



TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

Análisis del modelo de zona franca como estrategia para la diversificación económica, la atracción de inversión extranjera y el fortalecimiento de la competitividad territorial en Casanare

Corporación Universitaria Remington
Facultad de Ciencias Empresariales
Administración de Negocios Internacionales.

Sharid Esther López Gómez
Jimmy Alejandro Sierra Dueñas
Tutor: Diva Alexandra Chaparro Amaya.
Opción de Trabajo de grado Seminario-Diplomado.
2026

Contenido

Índice de tablas	3
Resumen.....	4
Pregunta orientadora de la búsqueda	5
Metodología de búsqueda de la información	6
Sustentación teórica de la pregunta.....	8
1. Modelo de zona franca: concepto, funcionamiento y alcances.....	8
1.1 Definición y alcance del régimen franco	9
1.2 Marco jurídico y operatividad en Colombia	10
1.3 Modalidades del modelo de zona franca.....	10
1.4 Incentivos tributarios y condicionamientos estratégicos	11
2. Las zonas francas y su relación con la internacionalización.....	12
2.1 Ventajas operativas y logísticas del régimen franco.....	15
3. Diversificación económica y desarrollo territorial	16
4. Zona franca y atracción de inversión extranjera directa	20
4.1 Condiciones necesarias para atraer inversión extranjera	20
4.2 Limitaciones y riesgos en la atracción de IED mediante zonas francas	21
4.3 Potencial de atracción de IED en Casanare	21
5. Casanare: estructura económica, potencial productivo y condiciones de análisis.....	22
5.1 Viabilidad del modelo para la diversificación económica de Casanare	27
5.2 Potencial como mecanismo de atracción de inversión extranjera directa.....	29
5.3 Contribución al fortalecimiento de la competitividad territorial	30
Conclusiones.....	32
Referencias.....	36

Índice de tablas

Tabla 1 Modalidades de zonas francas en Colombia según el Decreto 2147 de 2016	11
Tabla 2 Comparación de las características estructurales entre el modelo de enclave y el modelo de integración territorial en las zonas francas	19
Tabla 3 Caracterización de la estructura económica, potencial productivo y capacidad logística del departamento de Casanare	26

Resumen

El presente estudio analiza el modelo de zona franca como estrategia de desarrollo económico en el departamento de Casanare, considerando la alta dependencia de esta región frente al sector petrolero, lo que ha limitado su diversificación productiva y genera vulnerabilidad económica. Esta situación motiva la necesidad de explorar alternativas que permitan fortalecer la estructura económica regional. El propósito del trabajo es examinar el potencial de las zonas francas como instrumento para promover la internacionalización, la diversificación económica y la atracción de inversión extranjera en el departamento.

La investigación se desarrolla bajo un enfoque descriptivo exploratorio mediante una metodología documental basada en la revisión de fuentes académicas, normativas e institucionales sobre el régimen de zonas francas en Colombia y la situación económica del departamento. El análisis se centró en categorías como desarrollo económico, internacionalización, inversión extranjera y diversificación productiva.

Los resultados evidencian que las zonas francas han contribuido en distintas regiones del país a la generación de empleo, el fortalecimiento de las exportaciones y la atracción de inversión. En el caso de Casanare, se identifica un potencial relevante para su implementación como estrategia de desarrollo económico; sin embargo, su implementación depende de factores como la infraestructura, la conectividad y las capacidades institucionales.

Palabras clave: Zonas francas, desarrollo económico, inversión extranjera, diversificación productiva, competitividad territorial.

Pregunta orientadora de la búsqueda

Las zonas francas son áreas delimitadas dentro del territorio nacional en las que se aplican regímenes especiales en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior, con el objetivo de promover la inversión, la generación de empleo y el fortalecimiento de la competitividad. En un país como Colombia, esta estrategia ha ayudado a impulsar el desarrollo económico, facilitando la entrada a mercados internacionales y atraer inversión extranjera. Por lo tanto, se ha convertido en un mecanismo importante en la política económica y comercial del país.

La economía del departamento de Casanare ha estado históricamente dominada por el sector petrolero, lo que ha llevado a una alta concentración de actividad económica en esta área y ha limitado su diversificación. Esta situación presenta al territorio riesgos relacionados con la inestabilidad de los precios del petróleo en el ámbito internacional y restringe el crecimiento de otros sectores económicos. Además, se enfrentan a retos en términos de industrialización, competitividad y conexión con mercados tanto nacionales como internacionales, lo que subraya la necesidad de buscar alternativas que impulsen su desarrollo económico.

En este contexto, las zonas francas se han considerado como herramientas capaces de contribuir a la internacionalización, la atracción de inversión extranjera y la diversificación económica en diferentes regiones. Dada la necesidad evidente que presenta Casanare de fortalecer su estructura productiva, resulta relevante analizar si este modelo puede convertirse en una estrategia viable para su desarrollo económico. No obstante, esta relación no debe asumirse de manera automática; es necesario examinarla a

partir de un análisis que contemple tanto las características propias del instrumento como las particularidades del territorio.

A partir de lo anterior, surge la necesidad de realizar un análisis que permita comprender el alcance real del modelo de zona franca en el contexto de Casanare, más allá de sus planteamientos teóricos o de su aplicación en otras regiones. En este sentido, no es suficiente describir el funcionamiento de las zonas francas, sino que se hace necesario indagar sobre su potencial como estrategia de desarrollo económico en este territorio específico, lo que conduce a la formulación de la siguiente pregunta orientadora:

¿En qué medida la implementación de una zona franca en el departamento de Casanare puede constituir una estrategia viable para la diversificación económica, la atracción de inversión extranjera y el fortalecimiento de la competitividad territorial en el marco de una estructura productiva históricamente dependiente del sector petrolero?

Metodología de búsqueda de la información

La presente investigación se desarrolló mediante un enfoque cualitativo, a partir de un estudio de tipo descriptivo exploratorio basado en la revisión documental. Este enfoque permite comprender fenómenos desde una perspectiva interpretativa, sin establecer relaciones causales, sino analizando su comportamiento en contextos específicos (Hernández Sampieri et al., 2014). La búsqueda de información tuvo como propósito analizar el modelo de zona franca como estrategia de desarrollo económico en el departamento de Casanare, en relación con la pregunta orientadora planteada.

La información se recopiló a partir de fuentes académicas, normativas e institucionales. Para identificar artículos científicos, libros y documentos de investigación, se utilizó Google Académico. También se consultaron portales oficiales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), la DIAN, el DANE, ProColombia, la Cámara de Comercio de Casanare y la Gobernación de Casanare, con el fin de obtener datos relevantes sobre el régimen de zonas francas y el contexto económico del departamento (MinCIT, 2024; DANE, 2025).

