

REPÚBLICA DEL ECUADOR

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES

III MAESTRÍA EN ALTA GERENCIA



**ANÁLISIS DEL RÉGIMEN ADUANERO DE ZONAS FRANCAS,
EL CASO DE ECUADOR**

Tesis presentada como requisito para optar al Grado
de Magíster en Alta Gerencia

Autor: Mauricio Vizuite Muñoz

Asesor: Econ. Marco Caldas

Quito, 18 de abril del 2007

AGRADECIMIENTO

Al creador, por permitirme estar aquí y cumplir este anhelo profesional.

Al Instituto de Altos Estudios Nacionales, Facultad de Gerencia Empresarial.

A cada uno de los profesores que compartieron sus conocimientos, de manera muy especial al Econ. Marco Caldas, asesor de esta investigación.

A mi esposa, madre, hermanos, familiares y amigos por darme la fuerza necesaria e inculcar en mí, la lucha y perseverancia para llegar a este feliz término.

A todos, quiénes de alguna manera intervinieron en la elaboración de este trabajo.

Mauricio Vizuite

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mi esposa, mis dos hijas y mi tercer hijo (a) que está por llegar, quienes con su apoyo moral y espiritual se constituyen en los símbolos de motivación y sacrificio para culminar una etapa más en mi vida

Mauricio Vizuite

INDICE GENERAL

CONTENIDO	Pág.
PORTADA	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
INDICE GENERAL	iv
LISTA DE CUADROS	vi
LISTA DE GRÁFICOS	vi
RESUMEN	vii
INTRODUCCIÓN	1
Planteamiento del Problema	3
Justificación	5
Objetivos	6
Hipótesis	7
CAPÍTULO I	
ANTECEDENTES	
Antecedentes Históricos	8
Definición de Zonas Francas	10
Tipos de Zonas Francas	12
Objetivos de las Zonas Francas	15
Variables que afectan a la Inversión Extranjera en las Zonas Francas	16
Ámbito Económico	17
Las Zonas Francas en el Comercio Exterior	21
Política Fiscal	23
Las Zonas Francas y el Sector Laboral	25
Las Zonas Francas y su aporte al desarrollo de las empresas	28
Las Zonas Francas en el Ecuador	30
CAPÍTULO II	
LEY Y REGLAMENTO DE ZONAS FRANCA EN EL ECUADOR	
Regímenes Aduaneros vigentes en el Ecuador	33
Legislación sobre Zonas Francas en Ecuador	38
Ley de Zonas Francas	38
Reglamento de Ley de Zonas Francas	40
El Consejo Promotor de las inversiones de Zonas Francas	41
Incentivos Fiscales y Arancelarios en el Régimen de Zonas Francas	43
Incentivos Cambiarios y Financieros en las Zonas Francas	43
Régimen Laboral en las Zonas Francas	44

CAPÍTULO III
INCIDENCIA DE LAS ZONAS FRANCAS EN EL COMERCIO EXTERIOR
Y EL EMPLEO EN ECUADOR

El Comercio Exterior de Ecuador	45
Niveles de empleo en Ecuador	53
El Comercio exterior de las Zonas Francas de Ecuador	59
Empleos directos generados en las Zonas Francas ecuatorianas	76
Incidencia de las Zonas Francas en el Comercio Exterior y el empleo	76

CAPÍTULO IV
GRADO DE DESARROLLO DE LAS ZONAS FRANCAS EN ECUADOR

Modalidad de Operación y Propiedad de las Zonas Francas	79
Conformación Societaria de las Zonas Francas	82
Empresas calificadas como Administradoras de Zonas Francas	83
Áreas de terreno especificadas por Zonas Francas	95
Disponibilidad de Infraestructura, lotes, naves industriales y servicio	96
Actividad industrial, comercial y de servicios en las Zonas Francas	101
Usuarios de las Zonas Francas	103
Fortalezas y Debilidades de las Zonas Francas en Ecuador	106
Análisis Financiero de empresas afincadas en la Zona Franca	110

CAPÍTULO V
ZONAS FRANCAS QUE HAN CONTRIBUIDO AL DESARROLLO
ECONÓMICO EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Introducción	118
Costa Rica	119
Panamá	121
Chile	124
Brasil	126
Uruguay	130
Colombia	132
Análisis Comparativo y Propuesta para el Ecuador	145

CAPÍTULO VI
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones	153
Recomendaciones	158
Bibliografía	161
Anexos	164

LISTA DE CUADROS

CUADRO	Pág.
Cuadro 3.1: Distribución de la población según área geográfica	54
Cuadro 3.2: Segmentación de la población urbana	56
Cuadro 3.3: Evaluación del desempleo en el Ecuador	58
Cuadro 3.4: Tasa de desempleo y subempleo	59
Cuadro 3.5: Importaciones CIF de las Zonas Francas	61
Cuadro 3.6: Exportaciones FOB de las Zonas Francas	69
Cuadro 3.7: País de destino de las exportaciones de Zonas Francas	70
Cuadro 3.8: Importaciones y Exportaciones de Zonas Francas	74
Cuadro 3.9: Empleo directo generado en Zonas Francas	76
Cuadro 3.10: Relación de las importaciones de Zonas Francas	77
Cuadro 3.11: Incidencia de las exportaciones de Zonas Francas	78
Cuadro 4.12: Empresas calificadoras como Administradoras	84
Cuadro 4.13: Estado actual de funcionamiento de Zonas Francas	94
Cuadro 4.14: Áreas de terreno delimitadas	96
Cuadro 4.15: Estado de Pérdidas y Ganancias Caso 1	112
Cuadro 4.16: Estado de Pérdidas y Ganancias Caso 2	115

LISTA DE GRÁFICOS

GRAFICOS	Pág.
Grafico No. 3.1: Valor FOB de las Exportaciones	46
Grafico No. 3.2: Valor CIF de las Importaciones	50
Grafico No. 3.3: Balanza Comercial. Años 1993-2004	52
Grafico No. 3.4: Importaciones de las Zonas Francas Según Origen	61
Grafico No. 4.5: Organización Jurídica de las empresas administradoras de zonas francas	83
Grafico No. 4.6: Usuarios de Zona Franca según Actividad	105

RESUMEN EJECUTIVO

Los procesos de apertura, de integración al mercado internacional, han promovido junto con el apoyo de los subsidios a la exportación, el crecimiento de nuevas actividades, como el caso de zonas francas en nuestro país; sin embargo, la existencia de estas nuevas actividades no aseguran que se hayan conseguido los propósitos deseados, ya que la presencia de las mismas es en todo caso una condición necesaria pero no suficiente para alcanzar los niveles esperados.

En el presente trabajo se trata de verificar el papel que han desempeñado las zonas francas como áreas de tratamiento especial en el mercado exterior del país, principalmente en las exportaciones y en la generación de empleo.

Los resultados obtenidos podrían ser tomados en cuenta por los agentes económicos (las empresas, el gobierno y las familias) y así puedan tomar decisiones correctas y oportunas en los planes estratégicos.

A fin de dar orden y fundamento a la investigación, ésta se divide en seis capítulos. En el primer capítulo se consideran todos los antecedentes y aspectos conceptuales de la investigación así como, la relación existente entre las zonas francas y el sector laboral.

En el segundo capítulo, se presenta el escenario legal en el que se desenvuelven las zonas francas.

En el tercer capítulo, se determina la incidencia de las zonas francas en la actividad comercial del país, así como el empleo. Se analiza detalladamente el comportamiento del comercio exterior del Ecuador, la

estructura de las importaciones, exportaciones y balanza comercial, complementando con similares variables para el caso de las zonas francas del país y que permiten cuantificar la incidencia de las mismas, así como los niveles de empleo.

En el cuarto capítulo, se hace un análisis del grado de desarrollo de las zonas francas, para lo cual se detallan aspectos como: modalidad de operación, propiedad, conformación societaria y se cuantifica a las empresas administradoras y usuarias, la disponibilidad de infraestructura y perspectivas frente al libre comercio y al ALCA. También, se hace un breve análisis financiero de las empresas afincadas en las zonas francas, en base a dos supuestos que permiten determinar las ventajas de operar en dichas zonas.

El capítulo quinto, trata de informar el papel protagónico que tienen las Zonas Francas en el desarrollo económico de los países en América Latina que las han implementado y como han contribuido de manera apreciable a la generación de empleo y actualización tecnológica de las empresas que se han establecido en ellas, resultando una competitividad de las mismas, que ha dado como resultado un mejoramiento sustancial de todas ellas, por tanto el nivel de vida de los países que han adoptado el sistema de las zonas francas, se ha visto favorecido; además de una análisis comparativo con nuestro país y su proyección.

Finalmente, en el capítulo VI, se presenta los resultados, conclusiones y recomendaciones de la tesis, esperando que con ellas se pueda contribuir en la mejora del sector y por consecuencia de la economía ecuatoriana en general.

INTRODUCCIÓN

El Régimen Aduanero de Zonas Francas, tanto a nivel nacional como internacional, se implementó como un mecanismo que contribuye básicamente a promocionar el comercio exterior y la generación de empleo, entre otros factores, en los países en los cuales se optó por este instrumento de política comercial.

La economía ecuatoriana a lo largo de la década del 90 no mostró una estabilidad que resultara atractiva para los inversionistas extranjeros, diversos problemas políticos, como los vividos desde el gobierno de Abdalá Bucaram y luego los levantamientos populares que terminaron con la caída del presidente Jamil Mahuad, marcaron negativamente la alternativa ecuatoriana. No solo fueron señales nefastas para los agentes extranjeros, sino que también destrozaron las expectativas de los empresarios nacionales.

Ese desolador panorama cambió radicalmente; tal es así, que para el año 2001 el nivel de crecimiento de la economía ecuatoriana sobrepasó el 5%. El mayor índice registrado en el periodo para los países de la región. Mucho de esa estabilidad se debió al esquema de dolarización. Sin embargo, esta discutida estrategia exige varias condiciones que deben ser cumplidas para que no se transforme en una nueva trampa económica.

La dolarización necesita de un flujo constante de divisas para mantener la estabilidad monetaria al interior del país. Lo más recomendable es que este flujo provenga de las exportaciones nacionales de bienes y servicios, ya que de esta manera se fortalece el sector productivo y así será más fácil desarrollar la economía.

Otro de los caminos para promover este flujo es la Inversión Extranjera Directa. Los capitales extranjeros, otrora recelosos de depositarse en este país, están llegando cada vez con mayor fuerza. Sin embargo, todavía falta mucho camino por recorrer.

El Estado ecuatoriano se ha preocupado por fortalecer las oportunidades de desarrollo de las empresas y es por eso que ha impulsado la creación de Zonas Francas en el territorio nacional. A los ojos de un emprendedor ésta puede ser la oportunidad que se estaba esperando para desarrollar una idea empresarial o fortalecer su empresa, dándole un carácter global y competitivo.

Las Zonas Francas son áreas de fomento industrial dentro del país, que poseen una serie de beneficios para sus usuarios. Generalmente estas ventajas son de carácter tributario¹, laboral, arancelario y de preferencias en los acuerdos comerciales internacionales.

Los usuarios de las Zonas Francas también tienen libertad total para utilizar beneficios y cupos para las exportaciones según acuerdos internacionales, la contratación laboral en estas áreas es más flexible, llegando al tipo temporal.

En general, esta herramienta representa una puerta abierta de amplias dimensiones, para el desarrollo empresarial e industrial. Para los empresarios y emprendedores, todas estas ventajas significan menores costos y un aprovechamiento al máximo de las ventajas de la situación geográfica del país, dentro de un marco político mucho mas sólido y consecuente.

¹ Ley de Zonas Francas. Capítulo XII. Del Régimen Tributario. Arts. del 40 al 43 y en la ley codificada publicada en el Registro Oficial No. 562 del lunes 11 de abril del 2005 en los arts. 41 al 45

Aún cuando la idea de las Zonas Francas surgió hace 21 años en el país, fue solo hasta el año de 1999 que fueron operables estas áreas geográficas con régimen de extraterritorialidad donde el Estado autoriza la aplicación de normas excepcionales en materia tributaria, fiscal, aduanera, laboral, cambiaria de servicios y de comercio exterior.

De allí, que el objetivo de este estudio consistirá en determinar si la implementación de Zonas Francas en el Ecuador generan beneficios sociales en términos de empleo y generación de divisas que posibiliten el desarrollo del país.

b. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La política industrial en América Latina, hasta mediados de los años ochenta del siglo pasado, fue determinada por la puesta en práctica del modelo de Sustitución de Importaciones, como instrumento de protección a las industrias domésticas ante la competencia internacional.

En este contexto, conceptos como productividad, competitividad, calidad, innovación tecnológica o eficiencia eran menos determinantes que la existencia de ventajas comparativas basadas en abundantes recursos naturales.

Posteriormente y a partir de los años ochenta, los países de América Latina, abandonan el modelo CEPALINO de sustitución de importaciones en el marco de sus procesos de reformas macroeconómicas y de apertura comercial, que implica eliminar o reducir aranceles, barreras no arancelarias, etc., y atender las exigencias de la competencia internacional, cuyo escenario estuvo marcado por el hecho importante de

promover una estrategia de apoyo a los productos no tradicionales de exportación hacia terceros mercados, para promover los bienes manufacturados y depender menos de los productos primarios de exportación; a raíz de este apuntalamiento se promueve, entre otros mecanismos, la instalación de Zonas Francas, como uno de los instrumentos para lograr dicho objetivo y los respectivos estados exoneran a los productores de Zonas Francas de una serie de requisitos que deben cumplir el resto de empresas ubicadas en el país.

Estas facultades son fundamentalmente de carácter aduanero y de manejo de divisas, aunque existen otros incentivos adicionales de carácter laboral y tratamiento a la inversión extranjera.

La apertura comercial en la actualidad es muy importante para todos los países y en mayor grado para Ecuador, ya que representa entre el 40.22 y 52.69% del PIB², lo cual refleja su importancia en la economía ecuatoriana y la necesidad de fortalecer e iniciar acciones tendientes a incrementar los niveles de ingresos de divisas al territorio nacional.

En este contexto surge en el Ecuador la primera Zona Franca en el año de 1985 y posteriormente en febrero de 1991 se promulga la respectiva Ley de Zonas Francas³, con grandes esperanzas de que sean un mecanismo para generar empleo, divisas, inversión extranjera, transferencia de tecnología y desarrollo de regiones deprimidas.

El análisis y evaluación del régimen de Zonas Francas se realizará sobre todo el territorio nacional, para lo cual, se tomará en cuenta a las empresas que han sido calificadas como administradoras de este régimen por parte del Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA).

² www.bce.fin.ec Banco Central del Ecuador. Cuentas Nacionales

³ Ley No. 1 Registro Oficial No. 625 del 19 de febrero de 1991

El período a ser analizado corresponde a los años 2000-2005, considerando que a fines del siglo anterior comienza a tener impulso la calificación de empresas administradoras de Zonas Francas en el país, y su inicio de actividades se efectúa después que se haya implementado las respectivas obras de infraestructura.

c. JUSTIFICACIÓN

El objetivo primordial de todo Gobierno es el de mejorar la calidad de vida a sus habitantes. En función a este objetivo, deben ir encaminadas las acciones y políticas económicas que se adopten. Estas políticas deben tener una visión estratégica de largo plazo para que se garantice el bienestar no sólo de las actuales generaciones, sino de las venideras.

La implementación de las Zonas Francas puede colaborar con este propósito, pues si se cumplen a cabalidad con sus objetivos, generan empleo, aumentan la productividad laboral y la obtención de especialización en nuevas áreas, generan divisas, atraen inversión extranjera, generan vínculos de los empleados de la Zona Franca con el resto de la economía nacional, dinamizándola y modernizándola; también, dependiendo donde se las ubiquen, desarrollan zonas deprimidas o aisladas, abaratan el costo de vida de poblados remotos y evita el despoblamiento de zonas alejadas o de valor estratégico. Y por otro lado integran a las empresas a la globalización

d. OBJETIVOS

Objetivos generales

- Elaborar un diagnóstico de las Zonas Francas en el Ecuador, a fin de analizar la conveniencia o no de utilizar este modelo de Régimen Aduanero y resaltar la importancia en la generación de empleo y divisas para el país.

