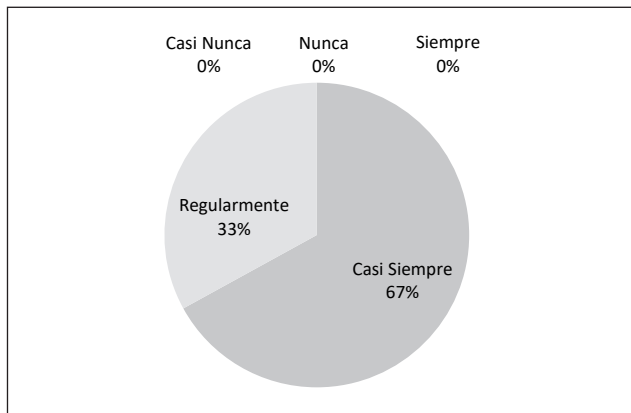


Figura3. Recepción

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Logística

Indicador: Almacenamiento

Ítems: 3

Tabla 4. Almacenamiento

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	2	67%
Casi Siempre	1	33%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que siempre las empresas utilizan el subproceso operativo concerniente a la conservación de la mercancía con los mínimos riesgos. Posteriormente el 33% dicen que casi siempre. En este orden de ideas, se pudo observar que las empresas utilizan el subproceso operativo.

Según Vargas (2013), el almacenar va más allá de la labor concreta que el término supone. En la actualidad, puede ser una tarea automatizada que requiere complejos procesos que contribuyen de manera directa y decisiva al crecimiento de una empresa; en cuanto a la automatización de los procesos de almacenamiento, son por lo general una oportunidad de mejorar significativamente el desarrollo de una actividad económica. Sin embargo, debe ser tomada como una solución estándar y única para mejorar el desempeño y reducir los gastos.

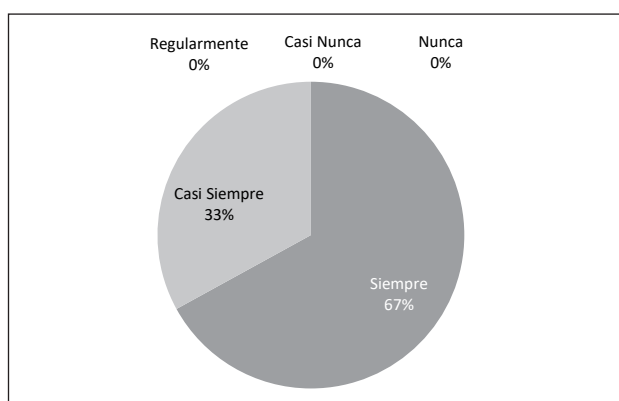


Figura 4. Almacenamiento

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Logística

Indicador: Almacenamiento

Ítems: 4

Tabla 5. Almacenamiento

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	3	1000%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que siempre las empresas optimizan el espacio físico del almacén. En este orden de ideas, se pudo observar que las empresas optimizan el espacio físico.

Almacenamiento. Son aquellos lugares donde se guardan los diferentes tipos de mercancía. Son manejados a través de una política de inventario. Esta función controla físicamente y mantiene todos los artículos inventariados. Al elaborar la estrategia de almacenamiento se deben definir de manera coordinada el sistema de gestión del almacén y el modelo de almacenamiento (Lujan 2018).

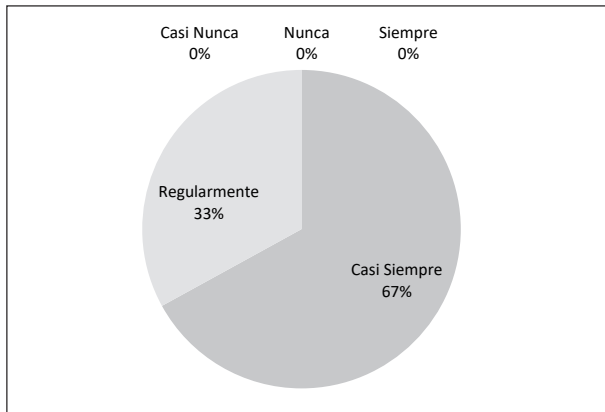


Figura 5. Almacenamiento

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Logística

Indicador: Movimientos dentro del almacén

Ítems: 5

Tabla 6. Movimientos dentro del almacén

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	2	67%
Casi Siempre	1	33%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que siempre la actividad de mover físicamente mercancías se logra por diferentes medios utilizando una variedad de equipos de manipulación. Posteriormente el 33% dicen que casi siempre. En este orden de ideas, se pudo observar que la actividad de mover físicamente mercancías se logra por diferentes medios.

Se entiende por Gestión de Inventarios, todo lo relativo al control y manejo de las existencias de determinados bienes, en la cual se aplican métodos y estrategias que pueden hacer rentable y productivo la tenencia de estos bienes y a la vez sirve para evaluar los procedimientos de entradas y salidas de dichos productos. (Lujan 2018).

