

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA: ECONOMIA



TESIS DE GRADO

**“La Zona Franca Industrial de La Paz, como
instrumento de crecimiento económico
Regional”**

Postulante: Patricia Pardo Venegas
Tutor : Lic. Marcelo Aguirre

La Paz - Bolivia

09 FEB. 1994

1993

Esta tesis la dedico a mis
padres, porque gracias a ellos
llegue donde estoy y a mi hija
por ser la personita que más
quiero en la vida.

NOTA DE AGREDECIMIENTO

Mi agradecimiento al catedrático Lic. Marcelo Aguirre por su empuje y apoyo que me dió, en todo el transcurso de la elaboración de la tesis.

Edmé Patricia Fardo

INDICE

INTRODUCCION	1
------------------------	---

CAPITULO I

DIFERENTES TEORIAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL

1.	CONSIDERACIONES SOBRE LOS PROBLEMAS DEL COMERCIO EXTERIOR EN AMERICA LATINA	6
2.	TEORIA MERCANTILISTA	7
3.	TEORIA CLÁSICA DEL COMERCIO EXTERIOR	8
4.	TEORIA NEOCLASICA DEL COMERCIO EXTERIOR	14
4.1	MODELO DE HECKSCHER OHLIN	16
5.	ENFOQUE MONETARIO DE LA BALANZA DE PAGOS	17
6.	TEORIA ESTRUCTURALISTA DEL COMERCIO EXTERIOR	20

CAPITULO II

LAS ZONAS FRANCAS Y SU IMPORTANCIA

1.	ANTECEDENTES HISTORICOS	25
2.	DEFINICION DE ZONA FRANCA	26
3.	ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA ZONA FRANCA	28
3.1	AREA O PORCION DEL TERRITORIO DETERMINADO	29
3.2	SITUACIÓN GEOGRAFICA	30
3.3	ACTIVIDADES EN LA ZONA FRANCA	31
3.4	EXTRATERRITORIALIDAD ADUANERA	32
4.	CLASES DE ZONAS FRANCAS	34
4.1.	ZONAS FRANCAS COMERCIALES	35
4.2	ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES	36
4.3.	CONCEPTO DE MAQUILA	37
5.	CONTRIBUCIÓN DE LAS ZONAS FRANCAS AL DESARROLLO INDUSTRIAL DE EXPORTACIONES LA EXPERIENCIA DE LOS PAISES EN DESARROLLO	38
6.	LA ESTRUCTURA DE PRODUCCION DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES DE EXPORTACION	38
7.	EMPLEO DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES	40
8.	LA ESTRUCTURA DE PRODUCCION DE LA ZONA FRANCA INDUSTRIAL	42
9.	INGRESOS DE DIVISAS DE LOS PAISES HUESPEDES	43
10.	EVOLUCION DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES EN EL CONTEXTO DE LAS POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION Y EXPORTACION	44
10.1	LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES COMO FUENTE DE DIVISAS Y EMPLEO	

10.2 NIVEL DE EXPORTACIONES EN LAS ZONAS FRANCAS DE EXPORTACIONES	45
11. ANALISIS DE LAS ZONAS FRANCAS EN AMERICA LATINA Y CENTRO AMERICA	46
11.1 COLOMBIA	47
11.2 VENEZUELA	48
11.3 REPUBLICA DOMINICANA	48
11.4 COSTA RICA	49
11.5 CHILE	50
11.6 PANAMA	51
11.7 BOLIVIA	53
11.7.1 COCHABAMBA	54
11.7.2 ORURO	55
11.7.3 LA PAZ	56
11.7.4. ORBOL (ORO BOLIVIANO)	57

CAPITULO III

LEGISLACION DE ZONAS FRANCAS EN BOLIVIA

1. LEGISLACION	61
2. DEFINICIONES	61
2.1. INDUSTRIA	62
3. REGULACION NORMATIVA Y CONTROL	62
4. FUNCIONAMIENTO	63
5. USUARIOS	63
6. SERVICIOS	63
7. EXCENCIONES EN ZONAS FRANCAS	63
8. DEFINICION DEL DRAW BACK	67
9. DEFENICION DEL CENDCREN	68
10. LEY GENERAL DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL	68
11. UN USUARIO DE ZONA FRANCA COMERCIAL PUEDE	69
12. UN USUARIO DE ZONA FRANCA INDUSTRIAL PUEDE	69
13. OPERACION EN LAS ZONAS FRANCAS	70
13.1 INGRESO Y SALIDA DE MERCADERIAS AL MERCADO NACIONAL	70
14. REGIMEN DE INTERNACION TEMPORAL PARA EXPORTACIONES RITEX	71
14.1 DEFINICION	71
14.2 BENEFICIARIOS	72
14.3 EL OBJETO DEL REGIMEN	72
14.4 TRAMITACION DE LA SOLICITUD	73
14.5 PLAZOS DE PERMANENCIA	74
14.6 FIANZA	74
14.7 LA COMPETITIVIDAD DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES EN CUANTO A COSTOS DE PRODUCCION	76
15. TENDENCIAS EN RELACION A LA INVERSION DIRECTA Y LA PRODUCCION BAJO CONTRATO	77
16. CLASIFICACION DE LOS PRODUCTORES DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES EN LA CIUDAD DE LA PAZ	79

17.	CLASIFICACION DE LOS CLIENTES DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD DE LA PAZ	80
-----	---	----

CAPITULO IV

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN BOLIVIA

1.	PRODUCTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL INDUSTRIAL MANUFACTURERO	85
2.	POBLACION	86
3.	CUNTIFICACION DE LA POBREZA	87
4.	MASA SALARIAL DE LOS TRABAJADORES	88
5.	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	89
6.	NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS EN EL SECTOR MANUFACTURERO POR DEPARTAMENTOS	90
7.	PERSONAL OCUPADO Y NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ACTIVIDAD 1991	92
8.	GASTO EN MATERIA PRIMA NACIONAL Y MATERIA PRIMA IMPORTADA	95
9.	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO POR ACTIVIDAD PRINCIPAL 1989	96
10.	EXPORTACIONES	98
11.	NIVEL DE PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SOBRE EL TOTAL DE EXPORTACION .	99
12.	IMPORTACIONES	101

CAPITULO V

CIUDAD DE LA PAZ Y SU IMPORTANCIA

1.	ANALISIS Y DEFINICIONES DE LA GRAN INDUSTRIA, MEDIANA, PEQUERA Y MICRO INDUSTRIA	104
1.1	GRAN EMPRESA	104
1.2	MEDIANA INDUSTRIA	104
1.3	PEQUERA INDUSTRIA	105
1.4	LA MICRO INDUSTRIA	105
1.5	ARTESANIA PRODUCTIVA	106
2.	ANALISIS DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TRAMO DE EMPLEO	107
3.	ANALISIS DEL PERSONAL OCUPADO SEGUN TRAMO DE EMPLEO	107
4.	ANALISIS DE LA GRAN EMPRESA SEGUN ACTIVIDAD PRINCIPAL	108
5.	ANALISIS DE LA PEQUERA EMPRESA SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD	110
6.	ANALISIS DE LA MICRO INDUSTRIA	111

CAPITULO VI

VERIFICACION DE LA HIPOTESIS MEDIANTE EL PLANTEAMIENTO DE DOS MODELOS ECONOMETRICOS EN ECUACIONES SIMULTANEAS

1.	OBJETIVOS DEL MODELO Y SUPUESTOS TEORICOS . . .	114
2.	DESCRIPCION DE LAS VARIABLES EMPLEADAS EN LOS MODELOS	116
3.	RELACIONES DE COMPORTAMIENTO DE LOS MODELOS . . .	117
	3.2 RESULTADOS DE LOS MODELOS ESTIMADOS . . .	118
4.	INTERPRETACION DE RESULTADOS DE LOS MODELOS . . .	119
5.	INTERPRETACION ECONOMICA DE LOS MODELOS . . .	122
6.	Ventajas y desventajas de la zona franca industrial en la ciudad de La Paz Ventajas	123

CAPITULO VII

CONCLUSIONES SOBRE EL ESTABLECIMIENTO DE ZFI EN LA CIUDAD DE LA PAZ COMO INSTRUMENTO DE CRECIMIENTO ECONOMICO REGIONAL

1.	Conclusiones	125
2.	Recomendaciones	127
	Bibliografia.	129
	Anexos.	133

INTRODUCCION

Bolivia se ha caracterizado por ser un país subdesarrollado dentro del contexto mundial, tiene 6.420.792 habitantes y con índices de pobreza alarmante, como ser la tasa de mortalidad infantil es de 75.0 por mil lo que significa que 75 niños mueren de cada mil nacidos; con un analfabetismo del 20%, es decir, un analfabeto por cada cinco personas entre 15 y más años según el Censo Poblacional de 1992 del Instituto Nacional de Estadística.

Debido al colapso de la minería nacionalizada, lo que es más el deterioro persistente de los precios en el mercado internacional, se hace necesario buscar nuevas alternativas de crecimiento industrial basadas en productos que tengan mayor valor agregado para las exportaciones bolivianas.

Bolivia tiene en las condiciones actuales enormes posibilidades de emprender una política de industrialización selectiva y especializada a través de desarrollo agroindustrial como han hecho algunos países latinoamericanos durante los últimos años (Caso Chile), dentro de esa óptica va dirigida emprender algunos proyectos industriales mediante el establecimiento de zonas francas industriales como las que se aprobaron en los Decretos Supremos 22410 y 22526 que definen el régimen y la reglamentación para el tratamiento de las zonas francas industriales en el país.

De ahí que las Zonas Francas como parte de los instrumentos de Política Económica está relacionada a la política fiscal, donde en dichas Zonas Francas se implementarán proyectos industriales que tendrán la

ventaja de importar materia prima y bienes de capital sin el pago de ningún tipo de impuesto, para su proceso de producción, lo que traerá consigo que sus costos de producción bajen y poder tener productos baratos y el consumidor que tenga bajos niveles de ingresos podrán adquirir bienes a menor costo.

En el presente trabajo se tomó en cuenta la región de La Paz por ser uno de los departamentos más importantes del país, porque tiene el mayor número de establecimientos de ramas industriales, con posibilidades de acceso a las vías de comunicación y por tener mayor número de habitantes.

Asimismo, se tomó en cuenta solamente la industria manufacturera que puede generar bienes con mayor valor agregado orientado a la exportación e insertarse al comercio internacional en condiciones competitivas, fenómeno que puede permitir el crecimiento del producto industrial en el departamento de La Paz.

El estudio abarca el período de 1980-1992. Sin embargo para la estimación de modelos econométricos se tomó en cuenta el período 1975 - 1992, donde se ha realizado para el nivel de ocupación el ajuste respectivo resultante de declaración de zonas francas industriales en la ciudad de La Paz, el ajuste se ha realizado para los últimos tres años (1990 - 1992).

Asimismo, el nivel de exportaciones para el último trienio fue ajustado tomando en cuenta el régimen de internación temporal de insumos intermedios y bienes de capital, considerando que las exportaciones para el departamento de La Paz resultante de zonas francas en los últimos tres años alcanzó a 20 millones de dólares

(Estadísticas del Ministerio de Exportaciones y Competitividad).

De otro lado, también es ajustado el sacrificio fiscal del Estado resultante de internación de insumos intermedios y bienes de capital y el fomento de exportaciones, tomando en cuenta que del total de generación de ingresos en la Renta Interna, se adoptó un parámetro de 55% que corresponde al departamento de La Paz según estudios del Instituto Nacional de Estadística.

Como objetivo fundamental del estudio es demostrar enfáticamente el papel de las Zonas Francas como un instrumento de la Política Económica como alternativa de solución frente a los elevados impuestos que tiene nuestro país.

Por ejemplo, producir bienes esenciales como ser medicinas a menor costo posible para el beneficio de la mayoría de la gente, incrementar las exportaciones de productos no tradicionales y también demostrar que al implementar las Zonas Francas Industriales dará un crecimiento económico al departamento de La Paz y como consecuencia al país en su conjunto.

Los agentes económicos a establecerse en las Zonas Francas Industriales serán las pequeñas empresas y medianas porque como se demostrará en las siguientes páginas, en el país y en especial en La Paz más del 80% dentro de la industria manufacturera está en manos de la pequeña industria siguiéndole en importancia la mediana industria.

El argumento fundamental de la tesis consiste en

demostrar que Bolivia como país atrasado tiene la necesidad de insertarse en el desarrollo mundial de exportaciones, donde la competencia se hace cada día más desleal y donde existe competitividad entre países, para ello se hace necesario crear instrumentos de Política Económica para poder desarrollar las exportaciones y permitir el crecimiento industrial de Bolivia.

Las Zonas Francas Industriales sirven muy bien para la implementación de proyectos industriales, primero y lo más fundamental es que en las Zonas Francas Industriales no se pagan ningún tipo de impuestos.

Sabemos que Bolivia es un país con impuestos elevados, esta exclusión se refiere al GAC (Gravámen aduanero Consolidado), IVA (Impuesto al Valor Agregado), ICE (Impuesto al Consumo Específico), IT (Impuesto a Transacciones), IRPE (Impuesto a la Renta Presunta de Empresas), IRPB (Impuesto a la Renta de Propietarios de Bienes), sumando todos los impuestos ascienden a un monto elevado donde es imposible trabajar con esos tipos de impuestos, y se agrava más el problema porque acá estamos hablando de la pequeña industria, y la mediana, donde estas por sus características no pueden solventar los elevados tipos de impuestos, entonces surge el problema de la informalidad en el sentido que existen pequeñas empresas que trabajan en la clandestinidad, claro está que en ésta tesis no se tocara nada al respecto de la informalidad.

En un país como Bolivia es recomendable promover la implementación y crecimiento de las empresas comercializadoras internacionales por la limitada experiencia en el comercio internacional y el

desarrollo de la exportación, para ello será necesario el entrenamiento de recursos humanos orientada al manejo de comercialización de productos manufacturados, especialmente aquellos que se relacionan con las pequeñas y medianas empresas, las que servirán para disminuir sus costos y reducir el riesgo que con lleva esta actividad como industrial incipiente.

HIPOTESIS

En la presente tesis se tiene las siguientes hipótesis:

Hipótesis Específica

"La implementación de las ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES en el departamento de La Paz se traducirá en un crecimiento considerable del PIB que tendrá repercusiones a nivel regional por las ventajas ofrecidas de dichas zonas".

Hipótesis Complementarias

"La Zonas Francas constituyen un instrumento eficaz para bajar costos de producción y así poder competir con el mercado internacional".

"La pequeña y mediana industria se instalarán en las Zonas Francas y serán las encargadas de producir para el mercado interno y el externo y por ende de incrementar su valor agregado regional del departamento de La Paz".

CAPITULO I

DIFERENTES TEORIAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL

1. CONSIDERACIONES SOBRE LOS PROBLEMAS DEL COMERCIO EXTERIOR EN AMERICA LATINA

El estancamiento de las economías latinoamericanas, en los años ochenta y parte de los noventa, ha estado relacionado desde el punto de vista del comercio exterior a un deterioro crónico de los términos de intercambio, fenómeno que ha influido en una crisis profunda y prolongada, además de las rigideces estructurales que confrontan las economías internas.

Las manifestaciones del desequilibrio externo ha dado lugar que la economía latinoamericana no pudo traspasar la fase recesiva de la crisis, esto implica que no se trata solamente de un desequilibrio monetario como habitualmente ha difundido la teoría neoclásica, sino que el problema de la crisis en los países en desarrollo, obedece al bajo crecimiento de las economías industriales que en los últimos años no pudo sobrepasar una tasa media más allá de 2% anual¹ y paralelamente en la economías internas existieron profundos desequilibrios estructurales que no fueron superados con la adopción de política de ajuste estructural.

¹ Según el informe del FMI efectuado en la asamblea de gobernadores en 1992, sostuvo que el crecimiento de las economías industriales fue apenas del 1.1% anual en los últimos años y predijo que en el año 1994 el crecimiento no podrá sobrepasar una tasa media de 2% anual. Ver "Crecimiento de la Economía Mundial". HOY 23 de Diciembre de 1992.

En la perspectiva anterior la solución de los problemas estructurales deberán ser encarados a mediano y a largo plazo mediante adopción de políticas selectivas del Estado, las que deberán concretarse en los siguientes criterios: a) un crecimiento sostenido en cada una de las economías internas por encima del crecimiento de la población; b) un financiamiento creciente para el desarrollo, financiamiento que debe basarse en el flujo de recursos externos y uso productivo de recursos internos y c) el crecimiento deberá estar vinculado a una distribución equitativa del ingreso orientada a atenuar una tremenda crisis social que actualmente confrontan gran parte de los países latinoamericanos.²

A continuación se hace referencia brevemente a diferentes teorías que tienen directa relación con el Comercio Exterior, puntualizando dentro esas teorías algunos argumentos relacionados con la implementación de zonas francas que en se han dado a escala mundial.

2. TEORIA MERCANTILISTA

Los argumentos de los mercantilistas consiste en considerar que el comercio exterior debe arrojar un saldo positivo, y acrecentar de esta manera el stock de dinero, ya que el saldo favorable según esa concepción está constituido por metales preciosos que ingresan a cada una de las economías nacionales.

² Para diseñar estrategias de crecimiento en América Latina asociada a la crisis de la deuda externa . Ver: Sebastian Edwards en: "La crisis de la deuda externa y las políticas de ajuste estructural en América Latina" CIEPLAN No 23, 1988, pág. 146-191.

De ahí que la teoría de la balanza comercial favorable sostiene en la posibilidad de acrecentar la riqueza de una nación y obtener permanentemente un saldo positivo, lo que supone tener excedentes de las exportaciones sobre las importaciones.

Las proposiciones teóricas de los mercantilistas han estado orientadas a restringir las exportaciones de oro y plata y fomentar su importación, por cuanto en esas transacciones estaba la creación de la riqueza de los países.

Dentro de las aportaciones de los mercantilistas referentes a la forma de obtener mayores excedentes en las exportaciones, de hecho distinguían cuatro factores determinantes del saldo de la balanza: cantidad de industria, calidad de la mano de obra, amplitud de las operaciones comerciales y reglamentaciones gubernamentales.³

La posibilidad de obtención de saldos favorables de los países, se halla articulada a la adopción de políticas proteccionistas de una economía con respecto al resto del mundo e igualmente existe políticas comerciales restrictivas sobre las transacciones internas.

3. TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO EXTERIOR

Representado por Ricardo fue el más brillante defensor del libre cambio. La teoría de los costos comparativos constituye el alegato más contundente para

³ Para un análisis pormenorizado sobre las doctrinas de los mercantilistas. Ver a Roll Eric. "Historia de las doctrinas Económicas". FCE. México, 1963, pág. 60-68.

demostrar tanto las ventajas de la liberalización del comercio como las desventajas de las reglamentaciones sobre la importación y la exportación.

La lucha por el establecimiento del libre cambio internacional fue una de las más vigorosas y prolongada que sustentaron los partidarios del liberalismo. Smith fue el primero en promulgar la teoría de la ventaja absoluta. Smith, sostuvo que las grandes utilidades logradas por los comerciantes dedicados a la exportación contribuyen a elevar la tasa media de ganancia del país, pues toman más atractivas esas actividades provocando la afluencia de capitales que dejan otros amplios menos lucrativos, para ser colocados en las ramas dedicadas a la exportación.