Objetivos específicos

- Identificar a las Zonas Francas del Ecuador, y a sus empresas administradoras, su estado actual, su funcionamiento, los usuarios instalados en ellas, y los niveles de empleo y exportaciones realizadas.
- Definir las acciones que deban realizarse para alcanzar en el país los resultados esperados a través de este mecanismo de desarrollo económico.
- Realizar un estudio de la eficiencia de la Ley y Reglamento de las Zonas Francas en el Ecuador.
- Realizar una propuesta de Modelo de Zona Franca para el desarrollo del Ecuador.

e. HIPÓTESIS

Hipótesis general

¿Han constituido las Zonas Francas un modelo que ha permitido el crecimiento del comercio exterior en el Ecuador?.

Hipótesis específicas

- ¿Los elementos contemplados en la Ley y Reglamento de las Zonas Francas de Ecuador, facilitan y promueven el funcionamiento y desarrollo de las mismas en el país?.
- ¿En general, las Zonas Francas aportan positivamente en términos económicos al desarrollo del país?.
- ¿Las Zonas Francas de Ecuador generan un incremento significativo de puestos de trabajo, tal como ha ocurrido con la misma actividad desarrollada en América Latina?.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

1.1 Antecedentes Históricos

Las Zonas Francas en el mundo tienen casi 500 años de historia, se desarrolló principalmente en Europa a fines de la Edad Media en los puertos del Mediterráneo. (Ciudades Asiáticas y en Puertos del Báltico y Mar del Norte.) Sin embargo, es luego de la Segunda Guerra Mundial que las Zonas Francas alcanzan un alto grado de desarrollo. En 1996, seiscientas Zonas Francas ya eran autorizadas alrededor del mundo.

El concepto de Zonas Francas es utilizado para diversas modalidades económicas desde transferencias internacionales de carga en zonas portuarias, hasta el procesamiento industrial para la exportación. También para referirse a un conjunto de incentivos económicos que se dan en zonas restringidas o una región entera. Estos incentivos son por ejemplo, exención de aranceles a la importación, en los tributos a la inversión, al empleo, a la exportación, al valor agregado, al incremento de tecnología, etc.

Las Zonas Francas son utilizadas también para evitar las cuotas de importación de materias primas que son incorporadas a productos exentos de cuotas. En algunos países se autoriza subzonas dependientes de la Zona Franca principal para permitir la utilización del sistema por las fábricas existentes y para evitar costos adicionales de instalación en sectores de mayor plusvalía, otorgándose los beneficios del sistema al lugar donde está localizada la fábrica.

En ciertos países el papel que juega el estado es determinante en las Zonas Francas, ya que proporcionan la infraestructura básica para el desarrollo de las empresas usuarias, administran los incentivos y desarrollan los procedimientos para una eficiente tramitación de su comercio exterior.

En otros países como en Estados Unidos han sido entidades sin fines de lucro relacionadas con la autoridad portuaria las que han desarrollado e impulsado varias Zonas Francas, para atraer nuevos negocios a los puertos. Otras Zonas Francas se han desarrollado como proyectos inmobiliarios de parques industriales, impulsados por empresarios privados. Una diferencia importante entre las Zonas Francas Estatales y las Zonas Francas Privadas es que en las estatales se dispone de una visión de desarrollo de largo plazo de una macro región, en la cual se considera la construcción de obras de infraestructura tales como carreteras, puertos, centrales de energía, construcción de viviendas, hospitales, centros turísticos, colegios, etc., mientras que en las privadas su orientación es hacia la microeconomía de proyectos inmobiliarios de un ámbito geográfico mas reducido con exigencias de rentabilidad directa de corto plazo.

Por lo general las Zonas Francas han resultado ser proyectos rentables tanto desde el punto de vista de los administradores así como desde el punto de vista social en términos de desarrollo regional, generación de empleo y aumento de la competitividad internacional.

Algunas Zonas Francas muestran un ciclo de vida que va desde la actividad comercial, a la actividad industrial intensiva en mano de obra, pasando luego a etapas más intensivas en capital y tecnología, siguiendo las tendencias de la economía huésped.

Las Zonas Francas no son instrumentos que sean característicos o se utilizan únicamente en países desarrollados o subdesarrollados, ni tampoco únicamente en economías planificadas, el libre mercado o sistemas mixtos. En América Latina casi todos los países han elaborado legislaciones especiales para impulsar los regímenes de Zonas Francas.

La proliferación de Zonas Francas, en especial de las industrias, se da debido al desarrollo de las técnicas de producción que permiten que extensos y complicados procesos productivos puedan subdividirse y realizarse en plantas localizadas en distintos lugares del mundo por mano de obra de baja calificación que puede entrenarse en plazos relativamente breves. También se suma el gran avance en las telecomunicaciones que permite la fabricación simultánea en varios sitios del planeta, de partes, piezas y productos finales concebidos y coordinados desde una central mundial. Existe una fuerte afluencia de capital para el desarrollo industrial de las Zonas Francas ya que existe un desarrollo de los sistemas multimodales y reducción de los costos de transporte a grandes distancias, lo que determina que los centros de producción sean más independientes de una localización cercana a los centros de consumo. Además de esto los incentivos tributarios de las Zonas Francas, la mano de obra barata, la flexibilidad laboral, disponibilidad de infraestructura para iniciar operaciones productivas en corto plazo, hace más atractiva la operación en estos sitios.

1.2 Definición de Zonas Francas

La definición técnica de Zonas Francas es: “El área extraterritorial localizada dentro del país donde usuarios autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la importación, exportación o reexportación, también para prestación de servicios que se vinculen con el

comercio exterior, turísticos y hospitalarios”⁴. Esta área debe ser autorizada y delimitada por ley, sujeta a leyes especiales en lo referente a comercio internacional, aduanero, tributario, cambiaria, financiera, de tratamiento de capitales y laboral. El territorio donde se ubica la Zona Franca puede ser de propiedad pública o privada.

También se las puede definir como una especie de zonas comerciales, industriales y de servicios, destinados para que se realicen actividades fabriles, para el almacenamiento y distribución de bienes y en los que se prestan servicios de óptima calidad.

Las mercancías una vez que se encuentran en Zonas Francas pueden entrar o salir desde o hacia el exterior, o pueden permanecer dentro de ésta sin tener control aduanero y exentos del pago de derechos de aduana y otros tributos no aduaneros; además de otros incentivos que los diferentes gobiernos imponen para incentivar a los inversionistas en estas zonas.

Es muy importante que los industriales se beneficien de las concesiones ofrecidas por el gobierno y que de esa forma amplíen su mercado al exterior, y que ofrezcan precios internacionales competitivos.

La Ley de Zonas Francas del Ecuador, señala:

*Las Zonas Francas son lugares geográficos dentro del territorio nacional, delimitados y autorizados por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, sujetas a los regímenes de carácter especial determinados en la Ley de Zonas Francas, en materias de comercio exterior, aduanero, tributario, cambiario, debidamente autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional.*⁵

⁴ EGAS, Stanley, METROZONA S. A., Una Zona Franca que despegará”, Revista Gestión, Dic. 1999, p. 52

⁵ LEY DE ZONAS FRANCAS, Congreso Nacional del Ecuador, R. O. 625, 19-02-1991

Citemos otra definición:

*“Un espacio dentro del territorio nacional, debidamente delimitado, sin población residente, de libre importación y exportación de bienes, desvinculado de la demarcación aduanera, en el que se realizan actividades industriales, comerciales, agropecuarias, tecnológicas y de servicios, con aplicación de un régimen especial”.*⁶

1.3 Tipos de Zonas Francas

Las Zonas Francas sirven para cumplir diferentes propósitos razón por la cual existen algunos tipos que son:

1.3.1 Zona Franca Comercial

Es un área cerrada considerada fuera del territorio nacional aduanero, generalmente estas áreas están ubicadas cerca de puertos, aeropuertos, o en las afueras de la ciudad donde productos extranjeros ingresan exentos de impuestos a la importación y pueden permanecer en esta área por periodos ilimitados. Los productos ingresados pueden ser destinados al extranjero a al mercado local previo pago de los impuestos de importación. Productos nacionales con destino al extranjero también pueden ingresar a la zona y una vez dentro, pueden ser beneficiados con incentivos a la exportación o devolución de impuestos. Por lo general las mercancías son vendidas al por mayor pero existen casos en que se permite la venta al por menor, tales como ventas a turistas y a empresas de aviación internacional. La administración ofrece servicios de almacenaje de corto plazo con tarifas bastante convenientes de mercancías y volumen. A plazos mayores se

⁶ GOBIERNO DE CUBA, Decreto de Ley No. 165 de las Zonas Francas y Parques Industriales, Junio 1996, Art. 2

establecen contratos de arriendo de espacio por meses o años. Generalmente la administración ofrece servicios para despachar la mercancía.

1.3.2 Puerto libre

“Es una amplia área geográfica que generalmente comprende un puerto y zonas aledañas pudiendo llegar a cubrir todo un país como Hong Kong”⁷, en donde los bienes extranjeros pueden ser internados mediante el pago de aranceles mínimos, permitiéndose el consumo interno y la adquisición de bienes tanto por las empresas como por los residentes. Cuando los bienes son enviados al resto del territorio nacional entonces deben someterse a las tasas normales de importación. Los puertos libres se han establecido generalmente en zonas deprimidas para una rápida reactivación económica a través del comercio exterior.

1.3.3 Zona Franca Industrial

“Es un área geográfica con privilegios aduaneros, con exenciones tributarias a la renta, con disponibilidad de infraestructura y con privilegios respecto de exigencias a la industria de régimen general y en algunos casos con legislación laboral menos exigente”⁸.

Las fallas en los procesos productivos, variaciones en la moda, fluctuaciones en la demanda y las dificultades en la colocación de los productos en los mercados internacionales, han obligado a los gobiernos a la exigencia de exportación total, abriendo las puertas del mercado local con el objeto de lograr mayor estabilidad productiva y laboral.

⁷ CARRERA Mario, Zonas Libres, Puertos Libres, Quito, 1977, p. 263

⁸ *Ibíd.* p. 265

Esta herramienta del comercio internacional que en su definición más pura debe propender al desarrollo de las exportaciones, tiende a quedar inactiva durante los momentos económicos de lo mediato; y se constituye en un espacio donde a pretexto de la flexibilidad que otorgan las leyes de Zonas Francas utilizan para evadir el pago de impuestos y aranceles provocando una competencia desleal con aquellos que si lo hacen.

“Las subzonas americanas o las maquiladoras mexicanas, donde alrededor de 1800 empresas generan más de 500 mil empleos”⁹, constituyen alternativas descentralizadoras a la localización centralizada de las Zonas Francas industriales. Bajo dichos sistemas una fábrica localizada en cualquier parte del país puede ser autorizada para trabajar como Zona Franca con privilegios arancelarios para las materias primas, maquinarias y bienes producidos.

1.3.4 Zonas Libres Especiales

“Son áreas semejantes a los puertos libres, generalmente localizadas en regiones remotas con difícil abastecimiento nacional”¹⁰ a las cuales se otorgan exenciones arancelarias para la importación de cierto tipo de productos tales como alimenticios, insumos o maquinarias con el objetivo de abaratar el costo de vida, evitar el despoblamiento o fortalecer las escasas actividades productivas locales.

1.3.5 Zonas de Tránsito

“Son zonas establecidas en puertos de entrada para países vecinos en los cuales se dispone de instalaciones para almacenaje, y los bienes en tránsito gozan de exenciones de aranceles y de los controles aduaneros

⁹ FRENCH, David Ricardo y Keith Griffin, Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económicas, México, Fondo De Cultura Económica, 1967, p. 156

¹⁰ CARRERA Mario, Zonas Libres, Puertos Libres, Quito, 1977, p. 270

del país huésped”.¹¹ Ejemplos son el Puerto de Paraguay en Brasil para Paraguay, y los puertos de Arica y Antofagasta en Chile para Bolivia. En estas zonas generalmente no se permite ninguna transformación a las mercancías y la permanencia es limitada. En la mayoría de los casos corresponden a tratados binacionales.

1.3.6 Almacenes Privados de Exportación.

Son instalaciones generalmente localizadas dentro de empresas manufactureras a las cuales se les permite el ingreso de materias primas extranjeras exentas de aranceles e impuestos de importación, para procesamiento local por un periodo limitado tras el cual deben exportarlas o nacionalizarlas.

1.4 Objetivos de las Zonas Francas

- Generación de empleo.
- Aumento de la productividad laboral y de especialización en nuevas áreas.
- Generación de divisas.
- Atracción de inversión extranjera.
- Incorporación de nuevas tecnologías.
- Generar vinculaciones entre las empresas de la Zona Franca con el resto de la economía nacional, dinamizándola y modernizándola.
- Desarrollo de zonas deprimidas o aisladas.
- Reciclar infraestructura obsoleta o subutilizada.
- Aumento del valor agregado exportado.
- Desarrollar capacidades exportadoras orientadas a la economía global.
- Desarrollar proyectos pilotos de desregulación y simplificación del comercio exterior o de atracción de inversión extranjera con el objeto de aplicarlo posteriormente al resto de la economía nacional.

¹¹ *Ibíd.* p. 272

- Abaratar el costo de vida de poblados remotos y evitar el despoblamiento de zonas alejadas o de valor estratégico.
- Generar polos de desarrollo.

1.5 Variables que afectan la inversión extranjera en las Zonas Francas

Antes de realizar un análisis de rentabilidad, el empresario debe asegurarse de que sus negocios puedan desarrollarse con fluidez, que existan perspectivas de estabilidad en el futuro y que se den las condiciones para el crecimiento de sus operaciones. La estabilidad política, económica y normativa del país son variables principales, así como la existencia de infraestructura y servicios adecuados para el desarrollo de sus actividades empresariales en forma continua, eficiente y a costos internacionales. La localización debe compatibilizar tanto la calidad de los servicios como la accesibilidad a los mercados objetivos en términos de rutas de transporte, tarifas competitivas y medios de transporte alternativos.

La tramitación para salir del puerto o cruzar la frontera debe ser ágil y no demorarse horas o peor aún días como lo es en la mayoría de los casos. Las facilidades de alojamiento, educación y esparcimiento para los ejecutivos de las empresas y sus familiares son elementos de alta ponderación.

Energía eléctrica estable, suficiente y continua, así como las facilidades de comunicación internacional a costos competitivos son tan importantes como la disponibilidad de mano de obra abundante y fácil de capacitar. A lo anterior debe agregarse la adecuada seguridad ciudadana y bajos índices de criminalidad.

En particular debe señalarse que la ineficiencia portuaria y los altos índices de robo inciden directamente en mayores costos de los fletes, “debido a que las naves deben permanecer mayor tiempo en los puertos y por el incremento de las primas de seguros que varían desde un 0.1% para cargos y puertos con baja siniestralidad hasta el 5% del 110% del valor CIF de la mercancía para puertos como el de Guayaquil.¹²

En resumen las variables que afectan la inversión extranjera en las Zonas Francas pueden resumirse en las siguientes:

- Estabilidad política, económica y normativa del país.
- Disponibilidad de mano de obra, disciplina laboral, colaboración, capacidad de aprendizaje, productividad.
- Costos de transporte nacional e internacional, frecuencias, itinerarios, calidad de servicios portuarios, aéreos, y terrestres.
- Accesibilidad, calidad y costos de energía y telecomunicaciones.
- Expedición en los trámites de comercio exterior y rapidez para entrar o salir de los puertos, aeropuertos o zonas de cruce fronterizo.
- Oferta de servicios de salud, alojamiento, educación y esparcimiento para los ejecutivos de las empresas y sus familiares.
- Seguridad personal de los ejecutivos y de las instalaciones de las empresas.
- Incentivos a la inversión y a los negocios.