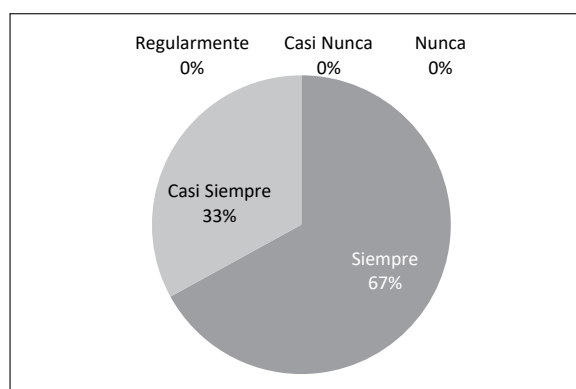


Figura 6. Movimientos dentro del almacén

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Logística

Indicador: Movimientos dentro del almacén

Ítems: 6

Tabla 7. Movimientos dentro del almacén

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	3	100%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que siempre las mercancías de fecha más próxima de caducidad es la primera en salir.

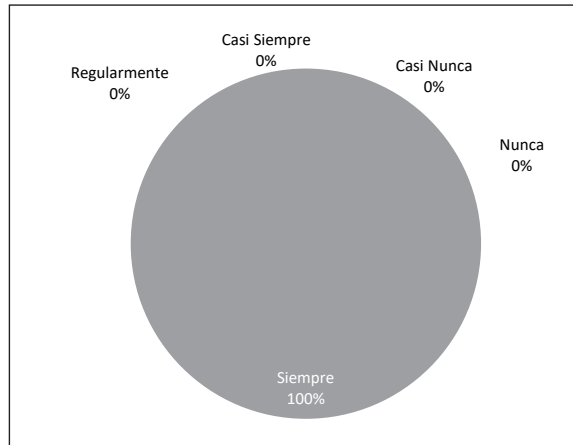


Figura 7. Movimientos dentro del almacén

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Local

Ítems: 7

Tabla 8. Local

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	3	100%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que siempre la empresa tiene experiencia y utiliza tecnología en el transporte local de mercancías.

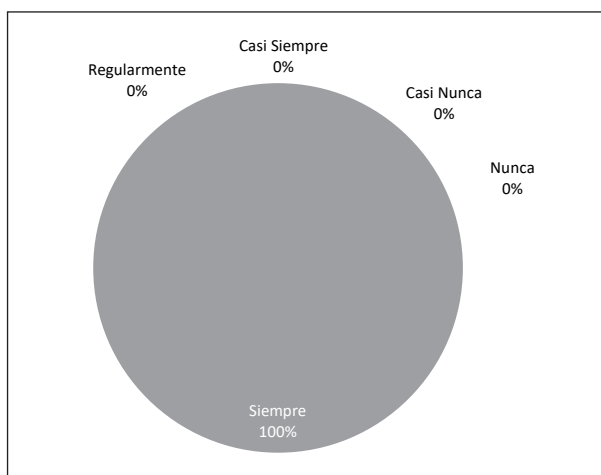


Figura 8. Local

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Local

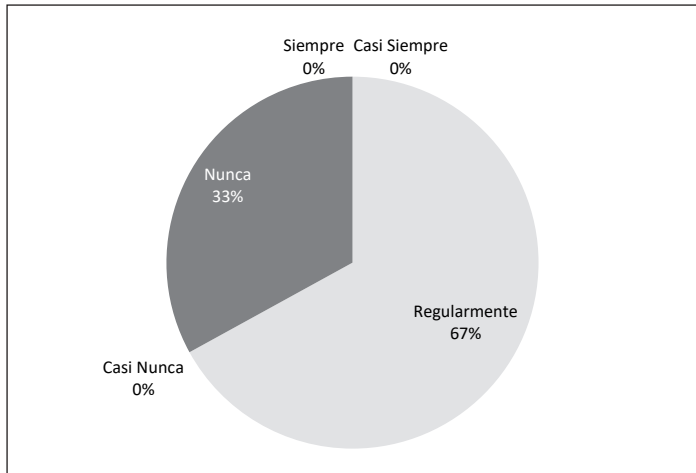
Ítems: 8

Tabla 9. Local

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	2	67%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	1	33%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que regularmente el servicio de transporte de mercancías local permite realizar un servicio puerta a puerta. Posteriormente el 33% dicen que nunca.

**Figura9. Local**

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Terrestre

Ítems: 9

Tabla 10. Nacional

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	1	33%
Regularmente	2	67%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que regularmente permiten combinar distintas cargas menores a la capacidad instalada en el medio de transporte. Posteriormente el 33% dicen que casi siempre.

