

T/330/R 47

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

“ROL DE LAS ZONAS FRANCAS EN EL DESARROLLO  
NACIONAL”

TESIS

1800



PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
ECONOMISTA

PRESENTADO POR :

BR. ALFREDO REYNAGA RAMIREZ

JURADO:

Mg. ALEJANDRO RABANAL NUÑEZ	Presidente
Mg. WALTER VIDAL TARAZONA	Secretario
Econ. LIUS MIGUEL SOSA SOSA	Vocal
Econ. CARLOS A. CHOQUEHUANCA S.	Patrocinador

Callao - 2002 - Perú

# ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
Introducción	1
Capítulo I: Marco Metodológico Y Teórico	3
1.1 Marco Metodológico	3
1.1.1 Planteamiento Del Problema	4
1.1.2 Objetivos De La Investigación	5
1.1.3 Hipótesis	6
1.1.4 Materiales Y Métodos	6
1.2 Marco Teórico	7
Capítulo II: Experiencias De Zonas Francas	10
2.1 Zonas Francas En América Latina	10
2.1.1 Zonas Francas De Ecuador	10
2.1.2 Zona Franca De Brasil	10
2.1.3 Zona Franca De Bolivia	11
2.1.4 Zona Franca De Chile	13
2.1.5 Zonas Francas De Colombia	15
2.2 Experiencia de la ZF En Miami EEUU	19
2.2.1 Antecedentes	19
2.2.2 Aspectos Principales de la ZF de Miami	19
2.2.3 Principales Servicios que Ofrece la ZF de Miami	20
2.3 Integración y ZFs en América Latina	23
2.4 Criterios Básicos para Promover ZF de Desarrollo Industrial	27
2.4.1 Criterios para Evaluar ZFs	27

2.4.2	Problemas de Exportación en las ZFs	28
2.4.3	Las ZFs como Instrumento para promover el Desarrollo Industrial para la Exportación	29
2.4.4	Las Ventajas Comparativas en las ZFs	29
2.4.5	Requerimientos Básicos para la Implementación de ZFI y de Servicios	30
2.4.6	Requerimientos Básicos de Inversión y Financiamiento para la Implementación de de ZFI y de Servicios	31
2.4.7	Principales Incentivos Ofrecidos a las Empresas que se Instalan en la ZF para la Exportación	32
2.4.8	Perú, Políticas de ZF: Caso Zotac	34
2.4.9	Demandas de Usuarios Administrados por la CONAFRAN (Ilo, Matarani y Tacna)	37
2.4.10	Principales Características de la Promoción de la Inversión en las ZFs De Chile	38
2.4.11	Promoción de la Inversión en Centros de Exportación	40
2.5	Oportunidades y Riesgos en la Creación e Implementación de las ZFs	42
2.5.1	Características de las ZFs	42
2.5.2	Oportunidades y Riesgos de las ZFI en los Países en Desarrollo	44
2.5.3	Experiencias en Otros Países	48
2.5.4	Las ZFs en el Perú	49
2.5.5	Características de las ZFs en el Perú	52

2.6	Principales Características de las ZFIs en Países en Desarrollo	54
2.7	Antecedentes Históricos Sobre ZFs	59
2.7.1	Las ZFIs Evolución y Perspectiva	59
2.7.2	Localización de las ZFs	60
2.7.3	La ZF: Un Mercado Para Los Inversionistas	61
2.7.4	Perspectivas Y Criterios De Orientación	64
2.7.5	Análisis De Los Emplazamientos	66
2.8	El Éxito De Las Zonas Francas	66
Capítulo III:	De las ZFs a los Ceticos, Experiencias y Resultados	68
3.1	Ceticos Ilo	68
3.2	Ventajas Competitivas En Ceticos Ilo	70
3.3	Opciones De Inversión En Los Ceticos Tacna	70
3.4	Promoción De La Inversión De Ceticos Tacna	71
3.5	Los Almacenes En Los Ceticos Tacna	73
3.6	Talleres Automotrices En Los Ceticos Tacna	73
3.7	Beneficios Que Otorgan Las Zonas Francas.	74
3.7.1	Convenio De Estabilidad	74
3.7.2	Beneficios De Tipo Aduanero Y Arancelario	74
3.7.3	Beneficios De Tipo Tributario, Cambiario Y Laboral	75
3.7.4	Beneficios Generales	75
	Conclusiones	77
	Bibliografía	81
	Anexos	82

# INTRODUCCION

Los países en vías de desarrollo, deben aprovechar sus ventajas absolutas y comparativas; para obtener beneficios del comercio internacional. Los modelos de crecimiento de las tres últimas décadas, han ido cediendo paso a un modelo de libre mercado, mediante un conjunto de reformas que se profundizaron en América Latina, al iniciar la década de los 90; la velocidad observada en los cambios, se ha reflejado en los distintos indicadores macro económicos, con saldos favorables para la economía de los países que han sabido aprovechar estas condiciones.

Un instrumento muy importante de la política comercial, ha sido el desarrollo e implementación de las Zonas Francas (ZF) en el país, que se iniciaron a partir de la década del 80 y mediados de la década del 90, para pasar en el año 96 a crearse las ZF o CETICOS Ilo, Matarani, La Cría y la ZF de Paita en el Norte, en la que se incluye una mayor gama de facilidades y servicios destinados a ampliar y mejorar la facilitación del comercio exterior, teniendo en cuenta que son zonas destinadas a la importación y reexportación de productos, con lo que se debe contribuir al equilibrio de la balanza comercial, al crecimiento de las exportaciones y al desarrollo de las zonas de influencia de los CETICOS.

El objetivo General es determinar cuáles son los instrumentos más importantes para establecer las ZF, cuál es su importancia para promover el desarrollo de zonas deprimidas y de qué manera contribuyen a la modernización y crecimiento económico.

Las ZFs, son parte de un proceso de desarrollo de la política comercial, orientado a mejorar e incrementar el comercio exterior mediante la captación de nuevas inversiones, las cuales permiten la generación de nuevos puestos de trabajo directos e indirectos; creciendo además la demanda de bienes importados, en los cuales se incorpora valor agregado a las mercancías importadas, obteniendo excedentes para la exportación, con la consiguiente generación de divisas.

Las Empresas e Industrias que se instalan en las ZFs, lo hacen debido a las expectativas sobre los incentivos y los beneficios tributarios, así como por la exoneración de impuestos y el trato

especial que hacen que los costos de inversión y de las mercancías, sean reducidas por encontrarse en una zona con régimen o tratamiento preferencial en materia impositiva y arancelaria.

El desarrollo y evolución de las ZFs, es un proceso de lenta maduración, de mediano y largo plazo, como resultado de las experiencias que se van obteniendo en las diferentes etapas y sectores de actividad, que permite generar grandes beneficios a las regiones o zonas de influencia, debido a que repercute positivamente en la generación de empleo y en la demanda de nuevos servicios, por la incorporación de valor agregado a las mercancías de exportación.

Los resultados de nuestra investigación los presentamos en tres capítulos. En el primer capítulo, dando cuenta del marco teórico y metodológico de la tesis. En el segundo capítulo presentamos una apretada síntesis de las experiencias de las ZFs en el mundo. En el tercer capítulo concentramos nuestra atención en la experiencia de las ZFs en el Perú haciendo una síntesis de sus características y los beneficios que reporta para el país.

No quiero terminar esta introducción sin agradecer a mi asesor el Econ. Carlos A. Choquehuanca S. por su invaluable contribución metodológica, cognitiva y docente en la realización de la tesis y en él a todas las personas que directa o indirectamente han permitido que este Proyecto se haga una realidad.

# CAPÍTULO I

## MARCO METODOLÓGICO Y TEÓRICO

### 1.1 MARCO METODOLÓGICO

El comercio internacional en general sostiene, que los países en su proceso de desarrollo, deben aprovechar las ventajas absolutas y comparativas; que se obtienen al interior de cada país y sobre todo debe aprovecharse, los beneficios de la apertura del libre mercado mundial, como resultado de un mayor auge del comercio exterior, siendo éste el marco en el que se crean las condiciones favorables para la inversión, brindando los países grandes incentivos y seguridades en el aspecto económico y legal, con el objeto de captar un mayor volumen de inversión del extranjero.

Los modelos de crecimiento de las tres últimas décadas, han ido cediendo paso a un modelo de libre mercado, mediante un conjunto de reformas que se profundizaron en América Latina, al iniciar la década de los 90; la velocidad observada en los cambios, se ha reflejado en los distintos indicadores macro económicos, con saldos favorables para la economía del país.

Desde el punto de vista de la política comercial, que implica un conjunto de medidas orientadas a influir de manera importante en el comportamiento del comercio exterior, se utilizan instrumentos como aranceles, restricciones directas a las importaciones, impuestos y subsidios a las exportaciones, así como el uso de barreras para arancelarias.

En general en las tres últimas décadas, la política comercial se ha caracterizado por tener un alto nivel de dispersión de los aranceles, estableciéndose como meta, la facilitación plena del comercio exterior, teniendo como objetivo central la reducción de tiempos y costos para el despacho de las mercancías por parte de los usuarios. En ese marco, un instrumento muy importante de la política comercial, ha sido el desarrollo e implementación de las ZFs en el país, que se iniciaron en la década del 80 y mediados

de la década del 90, para pasar en el año 96 a crearse las ZFs o Ceticos Ilo, Matarani, La Cría y la ZF de Paita en el Norte, en el que se incluye una mayor gama de facilidades y servicios destinados a ampliar y mejorar la facilitación del comercio exterior, teniendo en cuenta que son zonas francas destinadas a la importación y reexportación de productos, con lo que se debe contribuir al equilibrio de la balanza comercial, mejoramiento de los índices de crecimiento de las exportaciones y debe mejorar de manera significativa el desarrollo de las zonas de influencia de los CETICOS.

### **1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La idea de esta tesis es determinar cuales son los instrumentos más importantes para establecer las ZFs, cual es su importancia para promover el desarrollo de las zonas deprimidas y de que manera esto contribuye a la modernización y al crecimiento de la economía.

Los distintos instrumentos de política económica, implementados al iniciarse la década de los 90, han sido de carácter promocional, orientados a facilitar el comercio y a la captación de nuevas inversiones provenientes del mercado mundial, que tienen grandes expectativas por las reformas y cambios estructurales implementados, que crean el marco propicio para atraer nuevas corrientes de inversión en los distintos sectores de la economía, siendo las reformas en materia de comercio exterior muy aceleradas y drásticamente liberales, manteniéndose niveles arancelarios promedios de 17%.

Se puede además precisar que la alteración de la paz social que se vino dando con mucha fuerza en nuestro país, hasta el año 1993, incidió para que las inversiones fueran mínimas, ya que la inestabilidad y la carencia de una legislación jurídica clara en materia de inversiones, no garantizaba buenos resultados a los inversionistas.

Las limitaciones teóricas de esta investigación están referidas a las teorías



explicativas del comercio internacional que glosamos junto con el desarrollo de la tesis.

El periodo de análisis corresponde al periodo 1990-1998.

La investigación cubre a los CETICOS establecidos en Tacna e Ilo, básicamente.

La interrogante general que plantea el problema de investigación, podría formularse de la siguiente manera:

¿Cuáles son los instrumentos más importantes para establecer las zonas francas, cuál es su importancia para promover el desarrollo de las zonas deprimidas y de qué manera esto contribuye a la modernización y al crecimiento de la economía?

## **1.1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.1.2.1 OBJETIVO GENERAL**

El objetivo General es determinar cuáles son los instrumentos más importantes para establecer las ZFs, cuál es su importancia para promover el desarrollo de las zonas deprimidas y de qué manera contribuye a la modernización y crecimiento de la economía.

### **1.1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a. Conocer los antecedentes históricos de las ZFs en el ámbito nacional e internacional, para definir futuras políticas de tratamiento industrial y comercial, que promueva el desarrollo de las ZFs, evitando problemas que ya fueron enfrentados en otros países.
- b. Analizar los distintos incentivos económicos, tributarios, financieros y las perspectivas de convertirse en un instrumento muy importante en la promoción del desarrollo industrial, por

las facilidades que se otorgan a las empresas para su instalación en ZFs.

- c. Determinar los factores que inciden en el fomento, crecimiento y desarrollo de las ZFs en el ámbito nacional e internacional y su creciente importancia en la promoción del comercio.

### **1.1.3 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS**

El desarrollo y evolución de las ZFs, es un proceso de lenta maduración, resultado de las experiencias que se van obteniendo en las diferentes etapas y sectores de actividad, que permite generar grandes beneficios a las regiones o zonas de influencia, debido a que alienta la generación de empleo y la demanda de nuevos servicios, por la incorporación de valor agregado a las mercancías de exportación.

### **1.1.4 MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **1.1.4.1 DE LOS MATERIALES**

##### **a. De Ejecución**

Son los que hemos utilizado en el proceso de investigación, para demostrar y comprobar las hipótesis. Es decir, para reunir y sistematizar la información sobre producción, servicios intermedios y costos de producción que nos permitan construir los indicadores propuestos para cada variable.

##### **b. De Impresión**

Para presentar el resultado de la presente investigación hemos utilizado el siguiente material: papel bulky, tinta para impresora, cartulinas material de empaste, cuadernos, etc.

#### 1.1.4.2 DE LOS MÉTODOS

##### a. Generales

Hemos utilizado el método comparativo y el histórico, por el tipo de datos de la presente investigación.

##### b. Específicos

Por la naturaleza cuantitativa de los datos y la necesidad de su medición hemos utilizado métodos inferenciales.

##### c. Particulares

En particular hemos utilizado el método estadístico para recopilar y organizar la información.

## 1.2 MARCO TEÓRICO

Se debe señalar que no existe un modelo universal con respecto a las características de una ZF y encontraremos así las mismas con diversidad de modalidades establecidas de conformidad con los intereses en juego.

Podríamos intentar ordenar la terminología reservando la denominación de “zona”, “puerto” o “depósito”, para expresar el ámbito especial correspondiente a las franquicias otorgadas, mientras que las expresiones “franca” o “libre”, serían indicativas de la extensión y clase de las liberalidades acordadas dentro de la jurisdicción.

Las ZFs se han creado generalmente por el interés de las autoridades de un país, pero también muchas veces lo han sido por imposiciones del exterior.

Por lo común fueron verdaderos puertos en tierra adentro, en cuyo perímetro se admitía el manejo de mercaderías extranjeras, sin pagar derechos, permitiéndose además, la manufactura y reexportación; una ZF, necesariamente debía estar conectada a un puerto o estar situado en una región fronteriza.

En términos de evolución histórica de la ZF, estas se basan en franquicias territoriales aduaneras que han pasado por dos grandes etapas:

- a) Franquicia Integral, que beneficiaba a toda una ciudad, comprendiendo el puerto y todo el territorio circundante.
- b) Franquicia Restringida, que favorece a una parte de una ciudad o una parte de un puerto, totalmente aislado del resto del territorio aduanero.

El paso de la etapa de la Franquicia Integral, a la de Franquicia Restringida, es motivado por el excesivo privilegio, que aquella otorgaba a los habitantes, de esa zona, en perjuicio tanto del núcleo restante como de las Rentas Públicas, dado a que nadie puede vivir o efectuar consumos dentro del perímetro ni su vigilancia resulta difícil por el empleo de un cerco que lo aísla del resto del territorio. Dentro de este concepto de Franquicia Restringida es que se desarrollan las instituciones conocidas bajo el nombre de ZFs o Depósitos Francos.

En la tercera reunión del grupo de expertos en técnica aduanera convocada por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), celebrada en Montevideo del 10 al 17 de Junio-68, se aprobó el siguiente proyecto de definición "zona" o "puerto franco" (zona o puerto libre), puerto o parte de un puerto o un espacio determinado, cuyos límites son vigilados por la aduana, y que está situado o considerado bajo ciertos aspectos; como situado en el exterior del territorio aduanero, en los cuales todas o algunas mercaderías, son admitidas con excepción de derechos e impuestos aduaneros o de efectos equivalentes y no está normalmente sometidas al control de la aduana.

Los expertos del Brasil, Colombia y Uruguay, propusieron completar el anterior anteproyecto de definición, insertando el párrafo siguiente: "las mercaderías pueden ser allí depositadas, almacenadas, transbordadas, puesta a la venta, transformadas o terminadas". Con este añadido se amplió el concepto de ZFs, como depositarias de mercaderías que entran y salen libres de tributos, lo que en doctrina se conoce como "Zonas Francas Industriales" (ZFIs)

La ex ALALC, ahora Asociación Latino Americana de Integración (ALADI), definió la ZF como: "El Régimen Aduanero que permite recibir mercancías en un espacio

delimitado de un estado, sin el pago de los derechos de importación por considerarse que no se encuentran en el territorio aduanero y donde no están sujetas al control habitual de aduanas; la naturaleza de las operaciones a que puedan someterse las mercancías en el interior de una ZF, determinada que pueda ser clasificada como una zona franca o comercial.”

Lastenio Morales, haciendo un resumen sostiene que una ZF es “un área o superficie del territorio nacional, que cuenta con la infraestructura física y de servicios adecuados, destinada al establecimiento y desarrollo de actividades industriales, turísticas, comerciales o financieras, según sea el caso las cuales actúan bajo un régimen especial en los campos tributarios aduaneros, comercio exterior, financiero, tratamiento al capital extranjero, cambiario y laboral”.

Para Richard H. Lake la ZF es un “área cercada y vigilada de un puerto, aeropuerto u otro punto mediterráneo, a donde pueda traerse mercaderías de origen extranjero, para ser reexportadas por tierra, agua o aire, sin el pago de los derechos aduaneros, donde generalmente se permite a las empresas comerciales depositar, exhibir, probar, mezclar, seleccionar, reenvasar y elaborar diversas mercaderías; también se identifica el concepto de ZFI, distinguiéndose del depósito franco al que considera conceptualmente una figura distinta.”

El Convenio de Kyoto entiende por ZF una parte del territorio de un estado, en la que las mercaderías que en ella se introduzcan se consideran generalmente como si estuviese en el territorio aduanero, con respecto a los derechos e impuestos de importación y no están sometidos al control habitual de la aduana.