El argumento más sólido estuvo sostenido por la formidable teoría de los costos comparativos o teoría de la ventaja comparativa, según ella en la división internacional del trabajo, un país debe especializarse en la producción de aquellos bienes en los que goza de una ventaja comparativa de costos es decir una ventaja relativa, no se trata de comparar los costos de un mismo producto en dos países distintos, sino de comparar los costos de los productos dentro de un mismo país y especializar la producción en aquellos que en esa comparación resultan más bajos.

De esta manera se beneficiará el país porque obtiene del extranjero productos que le hubieran significado un mayor costo al producirlos internamente y se beneficiarán todos los países que participan en el comercio internacional, porque todos lograrán disfrutar de mayores cantidades de bienes a menores costos.

En un sistema de comercio absolutamente libre, apunta Ricardo, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleo tales que sean lo más beneficioso para ambos.

En ese sentido, los argumentos que surgen en la teoría de los clásicos, se relaciona principalmente con el teorema ricardiano del comercio internacional donde se considera que un país exportará aquel bien en el que la productividad del trabajo, en términos relativos al otro bien, sea mayor que la del otro país; situación explicable debido a las diferentes tecnologías en la cantidad de trabajo incorporado en el bien producido entre países originan las diferencias en los precios relativos y por lo tanto son el determinante de la dirección del comercio.⁴

Tal como puede apreciarse en el modelo ricardiano, donde la dirección del comercio internacional está determinada exclusivamente por las condiciones de la oferta de producción, mientras que la demanda no juega un papel activo en las transacciones internacionales.

La teoría ricardiana de la productividad relativa del trabajo surge como consecuencia lógica, de un modelo de comercio internacional bajo los siguientes supuestos teóricos:

Condiciones de mercado:

⁴ La presentación de argumentos teóricos sobre el comercio internacional en el enfoque de los clásicos puede encontrarse en: Ricardo David, "Principios de Economía Política y Tributación". Penguin Books, Middlesex, 1971, pág. 336-339.

- Dos países, dos bienes.
- Competencia perfecta.
- Inamovilidad internacional del trabajo y perfecta movilidad interna.
- Ausencia de costos de transporte en el comercio internacional.

Condiciones de oferta:

- Un solo factor de producción (trabajo que implica la teoría del valor trabajo)
- Funciones de producción diferentes entre países con coeficientes fijos de producción y rendimientos constantes a escala
- Dotación dada del factor trabajo, oferta de trabajo inelástica
- Pleno empleo del factor trabajo

Condiciones de demanda:

- Demanda dada.

Más aún, las argumentaciones antedichas se fortalecen con las siguientes ideas más importantes:

- Reemplazaron al Estado por el individuo como agente propulsor del crecimiento económico. El individuo encargado de propulsar el movimiento económico constituye como eje propulsor de la expansión económica.
- Admitieron el libre cambio entre países y la libre competencia en lo interno.
- Asignaron al trabajo, ser el único factor que generaba valores económicos en controversia a los mercantilistas que no abordaron el tema con

interés.

Con base en las aportaciones de los mercantilistas y de los fisiócratas, los economistas clásicos (Smith, Ricardo) elaboraron la primera teoría del Comercio Internacional. Así por ejemplo, Adam Smith sostiene con respecto a las ventajas la siguiente argumentación: "

Si un país extranjero puede suministrarnos un artículo más barato de lo que nosotros mismos lo podemos fabricar, nos conviene más comprarlo con una parte del producto de nuestra actividad empleada en la que llevamos alguna ventaja" *

Las ventajas a las que Adam Smith en uno de sus párrafos hace referencia, son ventajas naturales o adquiridas lo que significa que un país puede tener recursos naturales (minería, agricultura) o las adquiridas (tecnología).

En la medida que existen ventajas sostiene Adam Smith, será más provechoso para un país especializarse en determinados productos en los cuales posee recursos naturales y mano de obra e importar lo que no puede producir internamente, ya que de hacerlo suponía la elevación de costos de producción.

* Smith Adam : "Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones", Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1776, pág 390 - 398.

Más tarde David Ricardo introdujo la ventaja comparativa, dando el siguiente ejemplo⁶:

DIAS TRABAJO PARA PRODUCIR UNA UNIDAD DE:

	VINO	TELA
En Portugal	80 días	90 días
En Inglaterra	120 días	100 días

Aún cuando Portugal produce ambos artículos a menores costos en días trabajo, le conviene comerciar con Inglaterra si a cambio de una unidad de vino que le cuesta 80 días recibe una unidad de tela que le está costando 90 días, ahorrándose 10 días. A Inglaterra le conviene también el cambio porque por una unidad de tela que le cuesta 100 días recibe una unidad de vino que internamente le cuesta 120 días, ahorrando 20 días.

David Ricardo sostiene con referencia a la ley de las ventajas comparativas:

En un sistema de comercio libre perfecto, cada país dedica naturalmente su capital y trabajo en los empleos, que le son más beneficiosos. Estimulando la industria, recompensando la habilidad y usando, lo más eficazmente las fuerzas concedidas por la naturaleza distribuye el trabajo con la mayor eficiencia y economía"⁷.

⁶ Ricardo, David en: "Principios de economía política y tributación". Editado por el Fondo de Cultura, México, 1951, Cáp. 7, pp. 98 - 113.

⁷ David Ricardo. ob. cit. pág. 107 - 113.

La ley de la ventaja comparativa argumenta que los países se especializan en la producción de los bienes que pueden fabricar a un costo relativamente más barato.

La teoría clásica propone en forma convincente que las barreras al comercio son perjudiciales a la economía mundial y que el libre comercio es potencialmente la mejor política que deben seguir las naciones en sus transacciones comerciales.

4. TEORIA NEOCLASICA DEL COMERCIO EXTERIOR

La teoría tradicional del comercio internacional formulada en su forma neoclásica, sostiene que el libre comercio de productos funcionará siempre en provecho de cada país que entra en el comercio exterior. Esto bajo el principio de que los socios comerciales deben especializarse en los productos que tengan costos de producción comparativamente bajos, niveles de ingreso más elevados en términos de valores de uso en ambos países.

Los desequilibrios externos pueden ser de carácter temporal, lo que supone que son transitorios y se los puede financiar a través del uso de reservas internacionales y paralelamente existen equilibrios en la esfera real de la economía; muchas veces los desequilibrios son resultados de la adopción de políticas económicas de los gobiernos.

De acuerdo al enfoque, los desequilibrios fundamentales son generados por desajustes internos, teniendo como causa central al déficit fiscal. Esta afirmación se puede constatar en la aseveración de Meller: "...bajo el

supuesto de que el sector privado tienen un comportamiento equilibrado (gasta de acuerdo a su nivel de ingreso), entonces se concluye que el desequilibrio interno está concentrado en el sector público⁸.

En resumen de las medidas de política que recomienda a corto plazo son: disminuir el déficit fiscal y reducir el tamaño del gasto público; aplicar una política monetaria contractiva para contener la inflación y equilibrar el sector externo; y hacer que la tasa de interés real positiva sea compatible con el tipo de cambio real y flexible.

A mediano y largo plazo: transformar las exportaciones como el motor del crecimiento; liberalizar el comercio exterior; maximizar el uso del mercado, eliminar las regulaciones del Estado y comprimir su presencia; concentrar la inversión en el sector privado; y una reestructuración de las empresas públicas.

Se puede observar que no existen medidas deliberadas claras de fomento a las exportaciones, dejándose esto a las fuerzas del mercado y a la ventaja comparativa.

Suponiéndose, además, que el impacto contractivo de la reducción del déficit fiscal y de la contracción monetaria, se compensa por el efecto expansivo de la devaluación del tipo de cambio, situación que incentiva la producción exportable resolviendo de esta manera la presión recesiva de la contracción monetaria.

⁸ Meller, Patricio " Revisión de los enfoques teóricos sobre ajuste externo y su relevancia para América Latina". En: Políticas macroeconómicas y brecha externa: América Latina en los años ochenta, 1989, pp. 70 - 75.

En resumen, la adopción de estas medidas propician un sistema, donde el mercado se constituye en el principal mecanismo asignador de los recursos, a nivel nacional e internacional. Con el predominio de mecanismos automáticos de regulación orientados por señales sin distorsiones extraeconómicas provenientes del Estado.

A comienzo de los setenta, se produce el colapso del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods. Los efectos sobre la economía internacional son importantes, la modificación fundamental se da por la sustitución del régimen de tipo de cambio fijo por un sistema de cambio flotante en los países desarrollados; aunque la mayoría de estos tienen una flotación sobre fango.

Los cambios que se producen en la economía mundial, hacen que se genere nuevos enfoques teóricos, muy diferentes a los de capital, los modelos monetarios sustituyen a los keynesianos, privilegiando el uso de instrumental monetarista.

4.1 MODELO DE HECKSCHER OHLIN

Supuestos teóricos:

- Cada territorio se diferencia unos de otros por estar dotados de ciertos recursos en mayor abundancia.
- Los factores más baratos y más abundantes de cada región serán usados en mayor cantidad respecto a los menos abundantes que serán comparativamente más caros.
- En conclusión, cada territorio producirá y exportará aquellas mercancías que necesitan dentro

de su producción recursos que por ser abundantes son baratos, además a causa de una dotación abundante de recursos, la población tendrá la oportunidad de lograr determinada especialización y conocimientos que dará superioridad respecto a otras regiones.

Los países que exportarán mercancías producidas con el factor más abundante, importarán aquellas mercancías que sólo las podrían producir usando los factores escasos y caros, obteniendo la ventaja de producir los artículos de menos costo real e importando mercancías a precios menores respecto a los precios habidos antes de la especialización internacional⁹.

La conclusión general a la que llegaron Heckscher y Ohlin fue esta: cuando se organiza un comercio relativamente libre entre países que tienen una dotación diferente de factores, los precios de las mercancías tenderán a igualarse y esta igualación a su vez influirá hacia la unificación también del precio de los servicios de los factores, o sea que por efecto de libre comercio de artículos, surgirá una tendencia a disminuir la renta del suelo, de los salarios, y del tipo de interés en donde por la escasez de los factores respectivos eran elevados y aumentarán en los países donde por su abundancia eran bajas las remuneraciones.

5. ENFOQUE MONETARIO DE LA BALANZA DE PAGOS

Este enfoque trata de visualizar a la balanza de pagos

⁹ Miltiades Chacholiades "Economía Internacional" Editorial McGraw/Hill, Bogotá - Colombia, 1982, pp. 120-121.

como un fenómeno totalmente monetario. Admitiendo que los desajustes externos reflejan desequilibrios de acervos entre la oferta y demanda de dinero y deben ser de carácter transitorio; esto es, que tiendan a autocorregirse asimismo de acuerdo a los principios de libre mercado.

En consecuencia, se deben considerar los ajustes y desajuste del stock de dinero. Este se altera de dos maneras con la modificación del crédito interno y con la variación de las reservas internacionales.

Si el desequilibrio es persistente, significa que el mecanismo automático no está funcionando, eso se debe a: insuficientes reservas internacionales para hacer frente al déficit temporal, una política de esterilización de la autoridad monetaria, que trata de neutralizar el impacto monetario de la pérdida de reservas y a la expansión del crédito interno .

De ahí que las dos lecciones principales del enfoque monetario de la balanza de pagos, pueden sintetizarse en los siguientes: cuando no se dan políticas de esterilización son: primero, el mecanismo de ajuste del mercado de dinero, con tipo de cambio fijo, es el movimiento de divisas. Segundo, el crédito interno es el factor determinante del desequilibrio externo y debe ser frenado para equilibrar la situación de la balanza de pagos.

Si el proceso natural de ajuste del déficit no se lleva a cabo, es necesario acelerar su proceso mediante una política monetaria contractiva, es decir, hay un exceso de cantidad de dinero en la economía que se debe eliminar para así reducir el nivel de gasto y contraer

la demanda agregada; aunque previamente se debe reducir el crédito interno.

Igualmente se consideran políticas de devaluación del tipo de cambio, cuando existen inflexibilidades en el corto plazo y políticas de promoción de exportaciones o restricción de importaciones¹⁰. Estas últimas son políticas que sustituyen a las medidas contraccionistas de la demanda agregada y cuyas consecuencias no son recesivas.

Las medidas alternativas se pueden traducir no sólo en el logro del equilibrio externo, sino en una economía como la boliviana, con recursos desocupados, puede convertirse en un buen mecanismo de reactivación y desarrollo. La política monetaria contractiva no es la única política que recomienda el FMI, además, para reducir el déficit fiscal, también recomienda contraer el gasto público.

En conclusión, el modelo propone un manejo monetario restrictivo, dentro de una economía libre fuera de las acciones del Estado y de restricciones al comercio exterior. Olvidándose de que en el mundo moderno, no existe un país que haya alcanzado etapas superiores de exportación sin apoyo y promoción del Estado; comprendiendo, además, una elevada protección comercial, así como subsidios y políticas de fomento específicas ¹¹.

¹⁰ Villareal, R. La contrarrevolución monetarista: Teoría política económica e ideología del neoliberalismo, 1981, p. 192.

¹¹ Un buen ejemplo constituyen los cuatro tigres asiáticos.

6. TEORIA ESTRUCTURALISTA DEL COMERCIO EXTERIOR

Este enfoque teórico tuvo su origen en la interpretación de los problemas de América Latina. Los factores determinantes del desequilibrio externo son las características estructurales de las economías en desarrollo.

La estructura productiva, el intercambio comercial y la transferencia tecnológica se manifiestan desigualmente entre el centro y la periferia.

Los centros son los favorecidos en el largo plazo, mientras que la periferia sufre un rezago productivo y tecnológico lo que se traduce en un deterioro de la relación de precios de intercambio. Asimismo, los países de la periferia se ven afectados por la baja elasticidad ingreso de los bienes primarios, la sustitución de insumos básicos por sintéticos y el cambio tecnológico, que hace de la producción industrial ahorradora de materias primas¹².

De lo que se trata es de desligar la marcha económica de los países periféricos de las vicisitudes de las exportaciones, cuya demanda crece con lentitud o fluctúa con violencia y cuyos precios relativos muestran una tendencia al deterioro¹³. En este

¹² Rosales, Osvaldo en: "Balance y Renovación el paradigma estructuralista del desarrollo latinoamericano", Revista de la CEPAL Nº 34 pp 34-36.

¹³ Bianchi, Andrés. "Notas sobre la teoría del desarrollo económico latinoamericano". En: América Latina: Ensayos de interpretación económica. 1969, pp 15 - 17.

sentido, es preciso orientar las políticas de los gobiernos hacia el logro de una mayor independencia económica y principalmente, reducir la vulnerabilidad externa.

El objetivo es reemplazar ciertas manufacturas importadas por producción interna y resulta necesario que el resto de la economía expanda su producción con mayor rapidez que el sector exportador. Esto significa que del total de bienes disponibles, los procedentes del exterior deben representar una cuota relativamente menor.

Para promover la industrialización se recomienda políticas selectivas de protección; el argumento para ello es que las experiencias históricas muestran que todos los países para industrializarse con excepción del Reino Unido que contó con la ventaja de ser el primero, han comenzado protegiendo sus actividades locales frente a la producción extranjera¹⁴.

Esto teóricamente debe permitir a la actividad productiva interna, adquirir fortaleza antes de ser sometida a la competencia externa.

Las proposiciones antes mencionadas, constituyeron algunas de las medidas orientadas para el fomento de la industria nacional, pero también se tradujo en un sesgo contra el incremento de las exportaciones tradicionales.

Es de hacer notar que las recomendaciones de política del comercio exterior no funcionaron plenamente, debido

¹⁴ González, Norberto. En: "Una política para el desarrollo", Revista de la CEPAL nº 34 pp 13-14.

principalmente a factores externos preponderantes que influyeron para una industrialización parcial y que tuvieron algún éxito en las economías que tienen mercado ampliado como el Brasil y México. Sin embargo los países de mercado reducido como Bolivia mantiene su vulnerabilidad externa.

Por otra parte, las estructuras productivas internas muestran desarticulaciones acentuadas y escasa competitividad, lentitud para enfrentar el cambio tecnológico.

Las recomendaciones de política se han orientado más hacia la sustitución de importaciones, discriminando la promoción de exportaciones. Las medidas protectivas suben los costos internos y afectan la competitividad de las exportaciones, favoreciendo la producción de artículos subsidiados de costos superiores a los internacionales.

En síntesis, el énfasis en políticas de sustitución de importaciones no ha dado suficiente importancia a la promoción de exportación de manufacturas, aunque a mediados de los años sesenta el economista Raúl Prebisch denunciaba que América Latina no pudo exportar sus manufacturas debido al recrudecimiento del proteccionismo en las economías industriales¹⁵.

A raíz de la crisis la deuda externa en los años ochenta, gran parte de los países latinoamericanos se

¹⁵ Prebisch, Raúl en: "Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano", Fondo de Cultura Económica, México, 1961, pp. 81 - 106. Parte pertinente al "Estrangulamiento exterior del desarrollo".

han visto en la necesidad de diseñar medidas de políticas orientadas a la expansión de las exportaciones y permitir una mayor generación de divisas para el pago de la deuda externa, lo importante consiste en dinamizar las exportaciones de las empresas pioneras que introduzcan nuevos productos y abran nuevos mercados¹⁶.

Entre 1949 - 1950 el economista Raúl Prebisch, ha sustentado la tesis en oposición a la idea vigente en los argumentos liberales ortodoxos que aceptaban la premisa fundamental de la teoría del mercado acerca de las ventajas comparativas de la división internacional del trabajo, Prebisch sostiene que las relaciones económicas internacionales entre el centro y periferia tienden a reproducir las condiciones de sub-desarrollo y aumentar la distancia entre países desarrollados y subdesarrollados, argumentando que los países menos desarrollados tienen que exportar cantidades crecientes de sus productos primarios a cambio de importaciones de manufacturas de los países industrialmente avanzados.¹⁷

La tendencia al deterioro de los términos de intercambio entre los bienes primarios y los manufacturados hace cada vez más fuerte la diferencia entre países desarrollados y subdesarrollados. Esta teoría se fundamenta en las tasas diferenciales del desarrollo de las fuerzas productivas en países

¹⁶ Sunkel, O y Zuleta G. En: Neoestructuralismo versus Neoliberalismo en los años noventa", Revista de la CEPAL n° 42, pp.44 - 46.

¹⁷ René Villarreal "Economía Internacional" Editado en Fondo de Cultura Económica, México 1979, pp. 181 - 187

desarrollados y sub-desarrollados, por cuanto en América Latina la productividad agrícola es baja en comparación con la del sector urbano industrial y que por lo tanto la pobreza era mayor en el campo que en los centros urbanos.

Con respecto al comercio internacional los estructuralista consideran que el comercio exterior debe asumir un papel activo a fin de ayudar al crecimiento de América Latina. Los argumentos se fundamentan en los siguientes criterios:

- El aumento de la productividad era indispensable.
- Sin acumulación no habría desarrollo.
- Insistió en que este proceso no debe producirse apelando a la disminución del consumo popular ya que de por si es bajísimo.

CAPITULO II

LA ZONA FRANCA Y SU IMPORTANCIA

1. ANTECEDENTES HISTORICOS

Históricamente, el concepto de zona franca destinada al almacenamiento , transbordo y reexportación de mercancías, proviene desde la época de los fenicios pero su implantación sistemática y organizada, se inician en el siglo XVI, con la creación de puerto franco en Liborno, Italia.