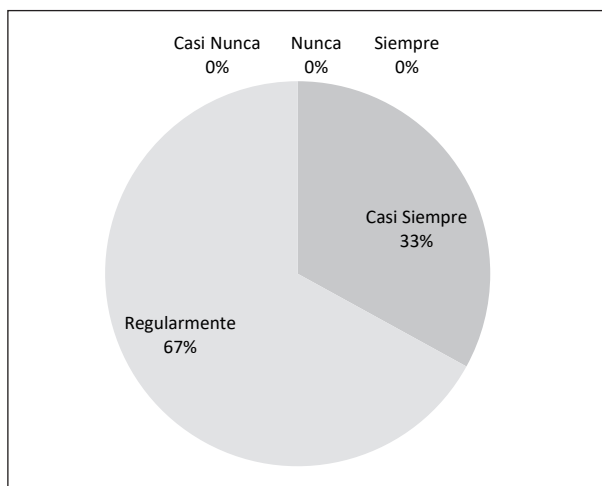


Figura10. Terrestre

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Terrestre

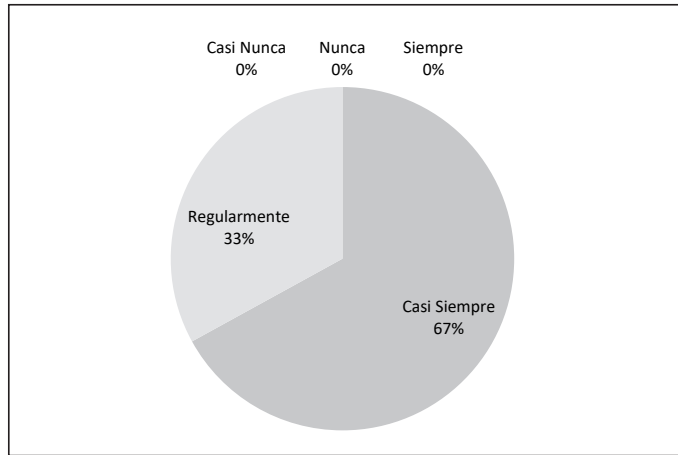
Ítems: 10

Tabla 11. Nacional

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	2	67%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	1	33%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que casi siempre la empresa a través de nuevas estrategias y método en la distribución y transporte crean nuevos valores para los clientes. Posteriormente el 33% dicen que regularmente.

**Figura 11. Terrestre**

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Multimodal

Ítems: 11

Tabla 12. Multimodal

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	2	67%
Casi Siempre	1	33%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que casi siempre la empresa maneja y planifica adecuadamente sus redes de transporte nacional. Posteriormente el 33% dicen que casi siempre.

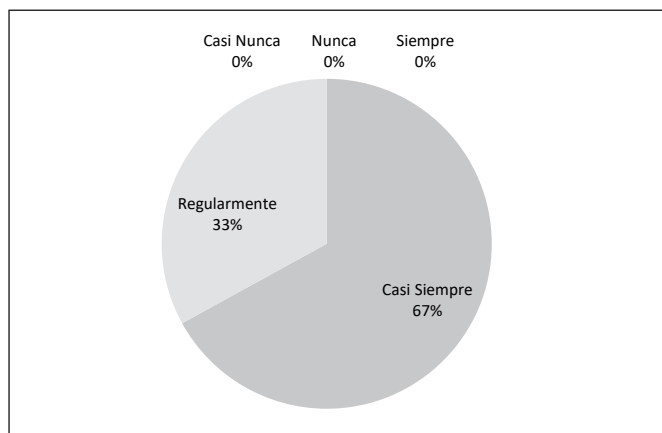


Figura 12. Multimodal

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Multimodal

Ítems: 12

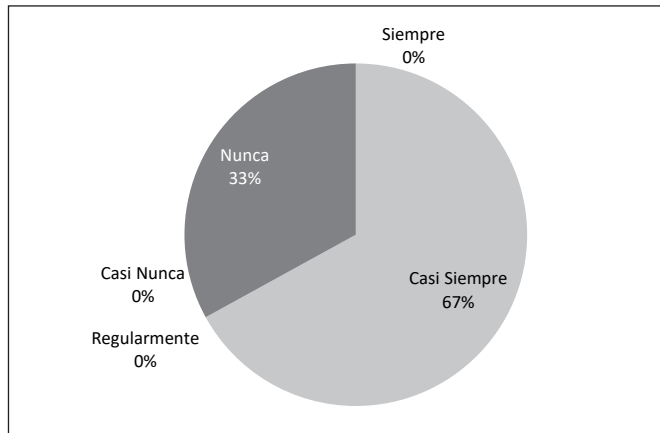
Tabla 13. Multimodal

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	2	67%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	1	33%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que casi siempre la empresa utiliza el movimiento de mercancías de movimiento usando dos o más modos de transporte. Posteriormente el 33% dicen que nunca.