El Dec. Leg. 704 en su Art. 3º define las ZF, como “las áreas geográficas del territorio nacional perfectamente delimitadas, dedicadas a actividades industriales o turísticas, que gozan de un Régimen Especial en materia aduanera, tributaria y laboral.”

## **CAPÍTULO 2**

### **EXPERIENCIAS DE ZONAS FRANCAS**

#### **2.1. ZONAS FRANCAS EN AMERICA LATINA**

La aplicación y desarrollo de las ZFs en América Latina tiene a Barranquilla en Colombia, Manaus en Brasil, como las experiencias más antiguas de la Región.

Como toda aplicación de una Teoría a la realidad, esta no es necesariamente exitosa o adversa, ya que confluyen muchos factores; ZFs no escapan a esta realidad ya que algunas han llegado a consolidarse y otras han quedado como simples proyectos frustrados por diversas razones.

Colombia, es de uno de los países más ricos en experiencias sobre creación de ZFs, en el interior de ellas se han creado polos de desarrollo; Bolivia y Ecuador se encuentran actualmente en fase de prueba.

##### **2.1.1 ZONAS FRANCAS DE ECUADOR**

La ZFI y la Zona Franca Comercial (ZFC) del puerto de Esmeralda en Ecuador, han sido creadas como centros de abastecimiento para una región de América del Sur y con mayor impulso para mercados del área del Pacífico, ya que su localización con relación a los países asiáticos, es comercialmente más provechosa que la zona de Colón en Panamá, localizada en la zona del canal interoceánico.

##### **2.1.2 ZONA FRANCA DE BRASIL**

La ZF del Brasil se encuentra localizada en Manaus, creada en 1967 a través del D. L. 288, así la jurisdicción SUFRAMA, fue establecida en la ciudad de Manaus, actualmente se ha extendido hacia la Amazonía occidental brasileña (en los estados de Amazonas, Acre, y el territorio Federal de Roraima).

Se considera a la SUFRAMA en Brasil, una ZF, como una porción de territorio de libre intercambio para exportaciones e importaciones con ventajas tributarias; el objetivo de crear SUFRAMA ha sido organizar un centro industrial, comercial y ganadero que permita exportar su producción. En un primer momento captó una gran cantidad de mano de obra desempleada, que se dedicó al comercio y además recaudó cifras importantes por impuestos a los mercaderes, en favor del Estado de Amazonas, más adelante preparó todas las condiciones para iniciar la fase de industrialización.

Actualmente cuenta con más de 250 empresas, que trabajan en diferentes turnos que generan más de 60 mil puestos de trabajo.

El proceso industrial pasó por distintas fases, en un comienzo se dedicó a tareas de ensamblaje, para después llegar a producir productos manufacturados, lo que ha permitido impulsar el desarrollo de la zona. Actualmente la SUFRAMA está capacitada para abastecer el mercado brasileño; Manaus exporta desde yute hasta los equipos electrónicos más sofisticados. Asimismo, se da la posibilidad a esta ZF, de fabricar partes y piezas que se elaboran en el resto del país, adecuándose con la política de desarrollo regional y absorbiendo tecnología, lo que ha contribuido decididamente el crecimiento Industrial del Brasil.

Manaos extiende su actividad hacia áreas como la Joyería, la Electrónica, Mecánica, Papel, Caucho, Relojería, Transporte, Artículos Deportivos, bebidas, maderas, etc. Por estas razones Manaus se ha constituido como modelo de ZF para otras regiones en las que se proyecta implementar este tipo de experiencias.

### **2.1.3 ZONA FRANCA DE BOLIVIA**

La ZFI y comercial de Bolivia está localizada en Cobija, creado por ley el 12

de octubre de 1983. Depende directamente del Ministerio de Finanzas y Vigilancia, y además de la Contraloría General de la República, ZOFRACOBIIJA, tiene un área de 10 ha localizada en una zona adyacente al aeropuerto, pudiendo ser ampliada su extensión.

Las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras residentes en Bolivia, dentro de las ZFs pueden realizar las siguientes operaciones: depósitos, ensamblajes, endoso, refinamiento, etiquetado, desempaque, transformación, manipulación con todo tipo de mercadería, insumos, bienes, recipientes y además productos relacionados al comercio, excepto los bienes prohibidos por la ley, asimismo los usuarios de las ZF, deben fundamentar ante la autoridad de COBIJA, la clase y los requisitos de intermediación de las mercancías, insumos, además de la cantidad de inversión extranjera en dólares.

Actualmente ZOFRACOBIIJA tiene la facultad de poder construir inmuebles tanto para las autoridades administrativas, como para alquilar a los usuarios; arrendar lotes de terrenos a las empresas, también pueden contratar trabajadores de acuerdo a las leyes bolivianas.

En el aspecto de los incentivos conviene resaltar lo que se ofrece a los usuarios que se dedican a la producción o transformación.

Están exonerados del impuesto a la renta, en el caso de utilidades que se destinan a actividades previstas en el reglamento, este beneficio es de aplicación anual y por un plazo máximo de 10 años.

La ampliación de facilidades y la concesión de beneficios libres del pago de impuesto sobre las utilidades, hasta por un plazo de 10 años.

Esta ZF tiene más connotación comercial que industrial y además tienen mucha influencia de la zona de Acre en el Brasil.



## **2.1.4 ZONA FRANCA DE CHILE**

Esta ZF fue creada en 1975, con el fin de desarrollar la región de Tarapacá e incrementar el comercio con Argentina, Bolivia y Perú; esta ZOFRI tiene un área de 2,399.500 m<sup>2</sup>, en terrenos urbanizados en el Monte de Iquique, capital de Tarapacá, con una zona de influencia que tiene como eje a Iquique y Arica.

Esta ZF está dirigida administrativamente por la Junta de Administración, que tiene Personería Jurídica de Derecho Público, integrada por el Intendente de la región de Tarapacá, quien preside el Consejo Directoral para la formulación de políticas aplicables a su ejecución y control y la integra el Gerente General, quien tiene la responsabilidad administrativa y técnica en la ZF.

### **2.1.4.1 EXONERACIONES Y ESTÍMULOS**

Las Franquicias, incentivos que proporciona la ZOFRI a las empresas que se instalan en sus recintos, son de tipo aduanero, bancario, y tributario.

Tipo aduanero: Las exoneraciones de aranceles, letras y sobre tasas aduaneras para las mercancías extranjeras que ingresan en las ZFs, así como la exoneración de aranceles e impuestos a la exportación o reexportación y la permanencia de las mercancías en los recintos de las ZFs por tiempo limitado.

Tipo tributario: La exoneración del impuesto del valor agregado, para mercancías nacionales y extranjeras que ingresan a la ZF así como las transacciones que se realiza entre empresas de las ZFs, dicha exoneración también se aplica para las mercancías nacionales, nacionalizadas o extranjeras, vendidas en la región de Tarapacá o fuera de ella.

Tipo bancario: Consiste en el ingreso de mercancías y

reexportación de mercancías extranjeras exentas de controles del Banco Central, asimismo en el acceso al mercado bancario de divisas para las ventas en moneda nacional de productos extranjeros, de la región Tarapacá o del exterior.

Los beneficios que tienen los inversionistas que se instalan en las ZFs son los siguientes:

- Bonificación a las inversiones o reinversiones que se realizan en el área de la construcción, adquisición de maquinarias y equipos y proyectos de interés regional.
- Reembolso de costo parcial que se realiza en remuneraciones.
- Exoneración del impuesto patronal a los productos manufacturados en ZOFRI y pueden ser vendidos sin restricción tanto en Chile, como en el exterior.
- Las empresas que se instalan pueden ser de propiedad extranjera o mixta, los productos manufacturados pueden utilizar insumos extranjeros y/o nacionales.
- Para facilitar los contactos comerciales con los mercados fronterizos, la administración de la ZF de Iquique cuenta con oficinas de representación en las ciudades de Salta y Córdoba en Argentina, La Paz y Santa Cruz en Bolivia.
- La administración lleva el control computarizado, sobre los inventarios de las empresas que se instalan en la ZOFRI, y proporcionan a las empresas que las requieran, copias de dichos registros sin costo alguno.

#### **2.1.4.2 OPERACIONES EN LAS ZOFRI**

Las ZOFRI pueden desarrollar las operaciones siguientes:

- Tránsito internacional.
- Depósitos Suspensivos de aranceles.
- Ensamblado y manufacturación industrial.

#### **2.1.4.3 EXPORTACIÓN DE PRODUCTO CHILENO**

Las mercancías compradas por los usuarios de ZOFRI están exoneradas del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y se puede utilizar en procedimientos industriales en ZOFRI y ser vendidos en el extranjero.

Por resolución 145/86 de ADUANAS, se fija el trámite de exportación simplificado de los productos chilenos, en la ZF que corresponde a la región.

#### **2.1.5 ZONAS FRANCAS DE COLOMBIA**

La legislación colombiana define a la ZF como un establecimiento público con personería jurídica, autonomía administrativa, patrimonio independiente, adscrito al Ministerio de Desarrollo Económico dentro del pago de impuestos, contribuciones y gravámenes, su base legal se puede encontrar en el Decreto 1653 del 2/7/82 y la ley 47 del 8/5/81.

Las ZFs brindan determinados beneficios sin pretender retribución económica a los usuarios, que ingresen a la ZF de productos exonerados de impuestos, para transformar y también para poder exportar sus productos e importar a Colombia las mercancías que ingresaran en primera instancia a la zona o los productos que se deriven de ella, sufragando únicamente los gravámenes de ley; la administración de las ZFs puede alquilar terrenos e instalaciones a los usuarios, para que desarrollen sus actividades.

El patrimonio de las ZFs en Colombia está constituido por:

- La contraprestación que perciben por los servicios que brindan.

- Los bienes muebles e inmuebles que adquieren.
- Las utilidades que perciben cuando participan en sociedades.
- Las construcciones que perciben del Estado (vía de transporte nacional) o las privadas.

En 1958 se legisló por primera vez sobre ZFs, ese año se dio el marco jurídico para la creación de sus ZFI en Barranquilla, Cartagena, Calcuta y Santa María. Recién en 1964 en Barranquilla comenzó a funcionar la primera ZF. Durante 1970 y 1974 se dictaron las leyes correspondientes para el funcionamiento de las otras ZFs

#### **2.1.5.1 ORGANIZACIÓN DE LAS ZFs EN COLOMBIA.**

El sistema organizativo de una ZF en Colombia es de la siguiente manera:

- Unidades de nivel directivo
- Unidades de coordinación.
- Unidades operativas y administrativas internas
- Unidades de estudio y decisión de asuntos especiales.

En el nivel directivo se ubica la junta directiva la misma que representa a todos los usuarios de la ZF, mientras que en el nivel administrativo está el gerente de ZFs, quien a su vez es el representante legal administrativo.

#### **2.1.5.2 LA ZONA FRANCA DE BARRANQUILLA**

En esta ZF se favorece el ingreso de enseres y de productos para ser almacenados en una zona especial, bajo la modalidad de admisión temporal para su posterior nacionalización o exportación.

Estos insumos pueden ser transformados como insumos nacionales.

Bajo esta modalidad es posible ingresar a la ZF sin pagos

tributarios, permisos y depósitos de mercancías, a excepción de armamentos, municiones, explosivos y otros que se señalen expresamente.

Se alquilan recintos para utilizar como almacenes o para producir sus bienes industrializados o armados, alquilar recintos techados o predios para edificar edificios o fábricas. Igualmente embalar, fabricar, empaquetar, mezclar insumos nacionales y exportarlos.

Dada la importancia de esta ZF, se encuentra en proceso de ampliación hacia el aeropuerto internacional de Barranquilla, donde existe instalaciones de almacén, oficinas y depósitos, lo que amplía la creación de nuevas empresas. Dada las inmejorables condiciones del aeropuerto de Barranquilla se facilita ostensiblemente el comercio de la ZF.

En 1967 se iniciaron las actividades industriales y hasta la fecha cuenta con más de 54 empresas instaladas. De otro lado en 1980 esta ZF exportó el 58% de su producción total.

### **2.1.5.3 LA ZFI Y COMERCIAL DE CARTAGENA**

Esta ZF es una mezcla de un área de comercio libre y un parque industrial.

Cartagena está ubicada en una magnífica región, desde donde se comercia con todo el mundo. Su puerto marítimo es uno de los más importantes del Caribe y además tiene la cercanía de los aeropuertos de Cartagena y Barranquilla.

El parque industrial esta planeado para promover el comercio exterior, lo que beneficia los planes de desarrollo regionales y nacionales.

Entre los incentivos que ofrece esta ZF se encuentra el bajo costo de la mano de obra calificada, la exoneración de derechos aduaneros de insumos que ingresan a la ZF, los bienes que exportan, la exoneración del impuesto a la renta tanto departamental como municipal, para la industria y para los bienes producidos en la ZF. En lo que se refiere al parque industrial, Cartagena ofrece a tarifas razonables, bodegas para depósitos, almacenaje en container, pesaje electrónico, transporte terrestre y barcazas. Solamente los gastos del usuario están destinados a sufragar los servicios del alquiler de los recintos, almacenaje custodia, acarreo, entre otras dentro de la ZF.

#### **2.1.5.4 OTRAS FACILIDADES EN LA ZF DE CARTAGENA**

Para el exportador que decide invertir y trabajar en las ZFs de Colombia las ventajas son las siguientes:

- Ingreso de toda clase de productos, insumos, envases, con excepción de armas, municiones y otros artículos prohibidos.
- Alquiler de depósitos, recintos o predios para edificar e iniciar industrias.
- Embalar, industrializar, empaquetar, armar, purificar, modificar, en general operar con sus bienes, en alguna forma mezclarlos con insumos nacionales y exportar.
- Ingresar a zonas del resto del país con permiso del INCOMEX, maquinarias y productos para la operación de la industria o para infraestructura.
- Ingresar insumos y otros productos del país a la ZF.
- La salida de mercancías de la ZF no necesita de registro de

exportación, ni tampoco está obligado al reintegro.

Mientras que los incentivos para las importaciones de las ZFs colombianas son las siguientes:

- Importar insumos, maquinarias, etc. a las ZFs hasta que se consiga la licencia de importación para ingresar la mercadería al país.
- Importar insumos, maquinarias, etc. a las ZFs y poseer un stock permanente de mercaderías para nacionalizar y tener un ingreso importante en insumos.
- Edificar o alquilar recintos para usar como almacenes o fábricas.
- Industrializar, armar, purificar o cambiar mercaderías e insumos en la zona, exonerándolos de los gravámenes e impuestos.

## **2.2 EXPERIENCIAS DE LA ZF EN MIAMI**

### **2.2.1 ANTECEDENTES**

A partir del 1970 el crecimiento de las ZFs en el ámbito mundial ha sido significativa, en la actualidad, aproximadamente el 20% del comercio internacional se apoya en la utilización de ZFs. Así que de 131 ZFs existentes en el mundo a inicios de la década del 70', en 1989 estas ascendieron a 614 (333 corresponden a EE.UU). En cuanto al valor comercial destaca Europa con US \$ 300 mil millones, el lejano oriente US \$ 70 mil millones y EEUU con US \$ 42 mil millones.

### **2.2.2 ASPECTOS PRINCIPALES DE LA ZF DE MIAMI**

La ZF de Miami (ZFM) es un área que se encuentra delimitada fuera del

territorio aduanero estadounidense de la cual se permite importar mercancías, transformadas mediante cualquier proceso y reexportados sin el pago de los derechos de aduana o ingresados al mercado doméstico sin tarifas reducidas

ZFM ha alcanzado un notable crecimiento desde su creación en abril de 1969, actualmente esta ZF es íntegramente de propiedad privada, es la más grande del mundo y en ella operan más de 150 compañías internacionales con productos procedentes de 75 países.

ZFM brinda a sus usuarios una serie de servicios tales como el acceso a bancos, agencia de viajes, agencias y corredores de carga, agentes de aduana, agentes de carga marítima y aérea.

El medio de transporte utilizado para la exportación de productos peruanos al mercado norteamericano, es el marítimo, siendo el puerto de Miami la principal vía de acceso. Los principales puertos de salida son Callao, Ilo, Iquitos, Matarani, Paita y Talara. El principal aeropuerto de entrada a los EEUU es Miami, donde existe transporte vía carretera, hasta el 90% dentro del territorio de USA.

### **2.2.3 PRINCIPALES SERVICIOS QUE OFRECE LA ZFM**

- Los sistemas de operación y de servicios generales

Las operaciones en la ZFM incluyen una amplia gama de servicios, el costo de estos es compartido por todos los usuarios y suelen ser significativamente menores a los utilizados fuera de la zona franca.

- En los servicios del departamento de aduanas de EEUU existe una oficina localizada en la ZFM que ha sido designada por las autoridades de aduanas como la sucursal para el oeste del Condado de Dade. Esta oficina opera durante las horas regulares, pero los inspectores están disponibles en caso de la llegada de embarques fuera del horario regular bajo arreglo





1800

previo.

- La seguridad de acceso a la ZFM.

Los servicios de seguridad de la ZFM funcionan las 24 horas e incluyen el continuo control de tráfico y patrullas en las áreas de entrada y salida de los visitantes y vehículos. El personal de seguridad también revisa la documentación presentada a la entrada o despacho de las mercaderías para asegurar el cumplimiento de las regulaciones aduaneras.

- El servicio de mantenimiento de las ZFM

También existe un servicio de reparación, mantenimiento, limpieza y reconstrucción de las áreas comunes de los edificios y sus alrededores.

- La ZFM ofrece servicios de iluminación y aire acondicionado en las áreas comunes, tales como pasillos, puentes y escaleras mecánicas, iluminación de los estacionamientos, sistemas de alarmas contra incendios, secadores, bombas y servicios generales de agua y alcantarillado.

- Operaciones en la ZFM. Consiste en las supervisiones y asesoramiento a los usuarios sobre las regulaciones aduaneras y documentación exigida, también se procesa información y mantiene el control de los inventarios de todas las compañías que operan en la ZFM mediante un sistema computarizado.