Consideramos brevemente todos los puertos donde fueron creadas las zonas francas. Mencionaremos sin embargo posteriormente a las zonas francas industriales, más importantes de América Latina. En principio, los objetivos de estas zonas eran servir de núcleos internacionales de distribución de mercancías, pero dado el avance de las comunicaciones directas, por barco, se fue limitando su objetivo hasta que unos países en desarrollo se apartaron de su forma original y promovieron dentro del perímetro de la zona, la instalación de nuevas industrias, especialmente aquellas intensivas en mano de obra y destinadas hacia la exportación , otorgando incentivos y facilidades administrativas para captar la inversión de capitales extranjeros.

Sin embargo las Zonas Francas con características semejantes a las conocidas en la actualidad aparecen sólo hace 50 años, en España bajo un régimen especial denominado "presunción de extraterritorialidad

aduanera" , lo que implicaba que las mercaderías depositadas en ellas no estaban obligadas al pago de los gravámenes aduaneros correspondientes.

Después de lo analizado en el capítulo I sobre las proposiciones teóricas del Comercio Internacional, se hace necesario centrar la atención a las zonas francas que nacen como una aproximación del modelo del libre comercio, situación que contrasta con los modelos industrialistas basados en el proteccionismo y la sustitución de importaciones ha causado distorsiones en las economías internas.

Actualmente las tendencias dominante como la globalización y la internacionalización del comercio exterior y los circuitos de producción, así como la búsqueda de mayor competitividad y la necesidad de mayores exportaciones posibilitan y han dado mayor lugar al desarrollo de inversiones directas, operaciones maquiladoras, y procesos de subcontratación en los países en desarrollo.

2. DEFINICION DE ZONA FRANCA

Al concepto de zonas francas se relacionan con áreas o porción unitaria del territorio de un Estado perfectamente delimitadas y amparadas por la presunción

de extraterritorialidad aduanera. ¹⁶

El término de extraterritorialidad aduanera será explicado en las siguientes páginas.

Al facilitar tanto las importaciones como las exportaciones de bienes como el manejo de divisas y el aprovechamiento de mano de obra de menor costo relativo, abaratan considerablemente los costos de producción y manipulación de mercancías, lo que hace posible la atracción de inversiones a las zonas francas que promueven el desarrollo económico a través de la creación de empleos y de la generación de divisas.

Según el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, se puede definir la zona franca como una porción de territorio donde las mercancías son consideradas como si no hubieran sido ingresadas en territorio aduanero y escapando así tanto de la aplicación de los derechos e impuestos a la importación como a los controles ordinarios de los servicios de aduana. ¹⁷

¹⁶ Corporación Andina de Fomento "Estudio de Zonas Francas Industriales en los países andinos y en Costa Rica, México y la República Dominicana". Edit Consorcio Carana- Ahfte 1989 pág 20

¹⁷ Rodriguez Velasco, José Antonio. "Esquema General del Régimen Actual de importación, de Exportación y de Zonas Francas en la Ciudad de Iquique", Boletín mensual No 578. Banci Central de Chile, Santiago. Abril

Desde el punto de vista de las actuales orientaciones relativas al concepto en estudio, imperantes en los países latinoamericanos, la Zona Franca es un área situada generalmente cerca de un puerto o aeropuerto internacional en la cual se pueden introducir bienes de capital, insumos intermedios, materias primas y componentes extranjeros sin los requisitos de aduana.

En este contexto los productos se elaboran en la zona franca industrial y se reexportan a otros lugares sin la intervención de la autoridad aduanera del país huésped.

Solamente se requiere de los pagos de los derechos de aduana cuando los productos entran al territorio aduanero general vigente en el resto del territorio del país huésped, aunque se debe destacar que la regla general, la producción de tales zonas está destinada básicamente a los mercados externos.

3. ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA ZONA FRANCA

Los elementos comunes y principales que caracterizan las zonas francas son los siguientes:

- a) Area o porción del territorio determinado
- b) Situación geográfica
- c) Actividades en la zona franca
- d) Extraterritorialidad aduanera

3.1 AREA O PORCION DEL TERRITORIO DETERMINADO

La primera característica es la existencia de un territorio con continuidad y delimitado previamente por el Estado.

Se trata de un área de terreno que se sale de la aplicación de la ley aduanera vigente en el resto del territorio nacional, contando con un régimen jurídico propio, cuyos efectos están determinados sólo para ese espacio territorial, haciéndose necesaria su fiscalización para el cumplimiento de las disposiciones particulares.

Lo anterior se traduce, por ejemplo, en supervisar y registrar el tránsito de mercancías desde y hacia esas zonas y evitar que se incurra en los delitos aduaneros de contrabando y fraude.

3.2 SITUACIÓN GEOGRAFICA

La ubicación geográfica de estas zonas responden fundamentalmente a dos intereses. Por una parte, la proximidad a lugares naturalmente dotados para el transporte de bienes , tales como puertos marítimos o fluviales, rutas viales, aeropuertos internacionales, o a nudos e intersecciones ferrocarrileras, como es el caso de La Paz donde es el punto estratégico para comunicarse por tierra con los países vecinos como ser Chile, Perú, Brasil, Paraguay, Uruguay, Argentina, haciendo énfasis en los puertos de Arica e Ilo.

Anteriormente se trataba de localizar a las zonas francas en áreas con escasa actividad económica y baja densidad poblacional donde se detectaba la necesidad de viabilizar un empuje económico tratando así de mejorar el área geográfica. Sin embargo al presente la localización ha cambiado radicalmente porque actualmente a las zonas francas se las trata de ubicar en zonas pobladas con una actividad industrial como es el caso de la ciudad de La Paz.

El fundamento de la situación geográfica de la zona franca , responde a las facilidades existentes en transporte y/o a las que se pueda crearse, para

proporcionar fluidez en el traslado de la mercadería y el abaratamiento de costos, seguros y fletes.

La esencia del concepto económico que justifique el establecimiento de una zona franca se relaciona con la ubicación geográfica y que constituye también uno de los elementos más importantes y determinantes en el flujo real de la actividad económica .

3.3 ACTIVIDADES EN LA ZONA FRANCA

En las zonas francas se pueden realizar distintas actividades según la naturaleza de la misma. Así por ejemplo, existen algunos netamente comerciales, industriales y en otras situaciones se presentan zonas mixtas que comparten la industrial, comercial y maquiladora , pero en algunas zonas como en Filipinas funciona exclusivamente la maquiladora.

En Bolivia por regla general las zonas francas van a funcionar en forma mixta es decir, con el sector comercial , industrial y maquilador.

La naturaleza de las operaciones a que pueden ser sometidas las mercancías dentro de estos recintos determina a su vez, la clase de zona franca de que se

trate, según se verá más adelante, zona franca comercial y/o zona franca industrial.

Una característica que realiza la zona franca es la expedición de mercancías que, por regla general las mercancías almacenadas dentro de una zona franca son reexportadas. Así en algunos países, los productos terminados no pueden ser consumidos dentro de la zona franca sino previo cumplimiento de las normas tributarias aduaneras.

El ingreso de bienes a los recintos de las zonas francas se realiza bajo diferentes modalidades, aduanero, administrativas, que difieren sustancialmente de las aplicadas a la introducción de mercancías al resto del territorio aduanero de los países huéspedes y que apuntan básicamente al control y orden del tráfico de bienes que las caracterizan.

3.4 EXTRATERRITORIALIDAD ADUANERA

La extraterritorial aduanera constituye el principio fundamental en torno al cual gira el concepto de zona franca y explica su razón de ser, siendo necesario detenerse en algunas consideraciones sobre el particular.

En el análisis de la territorialidad y extraterritorialidad de la ley aduanera, surgen teorías que han tratado de explicar las ventajas que nacen de la aplicación de uno u otro principio.

Para entender mejor el concepto de extraterritorialidad, se hace necesario explicar primero lo que significa el territorio nacional y territorio aduanero.

El territorio nacional es aquel sobre el cual ejerce soberanía un estado determinado. Dentro de un espacio físico, (geográfico) dentro el cual rigen leyes generales y comunes, aún cuando puedan existir legislaciones especiales de índole particular.

En cambio el concepto de territorio aduanero, se utiliza para identificar el espacio físico determinado en el que rigen un conjunto de normas, sean estas de carácter general o especial donde pueden coexistir distintos regímenes aduaneros.

La definición de extraterritorialidad tiene relación con la distinción que existe entre los conceptos de territorio nacional y territorio aduanero.

Es fundamental precisar que, para todos los efectos, el territorio aduanero forma parte integrante del territorio geográfico Nacional. De esta manera, la extraterritorialidad radica en la ley aduanera y en la aplicación fuera del territorio del país de una norma de carácter nacional.

Por su parte, el territorio nacional se caracteriza por la soberanía que se ejerce sobre el mismo; en cambio el territorio aduanero se caracteriza por la potestad aduanera aplicable en dicho espacio físico.

Cuando se analiza la expresión extraterritorialidad aduanera significa fuera de lo perteneciente al territorio aduanero, por lo que debemos pensar, que las zonas francas están excluidas del territorio aduanero y se sujetan a reglamentos y leyes específicas .

4. CLASES DE ZONAS FRANCA

Dentro de las zonas francas puede distinguirse dos clases: comercial e industrial, además se consideran las zonas francas de tránsito.

Tanto las primeras como las segundas muestran una gran variedad en los diferentes países, ya sea coexistiendo

en una misma zona la industrial con sus matices y la comercial, dando origen a sistemas que responden a necesidades más específicas del área donde se encuentran enclavadas.

4.1. ZONAS FRANCAS COMERCIALES

Las zonas francas son las que tienen por objeto promover y facilitar el comercio internacional, donde pueden almacenarse bienes de origen nacional o extranjero para su venta, comercialización o uso posterior fuera del país, este tipo de zonas pueden exportar e importar hacia y desde los países que cumplan las formalidades legales.²⁰

Las operaciones autorizadas dentro de las zonas francas comerciales se limitan a la conservación, manipulación, almacenamiento, fraccionamiento destinadas a mejorar la calidad comercial de la mercancía o acondicionamiento para su transporte.

La zona franca comercial es definida por la Corporación Andina de Fomento, como "la que promueva el almacenaje

²⁰ Para conocer en detalle las zonas francas comerciales. Ver a Luzio Juan Grandchant "Proyecto de Ley creando la Zona Franca de Oruro- Zofor" 1986 ,pág 24-33

de bienes, para su eventual reexportación o importación al territorio nacional, para la venta al por mayor".²¹

4.2 ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES

Asumiremos a fin del manejo metodológico la definición que dice la zona franca industrial es aquella que tiene por objeto promover y desarrollar el proceso de industrialización de los insumos y materias primas, así como la fabricación y ensamblaje de los productos terminados.

Sin embargo existen otras definiciones como la realizada por la Corporación Andina de Fomento que a la letra dice: " Las Zonas Francas Industriales son aquellas que promueven el desarrollo de industrias manufactureras orientadas a la exportación de su producción".²²

Las Zonas Francas Industriales empezaron a

²¹ Para una conceptualización de una zona franca comercial. Ver "Corporación Andina de Fomento", Caracas, 1989 pág 15-18.

²² Sobre las zonas francas industriales la Corporación Andina de Fomento a realizado diversas promociones a favor de manufacturas orientadas a la exportación. Ver Op. Cit. pág 34-38.

desarrollarse en la década del setenta a raíz de la división internacional del trabajo, y tuvieron su razón de ser en los variantes y vertiginosos cambios tecnológicos que afectaron a algunos procesos productivos que impedían su mecanización.

Las operaciones que en ellas se autorizan son de perfeccionamiento, elaboración, transformación para las mercancías que se introducen. En estas zonas no se permite la venta al detalle.

4.3. CONCEPTO DE MAQUILA

Los países en vías de desarrollo con mayor éxito en el uso de las zonas francas industriales (o inclusive en el fomento de una industria importadora) han enfatizado a la industria maquiladora, el término se usa para caracterizar industrias que ensamblan o elaboran productos para mercados de exportación, casi exclusivamente en base a insumos importados.

Evidentemente , la facilidad y el costo de importar insumos, organizar la producción altamente intensiva en el uso de la mano de obra y reexportar el producto es, la clave para el éxito de la industria maquiladora.

5. **CONTRIBUCIÓN DE LAS ZONAS FRANCAS AL DESARROLLO INDUSTRIAL DE EXPORTACIONES LA EXPERIENCIA DE LOS PAISES EN DESARROLLO**

Como la información disponible sobre las actividades de las zonas francas de exportación en los países en desarrollo es limitada por lo que la experiencia efectiva en cuanto su funcionamiento y su influencia sobre el desarrollo económico de las regiones ha sido menor que lo esperado por los países huéspedes al establecerlo.

6. **LA ESTRUCTURA DE PRODUCCION DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES DE EXPORTACION**

Los principales sectores de producción de las zonas francas industriales son, la electrónica, la manufactura en general, las prendas de vestir, los productos de cuero, los productos eléctricos, los productos de óptica, los productos plásticos, los juguetes, los artículos de deporte, los repuestos para automóviles y equipos pequeños de transporte, productos médicos, farmacéuticos y otros de menor importancia relativo, el montaje y las operaciones sencillas de elaboración son características de las actividades manufactureras de las zonas francas industriales cuya

realización implica la importación de materias primas y la reexportación de productos terminados.

Los productos montados y elaborados se vuelven luego a reexportar a los proveedores de los países desarrollados, o en algunos casos a terceros países para que continúe el montaje para el acabado o para la venta. Este tipo de actividades se caracteriza por un alto contenido de insumos importados.

Por consiguiente la decisión de las empresas de ubicar en países en desarrollo las actividades de gran densidad de mano de obra, o de trasladarse a esos países indica que tienen conciencia de las diferencias de costos entre los países desarrollados y en los países en desarrollo y desean mantener su situación competitiva en los mercados internos y extranjeros a la luz del aumento de la competencia internacional.

La parte de la producción trasladada a las filiales se cooperan entre zonas francas industriales que se establecen en los países en desarrollo y que consiste predominantemente en labores manuales sencillas que requieren mano de obra no calificada o semicalificada.

Los trabajadores de las zonas francas industriales

realizan tareas rutinarias que requieren destreza manual pero se pueden aprender en el lapso relativamente corto, entre dos a tres meses.

Las empresas extranjeras prefieren la elaboración manual en los casos en que es difícil mecanizar una etapa de producción, o en que el empleo de mano de obra en vez de máquinas supone un gasto menor.

El volumen de la producción de las zonas francas industriales depende mucho de las condiciones de la demanda en los países desarrollados que son los principales mercados para los productos terminados. Las empresas transnacionales que realizan actividades en las zonas francas industriales utilizan ampliamente y con ese fin sus redes de comercialización y venta.

7. EMPLEO DE LAS ZONAS FRANCA INDUSTRIALES

Se calcula que actualmente hay un poco más de un millón de personas empleadas en la totalidad de zonas francas industriales, como se ve en el cuadro 1 que mostramos a continuación, ubicadas en países desarrollados y países subdesarrollados, aunque esta cifra representa sólo una pequeña proporción de la mano de obra desempleada de dichos países.

No hay diferencias importantes en la estructura del empleo de las zonas francas industriales con lo que sucede dentro del país en el que trabajan, lo que significa que las industrias de la zona franca ofrece oportunidades de empleo especialmente a los trabajadores no calificados y semicalificados, y está conformada en su mayoría por mujeres debido a que estas, les pagan salarios más bajos que a los hombres, y por su mayor destreza manual que aplican con mayor eficacia en los trabajos de montaje. Utilizándose primordialmente mano de obra poco calificada y que en tareas que pueden aprenderse en un tiempo relativamente breve, por lo tanto, han producido un efecto mínimo en cuanto a elevar las calificaciones de la fuerza del trabajo.²³

Se prevee que actualmente la totalidad de las zonas francas industriales, ubicadas en países en desarrollo, ofrecen empleo a un 3% de la fuerza laboral registrada oficialmente en las industrias manufactureras de esos países.

²³ Para conocer en detalle la preferencia en la utilización de la mano de obra femenina en las zonas francas. Ver el análisis de Costos Comparativos asociados a zonas francas industriales en: Corporación Andina de Fomento, Caracas 1989 pág 13-19.

CUADRO No 1**EMPLEOS EN LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES DEL
MUNDO**

México	240.000 a 330.000
Corea	120.000
Singapur	100.000
Puerto Rico	90.000
Taiwan	80.000
Malasia	70.000
Brasil	60.000
Hong Kong	60.000
Macao	60.000
Islas Mauricios	50.000
República Dominicana	40.000
Skir Lanka	36.000
Indonesia	33.000
Filipinas	25.000
India	16.000
Haití	15.000 a 10.000
Monserrat, Granada, San Vicente	400

FUENTE: Flactac: Instituto de Desarrollo de Zonas Francas.

8. LA ESTRUCTURA DE PRODUCCION DE LA ZONA FRANCA INDUSTRIAL

Algunos autores sostienen que la contribución de las zonas francas en general al desarrollo económico de los países en que se encuentran, no han tenido un efecto económico deseado, por lo menos si se comparan sus objetivos económicos con los objetivos diseñados y no alcanzados.

Las empresas extranjeras han trasladado a las zonas

francas industriales las fases de sus procesos de producción que exigen gran densidad de mano de obra, principalmente a causa de las diferencias en lo tocante al costo de la mano de obra entre los países desarrollados y en desarrollo. En general, en las zonas francas industriales no se realizan procesos de producción que requieran una técnica compleja. Las fases anteriores al montaje que exijan tecnología avanzada se sigue llevando a cabo en los países industrializados.

9. INGRESOS DE DIVISAS DE LOS PAISES

HUESPEDES

Los ingresos en divisas que las exportaciones de las zonas francas industriales suponen para los países donde se encuentran, corresponde la cuantía del denominado "valor agregado interno" y por lo tanto, se limitan especialmente a los salarios pagados en las zonas francas industriales y a algunos gastos adicionales de las empresas de las zonas francas industriales por los servicios locales.

La cifra de las ventas de exportación, menos las divisas invertidas en insumos importados será mayor que la que representan las divisas que retengan los países

huéspedes.

La mayoría de las utilidades de los inversionistas extranjeros se repatrian y no se reinvierten pero ocurre lo contrario con los inversionistas nacionales donde ellos reinvierten en su país. Del mismo modo las reservas para amortización no siempre quedan en el país huésped.

En los numerosos casos en que un país en desarrollo ofrece a los inversionistas extranjeros de una zona franca exenciones tributarias por largos períodos, el país en desarrollo no obtendrá las divisas que supondrían los ingresos fiscales procedentes de la tributación de las empresas de las zonas francas industriales. En los casos en que se paguen impuestos la manipulación de los precios de venta o transferencia puede reducir las utilidades imponibles de las filiales de las empresas en las zonas francas industriales.

10. EVOLUCION DE LAS ZONAS FRANCA INDUSTRIALES EN EL CONTEXTO DE LAS POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION Y EXPORTACION

Los países en desarrollo deberían definir claramente la función que desean que desempeñe las zonas francas

industriales en sus políticas de industrialización y exportación, teniendo en cuenta los efectos limitados que han producido en el pasado estas zonas sobre el desarrollo nacional, así como las políticas comerciales adoptadas por los países importadores con respecto a los productos procedentes de las zonas francas industriales .

10.1 LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES COMO FUENTE DE DIVISAS Y EMPLEO

En la medida en que las zonas francas industriales están orientadas a la introducción de bienes de capital e insumos intermedios permite lograr una producción de bienes industriales en zonas previamente establecidas donde existen facilidades tributarias y transporte.