Según SENA (2014), el transporte multimodal es la combinación de dos o más modos, se aprovechan las economías de escala y de distancia. Normalmente una o varias personas naturales o jurídicas se responsabilizan de entregar una misma unidad de carga desde el lugar de origen al destino final utilizando distintos modos y medios de transporte.

**Figura 13. Multimodal**

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Aéreo

Ítems: 13

Tabla 14. Aire

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	3	100%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que nunca durante el proceso la mercancía no es separada en lo largo del proyecto.

Así mismo, se puede decir que hay una relación clara entre la evolución trimestral del entorno económico, comercial y operativo más amplio y los resultados del sector del transporte aéreo de mercancías. Así pues, la aviación desempeña un papel activo en la facilitación del comercio y, a la vez, se beneficia directamente de ella (OMC, 2015).

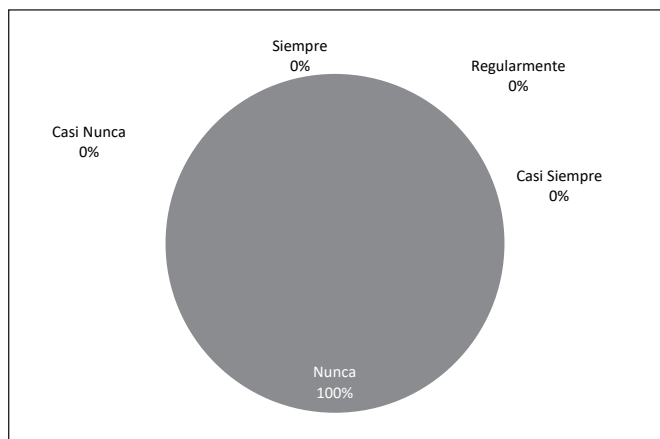


Figura 14. Aire

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Aéreo

Ítems: 14

Tabla 15. Aire

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	3	100%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que nunca se entrega la mercancía en la terminal de carga de la línea aérea con la que se ha reservado el espacio y esta se encarga del transporte principal.

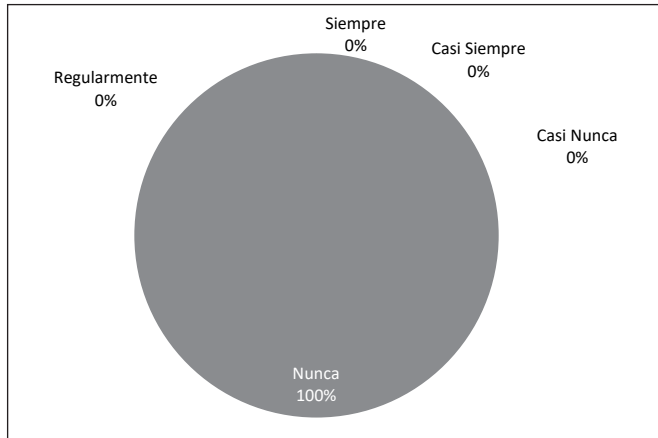


Figura 15. Aire

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Marítimo

Ítems: 15

Tabla 16. Marítimo

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	1	33%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	2	67%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 67% opinan que nunca una vez llega la carga al aeropuerto de destino, la empresa notifica al destinatario dicha llegada. Posteriormente el 33% dicen que siempre.

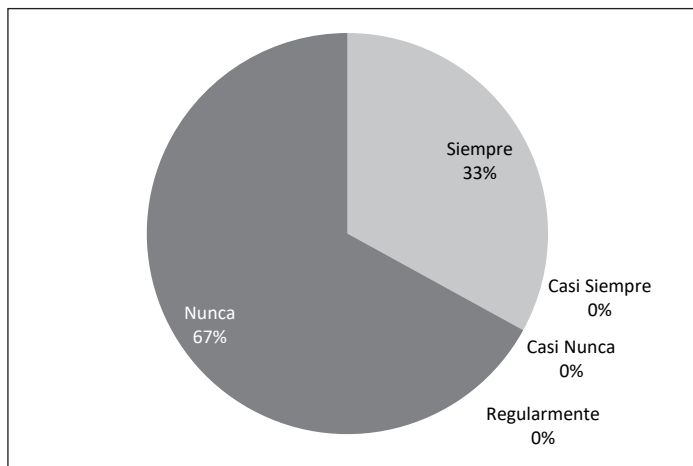


Figura 16. Marítimo

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Transporte

Indicador: Marítimo

Ítems: 16

Tabla 17. Mar

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	3	100%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que siempre la empresa registra en el sistema toda mercancía que llega.