- Inspecciones del inventario en la ZFM. También se llevan a cabo inspecciones periódicas de los inventarios por parte del personal de la ZFM, para asegurar que dichos inventarios estén de acuerdo con las regulaciones del departamento de aduanas de EEUU.

- La fianza común con el departamento aduanero de los EE.UU. La ZFM mantiene una fianza común ante las autoridades aduaneras para todos los usuarios, mientras su mercadería esté almacenada y/o exhibida en la zona

franca; esto reduce sustancialmente los costos de operación de los usuarios.

- Las tarifas de los servicios en la ZFM. Las tarifas de almacenamiento por un periodo menor a un mes, equivalen al monto mayor de acuerdo a los siguientes criterios:

- Por volumen el costo es de US \$ 0.175 por pie<sup>3</sup> de mercadería
- Por peso el costo es de US \$ 0.018 por libra de mercadería

Un costo total de US \$ 300 y el costo resultante entre las alternativas primera y segunda es menor a dicha suma. Estos precios incluyen alquiler, impuestos sobre bultos raíces, seguros por las instalaciones y servicios generales

- Tarifas para el traslado de mercaderías. Las tarifas para la entrada y salida de las mercaderías, su colocación en las bodegas y preparación de los embarques al igual que en el caso anterior corresponden al monto mínimo de las siguientes opciones:

- Por volumen el costo es de US \$ 0.175 por pie<sup>3</sup> de mercadería ingresada.
- Por peso el costo es de US \$ 0.018 por libra de mercadería ingresada.

- Costo de la tramitación de la documentación de entrada y salida. El servicio de aduanas de los EEUU exige una documentación por la entrada y salida de mercaderías, la cual se registra por computadora y el costo de este trámite es US \$ 10 por transacción.
- El costo de mano de obra en la ZFM. Si el usuario requiere de servicios especiales tales como descarga de camiones o camionetas, clasificación o selección de embarques, rotulación o cualquier otro tipo de manipulación

de la mercancía, estos servicios se ofrecen a US \$ 20 h/h más el costo de los materiales utilizados en el servicio.

Los servicios secretariales tales como facturación o diligencias y formularios en la zona franca tienen el mismo precio. Las horas extras se cobran a US \$ 30 h/h. Si se requiere de montacargas se cobrará a razón de US \$ 32.5 h regular y US \$ 42.5 la hora exacta

- Costo de carga o descarga de contenedores. El servicio de descarga de un contenedor se cobra de la siguiente manera:
 

- Servicio de 20'	US \$ 100
- Servicio de 40'	US \$ 180
- Servicio de 45' a 48'	US \$ 200

De acuerdo a las instrucciones indicadas en los documentos se podrá efectuar la descarga de la mercancía al momento del desembarque sin costo adicional, la misma tarifa se aplica al momento de cargar los contenedores.

Las cargas mensuales incluyen el servicio de inspectores de aduanas de los EEUU, vigilancia 24 horas al día, control de inventarios, informes periódicos de inventario e inspecciones. Las cotizaciones para el servicio de administración en las bodegas públicas están diseñadas para satisfacer necesidades específicas de cada cliente, para recibir cotizaciones por escrito es necesario llenar los formularios correspondientes.

## **2.3 INTEGRACIÓN Y ZFs EN AMÉRICA LATINA**

En los últimos años se han venido suscitando sistemas de integración que comprenden tanto la ampliación de los esquemas sub regionales como acuerdos bilaterales que permiten el desarrollo de las diferentes regiones latinoamericanas. Entre estos tenemos: el MERCOSUR, el Grupo Andino y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC)

## MERCOSUR

Tratado de Asunción, Mercado Común del Sur. Este tratado se firmó en Asunción Paraguay, el 26 de marzo de 1991. En el preámbulo de dicho tratado se expresó el siguiente concepto: “que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social”. Este objetivo debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las condiciones físicas e integración de las políticas macroeconómicas.

Los principales instrumentos en el que se basa este acuerdo son:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre países a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercancías.
- El establecimiento de un arancel común con relación a terceros estados o agrupación de estados
- La adopción de acuerdos sectoriales con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción.

Últimos datos consolidados sobre el crecimiento del comercio indican un crecimiento de más de 40% en 1992.

Entre los avances más significativos logrados recientemente en el MERCOSUR destacan los siguientes:

- Definición de una nomenclatura arancelaria común
- Elaboración de un glosario del MERCOSUR sobre términos y conceptos aduaneros
- Simplificación de los trámites en la frontera
- El relevamiento de la libre circulación de los productos agropecuarios.
- Acuerdos con CEE y el CAM.

## **GRUPO ANDINO**

El llamado Acuerdo de Cartagena, nació el 26 de mayo d 1969 considerando cinco países: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. En el año de 1975, Chile se retira y entraron Venezuela y Panamá.

Ante el proceso de apertura al mundo exterior la mayor liberación de las economías andinas, el Grupo Andino adecua sus mecanismos e instituciones para hacerlo compatible con una nueva realidad. Consciente de ello el Grupo Andino ha aprobado una serie de normas comunitarias entre los que destaca los que están destinados a eliminar los obstáculos técnicos y sanitarios, el comercio y los subsidios a las exportaciones.

A partir de febrero de 1995, aplica un arancel externo, como AE que es diferenciado por cuanto tiene cuatro niveles, 5, 10, 15 y 20%, de acuerdo al grado de elaboración de las mercancías, existe una norma andina que recoge el acuerdo sobre valoración del GATT, para la correcta y uniforme aplicación de su norma se ha diseñado la declaración andina del valor.

Los países integrantes establecen objetivos de armonización en cuestiones relacionadas con el tratamiento a los capitales extranjeros, de regulación de normas sobre patentes, regalías y licencias.

## **TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA**

El 17 de diciembre de 1992, Canadá, EEUU y México, firmaron un histórico acuerdo comercial el cual fue ratificado en 1993 y entro en vigencia de enero de 1994. Este acuerdo es el más amplio acuerdo de libre comercio reciproco entre países regionales en proceso de desarrollo y países industrializados.

Los principios y reglas del tratado son los siguientes:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la transformación de bienes y servicios dentro de las partes.

- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Eliminar todos los derechos de aduanas sobre mercancías canadienses, estadounidenses o mexicanas para el año 2008. Muchos serán eliminados inmediatamente y otros serán gradualmente dentro de los próximos 5, 10, 15 años.

### **Reglas de Origen**

Definen las mercancías ilegibles para cubrir el tratamiento del TLC y evitar el que terceros países, tengan acceso a tal tratamiento.

El TLC amplió y mejoró los procedimientos aprobados en el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, EEUU y México y establece reglas uniformes para asegurar una interpretación sobre reglas de origen.

El tratado reafirma los principios del GATT, hoy OMC que prohíben la discriminación sobre las mercancías importadas. El TLC prohíbe el uso de estándares sobre productos, como instrumentos para interponer barrera del comercio, pero preserva el derecho de cada país a poner en práctica los estándares de sus propios productos, particularmente de aquellos diseñados a promover la salud, la seguridad y proteger la vida humana, animal y vegetal.

Los vacíos del TLC pueden interponer una acción de salvaguarda durante el periodo de transición, si el aumento de las importaciones constituye una causa o amenaza sustancial que sería lesiva a una industria doméstica, convierte todas las cuotas y las otras restricciones cuantitativas en cuotas beneficiarias que permiten el ingreso libre de derechos o una determinada cantidad de un producto.

Los estándares de EEUU con relación a la importación de elementos se mantendrán. El TLC especifica una reducción inmediata de los derechos aduaneros mexicanos, sobre las importaciones de vehículos y un calendario para su eliminación; elimina en un periodo de 5 años las restricciones actuales sobre el acceso de compañías de transporte por carretera de Canadá y los EE.UU. y les da pleno acceso a las compañías mexicanas.

## 2.4 CRITERIOS BÁSICOS PARA PROMOVER ZONAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

### 2.4.1 CRITERIOS PARA EVALUAR ZONAS FRANCAS

Para evaluar ZFs es necesario establecer criterios básicos considerándose como efecto directos o indirectos sobre la región:

- Las ZFs muestran un rápido crecimiento poblacional manifestado por la gran cantidad de inmigrantes que se encuentran en la región motivadas por los expectativas de oportunidades generados por su propio dinamismo que éstas adquieren.
- En las ZFs la construcción adquiere un acelerado crecimiento, la demanda de materiales e insumos así como se genera una demanda adicional de servicios complementarios.
- Como consecuencia de ejecución de desarrollo de las ZFs, se produce un mejoramiento sustantivo en los servicios básicos como son pistas, autopistas, carreteras, aeropuertos, puertos, generación de energía eléctrica, educación, salud, servicio de agua potable, desagüe y telecomunicaciones, estas constituyen elementos que contribuyen a impulsar el desarrollo regional.
- Como consecuencia de su implementación se produce un mejoramiento en los niveles de empleo.
- El financiamiento para la implementación de una ZF es el aspecto más difícil, sin embargo, las obras de infraestructura básica debe contar con el apoyo estatal pero puede ser realizado con el financiamiento público o privado.
- El sistema de administración de las ZFs puede ser público o privado,

inicialmente puede recurrirse al apoyo del estado para luego ser transferido al sector privado.

- Las formas de accionariado en las ZFs pueden ser públicas o privado pero debe promoverse la participación del sector privado.
- Los usuarios de las ZFs pueden ubicarse dentro del área comercial e industrial. En general la concentración de actividades va a estar definido por la demanda interna o externa de productos, pueden ser por ejemplo en producción de plástico polypopileno, redes de pesca, fundiciones, fábricas de confecciones, importación de vehículos, ensamblajes, bicicletas, juguetes, porcelanas, zapatillas, licores, radios, televisores, artículos electrónicos, relojes, ropas, etc.
- El tratamiento a las importaciones y exportaciones deben contar con la liberación total de los derechos.
- Las ZFs en el país deben generar de divisas, mejorar los estándares, niveles y calidad de vida de los habitantes de la región de manera directa y debe ejercer una gran influencia en las principales ciudades de los países fronterizos.
- En términos de exportaciones no se obtienen resultados óptimos en general en la ZF, la industria se ve poco favorecida y deben establecerse condiciones de mercado.
- De otro lado la normatividad deberá establecer que todos los productos, materias primas e insumos para uso de la ZF deberán estar libre de todo impuesto.

#### **2.4.2 PROBLEMAS DE EXPORTACIÓN EN LAS ZFs**

En el periodo de vigencia de las ZFs se produce un desarrollo limitado de las tecnologías en dicha región, las políticas de apertura o la inversión extranjera



es difícil porque las empresas prefieren ingresar al régimen general en la medida que el comercio es de manera indirecta, las ZFs pueden estar pasados de moda debido a la moderna normatividad comercial y arancelaria vigente.

Las empresas pueden tener preferencias por trabajos en la capital debido a las ventajas y oportunidades que éstas pueden ofrecer. El sistema de ZFs puede verse amenazado y hasta desaparecer cuando se establece un arancel cero. Los acuerdos regionales se orientan al establecimiento de aranceles uniformes para la facilitación del libre tránsito de mercancías entre los países miembros.

### **2.4.3 LAS ZFs COMO INSTRUMENTO PARA PROMOVER EL DESARROLLO INDUSTRIAL**

Las ZFIs son las áreas geográficas del territorio nacional perfectamente delimitadas y dedicadas a actividades industriales que gozan de un régimen especial en materia aduanera, tributaria y laboral en materia de comercio exterior, financiero, cambiario amparados en una presunción de extraterritorialidad. Es decir que las normas y resoluciones expedidas o que se expiden en materia aduanera, tributaria o laboral, inversiones o transferencia tecnológica y de comercio exterior no afecta en su desenvolvimiento económico.

### **2.4.4 LAS VENTAJAS COMPARATIVAS EN LAS ZFs**

Las importaciones pueden ser con exoneración total o parcial, la planilla de remuneraciones pueden ser exonerada del pago de transferencias a IPSS, AFP y puede estar sujeto a devolución de impuestos.

La disponibilidad de las utilidades en general es de libre disposición, en exportaciones no hay pago de impuestos, se establece la devolución del porcentaje guía, por ejemplo el CERTEX

Las compras en el país están exoneradas del IGV, ESS en otros países se paga

y se devuelve en CERTEX, no se paga tributos locales, se da exoneración total al pago de algunos tributos, licencia de construcción municipal, impuesto a la renta debe tener una exoneración total.

El periodo de duración de los incentivos es de 15 a 25 años, pudiendo ser renovable de acuerdo al contrato que se fije. La devolución de las inversiones en algunos casos es sin devolución y en otros, se devuelve un porcentaje de inversión fija. Puede ser del orden del 20 al 40 % pagaderos en periodos entre 2 y 5 años.

En términos laborales no hay remuneración mínima obligatoria, se pacta libremente. En algunos casos se paga por lo menos US \$ 90 de sueldo mínimo, en términos financieros es de libre disponibilidad por el BCR entrega de divisas y en otros casos se limita su salida.

Los usuarios que se establecen en las ZFs pueden ser personas naturales o jurídicas.

#### **2.4.5 REQUERIMIENTOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ZFs INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS**

Los criterios que guían a un inversionista a localizarse en una ZF son:

- Estabilidad en las normas legales tributarios y arancelarios.
- Seguro a su inversión contra todo tipo de riesgo.
- Libre disponibilidad de su inversión
- Estabilidad política, económica y social existente en la región.

La infraestructura básica debe considerar:

- La infraestructura portuaria y aeropuertos de calidad, buenas carreteras de acceso y penetración, con articulación e integración con otras regiones.
- Suficiente capacidad de generación de energía eléctrica, los servicios básicos de la ciudad como son: Agua potable, desagüe, habilitación

urbana, alcantarillado, las comunicaciones telefónicas y radiales, recursos humanos calificados que permitieran dar el soporte técnico necesario a las empresas.

- Fácil acceso a uno o varios mercados importantes que permitan tener presencia e impacto en países vecinos o fronterizos.
- Debe eliminarse todo tipo de controles, limitaciones en materia de importaciones y exportaciones.
- La infraestructura social básica debe ser desarrollada inicialmente por el estado para luego ser transferido al sector privado.

Una ZFI es un enclave dentro de un territorio aduanero nacional que normalmente está situado cerca de un puerto o aeropuerto internacional y a través del cual se introducen capital, bienes, piezas y materias primas sin imposición de aranceles. Los bienes intermedios se transforman en la ZF y luego se exportan hacia otros países.

#### **2.4.6 REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ZFI Y DE SERVICIOS**

La inversión requerida para impulsar la ejecución inicial en una ZF, debe ser distribuido para financiar de la siguiente manera:

- Infraestructura básica
  - Adquisición de terrenos amplios.
  - Construcción de infraestructura básica: agua, desagüe, alcantarillado, redes eléctricas, generación de energía eléctrica, construcciones de carreteras, construcción de hospitales, centros educativos; Construcción de almacenes y depósitos, Construcción y acondicionamiento de terrenos, Construcción y ampliación portuaria y aeroportuaria, Construcción de centros turísticos, hoteles y casinos.

- Equipamiento. Maquinarias, Comunicaciones y Otros servicios.
- Administración. Mano de obra: calificada y no calificada, Estudio de factibilidad general, Mantenimiento de servicios básicos, Estudios de pre-factibilidad, Asesorías y asistencia técnica, Promoción publicitaria y otros

La inversión estará orientada al acondicionamiento interno y externo en infraestructura básica, es decir a brindar facilidades para conseguir interconectarse con fuentes de energía, agua, desagüe, puertos, aeropuertos, carreteras, sistemas de comunicaciones, servicios turísticos, vivienda, educación y salud, entre otros.

El presupuesto de operación e inversión, es un aspecto de vital importancia para garantizar la ejecución de las ZFs, en ese sentido, en términos de financiamiento debe asegurarse una asignación de recursos en el presupuesto anual, el financiamiento interno, en el ámbito provincial, departamental, regional y nacional y, de otra parte, el financiamiento externo debe considerarse por la vía de asistencia y cooperación técnica internacional a largo plazo.

El financiamiento es más factible a partir del desarrollo de un estudio de factibilidad de la ZF, que analice la viabilidad, así como los beneficios y costos de ejecución del proyecto.

#### **2.4.7 INCENTIVOS OFRECIDOS A LAS EMPRESAS QUE SE INSTALAN EN LA ZF PARA LA EXPORTACIÓN**

Los incentivos deben establecerse a través de normas legales que permitan promover la participación de la inversión nacional y extranjera, en las ZFs, como instrumento de desarrollo de la región fronteriza, las que ha escala internacional tienen un comportamiento similar las mismas que son las siguientes:

- Se establece por periodos que van desde 10 a 25 años de exención de impuestos sobre los beneficios de sociedades, con un periodo subsiguiente de concesión favorable y prorrogable.
- Exención permanente de derechos de importación de materias primas y bienes de capital.
- Las pérdidas netas producidas durante el periodo de exención fiscal se pueden cargar a utilidades obtenidas en los siguientes 5 años.
- La prima de exportación, equivalente a 50% de las utilidades, después del periodo de exención de impuestos.
- Bonificación del 5% sobre el valor agregado de productos exportados, si se utilizan materiales y servicios nacionales.
- Exención de impuestos sobre las utilidades que provienen de la exportación.
- Impuesto de 1% sobre el valor de las exportaciones, para las ZFs.
- Impuesto del 3% sobre el valor de las importaciones, para las ZFs.
- Exención de impuestos de exportación, impuestos municipales y provinciales, cánones, licencias, la pérdida de explotación sufrida durante los cinco primeros años de funcionamiento son deducida de la renta imponible durante los cinco años siguientes
- Prima de depreciación acelerada.
- Alquiler de fábricas se por m<sup>2</sup>, a un costo de US \$ 5 a 10 anuales.
- Cinco años de exención de impuestos sobre la renta por concepto de utilidades hasta el 6% del capital invertido.
- El descuento del alquiler hasta el 50% durante 3 años.
- La deducción del 20% de las utilidades durante 10 años se puede cargar a los impuestos.

