

# INVERSIÓN EXTRANJERA: UNA OPTICA DISTINTA



**Carolina Alvarez**  
Directora Comercial y Mercadeo  
Zona Franca del Pacífico

Habitualmente, hablamos de los beneficios que trae para el país la inversión extranjera. Es indiscutible que este sea siempre nuestro primer pensamiento ya que desde la Zona Franca del Pacífico y demás Zonas Francas del país, las cámaras bilaterales, Procolombia, entre muchos otros trabajamos arduamente "vendiendo" nuestra Colombia.

La inversión extranjera, como sabemos, trae innumerables beneficios a nuestra economía. Por solo mencionar algunos de los más relevantes está la creación de empleos, el desarrollo

económico, el aprovechamiento de los TLC's, el incremento de divisas y el mejoramiento de condiciones locales. Todos los anteriores, por supuesto válidos y positivos para el país.

Sin embargo, es preciso también detenernos y mirar esto desde otro ángulo.

## ¿Cuáles son los beneficios que existen para las empresas que se ubican en nuestro país?

De manera evidente y casi reactiva contemplamos lo obvio. Como Zona Franca del Pacífico, le resaltamos a los inversionistas los beneficios tributarios, aduaneros y de comercio exterior. Así mismo, evidenciamos financieramente el mejoramiento y oxígeno sobre sus flujos de caja, simplificación en tramitologías, el apoyo de funcionarios aduaneros dentro de nuestras instalaciones y resaltamos el almacenamiento ilimitado de productos que pueden tener provenientes del extranjero.

Al profundizar un poco más sobre

la materia y revisar las empresas extranjeras instaladas dentro de nuestro parque industrial y logístico, es pertinente resaltar otros aspectos que complementan lo palpable. Mercado Local y Vecino

Con 629 millones de habitantes en Latinoamérica y el Caribe de acuerdo con Statista 2020, las empresas extranjeras que atienden no solo Colombia, pero regiones vecinas cuentan con una amplia oportunidad de introducir y penetrar estos mercados con sus productos, capturando así nuevos consumidores en el caso B2C o clientes en el caso B2B.

En algunos casos, estas empresas extranjeras, no tienen otra forma de crecimiento en sus países de origen puesto que sus productos en su mercado de origen ya se encuentran en un alto grado de madurez, donde hay poco espacio para capturar más market share o seguir un curso de expansión.

A manera de ejemplo, resalto uno de nuestros usuarios quien fabrica cable óptico. Nuestro país representa para este el 10% de ventas de la región y tienen como meta duplicar

su market share en América Latina, puntualmente en la Región Andina en los próximos años. Nuestro mercado local y de los países vecinos ha sido identificado de alto potencial para su negocio de infraestructura de redes de comunicaciones.

## Materia Prima

Una vez instaladas las empresas de inversión extranjera, empiezan a conocer de primera mano las bondades de nuestra región y país. Poco a poco, se van adentrando en la cultura, familiarizándose con la diversidad geográfica, social y económica que existe aun dentro del mismo TAN. Este proceso, indudablemente toma tiempo y dentro del cual inevitablemente se empiezan a preguntar y hacer comparaciones vs. sus países de origen. Este es el caso con las materias primas, donde comúnmente escucho preguntas tales como,

**"¿Si fuera a comprar mis insumos acá cuanto costarían?"**

**"Cuanto me puedo ahorrar usando**

**proveedores locales?"**

**"Hay forma de evitar el IVA si compro en el TAN mi materia prima y la ingreso a la Zona Franca?"**

Las anteriores, no solo han sido resueltas, sino que además han proporcionado un "boost" de proveedores locales los cuales se han beneficiado de las empresas extranjeras que han dejado de importar sus insumos o materias primas y han hecho un cambio considerando y avalando proveedores locales. Por supuesto, esto los beneficia a ellos como empresas de inversión extranjera, pero nos beneficia aún más a nosotros como región e instrumento de desarrollo económico.

## Cross- Benefits

He definido este concepto de "Cross Benefits" como aquel que corresponde a los beneficios que se obtienen entre usuarios dentro de una misma Zona Franca. Un ejemplo práctico y real dentro de la Zona Franca del Pacífico es que contamos con uno de los principales fabricantes

de tela no tejida del mundo. Este importante jugador de la región abastece empresas nacionales y multinacionales de pañales, toallas higiénicas y el muy de moda sector de la salud con su insumo principal.

De igual manera, dentro de nuestro parque contamos con empresas del sector salud que fabrican prendas hospitalarias, tapabocas, batas quirúrgicas etc. como producto terminado para clientes y consumidores nacional e internacionalmente.

La ubicación de ambos integrantes dentro de nuestro parque (fabricante de insumos + fabricante de producto final) derivan estos beneficios cruzados donde uno se convierte en proveedor del otro aprovechando al máximo los beneficios ya ilustrados como Zona Franca.

Por último, y no de menor importancia menciono la Mano de Obra y Cadena Logística. Dos temas que requieren una mayor elaboración, pero que sin duda desde los ojos del inversionista extranjero lo favorecen en múltiples aspectos.

Los invito entonces, a mirar con una óptica distinta, más allá de lo valioso



**ZONA FRANCA  
DEL PACÍFICO**  
MERCADOS SIN FRONTERAS