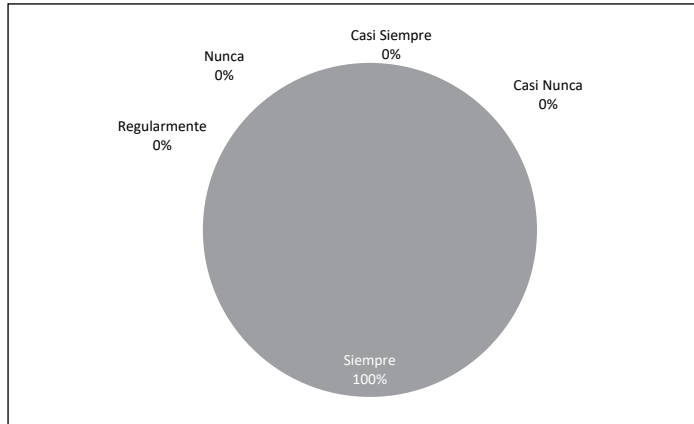


Figura 17. Marítimo

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Tabla 18. Variable de operaciones

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	3	100%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que siempre la empresa permite personalizar las operaciones de inventarios marcándolas con un concepto.

Dimensión: Inventarios

Indicador: Entradas

Ítems: 17

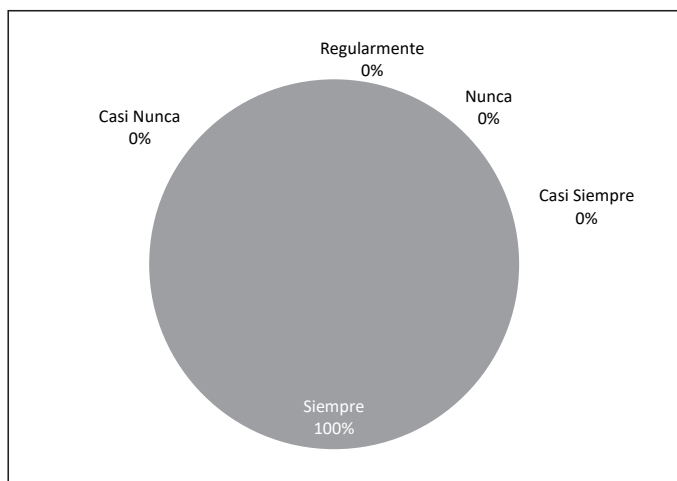


Figura 18. Entradas

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Inventarios

Indicador: Entradas

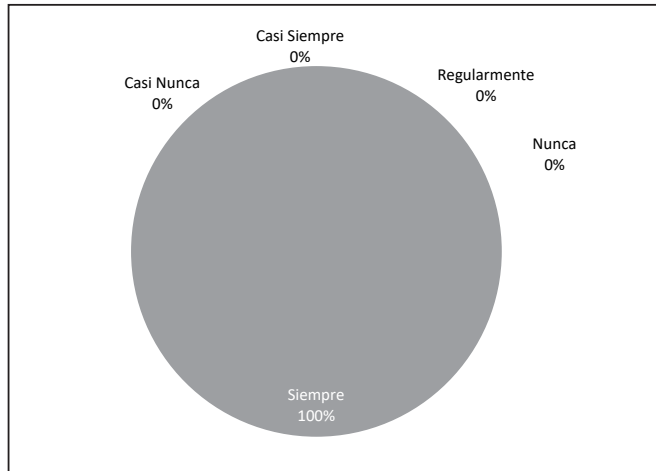
Ítems: 18

Tabla 19. Entradas

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	3	100%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que siempre las empresas disponen de inventarios para conocer si tienen excedentes de mercancías.

**Figura 19. Entradas**

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Inventarios

Indicador: Salidas

Ítems: 19

Tabla 20. Salidas

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	3	100%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que siempre la empresa determina la cantidad de mercancías que se deben tener disponibles para entregar.

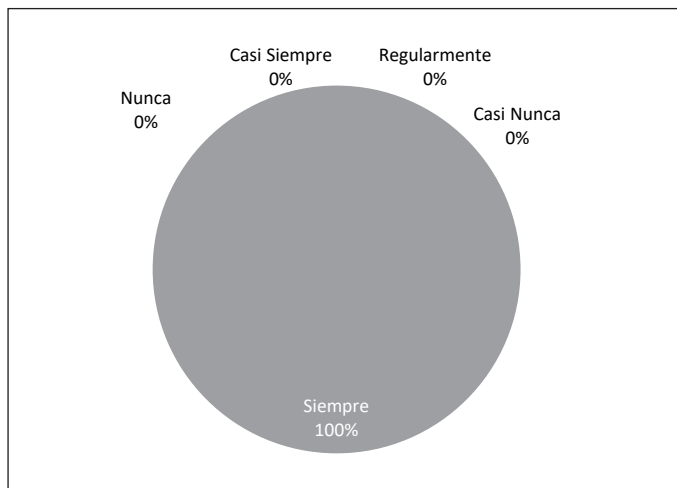


Figura 20. Salidas

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Variable: Operaciones logísticas

Dimensión: Inventarios

Indicador: Salidas

Ítems: 20

Tabla 21. Salidas

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Siempre	3	100%
Casi Siempre	0	0%
Regularmente	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Según los resultados de las encuestas el 100% opinan que siempre la empresa se encargar de determinar y coordinar la entrega de mercancías de forma optima.