- El subsidio no reembolsable hasta el 35% de la inversión en activo fijo y el 100% de los costos de capacitación, subvenciones para la reducción de costos por alquiler.
- Se dan concesiones respecto de derechos de importación de materias primas, maquinaria y equipo.
- Se establecen 10 años de exención fiscal, temporal completa, prorrogable por 15 años si el funcionamiento satisface determinados criterios respecto a mano de obra, valor agregado y posibilidades de integración.
- La reducción del 90% de los impuestos sobre las utilidades obtenidas por concepto de exportaciones.
- Se establece concesión especial para que las empresas no paguen impuestos sobre la renta por ventas efectuadas fuera del país.
- La exención de derechos de importación sobre los productos que ingresan a la ZF.
- Se establecen periodos que van desde 10 a 30 años de exención de impuestos sobre patrimonio, así como a las importaciones y exportaciones.
- Se establece exención permanente de impuestos Comerciales sobre las ganancias generadas por exportación de mercancías.
- Establecen un seguro total permanente, por el valor del 100% para la inversión en activo fijo, contra todo tipo de riesgo, para garantizar la inversión nacional y extranjera en la zona franca.

#### **2.4.8 PERÚ, POLÍTICAS DE ZFs: CASO ZOTAC**

- Promueve el desarrollo socio-económico de la región Tacna-Moquegua-Puno.
- Legaliza el comercio de mercancías de la frontera.

- Se crea la Comisión Nacional de Zonas Francas (CONAFRAN)
- Establece un arancel de 10% a la salida de los bienes francos, a la zona de tratamiento especial y otras franquicias para turistas que visitan las ZFs.
- D.S 019-FEB. 91-PCM, se crea la ZFI y comercial de Tacna, ZOFRATACNA-para reducir la influencia de la zona de Iquique.
- Modificar el DL. 25100 por DL. 704 “Ley de Zonas Francas, zonas de tratamiento especial comercial y zonas especiales de desarrollo”.
- Luego norma las mercancías que provienen de la ZOFRATACNA, que ingresan a la capital, vía aérea, terrestre.
- ZOTAC implicaba entre otros: Menor recaudación de impuestos, reducido impuesto especial y necesidad de combatir el contrabando y defraudación de rentas.
- Mediante el DL. 671 SET. 91- se transfiere funciones aduaneras al Comité de Administración de la ZOTAC.
- En la ZOTAC los productos que tuvieron mayor demanda por los turistas fueron: aparatos de televisión, radiodifusión, grabación, vinos, licores, golosinas, calzado, bicicletas, vehículos, cigarrillos, porcelanas.
- El contrabando generado se produce por: Agresiva política comercial chilena, escaso desarrollo de la industria y elevado costo de producción, problema de desempleo, implementación de una zona de tratamiento especial autónoma.
- En el corto plazo – establecer normas; en el mediano plazo – fiscalización; en el largo plazo – establecer zonas francas. Promover el desarrollo de empresas industriales.

Mediante DL. 842 del 30 de agosto de 1996, se crearon los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios

(CETICOS), en Ilo, Matarani y Tacna; se crea sobre la base de la normatividad vigente para la ZOTAC, así como todos los activos y patrimonios de la ZOTAC, pasan a conformar los CETICOS de la referencia, mediante Decreto 864 del 27 de octubre de 1996, se crea los CETICOS de Paita, sobre la base del eje Paita-Piura-Sullana-Tumbes, que tienen las mismas funciones que los de los CETICOS de Ilo, Matarani y Tacna, en la que ofrecen amplios incentivos para las empresas que se instauran en dichas jurisdicciones mediante DS 016-96-MTC, del 30/10/96, se reglamenta sobre la importación de los vehículos que se refieren básicamente a los vehículos que vienen con timón a la derecha para que sean cambiados a la izquierda a través de los servicios que ofrecerán los CETICOS.

- Mediante resolución de Superintendencia N° 001814 se regula las rutas por donde deben ingresar los vehículos usados de importación, publicada el 7 de noviembre de 1996.
- Mediante Resolución de Superintendencia N° 003610 y Resolución Directoral N° 7-D-10-96, norma el traslado e ingreso de los vehículos usados por los CETICOS.
- Los CETICOS han tenido un gran avance en cuanto a implementación e instalación de las empresas que harán los trabajos de acondicionamiento de los vehículos, a través de la instalación de talleres y almacenes, destinados a brindar un mejor servicio a los usuarios, en ese sentido se han venido visitando de manera permanente y se han venido adjudicando lotes a las empresas que van a seguir laborando en los CETICOS, tanto en Ilo, Matarani y Tacna en el sur, así como los CETICOS del norte, teniendo como eje a Paita, Sullana, Piura y Tumbes que se encuentran en un proceso acelerado de implementación de estos CETICOS, por la



importancia que reviste en el desarrollo de la región norte y la región sur, la expectativa que esta crea en el contexto del desarrollo de las ZFs para la producción industrial destinadas al consumo interno y a la exportación.

- Los CETICOS son una versión moderna sobre el concepto y desarrollo de las ZFs, recoge las experiencias avanzadas sobre la administración, normatividad, organización e incentivos que se ofrecen a los usuarios, estos CETICOS comprenden aspectos sumamente sofisticados en términos del otorgamiento de facilidades para el establecimiento y se encuentran desarrollándose aceleradamente el proceso de implementación de la infraestructura para las facilidades portuarias, aeroportuarias, de transporte terrestre y la implementación de sistemas de comunicaciones que ofrezcan los servicios más avanzados, así como la implementación de los servicios educativos, de salud, de vivienda, de infraestructura básica, de energía, de agua y desagüe, así como la instalación de grandes almacenes de depósitos de mercancías, así como la instalación de grandes almacenes de depósitos de mercancías, así como la instalación de talleres para el acondicionamiento y reacondicionamiento de mercancías que ingresan a los CETICOS, así como la instalación de empresas destinadas a proporcionar servicios de embalaje, destinado a la protección de mercancías para su transporte.
- De otro lado hay un proceso de la inversión en infraestructura de puertos y aeropuertos, el acondicionamiento y el acceso de las carreteras a los almacenes de las zonas francas o CETICOS.

#### **2.4.9 DEMANDAS DE USUARIOS ADMINISTRADOS POR LA CONAFRAN (ILO, MATARANI Y TACNA)**

- En la ZOTAC la venta es exonerada del IGV y del ISC.

- Los turistas pueden visitar tres veces al año y en cada viaje pueden ingresar bienes libres de derechos hasta US \$1,000 por viaje.
- Las mercancías dirigidas a industrias de la región Moquegua, Tacna y Puno, así como insumos para la producción destinadas a la exportación o para comercialización en la zona de tratamiento especial, estará libre de todo derecho.
- Las mercancías que salen de la zona pagaran 10%

Usuarios de depósitos francos.- son usuarios de los depósitos francos, las personas naturales y jurídicas que almacenen y comercialicen bienes en los depósitos francos conforme a las normas establecidas.

Usuarios en la zona de tratamiento especial. Son las personas naturales y jurídicas autorizadas para que comercialicen bienes y servicios dentro de ella, conforme a las normas establecidas para tal efecto, los depósitos en la CONAFRAN son públicos y privados

#### **2.4.10 CARACTERÍSTICAS DE LA PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EN LAS ZF DE CHILE**

Caso ZF de extensión, Arica-Parina coto-Puerto Mont-Setiembre del 1995:

- Establece un crédito tributario para inversiones en la zona destinada a la producción de bienes o prestación de servicios.
- El crédito es por el 20% equivalente al valor de bienes físicos del activo inmovilizado que correspondan a construcciones, maquinarias y equipos, incluyendo inmuebles destinados a explotación comercial con fines turísticos vinculados directamente con la producción de bienes o prestación de servicios
- Inversión en construcción de edificaciones destinadas a uso habitacional de más de 5 unidades, ubicada en la zona con una superficie construida

no menor a 100 m<sup>2</sup> terminado de construir en el ejercicio según su valor actualizado, el beneficio será solicitado una sola vez por el mismo inmueble.

- No pueden considerarse los bienes que tengan una vida útil de menos de 3 años ni vehículos motorizados.
- Los montos cuyos proyectos de inversión sean superiores a 2,000 UIT, podrán acceder en Arica y de 1,000 UIT mensuales para proyectos que se ejecuten en Parinacoto.
- Al beneficio del crédito pudieron acogerse hasta el 31/12/98, la recuperación del crédito concedido a que tiene derecho podrá hacerse hasta el año 2020, el crédito no utilizado en un ejercicio, se deducirá en el ejercicio siguiente.
- Los bienes muebles comprendidos en la inversión que sirvió de base para el cálculo del crédito, deberán permanecer en la zona por un plazo mínimo de 5 años, contados desde la fecha en que fueron adquiridos.
- La Oficina de Aduanas fiscaliza el cumplimiento de las obligaciones de la permanencia de los bienes por el plazo de 5 años
- Aduanas pueden autorizar la salida de la zona antes de cumplir el plazo sin la previa devolución del impuesto, cuando la reparación de dichos bienes así lo exija, por un plazo de 3 meses prorrogables hasta un año, en caso de excederse se aplicará una multa de 1% del valor de adquisición del bien, reajustado a la fecha de la multa.
- No tendrán derecho al crédito aquellos que adeudan al fisco impuestos o gravámenes aduaneros.
- Las personas condenadas por delitos por el lavado de dinero y narcotráfico deberán restituir al fisco la suma de dinero equivalentes a los

beneficios o franquicias obtenidas, además se aplicará una multa equivalente al 100% del monto inicial de la franquicia, extensiva a empresas que tengan participación en proporción al capital aportado o pagado.

#### **2.4.11 PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EN CENTROS DE EXPORTACIÓN (CE)**

- La administración y explotación de los CE será entregadas por el estado mediante licitación a las personas naturales y jurídicas que cumplan con los requisitos y exigencias establecidas, la adjudicación se verificará mediante contratos cuyas condiciones serán pactadas con el interesado de acuerdo a las leyes nacionales.
- Los requisitos y condiciones del proceso de licitación y bases de los contratos de concesión relativos a la administración y explotación de los CE, serán establecidos mediante DS.
- Las bases y el contrato podrán exigir a los administradores la construcción y explotación de los recintos destinados a la exhibición de productos y presentación de servicios anexos (banca, transportes, seguros, etc.) la habilitación de instalaciones y equipamiento necesario para el funcionamiento de los servicios fiscalizadores.
- La individualización y delimitación de los lugares de propiedad de los administrados o tomados por estos en arrendamiento, en los que funcionarán los CE, deben establecerse por DS.
- Las controversias suscitadas en procesos de licitaciones sobre contratos de concesión, de la administración y explotación de los CE se someterán a la decisión de un Juez, elegido de común acuerdo de las partes en conflicto y a la falta de éste, por la justicia ordinaria.

- A los CE podrán ingresar mercancías nacionales y materias primas, partes y piezas extranjeras originarias y procedentes de otros países sudamericanos, de acuerdo a las normas.
- Las mercancías que permanezcan en un CE, se consideran como si estuvieran en el extranjero y en consecuencia no estarán afectos al pago de los derechos, impuestos, tasas y demás gravámenes que se perciben por intermedio de las aduanas, incluido la tasa de despacho establecido.
- Aduanas normará el procedimiento administrativo y documentario aplicable al ingreso y salida de mercancías, además adopta medidas de vigilancia y control, de accesos y límites de los CE.
- La venta de mercancías nacionales a los comerciantes establecidos dentro de un CE, se considera sólo exportación para efectos tributarios, con devolución del impuesto sobre el monto de venta.
- Podrán ingresar o depositarse en los CE, materias primas, partes y piezas originarias, procedentes de otros países sudamericanos libres de todo derecho.
- Las materias primas, partes, piezas podrán importarse desde la ZF a la ZF de exención, podrán también importarse del resto del país, sujetos al régimen general de importación o expedirse al exterior libre de todo gravamen o impuesto.
- La venta o traslado de las mercancías desde un CE a las empresas industriales de la ZF, destinados a sus procesos productivos, estarán exentas de todo gravamen o impuesto a las ventas o servicios.
- Las mercancías que por cuenta propia o ajena ingresen y se depositen en un CE, podrán ser sujeto de uno o más de los siguientes actos: exhibidos, empacados, desempacados, etiquetados, reembalados, comercializados,

envasados y toda otra actividad similar destinada a la comercialización.

- La venta, traslado, importación, exportación, reexportación de las mercancías, sólo puede realizarse al por mayor por un monto superior a 75 UIT mensuales vigentes a la fecha de transferencia, pudiendo aumentar a 95 UIT y bajar a 50 UIT mensuales.
- Aduanas podrá cobrar a los concesionarios de los CE una cantidad de dinero periódico y fijo en unidades reajustables, destinada a financiar los gastos que demanden las funciones de fiscalización en el recinto respectivo.
- Los delitos de contrabando o fraude, será sancionada de acuerdo a las normas de aduanas.

## **2.5 OPORTUNIDADES Y RIESGOS EN LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LAS ZF**

### **2.5.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS ZONAS FRANCAS**

En términos generales, las ZFs constituyen enclaves especiales o áreas geográficas y económicamente delimitadas en las que se llevan a cabo actividades de industrialización, comercialización o ambas. Estas gozan de una serie de incentivos, ya que se sitúan fuera del alcance de la legislación laboral y tributaria, así como del sistema aduanero vigente en el resto del país.

Las ZFs se pueden clasificar en: Zonas Francas Industriales (ZFI) y Zonas Francas Comerciales (ZFC).

#### **Zonas Francas Industriales**

Las ZFI o Zonas de Promoción de inversión o Zonas de Promoción para exportación son áreas geográficas y administrativamente delimitadas. En ellas se fomenta la instalación de industrias de exportación que gozan de una serie

de incentivos tales como, por ejemplo la libre entrada y salida de materias primas, bienes intermedios y productos para uso interno. También se promueve el desarrollo de operaciones mercantiles vinculadas con estas actividades.

### **Características**

- Sistemas administrativos simplificados, las firmas de las zonas francas industriales enfrentan requisitos menos exigentes con relación a la importación de materias primas y bienes de capital utilizados en los sistemas de producción y en cuanto a los procedimientos utilizados para la exportación de productos.
- Además, el hecho de que en las ZFI ni rijan las mismas reglamentaciones administrativas que en el resto del país, permite el establecimiento de nuevas pautas, caracterizados en general, por su elasticidad y poca incidencia en sus costos. Estas nuevas pautas se refieren a diversos aspectos, tales como por ejemplo, la propiedad extranjera de empresas, las condiciones y montos de repatriación de utilidades, las reglamentaciones para la contratación de mano de obra nacional y extranjera, las técnicas de supervisión y control aplicados, entre otros.
- Infraestructura provista especialmente; generalmente los complejos creados en las zonas francas cuentan con infraestructura adecuada, energía eléctrica, instalaciones y servicios de comunicación (centrales telefónicas y telex), servicios de agua y desagüe, carreteras, puertos, aeropuertos y demás necesidades.
- Servicios públicos a precios adecuados; esta medida responde principalmente a fin de que las empresas que desean operar en las ZFI tengan facilidades para su instalación en lugares apropiados y para que

cuenten con los servicios correspondientes, a precios razonables.

- Tamaño de las Empresas; el tamaño de las empresas ubicadas en la ZFI, suele ser el que coincide con la pequeña y mediana empresa. Los proyectos más grandes corresponden generalmente a empresas mixtas, es decir, en las que hay participación nacional y extranjera.
- Ubicación de las ZFI; normalmente se sitúan cerca de puertos, en lugares de fácil acceso al transporte, respondiendo a la urgente necesidad de una infraestructura adecuada.

Las ZFI también poseen otras características de acuerdo con las reglamentaciones estipuladas en diversos campos. Tales rangos dependen básicamente de la Legislación que a propósito de las ZFs, adopte cada país.

La creación de ZFI en un país específico puede impulsar el establecimiento de empresas en tales zonas, en función a los factores mencionados, que constituyen las principales características de las ZFI ya creadas.

### **Zona Franca Comercial**

Por su parte las ZFC, son áreas geográficas y administrativamente delimitadas, donde se lleva a cabo el almacenaje y la exhibición de productos que se han de someter a las reglas del mercado en materia de compra y venta.

El objetivo principal que se persigue es doble: promover el comercio internacional de bienes dentro y fuera del territorio nacional e instan a las empresas nacionales a que sean más competitivas, puesto que sus productos deberán de competir con productos de origen extranjero.

## **2.5.2 OPORTUNIDADES Y RIESGOS DE LAS ZFI EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

Es posible evaluar las oportunidades y riesgos que presentan las ZFI a partir del análisis de los principales agentes involucrados, como son: el gobierno, las



empresas extranjeras, mixtas o nacionales ubicadas en las zonas francas y aquellas ubicadas en el resto del país, representan en cierta medida, como ejes centrales de desarrollo, los intereses del país.

**Desde el punto de vista del gobierno.** El gobierno tiene como objetivo promover el desarrollo de industrias de exportación, otorgando una serie de incentivos en materia tributaria, aduanera, cambiaria, financiera y laboral. Estas medidas tienen por finalidad atraer capitales nacionales y extranjeros para que se inviertan en las zonas francas, sin que ello perjudique las operaciones de las demás industrias nacionales.

El gobierno intenta además, percibir mayores divisas como resultado de las operaciones efectuadas y de la tendencia al mayor uso de materias primas y productos locales por parte de las empresas que se establecen en las zonas francas. No se logran los resultados previstos, si es que los productos requeridos por estas últimas no cumplen con las condiciones óptimas de calidad, teniendo como consecuencia que las empresas las adquieran en otros mercados.

El gobierno también intenta fomentar la inversión extranjera directa e incentivar la transferencia tecnológica. El desarrollo de las empresas establecidas en las zonas francas, favorece la transferencia tecnológica porque estas zonas se convierten en centros de atracción de capitales extranjeros y ello permite la afluencia de tecnología. La capacitación para la mano de obra en el manejo de maquinarias y el desarrollo del proceso productivo, es una forma de transferir crecimiento tecnológico. Sin embargo el riesgo existe en la medida en que el manejo de la tecnología (maquinarias y equipos) o la capacitación se dirija básicamente al capital extranjero y no nacional, lo que limita la transferencia tecnológica.

