

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**



**TESIS DE GRADO**  
**LAS ZONAS FRANCAS:**  
**INSTRUMENTO DE POLÍTICA**  
**DE EXPORTACIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN**

**TUTOR: LIC. PABLO RAMOS SÁNCHEZ**  
**POSTULANTE: KLIVIA ALISON MANCILLA ALVAREZ**

**LA PAZ – BOLIVIA**

**2003**

Dedicatoria:

A mis padres, Luz y Ernesto  
por haberme brindado esta hermosa vida  
llena de alegría y felicidad  
y por sobre todo seguir a mi lado.

A mi hermano, Luis  
por ser mi amigo y confidente  
A Dios, por dar fé a mi corazón

#### Agradecimientos:

Principalmente para mi Maestro y Tutor, LIC. PABLO RAMOS SÁNCHEZ, quien con su sabiduría y grandeza en su enseñanza hizo que mi persona sea cada vez más grande.

Agradezco, al LIC. ROBERTO AGUILAR GOMEZ, por compartir de manera incondicional sus conocimientos, y por sobre todo ser mi amigo.

Agradezco también, al tribunal que con sus aportes hicieron que éste trabajo de investigación se haga una realidad:

LIC. JUAN COLLQUE

LIC. BORIS QUEVEDO

LIC. MARCELO AGUIRRE

*" Mejor es la sabiduría que la fuerza,  
aunque la ciencia del pobre sea menospreciada  
y no sean escuchadas sus palabras"*

**ECLESIASTÉS 9, 16**

# **LAS ZONAS FRANCAS: INSTRUMENTO DE POLÍTICA DE EXPORTACIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN**

## **INDICE**

### **INTRODUCCIÓN**

<b>1. Justificación</b>	<b>2</b>
<b>2. Identificación de los problemas</b>	<b>3</b>
<b>3. Objetivos de la investigación</b>	<b>4</b>
- General	4
- Específico	4
<b>4. Hipótesis</b>	<b>5</b>
<b>5. Metodología</b>	<b>5</b>

### **MARCO TEORICO**

#### **Capítulo 1. Teorías de Comercio Exterior**

1.1. Los Mercantilistas	7
1.2. La Industria naciente	10
1.3. El modelo Heckscher – Ohlin	13
1.4. El Proceso de Industrialización CEPAL	16
1.5. Las ventajas competitivas	19

## MARCO CONCEPTUAL

### Capítulo 2. Aspectos conceptuales

2.1. Zona Franca	23
2.1.1. Zona Franca Industrial	25
2.1.2. Zona Franca Comercial	26
2.2. Política Económica	28
2.2.1. Política de Exportación	28
2.2.2. Industrialización	29

## MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL

### Capítulo 3. Establecimiento de Zonas Francas en Bolivia

3.1. Marco Jurídico	33
3.1.1. Decreto Supremo 22410/ 11 de enero de 1990	34
3.1.2. Decreto Supremo 23333/ 24 de noviembre de 1992	38
3.1.3. Decreto Supremo 23565/22 de Julio de 1993	39
3.1.4. Ley General de Aduanas 1990 / 23 julio 1999	40
3.1.5. Ley de Exportaciones	41
3.1.6. Ley de Inversiones	42
3.2. Características de las Zonas Francas	43
3.2.1. Zona Franca Comercial e Industrial Cochabamba	44
3.2.2. Zona Franca Comercial e Industrial Oruro	46
3.2.3. Zona Franca Comercial e Industrial Puerto Suárez	48
3.2.4. Zona Franca Comercial Yacuiba	49
3.2.5. Zona Franca Comercial e Industrial Puerto Aguirre	49

## ANÁLISIS COMPARATIVO

### Capítulo 4. La Zonas Francas en América Latina

4.1. Experiencia de Zonas Francas exitosas	53
4.2.1. Costa Rica	53
4.2.2. Panamá	55
4.2.3. Chile	57
4.2.4. Brasil	58
4.2.5. Colombia	59
4.2. Incidencia de las Zonas Francas en el Desarrollo Económico	60
4.2.2. Las Zonas Francas y el sector Laboral	61
4.3. Las Zonas Francas en el Contexto Internacional	63

## EXPERIENCIA PRÁCTICA

### CAPÍTULO 5. Zona franca Industrial G.I.T El Alto

5.1. Necesidad de crear Zonas Francas	68
5.2. Requerimientos mínimos para la instalación de una Zona Franca Industrial	70
5.3. Zona Franca G.I.T. EL ALTO	72
5.3.1. Sistema Operativo G.I.T.	74
i. Recepción de Mercaderías	75
ii. Reexpediciones	77

### CAPÍTULO 6. Análisis de la situación de la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto

6.1. Ventajas de la zona franca industrial G.I.T El Alto	80
6.2. Nivel de industrialización en la zona franca: Caso SELM Ltda.	83
6.2.1. Limitantes de la industrialización en la zona franca	87

6.3. Efecto de la zona franca industrial y comercial G.I.T. El Alto en las Exportaciones	89
--	----

## **PROPUESTA**

### **CAPITULO 7. Efectivización de la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto**

7.1. Las PYMES en la zona franca industrial	94
7.2. Modelo econométrico	96

### **CAPITULO 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

8.1. Conclusiones	104
8.2. Recomendaciones	107

### **BIBLIOGRAFÍA**

### **ANEXOS**

ANEXO I	114
---------	-----

ANEXO II	119
----------	-----

### **CUADROS**

CUADRO I	121
----------	-----

CUADRO II	122
-----------	-----

CUADRO III	123
------------	-----

CUADRO IV	124
-----------	-----



**LAS ZONAS FRANCAS: INSTRUMENTO DE POLÍTICA DE EXPORTACIÓN E**  
**INDUSTRIALIZACIÓN**  
**RESUMEN EJECUTIVO**

El régimen de Zonas Francas desde su creación generó gran expectativa por sus características y por la viabilidad que representa para Bolivia, así mismo debe merecer el apoyo de los sectores económicos y sociales por ser un mecanismo que ofrece ventajas económicas y sociales necesarias para el desarrollo del país.

En términos generales, una zona franca es un recinto cerrado (según su función de zonas francas industriales o zonas francas comerciales) donde las mercancías son almacenadas, empaquetadas, ensambladas, manufacturadas, expuestas y sacadas de la aduana, bajo regulaciones especiales que difieren de los requisitos normales de importación, exportación, tránsito y derechos.

Para el análisis, es necesario delimitar el tema en un espacio por lo que se estudiarán las características de la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto, dentro de lo que se refiere a la delimitación temporal se tomara en cuenta para el estudio el período de 1991 – 2001.

En 1990 se anunció la creación de “Zonas Francas”, lo que generó gran expectativa sobre éste régimen y las alternativas exportables que significaban para Bolivia.

Éste Régimen se estableció con el fin de facilitar las operaciones de Comercio exterior tanto nacionales como internacionales, y también impulsar las actividades de comercio industrial.

Realizando un diagnóstico de la situación actual en el tema de estudio, se observa que las Zonas Francas Industriales del país no cumplen lo cual ocasiona bajas recaudaciones aduaneras y un primitivo o menor desarrollo industrial. En este sentido las Zonas Francas Industriales corren el riesgo de desaparecer como tales y convertirse en solamente Zonas Francas Comerciales o terminales de depósito. Ante esta situación, es necesario optimizar las condiciones de desenvolvimiento de actividades dentro de las zonas francas industriales, encaminando mayor inversión de capital, destinada a la mejora de infraestructura en las instalaciones y apreciación de la mano de obra a través de la Maquila.

El régimen de Zonas Francas merece atención por ser un mecanismo que da condiciones para lograr el crecimiento del país, porque depende de la industrialización de regiones subdesarrolladas desde el punto de vista económico el incremento del ingreso y el uso pleno de factores productivos disponibles para cambiar la estructura económica atrasada y hacer más igualitaria la inserción de éstas regiones al resto de la economía nacional.

KLIVIA ALISON MANCILLA ALVAREZ

## INTRODUCCIÓN

El enclaustramiento geográfico origina factores que distorsionan las operaciones de comercio exterior en los diferentes sectores productivos, para eliminar o atenuar estas dificultades, es que se recurre a la creación de zonas francas industriales y comerciales.

Tanto el sector productivo como el comercio, buscan la posibilidad del acceso inmediato de las mercaderías que se importan y reexportan, aliviando costos financieros y reduciendo tiempo de atención de sus requerimientos, para lograr una recuperación más inmediata de sus ventas, agilizando las operaciones de comercio exterior que deseen hacer, así como los del abastecimiento del mercado interno y externo.

La intención de las zonas francas especialmente de las industriales, es el de representar para el empresariado boliviano, un instrumento de ahorro en costos que permita mayor competitividad de los productos en el mercado internacional. Al ser las zonas francas recintos cerrados y regidos bajo el principio de segregación aduanera y fiscal, admiten la internación de bienes finales, de capital o insumos, exentos del pago de tributos y aranceles, para el procesamiento y posterior reexportación, con incorporación de valor agregado, con lo cual se fomenta la actividad productiva del país permitiendo mayor consumo de insumos nacionales.

El país enfrenta el desafío de desarrollar la industria nacional en sus distintos sectores de producción, para lograr una oferta exportable de acuerdo a la demanda internacional de bienes. Jurídica y políticamente las zonas francas son la respuesta y alternativa a este fin, por ello es que desde su creación generan gran expectativa en el país por las connotaciones que ello implica.

Para el análisis a realizar, se delimitó el tema espacialmente, por lo que se estudiarán las características de la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto, dentro de lo que se refiere a la delimitación temporal se tomará en cuenta para el estudio el período de 1991 a 2001.

## 1. Justificación del Tema

Como en el país el principal problema es el escaso desarrollo industrial, es que el gobierno formuló una serie de políticas económicas orientadas al incentivo de la producción nacional y la respectiva comercialización de éstos productos. Éstas políticas se traducen en políticas de exportaciones, teniendo el objetivo de diversificar los productos de exportación, mercados y también incrementar las exportaciones que generan divisas para el país.

La política de exportaciones utiliza instrumentos como la **exoneración impositiva**, subvención a la exportación, devolución impositiva, organización de ferias de exposición y promoción de productos, dotación de infraestructura, capacitación para el sector exportador y otros. En lo que se refiere a la exoneración impositiva se tiene al establecimiento de **zonas francas** y el Régimen de Internación temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX).

Las Zonas Francas nacen bajo el principio de segregación aduanera y fiscal lo cual permite la internación de bienes exentos del pago de tributos y aranceles mientras permanezcan en el interior de estos recintos, además que buscan generar polos de desarrollo en las regiones más deprimidas y poblaciones fronterizas, con el fin de establecerlas como plataformas de exportación.

Éste régimen puede incrementar y promover las exportaciones logrando mayor captación de divisas y haciendo atractivo el ingreso de capital extranjero a través de la instalación de industrias dentro de las zonas francas, las cuales a su vez generan empleo por la mano de obra intensiva requerida y de bajo costo (Maquila).

Desde el punto de vista económico, las zonas francas pueden incrementar el ingreso y lograr la plena utilización de factores productivos disponibles para cambiar la estructura económica atrasada y hacer más igualitaria la inserción del país al resto del mundo.

## 2. Identificación de los problemas

Realizando un diagnóstico de la situación actual, se observa que desde su creación y posterior concesión, las zonas francas industriales instaladas en el territorio nacional, dado que cuentan con la condiciones necesarias e infraestructura requerida para el funcionamiento de las mismas tienen un limitado desarrollo industrial y no colman las expectativas esperadas de exportación, vulnerando así el rol para la cual fueron creadas.

Ante este problema, es que las Zonas Francas Industriales, corren el riesgo de constituir de manera permanente en zonas francas ociosas y menos atractivas para inversionistas, dejando así de lado el propósito de generar mayor industrialización y desarrollo para el país, por esta razón es que la tendencia más cercana es la de desaparecer como tal para convertirse y funcionar solamente como zona franca comercial<sup>1</sup> o terminal de depósito.

En el país, dentro del sector productivo los instrumentos utilizados en las políticas de exportación, carecen de efectividad. En lo que se refiere al tema de análisis, las zonas francas se enfrentan a una serie de problemas por lo que es necesario responder a las siguientes interrogantes:

- ¿ Por qué la instalación de Zonas Francas Industriales constituyen en alternativa para el crecimiento de la producción nacional?
- ¿ Cómo contribuyen las Zonas Francas Industriales al desarrollo del sector exportador del país ?
- ¿ Quiénes se benefician con el establecimiento de Zonas Francas Industriales?
- ¿ Pueden las Zonas Francas Industriales constituir en plataformas de exportación?

---

<sup>1</sup> Las Zonas Francas Comerciales resultan un factor elemental, en lo que refiere a la difusión del comercio exterior del país con el resto del mundo, aunque sus funciones se resuman muchas veces a solo constituir depósitos aduaneros donde se reserva mercaderías para la posterior importación, no cumpliendo de igual forma el propósito original.

### **3. Objetivos de la Investigación**

#### **- General**

El objetivo principal de la investigación consiste en analizar el papel de las zonas francas en las exportaciones y desarrollo industrial en relación al fortalecimiento del aparato productivo exportador del país, para luego proponer efectuar una adecuada política de promoción de la zona franca industrial, para aprovechar la Maquila en la pequeña y mediana empresa, y de esta manera hacer que las zonas francas industriales cumplan el rol para la cual fueron creadas y así poder utilizarlas como instrumento de política de exportación e industrialización.

#### **- Específicos**

Los objetivos secundarios formulados para esta investigación son:

- Delimitar las teorías a seguir en la investigación, sobre comercio exterior, industrialización y competitividad
- Conceptualizar Política de exportación, desarrollo industrial y zona franca.
- Describir el establecimiento de las zonas francas instaladas en el país en el marco jurídico y legal.
- Realizar un análisis de las zonas francas industriales en el contexto internacional, considerando algunas experiencias exitosas en América Latina.
- Caracterizar a la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto, como una experiencia práctica del estudio.
- Analizar la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto, en lo referido al nivel de industrialización y logros alcanzados en las exportaciones.
- Investigar y sugerir la manera de efectivizar el funcionamiento de la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto.

#### **4. Definición de Hipótesis**

- **Central**

“El desarrollo del sector industrial en el país se puede fortalecer con la utilización de Zonas Francas Industriales como instrumento de política de exportación e industrialización”

- **Secundarias**

- La creación de Zonas Francas Industriales en el país contribuye al desarrollo de las regiones deprimidas donde fueron situadas.
- Las Zonas Francas Industriales son alternativas de crecimiento y desarrollo para el sector productivo exportador de Bolivia.
- Las Zonas Francas Industriales constituyen en plataformas de exportación

#### **5. Metodología**

Para el desarrollo de la investigación, se tomará en cuenta el método **deductivo analítico**, dado que la deducción parte de hechos generales los cuales son aceptados como verdaderos y luego son aplicados a casos particulares. El análisis, es la descomposición de un todo en sus elementos, constituye la observación o examen de un hecho particular, para lo ello se requiere comprender las características del objeto que se investiga para conocer su esencia.

En lo que se refiere a la identificación de los problemas del presente trabajo, se recurrirá al tipo de estudio **exploratorio** que es el estudio llamado documental o histórico, el cual se realiza en función a investigaciones y trabajos realizados con anterioridad, además de que servirá de sustento teórico en la investigación. Además para relevar la información de la investigación, se utilizará como instrumento, la entrevista, que consiste en un cuestionario de preguntas abiertas, que se las hace a personas relacionadas con el campo de estudio, además se considerará también la entrevista y los cuadros estadísticos

## **MARCO TEORICO**

Esta parte, que contiene el primer capítulo desarrolla las Teorías de comercio exterior que establecen la base teórica del tema; se considera en primer lugar a los mercantilistas, que son los precursores del comercio internacional; además la industria naciente de Friedrich List muestra un desarrollo industrial con diferentes connotaciones; Heckscher – Ohlin en su modelo plantea la especialización de las naciones acorde a la distribución de factores productivos; El proceso de industrialización de la CEPAL, es un modelo que surge de las mismas experiencias de América Latina, además son oportunas para el tema a investigar; finalmente en lo referido a la competitividad de la industria y la nación, es que se consideran las Ventajas Competitivas, de Michael Porter.

# **CAPÍTULO 1. TEORÍAS DE COMERCIO EXTERIOR**

La noción de zonas francas se sostiene en las relaciones económicas internacionales y básicamente en el librecambio, considerando que dentro de una zona franca se realizan actividades comerciales e industriales exentas de barreras arancelarias y de impuestos internos sobre las mercancías allí internadas, esto por el principio de segregación aduanera y fiscal a la cual se someten.

En este sentido es que en este capítulo se analiza las diferentes teorías sobre comercio internacional, industrialización y competitividad.

## **1.1. Los Mercantilistas**

La teoría mercantilista fue el primer cuerpo sistemático de ideas que pretendió explicar fenómenos económicos y más específicamente los de comercio exterior, vivieron la etapa histórica del surgimiento y formación de las naciones, la etapa de los albores de la economía internacional, por lo que tenían como principal preocupación el fortalecimiento del poder y la riqueza de las naciones.

El mercantilismo toma una forma propia según el país donde se practica. Así, el mercantilismo español fue esencialmente metalista (bullonista); el holandés y el británico lo fueron financiero y comercial, y el francés industrial.<sup>2</sup>

El término mercantilismo fue acuñado por MIRABEAU en 1763 para describir ese sistema, un tanto ilógico, de ideas económicas que parecía dominar el discurso económico desde principios del siglo XVII hasta casi el final del siglo XVIII.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Scheifler Amézaga, Xavier, "Historia del Pensamiento Económico", ed. Trillas, México, 1979, 1.1.

<sup>3</sup> Robert B. Ekelund, J.R. Robert F. Hébert, "Historia de la Teoría Económica y de su Método", 3ed. Mc Graw Hill, México, 1992, pag. 44 - 45.



Uno de los resúmenes más breves sobre los mercantilistas es el que proveyó en 1684 Philip Wilhem von Hornick, abogado austriaco, quien publicó un manifiesto mercantilista que consta de nueve reglas principales de la economía nacional de las cuales las que se refieren al comercio internacional son: <sup>4</sup>

1. Las primeras materias que se encuentren en un país se utilicen en las manufacturas nacionales, porque los bienes acabados tienen un valor mayor que las materias primas.
2. Prohibir todas las exportaciones de oro y plata y que todo el dinero nacional se mantenga en circulación.
3. Obstaculizar tanto como sea posible todas las importaciones de bienes extranjeros.
4. Donde sean indispensable determinadas importaciones deban obtenerse de primera mano, a cambio de otros bienes nacionales y no de oro y plata.
5. En la medida que sea posible las importaciones se limiten a las primeras materias que puedan acabarse en el país.
6. Buscar constantemente las oportunidades para vender el excedente de manufacturas de un país a los extranjeros, en la medida necesaria, a cambio de oro y plata.
7. No permitir ninguna importación si los bienes que se importan existen de modo suficiente y adecuado en el país.

“Los recursos materiales de la sociedad (los medios) en general, debían utilizarse para promover el enriquecimiento y el bienestar de la nación – estado (el fin). Los siglos XVI y XVII se caracterizaron por la presencia de grandes naciones comerciales. La consolidación del poder tomó la forma de exploración, descubrimiento y colonización. El tema más importante que consideraron los autores mercantilistas fue, comprensiblemente, el del comercio y las finanzas internacionales”.

---

<sup>4</sup> Ibidem pag. 7

Según el italiano Antonio Serra, en 1613, mencionó que la balanza comercial resulta de las condiciones económicas del país, por tanto, si se quiere mejorar la balanza comercial, no hay que preocuparse por influir en la balanza misma, sino en las condiciones económicas del país, condiciones favorables tales como:<sup>5</sup>

- Importancia del comercio
- Prudencia y previsión de los gobernantes
- Abundancia de productos para la exportación
- Situación geográfica favorable
- Aptitudes de la población, es decir, cualidades del pueblo

John Ferguson, sobre el mercantilismo menciona que para lograr conseguir una balanza comercial favorable se aplicaron derechos de importación prohibitivos, para restringir la entrada de productos, con excepción de materias primas necesarias para las industrias nacionales, y así mismo se impusieron derechos de exportación para desalentar las exportaciones de materias primas para la manufactura.<sup>6</sup>

Thomas Mun, en 1621, publicó el “Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Orientales”, donde menciona que se debe aumentar las exportaciones para favorecer las manufacturas inglesas porque dan empleo a los obreros del país y porque aumentan el valor de los artículos exportados, así como los ingresos del Fisco.<sup>7</sup>

De manera general, respecto a la Balanza Comercial, estos autores eran muy precisos al señalar que había que alentar las exportaciones y desalentar las importaciones, para lo cual era necesaria la intervención estatal, tanto en la sustitución de importaciones como en la estimulación de la producción, la creación de aranceles para las manufacturas externas y la importación de materias primas a buen precio.

---

<sup>5</sup> Silva Herzog, Jesús, “Tres siglos de pensamiento económico”, pag. 89

<sup>6</sup> Ferguson, Jhon, “Historia de la Economía”, 1ra ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1948, pag. 39.

<sup>7</sup> Robert B. Ekelund, J.R. Robert F. Hébert, “Historia de la Teoría Económica y de su Método”, 3ed. Mc Graw Hill, México, 1992, pag. 140

En ese sentido las distintas restricciones comerciales fueron ideadas por mercantilistas. Para medir la riqueza, utilizaron la cantidad de metales preciosos, así que su acumulación se convirtió en el objetivo e interés principal de las naciones estado de esa época, y una balanza comercial favorable inyectaba metales a la nación por lo que era preciso apoyarla.

## 1.2. La Industria Naciente

Friedrich List, fue uno de los economistas alemanes más destacados del siglo XIX, un acérrimo crítico de la teoría dominante de Adam Smith, particularmente en materia de libre cambio. Una de sus principales aportaciones al pensamiento económico es su planteamiento de una estrategia alternativa e integral para el desarrollo económico, basado en una concepción diferente de la política de comercio exterior.

Friedrich List menciona que: “en, cuanto más rápidamente progresa el afán inventivo de la *industria* y el espíritu de perfeccionamiento, el anhelo de la integración social y política, tanto mayor es la distancia que existe entre las naciones estancadas y las progresistas, y es tanto más peligroso quedarse atrás”.<sup>8</sup>

La introducción de nuevas tecnologías a la producción industrial está vinculada a las transformaciones globales del proceso de acumulación. El progreso técnico afecta directamente a los cambios en los niveles de productividad del sistema económico, y a la competitividad internacional de la producción.<sup>9</sup>

Con estas normas técnicas que surgen del proceso de industrialización, se desarrollan nuevos procesos de inversión y así también de renovación industrial, ante esto los países subdesarrollados reflejan su incapacidad de producir mostrando severas consecuencias en el grado de estandarización de la industria, manifestando una declinación en la

---

<sup>8</sup> List, Friedrich, “Sistema Nacional de Economía Política”, Fondo de Cultura Económica, México, 1942.

<sup>9</sup> Minian, I. Isaac, “Transnacionalización y periferia semiindustrializada”, ed. Minian, Pag. 20

ubicación relativa de la misma en el orden internacional, como lo menciona Isaac Minian.

Según Friedrich List la teoría dominante propugna el principio de libertad mercantil, concibe que la teoría sólo puede ser exacta cuando todas las naciones observen recíprocamente el principio de la libertad mercantil. Además considera la naturaleza de la nacionalidad y advierte que la teoría, preocupada por la humanidad o por los individuos, se olvida de las naciones; fue entonces, que evidenció, que entre dos naciones muy adelantadas, la libre competencia solo puede influir de modo benéfico para ambas cuando las dos se encuentran aproximadamente en el mismo nivel de progreso industrial, y que sin embargo si una nación se encuentra rezagada por alguna adversidad en relación a su industria, comercio y navegación, pero posea recursos intelectuales y materiales necesarios para su desarrollo, deberá esforzarse para llegar a competir después con las naciones mas desarrolladas.

“...En ningún otro tiempo ha visto el mundo tampoco una *supremacía manufacturera y mercantil* que dotada con energía inmensa como la de nuestros días, aplicase un sistema tan consecuente y poderoso, con tendencia a monopolizar todas las industrias manufactureras, todos los grandes negocios mercantiles, toda la navegación, todas las colonias importantes, todo el dominio de los mares, y a hacer vasallos suyos a todas las naciones, como los indios, en el orden manufacturero y comercial.”<sup>10</sup>

Las manufacturas constituyen en las dos últimas etapas en base del comercio interior y exterior de la navegación y de la agricultura perfeccionada, y en consecuencia de la civilización y del dominio político, considera que la nación logrará monopolizar el total de la energía manufacturera del globo terráqueo y podrá oprimir de tal modo a las demás

naciones en su desarrollo económico que en ellas sólo se podrá producir artículos agrícolas y materias primas.

---

<sup>10</sup> List, Friedrich, *opcit.* Pag. 10, pp. 31-49

“...como las distintas naciones, favorecidas por circunstancias especiales, logran ventajas en sus manufacturas, en el comercio y en la navegación con respecto a otras...se han puesto en juego instituciones que fueron y son adecuadas para lograr un *monopolio manufacturero y mercantil*, deteniendo en su progreso a otras naciones menos adelantadas. El conjunto de estas instituciones (prohibiciones de importación, aranceles de importación, limitaciones a la navegación, primas a la exportación, etc.), es lo que se denomina sistema aduanero”..... “Obligadas por los *progresos anteriores* de otras naciones, por los *sistemas aduaneros de otros pueblos y por la guerra*, algunas naciones menos adelantadas se han visto obligadas a buscar los medios para llevar a cabo la transición, del estado agrícola al manufacturero, limitando mediante un sistema aduanero propio el comercio con otras naciones más adelantada y animadas por un afán de monopolio manufacturero que aquéllas consideran perjudiciales.”<sup>11</sup>

En última instancia el sistema aduanero no lo considera como un arbitrio mental, sino como una natural consecuencia de la aspiración de las naciones a encontrar garantías de permanencia y prosperidad, o a lograr un dominio eminente.

Considera que la energía manufacturera, fomenta la ciencia, el arte y el perfeccionamiento político, aumentando de esta manera el bienestar nacional, la población, los ingresos públicos y la potencialidad de la nación, esto porque ésta energía gestiona los medios para organizar conexiones mercantiles con todas las partes de la tierra, y para fundar colonias; estimula pesquerías, la flota y la marina de guerra. Solo la manufactura permite elevar la agricultura nacional hasta un alto grado de desarrollo.

Tanto la energía agrícola y la manufacturera, de manera conjunta dentro de una nación bajo el mismo poder político, viven en eterna armonía, porque difícilmente pueden ser perturbadas por guerras y leyes extranjeras en materia mercantil, ya que están condicionadas por la naturaleza.