De este modo es posible incentivar la exportación de productos con mayor valor agregado, situación que permite aportar en la generación de divisas y al mismo tiempo permite captar la tecnología proveniente de los países industriales.

De ahí que es importante considerar en que el establecimiento de zonas francas industriales

especialmente en los países en desarrollo pueden significar un instrumento adicional para el desarrollo de las exportaciones, además que puede proporcionar a los países en desarrollo, determinadas regiones como un impulso inicial para la industrialización orientada hacia la exportación.

Los procesos de elaboración de gran densidad de mano de obra y la especialización por componentes de las industrias transnacionales integradas verticalmente que operan en las zonas francas industriales constituyen un medio relativamente fácil para que los países en desarrollo con sectores de exportación industrial incipiente como Bolivia aumenten sus exportaciones en manufacturas y consigan los ingresos en divisas necesarios para su desarrollo .

10.2 NIVEL DE EXPORTACIONES EN LAS ZONAS FRANCAS DE EXPORTACIONES

Las posibilidades de exportación con productos resultantes en la zona franca industrial de la ciudad de La Paz, puede tener resultados positivos, en la medida que puede implementarse proyectos de menor intensidad en el uso de capital y uso intensivo en la mano de obra, bajo esta circunstancias es posible

fomentar las exportaciones con una producción de menor costo debido a la exención de cargas impositivas.

El resultado final de implementación de una zona franca industrial podrá traducirse en el crecimiento del producto industrial orientado a la exportación y que puede significar la captación de tecnología avanzada y adquirir experiencia en el manejo de implementación de proyectos industriales. Más aún, puede contribuir a la generación de divisas situación que puede tener impacto positivo en el equilibrio de la balanza de pagos.

11. ANALISIS DE LAS ZONAS FRANCA EN AMERICA LATINA Y CENTRO AMERICA

En términos generales las zonas francas en Centro y Sud América se inscriben dentro del marco jurídico y económico que se diseñó bajo acuerdos internacionales.

En su inicio diseñaron objetivos de aprovechamiento geográfico, y de franquicias arancelarias, dando origen a un régimen jurídico propicio al intercambio comercial e industrial, y bajo el principio de extraterritorialidad.

Se hará mención a las zonas francas industriales de

Colombia, Venezuela, República Dominicana, Costa Rica, México y también las zonas francas de Chile y Panamá.

11.1. COLOMBIA

Este país se caracteriza por tener 6 Zonas Francas Industriales en operación. Estas zonas tienen 71 empresas las que emplean aproximadamente 9.000 trabajadores.

Todas las zonas son propiedad del Estado, el sector

privado no tiene participación en el capital o la administración de las zonas.

Las empresas industriales localizadas en las zonas francas representan una gran variedad de sectores: productos alimenticios, bebidas, confección, textiles, calzados, cuero, papel, y productos de sustancias químicas, plásticos, productos de vidrio, productos metálicos, maquinaria, aparatos y componentes, productos de madera y agroindustria. Según estudios realizados en los Países Andinos por el Consorcio Carana AHFTE.

11.2 VENEZUELA

Venezuela tiene una zona franca industrial en la península de Paraguana en el estado de Falcon. El nivel de actividad en la zona franca se puede apreciar con las siguientes cifras para 1988.

La zona franca tiene 24 empresas registradas, al final de 1988 tenía 2.100 empleados que trabajaban en la zona. Durante el primer semestre de 1989, el número de trabajadores subió a 2.300 , el 85% de los trabajadores de la zona son mujeres , debido al alto peso del sector de confección de textiles en la generación de empleos.

La zona está localizada en la península de Paraguana, aproximadamente a 500 Km. de Caracas. La zona tiene 221 hectáreas, de las cuales 68 se han preparado con servicios de electricidad , agua, alcantarillado y con calles. De estas 68 hectáreas, aproximadamente 30 están ocupadas.

Los sectores con potencial incluyen : prendas de vestir, calzados, productos de aluminio y acero, componentes y aparatos eléctricos.

11.3 REPUBLICA DOMINICANA

La primera zona franca industrial Dominicana fue

establecida en la Romana por la Gulf & Wester Corporation de los Estados Unidos, en el año 1969.

Las estadísticas que se presentan a continuación indican una alta tasa de expansión de las zonas francas industriales durante los últimos años:

CUADRO No 2

	1980	1985	1988	1989
No. de ZFI	3	4	12	14
No. de Empresas	25	146	220	237
No. de Empleados	16.404	35.720	85.000	105.000

FUENTE: Estudio de zonas francas industriales en los países andinos Carana, Corporation.

De las 14 ZFI que están operando en la República Dominicana, 10 son de capital privado, 3 son de empresas del estado y la última es una empresa mixta.

11.4 COSTA RICA

El programa de Zonas Francas Industriales en Costa Rica tuvo su origen en la década de los 70.

Las ZFI han tenido un papel importante en el fomento de las inversiones y las exportaciones.

Costa Rica cuenta con 3 zonas industriales privadas , la zona franca Cartago, Saret y la zona franca Metropolitana, las tres zonas industriales ofrecen una gama de servicios tanto los exigidos por ley , como otros generados por la competencia entre las zonas. Entre estos servicios se encuentran:

- Servicios aduaneros para procesar la llegada y salida de los bienes
- Servicios de guardería infantil
- Campos para recreo y deporte
- Servicios postales
- Servicios bancarios
- Servicios de seguridad

11.5 CHILE

La primera experiencia de Zona Franca en Chile se ve en los años 1872 y 1912 en la provincia de Magallanes donde se gozó de amplias franquicias aduaneras, pero claramente se puede establecer que no constituía legalmente un puerto franco, sino un régimen arancelario especial.

Mientras en los puertos libres, por razones de política portuaria, el área del puerto se sustrae a la acción de

la aduana, es, en 1904 que se suscribe entre Chile, Perú y Bolivia el puerto libre de Arica, estableciendo dentro el mismo, zonas libres con sus respectivas franquicias, como una zona de tratamiento aduanero especial, mal llamada "Zona Franca Industrial" propendía el desarrollo de las actividades industriales, comerciales, agrícolas y mineras de la región, razón por la cuál concedía franquicias aduaneras y exenciones tributarias internas.

Para posteriormente ampliarse hasta la zona de Iquique donde actualmente prevalece la zona de tratamiento especial en el sector del comercio, donde además de ser una Zona Franca Comercial que abastece al por mayor a los países de Perú y Bolivia, también abastece a un régimen especial de ventas al por menor a los pobladores del lugar.

La zona Franca de Iquique es una de las regiones comerciales más importantes del Cono Sur, y sin lugar a dudas del Norte chileno y el Sur Peruano y Boliviano.

Zofri, como se conoce a la Zona Franca Comercial, reúne a mas de 1.000 empresas de todos los rubros, desde electrodomésticos hasta informática, textiles y medicamentos, permitiendo la importación libre de

productos de todo el mundo y provenientes de más de una cincuentena de países.

A través del ZOFRI se transaron el año pasado alrededor de 1.400 millones de dólares, y este año esa cifra bordará los 1.700 millones de dólares, esta zona franca trabaja en una inmensa área, en las que están instaladas más de 1.000 empresas de todos los rubros y en la que trabajan 8.000 personas. Durante el año 1991 en ZOFRI se adquirieron productos por valor de 1.436 millones de dólares.

ZOFRI se creó en 1975 como un organismo estatal de fomento al desarrollo regional, pero con el tiempo se ha ido transformando en una Sociedad Anónima cuyas acciones se transan en la Bolsa, si bien una buena parte de éstas están aún en manos del Estado, de manera decreciente.

Los negocios en la Zona Franca lo hacen las empresas privadas. La sociedad administradora se llama ZOFRI S.A. cuyo 33% de capital es privado, si bien la participación privada será del 50 por ciento para fin de año.

11.6 PANAMA

En la desembocadura atlántica del canal de Panamá, se encuentra la ciudad de Colón, la segunda de la República de Panamá donde funciona la Zona Franca Comercial de Colón, única en éste país, plataforma del comercio internacional que, por el volumen y monto del tráfico anual de mercancías, ha llegado a ser la segunda Zona Franca Comercial en el mundo, después de Hong Kong y la primera del Hemisferio Occidental.

La Zona Franca de Colón fue creada en 1948 por el gobierno Panameño, bajo la recomendación del departamento de Comercio Exterior del gobierno de los EEUU, con el objeto de desarrollar el comercio nacional, reducir los problemas de bajo empleo en la ciudad de Colón debido a la disminución del tráfico de transatlántico por el Canal de Panamá, y aprovechar la posición geográfica privilegiada de la República de Panamá.

11.7 BOLIVIA

El consejo Nacional de Zonas Francas, órgano encargado de la administración de ambos regímenes, otorgó permiso de instalación a las Zonas Francas de:

-Quijarro, Puerto Suárez (administrada por Portuaria

- Aguirre S.A)
- Oruro (administrada por Zona Franca Oruro S.A)
- El Alto de La Paz (administrada por General Industrial & Trading S.A)
- Santa Cruz (administrada por General Industrial & Trading S.A)
- Tarija (administrada por Zona Franca Tarija S.A)

De las cuales las tres primeras ya están funcionando, esperándose la entrada en funcionamiento de las otras dos.

En las tres primeras se han realizado inversiones por el monto aproximado que fluctúa entre 4.5 a 5 millones de dólares, según datos del Consejo Nacional de Zonas Francas, la inversión será por parte del sector privado.

11.7.1 COCHABAMBA

La Zona Franca de Cochabamba tiene las siguientes características, cuenta con un área aproximadamente de 300 hectáreas situada en la Provincia Cercado, Cantón Itocta en la zona de Alba Rancho. Se halla al sud oeste de Cochabamba a 7.5 km del centro de la ciudad, a 6 km del aeropuerto y 4 km de la AV Blanco Galindo, cuenta

con almacenes generales de depósito, terminales de depósito, galpones.

Primero funcionará la Zona Franca Comercial, tendrán el apoyo de agencias bancarias, oficinas de seguro, transporte y comunicaciones.

La Zona Franca Industrial funcionará después que haya empezado sus actividades la Zona Franca Comercial.

Según el Consejo Nacional de Zonas Francas Cochabamba tiene una inversión de \$us 2.400.000 millones de dólares y estará a cargo de manos privadas.

11.7.2 ORURO

La Zona Franca de Oruro comenzó sus operaciones el 31 de Julio de 1991, está ubicada en la región de Vicha

Loma aproximadamente a 9 km de la ciudad, sobre el margen oriental de la carretera Panamericana.

Comprende una superficie total de 150 hectáreas, la característica especial de esta zona es la participación total de la empresa privada, comenzando

con la compra del terreno, la administración etc.

Otra de las características importantes es que el usuario puede comprar el terreno necesario que él requiera a perpetuidad, con un costo mínimo.

De acuerdo al Consejo Nacional de Zonas Francas Comerciales Oruro tiene una inversión de \$us 660.925 miles de dólares.

11.7.3 LA PAZ

La Zona Franca Comercial de El Alto es un área de 110.000 m² ubicada sobre la carretera La Paz- Oruro en el km 17, a 4 km del aeropuerto, con instalaciones de Aduana Nacional, Empresas de Inspección, sala de exhibición, etc.

La infraestructura actual cuenta con 30.000 m² de almacenes y patio para vehículos de 4.000 m².

Está administrada por General Industrial & Trading S.A. que es una sociedad anónima formada por capitales nacionales privados, que tiene la concesión de administrar las Zonas Francas Comercial e Industrial para El Alto y Santa Cruz.

La Zona Franca Comercial empezó sus operaciones en Julio de 1991 y según fuentes de la administración esta Zona Franca Comercial tiene un movimiento de 18 millones de dólares en menos de un año.

La Zona Franca Industrial está situada en el km 17 camino a Viacha consta de 22 hectáreas, se la clasificó en 3 áreas que son:

- a) El Dorado donde se hará todo el proceso relacionado a piedras preciosas, oro, electrónica.
- b) Industria normal, acá se instalarán fabricas de maquinaria y equipo, productos eléctricos, confección, textiles, madera, etc.
- c) El área de Industria sucia, en éste sector se instalarán industrias que hacen ruido, donde despiden polvo, etc por ejemplo puede ser el procesamiento de madera, metal mecánica, etc.

La Zona Franca Industrial cuenta ya con los servicios básicos, de luz, agua, instalaciones, se encuentra en su etapa final la construcción de oficinas.

La Paz cuenta con una inversión de \$us 6.600.000 millones de dólares del sector privado.

11.7.4. ORBOL (ORO BOLIVIANO)

ORBOL es una empresa maquiladora de oro ubicada en la ciudad de El Alto, única en su género, es una empresa con más de 900 obreros, que cumplen diariamente tareas de tejido o soldado, cuya inversión se estima en 350.000 a 400.000 mil dólares, con capital mixto, el 70% pertenece a capital extranjero y 30% a empresarios bolivianos por mes.

Con un trabajo de seis a ocho horas de trabajo diarias, el obrero es compensado con un salario de 350 bolivianos mes.

Obtienen la materia prima del exterior en la recepción de oro, ya sea en lingotes, alambrón con un kilaje de 14, 18 o 20 que luego de fundidas son tejidas y soldadas, finalmente hasta convertirlas en cadenas, son pesadas y devueltas al exterior en los mismos volúmenes de peso de su ingreso.

CAPITULO III

LEGISLACION DE ZONAS FRANCAS EN BOLIVIA

Las tendencias relativamente recientes como la globalización y la internacionalización de la producción, la búsqueda de mayores exportaciones, posibilitan y han dado lugar al desarrollo de inversiones directas, actividades en Zonas Francas Industriales, operaciones maquiladoras, y procesos de subcontratación en países en desarrollo.

En este marco las zonas francas nacen como aproximaciones del modelo de libre comercio a partir de economías con distorsiones internas, producto de modelos industrialistas basados en el proteccionismo, y la sustitución de importaciones.

Las zonas francas son áreas territoriales donde rige el principio de extraterritorialidad y figuras jurídicas de segregación aduanera y fiscal, en ciertos casos monetaria e incluso podría darse el caso de tratamiento especial en materia laboral y otros.

1. LEGISLACION

La legislación de las zonas francas está basada en dos decretos supremos que son: 22410 y 22526 definen el régimen y la reglamentación para el desarrollo y tratamiento de las zonas francas comerciales e industriales en el país.

La ley dice:

Sobre el régimen de Zona Francas Industriales y Comerciales

Elementos para el establecimiento de Zonas Francas:

Localización

Instalación de infraestructura básica

Economía de aglomeración

2. DEFINICIONES

Se conceptúan Zonas Francas Industriales aquellas áreas de terreno delimitadas y cercadas sin solución de continuidad, dotadas de la infraestructura adecuada.

Su funcionamiento estará sometido al principio de segregación aduanera y fiscal.

2.1. INDUSTRIA

Sólo podrán establecerse industrias cuyos programas sean generadores de productos de exportación.

3. REGULACION NORMATIVA Y CONTROL

Estará a cargo del Consejo Nacional de Zonas Francas, CONSOF y la Dirección general de aduanas, el cual está conformado por:

- a) Ministerio de Industria y Comercio o su representante como presidente del Consejo.
- b) El Ministerio de Finanzas.
- c) El Subsecretario de Industria del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- d) El Subsecretario de Recaudaciones del Ministerio de Finanzas.
- e) El Presidente de la Cámara Nacional de Industria y Comercio.
- f) El presidente de la Cámara de Exportadores.
- g) El presidente de la Cámara Nacional de agentes despachantes de aduana o su representante.

4. FUNCIONAMIENTO

Juntas administrativas

Las propias gerencias de la Zona Franca

5. USUARIOS

Podrán ser personas naturales o jurídicas, racionales o extranjeras.

6. SERVICIOS

Sucursales bancarias

Compañías de Seguros

Empresas de transporte

Otros servicios conexos

Estos no gozan de las exenciones y franquicias reconocidas a los usuarios.

7. EXENCIONES EN ZONAS FRANCAS

Las facilidades, gravámenes e impuestos liberados para concesionarios y usuarios son:

- a) GAC: Gravamen aduanero Consolidado
- b) IVA-ICE: Impuesto al valor agregado-Impuesto al consumo específico
- c) IT: Impuesto a las transacciones
- d) IRPE: Impuesto a la renta presunta de empresas
- e) IRPB: Impuesto a la renta presunta de Empresas
- f) GRAVAMENES MUNICIPALES
- g) REPATRIACION DEL CAPITAL
- h) EL USUARIO PUEDE SER EXTRANJERO
- i) NO HAY IMPUESTOS A LAS EXPORTACIONES
- j) DRAW BACK SOBRE EL VALOR AGREGADO NACIONAL Y CENOCREN A SER TRAMITADO UNA VEZ QUE SE PRODUZCA LA EXPORTACION.
- k) EXISTE LIBERTAD CAMBIARIA Y SE GARANTIZA LA LIBRE CONVERTIBILIDAD DE LA MONEDA.
- l) LAS OPERACIONES DE EXPORTACION DEBEN ENTREGAR DIVISAS AL BANCO

CUADRO No 3

ANALISIS REGIMEN TRIBUTARIO Y ARAN

	REGIMEN GENERAL	REGIMEN RITEX	REGIMEN ZONA FRANCA	
			COMERCIAL	INDUSTRIAL
GAC Gravamen aduanero Consolidado	10.00% para Bienes Importados. 5.00% para bienes de Capital.	0.00 % Requiere Boleta Bancaria (3%)	0.00 %	0.00 %
IVA Impuesto Valor Agregado	18.00% (Sobre CIF Frontera, incluido GAC)	0.00 % Requiere Boleta Bancaria (3%)	0.00 %	0.00 %
ICE Impuesto Consumo Especifico	7.50%-50.00% (Con incrementos anuales)	0.00 Requiere Boleta Bancaria (3%)	0.00 %	0.00 %
IT Impuesto a Transacciones	2.00% sobre monto de la operacion	0.00% Requiere Boleta Bancaria (3%)	0.00 %	0.00 %
IRPE Impuesto Renta presunta Empresas	3.00%(Sobre patrimonio Neto)	3.00%(Sobre Patrimonio Neto)	0.00 %	0.00 %
IRPB Impuesto renta Propiet. de Bienes	0.35%-3.00% (Segun tipo y valor de bienes)	hasta 3.00% (Segun tipo y valor de Bienes)	0.00 %	0.00 %
REPATRIACION UTILIDADES	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES				
DRAW - BACK	2.00%-4.00% (Sobre valor FOB)	2.00%-4.00% (Sobre valor Agregado Nacional).	No hay generacion de Valor Agregado.	2.00%-4.00% (sobre Valor Agregado Nacional)
RETENCION A DEPENDIENTES :				
RC_IVA Regimen Complementario al IVA.	10.00 % (Como Agente de Retencion)	10.00 % Como Agente de Retencion)	0.00%	0.00%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Acá en este cuadro se ve las ventajas que tienen las Zonas Francas Industriales y Comerciales con respecto al régimen general en el aspecto arancelario y tributario.

En primer lugar tenemos que en régimen general la importación de cualquier tipo de bienes se paga el impuesto Gravamen Aduanero Consolidado (GAC) que es el 10% para bienes importados y 6% para bienes de Capital, en las Zonas Francas no se paga y además tienen la ventaja de permanecer la mercadería tiempo indefinido hasta que lo decida el importador.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el régimen general se paga 13% sobre CIF frontera, más el 6% del (GAC).

Otro impuesto importante es el Impuesto al Consumo Específico (ICE) en el régimen General fluctúa de 7.6% a 60% según el tipo de bien que se trate, por supuesto que en las Zonas Francas no se paga nada.