En el aspecto laboral el gobierno pretende incrementar los niveles de ingreso y

de empleo a través de la contratación de mano de obra nacional desempleada y subempleada (fuerza laboral que recibe capacitación), por parte de las empresas que se establezcan en las ZFs. Se espera que esto sea así porque para las empresas ahí establecidas, esta mano de obra representa menores costos, lo que unido a los incentivos que el gobierno formula a su favor se convierte en una ventaja. Sin embargo la política de sueldos estipulada puede constituir una desventaja, especialmente para las empresas de capital nacional que pretenden establecerse allí. Resulta pues, necesario realizar la evaluación de costo-beneficio que el caso requiere.

El gobierno no sólo intenta lograr la plena ocupación de las zonas francas, sino también en el resto del país. Se propone como meta primero, el desarrollo regional, esto repercutirá en un desarrollo del país en su conjunto. El desarrollo global se vincula al efecto multiplicador que se genera como resultado del nexo entre las empresas usuarias de las ZFs y aquellas ubicadas en el resto del país. Sin embargo la necesidad de personal altamente capacitado en tecnología especializada, puede constituir una traba para acceder a la plena ocupación

**Desde el punto de vista de las empresas de las ZFs.** Desde el punto de vista de las empresas ubicadas en las ZFs, son diversos los factores de los que dependen sus intereses. La disponibilidad de recursos en la zona, la pronta y adecuada provisión de estos por parte de las empresas ubicadas en el resto del país –o desde terceros países- bajo condiciones favorables constituye un estímulo para la instalación de firmas en las zonas francas. Sin embargo cuando no tienen acceso a los recursos, o no se le facilita la atención de insumos, ya sea dentro del país – por la baja calidad de estos – o en terceros países- por la existencia de trabas, la dificultad constituye una desventaja.

El gobierno otorga una serie de incentivos con la finalidad de atraer capitales a

las ZFs, con la condición que toda la producción generada sea exportada. En materia fiscal, la exoneración de impuestos constituye un estímulo para la inversión y el desarrollo de actividades de industrialización. De la misma forma, la libre entrada y salida de materias primas y bienes intermedios desde y hacia terceros países, sin el control y el correspondiente pago de derechos de aduana, representa un incentivo para las empresas de las zonas francas. Funciona también como incentivo las facilidades otorgadas para obtener estos productos del resto del país. En cuanto a los contenidos administrativos, se ofrece mayor elasticidad en los trámites y requerimientos básicos, lo que facilita las operaciones de las firmas allí establecidas.

En el aspecto laboral, especialmente para las empresas extranjeras, la mano de obra suele representar un menor costo, lo que constituye un aliciente para los inversionistas que proceden de países desarrollados.

La serie de incentivos que otorga el gobierno a las empresas de las -impuestos a la renta, impuestos sobre capitales-, permite que estas obtengan precios más competitivos. Sin embargo la carencia de una infraestructura adecuada, provista de medios y vías de comunicación óptimos, de puertos y aeropuertos, de energía eléctrica y agua, tiende a limitar el establecimiento de un parque industrial en la zona.

Finalmente, la fuerte competencia de terceros países, especialmente de países vecinos, puede representar un gran riesgo y un límite a la conformación de empresas en las La falta de estudios formulados, a fin de detectar aquellas industrias cuyo potencial permita mayor rentabilidad.

Esto también sucede si se tiene en cuenta que las empresas extranjeras pretenden acceder a nuevos mercados cuando se instalan en las ZFI.

**Desde el punto de la empresa del territorio nacional.** La empresa local, estará en mejores condiciones de obtener mayores ventajas de la creación de

ZFs, si se producen el nexo entre las empresas ubicadas en las zonas y la economía interna. La articulación opera cuando las empresas de las ZFs, adquieren materias primas y bienes intermedios procedentes del resto del país, o cuando ofrecen una serie de servicios conexos. En este caso, es probable que los principales riesgos que las firmas locales enfrenten, se relacionen con las limitaciones que le son propias.

El nexo también se establece a través de la subcontratación. Este sistema permite que la empresa local subcontratada previamente capacitada con ayuda gerencial y provista de recursos técnicos y financieros, estén en condiciones de abastecer los insumos que las empresas de las ZFs requieren.

En la medida que se establezca una relación entre la ZF y el resto del país o en el grado que su creación genere una reacción favorable en las empresas locales, el establecimiento de ZFs resultará ventajoso para éstas últimas y para el país.

### **2.5.3 EXPERIENCIAS EN OTROS PAÍSES**

Aunque los inicios de las ZFs se remontan a fines del siglo XIX, tan sólo a partir de la década del 60 se crean en mayor número. Existen actualmente cerca de 400 ZFs en el mundo. Una buena parte de ellas se encuentran ubicadas en los países en desarrollo.

Hasta fines del siglo pasado, las actividades predominantes en las llamadas ZFs eran comerciales. A partir de la segunda mitad del siglo XX, sin embargo, son las ZFI con características particulares las que predominan. En ellas las empresas realizan principalmente actividades orientadas a la elaboración y transformación de productos importados en su mayoría, que habían de ser reexportados luego. Posteriormente surge la tendencia a la creación de ZFI de nuevas características en los países en desarrollo

La creación de ZFI en los países en desarrollo se incrementa a partir de la segunda mitad de la década del 70. En el año 1981, la cifra de ZFI ascendió a 96 (México 25, Corea del Sur 9 y China 3). Esta tendencia responde a los bajos costo de mano de obra en que incurren las grandes industrias de origen extranjero establecidas allí, y a la necesidad de evitar las presiones sobre costos derivados de diversos factores, tales como la protección ambiental o medidas de seguridad impuestas por algunos países. También responden al avance del sistema de transporte que facilita la comercialización y comunicación entre países.

#### **2.5.4 LAS ZONAS FRANCAS EN EL PERÚ**

A partir de la ley 25100 se han establecido las bases para la creación de las ZFI y las Zonas de Tratamiento Especial (ZTE) en el Perú.

En términos generales los principales objetivos de la Ley se basan en una serie de factores que incluyen:

- El fomento y diversificación de industrias de exportación que permita generar polos de desarrollo sobre la base de la descentralización industrial.
- La generación de mayores divisas para el país.
- La transferencia tecnológica.
- La generación de nuevos puestos de trabajo y el incremento del complejo de la fuerza laborar existente.

La razón fundamental de la creación de ZF se basa en el intento de generar polos de desarrollo en las diferentes regiones a las que corresponden las zonas creadas. Se pretende lograr la meta anterior con la ayuda de los incentivos otorgados para el establecimiento de las empresas dedicadas a la elaboración y transformación de bienes con fines de exportación (ZFI) o para estimular el

intercambio comercial de bienes dentro y fuera del país (ZFC).

En el caso del Perú, desde el punto de vista legal, se denominan ZFI a aquellas áreas gráficamente delimitadas que gozan de una serie de incentivos en materia tributaria, aduanera, cambiaria, financiera y laboral, y donde se realizan actividades de industrialización orientadas a la exportación. Son en cambio, ZTE aquellas áreas geográficamente delimitadas ubicadas en las zonas de fronteras y de la selva en el país y en las cuales se desarrollan actividades comerciales y turísticas.

A continuación se presentan algunas formas específicas dictadas por el gobierno para el establecimiento de ZFs.

a) En materia tributaria, las empresas de la ZFI están exoneradas, por un periodo máximo de 15 años, del pago de tributos como:

- Impuesto a la renta (que afecta a socios y trabajadores)
- Impuesto al patrimonio empresarial
- Impuesto general a las ventas
- Alcabala y licencia municipal de funcionamiento.
- Cualquier otro tributo que rija en el país o por celebrarse.

Las empresas están sin embargo obligadas a pagar las aportaciones del IPSS, el SENATI y el FONAVI. En el caso de las ZTE, éstas no están exoneradas de los impuestos correspondientes a la renta de tercera categoría, al patrimonio empresarial y demás impuestos que correspondan.

b) En materia de aduanas, se otorga un tratamiento especial a los bienes que ingresan y salen de las ZFI y las ZTE desde y hacia terceros países, estando exonerados del pago de impuestos, derechos de aduana y demás tributos vigentes o por establecerse en el resto del país, así como de todos los mecanismos para-arancelarios que regulan el comercio

exterior.

En el caso de los ZFI, el ingreso de los productos, bienes terminados y prestación de servicios, provenientes del territorio nacional gozan de las exoneraciones, incentivos tributarios que determina el régimen Nacional de Exportaciones No Tradicionales. En el caso de los ZTE, la exportación de bienes terminados desde el resto del país, se lleva a cabo a través de los depósitos francos de acuerdo con las listas determinadas por la Comisión Nacional De ZFs.

Por otro lado, las empresas de la ZFI no participan de las cuotas de importación otorgadas al país por terceros países u organizaciones internacionales ni del régimen de promoción de exportaciones vigente en el resto del país.

- c) En materia cambiaria, las empresas ubicadas en ZFI o ZTE pueden hacer uso de sus propias divisas en las diversas transacciones que realizan para el desarrollo de sus actividades. Sin embargo, los pagos por prestación de servicios deberán hacerse en moneda nacional.

En cuanto al sistema financiero vigente en las ZFI, se permite la instalación de bancos e instituciones financieras. Las empresas ubicadas en estas zonas están en condiciones de efectuar depósitos en cuenta corriente en los bancos regionales (y en la banca extranjera), pero no podrán obtener de esta fuente, fondos para hacer frente a compromisos en moneda extranjera. Sin embargo pueden obtener los fondos necesarios de instituciones internacionales, siempre que ello no afecte los créditos internacionales concedidos al país.

- d) Las empresas extranjeras ubicadas en las ZFI no están afectas al Régimen de Tratamiento a los Capitales Externos vigentes en el país. Por tal motivo, no se ejerce control sobre la remisión de utilidades (es

libre) ni sobre los giros al exterior. Tampoco se ejerce control sobre la reexportación del capital invertido, después de transcurridos cinco años desde el aporte de capital.

- e) En materia laboral, los trabajadores de las empresas ubicadas en las ZFI se rigen de acuerdo con el Régimen Laboral de la Actividad Privada y gozan del derecho de percibir el doble o más que otros en su misma categoría, perciben en el resto del país. La facilidad que se les otorga a las empresas ubicadas en estas zonas, es la contratación temporal de personal. No están obligados a cumplir con los regímenes de participación laboral existentes en el país.

Cabe señalar finalmente que el organismo encargado de administrar y regular el funcionamiento de las ZFs es la Comisión Nacional de ZFs y de Tratamiento Especial (CONAFRAN).

### **2.5.5 CARACTERÍSTICAS DE LAS ZFs EN EL PERÚ**

La ZOTAC, al igual que la ZOTUM, está conformado por depósitos francos y un área de comercialización, o zona especial. Los productos que ingresan a estas zonas se ubican inicialmente en los depósitos francos, donde deben pagar solo un arancel especial. A través de tales zonas se pretende fomentar, es un caso, el desarrollo de la región Moquegua, Tacna y Puno, y en el otro, de la región Grau. Su establecimiento obedece a razones adicionales, el intento de evitar el contrabando que genera el régimen aduanero especial que rige en el puerto chileno de Iquique, que en el caso sureño, y en el segundo caso, el esfuerzo por estabilizar el comercio de la zona norte del país a través del pago de aranceles y derechos de aquellos bienes que en la actualidad no tributan.

Tomando como punto de partida los objetivos que persigue el gobierno es la creación de zonas francas, es posible advertir que el éxito que estos logren



alcanzar depende en gran medida de las mayores oportunidades que ofrezcan, frente a los riesgos que se presenten, no solo para las empresas establecidas en las ZF, sino también para las demás empresas, que operan en el territorio nacional.

En el caso del Perú, la creación de las zonas francas industriales- Matarani, Chimbotc, Trujillo, Pisco y Paita – y de las ZTE –Tacna y Tumbes - permite vislumbrar una serie de oportunidades para establecimiento de empresas nacionales, mixtas o extranjeros, dedicados a operaciones de industrialización para exportación, en el primer caso; y el estímulo de las actividades de comercialización, en el segundo caso, cuyo principal objetivo es el de promover el desarrollo de las regiones a los que estas pertenecen.

Sin embargo, es necesario señalar que estas oportunidades se verán truncadas si los incentivos formulados en materia tributaria, aduanera, cambiaria, financiera y laboral, a favor de las empresas consideradas como ejes centrales de desarrollo, no se efectúan en un ambiente de estabilidad política y económica que garantice a los inversionistas el normal desarrollo de sus operaciones, y si paralelamente estos incentivos carecen de efectividad.

Es necesario señalar, que existen ZFI con mayores probabilidades que otras, por contar con infraestructura en mejores condiciones. Este es el caso de la ZFI de Trujillo y la ZFI de Chimbotc, donde la inversión necesaria para acondicionarlos en su totalidad es menor en comparación a los demás.

La existencia de parques industriales también es un elemento a favor y con ello cuentan Ciudades como Trujillo (en mejores condiciones), Ica, Arequipa. De igual importancia son los estudios realizados sobre las actividades potencialmente viables en las zonas que permiten identificar la oportunidad de negocios o industrias.

El mayor o menor éxito de las ZFs, se medirá en función del cumplimiento de

los objetivos trazados y del mayor dinamismo que se genere en cada una de las zonas y el resto del país

## 2.6 CARACTERÍSTICAS DE LAS ZFI DE PAÍSES EN DESARROLLO

- Los diversos factores políticos, económicos, sociales y geográficos, existentes en cada país, tienen cierta artificialidad en comparación al impacto de cada una de las zonas en sus economías.
- Las expectativas en el éxito potencial de las zonas, varían considerablemente de un país a otro, cuando menos entre países que siguen distintas estrategias en desarrollo.
- Los objetivos del país al establecer las zonas son priorizadas de manera muy distinta en cada país, lo que hace extremadamente difícil identificar patrones estables para comparar su eventual éxito.
- La antigüedad de algunas ZFs va a facilitar su evaluación, mientras que en aquellas zonas establecidas recientemente no se encuentran con los elementos necesarios para un adecuado análisis.
- Las ZFs han alcanzado metas de desarrollo y han sido grandes desde su origen al final de la década del 60, se incrementó de 9 a 106 ZFI, en países en desarrollo hacia finales de 1987, la firme expansión ha sido debido al entusiasta apoyo de las Naciones Unidas (NU).

Hay consenso en países del tercer mundo sobre el éxito garantizado de las zonas para alcanzar metas de industrialización para la exportación, en el contexto de un marco económico mundial que favorece los esquemas exportadores.

Sin embargo, han habido zonas exitosas así como fracasos totales, algunas de las primeras se beneficiaron en circunstancias particularmente favorables, en tanto que

otras aprendieron de los errores de las últimas, pero los éxitos y fracasos han dejado enseñanzas muy importantes en el conocimiento sobre ZFIs.

Las ZFIs, tienen un gran impacto en el proceso de desarrollo, estudios de las NU, sostienen que en muchos países en desarrollo, las exportaciones de las ZFIs, representan entre menos del 5% del total de las exportaciones, mientras que en otros superaban el 15% del total de las exportaciones.

El desarrollo de las ZFIs no deberían medirse sólo por el nivel de inversión, sino por el estímulo a la economía local, los efectos macro económicos de la zona son muy limitados.

Hay ZFIs, exitosas como no exitosas en el ámbito mundial entre las zonas más prósperas o exitosas son las de Mauricio y Túnez en África, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Sri Lanka y Taiwán en el Sudeste Asiático y los casos de Brasil y México en Latinoamérica.

Otras relativamente exitosas son las que se sitúan en Egipto, India, Jamaica, Jordania, Pakistán, Panamá, Siria, Tailandia y los Emiratos Árabes Unidos.

Las ZFIs, menos exitosas son la de Bermudas, Guatemala, Honduras, Líbano, Nicaragua, Senegal y Samoa Occidental.

Por otro lado, en relación con el costo de la construcción, el mantenimiento de una infraestructura tiene influencia sobre su rentabilidad y es recomendable evitar excesivos gastos en construcción de instalaciones.

Se entiende que el costo para desarrollar ZFIs de Bataan en las Filipinas, cuyo costo de producción excedió los 208 millones de dólares, los costos de desarrollo por hectáreas en países asiáticos, alcanzó a US \$ 13,000 en Pakistán, hasta US \$ 602,900 en las Filipinas. Se estima que en el Perú, para 1985 la inversión requerida por hectárea es US \$ 314 mil.

Experiencias sobre el alto costo de la infraestructura en las ZFI, en Buenaventura, Colombia, de Santo Tomás de Castillo en Guatemala, muestra la falta de acceso fácil y

adecuado a vías de comunicaciones importantes, lo que constituye una severa desventaja al éxito de las ZFI.

Es deseable que las ZFI, se ubiquen cerca de puertos, aeropuertos, carreteras cercanas a rutas internacionales, con acceso a los grandes mercados.

Disponibilidad de suministro de energía y agua, como puntos críticos para la decisión de invertir, porque los costos de instalación son altos y alta su importancia en las actividades industriales.

Las instalaciones básicas no son el único factor de influencia por la preferencia de los inversionistas industriales, por zonas cercanas a ciudades desarrolladas.

Los servicios especializados como correo, bancos, telecomunicaciones, son razones por la que las personas y empresas deciden invertir en una determinada ZFI.

En los últimos años los países en desarrollo se encuentran utilizando en prueba dos sistemas para reducir los altos costos de desarrollo de las zonas, el primero que es apoyado por el gobierno, se refiere al concepto de Sub-Zonas a operar bajo el régimen similar al de las empresas establecidas en ZFI, este concepto se aplicó en Colombia, Malasia, Mauricio, México, Singapur, Sri Lanka y Túnez.