---

<sup>11</sup> Ibidem pag. 11

Sin embargo ésta dependencia es diferente por aspectos geográficos y climatológicos, según List:<sup>12</sup> “Los países de la zona templada están singularmente dotados para el desarrollo de la energía manufacturera,..., los países de las zonas cálidas están, en cambio, muy poco favorecidos en orden a las manufacturas, pero poseen a su vez un monopolio natural respecto a ciertos productos agrícolas valiosos y estimados en los países de la zona templada y los productos de la zona cálida (artículos coloniales) deriva principalmente la división cosmopolita del trabajo y la cooperación de energías, es decir, el gran comercio internacional”.

### **1.3. El Modelo Heckscher – Ohlin**

La determinante y el porqué del comercio internacional se concentra básicamente en la escasez y abundancia de los factores existentes en las diferentes regiones. Donde cada región o país buscará reducir los factores escasos a cambio de los factores que tiene en abundancia. En este contexto es que el comercio internacional llegó a adquirir el enfoque de libre comercio, donde las ventajas comparativas quedan aisladas de la intervención pública.

Eli Heckscher y Bertil Ohlin fueron dos economistas suecos quienes a través de un modelo de gran simplicidad trataron de explicar las diferencias existentes en los costos entre países, resaltando la disponibilidad relativa de factores de producción, para llegar así a la especialización en actividades intensivas utilizando el recurso más abundante dentro de un país, esto para facilitar el libre comercio.

El intercambio internacional no sólo permitirá nivelar el precio de las mercancías que son comercializadas, sino también consentirá la igualación de los precios de los factores productivos en dos países de diferentes características. Esta tendencia sin embargo no puede llevar a una igualdad absoluta en ambos países.

---

<sup>12</sup>List, Friedrich, “Sistema Nacional de Economía Política”, Fondo de Cultura Económica, México, 1942

El modelo de Heckscher – Ohlin según French Davis<sup>13</sup> opera con un conjunto de supuestos muy simplificados, entre los principales se encuentran a:

- i. funciones de producción homogéneas de grado uno
- ii. dos bienes, dos factores de producción y dos países o grupos de países
- iii. factores homogéneos en ambos países, o explicables en unidades homogéneas
- iv. funciones de producción iguales para cada producto en ambos países, pero que difieren entre productos
- v. competencia perfecta, pleno empleo, ausencia de costos de transporte y movilidad interna de factores
- vi. ausencia de problemas distributivos que dificulten la comparabilidad entre situaciones que involucran participaciones diferentes de consumidores con preferencias distintas.

Ricardo Tórrez Gaitán menciona que:<sup>14</sup>

- a) La condición primaria y a la vez determinante del comercio internacional es la existencia de diferencias regionales de oferta de factores.
- b) La razón principal de la localización se debe a que los factores de producción están distribuidos en proporciones desiguales: tierra, clima y otros recursos naturales: mano de obra, capital, técnica y organización. Pero la distribución de recursos, sobre todo los naturales tiende a ser más permanente y por ello suele ser el factor predominante y más estable de la localización industrial.
- c) El comercio internacional no es sino un caso especial del comercio interregional, y éste es parte de la teorías general de la localización de la actividad económica.
- d) Cada región usará los recursos abundantes en mayor proporción debido a su baratura. En consecuencias, las diferencias de precios de los factores y de las mercancías resultan ser el factotum del intercambio comercial entre países.

---

<sup>13</sup> Publicación de la CEPAL # 63 , pag. 14

<sup>14</sup> Torrez Gaitán, Ricardo, "Teoría del Comercio Internacional", 14 ed, editorial México Siglo XXI, 1987.

- e) La diferencia de oferta de los factores y el precio de éstos influye sobre la localización de la producción y sobre la dirección el comercio
- f) Las diferencias relativas de precios se traducen en diferencias absolutas y susceptibles de comparación, al establecerse un tipo de cambio.

Berthil Ohlin considera que una de las primeras condiciones del comercio reside en que algunos bienes pueden producirse más económicamente en una región que en otra. Las mercancías que contienen una gran proporción de factores caros se importan, y aquellas que contienen una gran proporción de factores baratos se exportan.<sup>15</sup>

Ricardo French – Davis contrasta el modelo de Heckscher – Ohlin y sus adaptaciones neoclásicas con la realidad latinoamericana, y concluye que, debido a las características de la inserción de la región en los mercados internacionales y a la estructura desequilibrada de las economías de la región, no es posible utilizar el modelo de Heckscher – Ohlin para explicar la realidad del comercio internacional de América Latina, por lo que la recomendación de un sistema de libre comercio está mal fundamentada.<sup>16</sup>

El argumento de Heckscher y Ohlin se resume en que un país exporta los bienes que puede producir a un menor costo en relación al de otros países, los costos dependen de los precios relativos de los factores de producción, los precios relativos de los factores dependen a su vez de la relativa abundancia de ellos dentro del país.

En este sentido<sup>17</sup>, “...un país exportará los bienes en cuya producción se utilizan en forma intensiva sus recursos relativamente abundantes e importará productos que utilizan intensivamente sus factores relativamente escasos”... “ bajo los supuestos utilizados por Heckscher y Ohlin, se puede concluir que después de iniciado el comercio

---

<sup>15</sup> Ohlin, Bertil, “Comercio Interregional e internacional”, ed. Oikos Tau, Barcelona, 1971, pag. 44.

<sup>16</sup> CEPAL, “Elementos para el diseño de Políticas Industriales y Tecnológicas en América Latina”, CEPAL

<sup>17</sup> Davis French, Griffin K.B, “Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico”, ED. Fondo de Cultura Económica, México, 1967.



internacional, la situación de equilibrio implicará costos relativos iguales en ambos países...el comercio internacional hace que los precios de los productos tiendan a ser iguales en todos los puntos del planeta”.

La gran conclusión a la que llega ésta teoría es que cuando llega a establecerse un comercio exterior relativamente libre entre países los cuales disponen de dotación diferente de factores, los precios de las mercancías tenderán a nivelarse y ésta nivelación influirá también a la unificación del precio de servicios de factores, es decir que con esto se tiende a disminuir la renta del suelo, de los salarios y si donde el factor era abundante el precio era bajo, la remuneración aumentará, y donde el factor era escaso la remuneración disminuirá.

#### **1.4. El Proceso de Industrialización CEPAL**

La CEPAL fue organizada en 1948 como una oficina regional de las Naciones Unidas con sede en Santiago de Chile. Se invitó a Raúl Prebisch para dirigir la Secretaría. Es que a partir de ello se fueron desarrollando teorías desarrollistas sobre América Latina bajo el pensamiento Histórico Estructural<sup>18</sup>.

El enfoque estructuralista respecto a la industrialización de la CEPAL, se funda básicamente en la industrialización mediante sustitución de importaciones, la cual ha tenido un papel central en el desarrollo económico de América Latina en este siglo. Este fenómeno ha existido naturalmente desde la Conquista, siempre que los costos de transporte y el tamaño del mercado la han hecho rentable.<sup>19</sup>

El proceso de industrialización en América Latina se caracterizó de varios factores generales, que sin embargo se presentaron en ésta región geográfica con mayor intensidad, como ser el intensivo crecimiento demográfico, lo que por una parte lleva al

---

<sup>18</sup> Guzmán, Gabriel , “El Desarrollo Latinoamericano y la CEPAL” ed. Planeta, Barcelona, 1976

<sup>19</sup> en base a revista de la CEPAL 50 AÑOS

crecimiento de igual forma superior de la producción manufacturera, pero a la vez el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo latinoamericana es más intenso, sumándose a éste factor una segunda característica que es la distribución urbano rural de la población.<sup>20</sup>

Otro factor que se presentó con mayor intensidad es la influencia en el proceso de industrialización de las formas y modalidades de la distribución del ingreso, acompañado de la rápida modernización de un sector de la población con lo que se fue observando un relativo retraso del sector rural.

Hasta antes de la primera Guerra Mundial, en América Latina muchas regiones alcanzaron niveles favorables importantes de sus exportaciones, las cuales luego de la guerra fueron decreciendo con lo que se fueron debilitando más todavía con la crisis de los años treinta.

Según Anibal Pinto<sup>21</sup> se dieron etapas principales en la evolución de la Políticas económica y de industrialización en América Latina, éstas etapas si bien no son de cada país, representan la evolución de los países más grandes y desarrollados de la región, y son las siguientes:

a) Consolidación de la independencia y los años 60 y 70 del siglo pasado

Donde dominan dos preocupaciones:

- i. Establecer y aprovechar oportunidades generadas por la libertad de comercio. Bajo el esquema centro – periferia.
- ii. se busca diversificación de la estructura productiva, asignando una participación a la iniciativa estatal.

---

<sup>20</sup> Pinto, Anibal , “Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social”, CEPAL, Pag. 133

<sup>21</sup> CEPAL, “Evolución de la Industria Latinoamericana”, CEPAL.

b) El período de Industrialización “NO INTENCIONAL”

Porque el proceso fue un subproducto de una derivación de fenómenos situados fuera de órbita específica y en especial del elemento motor u original que es la interrupción del molde tradicional de transacciones externas y su manifestación aguda que fue el decaimiento de la capacidad para importar.

c) El tránsito hacia la Industrialización Intencional

Es un proceso donde se toma conciencia y se expresa un proyecto de industrialización sectorial o global, expresado en planos de las metas, instituciones e instrumentos. Estas posturas se cristalizan en la primera mitad de los años 40. En una primera etapa la política económica privilegió objetivos claves (siderurgia, petrolera, etc), en una segunda etapa se resalta la intención de aglutinar diversas iniciativas desde la cobertura del binomio energía – transporte hasta el ensayo de un programa para el sector manufacturero, una tercera etapa se perfila en los años 60 donde los planes nacionales incorporan y relacionan a las actividades productivas.

Posteriormente la CEPAL<sup>22</sup> indicó a tiempo que el proceso de industrialización, llevado a cabo en la región, adolece de tres fallas fundamentales que han debilitado su contribución al mejoramiento del nivel de vida, a saber:

- a) toda actividad industrializadora se dirige hacia el mercado interno
- b) la elección de las industrias se ha hecho por razones circunstanciales, más que por consideraciones de economicidad
- c) la industrialización no ha corregido la vulnerabilidad exterior de los países latinoamericanos...la excesiva orientación de la industria hacia el mercado interno es consecuencia de la política de desarrollo seguida en los países

---

<sup>22</sup> Sunkel, Osvaldo, “El Desarrollo desde Adentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina”, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

latinoamericanos y de la falta de estímulos internacionales para sus exportaciones industriales.

La política de desarrollo ha sido discriminatoria en cuanto a las exportaciones, porque se subsidió la producción industrial para el consumo interno, pero no la que podría destinarse a la exportación, según esta escuela económica. Además se desarrolló la producción de numerosos artículos industriales de costos muy superiores a los internacionales, cuando pudo haberse los obtenido a costos menores, a cambio de exportaciones de otros artículos industriales que podrían haberse los producido con mayor ventaja.

### **1.5. Las ventajas competitivas**

Michael Porter llevó a cabo una investigación para analizar el origen o causa de la competitividad de las naciones. Su objetivo final era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como para la formulación de políticas industriales orientadas a promover la competitividad de una nación.

Para enfocar su investigación, Porter postuló tres preguntas básicas;<sup>23</sup>

1. ¿Por qué tienen éxito algunas naciones en industrias internacionalmente competitivas?
2. ¿Qué influencia tiene una nación sobre la competitividad de sus diferentes industrias o segmentos industriales?
3. ¿Por qué las empresas de diferentes naciones eligen estrategias particulares?

Para responder a estas interrogantes, Porter consideró cuatro premisas clave:

---

<sup>23</sup> Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, "La Competitividad en la Empresa Mexicana", México, 1995

1. El nivel de competencia y los factores que generan ventajas competitivas difieren ampliamente de industria a industria (inclusive entre los distintos segmentos industriales).
2. Las empresas generan y conservan sus ventajas competitivas primordialmente a través de la innovación.
3. Las empresas que crean ventajas competitivas en una industria en particular, son las que consistentemente mantienen un enfoque innovador, oportuno y agresivo y explotan los beneficios que esto genera.
4. Es típico de las empresas globales internacionalmente competitivas, realizar parte de sus actividades de la cadena de valor fuera de sus países de origen, capitalizando así los beneficios que derivan del hecho de disponer de una red internacional.

Por otra parte según Porter <sup>24</sup> la competencia mundial tiene los siguientes principios: primero, la ventaja competitiva se deriva fundamentalmente de la mejora, la innovación y el cambio; segundo, la ventaja competitiva abarca todo el sistema de valor; tercero, la ventaja competitiva se mantiene solamente gracias a mejoras incesantes; cuarto, para mantener la ventaja se necesita que sus fuentes se perfeccionen; y por último, para mantener la ventaja se requiere un planteamiento mundial de la estrategia.

La generación de competitividad se convirtió en un objetivo de desarrollo latinoamericano de acuerdo con Michael Porter existen cuatro factores que pueden ser determinantes en la competitividad :

1. La dotación del país, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías

---

<sup>24</sup> Porter, Michael, "La ventaja competitiva de las naciones", Plaza & Janes Editores. Barcelona. 1991. Página 717-722

especializados que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.

2. La naturaleza de la demanda interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional; en particular, es relevante la presencia de demandantes exigentes que presionan a los oferentes con sus demandas de artículos innovadores y que se anticipen a sus necesidades.
3. La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes en escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.
4. Las condiciones prevalecientes en el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como de competencia, principalmente si está alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo.

En su conjunto, estos cuatro actores determinantes de la competitividad de una nación forman una suerte de sistema dinámico que no se limita a la sumatoria de sus partes, y que funciona como un todo.

## **MARCO CONCEPTUAL**

Este Marco contiene al segundo capítulo, desarrolla los aspectos conceptuales, sobre el tema principal a investigar, de esta manera en un primer punto se toma en cuenta el concepto de Zona Franca; dentro de la misma también se menciona la diferencia y similitud entre una Zona Franca Industrial y una Zona Franca Comercial.

En un segundo punto, es necesario conceptualizar, el significado de Política Económica, dentro del estado, asimismo, tanto la Política de Exportación como el proceso de industrialización, constituyen aspectos complementarios dentro de la formulación de una política económica.

## CAPÍTULO 2. ASPECTOS CONCEPTUALES

La Política Económica constituye en la forma de intervenir del gobierno en la economía, es así que traduce sus objetivos en distintas políticas para los diferentes sectores, la Política de Exportación es la orientada a mejorar la oferta exportable para lograr mayor ingreso de divisas al país, la industrialización es vital dentro de la estructura de exportaciones con mayor valor agregado, es así que las zonas francas industriales, están orientadas a ser enclaves en el desarrollo económico industrial del país, por ser recintos donde la materia prima que ingresa a la misma puede ser transformada en un producto manufacturado.

### **2.1.Zona Franca**

Existen muchas definiciones sobre lo que es una zona franca; sin embargo, la concepción de Robert Haas<sup>25</sup>, fue tomada por la Ley General de Aduanas N° 1990, en Bolivia.

Este autor expresa que una zona franca es una: “fracción de territorio que, aunque colocada bajo la soberanía de un Estado cuyo régimen aduanero comporta derechos de importación o de exportación, es dejada efectivamente fuera de las fronteras aduaneras de ese Estado, o considerada ficticiamente, en lo que respecta a la percepción de derechos, como situada fuera de esas zonas aduaneras. Las mercaderías que entran o salen de esas zonas francas no quedan así sujetas al pago de derechos, ni sometidas al régimen general de las formalidades aduanera aplicables al resto del territorio”<sup>26</sup>

El Ministerio de Comercio Exterior e Inversión señala que: “ Las Zonas Francas son áreas del territorio nacional perfectamente delimitadas y cercadas, dotadas de

---

<sup>25</sup> Es secretario General de la Organización de Comunicaciones y Tránsito de la Sociedad de Naciones.

<sup>26</sup> La Haya, “Régimen Internacional de Zonas Francas y Puertos Marítimos”, 1928, Tomo XXI, pag. 375



infraestructura adecuada para la realización de operaciones comerciales e industriales y sujetas al principio de segregación aduanera y fiscal”.<sup>27</sup>

Según Barrera Ojeda: “ Zona Franca es el Régimen Aduanero que permite el ingreso de mercancías en un espacio delimitado con suspensión del pago de gravámenes aduaneros e impuestos internos. Además se constituye un espacio extraterritorial del estado con segregación aduanero y fiscal ”. <sup>28</sup>

Una Zona Franca según el glosario de la ley general de aduanas es considerada como: “Una parte del territorio de un estado en el que las mercancías allí introducidas, se considerará generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero, en lo que respecta a los tributos aduaneros a la importación”. <sup>29</sup>

Domingo Valentín Budic publicó que una zona franca es un: “Área generalmente limitada a una parte de un puerto o de un territorio adyacente a él, en la cual a las mercancías, ya sea de origen nacional o extranjero, se las puede admitir, depositar, almacenar, embalar, acondicionar, fraccionar o industrializar, o bien reexpedir fuera del territorio del estado, sin estar sujetas a impuestos aduanero o interno de consumo ni, excepto en circunstancias especiales, a inspección determinada”. <sup>30</sup>

En todas y cada una de las definiciones una zona franca constituye un área delimitada la cual se considera fuera del territorio aduanero, además goza del principio de segregación aduanera y fiscal lo que implica que al interior de la misma las mercancías están exentas del pago de impuestos y gravámenes aduaneros, sin embargo al salir las mercancías de éste recinto deben someterse al control habitual de la aduana y acogerse a algún régimen establecido en la Ley General de Aduanas, (ver Anexo I).

---

<sup>27</sup> Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, “Guía del exportador”, 1ra edición, 2002.

<sup>28</sup> Barrera Ojeda, René, “ Términos y documentos comerciales”, 1995, pag. 7

<sup>29</sup> Anexo de glosario de términos aduanero y de comercio exterior, definiciones aplicables. De la Ley general de aduanas No 1990.

<sup>30</sup> Budic, Domingo Valentín, “ Diccionario del comercio exterior” Ed. Depalma, Buenos Aires, 1986.

### 2.1.1. Zona Franca Industrial

Una zona franca industrial es uno de los tipos de zona franca que existe, constituye un polo de desarrollo por la actividad de transformación, elaboración, ensamblaje, utilización de mano de obra, etc. que implica y constituye un enclave para la industria.

El entendido en documentos y términos comerciales, René Barrera Ojeda considera que una zona franca industrial “es la zona en las que las mercancías que ingresan allí pueden ser sometidas a las operaciones de: transformación, elaboración, reparación, ensamblaje y transformación, elaboración, reparación, ensamblaje y acabado, etc. Previa autorización de las autoridades competentes de la zona”.<sup>31</sup>

El Decreto Supremo 22410 referido a las zonas francas, se entiende que “las Zonas Francas industriales (ZOFRAÍN) se definen como áreas del terreno delimitadas y cercadas sin solución de continuidad, dotadas de la infraestructura adecuada a las actividades que desarrollen”.<sup>32</sup>

En una publicación realizada en la revista Economía para Ejecutivos se mencionó que las zonas francas industriales constituyen enclaves para la producción de bienes destinados a la exportación, en éstos reductos se pueden elaborar, total o parcialmente, los productos a exportar utilizando, indistintamente, insumos nacionales y/o extranjeros.

33

Según la ley general de aduanas<sup>34</sup>, las zonas francas industriales son áreas en las cuales las mercancías introducidas son sometidas a operaciones de perfeccionamiento activo y/o pasivo autorizadas por Ley, a favor de las empresas que efectúen dichas operaciones

---

<sup>31</sup> Barrera Ojeda, René, “Términos y documentos comerciales”, 1995

<sup>32</sup> D.S. N° 22410, “Régimen de Zonas Francas Industriales, Zonas Francas Comerciales y Terminales de Depósito, Internación Temporal y Maquila”, Capítulo 1, artículo 3.

<sup>33</sup> Economía Para Ejecutivos, “Las Zonas Francas”, febrero 1993, pag. 11.

<sup>34</sup> Ley General de Aduanas, artículo 135 inciso 1.

para su posterior exportación, reexportación o importación al resto del territorio aduanero nacional .

Cabe concluir que las zonas francas industriales son espacios delimitados donde las mercaderías procedentes del extranjero o del territorio aduanero nacional, son sujetas a operaciones de perfeccionamiento ya sea pasivo o activo pero con incorporación de valor agregado para la posterior importación, exportación, reimportación al territorio aduanero nacional o reexpedición a territorio extranjero.

Sin embargo al ingresar mercaderías del territorio extranjero gozan de suspensión en el pago de tributos aduaneros de importación, pero esto hasta que se le aplique otro régimen aduanero, en el caso de mercancías procedentes del territorio aduanero nacional, se considera que fueron exportadas bajo la condición de permanecer de manera indefinida fuera del país.

### **2.1.2. Zona Franca Comercial**

Este tipo de zona franca genera ventajas en el sentido que opera como centros de distribución, en lo que se refiere a la logística del transporte así como actividades de reexportación luego de una compra mayorista.

Respecto a las zonas francas comerciales, Barrera Ojeda considera que “es la zona en las que las mercancías que ingresan sólo pueden ser sometidas a operaciones de carga, descarga, transbordo, fraccionamiento, etiquetado cambio de embalaje, etc”.<sup>35</sup>

Así también en la revista Economía para Ejecutivos se menciona que las zonas francas comerciales son aquellas Zonas Francas que sirven para almacenar mercaderías por tiempo ilimitado, constituyéndose en centros de oferta a los agentes económicos del sector importador y exportador.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Barrera Ojeda , René, opcit. Pag. 25.

<sup>36</sup> Economía Para Ejecutivos, “Las Zonas Francas”, febrero 1993, pag. 11

En el Decreto Supremo 22410 se establece que: “Las Zonas Francas Comerciales y Terminales de Depósito (ZOFRACO), que se definen como áreas de terrenos delimitadas sin solución de continuidad, cercadas y dotadas de la infraestructura adecuada a los servicios que presten. Así también se someterán al principio de segregación aduanera y fiscal”.<sup>37</sup>

Según la Ley General de Aduanas<sup>38</sup>, las zonas francas comerciales son áreas en las cuales las mercancías introducidas pueden permanecer sin límite de tiempo, sin transformación alguna y en espera de su destino posterior. Podrán ser objeto de operaciones necesarias para asegurar su conservación y las manipulaciones ordinarias destinadas a mejorar su presentación, calidad comercial y el acondicionamiento para su transporte, como su división o consolidación en bultos, formación de lotes, clasificación de mercancías y cambio de embalajes.

Finalmente, las zonas francas comerciales, son espacios delimitados geográficamente donde las mercancías que son introducidas en las mismas pueden permanecer de manera indefinida, pero no deben ser sometidas a ningún tipo de transformación, exceptuando claro aquellas que sean necesarias para su conservación y manipulación ordinaria destinada a la mejora de la presentación, o calidad comercial o acondicionamiento para el transporte, sin embargo no es aceptable ninguna transformación que implique un salto de partida arancelaria.

Las mercancías que se someten a este régimen quedan suspendidas del pago de tributos aduaneros de importación, pero esto solo hasta que se le aplique otro régimen aduanero, las mercancías que permanecen dentro de las zonas francas comerciales no pagan tributos de ninguna clase exceptuando el RC – IVA donde las empresas actúan como agentes de retención.

---

<sup>37</sup> D.S. N° 22410 “Régimen de Zonas Francas Industriales, Zonas Francas Comerciales y Terminales de Depósito, Internación Temporal y Maquila”, Capítulo II, artículo 19 Y 20.

<sup>38</sup> Ley General de Aduanas 1990, 23 julio 1999, artículo 135 inciso II.

## **2.2. Política Económica**

La política Económica tiene como objetivo de corto plazo el de balancear la oferta y la demanda agregada con el fin de mantener estabilidad externa básicamente en el tipo de cambio, en su objetivo de mediano plazo pretende el uso racional de los recursos productivos del país para llegar a un crecimiento adecuado de la producción de bienes y servicios.

Kirschen considera que: “El término política económica, describe el proceso mediante el cual el gobierno a la luz de sus fines políticos generales, establece la importancia relativa de ciertos objetivos, utilizando si es preciso instrumentos o cambios institucionales en su intento por conseguir aquellos objetivos”.<sup>39</sup>

Según C. Napoleón, “la política económica es aquella parte de la ciencia económica que estudia la formas y efectos de la intervención del estado en la vida económica con objeto de conseguir determinados fines”.<sup>40</sup>

La política económica constituye un conjunto de acciones a través de las cuales el estado puede intervenir en el proceso económico, operando y utilizando los distintos instrumentos de acuerdo con el objetivo que quiera alcanzar y el problema que desee resolver.

### **2.2.1. Política de Exportación**

La política de exportaciones es parte de la política económica internacional y constituye una de las primeras acciones del estado, se orienta básicamente a la generación y promoción de exportaciones para la atracción de mayores divisas para el país.

---

<sup>39</sup> E.S. Kirschen, “ Nueva política económica comparada: Teoría General”, ed. Oikos Tau, Versión Española de Eugene Penalva, Barcelona: España, 1978, pag. 19.

<sup>40</sup> Napoleoni, Claudio, “Diccionario de economía política”, ed. Castilla, Madrid, 1962, Pag. 1353

“Es parte de la Política Económica internacional, constituye un conjunto de acciones o medidas del estado que tienen por objeto influir en el nivel, composición, destino y precio de las exportaciones”.<sup>41</sup>

La Política de Exportaciones debe influir en:

- el nivel, en el sentido de buscar incrementar el valor total de las exportaciones; en la composición, modificando la estructura de las exportaciones de las materias primas a bienes manufacturados
- en el destino, referido a la apertura de nuevos mercados, ya que no es ventajoso tener un solo mercado por la dependencia que genera esta acción
- en el precio, porque teniendo costos bajos se generan precios competitivos respecto al resto del mundo, y así no son sensibles las exportaciones nacionales ante cualquier caída de precios internacionales.

La Política de Exportaciones tiene como objetivos principales: incrementar las exportaciones esto para mover la economía interna ya que tiene un efecto multiplicador por la generación de mayores divisas para el país, diversificar la exportaciones para no depender de pocos productos y disminuir la vulnerabilidad y diversificar mercados para ampliar la oferta exportable, en lo que se refiere a los recursos fiscales, se busca evitar exportaciones con recaudaciones aduaneras y arancelarias incluidas en el precio, ya que de ocurrir así, las exportaciones dejan de ser competitivas en el precio.

### **2.2.2. Industrialización**

La industrialización es una condición necesaria para asegurar la independencia técnica y económica, en este sentido es que algunos países suponen que la industrialización implica desarrollo de la gran industria, y especialmente de la industria pesada, la cual es

---

<sup>41</sup> Apuntes Propios “Clase de Política Económica”, Lic. Pablo Ramos Sánchez, Universidad Mayor de San Andrés, Carrera de Economía, 27 septiembre del 2001.

necesaria para la construcción de toda la economía nacional, sobre la base de utilizar técnica maquinizada avanzada.

Según Constanti: mentalmente se ha llegado hasta aceptar los términos de Industrialización y desarrollo como si fuesen sinónimos y por ello todos estos países han emprendido una cruzada industrial; unos profusamente –los que tienen petróleo y otros recursos naturales para la exportación -, otros, en cambio, penosamente porque no tienen esos recursos.