Para la búsqueda se emplearon palabras clave como “zona franca”, “desarrollo económico”, “inversión extranjera”, “diversificación productiva” y “competitividad territorial”, así como diferentes combinaciones entre estos términos. La revisión se basó principalmente en documentos publicados entre los años 2010 y 2024, en idioma español e inglés. Entre los criterios de selección se evaluó la pertinencia temática para garantizar la adecuación del estudio al objeto de investigación, la actualidad de la información y la confiabilidad de las fuentes, aspectos fundamentales en la investigación documental (Hernández Sampieri et al., 2014).

Al final, la información reunida se organizó y analizó de forma manual, a través de una clasificación temática que agrupó el material en categorías como régimen de zonas francas, internacionalización, estructura económica de Casanare, diversificación económica, inversión extranjera y oportunidades y desafíos territoriales. Este enfoque permitió detectar patrones y relaciones relevantes que sustentan el análisis y responden a la pregunta guía del estudio. El proceso siguió criterios de análisis cualitativo de información documental, conforme a lo propuesto por Galeano (2004).

Sustentación teórica de la pregunta

Este apartado analiza el modelo de zona franca como una estrategia clave para diversificar la economía, atraer inversión extranjera y elevar la competitividad de Casanare. Su propósito es sustentar teóricamente la pregunta de investigación a partir de cinco ejes conceptuales interrelacionados, el modelo de zona franca en términos de su definición, funcionamiento y alcances, su relación con los procesos de internacionalización, la diversificación económica como componente esencial del desarrollo territorial, el papel de las zonas francas en la atracción de inversión extranjera directa y finalmente, las condiciones estructurales, el potencial productivo y los desafíos del departamento de Casanare como contexto de aplicación. Estos ejes se articulan de manera progresiva, apoyados en aportes teóricos y evidencia empírica, con el fin de evaluar la viabilidad del modelo de zona franca como estrategia de transformación económica en una región caracterizada por una alta dependencia de actividades extractivas.

1. Modelo de zona franca: concepto, funcionamiento y alcances

Las zonas francas representan un instrumento fundamental en las estrategias contemporáneas de desarrollo económico y comercio exterior. Al proporcionar un régimen diferenciado en materia tributaria y aduanera, estas áreas operan como nodos de conexión entre la capacidad productiva local y la dinámica de los mercados internacionales. El modelo trasciende el beneficio fiscal para configurarse como un ecosistema donde la eficiencia operativa y la integración comercial permiten transformar estructuras industriales, facilitando que los territorios aprovechen sus ventajas

competitivas de manera sostenida. En este contexto, la configuración normativa y el alcance del régimen constituyen pilares esenciales para comprender cómo la infraestructura operativa y el marco jurídico convergen para estimular la actividad exportadora y la inversión de capital.

1.1 Definición y alcance del régimen franco

El concepto de zona franca se define como un área geográficamente delimitada dentro del territorio nacional, destinada al desarrollo de actividades industriales de bienes y servicios, así como actividades comerciales, bajo un régimen jurídico especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT, 2025), la implementación de estas zonas responde a objetivos de política pública orientados a promover el desarrollo económico, incentivar la inversión de capital nacional y extranjero, y fortalecer la competitividad empresarial a través de beneficios fiscales y una infraestructura operativa facilitada.

El rasgo distintivo de este modelo es la extraterritorialidad aduanera, la cual establece que las mercancías ingresadas a la zona se consideran jurídicamente fuera del territorio aduanero nacional hasta su nacionalización definitiva. Esta condición confiere a las empresas usuarias una posición competitiva superior en el mercado internacional, al actuar como plataformas de articulación entre la economía doméstica y las cadenas globales de valor (Frick & Rodríguez-Pose, 2022; World Bank, 2017).

1.2 Marco jurídico y operatividad en Colombia

El funcionamiento del régimen franco colombiano está fundamentado en la Ley 1004 de 2005 y reglamentado mediante el Decreto 2147 de 2016. Este marco normativo establece los procedimientos, obligaciones y requisitos para los operadores y usuarios. El proceso de constitución inicia con la declaratoria emitida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), tras obtener el concepto favorable de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas del MinCIT, instancia que valida el plan maestro de desarrollo (Decreto 2147 de 2016).

Las empresas clasificadas bajo las categorías de industriales, comerciales o de servicios acceden a beneficios inmediatos, tales como la exención de aranceles e IVA para el ingreso de bienes de capital e insumos. Asimismo, la normativa permite la ejecución de procesos productivos o logísticos al interior del perímetro declarado y facilita la integración con proveedores del entorno regional mediante el retiro temporal de materias primas para procesos parciales fuera de la zona (Decreto 2147 de 2016, art. 40; MinCIT, 2025).

1.3 Modalidades del modelo de zona franca

La flexibilidad del régimen franco en Colombia radica en su capacidad para adaptarse a las diversas necesidades de escala, sector y alcance geográfico de los proyectos productivos. De acuerdo con el Decreto 2147 de 2016, la normativa contempla modalidades diferenciadas que permiten a los desarrolladores y usuarios finales

estructurar sus operaciones conforme a la estrategia de internacionalización y los objetivos de impacto económico del territorio.

Tabla 1

Modalidades de zonas francas en Colombia según el Decreto 2147 de 2016

Modalidad	Descripción	Objetivo Estratégico
Multiusuario (Permanente)	Área administrada por un operador para múltiples empresas simultáneas.	Creación de clústeres productivos y economías de escala.
Especial (Uniempresarial)	Proyectos de alto impacto protagonizados por una sola empresa industrial.	Inversión intensiva (aprox. USD 30 M) y generación de empleo masivo (150+ directos).
Transitoria	Espacios temporales para ferias, congresos y eventos de carácter internacional.	Dinamización comercial y promoción de intercambio sectorial.

Nota. Elaboración propia con base en información del MinCIT (2025).

1.4 Incentivos tributarios y condicionamientos estratégicos

Los beneficios del régimen son determinantes para la competitividad. En el ámbito fiscal, los usuarios industriales acceden a una tarifa de impuesto sobre la renta del 20%, frente al 35% del régimen ordinario. Adicionalmente, las ventas desde el territorio

aduanero nacional hacia la zona franca están exentas de IVA, lo que puede reducir los costos operativos totales entre un 15% y un 20% (MinCIT, 2025).

No obstante, estos incentivos no operan bajo una lógica de beneficio incondicional. La permanencia en el régimen implica el cumplimiento de compromisos verificables en materia de inversión, generación de empleo y comercialización internacional. La eficacia del modelo está supeditada a factores exógenos al régimen legal, tales como la calidad del entorno institucional, la conectividad logística y fundamentalmente la capacidad de encadenamiento con el tejido empresarial local. Este análisis es crítico para evaluar la pertinencia del modelo en contextos de transición económica regional, como el departamento de Casanare.