1.6 Ámbito económico

A través de los años, las actividades de las Zonas Francas, han venido cambiando y adaptándose a las necesidades cambiantes de los tiempos. Hasta los años sesenta la actividad de estas zonas era netamente

¹² MORALES, Juan, Perspectivas de las Zonas Francas en el Ecuador, BID, Quito-Ecuador, 1995, p. 9

comercial, a partir de entonces se empieza a promover la actividad industrial y de servicios, generando actualmente un total de 2'000.000 de empleos en 2.000 Zonas Francas en el mundo.¹³

El mundo globalizado va sentando nuevas bases para el comercio internacional y la tendencia es a:

- Eliminación de subsidios a exportaciones.
- Reducción drástica de los niveles de protección.
- Inclusión del concepto de servicios, inversión extranjera y tecnología.
- Prohibición de supeditar inversiones a compromisos de exportaciones.

Actualmente, se estima que existen en el mundo, aproximadamente 40.000 multinacionales con más de 250.000 filiales, buscando sitios competitivos que posean una excelente infraestructura, renovación de equipos, adecuadas condiciones y acceso a mercados.¹⁴

El papel protagónico que tienen las Zonas Francas en el desarrollo de los países que las han implementado y cómo han contribuido de manera apreciable a la generación de empleo y actualización tecnológica de las empresas que se han establecido en ellas, es visible; el resultado es una competitividad de las mismas que ha dado como resultado un mejoramiento sustancial de todas ellas, por tanto el nivel de vida de los países que han adoptado el sistema de las Zonas Francas, se ha visto favorecido. Muchos países que dependían de unos pocos productos para la generación de divisas, ahora tienen nuevos productos como

¹³ ANCHORDUQUI, Enrique, Las Zonas Francas Industriales y el Comercio Exterior, en: "Integración Latinoamericana", revista de la INTAL, 1987, p. 28

¹⁴ *Ibíd.* p. 30

generadores de las mismas. Adicionalmente, las Zonas Francas se han constituido en plataformas logísticas para un mejor manejo de las importaciones de insumos, activos fijos, etc., lo cual produce ahorros considerables traduciéndose en costos favorables de los productos manufacturados.

Las Zonas Francas son creadas como estrategia de desarrollo e industrialización. Su propósito es el de promover las exportaciones, a su vez el empleo y en consecuencia un desarrollo económico y social.

1.6.1 Estímulos Ofrecidos por las Zonas Francas

Se dan diferentes estímulos de acuerdo a los objetivos que tenga cada Zona Franca. Por ejemplo si lo que pretendiese es generar empleo masivo, no se da remuneraciones mayores que las determinadas por el mercado. Si se pretende beneficiar a la mayoría de la población de alguna zona deprimida, la generación de un 5% de nuevos empleos será insuficiente. El incentivo en este caso sería el otorgamiento de beneficios de exención de aranceles al conjunto de la población del área donde se localizará la Zona Franca, será una medida más eficiente en términos de los objetivos establecidos.

Es conveniente que las Zonas Francas sean de naturaleza mixta debido a que el comercio y la industria tienen distintos periodos de maduración de la inversión y que los beneficios de establecer ambas actividades son complementarios. Los beneficios del comercio son menores pero se obtienen en menor plazo que los de la industria, además que afectan a una mayor proporción de la población al incluir entre los beneficiarios no sólo a los trabajadores directos sino también a los consumidores que verán reducido su costo de vida al pagar menores precios por los productos importados o manufacturados en la zona.

Si al comercio al por mayor se adiciona la posibilidad de franquicias en la venta al detal para turistas, entonces los beneficios del comercio al detal con franquicias tendrán una irradiación muchísimo mayor sobre la región en la cual está localizada la Zona Franca, por cuanto actuará como factor de atracción turística de las zonas vecinas, generando mayor demanda por hotelería, transporte de pasajeros y por el comercio en general, pudiendo llegar a influir positivamente sobre la construcción de viviendas de veraneo, centros de esparcimiento, etc.

En general los beneficios de la actividad industrial de una Zona Franca son los siguientes:

- Posibilidad de procesamiento de recursos naturales locales.
- Entrenamiento y aumento de la productividad de la abundante mano de obra de escasa calificación.
- Introducción de estándares de producción y calidad internacional que pueden ser difundidos al resto de la industria nacional.
- Posibilidades de incrementar paulatinamente el valor agregado local.
- Efecto demostración a nivel internacional sobre las posibilidades de elaborar manufacturas desde este país para el mercado internacional
- La demanda por servicios, piezas o partes a proveer por la industria local.

1.6.2 Estímulos ofrecidos según los distintos tipos de Zona Franca

- Exención de aranceles e IVA a la importación de insumos, bienes de capital y bienes finales.
- Exención de IVA a todas o a algunas de las actividades desarrolladas al interior de la Zona Franca, beneficio que puede hacerse

extensivo a la sociedad administradora.

- Exención o rebaja, temporal o indefinida, del impuesto a la renta para usuarios, lo que puede hacerse extensivo a la sociedad administradora y exención del impuesto a la remesas y distribución de utilidades.
- Acceso al mercado interno para los productos manufacturados en la zona con o sin cupos, con o sin aplicación de los impuestos de importación.
- Depreciación acelerada
- Rebajas del impuesto a la renta por preinversión y capacitación laboral
- Ingreso de mercancías nacionales sin IVA y con incentivos a la exportación
- Oferta de bodegas, locales e instalaciones industriales a precios subsidiados o con contratos de venta con pago a largo plazo.
- Provisión de servicios de utilidad pública tales como: agua, energía.

1.7 Las Zonas Francas en el Comercio Exterior

La mayoría de países en desarrollo tienen una economía dependiente del desempeño de su comercio exterior y a su vez éste se basa en la venta de un único bien o pocos productos que por lo general son materias primas.

Las Zonas Francas son adoptadas como estrategia de desarrollo. Su propósito es el de promover las exportaciones. Tal es así, que el [comercio](#) y las [exportaciones](#) ya fueron practicados por el [imperio romano](#). Ciudades en el mediterráneo que dependían del comercio para su supervivencia usaron en la edad media las Zonas Francas.

“Las Zonas Francas dentro del contexto internacional, son un instrumento de aplicación universal que se han constituido en un polo de

desarrollo en los últimos treinta años”.¹⁵ Debido a la globalización de las economías, el contexto es el de romper las barreras tradicionales de protección de su industria y aceptar nuevos productos que regulen los precios internos al consumidor, obteniendo costos más favorables y precios más competitivos.

En este punto es necesario hacer alusión a la teoría de las estrategias genéricas competitivas enunciadas por Michael Porter, en la cual se hace énfasis en que toda empresa debe buscar su liderazgo, sea por diferenciación o por costo, de aquí la importancia que reviste considerar las Zonas Francas como plataformas logísticas y por lo tanto como instrumento básico para obtener una ventaja competitiva¹⁶. Las ventajas competitivas están dadas por los recursos naturales de cada nación, por lo tanto éstas no pueden ser transferidas a otras naciones o economías y se obtienen a través de la tecnología y el dinamismo rápido y ágil que se imponga a través de su cultura pudiendo desarrollarse o adquirirse.

En los Estados Unidos se crearon las Zonas Francas desde 1934, fueron reformadas en 1950 y fortalecidas en 1980. Esto muestra la visión acertada de globalización de los dirigentes empresarios y las políticas de dicho país, quienes percibieron la necesidad de crear estas áreas de tratamiento preferencial, para obtener ventajas competitivas firmes.

“Las Zonas Francas son instrumentos flexibles que se adaptan a la política económica de cada país y generan beneficios rápidos y efectivos, con incentivos tributarios y con una ubicación estratégica que facilita la Distribución Física Internacional (DFI)”¹⁷, realizando actividades de

¹⁵ FRENCH, David Ricardo y Keith Griffin, Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económicas, México, Fondo De Cultura Económica, 1967, p. 260

¹⁶ Michael Porter. Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior.

¹⁷ FRENCH, David Ricardo y Keith Griffin, Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económicas, México, Fondo De Cultura Económica, 1967, p. 265

almacenamiento, y contratos de manufactura. Igualmente tienen incentivos como son: exención de impuestos de importaciones locales para insumos, exoneración de impuestos de importación para activos fijos, exención de rentas sobre ingresos por exportaciones, libertad cambiaria en aquellos países donde existen restricciones de este tipo, etc.

También pueden generar mecanismos de cooperación empresarial para crear empresas conjuntas, convenios de aprovisionamiento en el mercado interno, convenios de subcontratación, convenios de fabricación en común, convenio de transferencias de tecnología, convenios de distribución, convenios de utilización conjunta de instalaciones industriales y de servicios. Además para facilitar la movilidad física se han creado mecanismos efectivos que reducen costos administrativos y agilitan los trámites en fronteras.

Países como “Alemania, Japón, Inglaterra y Estados Unidos entre otros, mostraron gran interés en las Zonas Francas”¹⁸, facilitando su expansión y constituyéndose en precursores de éstas.

1.8 Política Fiscal

Las Zonas Francas son áreas de fomento industrial dentro del país, que poseen una serie de beneficios para sus usuarios. Generalmente estas ventajas son de carácter tributario, laboral, arancelario y de preferencias en los acuerdos comerciales internacionales.

Entre las ventajas que ofrecen las Zonas Francas de Ecuador están: exoneración de impuestos, derechos y gravámenes arancelarios para las importaciones y exportaciones que se realicen dentro del área de Zona

¹⁸ *Ibíd.* p. 268

Franca, exoneración de los impuestos a la renta de nacionales y extranjeros, impuestos municipales y provinciales, sobre producción, uso de patentes, marcas, transferencia tecnológica, remesas de utilidades al exterior.

Los usuarios de las Zonas Francas también tienen libertad total para utilizar beneficios y cupos para las exportaciones ecuatorianas según acuerdos internacionales, la contratación laboral en estas áreas es más flexible, llegando al tipo temporal.

En general, esta herramienta representa una puerta abierta de amplias dimensiones, para el desarrollo empresarial e industrial. Sin embargo las estadísticas resultan sorprendentemente bajas. En el 2000 las exportaciones ecuatorianas desde estas Zonas Francas solo suman el 0.76% del total exportado. Esto tal vez se deba a la poca promoción y relativa novedad de estos centros industriales.

Para los empresarios y emprendedores, todas estas ventajas significan menores costos y un aprovechamiento al máximo de las ventajas de la situación geográfica del país, dentro de un marco político mucho más sólido y consecuente. El ahorro en gastos de transporte, y su independencia de los vaivenes políticos (régimen especial) también las recomiendan como buenas opciones.

Para acceder a estas Zonas Francas puede ser una persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que arriende, compre, adquiera en comodato, etc. uno o varios lotes para el funcionamiento de una empresa, que se dedique a la producción y/o comercialización de bienes para la exportación o reexportación, también puede dedicarse a la prestación de servicios de comercio internacional o prestar servicios para otras Zonas Francas.

1.9 Las Zonas Francas y el Sector Laboral

Uno de los principales objetivos de las Zonas Francas, ha sido la de contribuir a la generación de empleo de una forma real y efectiva, debido a que allí se crean nuevos puestos de trabajo.

El número de empleos generados, las condiciones de trabajo y los salarios, dependen de las diferentes actividades económicas desarrolladas en las zonas, de acuerdo con las condiciones laborales vigentes en cada país, existiendo por tanto diferencias de índole laboral, económico, social y político.

Las Zonas Francas se benefician con empleos directos e indirectos, siendo superiores los indirectos, dado que son cambiantes. Según las estadísticas, por cada empleo directo se generan dos indirectos.

En las Zonas Francas industriales es donde mayor número de empleos tecnificados se requiere, mientras que en las Zonas Francas comerciales, el número de empleos es menor.

Según la Presidencia de la República de Colombia las estadísticas en cuanto al número de empleos generados en el Caribe y Centro América, se encuentra que en 1995 con 53 Zonas Francas se crearon más de 250.000 puestos de trabajo.¹⁹

Hasta el momento se ha analizado los beneficios de las Zonas Francas, pero las mismas adolecen de puntos negativos, tales como:

¹⁹ OIT, Presidencia de la República de Colombia, Ginebra, 1998, p. 76

De conformidad a un Informe publicado en 1998 por la Organización Internacional de Trabajo OIT (2003) "un aspecto lamentable de muchas Zonas Francas, es que en ellas se relega a los trabajadores de ambos sexos a puestos mal retribuidos y de escasa cualificación. Como se los considera reemplazables, sus problemas encuentran escaso reflejo en las relaciones laborales y sociales"²⁰. La mayoría de la población empleada en las Zonas Francas son de sexo femenino existiendo en sectores como el textil, la confección o el montaje de artículos electrónicos hasta un 90% de la fuerza laboral.

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

- 1) Las Zonas Francas atraen especialmente industrias intensivas en mano de obra, como la confección, el calzado, y el montaje de componentes electrónicos, en las que se utiliza una tecnología relativamente sencilla y que, por lo tanto, precisan mano de obra poco cualificada. La rotación del personal no constituye un problema, dado que éste se reemplaza con facilidad.
- 2) Los incentivos generosos y los bajos costos de instalación inducen a las industrias de transformación básica a invertir en las Zonas Francas. Estas empresas suelen carecer de una dirección profesional, especialmente en las áreas de recursos humanos y de gestión. Además, con frecuencia no pueden o no quieren invertir en nuevas tecnologías, ni en la mejora de la cualificación o de la productividad. Asimismo, suelen ofrecer escasos o nulos servicios y prestaciones sociales a sus trabajadores.
- 3) El carácter intensivo en mano de obra de buena parte del trabajo

²⁰ OIT, Labor and social issues relating to export processing zones, Ginebra, 1998

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

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

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

Se señala que "las relaciones laborales y el desarrollo de los recursos humanos siguen siendo dos de los aspectos más problemáticos del funcionamiento de las Zonas Francas". De hecho, suelen percibirse de menos, los mecanismos adecuados de mejora de las condiciones de trabajo: "El modelo clásico de regulación del trabajo, caracterizado por un marco de condiciones mínimas de trabajo y por la existencia de unos sindicatos libres que negocian con los empleadores unos acuerdos vinculantes, es extremadamente raro en las Zonas Francas"²¹.

Según Aret Van Reerden, principal autor del informe: "La frecuente ausencia de unas condiciones mínimas y las deficientes relaciones laborales producen unos resultados previsibles: las tasas elevadas de rotación del personal, el ausentismo, el estrés y la fatiga, los bajos índices

²¹ *Ibíd.*

de productividad y el desperdicio de materiales, son aún fenómenos demasiado frecuentes en las Zonas Francas".

En la Reunión Tripartida Internacional de Países que albergan Zonas Francas industriales que se desarrolló en la sede de la OIT en Ginebra entre el 28 de septiembre y el 2 de octubre de 2001, con la participación de representantes de los empleadores, los trabajadores y los gobiernos de diez países²², los delegados instaron a observar la legislación laboral nacional y el respeto a las normas laborales internacionales por parte de los gobiernos, empleadores y organizaciones sindicales en las Zonas Francas.

En las conclusiones de la reunión se aseguró que "para que las Zonas Francas desarrollen todo su potencial económico y social, los gobiernos deben diseñar una estrategia de inversión e industrialización amplia y bien definida, congruente con la necesidad de impulsar el desarrollo económico y el respeto de los derechos de los trabajadores". Se insistió igualmente en la necesidad de replantear periódicamente la política aplicable a las Zonas Francas y de "ofrecer servicios de apoyo industrial a los proveedores locales de bienes y servicios, con el objeto de ayudarles a satisfacer las exigencias de prontitud, costo, calidad y escala de las empresas enclavadas en las zonas".

1.10 Las Zonas Francas y su Aporte al Desarrollo de la Pequeña y Mediana empresa

Antes del esquema de globalización, las grandes empresas tenían la principal participación en el total del empleo de las regiones, pero de a poco esto ha ido cambiando y actualmente las empresas con menos de 100 trabajadores denominadas PYMES, han ido ganando espacio y

²² Bangla Desh, Barbados, China, Costa Rica, Filipinas, Mauricio, México, República Dominicana, Sri Lanka y Túnez

logrando ejercer la mayor influencia en la tasa de creación de fuentes de empleo.