Las Naciones Unidas<sup>42</sup> en un documento publicó que: “la industrialización constituye el método fundamental para acelerar el desarrollo de las regiones subdesarrolladas desde el punto de vista económico, porque hace posible la máxima tasa de aumento de la productividad social, y de esta manera posibilita el aumento más rápido del ingreso, el aprovechamiento pleno de los factores productivos disponibles, el cambio más rápido posible de su estructura económica atrasada, y sobre esta base, la integración más efectiva de estas regiones a la economía nacional”.

A mediados de los años cincuenta en los países de menor desarrollo, se había llevado a cabo una significativa industrialización mediante la sustitución de importaciones. Se adoptó esta política porque, se tenía la idea de que los precios de las materias primas bajarían a largo plazo en relación con los precios de los bienes industriales. Sin embargo esta década de 1930 no se repitió más, ni se observaron resultados óptimos en todos los países de menor desarrollo.

Es necesario, para impulsar la industrialización, pasar de una estrategia de crecimiento basada en la sustitución de importaciones, a una que se base en el crecimiento impulsado por las exportaciones.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> Naciones Unidas. “El desarrollo de las regiones y el desarrollo de Yugoslavia”. 1973 , pag. 8

<sup>43</sup> Stanley Fischer, Rudiger Dornbusch, Richard Schmalensee, “Economía”, ed. Mc Graw Hill, 2º edición. Parte ocho. Pag. 926

La industrialización no cabe duda que asegura una rápida elevación de los países económicamente atrasados, hasta el nivel de los países más desarrollados. Sin embargo industrialización, no solo implica captación de capital para la adquisición de tecnología, sino también es un proceso armonioso y paralelo que debe darse en cada uno de los sectores productivos del país, para que de esa manera se reduzcan las asimetrías existentes entre la grande, mediana y pequeña industria.



# **MARCO**

## **JURÍDICO INSTITUCIONAL**

Dentro de este Marco se realiza una descripción sobre el establecimiento de las Zonas Francas en Bolivia, inicialmente para el establecimiento de Zonas Francas, se formularon dentro del país una serie de Decretos Supremos, los cuales se orientan a la mejora del funcionamiento de este régimen, asimismo, existen leyes como la Ley general de Aduanas, Ley de Exportaciones y la Ley de Inversiones, que coadyuvan al mejoramiento de la oferta exportable, la cual esta muy relacionada con la manufactura dentro de una zona franca. En un segundo inciso es necesario dar un vistazo general de las zonas francas tanto industriales como comerciales instaladas en el país, para poder realizar una evaluación sobre las mismas.

## CAPÍTULO 3. ESTABLECIMIENTO DE ZONAS

### FRANCAS EN BOLIVIA

En Bolivia existen incentivos fiscales y aduaneros los cuales apoyan a las exportaciones, estos se clasifican en la exoneración de impuestos y en la devolución impositiva y Arancelaria. Es dentro de la exoneración de impuestos que se encuentran las zonas francas y el régimen de Internación Temporal para perfeccionamiento Activo (RITEX). Las Zonas Francas, se establecieron en Bolivia a través de decretos supremos, más tarde concretizó su creación a través de una ley, y fue apoyada por otras leyes las cuales se analizarán a continuación.

#### **3.1. Marco Jurídico**

En fecha 23 de diciembre de 1825 se aborda las primeras definiciones de legislación aduanera implantando el pago de derechos a unos pocos artículos que tenían consumo limitado como productos de importación, señalando otros, más pocos aún como mercancías de exportación en muy limitada escala.

La primera ley arancelaria en Bolivia, viene desde tiempos del libertador en 1826 al establecer normas iniciales para el comercio y además se asientan las bases de una política aduanera adecuada al raquitismo del comercio.

En 1958, uno de los acuerdos más importantes fue el “Acuerdo General de Comercio, Cooperación Económica, Libre Tránsito y Zonas Francas”, suscrito el 29 de marzo de 1958, entre los cancilleres Barrau Peláez de Bolivia y Macedo Soares del Brasil, este convenio básicamente se compone de cuatro puntos, siendo el que para el estudio interesa el establecimiento de Zonas Francas para mercaderías importadas y exportadas por Bolivia en los puertos de Belem, Manaus, Corumbá, Santos y la ciudad de Porto Velho.

### **3.1.1. Decreto Supremo 22410/ 11 de enero de 1990**

Dentro de los considerandos del presente decreto se hace mención que en el decreto supremo 21660 del 10 de julio de 1987, en el artículo 154 se autorizaba el establecimiento de zonas francas industriales dentro del territorio nacional para el fomento al desarrollo industrial en lo referido a las exportaciones .

Con el Artículo 1 de éste decreto se aprueba el Régimen de: Zonas Francas Industriales, Zonas Francas Comerciales y Terminales de Depósito, Internación Temporal y Maquila, así como la Simplificación del Trámite de exportación, el Transporte Aéreo de Carga y el despacho Aduanero de mercaderías.

#### **Régimen de Zonas Francas Industriales: síntesis de Artículos 2 al 18**

- Son áreas del terreno delimitadas y cercadas sin solución de continuidad, dotadas de la infraestructura adecuada a las **actividades** que en ella se desarrollen.
- Se podrán establecer zonas francas Industriales considerando:
  - a) El acceso directo a las rutas marítimas, áreas, férreas y otras, así como a centros urbanos de significativa gravitación en la producción y el consumo nacional e internacional.
  - b) Existencia de medio adecuados para la instalación de infraestructura básica.
  - c) Economías de Aglomeración
- Las industrias que se establezcan dentro de las Zonas Francas Industriales, deben tener programas que sean básicamente generadores de productos de Exportación, las actividades que se desarrollen dentro de éste régimen podrán ser:
  - a) Ensamblaje: actividad de unir, armar o incorporar piezas o conjuntos y subconjuntos de diversos insumos para obtención de un producto manufacturado, lo que implica salto de partida arancelaria.
  - b) Pieza: el bien en su estado más simple
  - c) Subconjunto: la unión de varias partes.

- d) Conjunto: unión de subconjuntos que den lugar a un nuevo bien que en sí forma un componente fundamental
  - e) Producto Final: un bien terminado que será reexportado
  - f) Procesamiento: la acción de convertir la materia prima en un bien o producto final.
- La responsabilidad sobre el funcionamiento de estas zonas estará encomendada a Juntas de Administración de carácter mixto, las cuales estarán bajo vigilancia y control de la **Administración Nacional de Aduanas**.
  - Las **exportaciones** que se realicen desde éstas zonas francas con destino a terceros países, están exentas del derechos arancelarios, para-arancelarios tributos internos, pero no estarán sujetas al beneficio del Certificado de Reintegro Arancelario (CRA).

#### **Régimen de Zonas Francas Comerciales Artículos 19 al 34**

- Son áreas de terrenos delimitadas sin solución de continuidad, cercadas y dotadas de la infraestructura adecuada a los **servicios** que presten.
- Se podrán establecer zonas francas comerciales según:
  - a) Proximidad a zonas con acceso directo a las rutas marítimas, aéreas, férreas y otros transportes, así como a centros urbanos de significativa gravitación en la producción y el consumo.
  - b) Existencia de medios para la instalación de la infraestructura básica.
- Las Zofracot, cumplirán la función de almacenamiento de mercaderías por **tiempo ilimitado**, constituyéndose en centros de oferta a los agentes económicos del sector importador y exportador.
- La responsabilidad del funcionamiento en cada una de las Zofracot estará encomendada a Juntas de Administración de carácter mixto, las mismas que estarán bajo la supervigilancia y control de la **Subsecretaría de Recaudaciones del Ministerio de Finanzas**.

- Las **reexpediciones** que se efectúen desde las Zofracot, con destino a terceros países, estarán exentas del pago de derechos arancelarios, para – arancelarios y otros tributos de orden interno.
- La salida de mercaderías desde las Zofracot se considera como exportación al país, y estará sujeta al pago de los derechos aduaneros e impuestos internos que señalan las normas vigentes. Se exceptúan los despachos que estén sujetos a regímenes especiales tales como admisión temporal de maquinaria e insumos para exportación, zonas francas industriales y de maquila.

El poder Ejecutivo y las Municipalidades, deberán de facilitar áreas de terreno necesarias para instalar las Zonas Francas, según los requerimientos de cada caso.

El ingreso de las mercaderías a las zonas francas están exentas del pago de derechos arancelarios, para arancelarios y de otros impuestos de carácter interno, exenciones que son fijadas según boleta bancaria cuyo funcionamiento es autorizado.

Las importaciones que se efectúen de las zonas francas se procesarán de acuerdo a normas vigentes, con intervención de la autoridad aduanera, de las empresas verificadoras de comercio exterior, de las agencias despachantes de aduana y de las cámaras de comercio y de industria.

Podrán instalarse en el área de las zonas francas sucursales bancarias, compañías de seguros, empresas transportadoras y otros servicios conexos a su funcionamiento, las cuales estarán sujetas a la legislación común y no gozarán de las exenciones y franquicias reconocidas a los usuarios aquellas inversiones que se realicen el área de Zonas Francas de carácter tributario como ser :

- a) impuestos que gravan la propiedad inmueble
- b) impuesto al valor agregado, a su complementario, a las transacciones y al impuesto al consumo específico

- c) derechos aduaneros por la importación de las maquinarias y equipos a ser utilizados en sus instalaciones dentro de las zonas francas
- d) gravámenes municipales
- e) y en el caso de las zonas francas industriales, los impuestos a la renta presenta de empresas.

Se mantendrán también las aportaciones a los regímenes de seguridad social de personal boliviano y de las empresas que trabajan en las zonas francas y las obligaciones sociales prescritas en la Ley General del Trabajo y su reglamento.

El patrimonio de las zonas francas estaba constituido por:

- a) inmuebles que adquirieran para sus propias instalaciones
- b) ingresos generados por el alquiler de sus inmuebles y por las tasas de los servicios que presten.
- c) Otros ingresos que generen las juntas de administración

La responsabilidad de coordinación, normatividad y control de las zonas francas estará a cargo del CONZOF, que es el consejo nacional de zonas francas, el cual estará conformado por:

- a) Ministro de Industria, Comercio y Turismo o su representante, como presidente del consejo.
- b) Ministro de Finanzas o su representante,
- c) Subsecretario de Industria del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo o su representante.
- d) Subsecretario de Recaudaciones del Ministerio de Finanzas o su representante
- e) Presidente de la Cámara Nacional de Exportadores o su representante
- f) Presidente de la Cámara Nacional de Comercio o su representante.
- g) Presidente de la Cámara Nacional de Industrias o su representante

En este decreto supremo también se menciona sobre las reglamentaciones y ampliaciones: del régimen de Internación temporal y maquila, de la simplificación del trámite de exportación, del transporte aéreo de carga, del despacho aduanero de mercaderías, de la *entidad coordinadora de zonas francas*, de la *autorización para el funcionamiento de las zonas francas*, del régimen tributario y arancelario, de la *administración de las zonas francas*, del patrimonio y régimen económico contable, del control de las zonas francas, de los usuarios, de las operaciones, de las empresas verificadoras.

### **3.1.2. Decreto Supremo 23333/ 24 de noviembre de 1992**

Siendo que el decreto supremo 22410 aprobó el régimen de zonas francas comerciales e industriales y el de la internación temporal para la exportación, el decreto supremo 22526 complementa y reglamenta dichos regímenes y en fecha 24 de noviembre de 1992 se proclama el decreto supremo 23333, donde se establece la vigencia de la FACTURA DE REEXPEDICIÓN, la cual es emitida a solicitud del usuario por la administración de las zonas francas que operan dentro el territorio nacional.

Ésta Factura de Reexpedición, tiene como puntos de referencia la factura comercial de origen y el aviso de conformidad de una de las verificadoras que prestan servicios en el país, siendo éste documento se el que se empleará para la elaboración de la póliza de importación, cuyo valor de importación en ningún caso podrá ser inferior al valor de la mercancía que se tiene en el aviso de conformidad.

Se determina también que para el despacho de mercancías desde zonas francas, se utilizará la factura de exportación emitida por las administraciones de zonas francas, en sustitución de la factura comercial.

### **3.1.3. Decreto Supremo 23565/22 de Julio de 1993**

Ésta norma reglamentaria se dicta para llevar a cabo la aplicación de la ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones N° 1489 de abril de 1993, también para sustentar los decretos supremos 22410 y 22526, para ellos se amplían VI capítulos referidos a:

- Régimen tributario:
  - De las liberaciones impositivas
  - Importación de mercaderías desde terceros países a zonas francas
  - Exportación de mercaderías desde territorio aduanero nacional a zonas francas
  - Exportación de servicios desde territorio aduanero nacional a zonas francas
  - Exportación temporal de territorio aduanero nacional a zonas francas industriales.
  - Exportación temporal de bienes de capital de territorio aduanero nacional a zonas francas industriales o comerciales
  - Importación a territorio aduanero nacional de mercadería desde zonas francas comerciales.
  - Importaciones a territorio aduanero nacional desde zonas francas industriales
  - Productos semi elaborados que se importen en forma temporal de zonas francas industriales a territorio aduanero nacional.
  
- Abandono de mercaderías en Zona Franca
- Emisión de Facturas: por concepto de alquiler, ventas o servicios hechas dentro el área.
- Fiscalización de Aduana



- Operaciones en las zonas francas: las zonas francas comerciales también podrán almacenar y conservar; examinar las mercaderías; tomar muestras; embasamiento; Cambio de embalaje; fraccionamiento; combinación o clasificación; reacondicionamiento y acondicionamiento; cambio de volantes de vehículos.
- Entrega de divisas al Banco Central

Con este decreto supremo, se establece formalmente las operaciones dentro de una Zona Franca, ya sea comercial o industrial, además se normaliza la salida de mercancías de la Zona Franca al territorio extranjero o nacional.

#### **3.1.4. Ley General de Aduanas 1990 / 23 julio 1999**

La ley General de aduanas N° 1990 promulgada el 23 de julio de 1999, menciona en su Título Séptimo destinado a Régimen especial, en el capítulo único a las “Zonas Francas”.

Éste Régimen especial de Zonas Francas se reglamenta desde el artículo 134 al 142, de la Ley 1990, donde se menciona desde el concepto hasta las operaciones de comercio exterior que se realizan en ella. En ese entendido es que se dice que una zona franca es una parte del territorio nacional en la que las mercancías que en ella se introduzcan se consideran fuera del territorio aduanero con respecto a los tributos aduaneros y no están sometidas al control habitual de la aduana.

Se ratifica la existencia de zonas francas comerciales e industriales, sin embargo se amplían los regímenes aduaneros para la introducción de mercancías a Zonas Francas, esos regímenes son:

- a) Importación para el consumo
- b) Admisión con exoneración del pago de tributos aduaneros

- c) Reimportación de mercancías en el mismo estado
- d) Admisión temporal para reexportación en el mismo estado
- e) Admisión temporal para perfeccionamiento activo
- f) Transbordo
- g) Reexpedición de mercancías.

### **3.1.5. Ley de Exportaciones**

La ley 1489 del 16 de abril de 1993, Ley de Exportaciones alcanza a todas las mercancías y servicios del Universo Arancelario, además, define al exportador como toda persona natural o jurídica la cual realiza una exportación a partir del territorio aduanero

Define una exportación definitiva de mercancías y servicios, a todo acto por el cual la mercaderías son comercializados fuera del territorio aduanero, cuando las mercancías retornan tiene la obligación de pagar derechos arancelarios y se devuelven los valores actualizados de los beneficios recibidos.

Considera también como exportación a los fines y alcances de la ley todo acto por el cual las mercancías o servicios producidos o generados fuera de las zonas francas y ubicadas en el territorio aduanero, son introducidos a una de ellas.

Según la ley, considera como exportación:

- Salida de mercancías proveniente de un país extranjero y que se encuentre en tránsito por el territorio nacional con destino a un tercer país.
- La reexpedición de mercancías que salgan de las zonas francas con destino a otro país.
- Las exportaciones temporales.

- Toda mercancías que ingresa al país bajo el sistema de zonas francas y del RITEX, siempre y cuando no hayan sido sometidas a un proceso de transformación ni incorporación, en su mismo estado, a otro producto exportado.

Dentro de la ley según la “Clave del Comercio”, el estado garantiza en todo el territorio nacional, el libre tránsito y transporte de todo tipo de mercaderías con excepción de aquellas sujetas a leyes especiales o a instrumentos internacionales vigentes. Asimismo los exportadores de mercancías y servicios, sujetos a la Ley de Exportaciones, recibirán la devolución de los impuestos internos al consumo y de los aranceles sobre insumos y bienes incorporados en las mercancías de exportación, considerando la incidencia real de éstos en los costos de producción dentro de las prácticas admitidas en el comercio exterior, basados en el principio de neutralidad impositiva.

### **3.1.6. Ley de Inversiones**

Las inversiones extranjeras directas son aportes del exterior, provenientes de personas jurídicas o naturales extranjeras, al capital de una empresa, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles tales como plantas industriales, maquinaria nueva y /o reacondicionada, equipos, repuestos, partes, materias primas, productos intermedios<sup>44</sup>.

La ley de inversiones es la Ley 1182 del 17 de septiembre de 1990, siendo sus principales objetivos:

- Estimular y garantizar la inversión nacional y extranjera para promover el crecimiento y desarrollo económico y social de Bolivia, mediante un sistema que rijan para inversiones nacionales y extranjeras. Art. 1 ley 1182

---

<sup>44</sup> CEPROBOL, Centro de Comercio Internacional UNCTAD, Cámara de Exportadores de Santa Cruz, “La Clave del Comercio”, Bolivia, 2000 pag. 64

- Reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que este participa, los mismos derechos deberes y garantías que las Leyes y Reglamentos otorgan a los inversionistas nacionales, sin otra limitación que la establecida por Ley. Art. 2 Ley 1182.
- La inversión privada no requiere autorización previa ni registro adicional a más de las determinadas por Ley. Art. 3 ley 1182

A través de esta ley el capital extranjero no esta limitado a invertir en la zonas francas, se le otorga las mismas condiciones que un capitalista nacional.

### 3.2. Características de las Zonas Francas en Bolivia

Hasta el 2001 se registraron 13 zonas francas en Bolivia, de las cuales siete son comerciales e industriales y seis son comerciales. Sin embargo solo funciona como comercial e industrial la Zona Franca de El Alto. Las demás que tienen la denominación de comercial e industrial solo funcionan como comerciales en la práctica.

TIPO COMERCIAL E INDUSTRIAL	TIPO COMERCIAL
1. Zona Franca El Alto	1. Zona Franca Desaguadero
2. Zona Franca Cochabamba	2. Zona Franca Cobija
3. Zona Franca Oruro	3. Zona Franca Yacuiba
4. Zona Franca Santa Cruz	4. Zona Franca Villazón
5. Zona Franca Puerto Aguirre	5. Zona Franca Patacamaya
6. Zona Franca Puerto Suárez	6. Zona Franca San Matías
7. Zona Franca Winners	(cerrada en Marzo 2001)

### 3.2.1. Zona Franca Comercial e Industrial Cochabamba

Esta Zona franca realiza sus actividades de manera separada, sin embargo ambas estan ubicadas a 9 Km del centro de la ciudad, en el Km 4 de la Av. Blanco Galindo y a 4 km del Aeropuerto internacional.

Como Zona franca Comercial Cochabamba presta los servicios: de Almacenamiento y conservación de la mercadería, asimismo puede realizar el examen y verificación de mercaderías, la mercadería puede ser mejorada en su presentación y acondicionamiento para el despacho, se toman muestras, combinación o clasificación, se hace el reenvasamiento, fraccionamiento, agrupamiento y cambio de embalaje, en el caso de vehículos se puede realizar la transformación de volantes, y como régimen de importación directa se realiza la Venta de mercadería puesto Zona Franca.

#### Actividades realizadas en Zona Franca Comercial Cochabamba (expresado en bolivianos corrientes)

AÑO	Ingreso del Resto del Mundo	Reexpedición del Resto del Mundo	Nacionalizaciones
1994	41.369.734	1.212.978	43.344.176
1995	54.929.930	5.601.107	50.442.508
1996	71.624.475	5.118.153	70.556.706
1997	102.366.057	12.182.970	94.181.667
1998	90.367.131	289.530	87.883.332
1999	75.868.231	2.605.298	61.171.691
2000	67.141.941	798.595	68.317.559
2001	50.024.175	618.040	51.999.100
TOTAL	571.581.216	28.619.173	539.952.629

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Viceministerio de comercio exterior

La Zona Franca Industrial Cochabamba autoriza las siguientes operaciones:

- Maquila
- Producción
- Ensamblaje
- Perfeccionamiento
- Transformación de materia prima

**Actividades realizadas en Zona Franca Industrial Cochabamba**  
(expresado en bolivianos corrientes)

Año	Ingreso de Mercaderías		Reexpedición		Nacionalizaciones
	Procedente Bolivia	Procedente Resto Mundo	Origen Boliviano	Origen Resto Mundo	
1997	22.505	30.021	102.920	—	—
1998	9.505	50.939	29.347	—	2.400
1999	—	48.217	154.125	—	18.019
2000	—	10.337	61.054	—	—
2001	—	32.203	—	129.813	—
<b>TOTAL</b>	<b>32.010</b>	<b>171.717</b>	<b>347.446</b>	<b>129.813</b>	<b>20.419</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Viceministerio de comercio exterior

En lo que representa la parte económica, la Zona Franca Comercial e Industrial Cochabamba, tiene ventajas como:

- Exención de impuestos aduaneros y fiscales
- Exención del 100% sobre:

- Aranceles de importación sobre materias primas, bienes de capital e intermedios.
- Impuestos municipales de venta y consumo.
- Impuestos sobre las utilidades de la empresa
- Impuestos a la propiedad de inmuebles.
- Repatriación de capital y utilidades
- Reexportación a terceros países.
- Repatriación de capitales y utilidades sin restricción
- Financiamiento bancario
- Venta de terrenos y naves industriales
- Limpieza industrial y mantenimiento de áreas verdes
- Seguridad las 24 horas

Esta zona franca tiene ventajas como la inexistencia de Rezago dentro de los recintos, con lo que el número de desaduanizaciones parciales es ilimitado, lo que da la posibilidad de realizar la verificación en la zona franca sin multas, además se utiliza el Sistema de tránsito corrido por el puerto de Arica, esto implica Menores costos financieros y de almacenaje, el manipuleo es adecuado y el almacenaje es en sitios apropiados. Se pueden realizar operaciones warrant, y cuenta con un sistema de información computarizada, y de acuerdo a convenios internacionales, se rige el régimen de Suspensión Impositiva de Reexportación a terceros países

### **3.2.2. Zona Franca Comercial E Industrial Oruro**

Ubicada a 10 Km. De la ciudad de Oruro sobre la carretera asfaltada Oruro-Machacamarca, ZOFRO S.A. con una extensión de terreno de 274 Has.

Presta los servicios como Zona Franca Comercial de almacenamiento y conservación de mercaderías por tiempo indefinido, mejoramiento de la presentación del producto (reenvasado, agrupamiento, etiquetado, cambio de embalaje, combinación y

clasificación, acondicionamiento y fraccionamiento para los despachos), reexpedición a otras zonas francas o a terceros países, sin pago de tributo o arancel, cobertura de Seguro contra todo riesgo, servicios de Warrant, servicios aduaneros y bancarios.

### Actividades realizadas en Zona Franca Comercial Oruro

Expresado en bolivianos corrientes

Año	Ingreso de Mercaderías		Reexpedición	Nacionalizaciones
	Procedente Bolivia	Procedente Resto Mundo	Origen Resto Mundo	
1994	—	42.258.481	103.149	41.441.128
1995	—	39.223.898	2.508.590	29.350.900
1996	—	40.828.488	4.166.113	36.288.315
1997	1.660	42.154.005	5.895.640	34.215.281
1998	—	45.698.762	—	39.819.872
1999	267.754	25.354.538	377.142	21.997.986
2000	731.371	22.353.679	1.020	22.469.891
2001	225.120	18.543.412	198.203	19.918.209
<b>TOTAL</b>	<b>1.225.905</b>	<b>321.367.496</b>	<b>13.270.357</b>	<b>282.914.660</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Viceministerio de comercio exterior

La Zona Franca de Oruro ofrece ventajas, al constituir en centro geográfico y vial de distribución nacional e internacional, con ello es un Polo de acopio para el principal corredor de exportación: Brasil-Paraguay-Santa Cruz-Cochabamba-Oruro- Puertos del Pacífico, el clima favorable ayuda a la conservación de los productos, tiene precios competitivos en mano de obra calificada, los costos son bajos por la prestación de servicios, el alquiler de almacenaje es por días de depósito.



### 3.2.3. Zona Franca Comercial E Industrial Puerto Suárez

Se encuentra en la zona de influencia de Puerto Suárez ubicada en la línea fronteriza boliviano-brasileña, carretera asfaltada Bolivia-Brasil entre Puerto Suárez y Quijarro a 9 km de Corumbá.

Esta zona franca ofrece servicios logísticos, se constituye en una agencia de negocios internacionales donde se intenta fomentar y dar oportunidad al negocio, cuenta con certificación de mercaderías para bancos y warranteras, además de una Red de fibra óptica para sistemas de telefonía y de informática, es una de las pocas zonas francas que cuenta con equipos de gran capacidad para el manejo y control de carga, además, dentro de la zona franca se instalaron bancos, compañías aseguradoras y restaurantes, lo cual facilita el manipuleo y comercialización de productos.

#### Actividades realizadas en Zona Franca Comercial e Industrial Puerto Suárez

Expresado en bolivianos corrientes

Año	Ingreso de Mercaderías		Reexpedición		Nacionalizaciones
	Procedente Bolivia	Procedente Resto Mundo	Origen Boliviano	Origen Resto Mundo	
1997	—	77.674.465,96	—	3.791.793,08	6.630.021,87
1998	215.773,57	169.739.860	—	9.647.538,48	178.190.121,3
1999	538.326,48	57.948.619,37	14.342,05	6.461.759,87	65.118.588,85
<b>TOTAL</b>	<b>754.100,05</b>	<b>305.362.945,3</b>	<b>14.342,05</b>	<b>19.901.091,4</b>	<b>249.938.732,1</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Viceministerio de comercio exterior

Las ventajas son las mismas en lo que concierne a infraestructura y costos financieros a las demás zonas francas, sin embargo esta zona franca tiene ventajas adicionales como Verificación de mercaderías sin pago de multas, reducción de costos en puerto para contenedores FCL, alargue de bodega del proveedor de origen a Zona Franca,

acondicionamiento para el redespacho, venta al por mayor y menor de mercaderías en Zona Franca, exhibición permanente de mercadería.