2. Las zonas francas y su relación con la internacionalización

La internacionalización, entendida como el proceso gradual y deliberado mediante el cual empresas y territorios amplían su participación en mercados externos a través del comercio, la inversión, la transferencia de conocimiento y la integración en cadenas globales de valor, constituye uno de los objetivos estratégicos centrales asociados al modelo de zona franca. Desde la perspectiva de los negocios internacionales, la inserción competitiva en mercados globales requiere no solo ventajas en costos, sino también condiciones institucionales, logísticas y normativas que reduzcan la fricción transaccional inherente al comercio exterior. Las empresas que operan en entornos regulatorios complejos con trámites aduaneros lentos y cargas tributarias elevadas sobre los insumos importados, enfrentan desventajas estructurales frente a competidores ubicados en

contextos más favorables. Las zonas francas responden precisamente a esta necesidad al crear entornos diferenciados que simplifican las condiciones de operación para empresas con vocación exportadora, facilitando así su inserción en los flujos del comercio internacional.

La relación entre zonas francas e internacionalización opera en varios niveles simultáneos. En el plano aduanero, la extraterritorialidad del régimen permite que los insumos y bienes de capital importados no causen aranceles mientras permanezcan dentro de la zona, lo que reduce directamente los costos de producción de los bienes destinados a mercados externos y mejora la posición competitiva de las empresas usuarias (Decreto 2147 de 2016, art. 40). En el plano logístico, los procedimientos aduaneros simplificados que caracterizan al régimen franco agilizan los tiempos de despacho y disminuyen los costos de transacción, factores que son determinantes para la competitividad en el comercio internacional, especialmente en industrias donde la velocidad de respuesta al mercado resulta crítica (World Bank, 2017; Decreto 2147 de 2016). En el plano comercial, la posibilidad de almacenar mercancías extranjeras de manera indefinida sin el pago inmediato de tributos facilita la constitución de plataformas logísticas de redistribución regional, lo que amplía el alcance geográfico de las operaciones comerciales de las empresas instaladas.

Desde una perspectiva sistémica y de más largo plazo, las zonas francas pueden concebirse como instrumentos de política industrial orientados a acelerar los procesos de internacionalización de las empresas y los territorios que las acogen. Frick y Rodríguez-Pose (2022) señalan que estas áreas pueden promover la transferencia de tecnología, la

adopción de estándares internacionales de calidad y la formación de capital humano especializado, aunque advierten que estos efectos dependen de la existencia de encadenamientos reales con proveedores locales y no se producen de manera automática. En esta misma dirección, el establecimiento de empresas multinacionales o con experiencia exportadora en una zona franca puede tener efectos positivos externos para las compañías locales que se vinculan como proveedoras, estas últimas se ven motivadas a optimizar sus capacidades, certificaciones y procesos para satisfacer los estándares requeridos por sus clientes internacionales. Este efecto de derrame tecnológico y organizacional es uno de los argumentos más sólidos a favor del modelo de zona franca como estrategia de internacionalización territorial (World Bank, 2017).

Aplicado al contexto colombiano, los resultados son elocuentes. La Cámara Colombiana de Usuarios de Zonas Francas de la ANDI (2026) reporta que las exportaciones desde zonas francas alcanzaron USD 3.127 millones en 2024, representando el 5,9 % de las exportaciones totales del país, con Estados Unidos como principal destino comercial. Para el caso específico de Casanare, la internacionalización a través de una zona franca implicaría convertir productos agroindustriales que hoy se comercializan principalmente como materias primas de bajo valor agregado arroz, palma, carne, derivados del gas natural en bienes procesados con mayor competitividad en mercados externos. Esta transformación no sólo elevaría los ingresos por exportaciones, sino que fortalecería la posición del departamento en los corredores comerciales andinos y orinoquenses, aprovechando su ubicación estratégica en los ejes de integración bioceánica suramericana (MinCIT, 2026).

2.1 Ventajas operativas y logísticas del régimen franco

Más allá de los incentivos fiscales, la operatividad dentro de las zonas francas ofrece capacidades estratégicas que optimizan significativamente la gestión de las cadenas de suministro. De acuerdo con Zona Franca del Pacífico (2024), uno de los beneficios más relevantes es la flexibilidad operativa al permitir el ingreso de insumos y bienes de capital sin la causación inmediata de tributos aduaneros, las empresas usuarias pueden alinear sus ciclos de producción con las fluctuaciones de la demanda, mejorando la agilidad en los tiempos de entrega y la capacidad de ajuste en los volúmenes productivos.

Las zonas francas traen grandes beneficios legales en Colombia, entre esas una tarifa única de impuesto sobre la renta del 20%, no se causan ni se pagan tributos aduaneros, posibilidad de exportación desde zona franca a terceros países y al mercado nacional, las mercancías de origen extranjero introducidas a la zona franca podrán permanecer en ellas indefinidamente y exención del IVA para las materias primas (MinCIT, s.f.). Esta ventaja, sumada a la cercanía física con nodos de transporte estratégicos tales como puertos, aeropuertos y corredores viales arteriales, permite una reducción sustancial tanto en los costos logísticos como en los tiempos de tránsito de carga. Estas sinergias operativas constituyen una base fundamental para el potencial desarrollo productivo del departamento de Casanare, aspecto que se analizará con mayor profundidad en el desarrollo de la presente investigación.

Más allá de la eficiencia operativa y la reducción de costos, la consolidación de estas capacidades logísticas representa una oportunidad tangible para transformar la realidad socioeconómica del departamento al disminuir las brechas de infraestructura y facilitar la integración con mercados globales.

3. Diversificación económica y desarrollo territorial

La diversificación económica es el proceso mediante el cual una economía ya sea nacional, regional o local, amplía su base productiva incorporando nuevos sectores, actividades o productos que reducen su dependencia respecto de una sola fuente de ingresos o de un conjunto reducido de actividades económicas (Prebisch, 1950; Hirschman, 1958). Lejos de ser una opción conveniente, la diversificación es reconocida en la literatura del desarrollo económico como una condición estructural para la sostenibilidad y la resiliencia de los territorios. Una economía diversificada responde con mayor fortaleza a los choques externos, a los ciclos de precios de las materias primas y al agotamiento progresivo de los recursos no renovables, porque su bienestar no está atado al comportamiento de un único sector. En contraste, las economías altamente especializadas en recursos naturales tienden a ser volátiles, inequitativas y poco generadoras de empleo de calidad, características que limitan estructuralmente su capacidad de desarrollo humano y territorial (Prebisch, 1950).