El segundo caso es una innovación que consiste o se permite a empresarios privados a asumir la construcción y explotación de las ZFI bajo autorización y supervisión del gobierno, este se aplica en Bahamas, que ofrece la ventaja de permitir a un país establecer una zona sin incurrir en gastos de infraestructura.

En la actualidad las ZFI, forman parte de la nueva división internacional del trabajo, donde los esquemas o modelos de mano de obra intensivas, se trasladan a países en desarrollo, con el objeto de reducir costos de producción, se estima que al finalizar la década del 60, se registraron 645,800 trabajadores, que trabajaban en estas zonas, distribuidos en Corea 120,000, Singapur 105,000 y 70.000 en México; al finalizar el primer quinquenio del año 80, se registraron 837,000 puestos de trabajo directo en zonas francas industriales, en el ámbito de 35 países en desarrollo, en zonas de Hong

Kong, Malasia, Singapur, Taiwán, Haití, México y Brasil con más de 50,000 c/u.

Es importante destacar que México alcanzo a ocupar 119,500 trabajadores, que representan el 0.72 % de la PEA. Se estima que en términos de empleos directos representó 3% del total de la fuerza de trabajo manufacturera del tercer mundo.

En países como los del Asia, ha tenido éxito la generación de empleo directo en actividades de trabajo manual intensivo. Los efectos del empleo indirecto son modestos debido al uso de una alta proporción de insumos importados, facilitada por el régimen de liberación aduanera que caracteriza a dichas zonas. Sin embargo los efectos del empleo directo pueden ser frecuentes en actividades de servicios como banca, comunicaciones, transporte, electricidad, construcciones y reparaciones.

Los efectos sobre la economía domestica es muy limitada, porque el valor agregado en las zonas es muy bajo.

En general los trabajadores de la zona son mujeres jóvenes y solteras, sin experiencia previa de trabajo. Por ejemplo, en Asia la proporción de mujeres trabajadoras en las ZFI es 74% en Filipinas, 88% en Sri Lanka, y más del 80% son menores de 29 años, las solteras superan el 70%. Lo mismo ocurre en EEUU.

En cuanto al empleo, se ve hay problemas con la calidad del empleado en lo que se refiere especialmente con las condiciones de empleo, debido a las leyes laborales especiales, que sólo se aplican en las zonas debido al interés por atraer inversionistas, ya que se evitan casos de estabilidad laboral y la organización de sindicatos, por lo que ocurren abusos por parte de los empleadores de las zonas.

El ambiente de trabajo está por debajo del promedio, las medidas de seguridad son casi inexistentes, no hay indemnizaciones por accidentes de trabajo y los horarios de trabajos son largos.

El caso de México es muy especial, ya que el empleo en las zonas francas está sujeto a la ley federal de trabajo aplicable a todo el país.

Los derechos en México van desde salarios minimos, bonificaciones, pago de

indemnizaciones, contribuciones de seguridad social, de vivienda, de educación, los sindicatos fáciles de establecer, esto no impidió que inversionistas locales y extranjeros se instalen en zonas que hoy empleen a más de 300, 000 mil trabajadores. Los beneficios pueden parecer generosos pero el salario mínimo de un empleado en México incluyendo impuestos y beneficios son de US \$ 1/hora.

Las exportaciones por las ZFs han generados ingresos de divisas que alcanza al 20% de las exportaciones manufactureras en países como México, Filipinas, Singapur, Taiwán, Túnez y Hong Kong. Los estudios señalan que el mayor beneficio es el flujo neto de divisas que se obtiene de las exportaciones y de las inversiones del capital.

Muchos Países como la India impusieron el 30% de insumos locales a sus productos manufacturados, Corea del Sur 52%, Taiwán 42% de contenido local en la zona franca, esto todavía está lejos de ser una regla general, es decir, el mayor uso de insumos nacionales.

En Taiwán no ofrecían insumos locales, cambiaron los métodos de producción y control de calidad (el contenido local fue del 8% en 1969 y paso a 46% en 1979, en México sólo el 16% a pesar del esfuerzo de ampliar el contenido local.)

Los países deben incrementar el uso de insumo locales para mejorar el ingreso neto de divisas.

La política de incentivos a la inversión es fácil de observar en las ZFI lo que da lugar a una fuerte competencia para ofrecer mayores incentivos fiscales y financieros.

Cuando se diseña un paquete de incentivos, hay que preguntarse que es lo que un país necesita ofrecer para la inversión en manufacturas que sea más rentable, tales como los incentivos que otras zonas francas industriales están ofreciendo a los inversionistas entonces hay que ver las necesidades y sus ventajas comparativas.

Proveer incentivos a la exportación, sería hacer transferencia de recursos a los países en desarrollo.

Los objetivos principales en los países pueden ser cambiantes caso Taiwán donde se han

establecido zonas francas que se denominaron parques científicos, que se dedican a albergar solo industrias de alta tecnología.

La teoría del desarrollo regional ha identificado el concepto de parques industriales; pero en general las zonas francas industriales se consideran grandes impulsores del desarrollo en regiones pobres.

Existe una competencia entre los países en desarrollo por dar mayores incentivos en las ZFs.

Las características esenciales de las ZFs puede resumirse en las siguientes:

- Las ZFs facilitan el comercio de exportación.
- ZFs de elaboración de productos de exportación.
- Las ZFs son polígonos industriales que forman en claves dentro del territorio aduanero nacional y están situados puertos y aeropuertos internacionales.
- En los países de desarrollo las zonas francas se crean para promover el desarrollo de las industrias manufacturas dedicadas a la explotación.
- En las ZFs los inversionistas se benefician a incentivos financieros y fiscales
- Las ZFs son instrumento para el desarrollo de las exportaciones.
- Las ZFs gozan de importación libre de derecho.
- Las ZFs ofrecen una amplia gama de servicios de infraestructura de puertos y aeropuertos.
- Las ZFs se establecen para fomentar el desarrollo de las actividades manufactureras orientadas hacia la exportación.

## **2.7 ANTECEDENTES HISTÓRICOS SOBRE ZFs**

### **2.7.1 LAS ZFIs: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVA**

El mercado mundial, es el horizonte legítimo de toda empresa, aún cuando no venda más que en un radio de 100 Km, pero la internacionalización de mercados implica a menudo producir en lugares distantes a la costa, si es

preciso muy lejos de sus mercados, es decir, en donde la empresa podrá encontrar, al menos en una parte de su producción o del proceso de producción, la combinación óptima de los factores. ZFI, nacen como uno de los instrumentos de la optimización de esta combinación.

Ahora bien, la oportunidad de elegir esta localización de producción, ya sea mediante la constitución de una filial, de un "Joint Venture" o empresa conjunta de riesgos compartidos o de una de las fórmulas de subcontratación; no siempre será la mejor. Y no hay nada de que sorprenderse, ya que de un lado, la oleada de liberación de las economías, principalmente la apertura creciente a las inversiones extranjeras, multiplica las localizaciones de recepción que hay que considerar, y por otro lado, la información disponible sobre estos lugares, rara vez está actualizada y es con frecuencia poco objetiva, debido a su fuente promocional y nunca exhaustiva. Tal déficit de información no se solucionará más que con la creación de un Banco de Datos de las ZF.

### **2.7.2 LOCALIZACIÓN DE LAS ZFs**

Las ZFs, combinan 2 instrumentos de desarrollo económico:

La ZFCy la ZFI; las primeras zonas francas industriales, datan de tiempos antiguos de China, Grecia y Roma. Los pueblos y puertos en Europa, principalmente en Holanda y Francia, también adquirieron un estatus franco durante la Edad Media. Luego sucedería en el mundo colonial en el Siglo XIX (Singapur, Penang, Macao, Hong Kong, que incluso era el segundo puerto mundial en el año 1900). Las ZFC más importantes, todavía son Hong Kong, Singapur, Colón (Panamá) y Miami en EE.UU. La primera ZFI, fue creada en Manchester en 1896, pero su número no se ha extendido más que a unos cuantos cientos de las miles que existían antes de la Segunda Guerra Mundial.



La ZF de Shannon (Irlanda), fue creada en el año de 1959, para combinar las ventajas de estos instrumentos. Una ZFI, es generalmente cercada o aislada físicamente, ofrece incentivos especiales a las industrias de exportación, que se instalan, sobre todo por la importación sin pago de impuestos (la zona está ubicada fuera de la Aduana), un marco reglamentario simplificado, así como por un nivel de imposición mínimo o nulo. Algunas empresas individuales, aunque no están situadas en una ZFI, también se les pueden conceder las ventajas de un régimen franco.

En 1970, existían una docena de ZFI, propiamente dichas. Su número sobrepasaba las 60 en 1980. En 1993, hay más de un ciento dispersas en una treintena de países. Se han alcanzado a instalar en más de 70 países. En general, en las ZFI, las empresas funcionan bajo el régimen franco, sin embargo, un examen detallado de los costos y las ventajas de las ZFI, demuestra que menos de la mitad de ellas, han sido consideradas como exitosas.

El total de los empleos generados en el mundo por las ZFI y los regímenes francos, pueden ser estimado a mediados de 1993 en aproximadamente 3 millones; mientras que en 1986, esa cifra no era más que alrededor de 1.6 millones, siendo su aumento muy elevado si consideramos que al mismo tiempo, el empleo industrial permaneció estancado a escala mundial. En ciertos países, los empleos de las empresas sujetas al régimen de ZFs, equivalen a más de la mitad del total del empleo industrial (por ejemplo en Mauricio, Túnez, Haití o República Dominicana).

### **2.7.3 LA ZF: UN MERCADO PARA LOS INVERSIONISTAS**

Las tendencias actuales del mercado mundial de las ZFI, indican luego de muchos años, un retorno a favor de los inversionistas. Tres factores tienden a

aumentar la oferta de espacios en las ZFI:

Un número ascendente de países ofrece nuevas ZFI, o regímenes francos. Once países han lanzado programas de ZFI. Entre 1975 y 1985; 10 han hecho lo mismo en el transcurso de los cinco años siguientes. En muchos países las ZFI, han demostrado la ventaja de las estrategias de industrialización mediante la promoción de las exportaciones, sobre las estrategias de industrialización mediante la sustitución de importaciones, que no dio resultados; estas también son una prueba de las capacidades de exportación de una nación y el fomento de las políticas más abiertas, a los intercambios internacionales. Este es por ejemplo, el rol que ha jugado en Corea del Sur y Taiwán, quienes actualmente son los dos protagonistas principales del Comercio Internacional.

De allí, la tendencia es que a pesar de que la ZFI propiamente dicha, es una zona geográficamente limitada a un régimen franco, aplicable en el conjunto de una región o del territorio nacional.

Un gran número de países, vuelve a lanzar o se alista a reactivar sus ZFIs, sobre todo mediante la privatización de las empresas públicas. Los países del antiguo bloque comunista intentan colocar los programas de ZFI, como instrumentos claves de sus reformas económicas, buscando asegurar una competitividad internacional. Aunque solo unos cuantos están en condiciones de ofrecer un clima comercial apropiado, sin embargo, contribuyen a aumentar el ofrecimiento de localizaciones bajo un régimen franco.

Sobre todo se benefician de una ventaja en términos de plazo, sobre la mayoría de países en vías de desarrollo (PVD) es decir, las disponibilidades de mano de obra calificada o "calificable" y un buen mercado, siendo precisamente el tipo de recursos humanos que buscan las industrias basadas en las nuevas tecnologías.

Mientras la oferta de localizaciones aumenta, la demanda es susceptible de

estancarse a mediano plazo. Tres factores reducen el efecto del flujo de las inversiones directas hacia los países en vías de desarrollo, e incluso favorecen, algunas veces su localización hacia los países desarrollados. El Factor Económico: La disminución del crecimiento económico, las tendencias proteccionistas y la consolidación de bloques económicos, han hecho retroceder los flujos de inversiones extranjeras desde 1990. Según las estadísticas de la OCDE las inversiones directas al extranjero de sus países miembros pasan de los US \$ 19.6 mil millones en el año 1990 a 6.7 mil millones en el transcurso de los 6 primeros meses de 1992, siendo un monto que se puede calcular en US \$ 13 mil millones para el conjunto del año 1992.

Además, la parte del sector servicio en las inversiones extranjeras directa de los países de la OCDE, tiende a aumentar esencialmente a expensas del sector primario y también algunas veces del sector industrial. Factor Tecnológico: Ciertos progresos tecnológicos, principalmente de la micro-electrónica y de la informática, favorecen la sustitución de técnicas de producción, con alta intensidad de mano de obra, por los procedimientos más capitalistas. Factor Sociológico: La creciente demanda de nuevos productos ("la moda") en términos sociológicos, en las áreas que sobresale, ampliamente en la actualidad. El simple factor de prendas de vestir, favorece la reubicación más cercana a los mercados por ejemplo, de los países desarrollados.

Este cambio total del mercado, origina una competencia de promesas en incentivos ofrecidos a los inversionistas. La mayor parte de las ZFI, proponen una "fiscalización nula" con términos de duración cada vez más largos. Y el inversionista que amenaza con desplazarse hacia otra localización, incluso hasta podrá negociar una fórmula de prórroga de exoneración más allá de la duración legal prevista.

El derecho al trabajo, es objeto de enmiendas, que aumentan la flexibilidad del

empleo o es ignorado.

Un último ejemplo, las cláusulas de acceso al mercado local cada vez son más generosas.

- Mediatización de las ventajas de la ZFI.

En contraposición hay otras dos tendencias que diluyen las ventajas específicas de las ZFI y nos hacen pensar que este anti-mundo está amenazado por la trivialidad:

- Los países en vías de desarrollo adoptan políticas económicas abiertamente liberales. La apertura a los cambios y a las inversiones extranjeras, las privatizaciones, las reformas del estado y de sus administraciones, tienden a crear un ambiente comercial efectivo que es la razón de ser de las ZFI.
- En los países industrializados, la competencia para captar mas inversiones extranjeras no son menos intensas, mediante apoyo a la inversión, a la creación de empleos y a la investigación y el desarrollo, a la capacitación y con financiamientos con tasas privilegiadas, servicios públicos con tarifas privilegiadas y otras medidas complementarias.

Son tantos los costos presupuestales, directos o indirectos, que en general no los pueden ofrecer los países en vías de desarrollo. Estos instrumentos de política industrial, aprobados o no, constituyen también la mediatización de las ventajas de la ZFI.

#### **2.7.4 PERSPECTIVAS Y CRITERIOS DE ORIENTACION**

Las ZFI tienen características que las hacen atractivas a los inversionistas:

- La ZFI no sólo debe ofrecer las instalaciones de primer nivel de una zona industrial de clase internacional (de alguna forma el Hardware), sino también una calidad de gestión, que se traduzca en una calidad y una

gama de servicios (lo que vendría a ser el Software). Estos deben estar concebidos por su gestor, no como una actividad inmobiliaria, sino como una empresa de servicio. En la mayoría de los países, en vías de desarrollo, sólo una empresa privada puede reunir las competencias y motivaciones necesarias.

- No sólo debe estar satisfecha de ofrecer “un paraíso de 100 Has”, sino que el clima de los asuntos de su país anfitrión, debe estar totalmente dentro de las normas.

Debe crear ventajas comparativas por medio de una elección de especialización, lo que implica que los países anfitriones disponen de una estrategia de desarrollo en caso de inserción, en el mercado mundial. Esto es lo que involucra a cientos de países, que piensan en el desarrollo de sus ZFI, en función de parques de ensamblajes, parques agro-industriales, zonas portuarias, zonas aeroportuarias, parques de industria de servicios y hasta parques tecnológicos.

El emplazamiento, las instalaciones y los incentivos deben ser en lo posible, más adecuados a la medida de los sectores dirigidos.

Los programas de las ZFI, cada vez cumplen más con las dos primeras características y mucho menos con la tercera. Sin embargo, un creciente número de localizaciones de ZFI merece ser tomadas en cuenta en la búsqueda de un campo de este tipo, a pesar de sus límites, el instrumento de pre-factibilidad más efectivo es finalmente el cálculo de un índice de competitividad de las localizaciones por el método de los criterios múltiples ponderados.

Este método consiste en señalar para cada localización, un conjunto de criterios de inversión ponderados en función de las características del sector de actividad.

### 2.7.5 ANÁLISIS DE LOS EMPLAZAMIENTOS

Sin embargo, la proximidad a los grandes mercados, es en general un factor determinante del éxito de las ZFI, prácticamente todos los países que ofrecen ZFI, son países en vías de desarrollo, situados en un cinturón tropical al norte, que bordea los grandes países industrializados (México y los países de la Cuenca del Caribe, cerca de los EE.UU., países del Mediterráneo cerca de Europa y países Asiáticos cerca de Japón).

## 2.8 EL ÉXITO DE LAS ZFs

Las localizaciones francas a menudo deben su éxito a las preferencias comerciales de las cuales se benefician. El éxito de Shannon, como el conjunto de las exportaciones de Irlanda, no pueden entenderse, por ejemplo, sin tomar en cuenta la adhesión de este país a la Comunidad Europea. Actualmente, Irlanda exporta mucho más por habitante que Japón, gracias entre otros motivos, a las empresas japonesas que han sabido establecerse a tiempo. A tal punto, que algunas veces Irlanda ha obtenido el apelativo de Caballo de Troya.