### 3.2.4. Zona Franca Comercial Yacuiba

Se encuentra ubicada en Campo Grande Km.5 carretera a Santa Cruz los servicios que presta son los establecidos por ley, sin embargo esta zona franca ofrece ventajas adicionales como la de servicio integral de distribución de mercaderías a cualquier parte del mundo, dentro de la misma también se realiza la venta y alquiler de terrenos, depósitos, oficinas y locales comerciales y cuenta con un área de exposición de maquinaria, equipos, vehículos y otros.

#### Actividades realizadas en Zona Franca Comercial Yacuiba (expresado en bolivianos corrientes)

Año	Ingreso de Mercaderías		Reexpedición		Nacionalizaciones
	Procedente Bolivia	Procedente Resto Mundo	Origen Boliviano	Origen Resto Mundo	
1999	643.430,42	19.482.544,39	630.342,42	311.520,56	18.432.837,09
2000	0	14.162.488,7	13.080	2.638.806,85	12.738.544,58
2001	0	12.638.393,54	0	119.674	11.788.559,52
<b>TOTAL</b>	<b>643.430,42</b>	<b>46.283.426,63</b>	<b>643.422,42</b>	<b>3.070.001,41</b>	<b>42.959.941,19</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Viceministerio de comercio exterior

### 3.2.5. Zona Franca Comercial e Industrial Puerto Aguirre

En 1978, el presidente Banzer designa a Joaquín Aguirre como Consejero de Desarrollo Económico para la Presidencia. Entre sus recomendaciones Joaquín Aguirre promueve la creación de un puerto para la exportación de azúcar Boliviana a mercados de ultramar por la hidrovía Paraguay Paraná.

Es entonces que se decide crear un puerto que permita desarrollar el enorme potencial agrícola del oriente boliviano. Así comienza Central Aguirre Portuaria S.A. en la actualidad es un complejo portuario y Zona Franca Comercial Industrial, está asentada sobre 220 hectáreas, es colindante con la frontera del Brasil.

En 1991, el Banco Mundial a través de la Corporación Financiera Internacional (ramo privado del Banco Mundial) se convierte en socio accionista de Central Aguirre Portuaria S.A. En 1996, con un capital de más de US\$ 8,000.000 CARGILL Inc. y Central Aguirre Portuaria S.A. consolidan un "Joint Venture", crean A.A.B.S.A. (Aguirre Agro Bolivia S.A.) para aportar al desarrollo de la producción y exportación agrícola de Bolivia. En 1997 Williams Companies y Central Aguirre forman un "Joint Venture" con un capital de US\$ 3,000.000, y se crea F.P.T.C. Free Port Terminal Company (Terminal portuaria de hidrocarburos de Bolivia sobre aguas internacionales).

Las instalaciones están comunicadas por varios caminos de acceso y más de 6 kilómetros de desvíos ferroviarios. Desvíos que cuentan con plataformas de embarque y desembarque, terminales de carga, muelles especializados, modernas y versátiles instalaciones para el manejo de carga intermodal, productos a granel, embolsados, líquidos (aceites comestibles e hidrocarburos) así como también todo tipo de carga general suelta o en containers.

Es la única zona franca en Bolivia que cuenta con las cuatro principales vías de acceso; cuenta con una conexión por línea férrea con Santa Cruz, Bolivia y San Pablo, Santos en Brasil; en lo que respecta a la vía caminera, tiene una carretera asfaltada internacional que une Puerto Aguirre con el interior del Brasil y demás países del MERCOSUR; cuenta con un Aeropuerto Internacional de Puerto Suárez, Bolivia y Corumbá, Brasil con servicio diario de aeronaves jet; para el caso de la vía fluvial, la Hidrovía Paraguay Paraná une a Puerto Aguirre con los puertos marítimos de Asunción – Paraguay, Buenos Aires – Argentina y Montevideo – Uruguay.

**Importaciones y Exportaciones**  
(expresado en toneladas métricas)

Años	Importaciones	Exportaciones
1991	62,408	101,54
1992	36,672	82,882
1993	36,176	120,96
1994	56,878	125,43
1995	6,834	197,62
1996	9,639	219,89
1997	18,011	156,48
1998	56,205	239,08
1999	44,024	287,31
2000	36,804	300,1

Fuente: Concesionaria

Las distintas zonas francas comerciales, dentro del país, no realizan en su interior las distintas operaciones establecidas por ley, sus actividades se reducen a recibir mercaderías procedentes del territorio nacional y del resto del mundo, para luego reexpedirlas.

De esta manera es que la tarea de una zona franca comercial se reduce a solamente funcionar como un depósito aduanero, dejando de aprovechar las ventajas otorgadas por una zona franca comercial.

En el caso de la zona franca industrial, las instaladas en el país, no funcionan ni lanzan los resultados esperados para lo cual fueron creadas, mostrando recaudaciones aduaneras bajas, y escasas industrias instaladas en el interior de las mismas. El funcionamiento actual de las zonas francas industriales se reduce a funcionar como una zona franca comercial, desaprovechándose así este régimen aduanero que fue creado para reactivar el sector industrial y exportador del país.

## ANÁLISIS COMPARATIVO

El análisis comparativo de esta investigación considera, un aspecto muy importante, y es el de analizar la situación de las zonas francas en América Latina, para luego mostrar las mismas como un modelo en la forma de operación, para la experiencia nacional, de esta manera es que se tomará en cuenta la experiencia de cinco zonas francas que tienen éxito en el continente, como es Costa Rica, Panamá, Chile, Brasil y Colombia. Una vez realizado el análisis, es necesario examinar la incidencia de las Zonas Francas de manera General en el Desarrollo Económico, para el mismo se tomará en cuenta el análisis del sector laboral y la Oferta Exportable. Finalmente, a manera de conclusión del capítulo, se dará un vistazo general de las zonas francas en el contexto internacional.

## **CAPÍTULO 4. LA ZONAS FRANCAS EN AMÉRICA**

### **LATINA**

Las Zonas francas como áreas de tratamiento especial, han influido en el desarrollo económico de los países que las han implementado, además en muchos casos éstas han sido el motor impulsor para la internacionalización de las mismas y contribuyen de manera importante en la generación de empleo y actualización tecnológica, lo que permite mayor competitividad.

Ciertamente gracias a ello, es que el nivel de vida de esos países se ven favorecidos, se aprecia reorganización del sector productivo en el comercio internacional y muchos países que dependían de unos pocos productos para la generación de divisas, ahora tienen otro esquema, con mayor participación de productos que antes no se tenían como generadores de divisas.

#### **4.1. Experiencia de Zonas Francas exitosas**

A continuación se describirán algunas zonas francas que han contribuido de manera exitosa al desarrollo económico de las regiones y sirvieron de impulsores para la creación de nuevas zonas francas en América Latina, con el objetivo de lograr mayor generación de empleo y activación de las economías.

##### **4.2.1. Costa Rica**

El sistema de zonas francas fue creado mediante la ley de zonas procesadores de exportación y parques industriales en 1981 y se definen como “..áreas controladas de concentración industrial, geográficamente delimitadas, autorizadas por la ley, cuyo propósito es el establecimiento de industrias en donde productos e insumos relacionados pueden ser importados para operaciones de fabricación, ensamble o manejo, y luego ser

exportados, bajo conceptos de extra-territorialidad aduanera y fiscal, a mercados fuera del Mercado Común Centroamericano...”<sup>45</sup>

Bajo este régimen se tienen tres tipos de empresas: las industriales procesadores de exportación; empresas comerciales de exportación no productoras; e industrias y empresas conexas con las zonas procesadores de exportación.

Entre los beneficios que tienen estas firmas se mencionan:

- ❑ Exención total de derechos de aduanas(importación) y gravámenes conexos.
- ❑ Exención total de derechos e impuestos de exportación y demás gravámenes conexos asociados con la exportación o reexportación de productos.
- ❑ Exención total de impuestos sobre el capital y activo neto por un periodo de diez años, a partir del inicio de operaciones.
- ❑ Exención de todos los impuestos de venta y consumo y de los gravámenes o derechos sobre las remesas al extranjero.

Las zonas francas de Costa Rica han creado casi 49.000 puestos de trabajo, mayoritariamente en los sectores del vestido y la electrónica, opción que ha permitido diversificar las exportaciones de ese país, reduciendo la participación relativa de las exportaciones tradicionales como el banano y el café. Antes de 1982, la participación de los productos tradicionales en el comercio exterior era de US\$575 Millones lo que equivalía al 59.9%, y la de los no tradicionales era de US\$385 equivalente al 40.1%. En el periodo 1990-92 la distribución ya había cambiado y la participación de los productos tradicionales era de US\$716.6 millones equivalente al 44.1% y los no tradicionales les superaron, colocándose en US\$908.2 millones, equivalente al 55.9%. Actualmente casi el 30% del empleo en la manufactura corresponde a empresas activas en las zonas francas. La tasa de desempleo de Costa Rica ha bajado significativamente, situándose en alrededor del 5%.

---

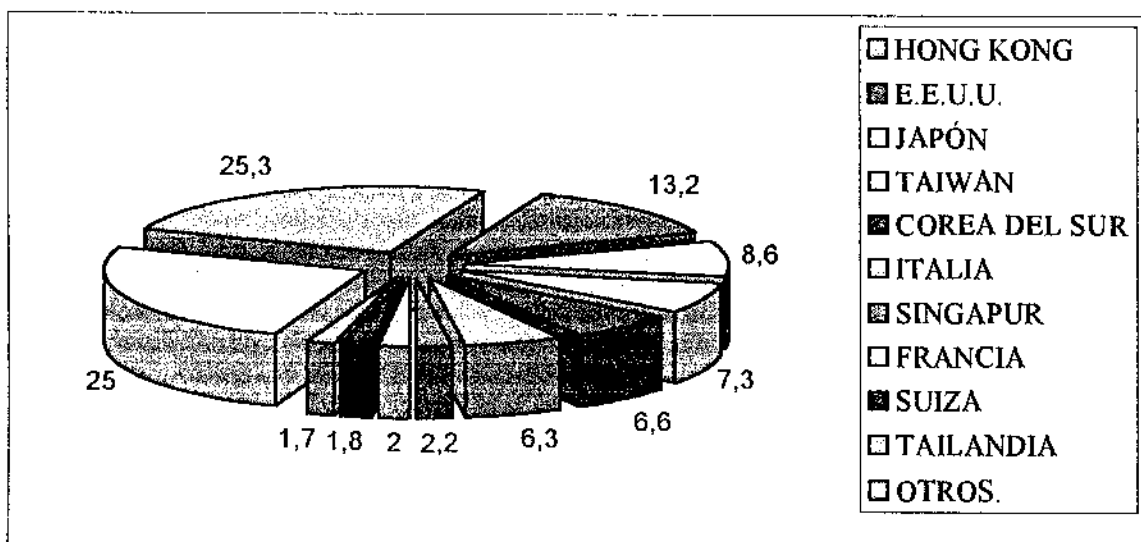
<sup>45</sup> Villasuso, Juan Manuel. Ponencia: “Reforma en el sector externo de la economía costarricense.” Simposio Internacional del proyecto de investigación “Reforma Económica y Cambio Social en América Latina y El Caribe” Cali, Colombia Octubre 27/29 de 1999. ISBN 958-601-903-9

### 4.2.2. Panamá

La Zona Libre de Colón se ha transformado en la mayor zona franca de América, generando una transacción comercial el 2000 de importaciones por valor de US\$5.513 Millones y reexportaciones por US\$6.268. Millones.

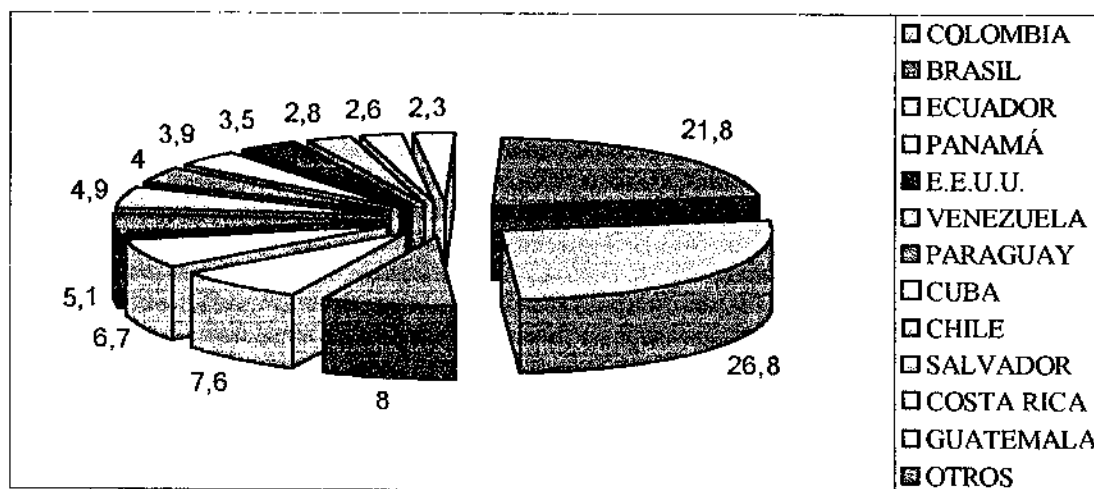
En los siguientes gráficos, podemos apreciar con más claridad la participación de los países que intervienen en el comercio en la Zona Libre de Colón, bien como proveedores o como compradores

#### IMPORTACIONES



Fuente: Directorio y catálogo de productos. Zona libre de Colon – Panamá. Vol. 16 1.998-99

#### REEXPORTACIONES





Tipos de mercancía con mayor movimiento: Electrodomésticos, ropa, perfumería y cosméticos, relojería, calzado, textiles, licores y cigarrillos, ropa de dama y mantelería.<sup>46</sup>

Alrededor de 1600 compañías operan en la Zona Libre de Colón, atendiendo un mercado de más de 500 millones de consumidores en Latinoamérica y el Caribe, es la segunda zona franca mas grande del mundo, después de Hong-Kong, genera 21.500 empleos. Visitan ésta zona franca 250.000 hombres de negocio al año, produciendo depósitos por US\$416 Millones y moviliza mercancías en mas de 14.029 buques provenientes de 84 países. Es sede de un centro financiero en Panamá, con mas de 110 bancos de todo el mundo, de los cuales tienen sede en la Zona Libre de Colon 20.

Se encuentra en la mejor posición estratégica, está cerca de la entrada atlántica del Canal de Panamá, lo cual explica el porqué la Zona Libre de Colón se ha mantiene como líder de zonas francas dentro del comercio internacional.

Con la exoneración de impuestos y 100% de oportunidades, se logra que los comerciantes que allí trabajan puedan realizar importaciones a granel desde el Lejano Oriente, Europa y los Estados Unidos, para luego re-exportarlas en cantidades apropiadas a sus clientes en América, Europa y el Caribe, de tal forma que puedan entregar su mercancía de manera rápida, eficiente y efectiva, a los más bajos costos, cumpliendo así lo que en materia logística se define como "Just in time" .

En Panamá circula el dólar norteamericano como moneda legal por lo tanto no hay ningún tipo de restricción para las divisas o para la repatriación de las ganancias y las compañías que operan "off-shore" no pagan impuestos. Panamá mantiene uno de los regímenes mercantiles más liberales, que incluye grandes facilidades para la operación de sociedades anónimas y el secreto bancario.

---

<sup>46</sup> Directorio y catálogo de productos. Zona libre de Colon – Panamá. Vol.16 1.998-99

### 4.2.3. Chile

El Gobierno de Chile creó la zona franca de la ciudad de Iquique (ZOFRI)<sup>47</sup>, el 25 de junio de 1.975, con el fin de impulsar el desarrollo de la región del país, una región extrema del largo territorio Chileno, distante 2.000 Km de Santiago la capital, y que en ese momento atravesaba por una crisis económica.

Esta zona franca se convirtió en el motor de desarrollo de la ciudad de Iquique, convirtiendo al comercio en la principal actividad de la zona y permitiendo el desarrollo de muchas actividades anexas.

Iquique se destaca como una de las ciudades más pujantes de Chile, concentrando importantes inversiones en rubros como el turismo, la minería y la construcción. Sin embargo, el comercio a través de la zona franca continúa manteniendo su lugar como uno de los principales pilares de la economía regional. Hasta 1.990, ZOFRI fue un servicio público. Ese año el 48 % de la propiedad de ZOFRI, se privatizó y la administración pasó a convertirse en la Sociedad Anónima ZOFRI S.A.

Esta zona franca ha conducido una política de inversiones que ha permitido introducir avanzados sistemas de gestión e información, seguridad para los usuarios e infraestructura adecuada en sus instalaciones, además de lograr excelentes resultados operacionales (Compras y Ventas) y utilidades para los accionistas de la empresa. Sus Objetivos Básicos son: “Agilizar el comercio exterior, Rebajar el costo de los productos extranjeros, crear empleos en el comercio, industria y servicios, permitir el traspaso de tecnología extranjera e impulsar la inversión privada”.

Dada su ubicación en el cono sur del continente americano, se ha convertido por su auge, en un centro de comercio internacional que tiene influencia en todo el norte de Chile, Bolivia, Paraguay y el norte de Argentina.

---

<sup>47</sup> Fuente: [www.zofri.cl](http://www.zofri.cl)

#### 4.2.4. Brasil

La Zona Franca de Manaus (SUFRAMA)<sup>48</sup>, es capital del estado de Amazonas, ubicado en la parte central de la amazonía brasileña, a orillas del río Negro, afluente del río Amazonas, fue la capital cauchera del mundo. Se creó en 1.960 durante aproximadamente 40 años la Zona Franca de Manaus centra sus resultados económicos y sociales en la ciudad de Manaus, que hoy se cuenta entre una de las capitales mas progresistas de Brasil con una población estimada en 1.2 millones de habitantes.

Un principal objetivo del modelo de incentivos fiscales de la Zona Franca de Manaus está dirigida a consolidar una economía moderna y competitiva dentro la amazonía occidental, la política de incentivos fiscales formulada por el gobierno del Brasil, para la amazonía occidental es administrada por la secretaria especial de políticas regionales del ministerio de planeación y organización, a través de SUFRAMA.

Esta política esta basada en dos grandes líneas inter complementarias:

- Induce la consolidación de una estructura industrial especializada, competitiva y sostenible en el parque industrial de Manaus y
- Sugiere una apertura de fronteras de inversiones en espacios interiores de la Amazonia Occidental, en sectores productivos.

Cabe señalar que toda la industria electrónica brasileña ha elegido esta zona franca como su sede, generando empleo de mano de obra altamente calificada.

---

<sup>48</sup> [www.zuframa.gob.br](http://www.zuframa.gob.br)

#### 4.2.5. Colombia

El gobierno colombiano creó las políticas y definió las zonas francas en el año de 1.979<sup>49</sup>, con el objeto de agilizar los procesos de Distribución Física Internacional, generar fuentes de trabajo y plantear un modelo de desarrollo económico similar al de los países desarrollados del Asia.

En 1991, aprovechando la Ley Marco de Comercio Exterior, un grupo de empresarios, decidieron adelantar el Proyecto denominado Zona Franca de Bogotá, después de evaluar múltiples sitios para su ubicación y adelantar varios estudios, se presentó ante el Ministerio de Comercio Exterior en 1993 la solicitud de declaratoria de Zona Franca para el terreno escogido, de tal suerte que mediante Resolución 0934 de 1993 se declaró como tal a la Zona Franca de Bogotá y se autorizó a la Sociedad Zona Franca de Bogotá S.A..

La Zona Franca de Bogotá está dotada de vías pavimentadas, fibra óptica, redes en cada uno de los lotes, central de seguridad, sala de videoconferencias, Auditorio, subestación eléctrica, planta de tratamiento, planta elevadora de agua, el perímetro de Zona Franca (70 hectáreas), además de otros servicios complementarios.

Esta zona franca posee proyectos relacionados con: Joyería y Bolsa de Esmeraldas, Bolsa de Flores, Centro Textil y de Confecciones, Proyecto de Puerto Seco, desarrollo para las PYMES, Centro de Capacitación de Mano de Obra, y de exportación de servicios aeronáuticos.

Además cuenta con una Secretaría de Fomento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), realizan programas y campañas para el fomento de las exportaciones, las cuales generan aproximadamente el 40% del empleo.

---

<sup>49</sup> Ley de Zonas Francas de 1.979, Colombia

## **4.2. Incidencia de las Zonas Francas en el Desarrollo Económico**

A través de los años las actividades de las zonas francas, han venido cambiando y adaptándose a las necesidades cambiantes de los tiempos. Hasta los años sesenta la actividad de estas zonas era netamente comercial, hacia el siglo XXI el concepto se proyectó a promover la actividad industrial y de servicios, generando actualmente un total de 2'000.000 de empleos en 2.000 zonas francas en el mundo.

El proceso de Globalización, asienta nuevas bases para el comercio internacional, donde la tendencia se orienta a:

- ❑ Eliminar subsidios a las exportaciones.
- ❑ Reducir drásticamente los niveles de protección.
- ❑ Incluir el concepto de servicios, inversión extranjera y tecnológica.

La Oficina Internacional del Trabajo (OIT), señala que las zonas francas están ubicadas sobre todo en América del Norte con 320 instalaciones y Asia con 225, y que su número sigue aumentando en las regiones en desarrollo, como el Caribe con 51, América Central con 41, Oriente Medio con 39, y en general en todo el mundo.

El crecimiento económico de los denominados "tigres de Asia", también fue estimulado por las zonas francas. Durante tres décadas, el estado Malayo de Penang se esforzó con gran éxito por atraer inversiones de calidad en las manufacturas de alta tecnología. El número de fábricas pasó de 31 en 1970 a 743 en 1997, y la fuerza de trabajo ocupada por este sector de las zonas francas, paso de cerca de 3.000 personas a 200.000 en el mismo período.

Las zonas francas gracias a su desenvolvimiento a nivel mundial, han generado gran impacto en la generación de empleo, divisas, inversión y producción.

#### 4.2.2. Las Zonas Francas y el sector Laboral

Tal vez uno de los principales objetivos de las zonas francas, ha sido contribuir a la generación de empleo de forma real y efectiva, dado que allí se crean nuevos puestos de trabajo, incluso parte del éxito de muchas zonas francas ha sido gracias a la difusión de datos sobre puestos de trabajo.

El número de empleos generados, las condiciones de trabajo y los salarios, dependen de las diferentes actividades económicas desarrolladas en las zonas, de acuerdo con las condiciones laborales vigentes en cada país, se debe destacar que a pesar de guardar ciertos rasgos generales, existen diferencias de índole laboral, económico, social y político.

Las zonas francas se benefician con empleos directos e indirectos, siendo muy superiores los indirectos dado que son cambiantes. Según estadísticas internacionales por cada empleo directo se generan dos empleos indirectos.

En las zonas francas Industriales es donde mayor número de empleos tecnificados se requiere, allí se necesita mayor fuerza de trabajo para la producción, mientras que en las zonas francas comerciales, el número de empleos es mínimo.

En el ámbito internacional, según un informe publicado en septiembre de 1.998 por la OIT<sup>50</sup>, "un aspecto lamentable de muchas Zonas Francas es que en ellas se relega a los trabajadores de ambos sexos a unos puestos mal retribuidos y de escasa cualificación. Como se les considera reemplazables, sus problemas encuentran escaso reflejo en las relaciones laborales y sociales". En todo el mundo, la población empleada en las zonas francas, suele ser mayoritariamente del sexo femenino y en algunos sectores, como el textil, la industria de la confección y el montaje de artículos electrónicos, las mujeres pueden constituir hasta el 90% o más de la fuerza laboral.

---

<sup>50</sup> Labor and social issues relating to export processing zones. OIT, Ginebra, 1998

En el informe de la OIT se mencionan cinco factores que coadyuvan a este estado de cosas poco satisfactorio:

1- Las zonas francas atraen especialmente industrias intensivas en mano de obra, como la confección, el calzado y el montaje de componentes electrónicos, en las que se utiliza una tecnología relativamente sencilla y que, por lo tanto, precisan mano de obra poco cualificada. La rotación del personal no constituye un problema, dado que éste se reemplaza con facilidad.

2- Los incentivos generosos y los bajos costos de instalación inducen a las industrias de transformación básica a invertir en las zonas francas. Estas empresas suelen carecer de una dirección profesional, especialmente en las áreas de recursos humanos y de gestión. Además, con frecuencia no pueden o no quieren invertir en nuevas tecnologías, ni en la mejora de la cualificación o de la productividad. Asimismo, suelen ofrecer escasos o nulos servicios y prestaciones sociales a sus trabajadores.

3- El carácter intensivo en mano de obra de buena parte del trabajo de transformación y montaje lleva a las empresas a basar en buena medida su competitividad en los precios, y siendo los costos de mano de obra un componente importante del costo total, las empresas suelen ver la mano de obra más como un costo que es preciso reducir, que como un activo que deben rentabilizar.

4- Son muy pocos los gobiernos que han aplicado políticas orientadas a inducir a los inversionistas en las zonas francas a transferir tecnología y cualificación a la industria y a los trabajadores locales, lo que ha dado como resultado que el valor del capital humano siga siendo escaso.

5- Es muy posible que la escasez de estrategias adecuadas de desarrollo de los recursos humanos limite la capacidad de las zonas francas para aumentar la productividad y crear empleo de calidad.

### 4.3. Las Zonas Francas en el Contexto Internacional

Las zonas francas dentro del contexto internacional, son un instrumento de aplicación universal, que se han constituido en especial polo de desarrollo en los últimos treinta años. Debido a la globalización de las economías<sup>51</sup>, el contexto universal es el de romper las barreras tradicionales establecidas por los estados para protección de su industria y de su producción de bienes y servicios, considerando como base de su bienestar y desarrollo, el abarcar nuevos mercados y aceptar nuevos productos que regulen los precios internos al consumidor de manera natural. Aprovechando las economías de escala y la curva de experiencia de las empresas que las lleva a obtener costos mas favorables, y por ende precios mas competitivos. Para ello es requerido un alto nivel de competitividad, tener habilidades estratégicas con respecto a la tecnología, el conocimiento, la infraestructura, la cultura y la mentalidad de los pueblos.

Se hace alusión en este punto a la teoría de las estrategias genéricas competitivas, enunciadas por Michael Porter<sup>52</sup>, en la cual, se hace énfasis en que toda empresa debe buscar su liderazgo, bien sea por diferenciación o bien por costo, de aquí la importancia que explique considerar las zonas francas como plataformas logísticas y por lo tanto como instrumento básico para contribuir a obtener una ventaja competitiva. La dinámica de las exportaciones e importaciones de una nación, se impulsa a partir de sus ventajas comparativas pero sus cimientos y su estructura están basados en la ventaja competitiva que puedan alcanzar con la utilización óptima de sus recursos. Las ventajas comparativas están dadas por los recursos naturales de cada nación, por lo tanto estas no pueden ser transferidas a otras naciones o economías y las ventajas competitivas se obtienen a través de la tecnología y el dinamismo rápido y ágil que se imponga a través de su cultura, por lo tanto pueden desarrollarse o adquirirse.

---

<sup>51</sup> Theodore Levitt. La globalización de los mercados. Harvard Business School Press.