La dependencia de un solo sector productivo genera lo que la literatura económica denomina "enfermedad holandesa", concepto desarrollado por Corden y Neary (1982) para describir el fenómeno por el cual los elevados ingresos derivados de la explotación

de recursos naturales desincentivan el desarrollo de otros sectores productivos. Esto ocurre porque el flujo de divisas o regalías asociado al sector dominante tiende a apreciar el tipo de cambio o a concentrar el gasto público y privado, erosionando la competitividad de los demás sectores de la economía. En economías regionales como la de Casanare, este fenómeno se expresa de manera clara en la hiperconcentración del PIB departamental en la actividad extractiva que ha representado entre el 67,4% y el 70% del PIB en los últimos años y en la consecuente fragilidad estructural ante las fluctuaciones del precio internacional del petróleo y ante el declive gradual de la producción, que en algunos indicadores recientes ya registra caídas del 21,7% (Cámara de Comercio de Casanare, 2026; MinCIT, 2024). La Gobernación de Casanare ha reconocido explícitamente que el crecimiento departamental depende casi exclusivamente de las regalías petroleras, empleadas en su mayoría en infraestructura vial y social, pero sin capacidad de transformar la estructura productiva de fondo (Gobernación de Casanare, s.f.).

El desarrollo territorial, concepto que complementa y enriquece la idea de diversificación, supera la dimensión puramente cuantitativa del crecimiento económico para articular dimensiones sociales, institucionales y ambientales en la construcción de capacidades endógenas de un territorio (Boisier, 2001). Desde esta perspectiva, el objetivo no es simplemente crecer más, sino crecer de manera diferente, con mayor equidad en la distribución de los beneficios, con estructuras productivas que generen empleo formal y de calidad, con capacidad de retener el valor agregado dentro del territorio y con una base de recursos naturales preservada para las generaciones futuras.

Vázquez Barquero (2007) enfatiza que el desarrollo territorial endógeno requiere que las estrategias de transformación productiva estén diseñadas desde las características, los recursos y las instituciones propias del territorio, y no importadas mecánicamente desde fuera. Aplicado al caso de Casanare, esto significa que cualquier estrategia de diversificación debe partir de los activos productivos reales del departamento sus tierras fértiles, su producción agrícola, su ganadería, su disponibilidad de gas natural y potenciarlos mediante instrumentos que generen valor localmente.

La vinculación entre zonas francas y diversificación económica no es directa ni está garantizada de antemano: depende del tipo de actividades que se promuevan dentro del régimen y de la profundidad de su articulación con el tejido productivo y social del territorio. La evidencia internacional documentada por el World Bank (2017) muestra que cuando las zonas francas operan como enclaves desconectados del entorno regional comprando insumos en el exterior, empleando trabajadores de otras regiones y remitiendo las ganancias fuera del territorio su contribución a la diversificación económica local es marginal o incluso negativa. Por el contrario, cuando se diseñan con vocación de encadenamiento productivo promoviendo la vinculación de proveedores locales, la formación de capital humano regional, la transferencia tecnológica y la integración con las cadenas de valor del entorno se convierten en motores genuinos de transformación estructural (Frick & Rodríguez-Pose, 2022; Arévalo-Luna & Arévalo-Lizarazo, 2019). Este hallazgo es decisivo para el análisis de Casanare: la viabilidad del modelo de zona franca como instrumento de diversificación dependerá, en gran medida, de la capacidad

del departamento para diseñar un esquema que maximice los eslabonamientos productivos locales y minimice el riesgo de enclave.

Tabla 2

Comparación de las características estructurales entre el modelo de enclave y el modelo de integración territorial en las zonas francas

Dimensión	Modelo de enclave (Riesgo)	Modelo integrativo (Estrategia)
Proveedores	Insumos importados exclusivamente	Integración con PYMES locales
Capital Humano	Mano de obra foránea o externa	Capacitación y transferencia tecnológica
Impacto Económico	Desconexión (efecto isla)	Dinamización del tejido productivo
Objetivo	Maximizar exportaciones sin retorno	Desarrollo territorial sostenible
Gobernanza	Gestión centralizada (sin diálogo regional)	Articulación público-privada y academia
Infraestructura	Infraestructura privada cerrada	Uso eficiente de servicios y nodos logísticos

Nota. Elaboración propia (2026) basada en los principios de desarrollo territorial del World Bank (2017) y los estudios de encadenamiento productivo de Frick y Rodríguez-Pose (2022).

4. Zona franca y atracción de inversión extranjera directa

El modelo de Zona Franca en Colombia, fundamentado principalmente en la Ley 1004 de 2005, trasciende la visión tradicional de ser simples plataformas de almacenamiento para convertirse en polos de desarrollo industrial y de servicios. La capacidad de estos instrumentos para atraer Inversión Extranjera Directa (IED) depende de su habilidad para mitigar las externalidades negativas del entorno y ofrecer una ventaja competitiva sostenible. En la literatura económica contemporánea, la IED no busca únicamente incentivos fiscales, sino una integración efectiva en cadenas globales de valor donde la seguridad jurídica y la infraestructura logística actúan como determinantes críticos (Dunning, 1993). Para el departamento de Casanare, la implementación de este modelo representa un desafío estructural, dado que requiere transitar de una economía extractiva a una lógica de agregación de valor, permitiendo que el capital extranjero se articule con las potencialidades productivas locales.

4.1 Condiciones necesarias para atraer inversión extranjera

La atracción de capital hacia territorios con perfil agroindustrial como Casanare exige condiciones que superan la exención tributaria. Según las directrices de competitividad propuestas por Porter (1990), la creación de un entorno favorable requiere una tríada compuesta por infraestructura logística de alto rendimiento, capital humano especializado y una estabilidad regulatoria que mitigue el riesgo país. En el caso del departamento de Casanare, la inversión extranjera suele ser reacia a ingresar si no percibe una conectividad multimodal eficiente que permita conectar los centros de producción

con los mercados de exportación sin sobrecostos logísticos. Adicionalmente, el éxito de este proceso está condicionado por la capacidad de las instituciones regionales para generar alianzas con la academia, garantizando que el talento humano disponible no solo sea operativo, sino capaz de gestionar tecnologías que la IED aporta al territorio, consolidando un ecosistema donde el conocimiento fluye desde las multinacionales hacia las empresas locales.