Desde 1948, el GATT, se ha esforzado por suprimir los obstáculos en el comercio internacional y hacer respetar la cláusula de no-discriminación, mediante la extensión de toda ventaja comercial a todos los países miembros (siendo 108 los que constituyen el 90% del Comercio Internacional). Toda la dificultad para el inversionista potencial, es el resultado de la dificultad de las negociaciones comerciales internacionales y regionales en su curso. Un ejemplo se da en el Sector Textil y de la Confección: La adopción de las medidas propuestas por el GATT (Referido al aumento considerable de las cuotas hasta su desaparición en 10 años), haría de Asia, más atractiva, que la región de América Latina y el Caribe, para entender la demanda del nuevo mundo. En contraposición la ratificación del TLC sin hablar de su extensión hasta la tierra de fuego en el marco de la iniciativa de Bush, reforzaría los éxitos del nuevo mundo en la liberación de estos

mercados. Así mismo, si el Congreso de los EE.UU. persiste en sus esfuerzos por sancionar China con una suspensión de las ventajas del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), condenaría a las exportaciones Chinas de Confección con la aplicación de derechos de Aduanas que son de 15% a 90%. Una breve evocación de los principales dispositivos y proyectos de las preferencias comerciales, son suficientes, para dar cuenta de esta complejidad prácticamente todos los países en vías de desarrollo, que disponen de zonas francas, se benefician con las disposiciones unilateralmente el SGP, pero su participación en los sistemas de referencias comerciales, más avanzados están bastante diferenciada

## **CAPÍTULO 3**

### **DE LAS ZONAS FRANCAS A LOS CETICOS,**

### **EXPERIENCIAS Y RESULTADOS**

#### **3.1 CETICOS ILO**

CETICOS Ilo se ubica en la Provincia de Ilo, Departamento de Moquegua, Región José Carlos Mariátegui, a 1225 Km al Sur de Lima, consta de 164 hectáreas. La primera etapa de 15 hectáreas, está ocupada en un 72% por talleres de reparación y acondicionamiento de vehículos importados usados (18 talleres) y una empresa industrial. Los lotes fluctúan entre 2250 y 4500 m<sup>2</sup>, los precios por m<sup>2</sup>/mes entre US \$ 0.55 y 0.86.

En el momento existen 149 ha. libres o disponibles para la inversión, la instalación de la segunda etapa será habilitada en función a la demanda.

CETICOS Ilo, cuenta además con un área de 163.5 ha. de terreno destinada a la inversión pública y privada de Bolivia a través del Convenio Mariscal Andrés de Santa Cruz. Esta zona se denomina Bolivia mar y se rige bajo un sistema de ZF. En su primera etapa, cuenta con lotes destinados a la administración, almacenamiento, industrialización, transformación y reacondicionamiento de mercancías, vigilancia, patio de acceso público, redes de agua, alcantarillado, instalaciones eléctricas y de telecomunicaciones.

En CETICOS Ilo se tiene la oportunidad de invertir en mercados de Perú, América del Sur y la Cuenca del Pacífico.

Para cada lote, se ha proyectado un suministro de hasta 30 Kw., con una tensión de 220 voltios, sistema Trifásico; para el alumbrado público el sistema de distribución es monofásico, Tripolar 220 voltios con demanda de potencia por lámpara de 150 w, vapor



de sodio de alta presión.

Con el fin de mejorar el sistema de energía, se cuenta con dos grupos de 1 MW c/u, los mismos que arrancan automáticamente cuando el servicio de Electrosur sea interrumpido.

CETICOS Ilo, cuenta con una red de tubería desde la Planta de tratamiento de SEDA ILO, con una dotación de 6 Hs/seg.

Para la evacuación de los desagües de los lotes industriales y los 02 lotes complementarios, se cuenta con 526 ml de tubería de agua, con conexiones domiciliarias y cuenta con una planta de tratamiento de aguas servidas.

Telefónica del Perú, ha realizado la instalación del tendido de posteria en una longitud aproximada de 3.00 Km, y cable de 100 pares telefónicos desde Alto Ilo hasta Ceticos Ilo (Cámara principal y M.D.F.) en el extremo de la 15 Has.

Telefónica del Perú, ha instalado cables telefónicos multipares de 04 m.m. de diámetro, con capacidad de 200,150, 100, 70, 30 y 20 pares. De otro lado, cuenta con una comunicación radial que conecta al complejo y Puerto de Ilo.

En la actualidad cuenta con una carretera totalmente asfaltada de primer orden, 7.20 mts de ancho asfaltado que une el puerto (ENAPU- PERU), con Ceticos Ilo en una longitud de 7.66 Km

De otro lado cuenta con una carretera totalmente asfaltada de Tacna hasta Ilo (Sector fundición). A nivel de subrasante entre Ilo y la Punta de Bombón, luego asfaltado hasta Matarani.

CETICOS Ilo, cuenta con un aeropuerto operativo, para vuelos comerciales diurnos y vespertinos. Se tienen servicios diarios por parte de líneas aéreas nacionales, el aeropuerto de Ilo, se encuentra a 2 Km, mientras que el aeropuerto de Tacna se encuentre a 147 Km

El transporte marítimo es a través del Puerto de Ilo, situado a 8 Km cuenta con un muelle de 302 mts. De largo y 27 mts. de ancho, Cuatro amarraderos que tienen una

capacidad para naves de 20,000 TM. El área de almacenes techados es de 1,560 m<sup>2</sup>, de zonas abiertas con piso asfáltico de 33,500 m<sup>2</sup> y de zonas abiertas con piso afirmado de 18,000 m<sup>2</sup>. Está en proceso de privatización.

Ceticos Ilo, es una zona potencialmente rica en cuanto a recursos forestales y cultivos tropicales, extracción y procesamiento industrial, minería estratégica, uranio, cobre, plata y zinc, cuenta con programas de explotación agrícola y pecuaria, cultivos y procesamiento de frutales de hueso, higo, palta, mango, dátiles, cebada, trigo, naranja, plátano, uvos, orégano, maduro, leña, pccanas, frijoles, tuna, industrialización de la cochinilla, crianza y procesamiento industrial de camélidos y ovinos, desarrollo turístico fronterizo y agroindustrial.

### **3.2 VENTAJAS COMPETITIVAS EN LOS CETICOS ILO**

Ceticos Ilo concentro los mercados del Pacto Andino y el MERCOSUR, a través de la carretera binacional (Perú- Bolivia). Estando a 7 Km del Puerto de Ilo, se convierte en puente entre los mercados de la Cuenca del Pacífico (Países: Asiáticos y los Países de Bolivia, Paraguay, Uruguay, Brasil, Chile, el norte de Argentina, facilitando la realización de las actividades de reexportación.

Las tarifas por servicios son más bajas permitiendo al inversionista poder contar con costos fijos mínimos, que hace al usuario del Cético Ilo más competitivo.

En lo concerniente a la actividad importación de vehículos, está abierta al público en general (persona natural y persona jurídica) sólo es necesario cumplir requisitos mínimos.

### **3.3 OPCIONES DE INVERSIÓN EN LOS CETICOS TACNA**

El complejo de Ceticos Tacna, ofrece una amplia gama de oportunidades para potenciar a las empresas e incrementar la rentabilidad de los negocios. La promoción de la

inversión preferentemente se viene desarrollando en las siguientes actividades:

- a. Producción de bienes industriales, inclusive los que se refieren al procesamiento de recursos primarios como Petróleo, hidrobiológicos o minerales no ferrosos.
- b. Producción de bienes industriales, inclusive los que se refieren al procesamiento de recursos primarios como petróleo, hidrobiológicos ó minerales no ferrosos.
- c. Maquila: incorporación de mano de obra como único valor agregado.  
Ensamblaje: acoplamiento de partes y piezas importadas para obtener productos finales distintos.
- d. Almacenamiento y distribución de los productos considerados en los párrafos a, b y c.
- e. Almacenamiento de mercancías cuyo destino será la zona de comercialización de Tacna.
- f. Almacenamiento de vehículos usados para su reparación o reacondicionamiento en los talleres autorizados de los CETICOS.
- g. Almacenamiento de mercancías que vayan a ser destinados al resto del país
- h. Reexpedición.
- i. Actividades de reparación y reacondicionamiento de vehículos usados, maquinarias y equipos.
- j. Servicios, tales como: embalaje, rotulado, clasificación de mercancías contenidas en los incisos a, b y c.

### **3.4 PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN DE CETICOS TACNA**

La administración del complejo Ceticos Tacna, considera un conjunto de criterios y razones por que las empresas deberían elegir la zona de Tacna para realizar sus inversiones, las mismas que son las siguientes:

- a. Tacna, se ubica en la entre las rutas comerciales que conectan los mercados de

Chile, Bolivia, Argentina, Brasil y Paraguay. Debido a su posición geográfica, por esta ciudad pasan carreteras que unen históricamente y en forma natural las principales ciudades de los países vecinos: La Paz, Arica, Iquique, Cochabamba, Salta y Tucumán.

- b. Está muy cerca de los puertos de Ilo, Arica, Matarani y cuenta con un aeropuerto internacional y un ferrocarril para carga y pasajeros.
- c. Tacna es una ciudad con una gran perspectiva para la instalación de empresas dedicadas al comercio exterior y una zona comercial por naturaleza, con un flujo anual de 100,000 visitantes nacionales y extranjeros.
- d. Gracias al desarrollo de los mercados periféricos de Buenos Aires, Sao Paulo, ubicados en la misma latitud que el Sur peruano, se ha elegido a esta región para la concentración de los flujos comerciales entre los Puertos de Ilo y Santos, mediante la construcción de la Carretera Trans-amazónica, que será el principal nexo de integración de los mercados de ambas cuencas oceánicas.
- e. Poseen una población económica activa mayoritariamente joven, con mano de obra experimentada y altamente calificada.
- f. Por sus condiciones ecológicas y por su estructura productiva, Tacna es una ciudad libre de contaminación ambiental, sin salinidad, sin trazos de ácido sulfúrico en el aire ni cualquier otro agente contaminante que pueda causar daños a la salud humana o provocar corrosión en mercancías y en equipos expuestos a la intemperie.
- g. Es una plataforma de servicios al comercio exterior estratégicamente ubicada como centro de distribución física internacional.
- h. Es una institución con años de experiencia en comercio exterior y desarrollo industrial.
- i. Goza de un amplio reconocimiento internacional, gracias a la performance de su trabajo en la atracción de inversiones extranjeras.

- j. Constituye la infraestructura más moderna de América Latina, en materia de zonas especiales. Fue diseñado para albergar un sistema de servicios orientados a potenciar la operatividad de las empresas

### **3.5 LOS ALMACENES EN LOS CETICOS TACNA**

Los almacenes son recintos perfectamente delimitados, ubicados en el complejo Cético Tacna.

Los almacenes pueden ser públicos, cuando están destinados a prestar servicios de almacenamiento de mercancías a cualquier usuario de Cético Tacna, particulares cuando están destinados a almacenar sólo mercancías de quien administra el almacén, su administración está a cargo de las personas jurídicas que autorice la administración de ZOTAC.

Las mercancías que ingresan a los almacenes pueden tener como procedencia, el exterior, el resto del territorio nacional, y los Céticos ubicados en Ilo y Matarani.

El ingreso a los almacenes de mercancías provenientes del exterior no está sujeto a requisitos arancelarios, ni cambiarios, tampoco generan el pago de tributos que gravan las importaciones. La permanencia de las mercancías en los almacenes dependerá del destino que tengan éstas (resto del país, zona de comercialización, reacondicionamiento, etc.).

Las mercancías que salgan de los almacenes hacia la zona de comercialización deberán estar incluidas en la relación de Partidas Arancelarias autorizadas, pagando únicamente un Arancel Especial del 10% correspondiente a su valor CIF

### **3.6 TALLERES AUTOMOTORES EN LOS CETICOS TACNA**

Actualmente en el Complejo Céticos Tacna, existe un área destinada exclusivamente al funcionamiento de los talleres de reparación y reacondicionamiento de vehículos

usados. Asimismo, los importadores de vehículos que poseen almacenes particulares pueden habilitarse en área de los mismos para este fin.

En la actualidad existen 25 talleres, que han generado empleo para más de 1200 profesionales automotrices y que en la actualidad vienen reacondicionando cerca de 3000 vehículos.

De acuerdo al reglamento de los Ceticos, los espacios físicos serían otorgados en cesión en uso de alquiler mediante subastas públicas, tanto las áreas de talleres como de almacenes e industrias.

La reglamentación y supervisión de la instalación, equipamiento y funcionamiento de los talleres está a cargo de un Comité Técnico, que es presidido por un representante del Ministerio de Transportes y conformado por los representantes de INDECOPI y de Aduanas. El área mínima de los talleres es de 675 m<sup>2</sup>.

### **3.7 BENEFICIOS QUE OTORGAN LAS ZFs**

#### **3.7.1 CONVENIO DE ESTABILIDAD**

Los convenios de estabilidad se pactan por un plazo de 15 años, contados a partir del inicio de operaciones de los usuarios en las zonas francas, estos podrán ser renovados, mediante nuevo contrato, previa evaluación.

#### **3.7.2 BENEFICIOS ADUANEROS Y ARANCELARIOS**

- Exoneración del pago de los derechos de aduanas y demás tributos creados o por crearse, incluso de aquellos que requieren exoneración expresa.
- Exoneración de los mecanismos de regulación de Comercio Exterior para-arancelarios y otras restricciones como sobre tasas, licencias, dictámenes, etc.
- La introducción en el territorio nacional de productos fabricados por un

usuario de las ZFI, por el 20% de las ventas totales anuales de dichos productos, previo pago de los tributos, que correspondan a la importación.

- El internamiento en el territorio nacional de productos de las ZFI, bajo los regímenes de admisión temporal para perfeccionamiento activo, importación temporal y reposición en franquicia arancelaria.
- No se requiere la intervención de agentes de aduana para los trámites aduaneros.

### **3.7.3 BENEFICIOS TRIBUTARIOS, CAMBIARIOS Y LABORALES**

- Se les exonera a las empresas por espacio de 15 años, de todo tributo nacional, regional o municipal, creado o por crearse y de aquellos que requieran exoneración expresa, además de los aportes de FONAVI y SENATI.
- Se les garantiza la potestad de llevar su contabilidad en moneda extranjera y la libre convertibilidad de la moneda nacional a un tipo de cambio fijado por la oferta y la demanda.
- Pueden contratar personal en forma temporal, en la proporción que requieren y sin necesidad de acreditar la naturaleza accidental o eventual del servicio.

### **3.7.4 BENEFICIOS GENERALES**

La creación de Zonas Francas, en la medida que el Perú es competitivo, para la atracción de inversión directa extranjera, desde el punto de vista de los costos laborales y la producción de materias primas, podría contribuir al incremento de la inversión productiva, siempre y cuando se logre “paliar” los efectos negativos provenientes de la inestabilidad social y política. Por otra

parte no debe descuidarse la necesidad de que el establecimiento de ZF se encuentra dentro de una estrategia global de desarrollo industrial.

El incremento de las inversiones lleva indudablemente al crecimiento de nuevos puestos de trabajo, tanto calificado como no calificado. Los bajos salarios industriales existentes en el Perú, complementados con sistemas de capacitación de la mano de obra, contribuirán a que se oriente las inversiones hacia tecnologías intensivas en mano de obra.

Finalmente, es importante mencionar, que los países en desarrollo, que han obtenido mejores resultados macro-económicos, en los últimos 30 años, han sido aquellos que promovieron la integración de sus sectores industriales, a la economía internacional, a través de un mayor intercambio del comercio exterior.

El establecimiento de la ZF, en dichos países, ha sido un factor importante en la inserción de los mismos en la economía mundial, haciéndolos cada vez más competitivos.



## CONCLUSIONES

1. El presente trabajo trata de analizar a las ZFs como una alternativa de desarrollo en nuestro país, con todo este alcance, se pretende dar ciertas pautas al futuro inversionista e importador, abrirse en el campo tanto comercial como industrial, que con incentivos apoyados por el gobierno central (política arancelaria, tributos, cuotas a la importación y otros) puede el pequeño o gran empresario sentirse seguro de invertir, al igual que un inversionista extranjero.
2. Las reformas del estado orientado a promover la inversión apoyados en la luz de Promoción de Inversión Extranjera proporcionan el marco legal adecuado, e indispensable para la promoción de la inversión extranjera en el país.
3. Por lo tanto, la creación de Zonas Francas, tratan de propiciar un marco favorable para el desarrollo del comercio exterior, que resulta de vital importancia para evitar el aislamiento que produciría el cierre paulatino de nuestras economías y mejorar la competitividad.
4. Entonces podemos decir que las ZF, serán instrumentos para mejorar las ventajas comparativas y competitivas que el país requiere, para promover el presente y futuro del desarrollo de nuestro comercio exterior.
5. En definitiva las ZFI, pueden constituir para el Perú, una valiosa alternativa para estimular el intercambio comercial permitiendo incrementar y diversificar nuestras exportaciones obteniendo mayores beneficios para el conjunto de la economía nacional.
6. El establecimiento en el país de ZFI, proveerá grandes beneficios en el área de la generación de empleo, atracción de los cada vez más escasos capitales extranjeros, transferencia tecnológica y en general permitirá una industria competitiva respecto del mercado internacional.
7. La ZFI, si bien permite ser una alternativa de crecimiento económico de un país, su establecimiento por si mismo y en forma aislada no permitirá alcanzar objetivos

globales y permanentes de desarrollo.

8. Para que el Perú pueda captar mayores inversiones extranjeras, es necesario promover mecanismos que tiendan a ofrecer mayor estabilidad y seguridad política a corto, mediano y largo plazo
9. Asimismo, se debe contar con un conjunto de elementos, como la disponibilidad de mano de obra, incentivos en materia aduanera, tributaria y administrativa, disponibilidad de infraestructura (contar con servicios de agua, energía eléctrica, líneas férreas, carreteras, cercanía a puertos y aeropuertos), entre otros y sobre todo apoyo financiero para el desarrollo de la infraestructura.
10. Para lograr convertirse en un centro de atracción de inversiones de toda índole, las ZOFRIS deberán contar con gran apoyo político y técnico para lograr sus objetivos y convertirse en un factor clave para el desarrollo nacional, deberá paralelamente propiciar la interrelación con la economía interna, con los sectores industriales y de servicios, lo que será posible si se ofrecen tanto insumos y bienes intermedios nacionales de calidad.
11. En el Perú, la zona franca, surge de manera débil como una alternativa y como una estrategia de desarrollo, que ha evolucionado desde la década de los 70, concretándose en el año 1978 con Ley 22342, lo cual no prospera sino 11 años después a través de SD. NC 701-89-PCM., el 02 de Setiembre de 1989, nace una Zona Franca de tipo comercial de Tacna (ZOTAC), que legalmente se establece para promover el desarrollo socio-económico de la Región Tacna- Moquegua- Puno, pero en la práctica se legalizó el comercio de los mercados de contrabando provenientes del Norte Chile.
12. La Ley 25100 opta por la alternativa de que éstas zonas sean administradas, controladas y supervisadas por un ente autónomo denominado Comisión Nacional de Zonas Francas (CONAFRAN) en contraposición con lo establecido en el SD 071-89-PCM; en la cual dichas facultades han sido otorgadas a la naciente Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD), son por estas circunstancias que Aduanas no tienen influencia

sobre esta zona aduciéndose que son territorios extra aduaneros para la recaudación de tributos, sino más bien para el control y fiscalización de las mercancías, los beneficios de este programa, es que Aduanas ingrese como Órgano de Control y Fiscalización en un trabajo conjunto con CONAFRAN.