Las PYMES se caracterizan por ser flexibles, adaptándose con gran rapidez y bajo costo a los cambiantes mercados, a las nuevas tecnologías. La tendencia es fortalecer a las actuales y al desarrollo de nuevas PYMES, generando mayor porcentaje de empleo.

El aporte de las PYMES a las exportaciones es muy importante, en los países desarrollados este aporte supera el 30% del total de las exportaciones. En Francia e Italia en el sector manufacturero el porcentaje de exportación de las PYMES es casi similar al de las grandes empresas. En los países en desarrollo el aporte de las PYMES es mucho mayor.

Es así que las Zonas Francas pudieran convertirse en plataformas logísticas de creación y fortalecimiento de las PYMES y por lo tanto es importante definir estrategias que faciliten la creación de nuevas PYMES beneficiando tanto el país de localización de las Zonas Francas como a las zonas de influencia, puesto que obtendrían nuevos usuarios en sus instalaciones.

Las principales dificultades que encuentran las PYMES para su potencial desarrollo han sido identificadas de la siguiente manera:

- a. El bajo nivel de formación de sus directivos.
- b. La carencia de información general y específica sobre sus actividades, competidores y de mercado.
- c. La falta de un adecuado desarrollo tecnológico.

Las PYMES de manera individual no tienen las condiciones para afrontar estas dificultades. Por esta razón, es prioritario que las Zonas Francas provean este tipo de servicios que pueden ser prestados por la

administración o por entidades especializadas como los Centros de Consultoría y de Capacitación.

Actualmente, el acelerado desarrollo de la informática y de la tecnología de los computadores y de medios de comunicación, permiten acceso fácil a información. Sin embargo, es costoso y difícil mantener una base de datos actualizada y validada. Un servicio de las Zonas Francas sería el de proveer el apoyo informático necesario, de gran utilidad para que las PYMES no sufran limitaciones en sus posibilidades de competencia y crecimiento.

Entre los servicios principales que sería importante que las Zonas Francas brinden a las PYMES está la asistencia en la gerencia de los negocios, el apoyo en la comercialización de los productos y en la exportación de los mismos, consultorías, apoyo en la gestión financiera, administración de personal y elaboración de planes de desarrollo.

1.11 Zonas Francas en el Ecuador

En el Ecuador el funcionamiento del sistema de Zonas Francas es bastante reciente, apenas hace 20 años que la primera Zona Franca fue autorizada por el gobierno ecuatoriano. Actualmente dentro del territorio ecuatoriano están autorizadas las siguientes:

1.11.1 Zona Franca de Esmeraldas CEMZOFREE.

Se crea mediante el decreto No. 3540, promulgado en el registro Oficial No. 855 el 18 de diciembre de 1987. Sin embargo, comienza a operar en diciembre de 1995 cuando alcanza las condiciones necesarias tanto económicas como de infraestructura. También existió indefinición en el estatus jurídico de los terrenos sobre los cuales se autorizó la Zona Franca y que serían aportados por la Autoridad Portuaria de Esmeraldas.

1.11.2 Zona Franca del Centro Ecuatoriano C. A. ZOFRACENE

Se creó mediante el Decreto No. 3598, promulgado en el Registro Oficial No. 12, el 26 de agosto de 1992. Esta Zona Franca se encuentra ubicada en la segunda etapa del Barrio Industrial de la ciudad de Riobamba. Hasta el momento no ha podido operar en toda su capacidad, ya que no ha contado con el suficiente capital, además el terreno donde debían ser instaladas las empresas usuarias del sistema no fue donado como se lo tenía previsto.

1.11.3 Zona Franca del Pacífico. S.A. ZOFRAPACIFIC

Creada mediante el Decreto No. 2162, promulgado en el Registro Oficial No. 540, el 12 de Octubre de 1994. El terreno asignado a esta Zona se encuentra en la Provincia de Esmeraldas, y al igual que ZOFRACENE, esta Zona Franca tampoco ha podido iniciar operaciones; debido, así mismo, al incumplimiento por parte del aportante del terreno y a problemas financieros.

1.11.4 Zona Franca de Manabí ZOFRAMA

Creada mediante el Decreto No. 3854, promulgado en el Registro Oficial No. 963, el 10 de junio de 1996. Fue constituida en el Cantón de Montecristi de la Provincia de Manabí, con el objetivo de administrar una Zona Franca Industrial y Comercial, y actuar como operador portuario. Hasta el año de 1998 se completaron todos los trabajos concernientes a la urbanización de las 72 hectáreas asignadas por el gobierno, y en 1999 inició sus operaciones.

1.11.5 Zona Franca Metropolitano S.A. METROZONA

La misma que fue creada mediante Decreto No. 644, promulgada en el Registro Oficial No. 144, el 9 de Marzo de 1999. Se encuentra ubicada en el Barrio San Vicente de la parroquia Yaruquí, en las cercanías del nuevo aeropuerto de Quito. Cuenta con óptimas instalaciones para el asentamiento de un parque industrial.

Esta Zona Franca se encuentra operando desde 1 de octubre del 2000 y se encuentra en pleno crecimiento. METROZONA actualmente cuenta con 24 empresas calificadas como usuarios; de las cuales 13 ya están instaladas y operando y 2 están en proceso de instalación.

El organismo rector de las Zonas Francas en el Ecuador el Consejo Nacional de Zonas Francas CONAZOFRA, el cual fue creado en la Ley No. 1 de Zonas Francas, promulgada en el Registro Oficial No. 625, el 19 de Febrero de 1991, por problemas de falta de asignación de recursos por parte del Estado, no ha podido desempeñar a cabalidad todas las actividades para las cuales fue creado.

CAPÍTULO II

LEY Y REGLAMENTO DE ZONAS FRANCAS EN EL ECUADOR

2.1 Regímenes Aduaneros vigentes en el Ecuador

La Ley Orgánica de Aduanas²³ en su Capítulo VI y Artículos 55 a 73, establece tres tipos de Regímenes Aduaneros:

- a) Regímenes Comunes,
- b) Regímenes Especiales; y,
- c) Régimen Particular o de excepción.

El Reglamento General a la Ley de Aduanas²⁴ también en su Capítulo VI define a cada uno de los regímenes de la siguiente manera:

- “Son regímenes comunes la importación a consumo y la exportación a consumo, que tienen carácter de definitivos”.
- Los regímenes especiales son aquellos que se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de los tributos aduaneros, según corresponda”.
- Son regímenes particulares o de excepción aquellos que por sus características están sujetos a regulaciones especiales”, y comprenden el Tráfico Postal Internacional y Correo Rápido, el Tráfico Fronterizo y la

²³ Ecuador, Registro Oficial No. 359 del 13 de julio de 1998, Ley No. 99 y LEY ORGANICA DE ADUANAS, Codificación No. 1. RO/ Sup 219 de 26 de Noviembre del 2003. art. 66

²⁴ Ecuador, Registro Oficial No. 158 del 07 de septiembre del 2000, Decreto 726

Zona Libre de Comercio.

Según la Ley Orgánica de Aduanas en sus Artículos 57 a 68 se establecen en el ámbito de los regímenes especiales los siguientes:

- Tránsito Aduanero.
- Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado.
- Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.
- Depósito Aduanero.
- Almacenes Libres y Especiales.
- Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado.
- Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo.
- Devolución Condicionada.
- Reposición con Franquicia Arancelaria
- Zona Franca.
- Régimen de Maquila.
- Ferias Internacionales

Las Zonas en Tránsito Aduanero, son establecidas en Puertos de entrada a países vecinos, en las que se dispone de instalaciones para almacenaje y donde los bienes en tránsito gozan de exención de aranceles y de los controles aduaneros en el país al que llega en tránsito la mercadería. En estas zonas, generalmente no se permite ninguna transformación a las mercaderías y la permanencia es limitada.

La admisión temporal permite la reexportación sin transformación o el perfeccionamiento activo (maquinarias y bienes de exhibición o para transformación industrial). Vencido el plazo de seis meses, salvo excepcionales autorizaciones de prórroga, los bienes deben ser reexportados o nacionalizados mediante el respectivo pago de los aranceles e impuestos. Corresponde a una

de las áreas privatizadas por la aduana y constituyen un competidor menor del sistema de Zonas Francas. Dependiendo de la localización de las Zonas Francas y de las tarifas de almacenaje, estos depósitos pueden ser fácilmente absorbidos por una buena gestión comercial de la administración de Zonas Francas.

La admisión temporal, con exportación en el mismo Estado y para perfeccionamiento activo, sirve para el ingreso de maquinarias para ejecución de obras, ingreso de maquinarias a ser reparadas, bienes en exhibición para transformación industrial, etc. La admisión temporal con perfeccionamiento activo es competitiva para las Zonas Francas, pero puede llegar a ser complementario, tanto para el envío de maquinaria en reparación, como para el caso de subcontratación industrial con empresas de Zonas Franca.

Los depósitos Aduaneros Comerciales privados o públicos, permiten el almacenamiento hasta por un año, con aplicaciones semestrales y tiene la flexibilidad suficiente para su concesión. Su concesión depende de la representación de una garantía aduanera por el período de permanencia.

El plazo de concesión es de hasta cinco años renovables. En estos almacenes no se permiten transformación alguna de las mercancías, pudiendo ser nacionalizados o enviados al extranjero. Los bienes son objeto de verificación física para determinar el valor, cantidad y calidad en conformidad con lo declarado.

Los Depósitos Aduaneros Industriales a diferencia de los comerciales, requieren que los insumos destinados a la transformación y su posterior exportación del producto final sean de propiedad del concesionario. Pueden ingresar materias primas, semi-elaborados e insumos compatibles con la actividad del concesionario, para producir mercancías destinadas a la exportación. Los sobrantes y desperdicios deben ser nacionalizados, exportados o destruidos por el concesionario, previa acta conjunta con el Ministerio de

Economía y Finanzas y la Aduana. Los bienes producidos y no exportados en el plazo concedido en la autorización de aduana, pueden igualmente ser, a consideración excepcional de la aduana, nacionalizado para el consumo interno, previo el pago de los impuestos arancelarios correspondientes a las partes o componentes importados e incluidos en el bien producido.

El Almacén Libre o Duty Free²⁵ permite el ingreso de mercaderías nacionales y extranjeras a recintos especiales, para la venta al detal, exentos de aranceles e impuestos, en adquisiciones por parte de turistas nacionales o extranjeros que salen del país o de pasajeros en tránsito. Tienen ventajas sobre el régimen de Zonas Francas al permitir la venta al detalle en forma explícita y sin limitaciones, que el valor de las mercancías no exceda el cupo de franquicia y que los productos adquiridos sean efectos personales.

Los almacenes temporales son áreas privadas de la aduana, utilizadas mientras se tramita la Declaración de la Aduana por hasta 15 días hábiles, más dos días para desaduanización y cinco días posteriores para el retiro de la mercancía. La autorización de almacenaje se concede previa la presentación de la garantía aduanera.

El sistema de devolución condicionada (Draw Back)²⁶ permite obtener la devolución condicionada de derechos arancelarios, Impuesto al Valor Agregado

²⁵ Ecuador LOA . Art. 61.- Almacenes Libres y Especiales.- El almacén libre es el régimen liberatorio que permite, en puertos y aeropuertos internacionales, el almacenamiento y venta a pasajeros que salen del país, de mercancías nacionales o extranjeras, exentas del pago de impuestos.

²⁶ Ecuador LOA. Art. 64.- Devolución Condicionada.- Devolución condicionada es el régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos que señale el reglamento de esta ley, en los siguientes casos: a) Las sometidas en el

(IVA) e Impuesto a los Consumos Especiales ICE, luego de consumada la exportación total o parcial de materias primas, insumos o envases extranjeros por los cuales se pagó impuestos de importación. Tienen un efecto similar al de Zonas Francas porque permite exportar exentos de aranceles de impuestos por insumos importados, pero tiene la desventaja de soportar el período que va desde la importación hasta la exportación.

El régimen de maquila²⁷, es una extensión especial del régimen de admisión temporal, más disposiciones favorables en materia laboral y financiera. Se define como una operación de maquila al proceso industrial de servicio, destinado a la elaboración, perfeccionamiento, transformación o reparación de bienes de procedencia extranjera bajo el régimen de admisión temporal especial, regulado por la Ley Orgánica de Aduanas, para posterior exportación, con la incorporación de componentes nacionales si fuera del caso. Se pueden ingresar al país bajo este régimen: materias primas, insumos, envases de empaque o embalaje, etiquetas, folletos o manuales técnicos, clisés, moldes y patrones necesarios para ejecutar la producción programada; herramientas, equipos y accesorios para la producción y seguridad industrial, manuales de trabajo y planes técnicos e industriales; maquinarias, partes y piezas aparatos e instrumentos para el proceso productivo y sus correspondientes repuestos, equipos de laboratorio, de medición y de prueba de los productos de que trate, y equipos e instrumentos para el control de calidad y para capacitación de personal.

país a un proceso de transformación; b) Las incorporadas a la mercancía; y, c) Los envases o acondicionamientos.

²⁷ Ecuador LOA. Art. 67.- Régimen de Maquila.- La maquila es el régimen suspensivo del pago de impuestos, que permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación ser reexportadas.

El Régimen de Zonas Francas, es el más ventajoso para los exportadores, por cuanto ofrece incentivos mayores a los contemplados en los demás regímenes, tales como:

- Exoneraciones tributarias.
- Infraestructura y servicios adecuados para el desarrollo de actividades económicas.
- Preferencias financieras (régimen cambiario, remesas de utilidades, ausencia de garantía aduanera).
- Preferencias comerciales (acceso de mercado al mercado interno después de la reformatoria a la Ley de Zonas Francas de 1999).
- Preferencias a nivel laboral (flexibilización), también contiene la Ley de Maquila.

2.2 Legislación sobre Zonas Francas en Ecuador

El Régimen de Zonas Francas se regula por normas especiales contenidas en la Ley y su Reglamento.

2.2.1 Ley de Zonas Francas

La idea de Zonas Francas en el país se consolidó con el Decreto Ley No.1 aprobado por el Presidente de la República el 18 de febrero de 1991 y publicado en el Registro Oficial No. 625 de la misma fecha. Posteriormente esta Ley fue reformada en dos ocasiones, la primera mediante Ley No. 7 publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 462 de junio 15 de 1994, y la segunda mediante Ley No. 20 publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 149 del 16 de marzo de 1999.

En el Art. 3 de mencionada Ley, se define como Zonas Francas “...área de territorio nacional delimitada y autorizada por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, sujeta a los regímenes de carácter especial determinados en esta Ley, en materia de comercio exterior, aduanera, tributaria, cambiaria, financiera, de tratamiento de capital y laboral, en la que los usuarios debidamente autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional o a la prestación de servicios turísticos, educativos y hospitalarios...”

La Ley contiene 16 Capítulos y 63 Artículos, en los cuales se especifica: la finalidad, los objetivos generales, las definiciones, el Consejo Nacional de Zonas Francas, del establecimiento de las Zonas Francas, de las Administradoras de las Zonas Francas, de la instalación y activación de los usuarios de las Zonas Francas, del control interno, de las sanciones, de los servicios complementarios y de apoyo, del régimen aduanero y de comercio exterior, del régimen tributario, del régimen cambiario y financiero, del régimen de tratamiento de capitales, del régimen laboral y disposiciones generales.

Bajo este régimen se tiene cuatro tipos de empresas: las industriales, comercial, de servicio general, y de servicios turísticos.

Entre los beneficios que disponen las empresas administradoras y los usuarios de este régimen se mencionan:

- Exención total de impuestos, derechos y gravámenes arancelarios, a la importación y exportación de mercaderías, bienes, materias primas, insumos, equipos, maquinarias, materiales y demás implementos que realicen los usuarios.
- Para todos los actos y contratos que se cumplan dentro de las Zonas

Francas, exoneración total de impuestos a la renta, al valor agregado, del pago de impuestos provinciales, municipales, sobre patentes y marcas, las transferencias tecnológicas y la repatriación de utilidades por un período de veinte años que podrían ser prorrogables, a criterio del Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA).