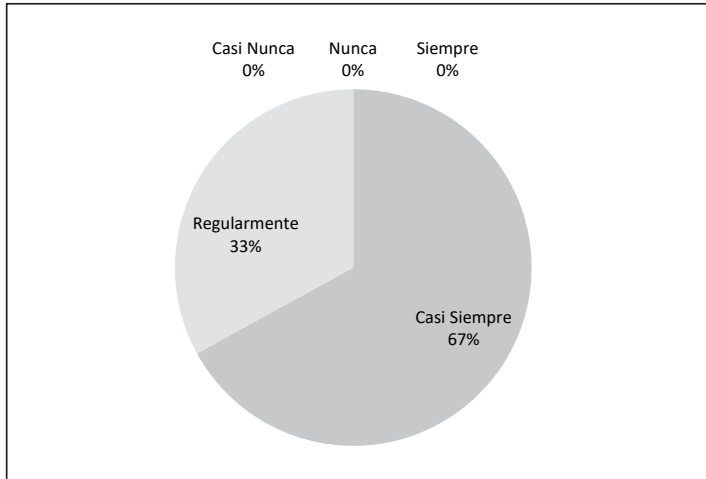


Figura 21. Salidas

Fuente: Brito y Martínez (2019)

Conclusiones

Finalizado todo proceso investigativo, los hallazgos e inferencias obtenidas, parten de la integración de los elementos diagnósticos utilizados y las pautas de observación desarrolladas durante el estudio realizado. Tomando en cuenta esto, a continuación, se establecen las siguientes conclusiones:

En relación con el primer objetivo específico, orientado a caracterizar los procesos logísticos de almacenamiento de las mercancías dentro de la zona franca fronteriza económica de Paraguachón. Se puede concluir que, el proceso logístico de almacenamiento se hace de forma eficiente dando como resultado un servicio óptimo y entregando al cliente en el tiempo estipulado, así mismo, se gestionan adecuadamente las actividades y un soporte tecnológico adecuado. Del mismo modo, planifican, implementan, hacen un control eficiente y efectivo del almacenamiento de mercancías con el objetivo de satisfacer los requerimientos de los clientes.

En función al segundo objetivo específico, describir los procesos de transporte para el almacenamiento de las mercancías en la zona franca económica fronteriza de Paraguachón, se puede concluir que los operadores logísticos llevan un control exhaustivo de todos los movimientos de la mercancía, como por ejemplo la entrada y la salida de productos, así mismo, los procesos de transporte ofrecen soluciones integrales facilitando la logística de forma sobresaliente, así mismo, los operadores cubren con eficacia el transporte por tierra y mar.

En relación con el tercer objetivo específico, determinar el modelo de inventarios adecuado para la zona franca económica fronteriza de Paraguachón, se puede concluir que las empresas trabajan en el desarrollo de sus áreas logísticas, enfocándose principalmente en ahorros en su manera de comprar y su eficiencia en la rotación de los inventarios acompañado por una segmentación de clientes que les permitan retener a los clientes rentables ofreciéndoles un mayor nivel de servicio.

Para terminar, se puede aseverar que los operadores permiten integrar todas las diferentes operaciones de la cadena de suministro en una sola desde el lugar de origen hasta el lugar de destino, todos los operadores que brindan este servicio se ajustan a un mercado bastante exigente en el que garantizan eficiencia y competitividad en todos los servicios brindados por medio de la cadena integrada de logística.

Este trabajo aporta al Objetivo de Desarrollo Sostenible, Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico; estimular el crecimiento económico sostenible mediante el aumento de los niveles de productividad y la innovación tecnológica. La promoción de políticas que estimulen el espíritu empresarial y la creación de empleo son cruciales para este fin, así como también las medidas eficaces para erradicar el trabajo forzoso, la esclavitud y el tráfico humano. Con estas metas en consideración, el objetivo es lograr empleo pleno y productivo y un trabajo decente para todos los hombres y mujeres para 2030.

Como aporte especial es importante destacar que los inventarios con la adopción e implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en Colombia no sufrieron cambios, pues la definición y reconocimiento de ellos es para la norma internacional igual que para la local, el reajuste que se presenta es beneficioso porque la materia prima tiende aumentar su valor.

Recomendaciones

Después de señalar las conclusiones anteriores, se presentan a continuación las siguientes recomendaciones:

Adoptar e implementar en sus operaciones las más recientes tecnologías de información y comunicación con el objetivo de mejorar sus técnicas de rastreo y seguimiento en los procesos de transporte y distribución, así como en el control de sus actividades de almacenamiento y gestión de inventarios.