Impuesto a Transacciones (IT) siempre es el 2% sobre el monto de la operación a realizarse obviamente en las Zonas Francas es cero.

El Impuesto a la Renta Presunta de las Empresas (IRPE) en el régimen general se paga el 3% sobre el patrimonio neto, en las Zonas es cero.

El Impuesto a la renta de Propietarios de Bienes (IRPB) es fluctuante según el tipo y valor de bienes 0.36% a 3%.

Y por último se tiene el impuesto al Régimen Complementario al IVA (RC-IVA) que es el 10% como agente de retención.

8. DEFINICION DEL DRAW BACK

El Draw Back o Devolución de Derechos es un mecanismo de comercio exterior, basado en el principio de neutralidad, cuyo fin es el de eliminar la repercusión de los derechos arancelarios (Gravamen Aduanero Consolidado) a la importación de insumos, suponen en el costo de las mercancías exportadas.²⁴ Insumos que han sido adicionados en un proceso productivo de transformación, elaboración, simple aplicación o incorporación. El Draw Back rige para exportaciones realizadas a partir del 15 de Marzo de 1991.

²⁴ La definición del Draw Back (Devolución de Derechos) es importante por tener relación con el tema en cuestión. Ver " Draw Back , Cenocren " Dirección General de la Renta Interna. 1991 pág 9-11

9. DEFENICION DEL CENOCREN

De acuerdo al artículo de la ley 843 del 20 de mayo de 1986, se establece la creación de estos certificados para compensar el crédito fiscal (saldo a favor del exportador) imputable contra operaciones de exportación que no pudieron ser compensadas con operaciones gravadas en el mercado (devolución del IVA).Estos certificados son otorgados por la dirección general de la renta interna.²⁵

Se denomina CENOCREN, al certificado de Nota de Crédito Negociable a simple endoso del Exportador que se origina en el caso que en el crédito fiscal imputable contra las operaciones de Exportación no pudieran ser compensadas con operaciones gravadas en el mercado interno, que el saldo a favor deberá ser integrado al exportador, en forma automática e inmediata a través de notas de crédito negociables.

10. LEY GENERAL DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

El ámbito laboral se rige por la Ley General del Trabajo. Se mantienen las aportaciones y las obligaciones sociales.

²⁵ Ver "Draw Back " Ob. Cit pág. 39-40.

11. UN USUARIO DE ZONA FRANCA COMERCIAL PUEDE

Ser dueño de terreno y construcción y gozar del usufructo de la concesión por 40 años.

Ser arrendatario de un galpón, depósito individual o de un espacio en galpón común o patio de vehículos y maquinaria

Mantener inventarios de mercaderías

Efectuar todas las operaciones permitidas en Zona

Mantener contabilidad independiente

12. UN USUARIO DE ZONA FRANCA INDUSTRIAL PUEDE

Ser dueño de terreno y construcción industrial y gozar del usufructo de la concesión por 40 años.

Ser arrendatario de un galpón industrial con o sin opción de compra.

Mantener inventarios de insumos y producto terminado o en proceso.

Mantener maquinaria, equipo y material de trabajo

Efectuar las operaciones de transformación, perfeccionamiento y servicios industriales en Zona Franca.

Mantener contabilidad independiente.

13. OPERACION EN LAS ZONAS FRANCAS

13.1 INGRESO Y SALIDA DE MERCADERIAS AL MERCADO NACIONAL

El ingreso de mercaderías importadas a las zonas francas está exento del pago de gravámenes aduaneros e impuestos internos, en tanto la mercadería, permanezca en dichos recintos.

Estas exenciones quedarán afianzadas ante la Dirección General de Aduanas a través de una fianza global por aporte de la entidad concesionaria de la zona franca, la que a su vez mantendrá un contrato con el usuario.

La salida de mercaderías en el caso de las zonas francas industriales tiene como único destino la exportación a terceros mercados.

Se viene tramitando la posibilidad de que se autorice el ingreso de un cierto porcentaje al Mercado Nacional tal como se da en otros países, sujetándose a pagos de los derechos aduaneros e impuestos que paga toda importación nacional.

En el caso de las zonas francas comerciales y terminales de depósito la salida de mercaderías al mercado nacional se considera como una exportación sujeta al pago de los derechos aduaneros e impuestos internos de toda importación.

Su tramitación deberá efectuarse a través de las agencias o agentes despachadores de aduana, a través del llenado, liquidación y pago de la póliza de Importación.

14. REGIMEN DE INTERNACION TEMPORAL PARA EXPORTACIONES RITEX

14.1 DEFINICION

Se entiende por internación temporal el régimen aduanero que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional, bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y otros rasgos de importación.

Aquellas mercaderías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, incorporación a conjuntos, máquinas, equipo de transporte en general o aparatos de

mayor complejidad tecnológica y funcional, elaboración, obtención, transformación, reparación, mantenimiento, adecuación, producción o fabricación de bienes.

14.2 BENEFICIARIOS

Todas las empresas legalmente establecidas que reexporten totalmente la producción sujeta al programa. La autorización se la hace solamente cuando se hacen determinables las mercaderías necesarias para la obtención de productos finales y las mercaderías o productos que resulten del proceso.

14.3 EL OBJETO DEL REGIMEN

A través del RITEX, se puede importar:

- a) Maquinaria, equipo, aparatos, instrumentos, herramientas y accesorios, piezas, partes de repuestos, lo que intervengan directamente en el proceso.
- b) Envases, empaque, etiquetas todo lo que está vinculado a la presentación.
- c) Materia Primas que pudieran ingresar
- d) Los productos semi-elaborados.
- e) Los bienes intermedios que sean incorporados a otros bienes terminados o ensamblados en el país.

- f) Las materias químicas o de otra naturaleza que sean determinables en cantidad y calidad necesaria para su utilización en el proceso aunque se consuman o desaparezca sin incorporarse al producto final, no incluye combustible.
- g) Los moldes, dados, matrices, piezas, partes, utensilios y otros dispositivos cuando sirvan de complemento a otros aparatos, máquinas o equipos destinados exclusivamente a someter a proceso las mercaderías, objeto del RITEX
- h) Maquinaria, aparatos e instrumentos destinados a la reparación de los equipos de producción.
- i) Las muestras, modelos, patrones y artículos similares con fines de investigación e instrucción, así como aquellos bienes que faciliten el mejor control, incremento o eficiencia de la producción o comunicación de la empresa.
- j) Otros equipos y repuestos, siempre que contribuyan al mejoramiento de las condiciones en que laboren los trabajadores directamente vinculados al proceso productivo de los programas de Ritex.

14.4 TRAMITACION DE LA SOLICITUD

Al Ministerio de Industria, la solicitud esencialmente debe describir la empresa, descripción de la línea y de

los productos a exportar, especificando volúmenes, cantidades, peso, medidas, destino y valores, descripción de los insumos, componentes, etc. En lo referente a importaciones con igual detalle. Estimación anual del valor a exportar, porcentajes estimados de mermas, desperdicios y sobrantes del proceso.

14.5 PLAZOS DE PERMANENCIA

Hasta 3 meses: muestras, modelos y patrones.

Hasta seis meses: materias primas, envases, productos semielaborados; en general insumos utilizados en el proceso.

Hasta cinco años: maquinaria, equipo, piezas, partes de repuestos, moldes, dados, matrices.

Se podrá prorrogar el plazo de permanencia, previa justificación y la renovación de las garantías correspondientes.

14.6 FIANZA

Mediante una Boleta Bancaria la primera vez; las subsiguientes, con la garantía de la agencia aduanera. La concesionaria de la zona franca comercial con base a su fianza global podría facilitar la garantía para operaciones de Ritex vinculadas a ZF Comerciales como

terminales de depósito en función del usuario.

Los países en vías de desarrollo han optado por aprovechar de este mecanismo fundamental por:

- La industrialización por vía de la sustitución de importaciones adoptada por la mayoría, ya no está impulsando la expansión de las economías.
- La protección del mercado interno tiende a crear un sesgo antiexportador caracterizado por una estructura de costos altos, un sistema complejo para el control de importaciones , exportaciones y controles sobre la convertibilidad de la moneda y la inversión.
- Si bien se reconoce la importancia de fomentar las exportaciones la mayoría de los países en vías de desarrollo enfrentan dificultades en la reorientación del aparato productivo debido a la falta de competitividad como a la resistencia de los intereses creados.
- Las Zonas Francas Industriales son particularmente efectivas para la promoción de la inversión en nuevas industrias de exportación y por supuesto también para la industria ya existente, y además combinando con el mecanismo de la internación temporal.

Muchas zonas francas industriales en el mundo que han

sido diseñadas como polos de desarrollo, al establecerse en regiones remotas no han tenido buenos resultados, básicamente porque ha quedado demostrado de alguna manera que el éxito de las zonas francas industriales en gran parte han estado en las economías de aglomeración, esto por la proximidad a áreas de adecuada infraestructura industrial y mano de obra capacitada.

14.7 LA COMPETITIVIDAD DE LAS ZONAS FRANCAS

INDUSTRIALES EN CUANTO A COSTOS DE PRODUCCION

El costo de la mano de obra es particularmente importante, ya que representa hasta el 50% de los costos de producción en una Zona Franca Industrial. La alta productividad podría compensar el nivel de salarios.

Calculado en dólares, el costo de la mano de obra es altamente sensible al tipo de cambio.

Los costos de transporte y de los servicios básicos (gas, electricidad, agua, comunicaciones)

Las tarifas de arrendamiento representan sólo un porcentaje mínimo del costo total de producción.

El acceso a materias primas es otro elemento, donde

buscan tener una garantía de abastecimiento.

Bolivia, puede tener ventajas en la suministración de materias primas sobre todo en piedras preciosas o en maderas tropicales.

En el acceso a sistemas preferenciales, indudablemente hay un aspecto importante para la decisión del inversionista; ya que Bolivia tiene acceso generalizado de preferencias, por un lado el porcentaje que se exige en los mercados Norte-Americanos es de un 35% de grado de origen de certificación. Bolivia como parte del grupo Andino se estaría abriendo la posibilidad que ese 35% sea de origen andino.

15. TENDENCIAS EN RELACION A LA INVERSION DIRECTA Y LA PRODUCCION BAJO CONTRATO

La tendencia en relación a la inversión directa está en función al acceso a mercados importantes, y la decisión del empresario o del inversionista estará en función a la competitividad en relación al resto del mundo, que le da lugar a si el inversionista decida Invertir en el país.

Otro aspecto relacionado con la inversión directa, es la cercanía a mercados importantes; tal es el caso de

Bolivia en relación a Brasil; donde Bolivia tiene una lista de 600 productos para la exportación y no han sido desarrollados.

El mejoramiento de la rentabilidad por medio de las operaciones globales que permitan el uso de mano de obra de menor costo, el aprovechamiento de incentivos fiscales que son elementos para la inversión directa.

Una encuesta realizada en los EEUU sobre la evolución de mano de obra calificada y no calificada en los años 1940-2020 nos indica lo siguiente:

La mano de obra calificada va creciendo y no así la no calificada que va decreciendo y nos muestra lo siguiente en algunas ramas:

La manufactura emplea mano de obra no calificada en un 32%.

El comercio emplea el 17% de mano de obra no calificada

La agricultura un 14% no calificada

Los servicios 12% de mano de obra no calificada

Construcción el 6% de mano de obra no calificada

El gobierno 9% de mano de obra no calificada

Transporte 6%

Otros 4%

FUENTE: México: industria maquiladora, una alternativa para la inversión, IMCE y Secofi, México, 1986.

16. CLASIFICACION DE LOS PRODUCTORES DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES EN LA CIUDAD DE LA PAZ

Las zonas francas industriales establecidas en la ciudad de La Paz tendrán principalmente a la **pequeña y mediana industria como productores** (por la importancia de estas categorías se las estudiará en un capítulo posterior), luego estarán las empresas extranjeras, las empresas mixtas o sea las de capital nacional y las de capital extranjero, y por supuesto los maquiladores nacionales .

- a) Productores locales o confeccionistas locales; son básicamente pequeñas y medianas empresas nacionales, o agrupaciones de pequeñas empresas constituidas en una sola empresa , que utilizan su capacidad instalada para la exportación; debido a que el mercado nacional es muy reducido. Esta situación le permite normalizar su producción para la exportación, básicamente a los E.E.U.U. o a otros mercados de gran importancia como Brasil.

- b) Una compañía extranjera no americana que podría ser de procedencia asiática, con productos asiáticos donde también emplea la maquila con el propósito de ingresar al mercado norteamericano.

- c) Empresa mixta es aquella que efectúa una inversión bajo la modalidad de Riesgo Compartido, entre una extranjera con un local; es decir, que forman una compañía con capital mixto donde se garantiza una fuente de inversión y del mercado. Esta modalidad, es más frecuente entre inversionistas locales y distribuidores extranjeros; los insumos provienen del socio extranjero, la producción es garantizada por ambos socios.

- d) El maquilador local con experiencia, tiene una administración en el campo de la confección con personas que atendían el mercado local; ahora vuelcan su producción al mercado fuera del país.

- e) Los subcontratistas, son empresas que por su tamaño y experiencia no pueden lograr un contrato directo, debido a que son maquiladoras satélites de las maquiladoras grandes que están ya instaladas.

17. CLASIFICACION DE LOS CLIENTES DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD DE LA PAZ

Los clientes de las zonas francas se refiere a quienes o qué empresas compraran en dichas zonas.

- a) Manufactureros distribuidores de tradición.- Estos diseñan la manufactura, disponen de asistencia técnica, proveen de contratos constantes.
- b) El manufacturero distribuidor.- Diseña su manufactura, tiene la posibilidad de entregar los contratos con cierta regularidad y tiene una producción no muy surtida. Estas compañías utilizan intermediarios bajo supervisión y en opinión de los especialistas, es la mejor opción.
- c) Los distribuidores o intermediarios profesionales. Esta clase de clientes, se dedican a la comercialización sin tener la fabricación propia, utilizan intermediarios profesionales, son los que proveen asistencia técnica sobre todo en cuanto a calidad y línea de producción, tienen continuidad de compras.
- d) Intermediario informal, que son personas y/o empresas que se dedican a entregar contratos por comisión, no aportan asistencia técnica ni continuidad de trabajo.
- e) En los diferentes incisos se trata de empresas que compran al por mayor para la exportación, pero

también se podrá vender al por menor en un porcentaje del 30 al 40% especialmente en la actividad de medicamentos y textiles.

CUADRO No 4

CUADRO DE COSTOS DE MANO DE OBRA A NIVEL MUNDIAL (por hora)

Japón por hora	4	a 7	\$us.
Europa	4	a 7	\$us.
E.E.U.U.	4	a 7	\$us.
Singapur	2	a 4	\$us.
Hong Kong	1.5	a 2	\$us.
Taiwan	1.5	a 2	\$us.
Barbados	1	a 1.5	\$us.
Fanamá, Brasil	1	a 1.5	\$us.
Yugoslavia	1	a 1.5	\$us.
República Dominicana	0.70	a 1	\$us.
México	0.70	a 1	\$us.
Jamaica	0.70	a 1	\$us.
Costa Rica	0.70	a 1	\$us.
Honduras	0.50	a 0.70	\$us.
Haití	0.50	a 0.70	\$us.
Filipinas	0.50	a 0.70	\$us.
India	0.50	a 0.70	\$us.
Guatemala	0.30	a 0.50	\$us.
Skir Lanca	0.15	a 0.30	\$us.
Bangladesh	0.15	a 0.30	\$us.
Bolivia, India	0.25		\$us.
Indonesia, Ecuador	0.25		\$us.
China, Africa .Tailandia	0.25		\$us.

FUENTE: Flastac: Instituto de Desarrollo de Zonas Francas Industriales.

El cuadro nos muestra claramente el costo de la mano de obra según el grado de desarrollo de los países ya que en los países desarrollados tienen un costo de mano de obra mucho más caro fluctuando de 4 a 7 \$us por hora, habiendo una diferencia muy grande con los países subdesarrollados como el nuestro que esta en último lugar con 0.25 centavos de dólar la hora.

En este capítulo se hace una revisión de la legislación de las Zonas Francas en Bolivia, en esto se hace referencia a las ventajas que tiene implantarse en una Zona Franca, además se hace referencia al DRAW BACK, CENOCREN, que son mecanismos de comercio exterior, otro punto es el RITEX es otra forma de incentivar la Inversión para la exportación pero menos ventajosa que las Zonas Francas Industriales, combinando ambas tendremos buenos resultados.

Luego se analiza a los productores de dichas zonas, a los clientes o sea quienes van ha comprar y vender en las Zonas Francas.

CAPITULO IV

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN BOLIVIA

Como país exportador, Bolivia se ha caracterizado en materias primas, pasando de la extracción minera a la del gas en la actualidad. La crisis de precios, las materias primas en los últimos años ha demostrado la vulnerabilidad de los modelos de desarrollo dependiente de éste tipo de exportación.

A consecuencia de la reducción de las reservas naturales, el Estado ha replanteado hacia una diversificación de las exportaciones, y además las Zonas Francas son un instrumento más para tal objetivo.

Durante los años 80 y como se puede ver en el cuadro No 5, la industria en Bolivia fue un sector deprimido, primero por el fenómeno de la hiperinflación, manifestado durante tres años consecutivos (1983- 1985) y luego por la implantación del nuevo modelo de política económica.

1. PRODUCTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL INDUSTRIAL
MANUFACTURERO

CUADRO No. 5

PIB INDUSTRIAL MANUFACTURERO
(en bolivianos de 1980)

AÑOS	PIB In- dustrial	Tasa de creci- miento	Participa- cion en el PIB(%)
1980	17.974	3.3	14.62
1981	16.581	-7.8	13.36
1982	14.531	-12.4	12.24
1983	14.558	0.2	12.84
1984	14.707	1.0	13.05
1985	13.483	-8.3	12.08
1986	13.742	1.9	12.63
1987	14.087	2.5	12.62
1988	14.852	5.4	12.92
1989	15.374	3.5	13.00
1990	16.250	5.7	13.39
1991	17.333	6.7	13.72

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA.

El PIB industrial en 1980 llegó a 17.974 millones de bolivianos, cifra que registró el punto más elevado del período en estudio. A partir de 1981 se observó una disminución hasta su punto mínimo, en el año de 1985 con 13.483 millones de bolivianos .

Desde 1986 se aprecia una recuperación paulatina del PIB industrial que registró en 1991 la cifra de 17.333 millones de bolivianos. Cabe observar que en ningún año del período en estudio se logra superar al PIB de 1980, lo que demuestra que la década de los 80 fue la década

crítica en cuanto a su producción industrial.

2. POBLACION

CUADRO No. 6

BOLIVIA: Evolución de la población total y de la población económicamente activa(miles de personas)

AÑOS	Población Total	PEA	Población Ocupada	Población Desocupada
1985	5.578.191	2.198.2	1.685.8	512.4
1986	5.691.428	2.242.9	1.661.4	581.5
1987	5.806.964	2.288.4	1.640.4	648.0
1988	5.924.850	2.334.9	1.769.3	565.6
1989	6.045.120	2.382.3	1.709.0	673.3
1990	6.167.836	2.430.7	1.743.7	687.0
1991	6.293.043	2.480.0	1.779.1	700.9
1992	6.420.792	2.530.4	1.815.3	715.1

FUENTE: I.N.E (Instituto Nacional de Estadística)

Paralelamente a la disminución del PIB Industrial se observó un incremento de la población total que a partir de 1991 se tenía 6.293 millones de habitantes, para 1992 ésta población aumentó a 6.420 habitantes según el Instituto Nacional de Estadística.