13. A la fecha, no todos los objetivos previstos se cumplieron, no se previno las desventajas que la ZOTAC podía generar, ya que a pesar de tener un adecuado ordenamiento legislativo, en la práctica, estos resultan insuficientes y limitados para garantizar un desarrollo acelerado, porque la normatividad actual aparentemente lo que hace es frenar los proyectos anteriores como las ZFs de Tacna, en donde los beneficios son menores a los que se venían dando.
14. Así que debemos determinar cual es la real influencia del contrabando proveniente de la ZOTAC en la Industria Nacional, lo que en principio era una alternativa de desarrollo regional y fuente de empleo ha devenido en una puerta abierta al masivo y creciente contrabando que constituye una peligrosa competencia desleal para industrias y comerciantes formales del Perú, pero estas informaciones no son del todo certeras, ya que los principales perjudicados no son todas las ramas de industria peruana, sino las de bicicletas, golosinas y confecciones textiles primordialmente, ya que nuestra industria carece del avance tecnológico que implicaría la fabricación de artefactos eléctricos como televisores, video grabadoras, radios, etc., de lo cual se determina que es el sector de los importadores el que resulta afectado directamente, al no poder competir contra precios bajos de los productos de procedencia ZOTAC.
15. No sólo el perjuicio es contra las importaciones y a un sector de la industria peruana, también se generó pérdidas cuantiosas al fisco que alcanza montos de millones de dólares al año, al no recaudar los tributos que debía cobrarse como si fuera importaciones normales, ya que estas mercancías no serán de uso para el turista, sino se comercializara en mercados y tiendas del resto del país.
16. El accionar de éstas personas que introducen mercaderías al territorio nacional,

sometiéndose al trámite y control aduanero, declarado que son de su propiedad, más han sido financiado por tercero; o siendo sus propias mercancías son luego comercializados contraviniendo las normas pertinentes, estos hechos se encuentran tipificados en el Art. 4 de la Ley 36401, Ley de delitos aduancros, estableciéndose el delito de defraudación de Rentas de Aduanas.

17. En el actual sistema de control y fiscalización aduanera se hacen necesarios reajustes y nuevas estrategias, bajo una debida planificación, identificando y controlando los circuitos de tránsito del contrabando o defraudación, generándose de esta manera el desgaste económico y de tiempo, de tal manera que hasta su llegada a los terminales, a los mercadillos y centros comerciales, se haya disuadido y no resulte económicamente conveniente a los posibles contrabandistas y/o defraudadores de rentas de aduanas.
18. Pero los cambios no-sólo deben ser en el ámbito operativo, sino mediante la promulgación de normas más claras y especificaciones para establecer que la comercialización de productos provenientes de ZOTAC no es un delito.
19. También se busca modificar la norma legal, por la cual el monto que tiene beneficio de turista, se disminuirá, esta propuesta obedece a un estudio sistemático de la capacidad adquisitiva del turista promedio y como un mecanismo de control para evitar que sea utilizado en su comercialización.
20. La experiencia de la aplicación de esta ZTE, que en muchos casos ha sobrepasado el marco normativo, obligando replantearse si estas zonas son verdaderamente focos de desarrollo, no debe desanimar y desecharlo ya que el problema se encuentra precisamente en el control, al cual debe entregarse todos los mecanismos, medios necesarios para cumplir su trabajo, pero esto debe ser concretado con una política económica adecuada donde se establecen un proceso productivos integral complementándose con las ZFI, en busca de la exportación de los productos elaborados en esa zona, promoviendo el desarrollo de poblaciones enteras de nuestras fronteras.

## BIBLIOGRAFÍA

1. GRADOS SMITH, Pedro. Zonas Francas en el Perú. Lima 1993.
2. MORIE BURGOUD, Jean. Zonas Francas Industriales. Serie de Publicaciones de Difusión. CONAFRAN. Lima 1994.
3. KELLHER, Tom. Zonas Francas Industriales y Desarrollo Industrial. Serie de Publicaciones de Difusión. CONAFRAN. Lima 1994.
4. CONAFRAN. Zonas Francas Industriales, Nueva oportunidad para invertir en el Perú. Publicaciones de la Gerencia de Promoción
5. CONAFRAN. Boletín Estadístico. Lima junio 2001.
6. TORRES BARDALES, Coloníbol. Orientaciones Básicas de Metodología de la Investigación Científica. Lima, Editorial "San Marcos", Cuarta Edición, 1995.
7. TORRES BARDALES, Coloníbol. El Proyecto de Investigación Científica. Lima, G. Herrera Editores, Segunda Edición, 1998.
8. INEI, Perú: Compendio Estadístico 1996-1997, Lima, agosto 1997.
9. CIUP. Boletín Punto de Equilibrio, Año II, # 3. Lima, agos-set. 1990.
10. BCEP. La Moneda. Año 6 # 51. Lima, enero 1990.
11. ILADE, Avance Económico, Año X # 108. Lima, julio de 1989
12. ILADE. Avance Económico, Año X #111. Lima, octubre de 1989

## CONCLUSIONES

- 1.- Las ZFs como una alternativa de desarrollo en nuestro país, dando ciertas pautas al inversionista e importador, que con incentivos apoyados por el gobierno central (política arancelaria, tributos cuotas a la importación y otros), Ley de Promoción de Inversión Extranjera en el país; propician un marco favorable para el desarrollo del comercio exterior, además de ser instrumentos que mejoran las ventajas competitivas y comparativas, constituyendo una valiosa alternativa para estimular el intercambio comercial, beneficiando nuestra economía nacional.
- 2.- El establecimiento en el país de ZFI, provee grandes beneficios en el área de la generación de empleo, atracción de los cada vez más escasos capitales extranjeros, transferencia tecnológica y una industria competitiva respecto del mercado internacional.
- 3.- El incremento de las inversiones lleva indudablemente al crecimiento de nuevos puestos de trabajo, tanto calificado como no calificado.  
Los bajos salarios existentes en el Perú, complementados con sistemas de capacitación de los recursos humanos, contribuirán a que se oriente las inversiones hacia tecnologías intensivas en mano de obra.
- 4.- Los países en desarrollo, que han obtenido mejores resultados macro económicos en los últimos treinta años, han sido aquellos que promueven la integración de sus sectores industriales a la economía internacional, a través de un mayor intercambio del comercio exterior, haciendo a estos cada vez más competitivos.

- 5.- Los distintos instrumentos de política económica, implementados al iniciarse la década de los noventa, han sido de carácter promocional, orientados a promocionar el comercio y a la captación de nuevas inversiones provenientes del mercado mundial, que tienen grandes expectativas, por las reformas y cambios estructurales implementados, que crean el marco propicio para atraer nuevas corrientes de inversión en los distintos sectores de la economía.

## RECOMENDACIONES

- 1.- Para que el Perú pueda captar mayores inversiones extranjeras, es necesario promover mecanismos que tiendan a ofrecer mayor estabilidad y seguridad política a corto plazo, mediano y largo plazo, contando además con la disponibilidad de mano de obra, incentivos en materia aduanera, tributaria y administrativa, disponibilidad de infraestructura básica entre otros:
- 2.- Al actual sistema de control y fiscalización aduanera es necesario realizar ajustes y plantear nuevas estrategias , bajo una debida planificación, identificando y controlando los circuitos de transito de contrabando, ya que ello ha venido generando pérdidas al fisco por millones de dólares al año.

## ANEXO ESTADISTICO



**Cuadro 1: Algunas de las Principales Zonas Francas**

PAIS	ZONAS FRANCAS ESPECIALES	Nº Z F E
Colombia	Barranquilla, Buena Ventura, Cucuta, Santa Martha, Cartagena, Palmira, Cali	8
Chile	Iquique, Puerto Mont	2
Ecuador	Huaquillas	1
Mexico	Zonas Fronterizas,	Varios
Panama	Colón	1
Haití	Puerto Principe	1
Brasil	Manaos	1
Puerto Rico	Mayaguez	1
Rep. Dominicana	San Pedro, La Romana, Santiago	3
Honduras	Belice	1
El Salvador	San Bartolo	1
Jamaica	Puerto Kingston	1
Filipinas	Bataan	1
Irlanda	Shannon	1
Rep. Arabe Siria	Damasco, Tartous	2
Rep. de Corea	Nasan, Iri.	2
India	Kandia, Santa Cruz, Bombay.	3
Malasia	Penang, Selangor	2
Mauricio	Port Luis y otros.	Varios
Belice	Belice.	1
Egipto	El Cairo, Port Sorid, Alejandría.	3
Indonesia	Yakarta.	1
Senegal	Dakar.	1
Chipre	Lamarca, Himascal.	2
Italia	Triestre.	1
Yugoslavia	Liu Bliano.	1
Marruecos	Casa Blanca.	1
Samoa Occidental	Vaitili.	1
Tailandia	Sattahip	1
Perú	Tacna, Tumbes, Paita, Pisco, Ilo, Matarani, Chimbote, Trujillo.	7
<b>TOTAL ZONAS FRANCAS</b>		<b>52</b>

**Cuadro 2 : Situación de los CETICOS administrados por CONAFRAN hasta el 30 de Junio del 2001**

USUARIOS ALMACENES	CETICOS ILO	CETICOS MATARANI	CETICOS PAITA
A.- TALLER DE REPARACIÓN Y/O REACONDICIONAMIENTO DE VEHICULOS USADOS			
A.1.- Talleres en funcionamiento	4	14	1
A.2.- Vehículos ingresados	17,700	18,053	300
A.3.- Vehículos nacionalizados	16,926	15,853	252
A.4.- Promedios de empleos mensual (últimos seis meses)	96	465	12
A.5.- Impuestos generados por vehículos nacionalizados (US\$)	18,119,395.30	17,371,618.00	381,924.00
B.- INDUSTRIA DE EXPORTACIÓN			
B.1.- Empresas en funcionamiento			1
B.2.- Bienes producidos			Muslitos y palitos de mar
B.3.- Inversión en Infraestructura y Maquinaria (US\$)			7,125,932.00
B.4.- Promedio de empleo mensual			67
B.5.- Producción acumulada			2,666,174.40
B.6.- Valor CIF de la exportación total (US\$)			7,593,686.22
C.- ALMACENES			
C.1.- Almacenes en funcionamiento			
C.2.- Inversión en infraestructura y equipos (US\$)	1		
C.3.- Promedio de empleos mensual	7,000.00		
C.4.- Valor de la mercancía según factura reexpedida (US\$)	5		
C.5.- Valor CIF de la mercancía nacionalizada (US\$)			

FUENTE: Boletín Estadístico Junio 2001 - CONAFRAN

**Cuadro 3 : Movimiento de Vehiculos en los CETICOS al 30 de Junio del 2001**

CETICOS	INGRESADOS					SALIDAS														
	Del Exterior	TRASLADOS INTERNOS		Sub Total	Total	NACIONALIZADOS					TRASLADOS				ADUANAS					
		INGRESO	SALIDA			Reparados	Reacondicionados	Sin Servicio	No Salido	Sub Total	Total	Ceticos Ilo	Ceticos Mataranu	Ceticos Tacna	Exportados	Reembarcados	Abandono Legal	Retorno Aduana	Exonerados	Total Salidas
CETICOS ILO	17,700	4,759	4,759	17,700	493	331	16,595			16,926	9		20	35	35		71	25	86	17,207
CETICOS MATARANI	18,053	1,412	1,412	18,053	1,601	158	15,660	61	2	15,881		75		72	72	3	68		305	16,522
CETICOS PAITA	300			300	44	252				252							3			256
		6,171	6,171	36,053	2,138	741	32,255	61	2	33,059	9	75	20	75	107	3	142	25	391	33,985

**Cuadro 4 : Ingreso de vehículos, por empres supervisora**

CETICOS	SGS							BUREAU VERITAS							COTECNA						TOTAL	
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	SUB TOTAL	1996	1997	1998	1999	2000	2001	SUB TOTAL	1996	1997	1998	1999	2000	2001		SUB TOTAL
ILO	305	2,096	2,508	76	70		5,055	219	2,586	1,060	723	679	412	5,679	110	2,243	1,452	1,040	1,500	473	6,818	17,552
MATARANI			628	307	468	120	1,523		62	819	2,955	4,582	2,249	10,667		65	795	1,463	1,997	1,119	5,439	17,629
PAITA				1			1				53	196	50	299								300
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>2,096</b>	<b>3,316</b>	<b>384</b>	<b>538</b>	<b>120</b>	<b>6,579</b>	<b>219</b>	<b>2,648</b>	<b>1,879</b>	<b>3,731</b>	<b>5,457</b>	<b>2,711</b>	<b>16,645</b>	<b>110</b>	<b>2,308</b>	<b>2,247</b>	<b>2,503</b>	<b>3,497</b>	<b>1,592</b>	<b>12,257</b>	<b>35,481</b>

**Cuadro 5 : Salida de vehículos, por empres supervisora**

CETICOS	SGS						COTECNA						TOTAL							
	1997	1998	1999	2000	2001	SUB TOTAL	1996	1997	1998	1999	2000	2001		SUB TOTAL						
ILO	1,587	2,815	520	97	1	5,020	2,083	1,553	761	687	312		5,396	1,634	1,716	1,135	1,388	577	6,510	16,926
MATARANI		419	439	408	156	1,422			475	2,447	4,417	2,255	9,594		607	1,275	1,869	1,114	4,865	15,881
PAITA			1			1				14	171	66	251							252
<b>TOTAL</b>	<b>1,587</b>	<b>3,234</b>	<b>960</b>	<b>505</b>	<b>157</b>	<b>6,443</b>	<b>2,083</b>	<b>1,553</b>	<b>1,236</b>	<b>3,148</b>	<b>4,900</b>	<b>2,321</b>	<b>15,241</b>	<b>1,634</b>	<b>2,323</b>	<b>2,470</b>	<b>3,257</b>	<b>1,691</b>	<b>11,375</b>	<b>33,059</b>

**Cuadro 6 : Salida de vehículos, por empresa supervisora**

CETICOS	PUERTO DE ILO							PUERTO DE MATARANI							PUERTO DE PAITA				TOTAL
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	SUB TOTAL	1996	1997	1998	1999	2000	2001	SUB TOTAL	1999	2000	2001	SUB TOTAL	
Enero		476	511	84	55	194	1320		181	385	654	906	864	2990		6	8	14	4324
Febrero		60	254	37	23	32	406		88	69	109	229	319	814			3	3	1223
Marzo		267	306	53	53	11	690		30	45	248	505	357	1185		12	11	23	1898
Abril		37	228	32	20	13	330		144	153	414	486	520	1717		31	19	50	2097
Mayo		80	251	30	80	12	453		334	90	411	1,005	1,338	3178	1	18		19	3650
Junio		158	34	3	41	123	359		215	499	455	506	622	2297	6	18	9	33	2689
Julio		103	147	62	22		334		388	279	679	1,386		2732	12	25		37	3103
Agosto		289	198	9	61		557		448	736	556	854		2594	12	29		41	3192
Setiembre		289	163	115	36		603		303	895	495	704		2,397		6		6	3006
Octubre		394	20	36	60		510		1,088	828	566	594		3,076	3	21		24	3610
Noviembre	11	299	72	25	100		507		351	438	607	747		2143	18	18		36	2686
Diciembre	222	523	56	108	115		1,024	401	507	652	796	765		3,121	2	12		14	4159
<b>TOTAL</b>	<b>233</b>	<b>2,975</b>	<b>2,240</b>	<b>594</b>	<b>666</b>	<b>385</b>	<b>7093</b>	<b>401</b>	<b>4077</b>	<b>5,069</b>	<b>5,990</b>	<b>8,687</b>	<b>4,020</b>	<b>28244</b>	<b>54</b>	<b>196</b>	<b>50</b>	<b>300</b>	<b>35637</b>

**Cuadro 7 : Ingreso de partes y piezas para vehículos**

CETICOS	CETICOS ILO						CETICOS MATARANI					CETICOS PAITA					
	AÑOS						AÑOS					AÑOS					
	1997	1998	1999	2000	Junio-01	TOTAL	1998	1999	2000	Junio-01	TOTAL	1997	1998	1999	2000	Junio-01	TOTAL
Cremalleras hidraulicas	3,935	3,959	863	1,624	459	10,840	1,591	3,210	5,160	3,483	13,444	3,935	5,550	4,073	6,784	3,942	24,284
Cremalleras Mecánicas	637	251	110	20	1	1,019	216	391	753	385	1,745	637	467	501	773	386	2,764
Faros	7,020	2,076	300	427	615	10,438	3,867	7,942	9,664	5,148	26,621	7,020	5,943	8,422	10,432	5,899	37,716
Espejos	3,824	802	171	422	520	5,739	2,155	6,231	8,668	6,324	23,378	3,824	2,957	6,464	9,160	6,869	29,274
Brazos				81		81	126	223	379	63	791		126	223	460	63	872
<b>TOTAL</b>	<b>15,416</b>	<b>7,088</b>	<b>1,444</b>	<b>2,574</b>	<b>1,595</b>	<b>28,117</b>	<b>7,955</b>	<b>17,997</b>	<b>24,624</b>	<b>15,403</b>	<b>65,979</b>	<b>15,416</b>	<b>15,043</b>	<b>19,683</b>	<b>27,609</b>	<b>17,159</b>	<b>94,910</b>