<sup>52</sup> Michael Porter. Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior.



Como ejemplo, las zonas francas en Estados Unidos, fueron creadas desde 1.934, reformadas en 1.950 y fortalecidas en 1.980. Esto muestra la visión enfocada a la globalización que ya se tenía en aquella época por parte de los dirigentes empresariales y las políticas económicas de dicho país, quienes percibieron la necesidad de crear estas áreas de tratamiento preferencial, para ir obteniendo ventajas competitivas firmes.

Las zonas francas son instrumentos flexibles que se adaptan a la política económica y generan beneficios rápidos y efectivos al desarrollo económico de las regiones, así como centros de competitividad global, con incentivos tributarios y con una ubicación estratégica para facilitar la Distribución Física Internacional (DFI), realizar actividades de almacenamiento, contratos de manufactura, tratamiento nacional y prestación de servicios logísticos.

También se pueden generar mecanismos de cooperación empresarial para crear:

- ❑ empresas conjuntas
- ❑ convenios de aprovisionamiento en el mercado interno
- ❑ convenios de subcontratación
- ❑ convenios de fabricación en común
- ❑ convenios de transferencia de tecnología
- ❑ convenios de distribución y
- ❑ convenios de utilización conjunta de instalaciones industriales y de servicios.

Países como Alemania, Japón, Inglaterra y Estados Unidos entre otros, mostraron gran interés en las zonas francas, facilitando su expansión y se constituyeron en los precursores de estas.

Las primeras zonas francas del mundo estaban ubicadas en sitios estratégicos y comenzaron siendo un laboratorio internacional, estas fueron: Isla de Delfos en el Mediterráneo, Hamburgo, Vladivostok, Marsella (España), Hong Kong, Singapur,

Shanon, Colón ( Panamá), Iquique (Norte de Chile) y Barranquilla (Zona Caribe de Colombia).

Después de la Segunda Guerra Mundial, las zonas francas en su sentido de transformación de mercancías reciben un fuerte impulso, como consecuencia de la experiencia de Irlanda (Shannon – 1950), así como Hong Kong, Singapur (1968), Taiwán (1969), Corea del sur (1970), Tailandia ( 1972), y Filipinas (1973)<sup>53</sup>.

Otros países del hemisferio occidental se acogen en gran número al régimen de zonas francas, y son creadas para abastecer el mercado de artículos manufacturados de consumo corriente en los Estados Unidos y es así como en la República Dominicana hay 35 zonas francas, en Honduras 15 y en Costa Rica 9, esencialmente maquiladoras.

La OIT cita precisamente a Costa Rica como un ejemplo ilustrativo de la forma en que los países más pequeños y menos poblados pueden sacar provecho de las estrategias de desarrollo de zonas especiales.

En Asia, podemos citar a la Republica Popular China que cuenta con zonas francas, muchas de ellas con dimensiones de ciudades industriales y dotadas de infraestructuras comunitarias como establecimientos de enseñanza, transportes públicos y servicios sociales. De idéntica forma, Bangla Desh, Pakistán y Sri Lanka han elaborado ambiciosas estrategias de fomento de las zonas francas.

En la República Popular China, existen 124 zonas francas aproximadamente, con más de 10.000 proyectos de inversión, que producen anualmente US\$120.000 millones y se destina el 8% a la exportación. La zona franca de Tianjin-Teda, es ejemplo de crecimiento y competitividad, cuenta con 33 Kilómetros cuadrados, y 128 empresas, además tiene US \$10.000 Millones de inversión y una generación de US \$1.350 Millones en exportaciones.

---

<sup>53</sup> Maidana, Isaac, Zonas Francas, cap. 2 Formación de Zonas Francas en el Contexto Internacional. Pag. 4

La zona franca en la economía dominicana es una de las piedras angulares en el comercio exterior. A finales de los años setenta República Dominicana<sup>54</sup> contaba con tres parques de zonas francas, en los que 76 empresas instaladas empleaban unos 16.000 trabajadores y generaban aproximadamente 44 millones de dólares en divisas.

En diciembre de 1993, el número de parques industriales aumentó a 3, con un total de 447 empresas que empleaban a 160000 trabajadores y aportaban 369 millones de dólares en divisas. La generación de empleo es uno de los beneficios directos más importante de las zonas francas, en República Dominicana representa el 6 % del empleo total. A partir de 1985, las exportaciones brutas de las zonas francas industriales crecieron a un ritmo impresionante, a tal punto que sobrepasaron el nivel de exportaciones de bienes de la economía dominicana en 1990. En la actualidad República Dominicana cuenta con 35 zonas francas operando en el interior del país.

En la actualidad, los Estados Unidos y México son los operadores más dinámicos de zonas francas, con 213 y 107 zonas respectivamente, muchas de las cuales son complejos de factorías de ensamblaje o "maquiladoras", llamados también contratos de manufactura, agrupadas alrededor de aglomeraciones fronterizas como Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros. Las plantas de maquila de estas localidades son eslabones de cadenas de producción establecidas en el lado mexicano de la frontera entre estos dos países.

El número de empleos generados en el Caribe y Centro América, en 1995 con 53 zonas francas fue de 250.000 puestos de trabajo.<sup>55</sup> En las zonas francas Industriales es donde mayor número de empleos tecnificados se requiere, allí se necesita mayor fuerza de trabajo para la producción, mientras que en las zonas francas comerciales, el número de empleos es mínimo.

---

<sup>54</sup> Mortimore, Michael, Duho, Henk y Guerrero, José Alfredo, Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en las República Dominicana, CEPAL

<sup>55</sup> Presidencia de la República de Colombia, Estrategia nacional de competitividad, Consejo nacional de competitividad 1996.

## EXPERIENCIA PRÁCTICA

Este segmento de la investigación, comprende de dos capítulos, el primer capítulo se refiere a la experiencia práctica, que fue requerida para el desarrollo de la investigación, para ello se recurre a la Zona Franca G.I.T. de El Alto, donde a partir de la misma se podrá dilucidar la necesidad de crear zonas francas en el País, donde se considerarán los requerimientos mínimos para la instalación de una zona franca industrial, así como el funcionamiento del sistema operativo en lo que concierne a la reexpedición y recepción de mercaderías. En el siguiente capítulo, se realizará un análisis, sobre la situación en la que se encuentra la zona franca, en el que se considerarán factores tales como las ventajas que ofrece, el nivel de industrialización, y los factores que los determinan y limitan, y también el efecto que tiene ésta zona franca en las exportaciones nacionales.

## **CAPITULO 5. ZONA FRANCA INDUSTRIAL G.I.T EL**

### **ALTO**

El estado boliviano creó zonas francas industriales, con el fin de permitir la internación de bienes e insumos para su procesamiento y posterior reexportación, con la incorporación de valor agregado y de insumos nacionales. El funcionamiento de las mismas es autorizado por el Concejo Nacional de Zonas Francas (CONZOF), institución que coordina, norma y controla el funcionamiento de las zonas francas industriales (ZOFRAIN), zonas francas comerciales y terminales de depósito (ZOFRACOT). Tanto la administración, como el desarrollo de finalidades y actividades de las zonas francas, están a cargo de las juntas administradoras y gerencia general de cada una de ellas.

La apertura de ésta zona franca tuvo el propósito de establecer condiciones de libre comercio, tal que se eliminen por completo las distorsiones internas, y así orientar la inversión y producción a la exportación.

#### **5.1. Necesidad de crear Zonas Francas**

La promulgación del Decreto Supremo 22410 del 11 de enero de 1990, más allá de crear, definir y establecer la participación del sector privado en forma activa en el desarrollo y administración de la Zonas Francas Industriales, Comerciales y Terminales de Depósito, se planteaba como objetivo, el eliminar o atenuar los factores que distorsionan, retardan y entorpecen las operaciones de comercio exterior.

Resulta evidente que las zonas francas constituyen polos de desarrollo<sup>56</sup>, y las que mejor pueden cumplir ese objetivo son las industriales y las de procesamiento para la exportación, desde que promueven la radicación de capitales y bienes de activo fijo, se traducen en creación de fuentes de trabajo y generación de divisas.

---

<sup>56</sup> Maidana, Dr. Isaac, Zonas francas, La Paz, Febrero del 2000. Parte I – Visión General

En lo que refiere a la logística del transporte, el Dr. Isaac Maidana<sup>57</sup>, considera que con la contenerización y unitización de las cargas y el transporte multi o intermodal, adquieren una importancia muy grande las zonas francas que facilitan y se encaminan hacia la logística del transporte y de las cargas.

En un contexto general, según el Lic. Gabriel Ferrer<sup>58</sup>, existen determinadas condiciones que hacen posible la existencia o no de las zonas francas. Las dos condiciones más comunes en los países que han creado estos regímenes especiales establecen, primero, un flujo muy fácil y sencillo de movimientos de bienes y servicios; y segundo, un relativo manejo libre de divisas.

En Bolivia era necesario facilitar la aplicación de modalidades de transporte directo intermodal desde los países de origen, de manera que se simplifiquen los procesos de intermediación en el tráfico de mercaderías, así también era necesario proporcionar posibilidades de acceso inmediato a las mercaderías que se importan y reexportan, aliviando sus costos financieros y facilitando la rápida atención de sus requerimientos y los del abastecimiento del mercado interno y externo.

Según el Ing. Gaston Benza P.<sup>59</sup> Presidente de la Asociación de Exportadores del Perú, se crean zonas francas para que los países donde estas se instalan obtengan dólares, mano de obra e inversión; la que, a su vez, cuando se difunde en la sociedad, genera un avance tecnológico.

---

<sup>57</sup> *ibidem*, pag. 66

<sup>58</sup> Zonas Francas: Industria para la Exportación / Serie Seminarios N° 12 Lima – Perú. Pag. 131 “Posición de la Sociedad Nacional de Industrial con respecto a las Zonas Francas” . 1994

<sup>59</sup> Zonas Francas: Industria para la Exportación / Serie Seminarios N° 12 Lima – Perú. Pag. 163 “Posición de ADEX con respecto a las Zonas Francas” . 1994

Las zonas francas industriales, constituyen instrumentos de formalización del sector informal de la economía, por la facilidad de compra, ya que el consumidor bajo la figura de importación directa evita viajes a terceros países fronterizos o puertos de descarga .

## **5.2.Requerimientos mínimos para la instalación de una Zona Franca Industrial**

La gerencia nacional jurídica, de la Aduana Nacional de Bolivia, el 11 de febrero del año 2000, lanzó de manera formal, la resolución Bi – Ministerial N° 013/99 de 21/06/99, donde se aprobó el Reglamento de requerimientos mínimos para las instalaciones y seguridad de las zonas francas comerciales e industriales.

Tanto para las zonas francas comerciales como industriales<sup>60</sup>, deben contar básicamente con:

- a. Iluminación de todo el perímetro de la zona franca e incluso de las calles que se encuentran al interior de la misma.
- b. Dotación a la Administración de Aduana, oficinas dentro de la zona franca, a continuación de la puerta de ingreso y salida con una superficie total de 120 metros cuadrados.
- c. Sistema informático, para el control de las operaciones en la zona franca, el mismo es necesario que cumpla con los requisitos exigidos por el Servicio Nacional de Aduanas.
- d. Dotación a la Administración de Aduana de un equipo de computación e impresora con acceso al sistema informático de zona franca.
- e. Báscula para camiones, ubicada en las proximidades de la puerta de ingreso a la zona franca, con una capacidad mínima de 60 toneladas.
- f. Puerta única de Ingreso y Salida de y a la zona franca
- g. Vías de circulación.

---

<sup>60</sup> Reglamento de Requerimientos mínimos para las instalaciones y seguridad de las zonas francas comerciales e industriales/ Aduana Nacional.

En el caso de una zona franca industrial, el artículo 5to del reglamento, establece en primer lugar, que como mínimo la superficie debe ser de 10 ha. En la misma deberán instalarse ambientes cubiertos destinados al almacenamiento y procesamiento de materias primas e insumos, deben ser construidos de acuerdo a los requerimientos de las actividades industriales a desarrollar por los usuarios, estos son almacenes destinados a las industrias. Asimismo se podrá instalar dentro de la zona franca, según requerimientos de la misma, una oficina administrativa de la entidad concesionaria y/o una oficina de servicios bancarios.

También es necesario que cuente con servicios de infraestructura básica, como ser suministro permanente de agua, puntos de agua contra incendios (mínimo 2 por cada almacén de 500m<sup>2</sup>), baños higiénicos en cada instalación industrial, instalación sanitaria, suministro de energía eléctrica, generador de energía eléctrica de emergencia u otro tipo de protección que no interrumpa las actividades industriales ni el procesamiento informático ni el sistema de control, servicio telefónico con líneas internas y externas y servicios para destrucción de desechos, cuando no existan empresas especializadas en territorio aduanero nacional que puedan efectuar dichas tareas.

Las zonas francas industriales debe poseer en sus instalaciones necesariamente un montacargas con capacidad mínima de 1 tonelada, báscula camionera con capacidad mínima de 60 toneladas y una balanza para bultos en cada almacén con una capacidad mínima de hasta 1000 kg.

Es de vital importancia que las zonas francas industriales cuentan con una sola puerta de ingreso y salida, esto para el control habitual de la aduana. En el interior de una zona franca comercial e industrial se puede instalar además oficinas para servicios conexos y otras oficinas para servicios de infraestructura básica.



Dentro de las oficinas para servicios conexos, se autoriza la instalación de ambientes para agencias despachantes de aduana, ambientes para empresas de transporte internacional, empresas de capacitación técnica de personal, oficina de apoyo legal, área de servicios medios y de primeros auxilios y otros. En lo que refiere a servicios de infraestructura básica, se autoriza la instalación de conexión ferroviaria, restaurantes, servicio de correos, servicio de fax, teléfonos públicos.

Al permitirse la instalación de empresas de intermediación financiera, seguros y conexos, según Dr. Isaac Maidana, se promueve el desarrollo de actividades off shore que tanto éxito tuvo en otros países, como Uruguay, Panamá y EE.UU., sin embargo también menciona que en Bolivia, estos servicios tardarán mucho en instalarse en tanto que no gocen de beneficios tributarios y financieros.

### **5.3. Zona Franca G.I.T. EL ALTO**

En el marco de lo establecido en la Ley General de Aduanas, se definen dos tipos de zonas francas, las comerciales y las industriales. En este sentido es que G.I.T ( General Industrial & Trading S.A.) en 1990, obtuvo la concesión para operar como Zona Franca Comercial e Industrial, durante 40 años en las ciudades de La Paz y Santa Cruz de la Sierra mediante resoluciones Biministeriales Nos. 24418 / 90 y 24417 / 90.

GENERAL INDUSTRIAL & TRADING S.A., (G.I.T.) es una sociedad anónima constituida en 1990 por capitales nacionales como una empresa dedicada al servicio de comercio internacional, Industria y apoyo al sector productivo. En este escenario GIT S.A., es operador en el Desarrollo y Administración de Zonas Francas, Recintos Aduaneros, logística y Trading.

Las Zonas Francas de GIT S.A., tanto en La Paz como en Santa Cruz gozan de ventajas tributarias otorgadas en el país mediante el régimen especial de la Ley General de Aduanas No 1990. (Artículos 134 – 142).

La zona franca *comercial* G.I.T. El Alto, tiene la característica de constituir en centro de servicios y negocios en Bolivia, lo que genera mayor oportunidad para el importador, básicamente, porque cumple la función de central de abastecimiento próxima a los mercados, además componen medios de ahorro en lo que se refiere a los costos financieros.

Por otro lado la **zona franca industrial** G.I.T. El Alto, con el principio de segregación aduanera fiscal y tributaria, está exenta de impuestos, por consiguiente, las operaciones en la misma se efectúan bajo la figura de zona extraterritorial desde el punto de vista tributario. Los bienes de capital importados, al igual que el resto de las mercaderías, no pagan aranceles, tasas o impuestos relacionados con la importación por lo que el costo de la inversión es estrictamente el costo CIF del bien importado.

La zona franca industrial G.I.T. El Alto se encuentra ubicado en el kilómetro 7 de la carretera La Paz - Viacha, con un desvío de 1.3 km. en la avenida Estructurantes, en Villa Loza, cuenta con 22 hectáreas y además dota a los usuarios servicios básicos (agua potable, energía eléctrica, gas, teléfono) además de apoyo logístico y trading para el desarrollo de actividades. Por su ubicación tiene acceso a las vías camineras y aéreas.(Ver Anexo II).

Los bienes de capital y las materias primas nacionales ingresan a la Zona Franca Industrial como una exportación de territorio aduanero nacional, recuperando el exportador, todos los impuestos, las mercaderías pueden permanecer en la Zona Franca sin límite de tiempo.

Las mercaderías fabricadas dentro de la Zona Franca Industrial cuando se envían a un tercer país (reexpedidas), gozan de las preferencias arancelarias otorgadas a Bolivia, siempre que cumplan origen, estas preferencias se dan en: Estados Unidos para más de 6000 productos, COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, Reglamento No. 3825/90,

Preferencias con ALADI, Acuerdos especiales con México y Chile, MERCOSUR (aunque existen restricciones al considerar a las Zonas Francas como un tercer país)

En el caso de una empresa industrial o con proceso productivo de tipo “maquillero”, ésta industria podrá importar su maquinaria e insumos y/o materia prima a la Zona Franca Industrial, sin el pago de ningún impuesto.

El personal que trabaja en zona franca está sujeto a leyes laborales bolivianas, y cumple con los aportes al régimen de seguridad social y las cargas tributarias (la empresa actúa como agente de retención). Asimismo efectúa transformaciones en el bien dentro de la Zona Franca para su posterior reexpedición a un tercer país, sin pago de tributos.

Para ser un usuario de la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto es necesario recabar información y carpeta emitida por la zona franca, luego presentar la solicitud de incorporación al régimen especial, acompañado del RUC (Registro de comercio y sociedades por acciones), Testimonio de Constitución, Ultimo balance, Poder de representante y Carnet de identidad, luego se prepara y firma el contrato, el usuario con el concesionario para la posterior introducción al sistema informático del nuevo usuario.

### **5.3.1. Sistema Operativo G.I.T.**

La zona franca Industrial G.I.T. El Alto, cumple con la generalidad de los requisitos mínimos requeridos por la Administración de Aduana para la instalación de zonas francas.

Los servicios con los que cuenta esta zona franca son los de en primer lugar los básicos como energía eléctrica, gas, agua, alcantarillado, comunicación y vías internas pavimentadas, también tiene en el interior los servicios de aduana, verificación y seguros, la vigilancia y seguridad es de 24 horas, así también existen naves o almacenes industriales desde 600 m<sup>2</sup> hasta 6000 m<sup>2</sup>, oficinas, comedores y sala de máquinas.

En el aspecto de servicios conexos, dentro de la zona franca industrial se tiene los servicios de: Administración Aduanera; atención de banco recaudador y banca comercial (BISA); verificación de comercio exterior (INSPECTORATE y SGS); apertura de inspecciones (SVI) y entrega de avisos en zona franca, sistema informático en línea (INSPECTORATE); cámara despachantes de aduana; cámara de Industria y Comercio, Cámara de Transporte y parque industrial.

Además de la logística brindada por esta zona franca a los usuarios, se maneja también el trading, el cual es un canal eficiente de abastecimiento y distribución en el intercambio de bienes, por constituir en agentes negociadores, en lo que refiere a la organización, tecnología y normas de calidad exigidos por el mercado mundial, además que permiten una adecuada capacitación de los recursos humanos al interior de la zona franca industrial.

La unidad de *Logística* otorga servicios de “outsourcing” como un operador global, estos son paquetes de servicios a medida para resolver y optimizar aspectos de la cadena de abastecimiento con proveedores, transporte y distribución, almacenaje, administración de inventarios, seguimiento e información sobre el “status” de la carga, siguiendo una política de alianzas estratégicas.

La unidad de Trading otorga al importador o exportador información de mercados alternativos para sus productos. Lo apoya en la selección tecnológica y en la organización de la producción, sean estas operaciones “maquila” o con cierto grado de integración nacional.

#### **i. Recepción de Mercaderías**

El reglamento de la Ley General de Aduanas en el artículo 241, establece que a las zonas francas se introducirán solamente las mercancías que estén destinadas expresamente a

ellas y a un usuario de las mismas, los cual debe constar en el manifiesto internacional de carga.

Tanto la entrega como recepción de mercancías en zona franca se rige de acuerdo a lo dispuesto al título cuarto (Formalidades Aduaneras), capítulo tercero (entrega de mercancías ante la Administración Aduanera) y los artículos 160 ° y 161° (Recepción de mercancías y Parte de Recepción) del reglamento de la Ley General de Aduanas.

El procedimiento para la recepción de mercaderías, de la zona franca se inicia con el registro de los Documentos de ingreso (MIC/DTA, MC/DTA, Póliza de Exportación) en el cuaderno de seguridad realizando una captura de datos al sistema y asignación de N° Aduana de Destino (GIT) con el respectivo sello para la autorización de ingreso (aduana), Pesaje de camión, entrega Planilla de Recepción (vacía), registro en sistema de los datos del Documento de ingreso y asignación del Parte de Recepción (GIT). Luego de presentar el Documento de Ingreso y la Planilla de Recepción en almacenes, se procede a la apertura del contenedor, donde debe estar presente el vista de aduana (aleatoriamente), el representante del consignatario y el personal de GIT, donde se verifica los Números de precinto si la mercadería corresponde a la declarada y si no es sustancia controlada de acuerdo a la ley 1008, posteriormente se procede a la recepción (clasificación de acuerdo a similitud y/o requerimiento del usuario) de la mercadería y elaboración de la planilla de recepción, dándose un conformidad de recepción por almacenes en MIC/DTA (Planilla de Recepción y MIC/DTA si corresponde elaborar Formulario de faltantes o sobrantes), dcspués de la confirmación se realiza la captura de datos de salida del camión y pesaje del mismo en este momento el transportista presenta el MIC/DTA y fotocopia de la planilla de Recepción Global, se imprime, firma y entrega al transportista el Parte de Recepción Global.

En el interior ya de la zona franca se procede a la ubicación de la mercadería en almacenes donde paralelamente se ejecuta la transcripción del Parte de Recepción de acuerdo a los datos de la planilla de recepción, luego de la revisión el encargado de

almacenes firma y entrega el Parte de Recepción a la ventanilla única, donde se desglosa el Parte de Recepción y se da un original al usuario y copias para archivo del GIT, aduana y almacenes. Finalmente se entrega el Parte de Recepción, previa presentación de factura o confirmación de pago de la empresa Frontera S.A.

Este procedimiento se realiza bajo el amparo de una declaración de mercancías de exportación con su respectiva documentación respaldatoria. El concesionario de zona franca emite un nuevo parte de recepción para las mercancías almacenadas que son objeto de consolidación, fraccionamiento y de cesión entre usuarios de la zona franca.

La introducción de documentos, folletos, libros, muebles de oficina, equipos de oficina, bienes de aseo y otros insumos, para ser utilizados o consumidos por el concesionario o usuarios en la zona franca, se efectuará mediante un formulario que al efecto habilite la Aduana Nacional y no se considerará exportación de territorio aduanero nacional.

## **ii. Reexpediciones**

En el régimen especial de Zonas Francas, la Ley General de Aduanas, considera que aquellas mercancías producidas en las zonas francas industriales, pueden ser reexpedidas a territorio aduanero extranjero, bajo la presentación de la declaración de reexportación de mercancías o factura de reexpedición, y al amparo del manifiesto internacional de carga a territorio extranjero.

Se permite además la reexpedición de una zona franca industrial a otra industrial o de una zona franca industrial a una comercial o viceversa, sin embargo la reexpedición de mercancías de una zona franca comercial a otra similar no está permitida dentro del territorio nacional.

Tanto la reexpedición via aérea como terrestre se inicia con la presentación de la solicitud de Factura de Reexpedición debidamente llenada, adjuntando a la misma fotocopias de los siguientes documentos:

- Parte de Recepción
- Facturas de origen
- Factura de flete
- Factura de seguro (no imprescindible si no tiene se calcula el 2% del FOB)
- Aviso de Conformidad (en caso que el destino de la mercadería sea a un tercer país no es necesario)

Posteriormente se realiza la revisión de los documentos y se autoriza la emisión de la Factura de Reexpedición, una vez emitida se revisa, firma y acepta, luego se desglosa y entrega la Factura de Reexpedición. Solo en caso de reexpedición vía aérea, la agencia despachante, solicita la emisión del documento de tránsito aduanero para transporte aéreo, una vez emitido y autorizado, se procede, tanto para vía aérea como terrestre, a la presentación de la solicitud de Reexpedición (Hojas amarillas) adjuntando los siguientes documentos:

- Parte de Recepción
- Facturas de origen
- Factura de flete
- Factura de seguro (no imprescindible si no tiene se calcula el 2% del FOB)
- Aviso de Conformidad (en caso que el destino de la mercadería sea a un tercer país no es necesario)
- Boleta de Garantía Bancaria a favor de la Aduana Nacional
- MIC/DTA en caso que la vía de transporte sea terrestre, MC/DTA en caso que la vía de transporte sea aérea
- Factura de Reexpedición emitida por Zona Franca

Luego de la presentación de los respectivos documentos, la aduana asigna un vista para realizar el aforo, el mismo que elabora un informe al Administrador de Aduana, donde si no hay observaciones, el sub administrador de Aduana autoriza la reexpedición.

Ulteriormente se presenta la documentación para la elaboración de Orden de Preparación y retención de una copia de la documentación donde el encargado de cobranzas firma en la Orden de Preparación y presenta los documentos de reexpedición al supervisor de almacenes el cual ubica la mercadería en el respectivo almacén, entonces se procede a la extracción, carguío de la mercadería y precintaje (si corresponde), llenando al momento una declaración jurada de entrega de mercadería con el sello de autorización de salida por el encargado de almacenes, en la salida se realiza el pesaje del camión y retención de documentos.

La trámites de reexpedición de mercaderías se cancelan o concluyen vía terrestre a través de la comunicación de la reexpedición vía fax de G.I.T. a Frontera S.A. (oficina central) el cual confirma la reexpedición con la emisión de un Certificado de Salida. Una vez obtenido el certificado se comunica la reexpedición a la Aduana de frontera, para la recepción del Certificado de Salida, la cual confirma la salida a través de una nota de Aduana frontera, el agente despachante de aduana recibe la copia del MIC/DTA con sello de ingreso a país extranjero, con la cual solicita la devolución de la Boleta de Garantía, la cual una vez dada de baja en el sistema es devuelta.

La constitución de la boleta de garantía o seguro de fianza, es exigida por la administración aduanera al consignante de la mercadería, por el monto equivalente al pago total de los tributos aduaneros de importación. Esta garantía otorgada se devuelve solo cuando se acredita la salida física de la mercancías del territorio aduanero nacional y el ingreso de la misma a territorio aduanero extranjero, éste plazo sin embargo no puede exceder de los 30 días a partir de la fecha de la reexpedición, bajo la alternativa de ejecución de la boleta de garantía.