- Libertad cambiaria para realizar todas sus transacciones.
- La inversión extranjera no está sujeta al régimen de tratamiento de capital extranjero y goza de un régimen libre de repatriación de su capital invertido así como de las utilidades obtenidas.
- Régimen laboral preferencial.

2.2.2 Reglamento a la Ley de Zonas Francas

La reglamentación realizada a la Ley de Zonas Francas, está contenida en el Decreto Ejecutivo No. 290 promulgada en el Registro Oficial No. 64 de abril 17 del 2003, el mismo que sustituye el Reglamento emitido en noviembre de 1991 y sus reformas de julio del 2002 y febrero del 2003.

El Reglamento actualmente vigente contiene 13 Capítulos y 62 Artículos, que hablan del Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA), del establecimiento de Zonas Francas, de las empresa administradoras, de los usuarios de Zonas Francas, del control de las Zonas Francas, de las sanciones, de los servicios de las Zonas Francas, del régimen aduanero, del procedimiento para la importación desde el extranjero hacia las Zonas Francas, del procedimiento para las exportaciones desde las Zonas Francas hacia el extranjero, de las importaciones provenientes del territorio nacional con destino a

las Zonas Francas, de las exportaciones de las Zonas Francas hacia territorio nacional, del régimen laboral y disposiciones transitorias.

Para el establecimiento y administración de Zonas Francas se especifica que la empresa interesada debe presentar ante el Director Ejecutivo del CONAZOFRA una solicitud dirigida al señor Presidente de la República conteniendo información general del estudio de factibilidad y acompañando documentación respectiva, y se otorgará la concesión para operar el sistema, previo un informe detallado de los beneficios de orden económico y social que presente es establecimiento de la Zona Franca y será concedido y resuelto por mayoría de voto, por parte de los Miembros del Consejo Nacional de Zonas Francas, quienes someterán el proyecto para la firma del Presidente de la República.

Los usuarios que deseen establecerse en una Zona Franca autorizada, presentarán su solicitud a la empresa administradora acompañando la documentación respectiva, que será aprobada o rechazada en un término de 15 días y puesta en conocimiento del CONAZOFRA para el registro y publicación en el Registro Oficial. El usuario instalado en la Zona Franca paga a la empresa administradora un canon de arrendamiento por el uso del terreno y naves industriales y sus servicios de apoyo provisto por la empresa administradora, adicionalmente y según lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley y del Reglamento, paga al CONAZOFRA un valor mensual que no podrá ser superior al 2% del valor incurrido en gastos de operación, administración, servicios, sueldos y jornales (actualmente es el 1%).

2.3 El Consejo Promotor de las Inversiones de Zonas Francas

En febrero de 1991²⁸ se creó el Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA), como entidad adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, Industria, Pesca y Competitividad (MICIP) e integrado por siete Miembros, y posteriormente mediante Decreto No. 99-20 publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 149 de marzo 16 de 1999 pasó a ser entidad adscrita a la Presidencia de la República, como organismo autónomo, con atribuciones privativas para dictar políticas generales relacionadas con las Zonas Francas y su funcionamiento, e integrado en esta oportunidad por seis miembros.

Sus actividades incluyen análisis de las solicitudes para el establecimiento de Zonas Francas, aprobaciones de los reglamentos internos de cada Zona Franca y otras actividades relativas con el cumplimiento de la Ley y Reglamento por parte de las empresas administradoras y de los usuarios, así como la promoción interna y externa de las Zonas Francas y la definición de un mapa de zonas deprimidas del país, que tendrán prioridad para el otorgamiento de autorizaciones de establecimientos de Zonas Francas, según lo establecido en el artículo 2 de la Ley.

Está integrado por seis miembros, de los cuales cuatro corresponden al sector público, uno de la Cámara de Zonas Francas del Ecuador y un representante de los usuarios de Zonas Francas. Los representantes del sector público son: el Presidente de la República o su delegado quien lo preside; el MICIP o su delegado quien reemplazará al Presidente en su ausencia; el Ministro de Economía y Finanzas o su delegado; el Ministro de Defensa Nacional o su Delegado. Es necesaria la presencia de por lo menos cuatro de sus Miembros para las sesiones del CONAZOFRA y sus resoluciones se toman por mayoría simple de los miembros presentes. Asiste un delegado de las Aduanas del Ecuador, con voz pero sin voto.

²⁸ Ecuador, Registro Oficial No. 625 de febrero 19 de 1991, Decreto-Ley de Zonas Francas No. 1

Su organigrama funcional está estructurado con la presencia de un Director Ejecutivo nombrado por el Presidente de la República y cuenta con la asistencia de su departamento técnico y otro administrativo-contable.

Su financiamiento proviene exclusivamente de la tasa que pagan los usuarios de las Zonas Francas, establecido en el artículo 9 de la Ley y 11 del Reglamento. Ingresos que no le han permitido aplicar un esquema de promoción nacional e internacional de las Zonas Francas ecuatorianas.

2.4 Incentivos Fiscales y Arancelarios en el Régimen de Zonas Francas

Con el propósito de promover el desarrollo del régimen de Zonas Francas, se han establecido incentivos fiscales y arancelarios, tales como:

- Exoneración a las empresas administradoras y usuarias de las Zonas Francas, del 100% del impuesto a la renta así como del IVA, impuesto municipal, provinciales, en todos sus actos y contratos dentro de las Zonas Francas por un período de hasta 20 años. Sin embargo, están obligados a presentar su declaración de impuesto a la renta, pero sin pagar el valor correspondiente.
- Exoneración a los usuarios de las Zonas Francas del 100% sobre patentes y todos los impuestos sobre producción, transferencias tecnológicas y la repatriación de utilidades, por un período de 20 años.
- Exoneración total a los impuestos por exportación que realizan los usuarios de mercaderías, bienes, materias primas, insumos, equipos, maquinaria y otros.

- Exoneración total de impuestos, derechos y gravámenes a la empresa administradora de equipos, maquinarias y materiales e implementos a ser utilizados en el área concesionada y que han sido autorizadas por el CONAZOFRA.

2.5 Incentivos Cambiarios y Financieros

- Libertad cambiaria para los usuarios de las Zonas Francas, así como de libre disponibilidad para mantener sus divisas en bancos nacionales o del extranjero.
- La inversión extranjera en Zonas Francas no están sujetas al régimen de tratamiento de capitales extranjeros y los usuarios gozan de libre repatriación de su capital invertido, así como de las utilidades obtenidas.
- Establecimiento en las Zonas Francas de instituciones financieras públicas y privadas, nacionales o extranjeras, previa la autorización de la Supercompañías de Bancos.
- Factibilidad de aval de los bancos comerciales locales a créditos otorgados por bancos del exterior a usuarios de las Zonas Francas.

2.6 Régimen laboral en las Zonas Francas

- Establecimiento de flexibilidad laboral (carácter temporal, no sometido al artículo 14 del Código de Trabajo), en contratos de trabajo en las Zonas Francas.
- Salarios superiores en 10% a los salarios mínimos que perciben los

trabajadores del mismo sector de actividad en el país.

- Participación de utilidades de conformidad con el Código del Trabajo.

CAPÍTULO III

INCIDENCIA DE LAS ZONAS FRANCAS EN EL COMERCIO EXTERIOR Y EL EMPLEO EN ECUADOR

3.1 El Comercio Exterior de Ecuador

La liberalización del comercio mundial es un hecho, los países pueden comerciar prácticamente con todo el mundo, y las ventajas adquiridas y competitivas marcan las relaciones comerciales mundiales. El Ecuador a partir de la década de los noventa inicia un proceso de liberalización y de apertura de la economía nacional para ingresar al escenario internacional de la libre competencia, manifestada a través de la participación como miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a partir de 1995²⁹ y las negociaciones que actualmente se realizan en el marco de la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuya entrada en vigencia estaba previsto para el año 2005 y que al momento se encuentra en espera o stand by.

La economía globalizada exige mirar al exterior como una alternativa de desarrollo, así como un mecanismo de reforzamiento de la dolarización iniciada en enero del 2000, que requiere de la presencia de un sector exportador fuerte y competitivo como pilar fundamental de la recuperación de la economía y la estabilidad en el mediano y largo plazo.

²⁹ El 21 de enero de 1995 el Congreso Nacional del Ecuador, aprobó el Protocolo de Adhesión de Miembros Oficiales de la OMC.

3.1.1. Exportaciones de Bienes.

En los últimos doce años, el valor FOB de las exportaciones ecuatorianas pasó de 3.066 millones de dólares en 1993 a 4.203 millones de dólares en 1998 y a 6.916³⁰ en el 2004, con una tasa de crecimiento promedio anual del 6,39% (Ver Gráfico 3.1).



Gráfico No. 3.1

FUENTE: Banco Central del Ecuador, Información Estadística mensual, No. 1817 de
Noviembre del 2004

Elaboración: Autor

Durante el periodo analizado 1993-2004, se observan claramente dos etapas en la evolución de las exportaciones, la primera que llega hasta el año 1997 con un incremento sostenido que alcanza a 5.264 millones de dólares, que al siguiente año 1998 se verían reducidas a 4.203 millones

³⁰ www.bce.fin.ec, boletín de información estadísticas mensual, no. 1817 de noviembre/2004

de dólares e iniciarse la segunda etapa con una nueva recuperación a un ritmo del 4,77% promedio anual, pero sin alcanzar todavía los niveles del año 1997, sino a partir de 2003. El efecto de la crisis económica y financiera que afectó al Ecuador durante los años 1999 y 2000 no permitió a este sector de la economía lograr los niveles de comercio registrados en años anteriores, sino a partir del año 2003 en que la economía ecuatoriana logra alcanzar cierta estabilidad económica.

En lo relacionado con el comportamiento de las exportaciones por producto, se tiene que en 1993 el 41,0% de las exportaciones provenían de las ventas de petróleo y derivados, y el 59,0% corresponde a productos no petroleros, composición relativa que se mantiene en los primeros años de la presente década, con el 40,6% y 59,4% en el 2003 y 40,98% y 59,02% en el 2004, respectivamente, haciendo que el petróleo sea la principal fuente de divisas para el país, sin embargo éstas dependen de las fluctuaciones de los precios a nivel internacional (ver Anexo 1)

En el grupo de las exportaciones de productos no petroleros del año 2004, el 49,7% es aportado por los productos tradicionales en los cuales tiene mayor incidencia el banano (65,7%), seguido por el camarón (17,0%), cacao y elaborados (8,6%) y otros con menor incidencia (8,7%); y el 50,3% por los no tradicionales, en donde los productos industrializados participan con el 65,52% en el año 2004 y los primarios con el 34,48%.

En las exportaciones generales, los productos primarios representan en promedio el 77,9% en el periodo 1993-2004, y los industrializados el 22,1%, lo cual hace que nuestras exportaciones sean altamente sensibles a las variaciones de los precios en los productos de origen primario como el petróleo, el banano y otros. (Ver Anexo 2)

Los productos tradicionales incluyendo petróleo, en el año 1993 representan el 83,18% y para los años 2003 y 2004 dicha participación bajó al 69,76% y 70,30% respectivamente. En cambio las exportaciones de productos no tradicionales se recuperan y llegan a tener mayor incidencia en el comercio exterior, llegando a representar en promedio el 30% en las exportaciones de los años 2003 y 2004³¹ y un crecimiento promedio anual del 13,3% en el periodo analizado. (Ver Anexo 3)

En el grupo de los productos no tradicionales de exportación del año 2004 el 65,8% está representado por los de origen industrial y el 34,2% por los de origen primario. Estos productos industrializados pasaron de 376 millones de dólares del año 1993 a 1.023 millones de dólares en el 2004, teniendo mayor participación los enlatados de pescado (33,7% en el 2004), otras manufacturas de metales (8,7%), químicos y fármacos (7,1%), manufacturas de cuero, plástico y caucho (6,9%), jugos y conservas de frutas (5,3%) y otros (38,3%). Los productos primarios no tradicionales pasaron de 140 millones de dólares del año 1993 a 470 millones de dólares en el año 2004, en donde las flores naturales son las de mayor participación con el 61,9% en el 2004, y los demás productos primarios el 38,1% representados por frutas, madera, productos mineros, tabaco en rama, abacá y otros.

El destino de nuestras exportaciones, según continente, registra los siguientes datos en el año 1993: 67,7% dirigido al continente Americano, 18,8% a Europa, 13,0% los países del Asia y 0,5% África y Oceanía. Porcentajes que se mantienen con reducidas variaciones hasta el año 2004, ya que el continente Americano recepta el 69,1% del valor de nuestras exportaciones, le sigue Europa con el 20,5%, Asia con el 9,0% y el 1,3% África, Oceanía y otros no especificados. (Ver Anexo 4)

³¹ En el año 1993 fue 16,82%.

Con respecto a los países de destino de nuestras exportaciones, tenemos que en el año 1993, los Estados Unidos de Norteamérica, captaron el 42,6% del valor FOB de nuestras exportaciones, seguido por los países de la ALADI siendo los más representativos Colombia, Perú y Chile que representan el 4,8%, 4,3% y 3,8% respectivamente, luego está Italia con el 4,0% y Otros Países el 40,5%; en el año 2004 los Estados Unidos de Norteamérica sigue siendo nuestro principal destino de nuestros productos exportados con el 40,8% del total, seguido por los países de la ALADI como Perú, Colombia y Chile, con participaciones del 7,4%, 7,2% y 1,5% respectivamente, observándose que éste último ha reducido sus compras y los dos restantes han incrementado su participación en aproximadamente 2,5 veces el valor registrado en 1993, le sigue Italia con el 5,8%, Alemania con el 3,4% y Otros Países con el 33,9%.

3.1.2. Importaciones de Bienes.

El valor de las importaciones CIF que realiza el Ecuador en los últimos 12 años, pasó de 2.223 millones de dólares en el año 1993 a 6.549 millones de dólares en el 2004³². Durante los primeros 6 años del periodo se observa un marcado crecimiento de las importaciones hasta llegar a 5.110 millones de dólares en 1998, para luego reducirse a 2.737 millones de dólares en 1999 e iniciar un nuevo proceso continuo de incremento con tasas de crecimiento anual del 24,5%, 43,6%, 20,6%, 23,2% y 28,72% en los años 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004 respectivamente. (Ver Gráfico 3.2).

³² Banco Central del Ecuador, Información Estadística Mensual, No. 1817, de noviembre 2004

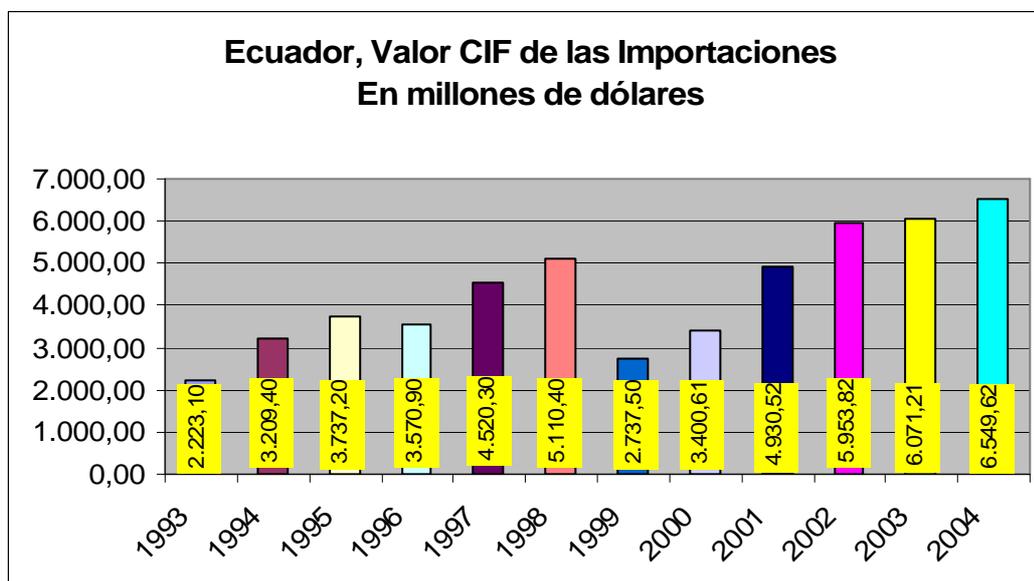


Gráfico No. 3.2

FUENTE: Banco Central del Ecuador, Información Estadística mensual, No. 1817 de noviembre /2004

Elaboración: Autor

La tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones es del 15,5% en el periodo 1993-2002.