Lo mismo ocurre con la población económicamente activa, en 1991 fue de 2.480 personas, en 1992 fue de 2.530 habitantes.

Es importante destacar que mientras la población económicamente activa aumenta la población ocupada va disminuyendo, en 1991 teníamos unas 700 mil personas

desempleadas para 1992 esta cantidad se incrementa a 715 mil personas pues ya que son indicadores del nivel de desarrollo podemos decir que la situación económica social que está atravesando nuestro país es crítica, como se ve en el cuadro No 6.

3. CUANTIFICACION DE LA POBREZA

CUADRO No 7

BOLIVIA: CUANTIFICACION DE LA POBREZA

Indicadores de necesidades básicas insatisfechas	1976	1988
TOTAL POBLACION	4.613.419	5.924.850
Población no pobre (%)	1.205.839 26.14	2.147.652 35.68
Población pobre (%)	3.407.580 73.86	3.872.307 64.32
Población en pobreza extrema (%)	2.078.967 45.06	1.980.024 32.9

FUENTE: LA POBREZA EN BOLIVIA EN BOLIVIA TOMO I PNUD

La información del cuadro No 7, nos muestra que en el año 1988, del total de la población boliviana el 32.9% vive en extrema pobreza; lo que significa no tener acceso a la educación, ningún tipo de servicio de salud, así como a no poseer vivienda en condiciones apropiadas.

Lo que significa que la situación económica del país la década del 80 no mejoró, pues los indicadores nos muestran que el porcentaje de pobreza disminuyó minimamente; lo que expresa la difícil situación del país.

4. MASA SALARIAL DE LOS TRABAJADORES

CUADRO No. 8

MASA SALARIAL DE LOS TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA (EN BOLIVIANOS DE 1980)

AÑOS	MASA SALA- RIAL NAL	MASA SALA- RIAL FABRIL.	PARTICI- PACION.
1980	75.504	11.014	14.58 %
1981	67.553	9.401	13.91 %
1982	46.804	6.308	13.47 %
1983	48.151	8.179	16.98 %
1984	61.348	10.229	16.67 %
1985	39.395	5.800	15.10 %
1986	41.007	5.382	13.12 %
1987	54.445	5.687	10.44 %

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO DEPARTAMENTO
DE ESTADISTICA

Según el cuadro No 8 la masa salarial nacional en 1980 fue de 75.504 bolivianos, el año 1985 muestra una reducción del 48% con relación a 1980, para 1987 la población ocupada percibió 54.445 bolivianos; por lo que, se puede deducir que la población ocupada dejó de percibir a nivel nacional un monto de 21.059 bolivianos, en el lapso de 7 años.

Lo mismo sucedió con la masa salarial fabril; ya que, para 1980 fue un monto de 11.014 bolivianos y para 1987 se contrajo a 5.687 bolivianos, reduciéndose en 5.327 bolivianos; esto significa, una reducción del 48% en el período señalado.

La participación de la masa salarial fabril en la masa nacional se redujo de 14.58% en 1980 a 10.44% para 1987.

5. NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

CUADRO No. 9

BOLIVIA: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

	(a)	(b)	(c)	(d)
DEPARTAMENTOS	1983	1987	1989	1991
La Paz	4.740	5.617	3.384	4.563
Cochabamba	2.188	1.935	1.125	1.740
Santa Cruz	2.061	2.415	1.789	1.912
Oruro	1.052	1.071	696	1.075
Potosí	752	673	437	684
Sucre	500	396	257	448
Tarija	368	325	211	331
Beni	321	235	153	253
Pando	27	46	30	26
TOTAL	11.919	12.713	8.002	11.032

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION INDUSTRIAL PRIVADA (S.I.I.P) (b) y (d)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE) (a) y (c)

En el cuadro No 9 se muestra el número de establecimientos en la industria manufacturera nacional, teniendo el siguiente comportamiento: de 1987 a 1989 se redujo en 4.631 establecimientos, lo que

significa una baja del 37%, para luego tener un ascenso de 26.7% en 1991, pero sin lograr superar el nivel del año 1987.

Las ciudades de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba son las que mantienen mayor número de establecimientos industriales manufactureros, por ser los centros urbanos más importantes de toda Bolivia, liderizando el grupo la ciudad de La Paz.

6. NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS EN EL SECTOR MANUFACTURERO POR DEPARTAMENTOS

CUADRO No. 10

BOLIVIA: NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS EN EL SECTOR MANUFACTURERO POR DEPARTAMENTOS

Departamentos	1983	1987	1991
La Paz	27.938	19.268	23.257
Cochabamba	15.324	1.974	9.865
Santa Cruz	17.582	8.041	10.423
Oruro	6.719	3.432	4.111
Potosí	1.185	1.561	1.523
Sucre	1.953	1.613	1.669
Tarija	1.505	1.088	1.140
Beni	1.078	761	686
Pando	677	150	110
TOTAL	74.626	46.973	52.784

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION INDUSTRIAL

PRIVADO S.I.I.P.

En cuanto se refiere al número de personas ocupadas en el sector manufacturero, la situación se torna más dramática puesto que la información del cuadro No 10 muestra que de 1983 a 1991, en lapso de 8 años, la reducción en éste sector fue de 21.842 personas ocupadas, claro está el año 1987 registra la ocupación más baja de los años 80.

Los departamentos que tienen mayor actividad industrial son La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, siendo el líder del grupo la ciudad de La Paz.

7. PERSONAL OCUPADO Y NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ACTIVIDAD 1991

CUADRO No. 11

BOLIVIA: PERSONAL OCUPADO Y NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ACTIVIDAD 1991 según clasificación (C.I.I.U.)		
ACTIVIDAD	PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS.
3100		
Productos alimenticios bebidas y tabaco	14.456	2.681
3200		
Textiles, prendas de vestir e Industrias de cuero.	10.661	2.939
3300		
Industria de la madera y productos de la madera, incluidos muebles.	6.845	1.986
3400		
Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	3.558	443
3500		
Fabricación de subs- tancias químicas y de productos químicos derivados	4.641	234
3600		
Fabricación de produc- tos minerales no meta- licos	3.761	466
3700		
Industrias metálicas básicas	1.078	19
3800		
Fabricación de produc- tos metálicos, maqui- naria y equipo	6.603	1.672
3900		
Otras Industrias manu- factureras, joyas, artí- culos de música.	1.181	592
Total	52.784	11.032

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION INDUSTRIAL PRIVADO
S.I.I. F

La clasificación Industrial Internacional Uniforme (C.I.I.U), a la primera gran rama se le asigna el código 3100, correspondiendo a la fabricación de productos alimenticios, dentro de los cuales podemos encontrar conservación de carne, fabricación de aceites, productos lácteos, fabricación de aceites, productos de molinería, panadería, elaboración de azúcar, cacao, chocolates, destilación de bebidas alcohólicas, vinícolas, gaseosas y además la industria del tabaco.

A la segunda gran división le asigna el código 3200, que incluye fabricación de textiles, hilado, tejido y acabado, fabricación de prendas de vestir, industrias de cuero ya sean chamarras, zapatos etc.

La tercera división se refiere a la industria y productos de la madera, aserraderos, fabricación de muebles y accesorios y le destina el código 3300.

La cuarta con el código 3400, es la fabricación y productos del papel, fabricación de envases y cajas de cartón, imprentas, editoriales e industria conexas.

Otra de las industrias importantes con el código 3500, es la fabricación de sustancias químicas, se refiere a la fabricación de abonos, plaguicidas, fabricación de pinturas, fabricación de productos farmacéuticos, medicamentos, jabones, cosméticos, refineries de petróleo que producen gasolina, aceites, llantas y cámaras, productos de caucho y la fabricación de productos plásticos.

El código 3600 se relaciona a la fabricación de minerales no metálicos, fabricación de objetos de barro, loza, porcelana, fabricación de vidrio, de productos de arcilla, cemento, cal y yeso.

La industria metálica básica tiene el código 3700 dedicada a la fabricación de productos primarios de hierro y acero, la industria básica de metales no ferrosos, incluye todos los procesos a partir de la fundición, aleación y refinación, laminación y fabricación de hierro fundido, tubos, cañerías y alambre.

La fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo tiene el código 3800, es la fabricación de herramientas manuales, artículos generales de ferretería, fabricación de muebles y accesorios principalmente metálicos, construcción de maquinaria y equipo para la industria y agricultura.

Por último es la clasificación 3900 que se refiere a la fabricación de joyas, instrumentos de música, artículos de deporte y atletismo, fabricación de juguetes, flores artificiales, botones etc.

Volviendo a la información del cuadro No 7 podemos decir que la actividad más importante es la de productos alimenticios, bebidas y tabaco por ser la actividad que absorbe mayor cantidad de mano de obra con 14.456 de personas y con 2.681 establecimientos.

La segunda en importancia es la producción de prendas de vestir e industria de cuero, con 10.661 personas ocupadas y con 2.939 empresas; en tercer lugar, en absorción de mano de obra están las actividades de la

industria de la madera con 6.845 personas y la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo con 6.603 personas.

Luego en orden de importancia está la fabricación de substancias químicas y de productos químicos, derivados del petróleo con 4.641 personas.

8. GASTO EN MATERIA PRIMA NACIONAL Y MATERIA PRIMA IMPORTADA

CUADRO No. 12

GASTO EN MATERIA PRIMA NACIONAL Y MATERIA PRIMA IMPORTADA Y OTROS POR ACTIVIDAD (1991 en porcentajes).

	MATERIA PRIMA NACIONAL %	MATERIA PRIMA IMPORTADA %	OTROS
3100	53.3	25.6	21.1
3200	49.0	28.5	77.5
3300	63.5	6.4	30.1
3400	8.0	74.1	17.9
3500	14.5	57.2	28.3
3600	35.4	19.6	45.0
3700	59.0	5.5	35.5
3800	14.9	67.0	18.1
3900	37.5	37.0	25.5

FUENTE : SISTEMA DE INFORMACION INDUSTRIAL
PRIVADA

Cabe destacar que las industrias que emplean mayor materia prima Nacional dentro de su proceso de producción están las de productos alimenticios, bebidas y tabaco con el 53.3%, textiles y prendas de vestir con un porcentaje del 49%, industria y productos de la

madera con 63.5%, y las industrias metálicas básicas con un 59.0%, claro esta que utilizan en mayor proporción la materia prima nacional pero no dejan de lado el consumo de materia prima importada.

Las industrias más importantes, que emplean dentro su proceso de producción, materias primas importadas son: fabricación de sustancias químicas y productos derivados del petróleo, fabricación y productos de papel, la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo y la de otras industrias manufactureras sin dejar a un lado, la industria de alimentos y textiles.

9. VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO POR ACTIVIDAD PRINCIPAL 1989

CUADRO No. 13

**VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION, CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO POR ACTIVIDAD PRINCIPAL.AÑO 1989
(MILES DE BOLIVIANOS)**

ACTIVIDAD	VBP	CI	VA
3100	881.402.88	516.016.68	365.386.20
3200	191.167.38	125.791.26	65.376.11
3300	110.886.24	68.374.57	42.511.67
3400	95.031.63	53.738.02	41.293.61
3500	154.946.76	96.119.80	58.826.96
3600	125.153.74	79.203.64	45.950.10
3700	3.510.14	2.598.76	911.38
3800	99.282.42	55.576.01	43.706.40
3900	9.351.64	6.293.92	3.057.72
TOTAL	1.670.732.82	1.003.712.66	667.020.16

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION INDUSTRIAL PRIVADO

Según el cuadro No 13, la actividad que presenta mayor

Valor Bruto de la Producción es la industria de productos alimenticios, esto explica porque además de tener mayor gasto en compras de materia prima y otros, es la actividad que genera dentro su proceso de producción mayor valor, siendo que la suma de estos dos componentes generan el Valor Bruto de la producción.

Le sigue en importancia la industria de textiles y prendas de vestir por ser la segunda generadora de valor agregado y mayor nivel de gastos dentro el proceso de producción.

El Valor Bruto de la producción para 1989 fue de 1.670.732 miles de Bolivianos, con un consumo intermedio de 1.003.712 de bolivianos, constituyendo el 60% del total de valor Bruto de la Producción, además con un Valor Agregado de 667.020.16, siendo el 40% del total del Valor Bruto de la producción.

10. EXPORTACIONES

CUADRO No 14
 BOLIVIA: EXPORTACIONES SEGUN LA CLASIFICACION INDUSTRIAL
 INTERNACIONAL UNIFORME (C.I.I.U)
 1985-1990
 VALOR EN MILLONES DE \$U\$

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL GENERAL	672.8	640.3	569.8	597.4	814.1	922.9
3100	7.9	26.7	28.3	30.2	57.8	83.5
PRODUCTOS ALIMENTICIOS						
3200	0.6	4.8	6.6	2.1	9.0	30.9
TEXTILES						
3300	5.9	22.6	30.7	24.0	45.3	49.6
INDUSTRIA DE MADERA						
3500	1.9	0.5	6.7	4.0	0.6	6.3
FABRICACION DE SUBSTANCIAS QUIMICAS						
3700	140.0	62.2	45.0	91.3	119.1	136.9
INDUSTRIAS BASICAS						
3800	3.2	2.2	1.7	1.4	3.1	4.6
FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS						
TOTAL MANUFACTURAS	159.5	119.0	127.2	153.0	234.9	311.8

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA

En el período de estudio 1985-1990 el comportamiento de las exportaciones fueron con variaciones cíclicas; lo que significa, que para 1985 se tiene 672.8 millones de dólares; luego, bajaron hasta su punto mínimo en el año 1987 con 569.6 millones, para luego recuperarse aumentando hasta 1990 con 922.9 millones de dólares.

El análisis de las exportaciones de la industria manufacturera a partir de 1985, tiene al sector más relevante al de las industrias de metales no ferrosos, incluye Barras de Plata, Oro, etc, constituyendo el 54.5% del total de exportaciones manufactureras.

Posteriormente le sigue en importancia la exportación de productos alimenticios, con una participación del 20.6% del total de las exportaciones.

Es importante destacar por último la exportación de maderas con una participación del 18.1% del total de las exportaciones.

11. NIVEL DE PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SOBRE EL TOTAL DE EXPORTACION

CUADRO No. 15

NIVEL DE PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SOBRE EL TOTAL DE EXPORTACION.

ANOS	PORCENTAJE
1985	24.0 %
1986	21.6 %
1987	22.3 %
1988	28.5 %
1989	32.5 %
1990	34.1 %

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL I.N.E.

El nivel de participación de la industria manufacturera sobre el total de exportaciones, en todos los años estudiados no supera el 50% como podemos constatar en el cuadro No 12.

Esto nos muestra el nivel de desarrollo de nuestro país; ya que sabemos, somos un país sin desarrollo industrial.

12. IMPORTACIONES

CUADRO N° 15
 BOLIVIA: IMPORTACIONES SEGUN USO
 O DESTINO ECONOMICO
 (VALOR C.I.F. FRONTERA EN MILLONES DE \$US)

	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL GENERAL	674	766.3	690.6	619.9	715.8
1)BIENES DE CONSUMO	133.7	190.3	128.3	137.6	148.2
A) BIENES DE CONSUMO NO DURADER	61.9	92.8	67.4	70.2	76.2
B)BIENES DE CONSUMO DURADERO	71.8	87.6	70.9	67.3	72
2)MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS	236.2	306.5	228.3	258	276.6
A)COMBUSTIBLES Y CONEXOS	2.8	2	4.8	2.8	3.6
B)MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS PARA LA AGRICULTU	15.8	11.2	8.3	8.7	7.1
C)MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS PARA LA INDUSTRIA	184.1	256.1	186.6	208.3	222
D)MATERIALES DE CONSTRUCCION	33.5	37.2	29.6	37.4	42.9
3)BIENES DE CAPITAL	281.7	262.5	231.8	220.8	289.4
A)BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA	40.1	24.2	13.3	13.9	14.6
B)BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA	151.8	133.8	137.6	127.6	176.6
C)EQUIPO DE TRANSPORTE	89.8	104.5	81	78.3	99.4
4)DIVERSOS	22.4	7	2.1	3.6	2.6

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA

Las importaciones que realiza Bolivia se divide en tres tipos de bienes: Bienes de Consumo, Materias Primas ó Productos Intermedios y Bienes de Capital.

La importación de materias primas para la industria en el período estudiado de seis años (1985 a 1990), fue del 31.6% del total de las importaciones, las de bienes de Capital para la industria en el mismo período equivale al 21.3% del total de las importaciones.

En el año 1990, se logró Importar más que en 1985; entonces, la tendencia es que las importaciones irán subiendo cada vez más.

Concluyendo acá se hace el análisis de la Industria Manufacturera desde la década de los ochenta donde se ve su comportamiento ha sido cíclica; del 80 al 85 se tuvo un ligero crecimiento para posteriormente caer estrepitosamente a partir de 1985 por los altos niveles de inflación e inestabilidad económica, llegando a los 90 para adelante con una mejoría pero eso no quiere decir que la situación del país mejoró, pues se implemento políticas antiinflacionarias pero dejaron de lado el bienestar social.

CAPITULO V

CIUDAD DE LA PAZ Y SU IMPORTANCIA

La ciudad de La Paz, con mayor número de habitantes en nuestro país, se divide en 2 áreas: El área metropolitana de La Paz con 710.940 habitantes y el Alto con 392.774 habitantes según el último censo del Instituto Nacional de Estadísticas, llegando a un total de 1.103.714 habitantes.

Es la ciudad más poblada, debido a las constantes migraciones campo ciudad, como también el crecimiento poblacional, además acá está como todos ya sabemos la sede de gobierno.

Tiene el mayor número de industrias, el mayor número de personas ocupadas en el sector industrial manufacturero, tiene la mayor actividad comercial.

Es la ciudad que tiene mayor fluidez en cuanto a las comunicaciones terrestres, por la cercanía a los diferentes puertos que son Iquique, Arica, Ihlo, como también las comunicaciones aéreas, contamos con todas las líneas aéreas internacionales, dada la importancia de la ciudad de La Paz es que se puede proponer el establecimiento de una Zona Franca Industrial en la ciudad de El Alto de La Paz.

Para poder tener un panorama más completo, estudiaremos, quienes serán los encargados de emprender o desempeñar sus actividades en la Zona Franca Industrial y además exponer los lineamientos para decidir que tipo de bienes producir.

Para esto haremos el estudio de la gran empresa, mediana, pequeña y micro empresa por un lado y por el otro el estudio de la Clasificación Industrial Uniforme (C.I.I.U) para establecer los tipos de productos que conviene producir en la Zona Franca Industrial de El Alto de La Paz.

1. ANALISIS Y DEFINICIONES DE LA GRAN INDUSTRIA, MEDIANA, PEQUEÑA Y MICRO INDUSTRIA

La gran parte de la producción realizada en las zonas Francas Industriales se la destina a la exportación, por lo tanto ahora veremos las características de las diferentes categorías ya mencionadas para determinar que sector de la industria irá a participar de las Zonas obteniendo las mayores ventajas para su sector.

1.1 GRAN EMPRESA

La Cámara Nacional de Industrias, toma como parámetro solamente el tramo de empleo para las diferentes clasificaciones y dice:

La gran empresa consta de 30 o más trabajadores.

La clasificación del Ministerio de Industria y Comercio está en función de la cantidad de recursos monetarios invertidos en maquinaria y equipo, a esta categoría le corresponde a partir de 200.000 \$us y más.