## **CAPÍTULO 6. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL** **DE LA ZONA FRANCA INDUSTRIAL G.I.T. EL ALTO**

La zona franca industrial fue creada con la imagen original de facilitar y agilizar las operaciones de comercio exterior, primordialmente del sector de producción de bienes destinados a la exportación, es decir el industrial, para ello, la ubicación de este tipo de zonas francas requiere la proximidad a centros ferroviarios, aeropuertos y carreteras.

En su generalidad sin embargo se encuentran en las principales ciudades capitales y en puntos fronterizos, sujetándose siempre al control y supervisión de la Aduana Nacional.

La necesidad de generar polos de desarrollo, para las regiones que muestran rezago económico e industrial, condujo a establecer zonas francas en estas regiones, no obstante en la práctica, no constituyen en centros de desarrollo, más bien solo son polos de complementación a las estructuras ya existentes.

### **6.1. Ventajas de la zona franca industrial G.I.T. El Alto**

Las Zonas Francas son principalmente centrales de abastecimiento próximas a los mercados, con lo que se otorga ahorro en costos financieros, y se tiene modalidades de recuperación económica más rápida de las ventas y mayores y más adecuadas rotaciones de inventarios, mejorando los costos de oportunidad, generando mayor competitividad.

Una zona franca industrial es diseñada para incrementar la inversión en el país, aumentando de esta manera las exportaciones en industria de tipo maquila y con mayor valor agregado, también de manera general mejora los términos de ventaja comparativa de los productos nacionales en mercados internacionales.

En aplicación del principio de segregación aduanera y fiscal establecido en la Ley N° 1489, el Decreto Supremo N° 23565 de 22 de julio de 1993 establece el siguiente tratamiento tributario especial:<sup>61</sup>

- Suspensión del 100% del pago del Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a los Consumos Específicos, Impuesto Especial a los Hidrocarburos y sus Derivados y del Gravamen Arancelario, para todas las mercancías internadas a zonas francas
- Exención del 100% del Impuesto al Valor Agregado, del Impuesto a las Transacciones y del Impuesto a las Transferencias Municipales, para las ventas, transacciones y transferencias que se realicen al interior de la zona franca.
- Exención del 100% de los tributos municipales (tasas y patentes). Los Municipios establecen las condiciones de la exención, en ejercicio de sus atribuciones reconocidas en la Constitución Política del Estado.

Los Tributos que se deben pagar son los siguientes:

- Impuesto a las Utilidades de las Empresas sobre las remesas de utilidades al exterior (la repatriación de capitales se realiza sin restricciones, sin embargo para la repatriación de utilidades se aplica una alícuota del 12.5 %, para beneficiarios del exterior por rentas de fuentes bolivianas, y una alícuota del 4 % por actividades parcialmente realizadas en el país -remesas al exterior-)
- Impuesto a la Propiedad Inmueble y de Vehículos Automotores (donde la alícuota varía según las características y valor de la propiedad mediante tablas de zonificación, escala impositiva y depreciación)
- Régimen Complementario al Impuesto al Valor Agregado que grava la remuneración de las personas que prestan servicios dentro de la zona franca.

En caso de importaciones realizadas desde zonas francas, (cuando la mercancía es nacionalizada e introducida a territorio aduanero nacional) se debe pagar el Impuesto al

---

<sup>61</sup> En base a información extraída de: [www.cmbajadadebolivia.com.ar/comex](http://www.cmbajadadebolivia.com.ar/comex)

Valor Agregado, el Impuesto a los Consumos Específicos, el Impuesto Especial a los Hidrocarburos y sus Derivados, y el Gravamen Arancelario.

Entre los incentivos cambiarios, existe libre disponibilidad de divisas, el área laboral se sujeta a la Ley General del Trabajo; la verificación de Comercio Exterior, se realiza en destino, sin multas ni sanciones.

Según la concesionaria de la zona franca industrial G.I.T. El Alto, los usuarios de esta zona franca tienen como ventajas, el realizar operaciones de maquila es decir mano de obra abundante y de bajo costo, y servicios industriales, así también pueden desarrollar actividades de ensamblaje, además que la repatriación se puede realizar sobre el 100% de capital y las utilidades no se someten a ningún control de divisas, asimismo se goza de preferencias arancelarias, con los países ALADI, Comunidad Andina, y recientemente, con Estados Unidos se firmó el Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas, la que otorga desgravación arancelaria para más de 6000 productos.

En lo que concierne a la infraestructura y servicios que ofrece G.I.T., son los requeridos por la Administración Aduanera, ya que cuenta con los servicios de energía eléctrica, gas, agua, alcantarillado y comunicación.

En el interior de la zona franca, las vías son pavimentadas, las naves industriales son desde 600 m<sup>2</sup> hasta 6000m<sup>2</sup>, cuenta con oficina, comedores, sala de máquinas, y en lo que respecta a la seguridad, existe vigilancia las 24 horas, los terrenos que dispone son adaptables a todo tipo de industria ya que además cuenta con un control efectivo del medio ambiente.

Para facilitar y agilizar las operaciones de comercio exterior, en el interior de la zona franca se cuenta con servicios de aduana, verificación, seguros y administración de G.I.T.

Una ventaja, que vale la pena mencionar se refiere al costo de adquirir un espacio geográfico dentro de la zona franca, ya que éste alcanza a 3.9 \$us / m<sup>2</sup>. Además dentro de la zona franca se implementó un programa llamado “Vivienda Productiva”, donde la concesionaria otorgaba a los microempresarios viviendas con el fin de reunir la producción generada por todos ellos para lograr una oferta exportable de mayor magnitud, el concesionario se encargaba de la promoción y venta de los productos y con los ingresos se planeaba destinar el 50 % al pago de la vivienda y el restante 50 % al ingreso del microempresario. Lamentablemente este proyecto no tuvo acogida por el sector de la microempresa, lo que condujo a detener el programa sin resultados favorables.

Talvez uno de los principales objetivos de las zonas francas, es la de contribuir a la generación de empleo de manera real y efectiva, dado que allí se crean nuevos puestos de trabajo, incluso parte del éxito de muchas zonas francas en el exterior ha sido gracias a la difusión de datos sobre puestos de trabajo.

Las zonas francas se benefician con empleos directos e indirectos, siendo muy superiores los indirectos dado que son cambiantes. Según estadísticas internacionales por cada empleo directo se generan dos empleos indirectos.

## **6.2. Nivel de industrialización en la zona franca: Caso SELM Ltda.**

La zona franca industrial G.I.T. El Alto, en el presente cuenta con un solo usuario, el cual empezó a operar en el interior de la zona franca a partir de julio del 2002, los productos generados en la zona franca destinados al mercado interno (son exportados a territorio nacional), si bien esta industria generará empleo, este no será de influencia en la zona franca, además si bien la calidad de vida de la región está mejorando, no es precisamente por la zona franca, sino por programas municipales y de urbanización de la zona, y resulta obvio que las exportaciones a mercados internacionales desde la zona

franca en la actualidad son nulas, y anteriormente eran poco significativas en relación con el total de exportaciones nacionales.

Las zonas francas pueden medir su eficiencia a través de la labor desarrollada de acuerdo a los siguientes niveles de desempeño:

- 1- Numero de empresas que se instalan en relación con los objetivos propuestos.
- 2- Nivel de movimiento de insumos a través de estas áreas para productos a exportarse posteriormente.
- 3- Generación de empleo en la zona franca.
- 4- Mejoramiento de la calidad de vida de la región a través del origen del nivel de empleo generado.
- 5- Grado de generación de exportaciones a territorio extranjero en mayor proporción que al mercado nacional.

La Zona Franca Industrial desde el 9 de octubre del 2002, tiene de manera oficial y legal como única usuaria a la Empresa SELM Ltda., dedicada al rubro de la Electromecánica, donde realizan tableros de media y baja tensión, centros de control de motores y todo lo que se refiere a automatismo y electricidad, ésta empresa es parte de O&M General Electric lo que quiere decir que están autorizados a montar equipos y también hacer pruebas con los equipos de General Electric.

SELM Ltda. opera en la zona franca industrial G.I.T. El Alto desde el 13 de julio del 2002, en un Galpón alquilado, esto hasta que la empresa adquirió su propio terreno dentro de la zona franca, el cual alcanza a 700 mts. Las expectativas de la empresa es ampliar las instalaciones hasta 1400 mts.

Esta empresa se dedica a este rubro hace 5 años aproximadamente, según el Ing. Jorge García Mostajo<sup>62</sup>, el principal problema encontrado en el mercado nacional fue precisamente el ingresar al mismo, esto por la fuerte competencia encontrada en productos importados, sin embargo, la calidad del bien fabricado por esta empresa, fue mejorando hasta el punto ser altamente competitivo con productos importados.

En el mercado interno, la venta más grande fue de 20 toneladas de tableros electrónicos automatizados a la planta Hidroeléctrica de TAQUESI, con una potencia aproximada de 90000 kilovatios. (en el interior de la zona franca se construyeron tableros electrónicos, los cuales fueron exportados a territorio nacional a una empresa minera).

Desde que la empresa ingreso a la zona franca industrial, en julio del 2002, realizaron exportaciones al territorio nacional, la empresa considera que los incentivos otorgados en la zona franca son muy buenos, ya que en primer lugar la materia prima que importa la empresa al ingresar por la zona franca no paga ningún tipo de impuesto.

En el caso de las ventas internas, la empresa ofrece sus productos bajo el término de comercio CIF zona franca industrial, entonces el cliente se encarga de desaduanizar la mercadería, y como se trata de empresas técnicas e industriales y de bienes de capital no pagan impuestos, es decir el G.A e IT, solo pagan el IVA, ahorrándose aproximadamente el 13 % en la compra del producto.

Esto conviene a la empresa porque no descapitaliza ese monto en el precio, y ahorra el 35 % en impuestos en lo que comprende el gravamen arancelario, impuesto a las transacciones, impuesto al valor agregado y el Impuesto a la Propiedad Inmueble y de Vehículos Automotores.

Un objetivo de la creación de la zona franca industrial, es reducir las tasas de desempleo a través de la mano de obra intensificada y calificada. Esta empresa instalada en G.I.T.

---

<sup>62</sup> Gerente General de SELM Ltda. (Sociedad Electromecánica Ltda.)

El Alto, puede cumplir con este objetivo, sin embargo el trabajo realizado en la empresa no es serial<sup>63</sup> cada tablero es distinto uno al otro, no utiliza la maquila porque crea tecnología para ingenieros técnicos y obreros, asimismo, el personal que utiliza es netamente nacional, SELM Ltda. parte de la consigna de emplear lo nacional porque es personal competitivo y especializado.

El Ing. Jorge García M. mencionaba que si no se acogió anteriormente a éste régimen fue por falta de conocimiento sobre la existencia y ventajas que ofrecía la misma, fue entonces que cuando tuvo conocimiento sobre el régimen de zonas francas industriales decidió ampararse al mismo. La concesionaria le ofreció en alquiler galpones a manera de prueba, sin embargo, la confianza de la empresa hizo que la misma adquiriera un terreno para construir su propio galpón.

En la zona franca industrial operaban, años atrás, cuatro empresas dedicadas a:

- ❑ Fundición de Plata y antimonio, no obstante, sólo exportaban el 0.1 % del total de materia prima que ingresaba a la misma, la mala organización y escasa producción hizo que la empresa cerrara;
- ❑ Producción de muebles de madera, sin embargo por motivos financieros, la empresa fue embargada, y según la concesionaria se estima que se podría exportar aproximadamente 3 millones de \$us anualmente;
- ❑ Fabricación de cables eléctricos, pero la fábrica exigía aproximadamente 10000 mts<sup>2</sup> para operar de manera efectiva, sin embargo solo contaban con un galpón de 500 mts, lo cual fue indicio de que la intención de la empresa era el contrabando disfrazado de fabricación de cables y esa fue razón para el cierre;
- ❑ Joyería, esta empresa llamada Christie's, exportaba joyas a Estados Unidos, y con el ataque terrorista y la caída de las Torres Gemelas (11 septiembre de 2001),

---

<sup>63</sup> Esto implica que los tableros realizados no son idénticos los unos a los otros, esto dado que cada tablero cumple funciones distintas dentro de una fábrica, según sea su requerimiento.

la demanda de joyería bajó a tal punto que la empresa quebró por ser ese país y las Torres Gemelas su principal importador.

Las condiciones están establecidas, tanto en lo que se refiere a la infraestructura como a la logística y apoyo técnico, sin embargo existen otros factores que empañan el desenvolvimiento efectivo de la zona franca industrial.

Pese a que la zona franca industrial es primordial para promover el desarrollo industrial y comercial, aprovechando la competitividad por los bajos costos de algunos insumos además de que genera empleo y condiciones estables para la inversión nacional e internacional, en Bolivia no se obtuvieron hasta el momento los resultados esperados, ya que actualmente las zonas francas industriales no están en desenvolvimiento pleno de sus funciones, es así que por ahora, la zona franca industrial de Puerto Aguirre es la única que funciona de manera regular, y la zona franca industrial G.I.T. El Alto, la cual es motivo de estudio, no tuvo ninguna actividad desde octubre del 2001 hasta julio del 2002, e incluso desde su creación pese a las condiciones brindadas no tuvo gran afluencia de empresas e industrias.

#### **6.2.1. Limitantes de la industrialización en la zona franca**

La zona franca industrial que opera en La Paz, por su ubicación y ventajas ofrecidas, debería constituir en enclave para el desarrollo industrial no solo a nivel departamental sino también a nivel nacional, pero debido a la escasa promoción de la misma, además de la ausencia de una política de exportación y promoción de zonas francas es que éste fin no es cumplido.

Las escasas industrias que se hallaban instaladas, desaparecieron, por razones distintas; como ser contrabando disfrazado de producción y exportación, factores externos como crisis en terceros países, falta de financiamiento por lo que algunas fueron embargadas y actualmente se encuentran en etapa de juicio.



En el caso de la empresa SELM Ltda. en la zona franca, la mano de obra utilizada no es el intensivo ni el poco calificado, el personal es altamente especializado en lo que refiere a la electrónica y automatización, por lo cual se emplean ingenieros y técnicos, y el personal se somete a la ley general del trabajo.

En Bolivia se está en condiciones de prestar servicios de maquila, sin embargo no existen empresas ni industrias en la zona franca que puedan aprovechar este factor, ya que a nivel nacional se dispone de mano de obra intensiva en: Textiles y confecciones (trajes sastres para hombre y para mujer, camisas, jeans, camisetas, ropa interior, colchas etc); Manualidades (bordados, peluches, decoración etc); Muebles y artículos de madera en general; Orfebrería y joyería industrial; Marroquinería y otros.

La Organización Internacional del Trabajo<sup>64</sup> señala que "las relaciones laborales y el desarrollo de los recursos humanos siguen siendo dos de los aspectos más problemáticos del funcionamiento de las zonas francas."

La falta de inversión de capital es un problema vital en la zona franca, esto se explica por medio de la oferta exportable que es la descripción completa del producto que se desea exportar, con todas sus características.

Además hay dos enfoques diferentes para la Oferta Exportable: uno es cuando la oferta está constituida por la capacidad ociosa o los excedentes; el otro enfoque, es el de la demanda en el que la oferta exportable está constituida por los productos para los cuales hay mercado.

Otras características de los productos con "mercado" o potencialmente exportable son:

- Productos que el país ha exportado antes y que ahora no está exportando.
- Productos que el país está exportando ahora.

---

<sup>64</sup> OIT, Labor and social issues relating to export processing zones, Ginebra, 1998.

- Productos que el país no está exportando ahora, pero que podría eventualmente exportar si los adapta a los requerimientos, estándares, gustos y necesidades internacionales.

Es difícil determinar la Oferta Exportable si no se conocen las características de la demanda por productos exportables, por lo que paralelamente a su determinación se debería investigar el mercado internacional de los productos.

Se debe destacar el hecho de que la demanda por exportaciones, depende básicamente de las características de los productos y de su competitividad (costo).

La oferta exportable se debe estimar de la forma más exacta posible en cuanto al volumen susceptible de exportación, especificar claramente las calidades, estacionalidades si corresponde, envases, etiquetas y, en general, toda característica del producto que se estime necesaria para que el importador pueda hacerse una idea cabal de lo que está ofreciendo.

### **6.3.Efecto de la zona franca industrial y comercial G.I.T. El Alto en las Exportaciones**

G.I.T. El Alto, actualmente es la única zona franca industrial que opera en Bolivia, pese a existir otras zonas francas comerciales e industriales en el resto del país, estas solo cumplen el papel de zonas francas comerciales.

La zona franca industrial G.I.T. El Alto, opera regularmente desde 1995, en este año el volumen de exportación hacia la zona franca desde la ciudad de La Paz, alcanzó a 589.096 kilos los cuales estuvieron distribuidos de la siguiente forma: un 99.32 % correspondía a minerales y un 0.68 % a otras manufacturas.

En 1996, el volumen de las exportaciones a la zona franca industrial fue de 84.505 kilos de los cuales un 45.32 % pertenecía a minerales y un 54.7 % correspondía a bebidas, durante 1997 y hasta 1998 no se registró ninguna exportación a la zona franca industrial, sin embargo en 1999, el volumen de exportación a esta zona franca alcanzó a 891.077,2 kilos donde el 93.9 % correspondía a otras manufacturas y el restante 6.1 % correspondía a bebidas, minerales manufacturados y otros productos alimenticios, a partir de esa fecha hasta finales del año 2001, no se identificó ninguna exportación a la zona franca G.I.T. El Alto.

En lo que corresponde al valor de exportación a la zona franca industrial, según producto, tenemos lo siguiente, en 1995 el valor de las exportaciones a la zona franca alcanzó a 66.548 dólares, de los cuales como en los volúmenes de exportación el valor de los minerales alcanzó a 46.480 \$us y 16.060 \$us correspondió al valor de otras manufacturas y fue en el único año hasta la fecha que se tuvo que exportar energía eléctrica a la zona franca industrial, cuyo valor alcanzó a 4.008 dólares americanos.

El siguiente año se exportó a la zona franca 60.944 dólares americanos, de los cuales el 69.6 % correspondía a minerales y un 30.4 % a bebidas con un valor de 18535 \$us. Como en 1997 y 1998 no hubo actividad es que no se registró ninguna operación en el interior de la zona franca. En 1999, las exportaciones a la zona franca fueron de 119.095,33 \$us, el 74.7 % comprendía otras manufacturas con 89002.73 \$us, 15000 \$us correspondía a la internación de bebidas con un 12.59 % y un 12.19 % es de productos alimenticios con un valor de 14520 \$us, la participación de minerales manufacturados fue apenas del 0.48 % del total de internaciones.

Tanto las exportaciones como importaciones, la Aduana Nacional las cuantifica como transacciones aduaneras en valor CIF y FOB, es así que durante el año 2000, la zona franca industrial El Alto, reportó transacciones CIF por un valor de 1.464.536.00 Bolivianos, mientras que la zona franca comercial El Alto, obtuvo 710.513.197.00 Bolivianos, esto nos demuestra que del total de transacciones CIF, es decir del total de

extracciones de mercadería desde las zonas francas, la zona franca comercial, tiene participación en un 99.8 %, quedando la zona franca industrial solo con 0.2 % de participación del total de extracciones desde la zona franca.

### TRANSACCIONES ADUANERAS CIF

(expresado en bolivianos)

Aduanas	2000	2001	TOTAL
ZOFRACO EL ALTO	710,513,197.00	749,230,039.00	1,459,743,236.00
ZOFRAIN EL ALTO	1,464,536.00	3,587,931.00	5,052,467.00
<b>TOTAL</b>	<b>711,977,733.00</b>	<b>752,817,970.00</b>	

Para el caso de las transacciones FOB, para el año 2000 se obtuvo 106,198,937.00 \$us, de los cuales 106,004,004.00 \$us cubría la zona franca comercial y sólo 194,933.00 \$us la zona franca industrial del alto, el 2001, las exportaciones FOB ascendieron a 106,085,392.00 \$us, donde la zona franca comercial sumaba 105,577,001.00 \$us, mientras que la zona franca industrial contaba con 508,391.00 \$us.

### TRANSACCIONES ADUANERAS FOB

(expresado en bolivianos)

Aduanas	2000	2001	TOTAL
ZOFRACO EL ALTO	106,004,004.00	105,577,001.00	211,581,005.00
ZOFRAIN EL ALTO	194,933.00	508,391.00	703,324.00
<b>TOTAL</b>	<b>106,198,937.00</b>	<b>106,085,392.00</b>	

De esta manera es que la zona franca comercial registró entre los años 2000 y 2001 16,140. casos entre transacciones CIF y FOB, mientras que la zona franca industrial sólo registró en esos dos años apenas 31 casos de transacciones. Estos datos muestran claramente que la Zona Franca Industrial G.I.T. El Alto, no está siendo aprovechada con todas sus ventajas otorgadas para los usuarios.

En lo que comprende a las recaudaciones aduaneras y tributarias, la zona franca comercial e industrial G.I.T. El Alto recaudó lo siguiente:

(expresado en bolivianos)

Zona Franca	Año	Mes	GAC	IVA	ICE	IEHD
COMERCIAL	2000	Diciembre	4,116,314	9,156,021	801,042	27,227
COMERCIAL	2001	Diciembre	2,830,367	7,280,900	732,387	7,539
INDUSTRIAL	2000	Diciembre	68,592	112,829	0.00	0.00
INDUSTRIAL	2001	Diciembre	0.00	68,073	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>			<b>7,015,273</b>	<b>16,617,823</b>	<b>1,533,429</b>	<b>34,766</b>

Como se pudo observar en el cuadro anterior, el total de las recaudaciones en la zonas francas, es de 25,201,291.00 bolivianos, donde, en la gestión 2000 las recaudaciones sumaron 14,282,025.00 bolivianos, de las cuales el 98.7 % corresponde a la zona franca comercial y sólo el 1.3 % a la industrial. En las gestión 2001 las recaudaciones fueron de 10,919,266.00 bolivianos, en este año se puede apreciar notablemente que la zona franca industrial muestra recaudaciones casi nulas, siendo de apenas 0.6 %, mientras que la zona franca comercial recaudó el 99.4 % del total de las recaudaciones.

Asimismo las recaudaciones muestran que tanto en el 2000 como en el 2001, el impuesto al valor agregado es del 65.9 % del total de las recaudaciones, mientras que el gravamen arancelario es el 27.8 %, el impuesto al consumo específico tuvo su participación con un 6.1% y las recaudaciones por el impuesto especial a los hidrocarburos apenas fue el 0.1 %, es decir fue poco representativo.

## **PROPUESTA**

Esta parte plantea la propuesta, a partir del estudio realizado en el transcurso de la tesis, en el siguiente capítulo se mostrará la manera de efectivizar el funcionamiento de la zona franca industrial, para ello será necesario plantear el cómo la zona franca industrial puede contribuir a la pequeña y mediana empresa, asimismo se considerará al sector laboral dentro de la misma, para luego formular el modelo econométrico que explicará la relación entre las exportaciones y la zona franca industrial G.I.T. El Alto.

## **CAPITULO 7. EFECTIVIZACIÓN DE LA ZONA**

### **FRANCA INDUSTRIAL G.I.T. EL ALTO**

#### **7.1. Las PYMES en la zona franca industrial**

Dado que las PYMES, es un sector naciente, en lo que se refiere al área industrial es que las zonas francas industriales deben mostrar su efectividad a través de la evolución de las pequeñas y medianas empresas.

Al presente las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del País, se encuentran ante una serie de dificultades, que impiden que las mismas pueden llevar a cabo su potencial desarrollo, estas dificultades básicamente se resumen en:

- ❑ Bajo nivel de formación de los directivos
- ❑ Escasa información sobre sus propias actividades desarrolladas
- ❑ Falta de conocimiento sobre competidores y nuevos mercados.
- ❑ Escaso desarrollo tecnológico

Pues bien, ahora es pertinente analizar el como una zona franca puede dar oportunidades al sector industrial, y especialmente al sector que está en incubación como lo es las PYMES, para facilitar su desarrollo y generar empleo.

Ante la dificultad que tienen las PYMES, de manera individual, sobre las condiciones para afrontar sus problemas, es prioritario para las zonas francas proveer los servicios necesarios para eliminar estas dificultades.

Es rentable para las zonas francas desarrollar programas tendientes a descubrir nuevos empresarios y personas emprendedoras, y gestionar el desarrollo de la empresa en la

zona franca industrial. Frances J. Vendrell<sup>65</sup> expresó lo siguiente: "En general existen muchos programas de apoyo a las PYMES destinados a mejorar aspectos tales como la gestión, contabilidad, comercialización y control de existencias; o para preparar planes empresariales o estudios de viabilidad. En cambio, son muy escasos los programas que comprendan algún medio sistemático para reconocer el potencial emprendedor o empresarial, de personas que ya son empresarios o que desean serlo".

Los procesos de producción van cambiando y así también la forma de competir entre las empresas. Dentro del contexto de más conocimiento intensivo en los procesos de producción, la empresa empezó a competir no solo sobre el precio sino también sobre las bases de su habilidad para mantener un producto, por esto es necesario que las zonas francas puedan proveer a través de convenios con entidades especializadas, los servicios de capacitación.

Actualmente, el acelerado desarrollo de la informática y de la tecnología de los computadores, y de medios de comunicación, permiten acceso fácil y de bajo costo a las PYMES reduciendo la distancia que las separaba de las grandes empresas respecto de su funcionamiento y competitividad. Sin embargo, es costoso y difícil mantener una base de datos actualizada y validada, además de requerir cierto personal con capacidades técnicas y con habilidad y medios necesarios para conseguir la información requerida.

Las pequeñas y medianas empresas pueden tener una gran ventaja utilizando las instalaciones una Zona Franca. En la zona franca se pueden prestar servicios que le den mayor productividad a la pequeña y mediana empresas, entre ellos los siguientes :

I-Creación de cooperativas de importación de materias primas e insumos por diferentes sectores de las PYMES, lo cual reducirá el costo y el inventario individual en cada empresa.

---

<sup>65</sup> Conferencia latinoamericana de zonas francas, Bogotá septiembre de 1.998.



2-La posibilidad de una bolsa subcontratación entre la demanda que se genere en las empresas de la Zona franca y las pequeñas y medianas empresas ubicadas en la capital de la república.

3-Suministrar fabricación de bienes o de servicios que la PYMES puedan prestar a grandes empresas de zona franca o a grandes empresas ubicadas en la capital de la república.

4-Crear programas de capacitación y mecanismos de comercio exterior y procedimientos industriales que tengan en común denominador en varias pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, es imprescindible considerar a las zonas francas como incubadoras empresariales, con la función de facilitar el desarrollo inicial de nuevas empresas y de negocios, a través de la dotación de un lugar físico común, servicios y ventajas tributarias y arancelarias por un período indefinido de tiempo.