En el año base del periodo analizado, el 39,1% de las importaciones correspondía a bienes de capital, el 37,1% a materias primas, el 21,1% a bienes de consumo, el 2,7% a combustibles y lubricantes y el 0,1% a diversos productos. Para el año 2004 la estructura de las importaciones se modifica ligeramente y pasa a tener mayor representación las materias primas con el 35,5%, seguido por los bienes de capital con el 32,2%, luego están los bienes de consumo con el 28,3% y los combustibles y lubricantes con el 3,9%, observándose que existe una tendencia a importar más productos de consumo, ya que se pasa del 21,1% al 22,4% en el 2000, a 26,8% en el 2001, a 28,3% en el 2002, a 29,32% en el 2003 y a 30,12% en el 2004. (Ver Anexo 5)

Según el origen de las importaciones, se observa que en el año 1993, el 33,9% provenían de los Estados Unidos de Norteamérica, el 22,6% de Europa, el 13,2% del Japón, el 7,2% de la Comunidad Andina principalmente de Colombia, y la diferencia 23,1% de otros países. Para el año 2004, la estructura es la siguiente: el 23,0% de los Estados Unidos de Norteamérica, el 22,0% de la Comunidad Andina principalmente de Colombia, Perú y Venezuela, seguido por Europa con el 15,8%, el Japón con el 6,1% y otros países con el 33,1%. Porcentajes que determinan la importancia que van adquiriendo los países del Área Andina, que llegan a ser los segundos proveedores de nuestras importaciones, luego de los Estados Unidos de Norteamérica. En el Área Andina, Colombia es nuestro mayor proveedor con el 63,7% del total de la región, seguido por Venezuela con el 24,9%, luego está Perú con el 10,9% y Bolivia con el 0,5%.³³

3.1.3.- Balanza Comercial.

El saldo de la balanza comercial del Ecuador experimentó un cambio significativo en los últimos años de serie 1993-2004 ya que hasta el año 2000 con excepción del año 1998, se registra superávit que llegan hasta 1.665,2 millones de dólares -1999- y a partir del 2001 se presenta un déficit de 302.1 millones de dólares y en el 2002 se incrementa dicho déficit a 969.20 millones de dólares. Esto obedece a que, por un lado, las exportaciones prácticamente apuntaron hacia un estancamiento relativo, con un crecimiento promedio del 1,2% durante los años 2000-2002, en su lugar las importaciones lo hicieron a un promedio anual del 32,1 % en los referidos años. Sin embargo, es a partir del año 2004 en que la balanza

³³ Banco Central del Ecuador, Información Estadística mensual, No. 1817 de noviembre /2004

comercial comienza a registrar un saldo positivo gracias al incremento de las exportaciones (ver Gráfico 3.3).

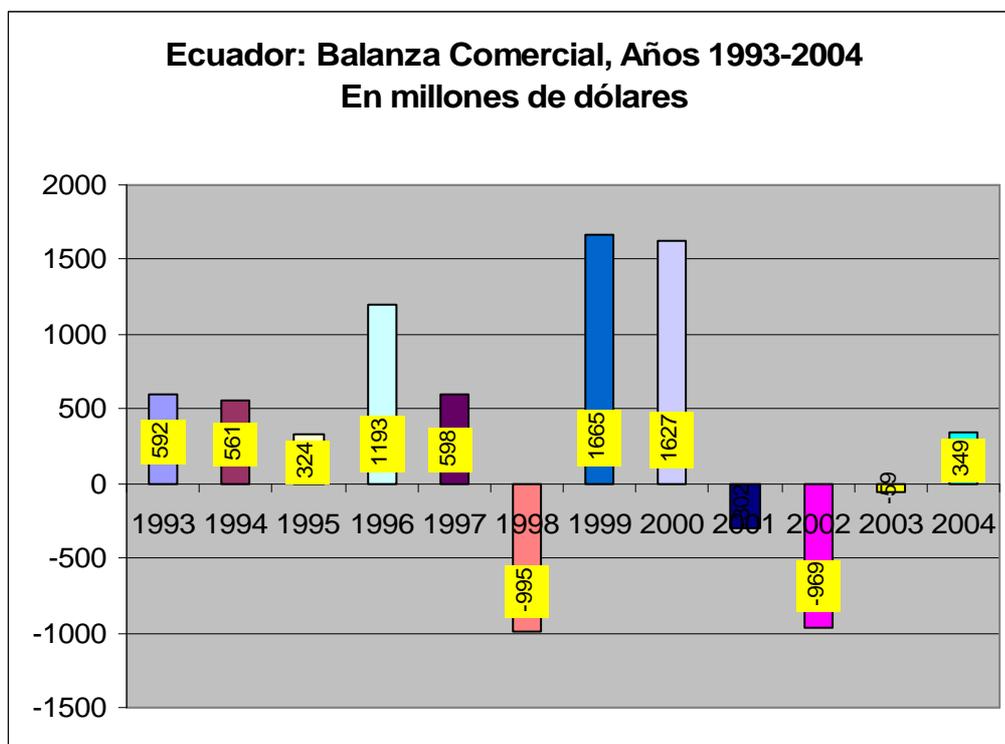


Gráfico No. 3.3

FUENTE: Banco Central del Ecuador, Información Estadística mensual, No. 1817 de noviembre /2004
Elaboración: Autor

Nuestros principales socios comerciales son: Los Estados Unidos de Norteamérica que concentra el 30,8% de nuestro comercio exterior en el 2004 (importaciones por 1.480,9 millones de dólares, exportaciones por 2.052,0 millones de dólares), y con quienes en todos los años del periodo analizado se ha mantenido un saldo favorable para el Ecuador en su balanza comercial; los segundos socios comerciales con relación al valor transado, constituyen los países del Área Andina, con una participación del 19,4% en el referido comercio, observándose que la posición del Ecuador es deficitaria con esta región, con excepción de 1993, ya que

importa más de lo que exporta hacia ellos, y a nivel de países se observa una posición deficitaria con Colombia y Venezuela en el 2002, y con el Perú existe superávit; nuestros terceros socios comerciales son los países europeos con el 17,9% del comercio exterior ecuatoriano, y se tiende a mantener un equilibrio en la balanza comercial con dichos países, con 1036,9 millones de dólares en exportaciones FOB Y 1012,9 millones de dólares en importaciones CIF del año 2004; el cuarto socio comercial está conformado por los países Asiáticos, con una participación del 12,4% en el comercio exterior del país en el 2004, con una marcada incidencia del Japón (34,5% del total regional); y la diferencia del 19,5% con otros países americanos, África y Oceanía.³⁴

3.2 Niveles de Empleo en el Ecuador

La población en el Ecuador pasó de 9'648.189 habitantes³⁵ en el año 1990, a 12'156.608 habitantes³⁶, creciendo a una tasa del 2,1% anual durante el periodo ínter censal.

La población urbana en el año 1990 representó el 55,4% y en el año 2001 el 61,1%; y la población rural en el año 1990 significó el 44,61% y el 38,9% anual en el 2001.

Observando la distribución geográfica de la población en los años 1990 y 2001, presentada en el Cuadro 3.1, se tiene que en términos relativos la Costa mantiene su nivel de incidencia con el 49,8% de los habitantes, y existe una ligera reducción en la Sierra del 45,6% al 44,9%. Existe un incremento de la participación de la población ubicada en el

³⁴ Banco Central del Ecuador, Información Estadística mensual, No. 1817.noviembre /2004

³⁵ INEC, V Censo de Población y IV de Vivienda 1990. Resumen nacional, 2da. Edición.

³⁶ INEC, VI Censo de Población y V de Vivienda 2001, Resumen Nacional.

Oriente del 3,9% al 4,5% y prácticamente se mantiene la incidencia de la Amazonia y zonas no delimitadas en el 0,8%.

Cuadro 3.1

Ecuador: Distribución de la población según área geográfica

REGIÓN	1990	%	2001	%
TOTAL NACIONAL	9'648.189	100.0	12'156.608	100.0
Sierra	4'401.418	45.6	5'460.738	44.9
Costa	4'793.832	49.7	6'056.223	49.8
Oriente	372.533	3.9	548.419	4.5
Amazonia	9.785	0.1	18.640	0.2
Zonas no delimitadas	70.621	0.7	72.588	0.6

Fuente: INEC, V y VI Censos de Población

Elaboración: Autor

3.2.1. Población Económicamente Activa³⁷

Ecuador, en el año 1990 disponía de una población económicamente activa (PEA), de 3.359.767 personas, de las cuales 1.920.007 (el 57,1%) se encontraban en el área urbana y 1.439.760 (el 42,9%) en el área rural; el 76,6% de la PEA estaba conformada por hombres y el 23,4% por mujeres. Según estos datos, la PEA representa el 34,8% de la población ecuatoriana, lo cual significa que una de cada tres personas es económicamente activa.

En el año 2001 la población económicamente activa (PEA) del Ecuador se incrementó a 4,585.575 personas, y según ubicación de las mismas se observa que 2.846.004 (el 62,1%) se encontraban en el área urbana y 1.739.571 (el 37,9%) personas en el área rural; adicionalmente

³⁷ Los datos de la PEA, se toman del V y VI Censos de Población, realizados por el INEC. años 1990 y 2001.

se tiene que el 58,6% de la PEA estaba constituida por hombres y el 41,4% por mujeres.

Relacionando los datos de la PEA del año 2001 con los del año 1990, se observa que existe un crecimiento anual del 2,9%, la PEA del área urbana tiene una mayor incidencia al pasar del 57,1% al 62,1% y que existe una mayor participación de las mujeres en la actividad económica.

Los grupos principales de ocupación están constituidos en orden de importancia por los trabajadores no calificados (25,4%), seguido por los oficiales, operarios y artesanos (16,8%), luego los trabajadores de los servicios (14,2%), los agricultores y trabajadores calificados (13,7%), no declarados (6,8%), los profesionales, científicos e intelectuales (5,9%), los operarios de instalaciones y maquinaria (5,8%), los empleados de oficina (5,4%), los técnicos y profesionales de nivel medio (2,5%), y otros (3,5%).

Para tener una visión de la segmentación de la PEA, el Cuadro No. 2 presenta las variaciones resultantes entre los años 1993 y 2001 ofrecidos por el INEC³⁸. El sector moderno en donde se encuentra el 41,0 de la PEA del año 2001 incluye establecimientos con más de cinco trabajadores, a la industria, la banca y servicios; mientras que el informal que representa el 45,0% de la PEA, incluye la industria urbana, las microempresas, los vendedores ambulantes y otros.

³⁸ INEC, Encuestas de Empleo, Desempleo y Subempleo, Área Urbana.1993 y 2001

Cuadro 3.2

Ecuador: Segmentación de la Población Urbana económicamente activa

(En porcentajes)

SEGMENTACION	1993	2001
Moderno	42,6	41,0
Informal	44,3	45,0
Actividades Agrícolas	7,3	7,7
Servicio Doméstico	5,8	6,3

Fuente: INEC, Encuestas de Empleo, Subempleo y desocupación. Área Urbana
Elaboración: Autor

3.2.2 Empleo, Desempleo y Subocupación³⁹

Empleo

A nivel nacional, el mercado laboral ha tenido un comportamiento muy variable durante el periodo 1993-2001, inicia con una Tasa de Ocupación Global (TOG) -empleo- en el sector urbano del 91,7% en el primer año de la serie, se incrementó a 93,1% en 1995 para luego bajar a 89,6% en 1996 y a 85,6% en 1999, y posteriormente recuperarse en el 2000 al 91,0% y 89,1 % en el 2001.

La mayor incidencia de la reducción de la TOG se presenta en los años 1998 y 1999 a niveles del 88,5% y 85,6% de la población económicamente activa, por efectos de la crisis económica que afectó al

³⁹ La disponibilidad de estadísticas hacen referencia únicamente al sector urbano, razón por la cual, los datos corresponden a esa zona. A partir del año 2000 el INEC también dispone de estadísticas de empleo del área rural.

país en los referidos años, producto de la reducción de los precios del petróleo a un precio promedio de 9,20 dólares el barril en 1998 y 15,20 en 1999 (Ver Anexo 1), así como la presencia del Fenómeno del Niño que afectó a la actividad agrícola de la costa.

Desempleo

La tasa de desempleo urbana pasó del 8,3% en el año 1993 al 14,4% en el año 1999, se redujo al 9,0% en el 2000 y al 10,9% en el 2004, de conformidad con los datos obtenidos. (Ver Cuadro No. 3.3)

Por edad y sexo, se observa que en el grupo de desempleados del año 2001, los hombres representan el 37,5% y las mujeres el 62,5%, y analizando por edad de los desempleados tenemos que los comprendidos entre los 18 y 29 años son los de mayor incidencia tanto en hombres como en mujeres con el 48,2% y 46,8% del total. (Ver Cuadro 3.4).

Cuadro 3.3

Evolución del desempleo en el Ecuador (En porcentajes)

CONDICION	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tasa ocupación Global	91,70%	92,90%	93,10%	89,60%	90,80%	88,50%	85,60%	91,00%	89,10%	88,80%	87,40%	89,10%
Desocupación Total	8,30%	7,10%	6,90%	10,40%	9,20%	11,50%	14,40%	9,00%	10,90%	11,20%	12,60%	10,90%
Desempleo Abierto	6,40%	5,40%	5,40%	8,30%	7,10%	8,70%	10,10%	5,90%	5,90%	9,30%	10,20%	5,60%
Desempleo Oculto	1,90%	1,70%	1,50%	2,10%	2,10%	2,80%	4,30%	3,10%	5,00%	3,20%	2,80%	3,90%
Tasa Subempleo	44,90%	43,20%	45,90%	43,40%	40,40%	42,30%	58,50%	60,80%	57,30%	56,82%	55,20%	58,20%

Fuente: INEC, serie histórica de empleo, subempleo y desocupación. Área Urbana INEC, Encuestas de Empleo, Desempleo, Subempleo, Área Urbana. 1993-2004

Elaboración: Autor

Cuadro 3.4

Ecuador: Tasa de Desempleo y Subempleo, por sexo y edad. Año 2001

(En porcentajes)

GRUPOS DE EDAD	DESEMPLEO		SUBEMPLEO	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
10 -17 años	20,7	9,5	9,5	6,3
18 - 29 años	48,2	46,8	31,9	29,8
30 – 39 años	11,3	23,4	22,7	26,2
40 – 49 años	7,6	12,2	16,3	20,1
50 – 64 años	9,5	7,1	15,0	13,9
65 años y más	2,7	71,1	4,6	3,6

Fuente: INEC, Encuestas de Empleo y Subempleo, Área Urbana, 2001
Elaboración: el autor

Subempleo

El subempleo en el sector urbano del país registra tasas del 44,9% en 1993 y se incrementa a 57,3% en 2001.

En el grupo de las personas con subempleo en el 2001, los comprendidos en las edades de 18 a 29 años son los más representativos, con el 31,9% en los hombres y el 29,8% en las mujeres, seguido por los comprendidos en las edades de 30 a 39 años (ver Cuadro 3.4)

3.3 El Comercio Exterior de las Zonas Francas de Ecuador.

Las Zonas Francas tienen un carácter de extraterritorialidad, determinando que todo ingreso de mercaderías a dicho régimen sea

considerado como una importación, sea que provenga de territorio nacional o del extranjero. De igual forma, toda salida de mercadería desde las Zonas Francas es considerada como exportación, hacia el país o hacia el exterior.