4.2 Limitaciones y riesgos en la atracción de IED mediante zonas francas

Un análisis crítico del modelo permite observar que la atracción de IED no está exenta de riesgos, siendo el "efecto enclave" la principal amenaza para el desarrollo regional. Como documentan Frick y Rodríguez-Pose (2022), cuando una zona franca opera de manera aislada, tiende a comportarse como una isla económica que importa insumos y exporta resultados sin generar encadenamientos productivos con el tejido empresarial local, limitando el derrame de tecnología y empleo de calidad hacia la comunidad circundante. Este riesgo se agudiza en contextos donde la política pública prioriza la cantidad de inversión sobre la calidad de la misma (World Bank, 2017). Además, la dependencia excesiva de los beneficios tributarios genera una competencia fiscal agresiva, donde los territorios terminan sacrificando recaudación fiscal sin obtener transformaciones estructurales. En Casanare, esto implica el peligro latente de que los proyectos de Zona Franca se conviertan en meros puntos de tránsito aduanero, desaprovechando la oportunidad histórica de industrializar la producción primaria local.

4.3 Potencial de atracción de IED en Casanare

Casanare posee ventajas comparativas que bajo una gestión estratégica, podrían convertirla en un referente de IED en la Orinoquía. A diferencia de otras regiones del país, Casanare integra recursos energéticos clave, como el gas natural, con una producción agroindustrial a gran escala, principalmente en arroz y ganadería. La oportunidad radica en utilizar la figura de Zona Franca no sólo para la exportación de materia prima, sino para incentivar plantas de transformación in situ que aprovechen la energía local para reducir costos de producción, un factor decisivo para los inversionistas que buscan eficiencia energética en sus procesos. Así mismo, el posicionamiento estratégico del departamento como nodo de articulación hacia los Llanos Orientales y el mercado interno colombiano ofrece una ventaja logística competitiva. Si la política regional se enfoca en facilitar la instalación de empresas que utilicen el procesamiento de biomasa o servicios tecnológicos para el campo, Casanare podría avanzar hacia una estructura exportadora de mayor valor agregado, condicionada a la resolución de las brechas logísticas y de capital humano identificadas (World Bank, 2017; Arévalo-Luna & Arévalo-Lizarazo, 2019).

5. Casanare: estructura económica, potencial productivo y condiciones de análisis

El departamento de Casanare, ubicado en la región de los Llanos Orientales de Colombia, presenta una estructura económica caracterizada por una profunda asimetría sectorial que determina tanto sus fortalezas actuales como sus principales vulnerabilidades de largo plazo. Con un PIB departamental proyectado en 23,586 billones de pesos para 2024, Casanare ocupa el segundo lugar en PIB per cápita del país con USD

12.243, cifra que refleja una generación de riqueza significativa pero que oculta una realidad estructural preocupante: esa riqueza está altamente concentrada en la actividad extractiva y se distribuye de manera desigual entre la población departamental (MinCIT, 2024; Cámara de Comercio de Casanare, 2026). La extracción de minas y canteras concentra el 67,4% del PIB departamental, seguida a gran distancia por el comercio y el turismo con aproximadamente el 15%, y por la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con una participación de entre el 10% y el 12% (Cámara de Comercio de Casanare, 2026).

El sector de hidrocarburos es el eje central e indiscutido de esta estructura económica. Casanare es el segundo productor de petróleo del país, con una participación del 16,8% en la producción nacional, y el primer productor de gas natural con el 66,8% del total colombiano, abastecido por las plantas Cusiana, Cupiagua y Floreña, que en conjunto surten de energía a cerca de 10 millones de hogares en todo el país (Cámara de Comercio de Casanare, 2026). Las exportaciones de crudo alcanzaron los USD 2.800 millones en 2025, liderando de manera absoluta la balanza comercial del departamento. Esta concentración, sin embargo, constituye su mayor fuente de vulnerabilidad estructural, el petróleo genera el 70% del PIB regional y es la fuente casi exclusiva de las regalías departamentales, lo que expone la economía local a los ciclos de precios internacionales del crudo, a los riesgos de la transición energética global y al declive natural de los yacimientos (Gobernación de Casanare, s.f.; Cámara de Comercio de Casanare, 2026). En algunos indicadores recientes ya se registran caídas en la producción del 21,7%, lo que anticipa que la dependencia del petróleo no es solo un problema

estructural de largo plazo, sino una amenaza que ya comienza a manifestarse en el presente.

Frente a este panorama extractivista, Casanare posee un potencial agroindustrial de primer orden que permanece significativamente subutilizado. Es el primer productor nacional de arroz, con 1.272.974 toneladas cosechadas en 333.162 hectáreas durante 2024, representando el 34% de la producción nacional de este cereal; el cuarto productor de palma de aceite, con 273.000 toneladas en 58.000 hectáreas y cuenta con un hato ganadero de 2.385.379 cabezas orientado principalmente a la exportación de carne bovina hacia Estados Unidos y China (Cámara de Comercio de Casanare, 2026; Gobernación de Casanare, s.f.). A estos activos se suman producciones emergentes de cacao y café, un sector turístico con un crecimiento del 44,1% en ocupación hotelera entre 2020 y 2023, y proyectos productivos en desarrollo en el sector pesquero del sur del departamento (MinCIT, 2026). A pesar de este potencial, la mayor parte de la producción agropecuaria se comercializa como materia prima o producto primario sin transformación local significativa, lo que implica que Casanare cede el valor agregado industrial a otras regiones y países, en lugar de apropiárselo para generar empleo y riqueza dentro de su propio territorio.

Desde el punto de vista logístico y geográfico, Casanare ocupa una posición estratégica que constituye una ventaja comparativa relevante para el desarrollo de un modelo de zona franca. Su ubicación en los corredores bioceánicos y en el eje de integración andino orinoquense le otorga acceso a los mercados de Venezuela, Brasil y las rutas comerciales del Pacífico, posicionando al departamento como un nodo potencial

en la logística regional suramericana. El Aeropuerto El Alcaraván en Yopal se encuentra en proceso de internacionalización para carga y pasajeros, lo que ampliará las posibilidades de conexión con mercados externos (MinCIT, 2026). No obstante, subsisten brechas importantes en infraestructura vial terciaria que conecte las zonas productivas con los corredores logísticos principales, en servicios especializados de almacenamiento y logística de frío para productos agroindustriales, y en la formación de capital humano técnico y profesional con competencias en agroindustria, comercio exterior y operaciones logísticas. La Cámara de Comercio de Casanare (2026) identifica 15 proyectos productivos priorizados entre ellos plantas de procesamiento de pescado, secadoras tecnificadas de arroz y frigoríficos para carne, que podrían generar exportaciones adicionales por USD 50 millones anuales y que representan exactamente el tipo de encadenamientos que una zona franca diseñada con vocación territorial tendría condiciones de catalizar, sujeto al diseño institucional y a la articulación con actores locales.