Mejorar las prácticas logísticas, particularmente en términos de lead time, tiempos de cargue y descargue, pedidos completos y perfectos, entre otros.

Recurrir a soluciones digitales que les permitan realizar una actividad más eficiente y efectiva.

Ofrecer un servicio integral a sus clientes.

Incluir servicios de valor agregado como la gestión de stock, generación y recaudo de facturación de sus clientes.

Implementar sistemas de seguimiento en tiempo real al status de los pedidos y estado de los inventarios de las mercancías, con un fuerte componente de tecnologías de punta como GPS, WMS y demás aplicativos que faciliten el seguimiento del estado de las transacciones.

Minimizar los costos asociados con el movimiento y almacenamiento de materiales y productos, disminuir las inversiones en el sistema logístico y maximizar el nivel de servicio hacia el cliente final.

Bibliografía

- Aguazol, A. (2014). Third-party logistics selection problem: A literature review on criteria and methods. *Omega*, 49 (3) 69-78.
- AHP and TOPSIS methodology. *Benchmarking: An International Journal*, 16 (5), 588 - 604
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación: introducción a la investigación científica*. (6° Ed). Caracas, Venezuela: Episteme C.A.
- Barthelemy, J. (2001). The Hidden Costs of IT Outsourcing. *Sloan Management Review*, 42 (3) 60-69.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación*. Editorial Pearson México
- Bonilla E. *Metodología de la investigación*. Editorial Gente nueva Bogotá D.C.
- Bookbinder, J. (2013). *Handbook of Global Logistics*. University of Waterloo. Canadá: Waterloo.
- Kakir, E; Tozan, H. y Vayvay, O. (2009). A method for selecting Third Party logistic service provider using fuzzy AHP. *Journal of Naval Science and Engineering*. 5 (3) 38-54.
- Castan, J. y Guitart, L. (2015) *El rol del proveedor de servicios logísticos en la cadena de suministro*. Tesis de Doctorado España
- Castellanos A. (2015). *Logística Internacional*, Editorial Eco editores Barranquilla Atlántico
- Castillo, M. (2004). *Guía para la formulación de proyectos de investigación*. Bogotá.
- Catálogo de Logística. (2015). *Operadores logísticos*. Recuperado el 22 de junio de 2016, de <http://www.catalogodelogistica.com/>
- Código de Comercio Colombiano el Artículo 1010-1312 Cooperativa Editorial Magisterio.
- Conferencia de las Naciones Unidas Junta de Comercio y Desarrollo Comisión de Comercio y Desarrollo Reunión Multianual de Expertos sobre Transporte, Logística Comercial y Facilitación del Comercio Quinto período de sesiones Ginebra, 23 y 24 de octubre de 2017 Tema 3 del programa provisional

La logística comercial y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible

Council of Supply Chain Management Professionals. (2016). Glossary of Terms. Recuperado el 2 de agosto de 2016, de <http://www.cscmp.org>

Daim, T.; Udbye, A. y Balasubramanian, A. (2013). Use of Analytic Hierarchy Process (AHP) for selection of 3PL providers. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 24 (1) 28-51.

Dávila, C. (2003). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX – XX.*

DNP. (2008). Departamento Nacional de Planeación. Documento Conpes 3547. Bogotá.

DNP. (2010). Departamento Nacional de Planeación. Plan Nacional de Desarrollo 2010 - 2014. Bogotá.

DNP. (2015). Departamento nacional de Planeación. Encuesta Nacional Logística 2015.

Decreto 1165: la nueva era del comercio exterior en Colombia 07/19/2019/ Noticias-<https://zonafrancabogota.com/clone-of-para-el-2019-se-estima-que-1-000-colaboradores-sean-usuarios-del-programa-rutas-tu-zona/>

Dominicana. Recuperado el 4 de agosto de 2015, de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36610289>

Forman, E. & Gass, S. (2001). *The analytical hierarchy process – an exposition.* Operations Research. México: Mc Graw Hill.

Franco, J. (2014). *Aspectos legales de la logística comercial y los contratos de servicios logísticos.* Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Fajardo, H. (2017) *Análisis del sector de operadores logísticos en Colombia, para la creación de un modelo de selección de servicios logísticos utilizando la metodología AHPA*

Gómez, A. (2012) *Tercerización De Servicios Logísticos En Los Procesos De Importación. Caso Zona Franca La Candelaria*

Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C. y Baptista-Lucio, P. (2016). *Metodología de la Investigación* México Editorial McGraw-Hill.

Hinkelman, E. (2005). *Dictionary of International Trade.* 6th Edition. World Trade Press.

Ho, W; He, T.; Lee, C. y Emrouznejad, A. (2012). Strategic logistics outsourcing: An integrated QFD and fuzzy AHP approach. *Expert Systems with Applications*, 39

International Journal of Services Science, 1 (1) 83-98.