1.2 MEDIANA INDUSTRIA

También según la Cámara Nacional de Industrias, se caracteriza por un predominio de operaciones maquinizadas, sobre las de carácter manual, con un

número de trabajadores entre 15 y 29.

El Ministerio de Industria y Comercio clasifica a ésta categoría con un capital invertido de 40.000 y 200.000 \$us en maquinaria y equipo.

1.3 PEQUEÑA INDUSTRIA

Igualmente según la Cámara Nacional de Industrias, tiene la particularidad de tener el tramo de empleo de 5 a 14 personas ocupadas.

El Ministerio de Industria y Comercio clasifica a ésta categoría con un capital invertido de 8.000 a 40.000 \$us.

También se caracteriza por un predominio de operaciones mecanizadas sobre las de carácter manual .

FEBOPI hace la clasificación como sigue:

La pequeña industria tiene, por unidad, un máximo de 200 mil dólares en inversión e incorpora no más de 50 trabajadores.

1.4 LA MICRO INDUSTRIA

Según la Cámara Nacional de Industria, tiene la particularidad, que impera en sus operaciones las de carácter manual más que la mecanización, el número de trabajadores como máximo es igual a 5, cuyo activo fijo excluyendo terrenos y edificaciones no debe ser superior a 8.000 \$us.

Según FEBOPI la micro industria incorpora, como máximo, a 20 trabajadores y tiene una inversión tope de

15 mil dólares.

1.5 ARTESANIA PRODUCTIVA

Es importante destacar esta categoría donde FEBOPI señala sobre la artesanía productiva y es entendida en la mayoría de los casos, como una unidad familiar que incorpora en el trabajo a no más de 6 personas y tiene una inversión de 5 mil dólares como máximo.

Por razones metodológicas, en la tesis se tomara solamente en cuenta la clasificación hecha por (S.I.I.P) Sistema de Información Industrial Privada.

Según datos de S.I.I.P. de 1991 en toda Bolivia existen 11.032 establecimientos y 52.784 personas ocupadas en el sector.

Cabe destacar que la ciudad de La Paz, participa con el 44% del total de personas ocupadas en el sector industrial manufacturero y con 41.4% del total de establecimientos.

2. ANALISIS DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TRAMO DE EMPLEO

CUADRO No 17

BOLIVIA: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TRAMO DE EMPLEO 1991

TRAMOS DE EMPLEO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PORCENTAJE %
1 - 4	9.617	87.1
5 - 14	911	8.3
15 - 29	253	2.3
30 +	251	2.3
	-----	-----
	11.032	100.0

FUENTE: S.I.I.P

El cuadro No 17, nos muestra que el 87.1% de establecimientos corresponden a la Microindustria que tiene el tramo de empleo de 1 a 4 personas.

La mediana y pequeña industria es la que tiene una participación del 10.6% del total de establecimientos.

3. ANALISIS DEL PERSONAL DCUPADO SEGUN TRAMO DE EMPLEO

CUADRO No 18

BOLIVIA: NUMERO DE PERSONAL OCUPADO POR TRAMO DE EMPLEO

TRAMOS DE EMPLEO	PERSONAL OCUPADO	PORCENTAJE %
1 - 4	16.644	31.5
5 - 14	6.897	13.1
15 - 29	5.835	11.1
30 +	23.408	44.3
	-----	-----
	52.784	100.0

FUENTE: S.I.I.F

La Gran Empresa participa apenas con el 2.3 % en el total de establecimientos. En cuanto al personal ocupado, tenemos que la gran empresa es la que absorbe el 44.3%, siguiéndole en importancia la micro industria con un 31.5% y posteriormente la pequeña industria con un 24.2%.

4. ANALISIS DE LA GRAN EMPRESA SEGUN ACTIVIDAD PRINCIPAL

La gran empresa caracterizada por el tramo de empleo 30 o más personas, tiene 251 establecimientos en todo el país, significando el 2.3 % .

En cuanto al personal ocupado, esta categoría es la que

absorbe mayor mano de obra con 23.408 personas constituyendo el 44.3 % del total de personas ocupadas en el sector manufacturero; con referencia a la clasificación C.I.I.U. según ramas de actividad tenemos el siguiente cuadro:

CUADRO No 19

BOLIVIA : NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO

CODIGO C.I.I.U	ESTABLE- CIMIENTOS	%	PERSONAL	%
3100	58	23.0	7.106	30.4
3200	55	22.0	4.377	18.7
3300	29	11.5	1.802	7.7
3400	18	7.2	1.828	8.1
3500	35	13.9	3.219	13.7
3600	25	9.2	2.011	8.6
3700	3	1.2	1.000	4.3
3800	27	10.7	1.868	8.0
3900	3	1.3	137	0.5
TOTAL	251	100.0	23.408	100.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS S.I.I.P.

En general podemos decir que la gran empresa dedica gran parte de su producción a la de bienes de consumo final, como es el caso de bienes alimenticios y a la fabricación de textiles y de prendas de vestir.

Del total del personal ocupado en la gran empresa el 30 % se dedica a la producción de bienes alimenticios, posteriormente la producción de textiles y de prendas de vestir con un 18.7 %, le sigue en importancia a la

fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo con un personal ocupado del 13.7 %.

5. ANALISIS DE LA PEQUEÑA EMPRESA SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD

CUADRO No 20

BOLIVIA : NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO SEGUN ACTIVIDAD PRINCIPAL

CODIGO C.I.I.U.	ESTABLE- CIMIENTOS	%	PERSONAL	%
3100	266	22.8	2.971	23.3
3200	180	15.4	2.269	17.8
3300	208	17.9	1.952	15.3
3400	90	7.7	966	7.6
3500	89	7.6	1.211	9.5
3600	109	9.4	1.125	8.8
3700	9	0.8	64	0.5
3800	197	16.9	1.980	15.5
3900	16	1.5	194	1.7
TOTAL	1.164	100.0	12.732	100.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS
S.I.I.P.

La actividad principal de la pequeña industria es la producción de bienes alimenticios con 2.971 personas ocupadas, siendo el 23% del total, consecutivamente le sigue la producción de textiles y prendas de vestir con 2.269 personas ocupadas, constituyendo el 17.8 % del total.

Cabe destacar también la producción de la industria de madera, fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, fabricación de sustancias químicas, y finalmente la producción de minerales no metálicos.

6. ANALISIS DE LA MICRO INDUSTRIA

CUADRO No 20

BOLIVIA : NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO SEGUN ACTIVIDAD PRINCIPAL

CODIGO C.I.I.U	ESTABLE- CIMIENTOS	%	PERSONAL	%
3100	2.357	24.5	4.379	26.3
3200	2.704	28.1	4.015	24.1
3300	1.749	18.2	3.091	18.6
3400	335	3.5	704	4.2
3500	110	1.1	211	1.42
3600	334	3.5	625	3.7
3700	7	0.07	14	0.08
3800	1.448	15.93	2.755	16.5
3900	573	5.1	850	5.1
TOTAL	9.617	100.0	16.644	100.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS S.I.I.F.

La microindustria tiene mucha importancia por contar con el mayor número de establecimientos, pero es el segundo en la absorción de mano de obra, la actividad principal es la producción de productos alimenticios con 4.379 personas ocupadas en esta actividad, constituyendo el 26.3% del total.

Luego otra actividad considerable es la producción de textiles y prendas de vestir con 4.015 trabajadores, constituyendo el 24.1% del total de personas ocupadas.

Otra de las actividades principales es la producción de madera y la fabricación de productos metálicos, con una participación del 18.6% y 16.5% respectivamente.

Efectuado el análisis sobre las diferentes categorías en el sector industrial, se establece la importancia de la microindustria por tener el mayor número de establecimientos, pero también se destaca, a la gran empresa es la que absorbe mayor volumen de mano de obra.

Dentro de las actividades que realizan las diferentes categorías del sector industrial se nota que las principales actividades son: la producción de productos alimenticios, confecciones, textiles, prendas de vestir, madera y metal mecánica.

Por el análisis efectuado anteriormente se puede proponer que la microindustria y la gran industria sean las que se establezcan en las zonas francas, las primeras en forma de asociaciones y las segundas como empresas autónomas, una vez ya establecidas podrían

producir para la exportación y por ende incrementar sus ganancias, aumentar su nivel de ingreso y por lo tanto mejorar su nivel de vida.

Ya que buena parte de nuestra gente vive gracias a que realiza actividades relacionadas con las pequeña y microindustria, la mayoría de los pequeños industriales vive dentro de una economía de subsistencia.

El problema es enfocar, que esas pequeñas industrias generen un gran nivel de productividad agregando valor a sus productos, congregandolas en consorcios y haciéndolas competitivas internacionalmente.

Es realmente importante la presencia de la micro industria y la artesanía productiva en la vida de nuestro país. Si es que la potenciamos, podremos solucionar en buena parte nuestro problema de desempleo, podremos generar divisas a través de las exportaciones y podremos aumentar su participación en la generación del Producto Interno Bruto.

La propuesta de la implantación de las Zonas Francas Industriales es un instrumento necesario para poder permitir a la microempresa insertarse pragmáticamente en el desarrollo de las exportaciones.

CAPITULO VI

VERIFICACION DE LA HIPOTESIS MEDIANTE EL PLANTEAMIENTO DE DOS MODELOS ECONOMETRICOS EN ECUACIONES SIMULTANEAS

1. OBJETIVOS DEL MODELO Y SUPUESTOS TEORICOS

El objetivo de los modelos consisten en demostrar que la implementación de zonas francas industriales en el departamento de La Paz, puede traducirse en el crecimiento del producto industrial, considerando como variables determinantes de ese crecimiento, el uso productivo de la mano de obra, emprender una inversión creciente para apoyar la producción industrial orientada a la exportación. Asimismo, en el modelo se considera que el sacrificio fiscal en favor del fomento de las exportaciones pueden incidir en el acrecentamiento del producto industrial en el departamento de La Paz.

Un segundo objetivo consiste que al implementarse las zonas francas industriales basada en proyectos con uso intensivo en la mano de obra puede permitir una absorción productiva de la mano de obra existente en el departamento de La Paz, por cuanto el problema del empleo consitituye en Bolivia una de las variables que

expresa una crisis social que tiende agravarse durante los últimos años, debido a políticas restrictivas implementadas en el enfoque de la Nueva Política Económica vigente desde el año 1985 hacia adelante.

En los anexos I y II se presenta la información básica primaria para la estimación de los modelos e igualmente se expone la información creada mediante el programa econométrico TSP, información que permitió la estimación de los parámetros que se presenta más adelante.

Para la demostración de argumentos teóricos de la hipótesis se considera que tanto el crecimiento del producto industrial como absorción de mano de obra en el departamento de La Paz consituyen algunos de los objetivos sustantivos debido principalmente al desempleo creciente y la informalización del mercado creciente en el departamento de La Paz.

Para la resolución de modelos econométricos en ecuaciones simultáneas se ha utilizado la técnica de mínimos cuadrados en tres etapas. Este procedimiento mejora la estimación de los mínimos cuadrados ordinarios, ya que toma en cuenta la correlación que existe entre los errores de los modelos de

comportamiento y hace que la estimación de los parámetros sean consistentes e insesgados. A continuación se hace una descripción de las variables utilizadas en lo modelos.

2. DESCRIPCION DE LAS VARIABLES EMPLEADAS EN LOS MODELOS

(Ver anexos III, IV Y V)

Las variables utilizadas son:

- FIBI = Producto interno bruto industrial expresado en bolivianos de 1980
- MOI = Mano de obra industrial expresada en número de personas
- MKI = Importaciones de bienes de capital e insumos intermedios expresado en bolivianos de 1980.
- T = Nivel de ingresos tributarios expresado en bolivianos de 1980
- X = Exportación industrial expresado en bolivianos de 1980.
- IVI = Inversión industrial expresada en bolivianos de 1980.

VARIABLES CREADAS MEDIANTE EL PROGRAMA TSP

IVI1 = Inversión industrial desfasada en un período.

$$IVI1 = IVI(-1)$$

LMOI = Logaritmo neperiano de mano de obra industrial

$$LMOI = \text{LOG}(MOI)$$

X1 = Exportación industrial desfasado en un período.

$$X1 = X(-1)$$

T1 = Nivel de ingreso tributario desfasado en un período.

$$T1 = T(-1)$$

LPIBI= Logaritmo neperiano de la producción industrial.

$$LPIBI = \text{LOG}(PIBI)$$

MKI1= Importación de bienes de capital y insumos intermedios desfasado en un período

$$MKI1 = MKI(-1)$$

3. RELACIONES DE COMPORTAMIENTO DE LOS MODELOS

6.3.1 Formulación teórica del modelo en ecuaciones simultáneas

$$(1) \text{ PIBI} = C(1) + C(2) * \text{MOI} + C(3) * \text{IVI}(-1) + C(4) * X(-1) + C(5) * T1 + e1$$

$$(2) \text{ LMOI} = C(6) + C(7) * \text{IVI}(-1) + C(8) * \text{LPIBI} + C(9) * \text{MKI}(-1) + e2$$

3.2 RESULTADOS DE LOS MODELOS ESTIMADOS

Modelo de función de producción industrial

$$\text{PIBI} = 1223357.3 + 38.57 * \text{MOI} + 10.33 * \text{IVI}(-1) + 0.320 * X(-1) + 54.54 * T1$$

$$(2.912) \quad (2.840) \quad (4.071) \quad (0.489) \\ (0.891)$$

$$R. \text{ Corregido} = 0.98$$

$$\text{Durbin Watson} = 1.87$$

$$F(4,12) = 258.53$$

Modelo de función logarítmica de mano de obra industrial

$$\text{LMOI} = 23.300 + 2.468 * \text{IVI}(-1) + 0.0977 * \text{LPIBI} + 2.663 * \text{MKI}(-1)$$

$$(15.92) \quad (1.5673) \quad (8.623) \quad (3.2042)$$

$$R. \text{ Corregido} = 0.91$$

$$\text{Durbin Watson} = 1.54$$

$$F(3,13) = 58.92$$

4. INTERPRETACION DE RESULTADOS DE LOS MODELOS

Función de producción industrial

Para la estimación de los modelos tal como se ha mencionado anteriormente se ha utilizado la técnica de mínimos cuadrados en tres etapas, las razones por las cuales se ha hecho uso de ese método fueron explicados en la sección de objetivos y supuestos teóricos de los modelos (sección 5.1).

Los parámetros estimados bajo el supuesto del estadístico t son individualmente significativos cuando se consideran cada una de las variables con respecto a la función de producción industrial, admitiéndose que la inversión fija desfasada en un período mostró mayor peso explicativo, seguido de la absorción de mano de obra que también ha dado una explicación significativa sobre el comportamiento de la actividad industrial en el departamento de La Paz; el coeficiente de correlación en la función de la producción industrial representa el 98% lo que muestra que hay una adecuada asociación entre las variables determinantes con respecto a la función de producción industrial.

El estadístico Durbin Watson se halla dentro del

recorrido de no autocorrelación; mientras el estadístico de Fisher correspondiente en su globalidad sobre el modelo planteado es superior con respecto al valor tabulado que se registra en los textos de econometría, de donde se concluye que el conjunto de las variables muestran su relevancia para explicar el comportamiento de la producción industrial en el departamento de La Paz (un mayor detalle sobre la estimación de los parámetros estadísticos y econométricos puede observarse en los anexos III, IV y V) donde explícitamente se muestra cada uno de los parámetros calculados en cada uno de los modelos estimados. Más aún, el gráfico correspondiente al modelo de producción muestra una trayectoria adecuada, observándose un ajuste aceptable desde el punto de vista econométrico.

Función de empleo en la industria manufacturera de La Paz

Con respecto a la función de mano de obra es necesario puntualizar de que la posibilidad de mayor absorción de mano de obra depende fundamentalmente del acrecentamiento de la producción industrial en el departamento de La Paz, lo que implica la posibilidad de absorber en forma productiva la mano de obra

existente en el departamento, especialmente en la ciudad de La Paz donde existe una abundancia de mano de obra informalizada. Esta explicación se ha consistente al considerar que en la zona franca industrial del departamento de La Paz se emprenderá un conjunto de proyectos con uso intensivo de la mano de obra; en segundo lugar la introducción de bienes de capital e insumos intermedios con exención impositiva consituye una segunda variable determinante en el nivel de ocupación industrial en el departamento de La Paz, sumándose a ello la realización de inversiones productivas en la zona franca industrial establecida en favor del departamento de La Paz.

El coeficiente de correlación en el modelo de mano de obra representa el 91% mientras el estadístico Durbin Watson arroja un valor que se coloca por encima del valor tabulado, notándose en que su valor se halla en el tramo de no autocorrelación.

El estadístico de Fisher refleja en que sus valores son superiores con respecto a los valores tabulados. Este resultado da lugar en que las variables explicativas de la función de mano de obra son relevantes para influir en el comportamiento del nivel de ocupación del departamento de La Paz (Ver anexo III, IV y V).

5. INTERPRETACION ECONOMICA DE LOS MODELOS

La estimación de los modelos tanto de la función producción de industrial como la función de mano de obra industrial, de acuerdo a los resultados anteriormente comentados en la sección 5.4, de por sí muestra la validez de los argumentos teóricos planteados en la hipótesis, en sentido que la posibilidad de aumentar mayor producción industrial orientada al fomento de la exportación tendrá apoyo fundamental en el establecimiento de zona franca industrial en la ciudad de La Paz, por cuanto la implementación de diversos proyectos industriales permitirá una mayor absorción de mano de obra asociada al crecimiento de la tasa de inversión. Más aún, si se considera que el problema de desocupación y ocupación disfracada existente en los barrios marginales en la ciudad de La Paz, constituyen algunas de las variables cruciales en la crisis social que actualmente confronta la economía boliviana. Asimismo, el mayor crecimiento del producto industrial repercutirá en la posibilidad de aumentar la exportación de productos industriales sobre el total de las exportaciones bolivianas.

Por otra parte, se considera que la importación y bienes de capital e insumos intermedios con facilidades

de cargas impositivas favorecerá la implementación de proyectos industriales, cuya repercusión se hace visible en la absorción de mano de obra en la ciudad de La Paz.

El problema del empleo ha sido y es un problema crónico en Bolivia y que tiende a agravarse a raíz de la política de relocalización indiscriminada que ha adoptado el Gobierno Nacional en el marco del Plan de Todos.

6. Ventajas y desventajas de la zona franca industrial en la ciudad de La Paz

Ventajas

- Posibilidad de incrementar la participación de productos manufacturados sobre el total de las exportaciones y contribuir de esta manera en la generación de divisas.
- Posibilidad de aumentar la absorción de mano de obra bajo el supuesto de implementar proyectos industriales con uso intensivo de mano de obra.
- Posibilidad de introducir innovaciones tecnológicas al implementarse los proyectos industriales y adquirir experiencia en el manejo

de administración de proyectos industriales insertos al comercio exterior de Bolivia.