3.3.1. Importaciones de las Zonas Francas Ecuatorianas⁴⁰

- **Importaciones Totales**

Las Zonas Francas en el año 2000 registran un total CIF de importaciones de mercaderías por 41.0 millones de dólares americanos, valor que para el año 2004 se incrementa a 58.1 millones de dólares, es decir un crecimiento del 41,8%.

Analizando el origen de las importaciones, se observa que el 29,5% provienen del territorio nacional en el año 2000 y el restante 70,5% es de procedencia extranjera. (Ver Anexo 6). Porcentajes que varían para el año 2004 cuando las mercaderías de origen ecuatoriano e importadas por las Zonas Francas se reducen y llegan a representar el 15,8% del total y se incrementan al 84,2% las de origen extranjero, según datos contenidos en el Cuadro 3.5 y Gráfico 3.4.

⁴⁰ Los datos de análisis corresponden a los registrados en el Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA) y presentados por las empresas administradoras, según lo establecido en la Resolución 2000-02 de abril 26 del 2000 y publicada en el Registro Oficial No. 85 de mayo 25 del 2000.

Cuadro 3.5

Ecuador: Importaciones CIF de las Zonas Francas, según origen (En dólares americanos)

AÑOS	TOTAL	%	ORIGEN NACIONAL	% del TOTAL	ORIGEN EXTRANJERO	% del Total
2000	41'004.652	100,00	12'112.301	29,5	28'892.351 ⁴¹	70,5
2004	58'136.372	100,00	9'158.869,8	15,8	48'977.502,3 ⁴²	84,2

Fuente: CONAZOFRA (Ver Anexo 6, sobre importaciones por Zona Franca)
Elaboración: Autor

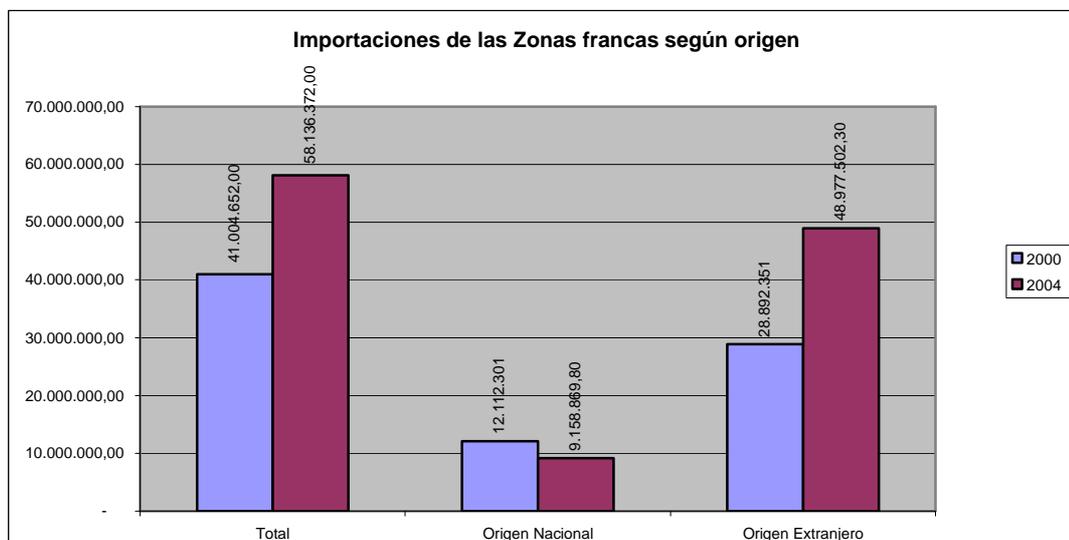


Gráfico No. 3.4

FUENTE: CONAZOFRA
Elaboración: el autor

⁴¹ Según datos de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, www.aduana.gov.ec, este valor es de 28'539.115,87 y en el Banco Central del Ecuador es de 28'572.059

⁴² *Ibíd.*, 47'715.482,67 en la Corporación Aduanera y 53'879.327 en el Banco Central del Ecuador.

- **Productos Importados por Zonas Francas, según lugar de Origen**

a) De Ecuador

El valor de los productos ecuatorianos adquiridos por las Zonas Francas asciende a 12,1 millones de dólares en el año 2000 y analizando la composición de dichos productos se tiene que el 97,2% corresponde a madera en bruto (eucalipto), el 2,4% a redes y cables de nylon y el 0,4% a otros productos. Para el año 2004, el valor de los productos de origen nacional destinados a las Zonas Francas se reduce a 9,2 millones de dólares y se mantiene la incidencia de la madera en bruto con el 84,8%, seguido por los productos de origen textil, tales como hilos y tejidos con el 5,0%, luego está el papel y material de imprenta con el 3,7%, las ánimas de tagua con el 3,4% y el restante 3,1% a productos varios.

b) Del exterior

Los bienes provenientes del extranjero hacia las Zonas Francas son las mas representativas con un valor de 28,9 millones de dólares en el 2000 y 49,0 millones de dólares en el 2004 y se observa la presencia de dos grupos mayoritarios de productos, que en conjunto representan el 50,4% en el 2000 y el 56,5% en el 2004, y corresponden a: calzado, polainas y artículos similares del Capítulo 64 y vehículos automóviles del Capítulo 87 del Arancel de Aduanas. (Ver Anexo 7)

Los productos del capítulo 64 del arancel de aduanas representaron en el año 2000 el 25,7% del total y para el año 2004 su participación se incrementa a 29,5%. Los del capítulo 87 referente a vehículos, automóviles, sus partes y piezas, representan en el año 2000 el 24,7% del total y en el 2004 el 27,0%; otros productos con menor incidencia son

los del Capítulo 84 del arancel de Aduanas con participaciones del 17,4% y 9,9% en los años 2000 y 2004 respectivamente; los del capítulo 73 relativos a Manufacturas de hierro o acero con participaciones del 4,7% y 5,4% en el 2000 y 2004 respectivamente; y la diferencia por otros productos de los Capítulos 85, 95, 61, 52 y otros.

Las importaciones desde el exterior en el año 2000 por parte de las Zonas Francas están constituidas en un 32,7% por mercaderías procedentes de los Estados Unidos de Norteamérica (9,3 millones de dólares) y están compuestas por artículos deportivos, motores y generadores, juguetes y material de pesca principalmente; el 38,0% provienen del Brasil (10,9 millones de dólares) con productos tales como vehículos y equipo de transporte para la construcción compuestos por camiones, hormigoneras y cargadoras; el 9,6% proviene de Hong Kong que provee artículos deportivos básicamente; el 4,8% de Panamá con productos tales como ropa, calzado y artículos de bazar; y el 14,9% de otros países como Alemania, Argentina, China, Holanda, México, Perú, Italia, Israel, Corea y otros. (Ver Anexo 8)

En el año 2001, sigue teniendo influencia los Estados Unidos como el principal proveedor de mercadería a las Zonas Francas con el 29.1% del total importado por las empresas de este régimen especial; luego está Corea con el 25,1%; Hong Kong con el 14,4%; Panamá con el 4,50%; Puerto Rico el 3,8%; Taiwán con el 2,4%; China el 2,0%; Alemania el 3,7% y otros países con menor incidencia (Argentina, Brasil, Camerún, España, Chile, Italia, Venezuela, Austria y otros).

ECUADOR: ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DEL EXTERIOR DE LAS ZONAS FRANCA

Valores en miles de dólares

PAIS	AÑO 2000	%	AÑO 2004	%
Alemania	368,3	1,3%	1.992,5	3,7%
Argentina	246,9	0,9%	157,6	0,3%
Austria	38,7	0,1%	149,6	0,3%
Bélgica	36,8	0,1%	7,3	0,0%
Brasil	10.861,7	38,0%	175,5	0,3%
Camerún	0,0	0,0%	1.050,1	2,0%
Canadá	0,0	0,0%	25,9	0,0%
Colombia	12,4	0,0%	39,5	0,1%
Corea	136,1	0,5%	13.408,7	25,1%
Costa de	0,0	0,0%	14,4	0,0%
Chile	137,2	0,5%	438,2	0,8%
China	613,2	2,1%	1.091,3	2,0%
España	27,6	0,1%	777,0	1,5%
Estados	9.325,6	32,7%	15.543,3	29,0%
Estonia	257,5	0,9%	0,0	0,0%
Filipinas	0,0	0,0%	114,3	0,2%
Francia	0,0	0,0%	26,3	0,0%
Holanda	252,4	0,9%	258,1	0,5%
Hong Kong	2.735,4	9,6%	7.691,7	14,4%
India	12,0	0,0%	355,9	0,7%
Indonesia	0,0	0,0%	147,7	0,3%
Israel	117,6	0,4%	0,0	0,0%
Italia	167,2	0,6%	352,4	0,7%
Japón	79,3	0,3%	371,0	0,7%
México	1.104,0	3,9%	2.971,7	5,6%
Namibia	0,0	0,0%	35,9	0,1%
Panamá	1.380,3	4,8%	2.386,5	4,5%
Perú	101,7	0,4%	86,7	0,2%
Portugal	30,8	0,1%	0,0	0,0%
Puerto	0,0	0,0%	2.036,5	3,8%
Suiza	3,6	0,0%	14,4	0,0%
Tailandia	0,0	0,0%	8,9	0,0%
Taiwán	394,1	1,4%	1.271,1	2,4%
Venezuela	94,1	0,3%	315,8	0,6%
Otros	27,3	0,1%	194,8	0,4%
TOTALES:	28.561,8	100,0%	53.510,6	100,0%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de Datos

Elaboración: Autor

- **Importaciones Según Zonas Francas.** (Ver Anexo 6)

a) Zona Franca de Esmeraldas C.E.M.

Las mercaderías importadas tanto del país como del exterior por parte de la Zona Franca de Esmeraldas C.E.M., alcanzan un valor de 12,8 millones de dólares en 2000 y representan el 31,2% del total nacional de las Zonas Francas por este concepto. Para el año 2001 el valor asciende a 21,9 millones de dólares, registrando un 71,3% de incremento y una participación en el total nacional del 37,6%.

Las mercaderías adquiridas en el territorio nacional en el año 2000 son las más representativas por parte de esta empresa, y llegan a un valor CIF de 11,8 millones de dólares en 2000 que relacionados con el total importado por ZOFREE, alcanzan un porcentaje de incidencia del 92,1%. En el año 2004 la empresa reduce sus compras de productos originarios del país y su valor llega a 7,8 millones de dólares, es decir una tasa de decrecimiento del 34,0%, y una incidencia de los productos nacionales en el total de sus importaciones del 35,5%.

El producto que desde territorio nacional ingresa a esta Zona Franca es la madera en bruto, básicamente eucalipto.

Desde el extranjero la empresa ha importado en el año 2000 un valor CIF de 1,0 millones de dólares que representan el 7,9% de las importaciones de ZOFREE. Para el año 2004, la empresa incrementa el valor de sus compras del extranjero a 14,1 millones dólares, aumentando significativamente la incidencia de los Productos del exterior en relación con el año precedente al 64,5% del total de la empresa. Del exterior la empresa importa principalmente autos y tubería.

b) Zona Franca de Manabí S.A.

Las importaciones de la Zona Franca de Manabí S.A., son las más representativas en el contexto del total nacional del presente régimen

especial de aduanas, en el año 2000 el valor por este concepto llegó a 27,3 millones de dólares que a nivel nacional significan el 66,6%. En el año 2004 su valor llega a 32,4 millones de dólares incrementándose en 18,5% en relación con el año 2000 pero su incidencia a nivel nacional se reduce al 55,7%.

Del total de importaciones de ZOFRAMA del año 2000, los productos originarios del Ecuador alcanzan un valor de 0,3 millones de dólares, es decir el 1,2% del total de sus importaciones. En el año 2004 esta estructura de las importaciones se mantiene, al observar un valor de 0.4 millones de dólares en mercadería nacional y una incidencia del 1,3% en sus importaciones.

Los bienes introducidos desde territorio nacional hacia la Zona Franca están constituidos básicamente por almidón.

Desde el exterior la Zona Franca de Manabí S.A. ha importado un valor de 27,0 millones de dólares en el año 2000, que representan el 98,8% de sus compras totales; para el año 2004 incrementa los bienes procedentes del extranjero a 32,0 millones de dólares es decir un crecimiento del 18,6% y una incidencia en sus importaciones totales del 98,7%.

Los productos mayormente adquiridos del exterior corresponden a autos y vehículos de transporte, artículos deportivos, motores y generadores, juguetes y material de pesca.

c) Zona Franca Metropolitana S.A.

La empresa METROZONA inicia sus operaciones a partir del cuarto trimestre del año 2000 y en dicho periodo solamente importa mercadería

desde el exterior, por un valor de 0,7 millones de dólares. Para el año 2004 sus importaciones llegan a 2,9 millones de dólares, es decir incrementa su valor en 313,7%, haciendo que sus importaciones lleguen a representar el 5,1% del total de las Zonas Francas del país en este último año.

En el año 2004, las importaciones procedentes del Ecuador con destino a METROZONA alcanzan un valor de 1,0 millón de dólares, es decir el 33,4% del total importado por la empresa.

Los productos ecuatorianos están representados básicamente por material textil, flores y mercadería para imprenta.

Los productos procedentes del exterior en el año 2004 son por un valor de 2,0 millones de dólares, es decir una incidencia del 66,6% en el total.

Del exterior se importa principalmente telas, algodón y material para confecciones.

d. Zona Franca de Cuenca

Al igual que METROZONA, la Zona Franca de Cuenca inicia sus operaciones en el año 2000 y realiza en dicho año importaciones por un valor de 0,2 millones de dólares constituidas en su mayor parte por mercadería procedente del exterior (97,0% del total). Para el año 2004 el valor por importaciones llega a 0,9 millones de dólares procedentes en su totalidad desde el exterior.

Los valores registrados por concepto de importaciones de la empresa determinan una incidencia en el total nacional del 0,5% en el año 2000 y del 1,6% en 2004.

En el año 2004 los principales productos importados corresponden a maquinaria, equipos y material textil para la empresa Sinotex United Import and Export.

3.3.2. Exportaciones de las Zonas Francas Ecuatorianas⁴³

- **Exportaciones Totales**

Las mercaderías exportadas desde las Zonas Francas, tanto a territorio nacional como al exterior, totalizaron un valor 44.9 millones de dólares americanos en el año 2000, y para el año 2004 dicho valor se incrementó a 58.5 millones de dólares, presentando una tasa de crecimiento del 30,1%.

Analizando el destino de las exportaciones desde las Zonas Francas, se observa que el 50,4% de su valor estuvo dirigido hacia el Ecuador (22,7 millones de dólares) en el año 2000, y el 49,6% al extranjero (22,3 millones de dólares). Para el año 2004 se presenta un incremento de la participación de las exportaciones destinadas al Ecuador al 66.70% (39,0 millones de dólares) y la diferencia, es decir, el 33,3% (19,5 millones de dólares) hacia el extranjero. (Ver Cuadro 3.6).

Los productos introducidos al país desde las Zonas Francas en el año 2000 corresponden en su totalidad a bienes que se han importado del exterior y están constituidos principalmente por autos y vehículos, calzado

⁴³ Los datos de análisis corresponden a los registrados en el Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA) y Presentados por las empresas administradoras, según lo establecido en la Resolución 2000-02 de abril veinte y seis de 2000 y publicada en el Registro Oficial 85 de mayo veinte y cinco de 2000.

y productos análogos, y máquinas, aparatos y artefactos mecánicos. (Ver Anexo No. 7)

Cuadro 3.6

Ecuador: Exportaciones FOB de zonas francas, según destino en millones de dólares americanos

AÑOS	TOTAL EXPORTACIONES	%	A ECUADOR	% del Total	AL EXTRANJERO	% del Total
2000	44,9	100,0	22,6	51,7	22,3	49,7
2004	58,5	100,0	39,0	67,0	19,5	33,3

Fuente: CONAZOFRA
Elaboración: Autor

Para el año 2004 se mantiene la incidencia de la composición de las exportaciones al Ecuador desde las Zonas Francas de los productos importados del exterior.