Kinnear, T. & Taylor, J. (2000). *Investigación de Mercados.* Bogotá: McGraw Hill.

Kirby, C. & Brosa, N. (2011). *La logística como factor de competitividad de las Pymes en las Américas.* Banco Interamericano de Desarrollo. Santo Domingo, República

- Langley, J. (2015). 19th Annual Third Party Logistics Study. Penn State University.
- Lieb, R. & Randall, H. (1997). CEO Perspectives on the current status and future prospects of the Third Party Logistics industry in the United States. *Transportation Journal*, 38 (3) 28-41.
- Logistics (3PL): A hybrid approach using Interpretive Structural Modeling (ISM) and Analytic Network Process (ANP). *Supply Chain Forum: An International Journal.*, 6 (1) 32-46.
- LOGyCA. (2007). Tercerización en Colombia. Recuperado el 11 de agosto de 2015, de <http://www.logyca.org>
- Lujan, J. (2018). Gestión Logística de Almacén <https://sites.google.com/site/modulos/jorgelujan/1-2-conceptos-de-almacenamiento/b-sistema-de-gestion-de-almacen>
- Lynch, C. (2002). Price vs Value: The Outsourcing Conundrum. *Logistics Management and Distribution Report*, 41 (2) 35.
- Moiraghi (2003). El Transporte Multimodal: una nueva modalidad contractual, su aplicación regional.
- Moldtrans (2014). importante crecimiento de los servicios de transporte terrestre con Alemania del Grupo Moldtrans
- Murillo, Jorge A. (2011). Exportar e internacionalizarse. 5ta edición, Bogotá, Colombia: Panamericana editorial.
- OMC (2015). Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA). <https://www.sdgfund.org/es/objetivo-8-trabajo-decente-y-crecimiento-econ%C3%B3mico>
- Percin, S. (2009) Evaluation of third party logistics (3PL) providers by using a two phase
- Piachaud, B. (2002). Outsourcing in Pharmaceutical Manufacturing Process: an examination of the CRO Experience. . *Technovation*, 22 (2) 81-90.
- Plan de Desarrollo 2010-2014
- Plan Nacional de Desarrollo, la Ley 1450 de 2011
- Presidencia de la República de Colombia. (2009). Código de Comercio de Colombia. Bogotá: Lito Imperio Editores.
- Pro Colombia (2016).
Recuperado el 23 de julio de 2016, de <http://www.colombiaeslogistica.dnp.gov.co>
- Rey, M. (2008). Encuesta Nacional Logística – Colombia 2008. Latin America Logistics Center (LALC). Atlanta, A. Estados Unidos. Recuperado el 12 de agosto de 2015, de <http://www.icesi.edu.co/blogs/logisticawww/files/2012/05/REPORTEENL-COLOMBIA.pdf>

- Romero, Acuña y Frías (2017). Zona franca como generador de empleo en el mundo caso colombiano, editorial Gente Nueva Bogotá D. E
- Romero, Acuña y Ramírez (2018) Estudio de mercado para la implementación de la zona franca de Paraguachón
- Saaty, T. (2001). Fundamentals of Decision Making and Priority Theory. Pittsburg, Pennsylvania: RWS Publications.
- Saaty, T. (2008). Decisin making with the Analytic Hierarchy Process. International Journal of Services Sciences. Vol 1. No.1 pp 83-98. doi:10.1504/IJSSci.2008.01759.
- Salazar, J. (2001). Introducción al estudio del Transporte. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Tamayo, M. (2014). El Proceso de la Investigación Científica. México: Limusa.
- Thakkar, J; Deshmukh, S. ; Gupta, A. y Shankar, R. (2005). Selection of Third - Party
- Tinoco, Y. (2012) Tercerización de servicios logísticos en los procesos de importación. Caso zona franca La Candelaria, Universidad Tecnológica de Bolívar. Negocios internacionales.
- United States. Recuperado el 21 de julio de 2016, de <http://www.3plstudy.com>
- United States: Novato.
- Vaidyanathan, G. (2005). A Framework for evaluating third-party logistics. Communications of the ACM, 48 (1) 89-94.
- Vitasek, K. (2013). Supply Chain Management Terms and Glossary. Recuperado el 11 de junio de 2016, de <https://cscmp.org/research/glossary-terms>
- Wallenburg, C; Chill, D.; Knemeyer, A. y Goldsby, T. (2011). Commitment and Trust as Drivers of Loyalty in Logistics Outsourcing Relationships: Cultural Differences Between the United States and Germany. Journal of Business Logistics, 2(3) 83-
- World Bank. (2016). Connecting to Compete 2016. Recuperado el 22 de julio de 2016, de https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf



ISBN 978-958-5178-37-3



9 789585 178373