Desventajas

- Existe la posibilidad de desviar la atención en actividades comerciales en desmedro de proyectos industriales, al no tener una reglamentación adecuada y seguimiento en el establecimiento de proyectos industriales en la zona franca industrial.
- Existe la posibilidad en que el sacrificio fiscal mediante la exención impositiva no ser compensado con el comportamiento del producto industrial ni con el fomento de exportaciones de productos manufacturados.
- Existe la posibilidad de frenar el fomento a exportaciones debido al proteccionismo prevaleciente en los países industriales.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES SOBRE EL ESTABLECIMIENTO DE ZONA FRANCA INDUSTRIAL EN LA CIUDAD DE LA PAZ COMO INSTRUMENTO DE CRECIMIENTO ECONOMICO REGIONAL

1. Conclusiones

Al contrastar los argumentos teóricos postulados en la hipótesis con los hechos relevantes sobre la posibilidad de crecimiento industrial debido a la zona franca industrial en la ciudad de La Paz, así como la posibilidad de demandar mano de obra disponible, puede significar favorable si se toma en cuenta la adopción de instrumentos de políticas específicas para incentivar el fomento a exportaciones de productos manufacturados, existiendo una franca posibilidad de insertarse al comercio exterior con nuevos productos que tenga mayor valor agregado.

Se ha demostrado mediante la estimación de los modelos econométricos interdependiente que obedecen al surgimiento de problemas simultáneos que se han dado en

la economía regional, como el estancamiento de la producción industrial, especialmente en la mediana y pequeña industria y falta de absorción productiva de mano de obra.

De ahí que el establecimiento de una zona franca industrial puede favorecer, inicialmente la asimilación de experiencias en nuevos proyectos industriales vinculados a la introducción de tecnologías apropiadas para el fomento de la producción industrial. En este sentido, se hace consistente el marco teórico postulado en la tesis a través de estimación de parámetros calculados en modelos ecuacionales simultáneos que requirió la utilización de técnicas más avanzadas (Programa econométrico TSP versión 1986 -1988).

Por otra parte se considera, que las ramas industriales a establecerse en la Zona Franca Industrial será la pequeña y mediana Industria por constituir que demanda uso intensivo de mano de obra y requiere menor ritmo de capitalización.

Asimismo, se concluye que los proyectos industriales que van a implementarse en las Zonas Francas Industriales serán: **La fabricación de calzados, textil específicamente hilados y confecciones, no debemos**

dejar a un lado las artesanías concretamente tejidos de punto, la industria de la madera o sea la fabricación de muebles o también producir partes y piezas de muebles, la de papel, la de alimentos; las cuales serán las ramas industriales más importantes, claro esta sin dejar a un lado las demás como ser la electrónica, fabricación de medicamentos, la industria de maquinaria y equipo.

2. Recomendaciones

Bolivia es un país atrasado, dependiente, entonces necesita ver la forma de salir de este atraso y esa forma es exportar manufactura, mediante la implementación de las Zonas Francas Industriales, exportar significa tener mayores ingresos en divisas, mejor nivel de vida, darles educación a nuestros hijos, darles vivienda que son aspectos tan importantes en la vida del ser humano.

El planteamiento de la tesis es hacer una asociación de pequeñas empresas dedicadas a la producción de determinados productos entonces así podrán producir una cantidad determinada de productos para satisfacer la demanda del exterior, estamos hablando de pequeña y mediana empresas, donde su capital también es

relativamente pequeño entonces como asociación serán ya una fuerza donde se podrá competir con los países vecinos.

Asimismo, se recomienda la implementación de dichas zonas por las ventajas arancelarias que ofrece y no solamente por eso sino porque será provechoso para el país contar con una zona de libre comercio para reemplazar a la Zona Franca de Iquique-Chile y así bajar costos en el sentido que el puerto chileno cobra en dólares por el paso de nuestra mercadería a Bolivia guiándose por volumen y peso, lo que se pretende es simplemente trasladar la mercadería del barco de donde está llegando la mercadería al ferrocarril u otro medio de transporte, para que llegue a la Zona Franca de Bolivia sin el menor riesgo y sin el menor costo posible. Igualmente en el caso de que salgan por ejemplo directamente de Bolivia a Estados Unidos.

BIBLIOGRAFIA

- Bianchi, Andrés "América Latina: Ensayos de interpretación económica", 1969
- Chacholiades Miltiades "Economía Internacional" Edit Mc Graw/Hill Bogotá-Colombia 1982
- CIEPLAN No 23 "La crisis de la deuda externa y las políticas de ajuste estructural en América Latina", 1988
- CEPAL "Notas sobre la economía en desarrollo", 1980-1988
- Corporación Andina de Fomento "Estudio de Zonas Francas Industriales en los países andinos y en Costa Rica, Mexico y la República Dominicana" Edit-Consorcio Carana-Ahfte 1989

-Decreto
 Supremo No 22407 Edit 1990

-Decreto
 Supremo No 21060 Edit 1985

-Gujarati Damodar N. "Econometria". Edit Mc Graw Hill, Mexico 1981.

-I.N.E. "Primer Directorio de Establecimientos Económicos", 1983. La Paz, 1984.

-I.N.E. "Bolivia en Cifras; 1980-1985", La Paz, 1986.

-Meller, Patric "Revisión de los enfoque teóricos sobre ajuste externo y su relevancia para América Latina", 1989

-Mendoza, Rolando "Pequeña Industria en Bolivia, Situación y Perspectivas" 1978-1986, La Paz, Ed. INASET, 1988

- Prebisch Raúl "Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano" Fondo de Cultura Económica, Mexico, 1961
- Ramos Sanchez Pablo "Crítica de la Reforma Tributaria", La Paz-Bolivia 1986.
- Rodriguez Velasco, José Antonio "Esquema General del Régimen actual de Importación de Exportación y de Zonas Francas en la ciudad de Iquique" Boletín mensual No 578 Banco Central de Chile, Santiago de Chile 1978.
- Ricardo David "Principios de Economía Política y de Tributación". Edit Buenos Aires, 1941.
- Roll Eric "Historia de las doctrinas Económicas", FCE. Mexico 1963
- Rosales, Osvaldo "Balance y Renovación el paradigma

estructuralista del
desarrollo
latinoamericano", Revista
de la Cepal No 34

-Smith Adam

"Riqueza de las Naciones"

-Torrez Gaytan Ricardo

"Teoría del Comercio
Siglo XXI", 1982.

Internacional" Edit

-Villarreal René

"Economía Internacional"
Edit, Fondo de Cultura
Económica, Mexico, 1979

- Ley 843

Edit. por Dirección
General de la Renta
Interna.

INFORMACION PRIMARIA PARA LA ESTIMACION
DE MODELOS ECONOMETRICOS

obs	MOI	MKI	PIBI	T	X	IVI
1975	38174.00	190764.0	623551.0	1418.000	204237.0	64524.00
1976	37796.00	201065.0	657223.0	1925.000	215266.0	66137.00
1977	37055.00	211923.0	692213.0	2346.000	226889.0	67856.00
1978	36328.00	223367.0	730119.0	2618.000	239142.0	69485.00
1979	35442.00	236768.0	769546.0	2350.000	253490.0	71222.00
1980	34578.00	250975.0	811143.0	1868.000	268700.0	73003.00
1981	32330.00	338175.0	969626.0	1759.000	247100.0	87266.00
1982	30082.00	382137.0	1159073.0	2044.000	301359.0	104316.0
1983	27938.00	428968.0	1385535.0	963.0000	360239.0	124698.0
1984	25479.00	484948.0	1656244.0	610.0000	430623.0	149061.0
1985	23236.00	551867.0	1979844.0	603.0000	514759.0	178186.0
1986	21191.00	631861.0	2366669.0	1145.000	615340.0	213000.0
1987	19268.00	723683.0	2716620.0	1687.000	706321.0	244496.0
1988	20231.00	833445.0	3247398.0	3161.000	844323.0	292566.0
1989	21242.00	965052.0	3893707.0	3467.000	1012364.0	330434.0
1990	24805.00	1121501.0	4631028.0	3833.000	1444830.0	416772.0
1991	25653.00	1315049.0	5726287.0	4533.000	1786601.0	515366.0
1992	26449.00	1515070.0	5917774.0	6165.000	1846345.0	532600.0

Nota:

En la mano de obra industrial (MOI), se ha hecho el ajuste respectivo del empleo debido a la zona franca industrial. Este mismo procedimiento se ha hecho para las variables de exportación (X) y tributación (T), de manera tal que las variables de los últimos tres años están asociadas a la zona franca industrial para la estimación de modelos econométricos. Un comentario más amplió se expone en la introducción del presente trabajo.

INFORMACIÓN ESTADÍSTICA CREADA A TRAVES DEL
PROGRAMA ECONOMETRICO TSP

obs	IVII	LMOI	XI	T1	LFIBI	HKII
1976	64524.00	10.53996	204237.0	1418.000	13.39578	190764.0
1977	66137.00	10.52016	215266.0	1925.000	13.44765	201065.0
1978	67856.00	10.50034	226889.0	2346.000	13.50076	211923.0
1979	69485.00	10.47565	239142.0	2618.000	13.55356	223367.0
1980	71222.00	10.45097	253490.0	2350.000	13.60620	236768.0
1981	73003.00	10.38375	268700.0	1868.000	13.78467	250775.0
1982	87266.00	10.31168	247100.0	1759.000	13.96313	338175.0
1983	104316.0	10.23774	301359.0	2044.000	14.14160	382137.0
1984	124698.0	10.14561	360239.0	963.0000	14.32006	428968.0
1985	149061.0	10.05346	430623.0	610.0000	14.49853	484948.0
1986	178186.0	9.961331	514759.0	603.0000	14.67699	551867.0
1987	213000.0	9.866201	615340.0	1145.000	14.81490	631861.0
1988	244496.0	9.914971	706321.0	1687.000	14.97336	723683.0
1989	292266.0	9.963736	844323.0	3161.000	15.17487	833415.0
1990	350434.0	10.11880	1012364.	3467.000	15.34829	965052.0
1991	416792.0	10.15242	1444830.	3833.000	15.56058	1121501.
1992	515366.0	10.18297	1786601.	4533.000	15.59347	1315045.

RESOLUCION DE SISTEMA DE ECUACIONES SIMULTANEAS.
 MEDIANTE EL METODO DE MINIMOS CUADRADOS EN TRES ETAPAS

S - 3SLE

te: 10-14-1993 / Time: 15:09

PL range: 1976 - 1992

number of observations: 17

system: PARDD1 - 2 Equations

instrument list: C LMOI IVII X1 T1 LPIBI MKII

=====
 Coefficients
 =====

1)	1223357.	C(2)	-38.57366	C(3)	10.33362	C(4)	0.329491
5)	54.54550	C(6)	23.30017	C(7)	-2.47E-06	C(8)	-0.977635
9)	2.66E-06						

=====
 Residual Covariance Matrix
 =====

1,1	3.41E+10	1,2	9127.753	2,2	0.003326
-----	----------	-----	----------	-----	----------

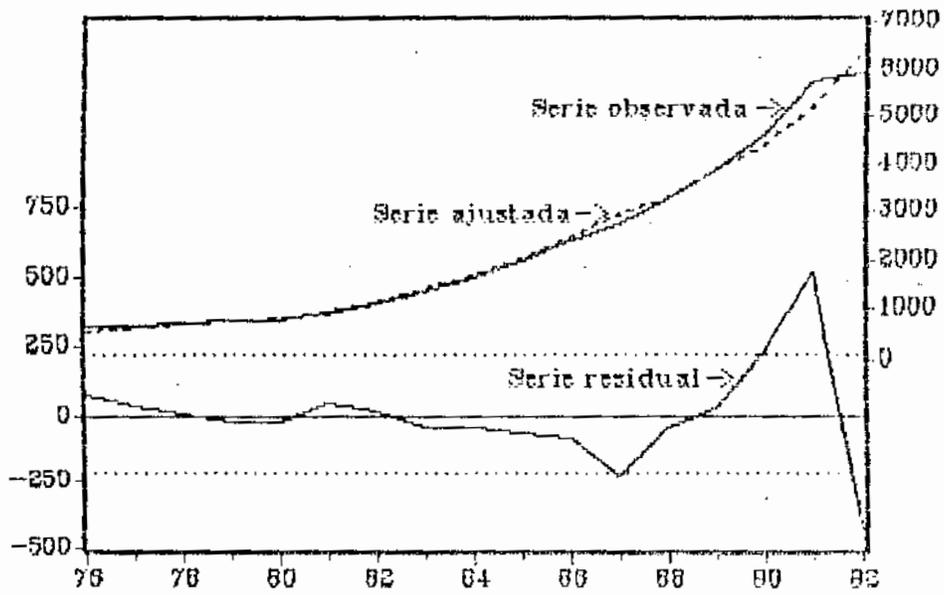
=====
 Residual Correlation Matrix
 =====

1	1.000000	1,2	0.856490	2,2	1.000000
---	----------	-----	----------	-----	----------

YS - 3SLS // Dependent Variable is FIBI
 Date: 10-14-1993 / Time: 15:10
 MPL range: 1976 - 1992
 Number of observations: 17
 System: PARDD1 - Equation 1 of 2
 Instrument list: C LMOI IVI1 X1 T1 LPIBI MKI1
 $FIBI=C(1)+C(2)*MOI+C(3)*IVI1+C(4)*X1+C(5)*T1$

	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT	2-TAIL SIG.
C(1)	1223357.3	420090.52	2.9121278	0.013
C(2)	38.573661	13.579582	2.8405631	0.015
C(3)	10.333623	2.5381796	4.0712734	0.002
C(4)	0.3206042	0.6546973	0.4896984	0.633
C(5)	54.545503	61.211579	0.8910978	0.391
R-squared	0.988529	Mean of dependent var	2312356.	
Adjusted R-squared	0.984706	S.D. of dependent var	1778453.	
S.E. of regression	219941.2	Sum of squared resid	5.806111	
Durbin-Watson stat	1.874533	F-statistic	259.5333	

MODELO DE FUNCION DE PRODUCCION INDUSTRIAL



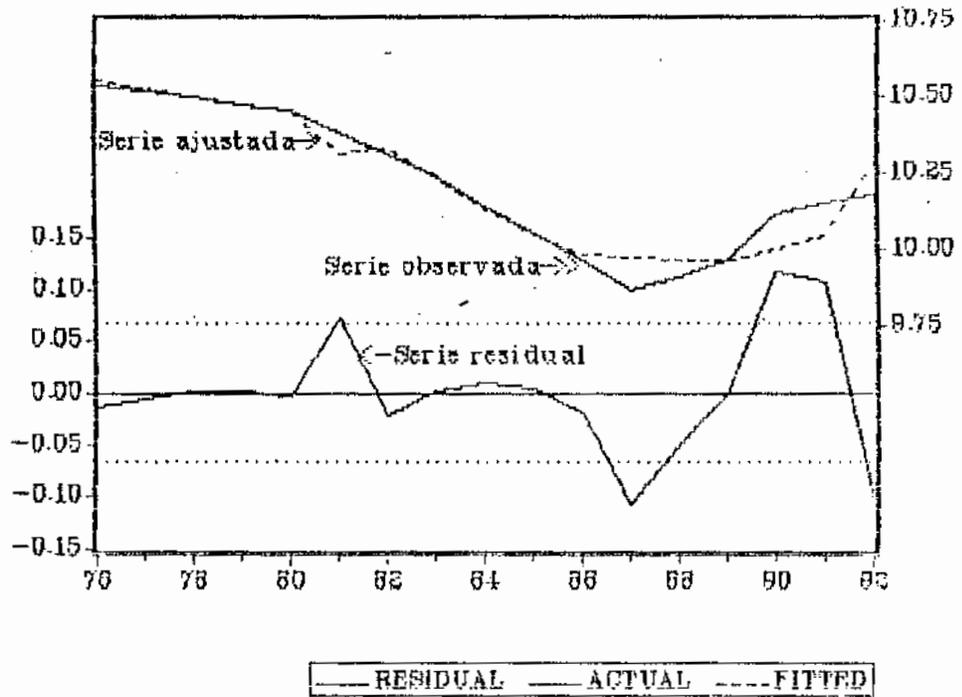
— RESIDUAL — ACTUAL ---- FITTED

Residual Plot				obs	RESIDUAL	ACTUAL	FITTED	
:	:	:	*	:	1976	82204.4	657223.	575017.
:	:	:	*	:	1977	40752.6	672213.	651469.
:	:	:	*	:	1978	6162.05	730119.	723957.
:	:	*	:	:	1979	-24185.4	769546.	793731.
:	:	*	:	:	1980	-23847.4	811143.	834990.
:	:	:	*	:	1981	50932.4	969676.	718674.
:	:	:	*	:	1982	19147.8	1157073	1139929
:	:	*	:	:	1983	-46221.5	1385535	1431757
:	:	*	:	:	1984	-40898.5	1656244	1697143
:	:	*	:	:	1985	-58888.2	1979844	2038732
:	:	*	:	:	1986	-78505.6	2366669	2448175
*	:	:	:	:	1987	-224297.	2716620	274091.
:	:	*	:	:	1988	-40572.8	3247398	3297971
:	:	:	*	:	1989	26452.9	3893707	3867211
:	:	:	:	:	1990	229560.	4631028	4401468
:	:	:	:	*	1991	513197.	5726287	5213059
*	:	:	:	:	1992	-430973.	5917774	6348767

YS - 3SLS // Dependent Variable is LMOI
 Date: 10-14-1993 / Time: 15:11
 MPL range: 1976 - 1992
 Number of observations: 17
 System: PAR01 - Equation 2 of 2
 Instrument list: C LMOI IVI1 X1 T1 LPIBI MKI1
 MOI=C(6)+C(7)*IVI1+C(8)*LPIBI+C(9)*MKI1

	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT	2-TAIL SIG.
C(6)	23.300167	1.4628545	15.927877	0.000
C(7)	2.468E-06	1.574E-06	1.5673301	0.141
C(8)	0.0977635	0.1133627	8.6239597	0.000
C(9)	2.663E-06	8.309E-07	3.2042525	0.007
R-squared	0.931499		Mean of dependent var	10.22234
Adjusted R-squared	0.915691		S.D. of dependent var	0.227135
S.E. of regression	0.065951		Sum of squared resid	0.056544
Durbin-Watson stat	1.542425		F-statistic	58.92170

MODELO DE FUNCION LOGARITMICA DE MANO DE OBRA INDUSTRIAL



LA ZONA FRANCA INDUSTRIAL DE LA PAZ COMO INSTRUMENTO DE CRECIMIENTO ECONOMICO REGIONAL

La tesis se refiere a la implementación de una Zona Franca Industrial en la ciudad de La Paz. Para ello se comienza a definir los elementos más importantes como ser:

DEFINICION DE ZONA FRANCA

Las Zonas Francas son áreas o porción unitaria del territorio de un estado perfectamente delimitadas y amparadas por la presunción de extraterritorialidad aduanera ¹

Definiendo las zonas francas son áreas o porción de territorio donde rige el concepto de extraterritorialidad lo que significa que las mercaderías que entran a tal área no pagan ningún tipo de impuestos.

ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA ZONA FRANCA

Son cuatro los elementos que caracterizan las zonas francas que son:

- a) Área o porción del territorio determinado
- b) Situación geográfica
- c) Actividades en la zona franca
- d) Extraterritorialidad aduanera

CLASES DE ZONAS FRANCAS.

Las zonas francas comerciales, industriales y maquila.

Se toma en cuenta algunas Zonas Francas de América Latina COLOMBIA, CHILE, y fundamentalmente de BOLIVIA la de COCHABAMBA, ORURO, LA PAZ La Zona Franca Comercial de El Alto es un área de 110.00 m² ubicada sobre la carretera La Paz-Oruro en el km 17 y a 4 km del aeropuerto,

¹ La definición de las Zonas Francas según la Corporación Andina de Fomento "Estudio de Zonas Francas Industriales en los países andinos y en Costa Rica, México y la República Dominicana"