## **7.2. Modelo econométrico**

En el modelo econométrico, se plantea el estudio, y conducta de las exportaciones totales en Bolivia, luego de la implementación del Decreto Supremo 22410 referido al funcionamiento de zonas francas en el país y al régimen de internación temporal para el perfeccionamiento activo (RITEX), así como las exportaciones del departamento de La Paz, de esa forma se puede analizar además el tipo de relación existente entre las exportaciones nacionales con el índice del tipo de cambio real.

La trabajo es proyectar de manera más precisa la relación del comportamiento de la variable principal que es las exportaciones totales en función a otras variables que pueden incidir ya sea directa o inversamente sobre ésta variable, éste comportamiento será analizado en función a: las exportaciones paceñas, exportaciones con destino a las

zonas francas, exportaciones bajo el régimen de internación temporal y perfeccionamiento activo (RITEX), y además se tomará en cuenta al índice del tipo de cambio real.

El análisis se delimita en el espacio temporal del período 1997 al 2000, donde los datos de estos años se los tomo de forma mensual, ya que durante estos años se consideró las exportaciones a zonas francas y bajo el sistema RITEX, de manera más significativa.

Las variables que componen el modelo econométrico son las siguientes:

- xtt : Producción exportable (en dólares americanos)
- xlp : exportaciones del departamento de La Paz (en dólares americanos)
- xzf : Producción exportable a la Zona Francas (en dólares americanos)
- xritex : exportaciones bajo el sistema RITEX (en dólares americanos)
- tcreal : índice del tipo de cambio real (en porcentajes)

La relación del comportamiento se expresa de la siguiente forma:

$$xtt = f(xlp, xzf, xritex, tcreal)$$

Para la estimación de los parámetros que compone el modelo se requiere llevar el mismo a su forma lineal, donde se tiene:

$$l\_xtt\_ = \beta1l\_xlp\_ + \beta2l\_xzf\_ + \beta3l\_xritex\_ + \beta4 tcreal + \beta5$$

De la anterior ecuación se define que:

- $l\_xtt\_ :$  es la variable dependiente o endógena
- $l\_xlp\_ ; l\_xzf\_ ; l\_xritex\_ ; tcreal :$  son variables independientes o regresores
- $\beta1 ; \beta2 ; \beta3 ; \beta4 ; \beta5 :$  son parámetros de la regresión
- $\beta1 ; \beta2 ; \beta3 ; \beta4 :$  constituyen coeficientes de elasticidad parcial de las exportaciones totales respecto a cada uno de los regresores.

Para la estimación del modelo se utilizó el método de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO), además, una variación en las exportaciones totales, no debe tener distorsiones que afecten la normal evolución de las demás variables, por lo que se definen pruebas de modelos econométricos, a través del E VIEWS, se obtuvo la estimación del modelo en el siguiente cuadro:

Muestra : 1997:1 mes / 2000:12 mes				
Número de Observaciones: 48				
Variable dependiente: xtt				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
L_XLP	0.495169	0.081398	6.083319	0.0000
L_XZF	0.044786	0.050679	-0.883721	0.3818
L_XRITEX	0.015811	0.032167	-0.491539	0.6255
TCREAL	0.030603	0.012233	-2.501629	0.0162
C	13.92997	2.061330	6.757760	0.0000
R-squared	0.560787	Mean dependent var	18.31585	
Adjusted R-squared	0.519930	S.D. dependent var	0.181202	
S.E. of regression	0.125550	Akaike info criterion	-1.213898	
Sum squared resid	0.677797	Schwarz criterion	-1.018982	
Log likelihood	34.13356	F-statistic	13.72558	
Durbin-Watson stat	1.734804	Prob(F-statistic)	0.000000	

La representación de la estimación es como se detalla a continuación:

$$l\_xtt\_ = 0.495169*l\_xlp\_ + 0.044786*l\_xzf\_ + 0.015811*l\_xritex\_ + 0.030603 tcreal + 13.92997$$

En base a los datos obtenidos se puede interpretar que de acuerdo a los coeficientes de elasticidades, donde :

$$\beta_1 > 0 ; \beta_2 > 0 ; \beta_3 > 0 ; \beta_4 > 0$$

$$\beta_1 = 0.495169; \quad \beta_2 = 0.044786; \quad \beta_3 = 0.015811; \quad \beta_4 = 0.030603$$

Las exportaciones nacionales, según los coeficientes de elasticidades muestran que son inelásticas respecto a las exportaciones departamentales, es decir que si las exportaciones paceñas crecen en un 100 %, las exportaciones totales crecerán en un 49 %. Asimismo las exportaciones totales afectadas ante comportamientos en las exportaciones a las zonas francas y bajo el RITEX, ya que ante un incremento del 100 % de las exportaciones nacionales, las exportaciones a las zonas francas crecerán en un 4.47 %, mientras que las exportaciones bajo RITEX, crecerán en un 1.6 %, mientras que el índice del tipo de cambio real, incidirá en las exportaciones totales en un 3.1 %.

El coeficiente de determinación o correlación múltiple es:

$$R^2 = 0.560787 = 56.1 \%$$

Esto implica que la variación total de las exportaciones nacionales, es explicada por el modelo de regresión en 56.1 %.

Las exportaciones a nivel nacional, desde 1997 hasta el 2000, está en un 56 % determinado por las exportaciones a departamentales, las exportaciones a las zonas francas, las exportaciones bajo el régimen de internación temporal para perfeccionamiento activo (RITEX), y el índice del tipo de cambio.

En lo que corresponde a las pruebas de significación global del modelo tenemos:

i) Formulación de hipótesis:

$H_0$  :  $\beta_i = 0$ , el modelo no está adecuadamente especificado y no sirve.

$H_1$  :  $\beta_i \neq 0$ , el modelo está adecuadamente especificado y sirve para evaluar

Todas las variables independientes del modelo determinan el comportamiento real de las exportaciones de La Paz.

ii) Nivel de significación:  $\alpha = 5\% = 0.05$

iii) Estadístico de Prueba:  $F = (R^2 / (1 - R^2)) * (n - k) / (k - 1) = 13.72$

iv) Estadístico de Tablas:  $F(\alpha, k - 1, n - k) = F(5\%, 5, 43) = 2.43$

v) Toma de decisión:

si  $F > F(\alpha, k - 1, n - k)$  : se rechaza la  $H_0$  y se acepta la alternativa

$$13.72 > 2.43$$

El modelo está adecuadamente especificado respecto a sus variables independientes y sirve para realizar la evaluación, predicción y toma de decisiones en lo que respecta a una política de exportaciones.

En las pruebas de significación individual se tiene:

i) Formulación de Hipótesis:

$H_0$ :  $\beta_i = 0$ , no existe ninguna relación de xtt con las variables independientes.

$H_1$ :  $\beta_i \neq 0$ , si existe relación de xtt con las variables independientes.

ii) Nivel de significación:  $\alpha = 5\% = 0.05$

iii) Estadístico de prueba:  $T_i = \beta_i / SE(\beta_i)$  ;  $i = 1, 2, 3, 4$

$$T1 = 6.0833$$

$$T2 = 0.8837$$

$$T3 = 0.4915$$

$$T4 = 2.5016$$

iv) Estadístico de Tablas:  $T(1-\alpha / 2; n-k) = F(0.975; 43) = 2.021$

v) Toma de decisión:

si  $T_i > T(1-\alpha / 2; n-k)$  ; se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_1$

si  $T_i < T(1-\alpha / 2; n-k)$  ; se acepta la  $H_0$  y se rechaza la  $H_1$

Las exportaciones departamentales, tiene el mayor valor de significancia en los estadísticos de prueba con 6.0833, es la variable que representa mejor al modelo y es la principal variable dentro de las exportaciones nacionales.

La exportación a zonas francas, es una variable que no es de significancia para el modelo con 0.8837, y no es muy relevante como se esperaba.

Las exportaciones bajo RITEX con un nivel de significancia de 0.4915, se muestra como una variable que incide no de manera optima en el modelo y las exportaciones nacionales.

Sin embargo el índice de tipo de cambio real, es una variable significativa con 2.5016, por lo que representa mejor al modelo, y constituye una variable independiente esencial, en las exportaciones a nivel nacional.

En el análisis de autocorrelación se tiene:

**Test de Durbin – Watson:**

i) Formulación de Hipótesis

Ho:  $\rho = 0$ , ausencia de autocorrelación de primer orden

H1:  $\rho \neq 0$ , si existe autocorrelación de primer orden

ii) Nivel de Significación:  $\alpha = 5 \% = 0.05$

iii) Estadístico de prueba:  $DW = d = 2(1 - r) = 1.73$  ;  $\rho = 1 - d/2$

$$\rho = 0.135$$

d = coeficiente de Durbin – Watson

$$0 \leq d \leq 4$$

$\rho$  = coeficiente de Autocorrelación

El valor del estadístico es 1.73, es un valor cercano a dos con lo que no se rechaza la hipótesis nula, sin embargo como el coeficiente de autocorrelación es  $\rho = 0.13 > 0$  se realizarán otras pruebas.

**Test LM de Breush y Godfrey:**

Ho: no existe autocorrelación de hasta orden 12

H1: existe autocorrelación de hasta orden 12

Dado que los datos son trimestrales y por temas de estacionalidad, puede presentarse autocorrelación de hasta orden 12.

Obteniendo esta prueba en el E VIEWS ( Ver Cuadro I) se define que:

Los estadísticos F y Ji- cuadrado con valores probabilidad 72 % y 57.6 %, respectivamente, mayores al 5 %, aceptan la hipótesis nula, es decir, los residuos del modelo no presentan autocorrelación.

*En el análisis de Heterocedasticidad se tiene:*

### **Test de Heterocedasticidad de White**

Ho : los residuos son homocedásticos (igual varianza)

H1 : los residuos no son homocedásticos

Como el modelo no adolece problemas de especificación, la prueba se interpreta como un contraste de especificación.

Realizando la prueba en el E VIEWS, se obtiene (Ver Cuadro II), que los estadísticos presentan valores de probabilidad mayores al 5 %, por lo que se acepta la hipótesis nula, y se concluye que el modelo es homocedástico y no tiene problemas de especificación.

*En la Prueba de Normalidad se tiene:*

Ho : los residuos distribuidos son normales

H1 : los residuos distribuidos no son normales

Para que los residuos tengan distribución Normal, el coeficiente de asimetría debe ser 0 y el coeficiente de kurtosis<sup>3</sup> (Ver Cuadro III), ambos coeficientes no son muy diferentes de estos valores, por lo que se concluye que los residuos del modelo si tienen distribución Normal. El estadístico que resume estas características de la distribución es Jarque-Bera, cuyo valor probabilidad de 45.83 % es mayor al 5 %, lo cual nos permite aceptar la hipótesis nula, es decir los residuos distribuidos son normales.

Del modelo se concluye, que el mismo es homocedástico e incorrelacionado, además que los residuos tiene distribución normal, y no sufre problemas de especificación, por lo que puede ser utilizado como un modelo de exportaciones.



## **CAPÍTULO 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **8.1. Conclusiones**

Del marco teórico, a partir del análisis de las teorías de comercio exterior, se puede concluir que:

- Los mercantilistas, eran puntuales en señalar que para obtener una balanza comercial favorable era preciso alentar las exportaciones y desalentar las importaciones, para ello es que se crearon aranceles para las importaciones de manufacturas y materias primas, y se estimuló la producción de bienes nacionales.
- Friedrich List, partidario de la industria naciente, menciona que las manufacturas son base del comercio interior y exterior, y cuando se alcanza un nivel inventivo perfeccionista, la nación logra oprimir a las demás naciones en su desarrollo económico haciendo que estas solo puedan producir bienes agrícolas y materias primas.
- La dotación de factores productivos de cada nación origina ventajas comparativas, donde cada país exporta aquello en lo que tiene menores costos en relación a otros países, según Heckscher y Ohlin, en el comercio internacional, puede darse una nivelación en los precios de las mercancías a nivel mundial, esto por el intercambio de factores abundantes por los escasos.
- El proceso de industrialización según la CEPAL, fue un proceso fundado básicamente en la sustitución de importaciones, donde se inició la producción manufacturera en América Latina, sin embargo la política de desarrollo fue discriminatoria por que algunos países subsidiaron la producción industrial para el consumo interno y no así para la exportación.
- Michael Porter y sus ventajas competitivas muestran que, la competitividad de las naciones parte de la dotación de factores, además de la demanda interna en

relación con la oferta del aparato productivo nacional, para estructurar el aparato productivo se requiere de la existencia de distintos tamaños de empresas, las cuales generarán competitividad y especialización en insumos, tecnología y habilidades a lo largo de la cadena productiva.

Dentro del marco conceptual y jurídico institucional, se puede señalar que la zona franca se encuentra dentro del régimen de exoneración impositiva y aduanera, lo cual quiere decir que una zona franca al gozar del principio de extraterritorialidad es considerada un tercer país, dentro de la zona aduanera nacional, y como tal toda la mercancía que ingresa a la misma queda exenta del pago de gravámenes aduaneros e internos, por un tiempo indefinido o hasta que la misma salga de la zona franca bajo otro régimen aduanero.

- Una zona franca industrial es un espacio delimitado donde las mercancías que ingresan a la misma, se someten a operaciones de transformación, elaboración, reparación y ensamblaje de productos. Cada mercancía que ingresa a la zona industrial debe implicar su salida de la misma un salto de partida arancelaria.
- Actualmente en Bolivia existen en funcionamiento 12 zonas francas de las cuales siete nacieron como comerciales e industriales y seis como comerciales, pero en lo que se refiere al desenvolvimiento de las mismas, sólo la zona franca industrial G.I.T. El Alto, opera regularmente como industrial, ya que las demás, operan sólo como zonas francas comerciales, bajo el título de comercial e industrial.

El análisis comparativo, dio un vistazo general de las zonas francas en América Latina, de aquí que se puede concluir en:

- Se conoce de experiencias exitosas de la instalación de zonas francas, en cinco países, Costa Rica, Panamá, Chile, Brasil y Colombia, en estos países, tanto la estructura de exportaciones, como la oferta exportable se vio notablemente

mejorada y hasta el año 2000, mostraban un alto porcentaje de exportaciones del total nacional.

- Las zonas francas no solo se refieren a perfeccionar el comercio internacional, sino también a influir positivamente en el desarrollo económico, mejorando el sector laboral y primario de la economía.
- No solo dentro del contexto latinoamericano, sino también a nivel mundial, las zonas francas muestran que pueden ser plataformas de exportación, donde las exportaciones por este régimen son mayores a las exportaciones por otros regímenes autorizados, en el ámbito aduanero.

Dentro la experiencia práctica, se analizó la situación de la zona franca industrial y comercial G.I.T. El Alto, de ahí que se puede concluir con:

- La zona franca industrial El Alto, otorgó concesión por 40 años desde 1990 a General Industrial & Trading, sin embargo pese a todas las ventajas ofrecidas por la misma, sólo presentó transacciones de comercio exterior durante 1995 a 1996, luego entre 1997 y 1998, no hubo ninguna actividad comercial, en 1999 mostró nuevamente actividades en su interior, sin embargo hasta julio de este año 2002 recién se instaló una empresa dedicada a la electromecánica.
- La ventaja de una zona franca industrial, para el exportador significa un ahorro en sus costos de producción de aproximadamente el 35 % lo cual se compone de aranceles aduaneros e impuestos internos.
- La Empresa SELM Ltda., es una sociedad dedicada a la electromecánica, ésta empresa considera que la falta de conocimiento de la zona franca industrial hace que muchos empresarios nacionales no aprovechen las oportunidades dadas bajo este régimen aduanero.
- La escasa promoción de la Zona Franca Industrial, además de la ausencia de políticas de exportación y promoción dirigidas especialmente a éstas, hace que su propósito no sea cumplido.

- Por el irregular funcionamiento y casi nula instalación de empresas en la zona franca industrial es que los ventajas, no pueden ser reflejadas en las exportaciones, y las presentadas son poco significativas a nivel departamental.

Como conclusión básica de la investigación, cabe señalar que:

- Se acepta la hipótesis planteada en la investigación, si bien no se observa resultados en Bolivia, las zonas francas son utilizadas como instrumento de política de exportación e industrialización, tanto en América Latina como en el Mundo.
- La zona franca industrial G.I.T. El Alto, no es un buen ejemplo en el país de zona franca industrial, sin embargo, las zonas francas comerciales, han mostrado que son utilizadas como plataformas para la comercialización de productos.

## **8.2. Recomendaciones**

América Latina, tuvo experiencias exitosas en distintos países que utilizaron el régimen de zonas francas industriales, esto porque en la totalidad se obtuvo los resultados esperados, donde muchas empresas dedicadas a las manufacturas en general decidieron acogerse al régimen, generando así gran afluencia de inversión extranjera directa, lo cual coadyuvó a la mejor utilización de la mano de obra intensiva por medio de la maquila.

El ejemplo más cercano es el de Chile, su Zona franca industrial de Iquique (ZOFRI), en este momento es el motor de desarrollo de la ciudad de Iquique, hizo del comercio la principal actividad de la zona, con esto se otorgó mayor desarrollo de actividades conexas a la del comercio exterior, especialmente en el sector terciario.

La desatención de las zonas francas industriales a nivel nacional, trae serios problemas no solo al concesionario sino también al país, porque no se están aprovechando las

ventajas enormes ofrecidas por una zona franca, la cual con el libre comercio internacional y el arancel cero, será eliminada por completo, y como no se tiene un sólido sector exportador de manufacturas, Bolivia quedará desprotegida ante el intercambio comercial internacional, y así mientras el país exportará materias primas, con escaso valor agregado, importará productos manufacturados de mayor valor, y el efecto es claro y deficitario en la balanza comercial.

Fue imperiosa por esta razón analizar la manera de efectivizar el funcionamiento de la zona franca industrial, de La Paz, ubicada en El Alto, para poder de una vez fortalecer el aparato productivo exportador del país.

Como la pequeña y mediana empresa, está en plena etapa de crecimiento es necesario dirigirse a ese sector, ofreciendo no solo ventajas arancelarias y tributarias, sino también procurando soporte técnico para el desenvolvimiento de las actividades de comercio exterior.

Las zonas francas hoy por hoy merecen mucha atención, porque en esta fase de liberalización del comercio mundial, es cuando se debe consolidar la industria nacional, a través de mayor gasto de inversión por parte del gobierno central, y apoyo logístico por parte de los concesionarios de las zonas francas.

Las zonas francas industriales en Bolivia, con una adecuada política dirigida a la promoción e incentivo del uso de las mismas, pueden constituir plataformas de producción e industrialización.

## BIBLIOGRAFÍA

- Anexo de glosario de términos aduanero y de comercio exterior, definiciones aplicables. De la Ley general de aduanas No 1990.
- Apuntes Propios “Clase de Política Económica”, Lic. Pablo Ramos Sánchez, Universidad Mayor de San Andrés, Carrera de Economía, 27 septiembre del 2001.
- Barrera Ojeda , René, “ Términos y documentos comerciales”, 1995
- Budic, Domingo Valentín, “ Diccionario del comercio exterior” Ed. Depalma, Buenos Aires, 1986.
- CEPAL, “Elementos para el diseño de Políticas Industriales y Tecnológicas en América Latina”,CEPAL
- CEPAL, “Evolución de la Industria Latinoamericana”, CEPAL.
- CEPROBOL, Centro de Comercio Intrenacional UNCTAD, Cámara de Exportadores de Santa Cruz, “La Clave del Comercio”, Bolivia, 2000 pag. 64
- Conferencia latinoamericana de zonas francas, Bogotá septiembre de 1.998.
- D.S. N° 22410 “Régimen de Zonas Francas Industriales, Zonas Francas Comerciales y Terminales de Depósito, Internación Temporal y Maquila”
- Davis French, Griffin K.B, “Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico”, ED. Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
- Directorio y catálogo de productos. Zona libre de Colon – Panamá. Vol.16 1.998-99
- E.S. Kirschen, “ Nueva política económica comparada: Teoría General”, ed. Oikos Tau, Versión Española de Eugene Penalva, Barcelona: España, 1978.
- Economía Para Ejecutivos, “Las Zonas Francas”, febrero 1993
- Ferguson, Jhon, “Historia de la Economía”, Ira ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1948.
- Fuente: [www.zofri.cl](http://www.zofri.cl)

- Guzmán, Gabriel , “El Desarrollo Latinoamericano y la CEPAL” ed. Planeta, Barcelona, 1976
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, “La Competitividad en la Empresa Mexicana”, México, 1995
- La Haya, “Régimen Internacional de Zonas Francas y Puertos Marítimos”, 1928, Tomo XXI
- Labor and social issues relating to export processing zones. OIT, Ginebra, 1998
- Ley de Zonas Francas de 1.979, Colombia
- Ley General de Aduanas 1990, 23 julio 1999, artículo 135 inciso II.
- List, Friedrich, “Sistema Nacional de Economía Política”, Fondo de Cultura Económica, México, 1942.
- List, Friedrich, “Sistema Nacional de Economía Política”, Fondo de Cultura Económica, México, 1942
- Maidana, Dr. Isaac, Formación de Zonas Francas en el Contexto Internacional, La Paz, Febrero del 2000.
- Michael Porter. Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior.
- Minian, I. Isaac, “Transnacionalización y periferia semiindustrializada”, ed. Minian
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, “Guía del exportador” , 1ra edición, 2002.
- Mortimore, Michael, Duthoo, Henk y Guerrero, José Alfredo, Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en las República Dominicana, CEPAL
- Naciones Unidas. “El desarrollo de las regiones y el desarrollo de Yugoslavia”. 1973 , pag. 8
- Napoleoni, Claudio, “Diccionario de economía política”, ed. Castilla, Madrid, 1962, Pag. 1353

- Ohlin, Bertil, “Comercio Interregional e internacional”, ed. Oikos Tau, Barcelona, 1971, pag. 44.
- OIT, Labor and social issues relating to export processing zones, Ginebra, 1998.
- Pinto, Anibal , “Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social”, CEPAL, Pag. 133
- Porter, Michael, “La ventaja competitiva de las naciones”, Plaza & Janes Editores. Barcelona. 1991. Página 717-722
- Presidencia de la República de Colombia, Estrategia nacional de competitividad, Consejo nacional de competitividad 1996.
- Publicación de la CEPAL # 63 , pag. 14
- Reglamento de Requerimientos mínimos para las instalaciones y seguridad de las zonas francas comerciales e industriales/ Aduana Nacional.
- Revista de la CEPAL 50 AÑOS
- Robert B. Ekelund, J.R. Robert F. Hébert, “Historia de la Teoría Económica y de su Método”, 3ed. Mc Graw Hill, México, 1992.
- Scheifler Amézaga, Xavier, “Historia del Pensamiento Económico”, ed.Trillas, México, 1979, t.1.
- Silva Herzog, Jesús, “Tres siglos de pensamiento económico”, pag. 89
- Stanley Fischer, Rudiger Dornbusch, Richard Schmalensee, “Economía”, ed. Mc Graw Hill, 2º edición. Parte ocho. Pag. 926
- Sunkel, Osvaldo, “El Desarrollo desde Adentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina”, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1995.
- Theodore Levitt. La globalización de los mercados. Harvard Business School Press.
- Torrez Gaitán, Ricardo, “Teoría del Comercio Internacional”, 14 ed, editorial México Siglo XXI, 1987.
- Villasuso, Juan Manuel. Ponencia: “Reforma en el sector externo de la economía costarricense.” Simposio Internacional del proyecto de investigación “Reforma



Económica y Cambio Social en América Latina y El Caribe” Cali, Colombia  
Octubre 27/29 de 1999. ISBN 958-601-903-9

- [www.embajadadebolivia.com.ar/comex](http://www.embajadadebolivia.com.ar/comex)
- [www.zuframa.gob.br](http://www.zuframa.gob.br)
- Zonas Francas: Industria para la Exportación / Serie Seminarios N° 12 Lima – Perú. Pag. 131 “Posición de la Sociedad Nacional de Industrial con respecto a las Zonas Francas” . 1994
- Zonas Francas: Industria para la Exportación / Serie Seminarios N° 12 Lima – Perú. Pag. 163 “Posición de ADEX con respecto a las Zonas Francas” . 1994

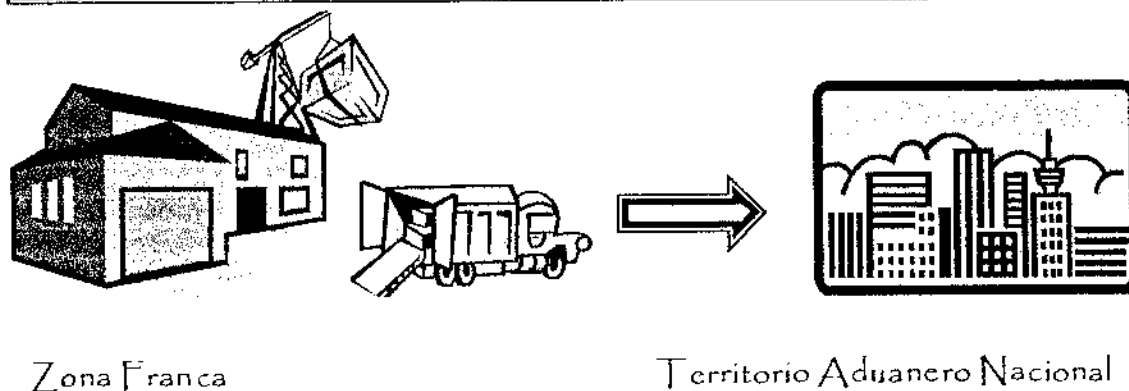
# **ANEXOS**

## ANEXO I

En un contexto general, las mercancías que se encuentran en zonas francas pueden ser introducidas a territorio aduanero nacional, según el artículo 135 de la Ley 1990<sup>66</sup> (Ley General de Aduanas) mediante cualesquiera de los siguientes regímenes aduaneros:

### a. Importación para el consumo

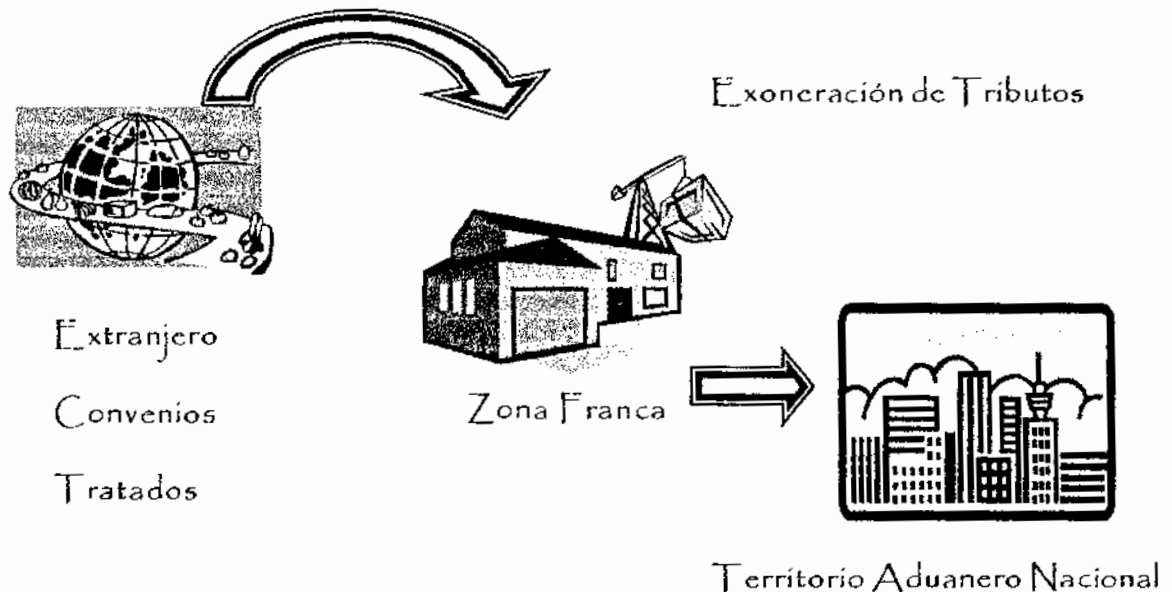
Art. 88: Importación para el consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas procedentes de territorio extranjero o zonas franca, pueden permanecer definitivamente dentro el territorio aduanero. Implica pago total de tributos aduaneros de importación y cumplimiento de formalidades aduaneras.