La conjugación de todos estos elementos —elevada dependencia petrolera, potencial agroindustrial subutilizado, posición geoestratégica y brechas de infraestructura— configura el escenario sobre el que se valorará, en el apartado siguiente, la pertinencia y viabilidad del modelo de zona franca como estrategia de desarrollo económico para el departamento de Casanare.

Tabla 3

Caracterización de la estructura económica, potencial productivo y capacidad logística del departamento de Casanare

Categoría	Indicador o sector	Datos relevantes	Fuente específica
Contexto	PIB departamental 2024 preliminar	\$23,586 billones COP	Cámara de comercio de Casanare
	PIB per cápita	USD 12.243	DANE (2025).
Macroeconómico	Explotación de minas y canteras	Principal actividad económica del departamento	DANE (2025).
Estructura Sectorial	Comercio y turismo	Participación aproximada del 15 % dentro de la economía departamental	Gobernación de Casanare (2024).
	Agricultura, ganadería y pesca	Participación entre el 10 % y 12 % de la actividad económica	UPRA (2024).
	Producción de petróleo	16,8 % de la producción nacional	ANH (2025).

	Producción de gas natural	66,8 % de la producción nacional	ANH (2025).
	Exportaciones minero-energéticas	Mayor participación dentro de las exportaciones departamentales	MinCIT (2024).
Sector Hidrocarburos			
Potencial			
Agroindustrial	Producción de arroz	Participación cercana al 34 % de la producción nacional	Fedearroz (2024).
	Palma de aceite	Cuarto productor nacional	Fedepalma (2024).
	Hato ganadero	2.385.379 cabezas	ICA (2024).
	Proyectos productivos	15 proyectos orientados al procesamiento local	Gobernación de Casanare (2024).
Desarrollo Logístico			
	Impacto exportador esperado	USD 50 millones anuales estimados	ProColombia (2024).

Nota. Elaboración propia con base en DANE (2025), Gobernación de Casanare (2024), UPRA (2024), ANH (2025), Fedearroz (2024), Fedepalma (2024), ICA (2024), MinCIT (2024) y ProColombia (2024).

5.1 Viabilidad del modelo para la diversificación económica de Casanare

La estructura económica del departamento presenta condiciones que, en principio, hacen viable y pertinente la implementación de un modelo de zona franca orientado a la diversificación. La disponibilidad de materias primas agroindustriales de escala arroz, palma de aceite, carne bovina, leche y derivados del gas natural ofrece una base productiva sobre la cual es posible construir encadenamientos de transformación industrial que generen valor localmente, en lugar de exportar materia prima sin procesar. La existencia de esta base no es una condición suficiente, pero sí necesaria: sin oferta de materias primas locales competitivas, una zona franca agroindustrial no tendría razón de ser en el territorio (Hirschman, 1958; Vázquez Barquero, 2007).

La evidencia internacional sobre zonas económicas especiales indica que el modelo es adaptable a contextos regionales con vocación productiva primaria, siempre que el diseño contemple mecanismos explícitos de encadenamiento con proveedores locales (Frick & Rodríguez-Pose, 2022; Arévalo-Luna & Arévalo-Lizarazo, 2019). En el caso de Casanare, una zona franca de este perfil podría transformar el arroz producido en el departamento hoy comercializado principalmente como grano seco sin mayor valor agregado en productos procesados para exportación, como harina de arroz, arroz parboiled certificado o subproductos industriales. De manera análoga, la palma de aceite podría derivar en oleoquímica industrial, biodiesel o cosméticos; la carne bovina, en cortes especializados con certificaciones sanitarias para mercados de alto valor; y el gas natural excedente, en producción de urea y fertilizantes para los mercados agrícolas de la región andina (MinCIT, 2026; Cámara de Comercio de Casanare, 2026).

Sin embargo, la diversificación a través de una zona franca enfrenta riesgos concretos que deben ser gestionados desde el diseño institucional del modelo. El principal de ellos es el riesgo de enclave si la zona franca opera como una isla productiva desconectada del entorno regional importando insumos del exterior, contratando trabajadores calificados de otras regiones y remitiendo sus utilidades fuera del departamento, su contribución a la diversificación de la economía local será marginal (World Bank, 2017). Para mitigar este riesgo, el diseño del modelo debe incluir incentivos explícitos para la compra de insumos locales, cuotas mínimas de empleo regional, programas de desarrollo de proveedores y mecanismos de transferencia tecnológica hacia las empresas del entorno. La experiencia internacional demuestra que cuando estos mecanismos están ausentes, los beneficios de la zona franca se concentran en las empresas instaladas y no se difunden hacia el tejido económico del territorio (World Bank, 2017; Frick & Rodríguez-Pose, 2022).

5.2 Potencial como mecanismo de atracción de inversión extranjera directa

Desde la perspectiva del paradigma OLI de Dunning (1988), Casanare presenta un perfil de ventajas de localización que, complementadas con los incentivos del régimen franco, pueden resultar atractivas para inversionistas extranjeros con intereses en agroindustria, energías renovables y logística regional. Las ventajas de localización identificadas incluyen: disponibilidad de materias primas agrícolas y pecuarias a precios competitivos, acceso a corredores de integración bioceánica, disponibilidad de gas natural para procesos industriales de alta demanda energética, y tierras disponibles para desarrollo industrial en condiciones ambientales manejables. A estas ventajas se suma el

marco de incentivos del régimen franco, tasa de renta del 20%, exención de aranceles e IVA en importaciones, y facilidades logísticas para la exportación, que en conjunto reducen los costos operativos de manera significativa y mejoran la ecuación de rentabilidad para el inversionista extranjero (MinCIT, 2025).

No obstante, la atracción efectiva de IED de calidad requiere abordar con decisión las brechas identificadas en el diagnóstico territorial. La conectividad logística es quizás la más crítica, sin vías terciarias en buen estado que comuniquen las zonas productivas con el perímetro de la zona franca y sin un aeropuerto con capacidad de carga internacional operando de manera eficiente, la fricción logística puede anular las ventajas que ofrece el régimen fiscal (World Bank, 2017). En segundo lugar, la disponibilidad de capital humano calificado en agroindustria, operaciones logísticas y comercio exterior es un factor determinante para el inversionista extranjero y en Casanare esta oferta es actualmente limitada frente a la que puede encontrar en regiones con mayor tradición industrial. Cerrar esta brecha requiere inversión simultánea en formación técnica y profesional, lo que demanda coordinación entre el gobierno departamental, el SENA y las instituciones de educación superior presentes en el territorio.

La Cámara Colombiana de Usuarios de Zonas Francas de la ANDI (2026) señala que el régimen franco colombiano ha demostrado capacidad para atraer inversiones de origen norteamericano, europeo y asiático en sectores como manufactura, logística y servicios tecnológicos. Trasladar esta capacidad al contexto de Casanare requerirá una estrategia activa de promoción, liderada por ProColombia y apoyada por la institucionalidad departamental, que comunique con precisión las ventajas comparativas

del territorio y los incentivos del régimen franco a los inversionistas potenciales en los sectores agroindustrial y energético. La experiencia de otras zonas francas colombianas en regiones con características similares como la Zona Franca de Occidente en el Valle del Cauca o la Zona Franca de la Candelaria en Atlántico puede ofrecer referentes útiles para diseñar la estrategia de promoción y el modelo de gobernanza del proyecto.

5.3 Contribución al fortalecimiento de la competitividad territorial

La competitividad territorial es una condición multidimensional que no se agota en la reducción de costos o en los incentivos fiscales, sino que involucra la calidad de las instituciones, la infraestructura, el capital humano, la innovación y la conectividad del territorio con los mercados internacionales (Porter, 1990; Vázquez Barquero, 2007). En este sentido, la implementación de una zona franca en Casanare tendría un impacto que trasciende los beneficios directos para las empresas instaladas: contribuiría a elevar los estándares de gestión empresarial del entorno, a fortalecer la infraestructura logística departamental, a crear demanda de formación técnica y profesional especializada y a posicionar al departamento como un destino confiable y atractivo para la inversión productiva nacional e internacional.

La generación de empleo formal y de calidad es uno de los canales más importantes a través de los cuales una zona franca fortalece la competitividad territorial. La Cámara Colombiana de Usuarios de Zonas Francas de la ANDI (2026) estima un efecto multiplicador de 2,5 empleos indirectos por cada puesto directo creado en el régimen franco. Aplicado a un proyecto de zona franca en Casanare que cumpla el mínimo normativo de 150 empleos directos en tres años, esto implicaría la creación de al

menos 375 empleos indirectos adicionales en el entorno regional, aplicando el multiplicador sectorial estimado, aunque este coeficiente puede variar según el tipo de actividad y el grado de encadenamiento local logrado. Si el proyecto escala a las dimensiones de una zona franca permanente multiusuario con varias empresas instaladas, el impacto en empleo podría multiplicarse significativamente.

Desde una perspectiva de largo plazo, la zona franca puede funcionar como un catalizador de la institucionalidad productiva del departamento, generando aprendizajes y capacidades que se difunden hacia el resto de la economía local. La adopción de certificaciones internacionales de calidad y gestión ambiental como las normas ISO 9001 e ISO 14001 por parte de las empresas instaladas en la zona franca y la exigencia de estándares similares a sus proveedores locales, elevaría paulatinamente el nivel de sofisticación del tejido empresarial casanareño. Este proceso de mejora institucional y tecnológico es uno de los mecanismos de largo plazo más valiosos que puede generar un modelo de zona franca bien diseñado y gestionado, es el que distingue a las zonas francas que generan desarrollo territorial genuino de aquellas que operan como meros enclaves fiscales sin impacto transformador (World Bank, 2017).

Conclusiones

El análisis desarrollado a lo largo de esta investigación permite concluir que la implementación de un modelo de zona franca en el departamento de Casanare constituye una estrategia viable para diversificar su estructura económica, atraer inversión extranjera directa y fortalecer su competitividad territorial. No obstante, su viabilidad no es

incondicional: depende de una gestión institucional eficaz, de la articulación sostenida entre el sector público, el sector privado y la academia de un diseño orientado explícitamente a la transformación productiva de largo plazo en contraposición a la lógica de renta extractiva que ha dominado históricamente el desarrollo departamental (Arévalo-Luna & Arévalo-Lizarazo, 2019; World Bank, 2017).

Desde una perspectiva teórica, la aplicación del paradigma OLI de Dunning (1988) al contexto regional revela que Casanare ostenta ventajas de localización concretas y diferenciadas disponibilidad de materias primas agroindustriales, acceso a corredores bioceánicos, producción energética de escala nacional y tierras disponibles para desarrollo industrial que al ser complementadas por los incentivos del régimen franco establecido en la Ley 1004 de 2005 y ajustado mediante la Ley 2277 de 2022, configuran una ecuación de rentabilidad atractiva para el inversionista extranjero (MinCIT, 2025). La transformación de materias primas regionales como el arroz, la palma de aceite, la carne bovina y los derivados del gas natural en productos con mayor valor agregado es el camino estructural para construir una economía más resiliente y menos expuesta a los ciclos volátiles del sector petrolero, cuya participación en el PIB departamental supera el 67% y muestra ya señales de declive (Cámara de Comercio de Casanare, 2026; Gobernación de Casanare, s.f.).

La evidencia empírica sistematizada confirma que el encadenamiento productivo es el factor determinante para que una zona franca genere desarrollo territorial genuino y no opere como un enclave desconectado del entorno regional (Frick & Rodríguez-Pose, 2022; World Bank, 2017). En este sentido, los 15 proyectos productivos priorizados por

la Cámara de Comercio de Casanare (2026) plantas de procesamiento de pescado, secadoras tecnificadas de arroz y frigoríficos para carne bovina, entre otros, representan exactamente el tipo de encadenamientos que un modelo de zona franca con vocación territorial tendría condiciones de catalizar, sujeto al diseño institucional adecuado y a la articulación efectiva con los actores locales.

Desde el punto de vista institucional, el departamento ya cuenta con un antecedente normativo relevante, la Resolución No. 1105 del 5 de noviembre de 2020 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo declaró la ZFP Central Casanare S.A., ubicada en el municipio de Nunchía como zona franca permanente de carácter agroindustrial. Este hecho evidencia que el territorio ya ha sido reconocido institucionalmente como apto para operar bajo el régimen franco y constituye un antecedente importante en materia administrativa y regulatoria (MinCIT, 2020). Sin embargo, dicho antecedente no debe interpretarse como una demostración suficiente de la viabilidad actual del modelo de internacionalización propuesto, sino como una experiencia previa que puede servir de referencia para futuros procesos de articulación regional. En este contexto, se requiere un nuevo ciclo de liderazgo capaz de integrar a la Gobernación, la Cámara de Comercio y el sector empresarial alrededor de una visión compartida de desarrollo productivo, superando la dispersión institucional y la dependencia de la renta petrolera como principal fuente de financiamiento público (Gobernación de Casanare, s.f.; Antonio Vázquez Barquero, 2007).