<sup>66</sup> Ley General de Aduanas, capítulo único, Zonas Francas.

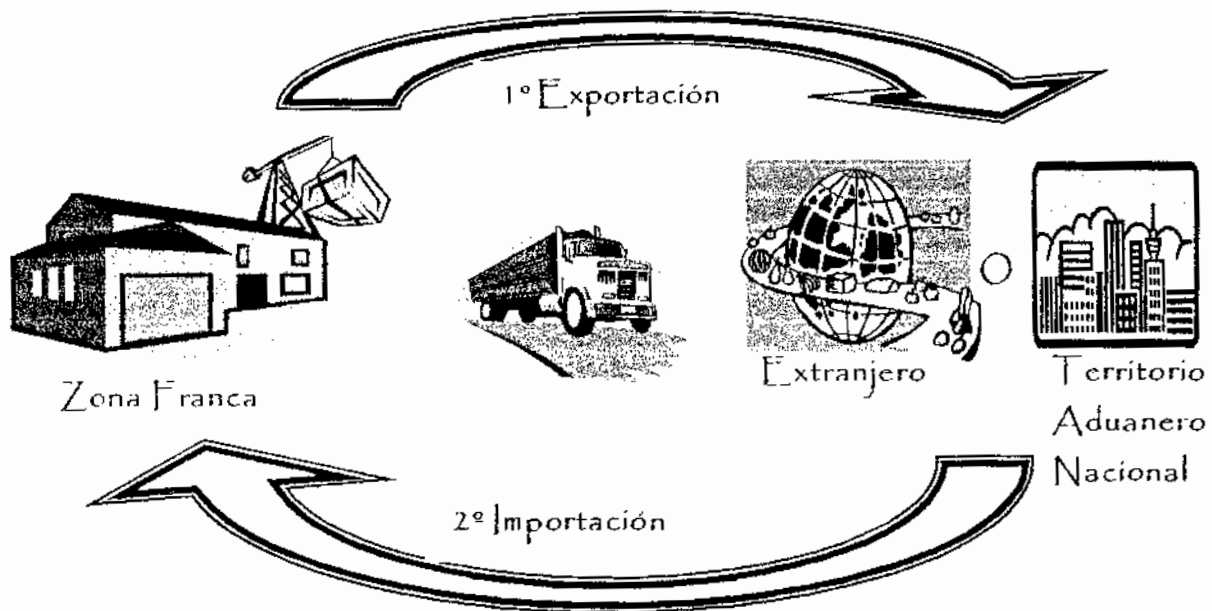
**b. Admisión de mercancías con exoneración del pago de tributos aduaneros**

Art. 91: Es la importación de mercancías para consumo, con exención de tributos aduaneros independientemente de su normal clasificación arancelaria procede cuando se importan para fines específicos y determinados en cada caso en virtud de Tratados o Convenios Internacionales o en contratos de carácter internacional suscritos por el Estado Boliviano, mediante los que se otorgue esta exoneración con observancia a las disposiciones de la presente ley y otras.



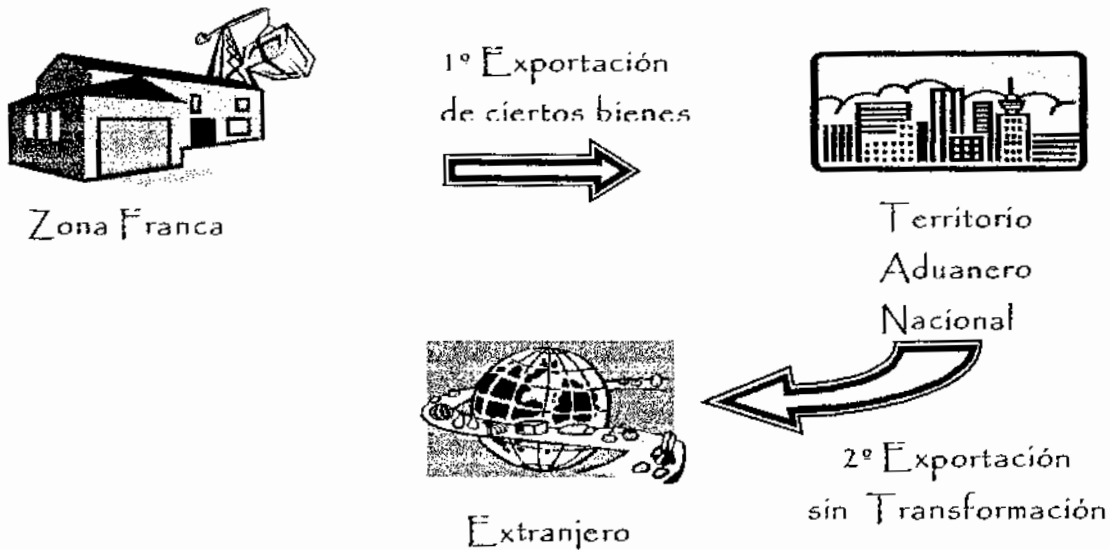
**c. Reimportación de Mercancías en el mismo estado**

Art. 96: Permite la importación para el consumo, con exoneración de tributos aduaneros de importación, de mercancías que hubieran sido exportadas temporalmente y se encontraban en libre circulación o constituían productos compensadores, siempre que estos o las mercancías no hayan sufrido en el extranjero ninguna transformación, elaboración o reparación



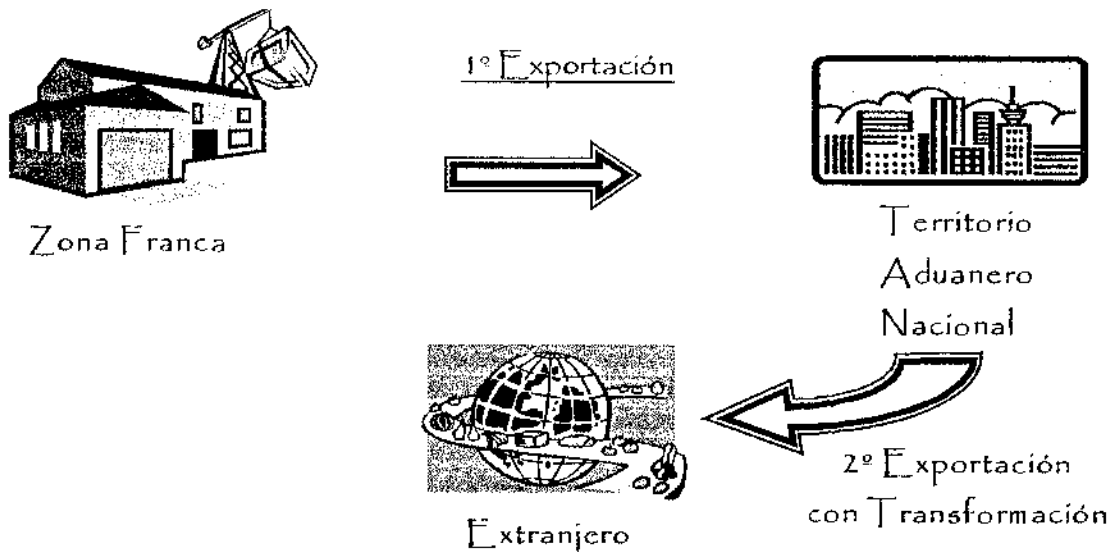
**d. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado**

Art. 124: permite recibir en territorio aduanero nacional, con suspensión del pago de tributos aduaneros de importación, mercancías determinadas y destinadas a la reexportación, dentro del plazo determinado por Reglamento, sin haber experimentado modificación alguna con excepción de la depreciación normal de las mercancías como consecuencia del uso que se haga de las mismas.



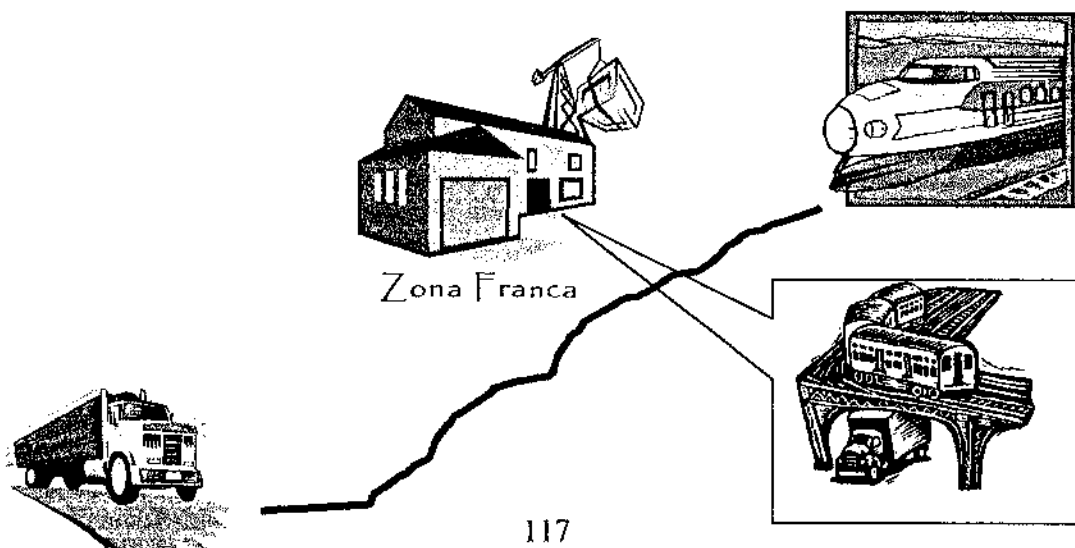
### e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo RITEX

Art. 127: Permite recibir ciertas mercancías, dentro del territorio aduanero nacional, con suspensión del pago de los tributos aduaneros, destinadas a ser reexportadas en un periodo de tiempo determinado, luego de haber sido sometidas a una transformación, elaboración o reparación.



### f. Transbordo

Art. 112: Se trasladan bajo control aduanero, mercancías de un medio de transporte a otro, o al mismo en distinto viaje, incluida su descarga a tierra a objeto de que continúe hasta su lugar de destino.



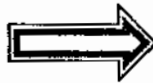
### g. Reexpedición de mercancías

Art. 142: Es la salida a territorio extranjero de las mercancías de las zonas francas, también es la salida física de la mercancía del territorio aduanero nacional y el ingreso de la misma a territorio aduanero extranjero.



Zona Franca

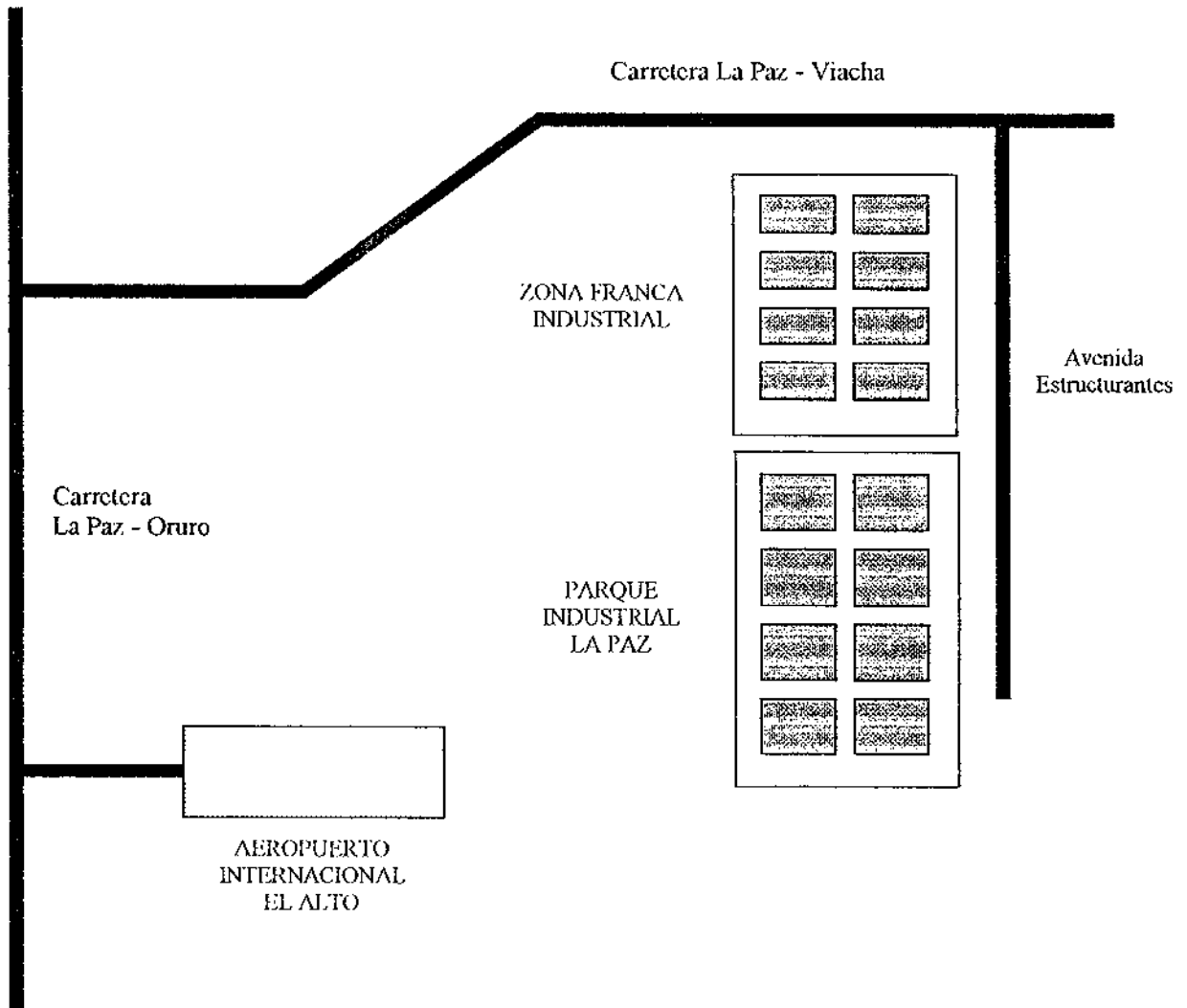
Exportación



Extranjero

ANEXO II

**UBICACIÓN ZONA FRANCA INDUSTRIAL  
G.I.T. EL ALTO**





# **CUADROS**

**CUADRO 1**

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:				
F-statistic	0.719467	Probability	0.721625	
Obs*R-squared	10.45610	Probability	0.576013	
Test Equation: Dependent Variable: RESID Method: Least Squares Date: 09/04/02 Time: 12:45 Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
L_XLP	0.090550	0.109227	-0.829011	0.4134
L_XZF	0.021676	0.067579	-0.320750	0.7506
L_XRITEX	0.009622	0.038710	-0.248551	0.8053
TCREAL	0.004009	0.016228	0.247049	0.8065
C	1.546925	2.749546	0.562611	0.5777
RESID(-1)	0.193094	0.193640	0.997183	0.3264
RESID(-2)	0.116385	0.221167	0.526233	0.6025
RESID(-3)	0.398645	0.189177	2.107256	0.0433
RESID(-4)	-0.299328	0.205232	-1.458486	0.1548
RESID(-5)	-0.071604	0.215521	-0.332236	0.7419
RESID(-6)	-0.137257	0.218409	-0.628442	0.5343
RESID(-7)	0.093723	0.249683	0.375367	0.7099
RESID(-8)	0.000321	0.226237	0.001421	0.9989
RESID(-9)	-0.103849	0.215265	-0.482422	0.6329
RESID(-10)	-0.020219	0.230104	-0.087869	0.9305
RESID(-11)	0.012121	0.248905	0.048695	0.9615
RESID(-12)	0.221286	0.224710	0.984763	0.3324
R-squared	0.217835	Mean dependent var	-2.82E-15	
Adjusted R-squared	-0.185862	S.D. dependent var	0.120088	
S.E. of regression	0.130773	Akaike info criterion	-0.959589	
Sum squared resid	0.530149	Schwarz criterion	-0.296872	
Log likelihood	40.03012	F-statistic	0.539600	
Durbin-Watson stat	1.784701	Prob(F-statistic)	0.903531	

## CUADRO II

### White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	0.488045	Probability	0.857184
Obs*R-squared	4.368070	Probability	0.822483

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

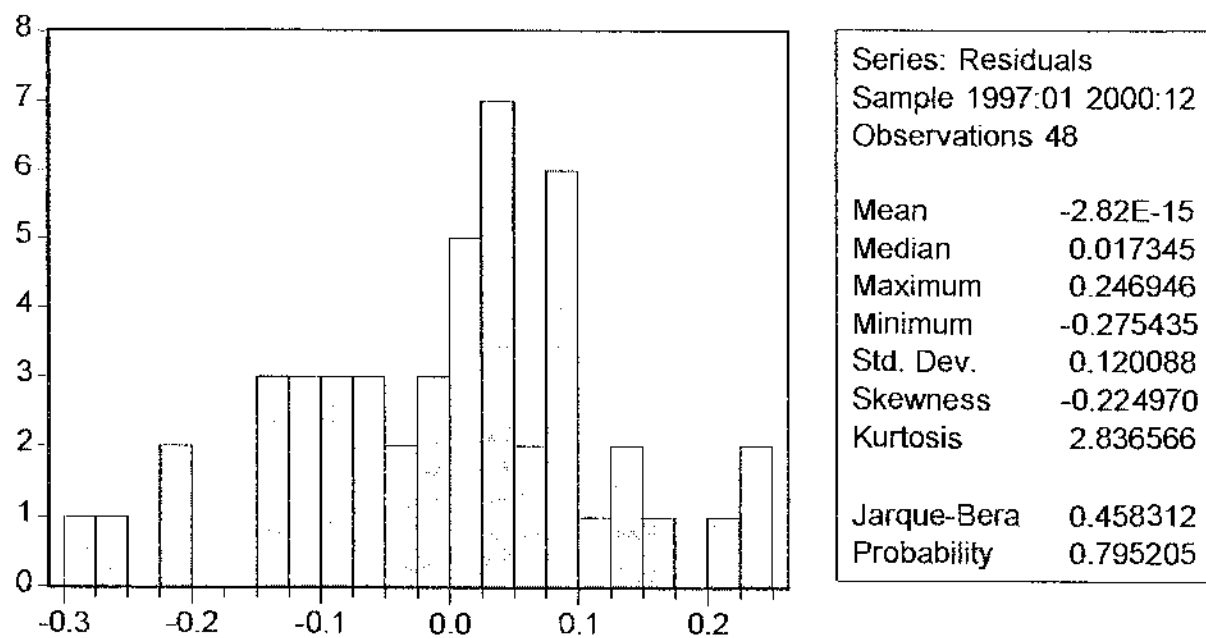
Date: 09/04/02 Time: 12:48

Sample: 1997:01 2000:12

Included observations: 48

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.624696	9.815505	0.674922	0.5037
L_XLP	0.994891	1.033455	-0.962685	0.3416
L_XLP^2	0.030048	0.031558	0.952150	0.3469
L_XZF	0.405534	0.354758	-1.143129	0.2600
L_XZF^2	0.015347	0.013189	1.163668	0.2516
L_XRITEX	0.058248	0.127598	-0.456495	0.6506
L_XRITEX^2	0.001842	0.004202	0.438374	0.6635
TCREAL	0.102620	0.098607	1.040704	0.3044
TCREAL^2	0.000553	0.000531	-1.042037	0.3038
R-squared	0.091001	Mean dependent var		0.014121
Adjusted R-squared	-0.095460	S.D. dependent var		0.019339
S.E. of regression	0.020241	Akaike info criterion		-4.794855
Sum squared resid	0.015978	Schwarz criterion		-4.444005
Log likelihood	124.0765	F-statistic		0.488045
Durbin-Watson stat	2.301345	Prob(F-statistic)		0.857184

### CUADRO III



**CUADRO IV**  
**BASE DE DATOS**

**Exportación a Zona Franca G.I.T. El Alto según producto**  
**(expresado en dólares)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
OTROS MINERALES	46480	42409	0	0	0	0	0
OTRAS							
MANUFACTURAS	16060	0	0	0	89002,73	0	0
ENERGIA ELECTRICA	4008	0	0	0	0	0	0
BEBIDAS	0	18535	0	0	15000	0	0
OTROS MINERALES							
MANUFACTURADOS	0	0	0	0	572,6	0	0
OTROS PRODUCTOS							
ALIMENTICIOS	0	0	0	0	14520	0	0
	0	0	0	0	0	41732	0
<b>TOTAL</b>	<b>66548</b>	<b>60944</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>119095,33</b>	<b>41732</b>	<b>0</b>

Fuente: SIVEX

**TRANSACCIONES ADUANERAS CIF**

Montos CIF en bolivianos

Aduanas	2000	2001	TOTAL
Z.F.C.-EL ALTO	710,513,197.00	749,230,039.00	1,459,743,236.00
Z.F.I.-EL ALTO	1,464,536.00	3,587,931.00	5,052,467.00
<b>TOTAL</b>	<b>711,977,733,00</b>	<b>752,817,970,00</b>	<b>1,464,795,703,00</b>

Fuente: Aduana Nacional

## EXPORTACIONES

(expresado en USD)

AÑO	XLPZ	XTT	XZF	XRITEX
1997	45331661	241831991	2762507	552965
1997	55369855	318119790	1147420	1187254
1997	58163648	364092607	1636947	2468351
1997	54519604	329810623	2218257	2935181
1998	32483553	241238315	1871471	12537397
1998	36895638	263717557	1689153	15054757
1998	38670771	286953068	3143414	17839467
1998	32938000	244478507	2402251	17198409
1999	25249023	197032255	2243401	10096871
1999	36993458	233646012	2344002	7669804
1999	43893814	269130063	2414559	8942290
1999	47782221	260185955	2205229	12499727
2000	32639046	249444654	1336988	4902910
2000	34530729	293240728	1421666	3753505
2000	39384366	313467839	1501962	5384900
2000	29986635	283990584	1114764	9226528
2001	25152788	249961283	845206	4723635
2001	27511986	270494575	586087	4633145
2001	35289432	315506979	635197	4412029
2001	37647594	303372699	831205	4863262

Fuente: SIVEX

AÑO	MES	EXPORTACIONES			INDICE	DESTINO
		BOLIVIA	LAPAZ	RITEX	TC REAL	ZONA FRANCA
1997	1	95040891	17502637	1220874	97,8611027	1025697
	2	72266510	15626558	806967	96,9364068	1547437
	3	74524590	12202466	793964	97,609761	317091
	4	99268633	13306521	718206	97,6797423	512432
	5	106678922	20068694	667889	97,1960887	440027
	6	112172235	21994640	700952	96,7180258	722164
	7	131508786	17985580	1015390	95,8375706	595321
	8	118945222	20359556	1716911	94,4597512	530832
	9	113638599	19818512	943787	95,1571841	898451
	10	117845425	22086676	1485911	95,3559501	845498
	11	100859426	16620941	2780025	96,167397	1782731
	12	111105772	15811987	3605549	93,1454484	607622,85
1998	1	89124005,9	13972714,9	4431969,52	91,7373863	712315,27
	2	79300544,4	9862880,82	3907961,25	91,8032578	772158,9
	3	72813764,5	8647957,49	6048621,39	92,7694789	763966,58
	4	79100550,4	12463099,1	4962712,48	94,0429408	604414,61
	5	94910702,8	13328195,7	5581738,17	94,0196677	485708,6
	6	89706304,3	11104343,2	6021171,72	94,2038287	988564,62
	7	105794863	11737520,2	5501109,14	94,3767554	1198212,14
	8	89799887,4	14310562,1	7230777,5	94,1982428	1185695,14
	9	91358317,3	12622689	18604429,3	93,9455242	1117504,8
	10	87834288,1	10471991,6	9523374,13	93,4285339	1273447,29
	11	74735251,1	11343528,1	8326464,2	93,0514921	626978,78
	12	81908967,7	11122480,1	5466263,84	94,172157	1040354,84

AÑO	MES	EXPORTACIONES			INDICE	DESTINO
		BOLIVIA	LAPAZ	RITEX	TC REAL	ZONA FRANCA
1999	1	65075848,8	6607471,37	4428936,15	97,2443686	462498,74
	2	50569966	7763673,7	7577820,86	94,9720757	912696,22
	3	81386440,1	10877878	4673624,49	95,5110226	631938,82
	4	72332384,7	10281039	4902105,78	96,3181445	815513,69
	5	76368993,5	12592865,4	2840484,81	96,208512	1004622,22
	6	84944634	14119554,1	11943216,1	94,7246903	905791,07
	7	93863908,9	16635003	9661652,7	93,7602718	1040214,56
	8	85803458,4	15408925,4	6202537,55	94,2843549	554496,66
	9	89462695,9	11849885,7	9336337,38	93,3553977	684230,22
	10	80985801,7	11125518,8	8992884,22	94,0167366	991693,2
	11	90153139,6	22287989,3	6764770,73	93,3124715	1313353,99
	12	89047013,7	14368712,5	4080682,21	93,3645177	650241,57
2000	1	74142260,6	10393722	5255632,06	93,8346574	240421,46
	2	69555061,5	11081299,5	5343993,09	93,3957786	514122,87
	3	105747332	11164024,9	8254128,75	93,2596444	538759,87
	4	84822975,3	9147425,97	1856794,72	92,6836562	427072,32
	5	103929898	12238606,7	7211460,68	91,8969272	633009,94
	6	104487855	13144696,3	9073438,6	92,8805484	444760,27
	7	100499546	12728802,9	13220730,9	92,3265911	749198,48
	8	116910249	14304968,9	12629491,2	91,204924	812026,12
	9	96058043,6	12350593,8	8483046,28	88,6664976	373801,94
	10	98734390,1	10264568,4	6724204,07	88,063955	520546,88
	11	93042358,3	10647806,4	13688669,8	90,8642958	480154,45
	12	92213835,5	9074260,21	9913990,83	92,1908531	564520,27