Finalmente, esta investigación deja abiertas preguntas que configuran una agenda de trabajo para investigaciones aplicadas futuras: ¿cuál es la modalidad multiusuario o

uniempresarial que maximizará los beneficios para el mayor número de empresas locales? ¿Qué corredores viales específicos garantizarán la mayor eficiencia logística entre las zonas productivas y el perímetro franco? y, ¿cómo deberá estructurarse la gobernanza del proyecto para asegurar que los beneficios del régimen se distribuyan equitativamente entre los actores del territorio? Estas preguntas deberán orientar las próximas investigaciones en la materia. En última instancia, este trabajo espera haber sentado las bases argumentativas para que la academia, el sector privado y las entidades estatales transformen el potencial agroindustrial, energético y logístico subutilizado de Casanare en una realidad productiva competitiva, demostrando que el departamento posee las condiciones necesarias para consolidarse como un territorio de proyección exportadora en la Orinoquía colombiana.

Referencias

- un régimen especial para estimular la inversión y se dictan otras disposiciones.
 otras disposiciones. Diario Oficial No. 46.138 de 31 de diciembre de 2005
[Secretaría del Senado de Colombia](#)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2025). Informe de zonas francas aprobadas. [MinCIT – Informe de zonas francas aprobadas](#)
- Corden, W. M & J. Neary, J. P. (1982). Booming sector and de-industrialisation in a small open economy. *The Economic Journal*, 92(368), 825–848.
<https://academic.oup.com/ej/article/92/368/825/5220457>
- Arévalo-Luna, G. A., & Arévalo-Lizarazo, G. A. (2019). Las zonas francas en Colombia: desarrollo empresarial y regional 2009–2016. *Apuntes del CENES*, 38(68), 151–184.
<https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/8406/8384>
- Boisier, Sergio. (2001). Desarrollo (local): ¿De qué estamos hablando? En A. Vázquez Barquero y O. Madoery (Eds.), *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local* (pp. 48–74). Homo Sapiens.
- Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. Cámara de Usuarios de Zonas Francas. (2024, 26 de febrero). Exportaciones de Colombia desde zonas francas crecieron con fuerza en diciembre del 2023. ANDI. [ANDI – Cámara de Usuarios de Zonas Francas](#)
- Cámara de Comercio de Casanare. (2026). Informe de gestión SIG y control interno 2025. [Cámara de Comercio de Casanare](#)

Congreso de la República de Colombia. (2005, 30 de diciembre). Ley 1004 de 2005, por la cual se modifica un régimen especial para estimular la inversión y se dictan

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=18704>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2025). Cuentas nacionales departamentales: PIB por departamento 2024.

<https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIBDep-2024p.pdf>

Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1–31.

<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490372>

Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*.

Addison-Wesley. https://dipiufabc.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/06/dunning_multinational-enterprises-and-global-economy.pdf

Frick, S. A. & Rodríguez-Pose, A (2022). Special economic zones and sourcing linkages with the local economy: Reality or pipedream? *European Journal of Development Research* 34 (2), pp. 655-676. 10.1057/s41287-021-00374-4

<https://orca.cardiff.ac.uk/id/eprint/165676/1/S%20Frick%202022%20special%20economic%20zones%20postprint.pdf>

- Galeano, M. E. (2004). Diseño de proyectos en la investigación cualitativa. Fondo Editorial Universidad EAFIT. <https://luisdoubrontg.school.blog/wp-content/uploads/2022/06/galeano-diseno-de-investigacion-cualitativa.pdf>
- Gobernación de Casanare. (s.f.). Plan de desarrollo departamental: Oportunidades para Casanare <https://www.casanare.gov.co/micro-site/departamento-administrativo-de-planeacion/plan-de-desarrollo-2024-2027>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación (6.^a ed.). McGraw-Hill. https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf
- Hirschman, A. O. (1958). The strategy of economic development. Yale University Press.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32. <https://scispace.com/pdf/the-internationalization-process-of-the-firm-a-model-of-4aibougvsww.pdf>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2016, 29 de diciembre). Decreto 2147 de 2016 [Por el cual se modifica el régimen de zonas francas]. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30030246>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2024). Informe de zonas francas aprobadas: Actualización normativa y estadística.

<https://www.mincit.gov.co>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2025). Régimen de zonas francas: Incentivos y modalidades. <https://www.mincit.gov.co>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2026). Agenda de competitividad y potencial exportador de Casanare.

<https://www.mincit.gov.co>

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. The Free Press.

https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-

[the_competitive_advantage_of_nations.pdf](https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-the_competitive_advantage_of_nations.pdf)

Prebisch, R. (1950). The economic development of Latin America and its principal problems. United Nations Department of Economic Affairs.

<https://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/002.pdf>

Vázquez Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno: Teorías y políticas de desarrollo territorial. Investigaciones Regionales, (11), 183–210.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28901109>

World Bank (2017). Special economic zones: An operational review of their impacts. World Bank Group.

<https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/0a49596>

[8-83b8-5ec3-b03e-3f1463a664f4/content](https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/0a495968-83b8-5ec3-b03e-3f1463a664f4/content)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2024). Producto interno bruto departamental 2024 preliminar.

<https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIBDep-2024pr.pdf>

Cámara de Comercio de Casanare. (2026). Contexto económico 2026 Casanare.

<https://cccasanare.co/wp-content/uploads/2026/01/Contexto-economico-2026-Casanare.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (MinCIT). (s.f.). ¿Cuáles son los beneficios de las zonas francas? MINCIT.

<https://www.mincit.gov.co/servicio-ciudadano/preguntas-frecuentes/mipymes/cuales-son-los-beneficios-de-las-zonas-francas>

Agencia Nacional de Hidrocarburos [ANH]. (2025). Producción fiscalizada gas y crudo consolidada. Datos Abiertos Colombia.

<https://www.datos.gov.co/Minas-y-Energ-a/Produccion-Fiscalizada-Gas-Consolidada/5dux-bfvx>

Cámara de Comercio de Casanare. (2025). Observatorio socioeconómico de Casanare. [https://cccasanare.co/wp-](https://cccasanare.co/wp-content/uploads/2025/08/Observatorio-socioeconomico-de-Casanare.pptx.pdf)

[content/uploads/2025/08/Observatorio-socioeconomico-de-Casanare.pptx.pdf](https://cccasanare.co/wp-content/uploads/2025/08/Observatorio-socioeconomico-de-Casanare.pptx.pdf)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2024). Perfiles económicos departamentales: Departamento de Casanare.

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/60551a37-011a-4295-b8f1-c6b21d272066/Casanare.aspx>

Unidad de Planificación Rural Agropecuaria [UPRA]. (2024). Evaluaciones Agropecuarias Municipales (EVA) 2024. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. <https://upra.gov.co/sites/default/files/2025-06/Evaluación%20Final%2C%20Eva%202024.pdf>

ProColombia. (2025). Informe de gestión 2025.

<https://procolombia.co/transparencia/informes-de-gestion>