De las exportaciones registradas por las Zonas Francas hacia al extranjero, que en el año 2000 totalizan un valor de 22.3 millones de dólares, el 88,6% se dirigieron hacia Japón, luego está Perú con el 7,0%, Colombia con el 1,7%, Estados Unidos de Norteamérica con el 1,0% y el restante 1,7% hacia otros países como Panamá, España, Venezuela Portugal y otros. En el año 2004 se mantiene la incidencia de Japón como principal comprador de los productos de las Zonas Francas de Ecuador con el 70,2% del total seguido por Perú con el 18,0%, luego Panamá con el 6,6%, siguiendo los Estados Unidos con el 3,2% y con el 2,0% se encuentran otros países tales como Honduras, España, Vanuatu, Nicaragua, Chile, Venezuela y otros. (Ver Cuadro 3.7).

Cuadro 3.7

**Ecuador: País de destino de las exportaciones de Zonas Francas
en dólares americanos**

AÑO 2000			AÑO 2004		
PAÍS DE DESTINO	VALOR FOB	VALOR FOB	PAÍS DE DESTINO	VALOR FOB	VALOR FOB
ECUADOR	22.663.568		ECUADOR	38.980.110	
AL EXTRANJERO	22.284.589		AL EXTRANJERO	19.496.296	
Japón		19.751.477	Japón		13.695.884
Perú		1.562.666	Perú		3.505.243
Colombia		369.832	Colombia		21.671
USA		214.104	USA		618.351
Panamá		201.553	Panamá		1.279.516
Vanuatu		0	Vanuatu		54.333
Venezuela		24.673	Venezuela		24.399
España		125.918	España		73.378
Honduras		0	Honduras		100.192
Portugal		10.690	Portugal		0
Chile		0	Chile		39.357
Nicaragua		0	Nicaragua		37.879
Corea		0	Corea		15.735
Otros		34.366	Otros		30.358
TOTALES:	44.948.157	22.284.589	TOTALES:	58.476.406	19.496.296

Fuente: CONAZOFRA

Elaboración: el autor

De los productos destinados al exterior desde las Zonas Francas del país en el año 2000, el 88,6% corresponde a chips de madera, el 7,8% a artículos deportivos, el 1,7% a productos utilizados en la actividad pesquera -redes, hilos, sogas, flotadores, cadenas-, el 1,6% almidón y el 0,3% otros productos.

En el año 2004 se observa la presencia de un número mayor de productos exportados desde las Zonas Francas, sin embargo los chips de madera continúan manteniendo su alta incidencia en los mismos, con el 70,2% del total exportado al exterior, siguiendo en importancia los artículos deportivos con el 20,6%, los zapatos deportivos con el 3,1%,

motores el 1,9%, los productos utilizados en la actividad pesquera el 1,5%, los bouquet de flores el 1,0%, ropa confeccionada el 0,9% y otros productos el 0,8%. (Ver Anexo 10)

- **Exportaciones Según Zona Franca. (Ver Anexo 9)**

- a) **Zona Franca de Esmeraldas C.E.M.**

Desde la Zona Franca de Esmeraldas C.E.M., se exportó en el año 2000 un valor FOB de 20,2 millones de dólares y para el año 2004 se incrementan a 22 millones de dólares, es decir con una tasa decrecimiento del 10,7%.

Hacia el país, en el año 2000 la empresa ZOFREE exportó un valor de 0,4 millones de dólares, el mismo que para el año 2004 llega a 8,7 millones de dólares, con un incremento cercano al dos mil por ciento.

La presencia del incremento de las exportaciones hacia territorio nacional por parte de ZOFREE está representada básicamente por la incorporación de usuarios que comercializan autos y vehículos de transporte, así como de tubería hacia el país.

Hacia el extranjero la compañía registra para el año 2000 ventas por un valor de 19,8 millones de dólares, que representan el 97,9% de su total exportado. Sin embargo para el año 2004 este valor se reduce a 13,7 millones de dólares y por consiguiente su participación en el total también presenta similar tendencia y alcanza un porcentaje del 61,3%.

El producto mayormente exportado hacia terceros países está conformado principalmente por los chips de eucalipto con destino hacia el Japón.

b) Zona Franca de Manabí S.A.

Desde la empresa Zona Franca de Manabí S.A. (ZOFRAMA), se exportó en 2000 un total de 24,2 millones de dólares, cifra que se incrementó a 33,8 millones de dólares en 2004, con una tasa de crecimiento del 39,4%.

En el año 2000 las exportaciones estuvieron orientadas en un 89,6% hacia territorio ecuatoriano y el 10,4% hacia el exterior, porcentajes que para el año 2004 mantienen su estructura de orientación de las exportaciones hacia el Ecuador con incidencia del 84,0% y el 16,0 hacia el extranjero.

Los productos vendidos a Ecuador por parte de ZOFRAMA están constituidos principalmente por aquellos bienes que conforman la canasta de mercaderías importadas por el régimen de Zonas Francas -ver Anexo 7- y constituidos por autos y vehículos de transporte, artículos deportivos, máquinas y aparatos eléctricos, motores y generadores entre otros.

Hacia el extranjero la empresa comercializa artículos deportivos, calzado, material para la actividad pesquera, motores y artículos de bazar.

c) Zona Franca Metropolitana S.A.

Las exportaciones de Zona Franca Metropolitana S.A. en el año 2000 alcanzaron un valor de 0,5 millones de dólares y en su totalidad estuvieron dirigidas a territorio nacional. Dicho valor para el año 2001 alcanza los 2,3 millones de dólares lo cual significa un incremento del 338,7%.

El 84,0% de las exportaciones de METROZONA del año 2004 estuvieron orientadas hacia el mercado nacional y el 16,0% hacia el mercado externo en el mismo año.

Los productos colocados en el mercado nacional corresponden principalmente a algodón, telas y ropa confeccionada, pilas eléctricas y en menor proporción trabajos de imprenta.

Hacia el exterior se envía ropa confeccionada, bouquet de flores y también trabajos de imprenta.

d) Zona Franca de Cuenca.

Las exportaciones de Zona Franca de Cuenca solamente registran datos en el año 2004, con un valor de 0,06 millones de dólares, destinados en su totalidad hacia el Ecuador, con productos varios entre los cuales se destacan sillas de ruedas.

3.3.3 Balanza Comercial de las Zonas Francas de Ecuador.

El saldo de la balanza comercial en los años 2000 y 2004, considerando el régimen de extraterritorialidad, en las Zonas Francas ecuatorianas arroja un saldo positivo de 5,5 millones de dólares en el 2000 al registrarse 44,9 millones de dólares por concepto de exportaciones FOB y 39,4 millones de dólares por concepto de importaciones CIF (Ver Anexos 6 y Cuadro 6); en el año 2004 el balance es de 3,2 millones de dólares por cuanto las exportaciones llegaron a 58,5 millones de dólares y las importaciones totalizaron 55,3 millones de dólares.

Analizando el balance de las transacciones que las Zonas Francas tienen con el extranjero, se presenta un saldo negativo por cuanto las importaciones son mayores que las exportaciones con 3,2 millones de dólares en el año 2000 y 26,8 millones de dólares en el 2004. (Ver Cuadro 3.8).

Cuadro 3.8

Ecuador: Importaciones y exportaciones de las Zonas Francas, con el extranjero.

En millones de dólares

AÑOS	IMPORTACIONE S	EXPORTACIONE S	BALANCE
2000	25.5	22.3	-3,2
2001	46.3	19.5	-26,8

Fuente: Anexo 6 y Cuadro 6
Elaboración: Autor

3.4. Empleos Directos Generados en las Zonas Francas Ecuatorianas.

Los empleos directos generados en las Zonas Francas, están determinados por el personal que labora en la parte administrativa de la empresas administradoras, más el personal que trabaja en las compañías usuarias de la Zona Franca.

Adicionalmente, también se considera como empleos directos generados por el presente régimen, a los obreros y personal que labora en la construcción de la Zona Franca, es decir a los obreros y personal que realiza la construcción misma de la Zona Franca, en tareas como los

de infraestructura e instalación de los servicios necesarios para el normal funcionamiento de la misma; y es considerado como empleo generado en la fase pre-operacional, razón por la cual en el presente estudio se considera al personal empleado en la fase operativa o de funcionamiento de la Zonas Francas.

A nivel nacional, el régimen de Zonas Francas ha generado 360 empleos directos en el año 2000 y 529 empleos directos en el año 2004.

Distribuidos geográficamente los empleos generados en las Zonas Francas, se observa que en el año 2000, el 47,2% fue proporcionado por la Zona Franca de la provincia de Manabí, el 44,5% por la ubicada en la provincia de Esmeraldas, el 5,1% por la Zona Franca de la provincia de Azuay y el restante 3,3% por la Zona Franca de la provincia de Pichincha. Para el año 2004, se observa que el 37,8% laboró en la provincia de Manabí, el 31,6% en la provincia de Pichincha, el 26,8% en la provincia de Esmeraldas y el 3,8% en la provincia de Azuay. (Ver Cuadro 3.9).

Cuadro 3.9

Ecuador: empleos directos generados en las Zonas Francas Años 2000 y 2004

PROVINCIA	AÑO 2000	%	AÑO 2004	%
TOTAL PAÍS	360	100,0	529	100,0
Manabí	170	47,2	200	37,8
Esmeraldas	160	44,4	142	26,8
Pichincha	12	3,3	167	31,6
Azuay	18	5,1	20	3,8

Fuente: CONAZOFRA
Elaboración: el autor

3.5. Incidencia de las Zonas Francas de Ecuador en el Comercio Exterior y el Empleo en el País.

3.5.1. Incidencia en el Comercio Exterior de Ecuador.

a) En las Importaciones.

El valor CIF de las importaciones realizadas desde el extranjero por las Zonas Francas de Ecuador fue de 28,9 millones de dólares en el año 2000, que relacionados con el total de importaciones de bienes registrados por el país en el referido año que ascienden a 3.401,0 millones de dólares, se observa una participación del 0,85% por parte de las Zonas Francas; para el año 2004 se determina un ligero decrecimiento en la incidencia de las importaciones de las Zonas Francas en el total nacional de 0,75%, por cuanto el total de importaciones realizadas por las Zonas Francas fue de 49,0 millones de dólares y las del país ascendieron a 6.549,0 millones de dólares. (Ver Cuadro 3.10).

Cuadro 3.10

Ecuador: Relación de las importaciones de Zonas Francas con el total del país

AÑOS	IMPORTACIONES CIF (en millones de dólares)		
	DEL PAÍS	DE ZONAS FRANCA	% Del
2000	3.401,0	28,9	0,85
2004	6.549,0	49,0	0,75

Fuente: Gráfico 3.2 y Cuadro 3.5

b) En las Exportaciones.

Relacionando el valor FOB de las exportaciones con destino hacia el extranjero y generadas por las Zonas Francas ecuatorianas con el total de exportaciones de bienes del país, se observa una incidencia del 0,45 en el año 2000 y del 0.28% en el 2004.

En el año 2000 y desde las Zonas Francas se exportaron 22,3 millones de dólares a nivel FOB, y el total de exportaciones del país llegó a 4.926 millones de dólares; para el año 2004 dichos valores llegaron a 19,5 millones en exportaciones FOB desde las Zonas Francas y a nivel de país se tiene un valor de 6.916 millones (Ver Cuadro 3.11).

Cuadro 3.11

Ecuador: Incidencia de las exportaciones de Zonas Francas en el total Nacional.

En millones de dólares

AÑOS	EXPORTACIONES FOB (en millones de dólares)		
	DEL PAÍS	DE ZONAS FRANCAS	% Del país
2000	4.926,4	22,3	0,45
2004	6.916,7	19,5	0,28

Fuente: Gráfico 3.1 y Cuadro 3.6
Elaboración: Autor

3.5.2 Contribución al Empleo.

Relacionando los datos de empleo directo generados en las Zonas Francas ecuatorianas, con las de empleo del país, se observa una

incidencia del 0,01% en el total nacional, al considerar las 529 personas que se encontraban laborando en las Zonas Francas en el año 2004, frente a las 4.085.747 personas ocupadas del país. (Ver cuadros No. 3.9 y 3.3).

Todavía no se observa estadísticamente los beneficios que genera en la economía ecuatoriana la presencia de las Zonas Francas a través de las exportaciones hacia el exterior y su consecuente generación de divisas y empleo en términos relevantes en el total nacional. Probablemente se deba a que no es mucho el tiempo que éstas vienen operando, sólo lo hacen muy pocas y todavía no se ha difundido a nivel país, las ventajas que resultan de invertir y operar a través de este sistema.

CAPÍTULO IV

GRADO DE DESARROLLO DE LAS ZONAS FRANCAS EN ECUADOR

4.1 Modalidad de operación y propiedad de las Zonas Francas

4.1.1 Modalidad de Operación

La modalidad de operación de las zonas francas es a través de administradoras de las mismas. La empresa que ha sido calificada como administradora de Zona Franca, puede ser una persona natural o tener personería jurídica, nacional o extranjera y es la encargada de realizar por su propia cuenta las obras de infraestructura y servicios necesarios para el adecuado desarrollo de las actividades industriales, comerciales y de servicios para los cuales fue autorizada; y a su vez recibir usuarios o terceras personas o empresas que se instalen en dicha zona cuando se encuentre habilitada la misma y puedan llevar adelante actividades en el interior de la zona.

Para que una empresa natural o jurídica sea declarada como administradora de Zona Franca, debe estar calificada como tal, mediante el respectivo Decreto Ejecutivo de concesión de este régimen. Decreto suscrito por el Presidente de la República, previo informe favorable del Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA), en el cual se menciona el área y localización del terreno donde funcionará la misma, las actividades que desarrollará y la obligación de cumplir con el cronograma de inversión planteado en lo relacionado a construcción de

las obras de infraestructura y servicios indispensables para el desarrollo y operación de la Zona Franca.

Bajo el régimen de zonas francas⁴⁴, se contempla la instalación de 4 tipos de empresas: de actividad industrial, comercial, de servicios y de servicios turísticos.

Como empresas de tipo industrial se consideran las que vayan a desarrollar actividades de procesamiento de bienes para la exportación o reexportación; las de tipo comercial son las que van a realizar actividades relacionadas con el comercio internacional de bienes a través de la importación, exportación o reexportación; para las consideradas como de servicios, la Ley contempla a las que brinden esta modalidad a nivel internacional; y las de servicio turístico mediante el desarrollo de actividades que promuevan el turismo receptivo y de manera subsidiaria al territorio nacional.

La operación y control de cada Zona Franca está asignada a la empresa que ha sido calificada como administradora de este régimen, y cada una de ellas debe emitir un Reglamento Interno que regula, controla y viabiliza el funcionamiento de las empresas instaladas como usuarias. La empresa administradora a su vez es supervisada por el CONAZOFRA, según lo dispuesto por la Ley de zonas francas, entidad a la cual están obligadas a presentar un informe anual que contenga entre otras cosas: producción, operaciones comerciales, movimiento de divisas y utilización de mano de obra⁴⁵.

La empresa administradora de cada Zona Franca es también la encargada de resolver sobre las solicitudes de ingreso que en calidad de

⁴⁴ Ley de Zonas Francas expedida mediante Ley No. 1 de 18 de febrero 1991 y sus reformas del 18 de mayo de 1997 y 16 de marzo de 1999.

⁴⁵ Ecuador, CONAZOFRA, Resolución No. 2000-2002, publicada en el Registro Oficial No. 85 de mayo 25 de 2000.

usuarios realicen empresas nacionales o extranjeras para el desarrollo de actividades de tipo industrial, comercial o de servicios, en su área concesionada.

A su vez, la persona natural o jurídica que ha sido aceptada como usuario por parte de la empresa administradora de una Zona Franca, debe tener la respectiva calificación por parte del CONAZOFRA para ejercer los derechos y beneficios contemplados en la Ley de Zonas Francas. El usuario instalado en una Zona Franca, paga por derecho de uso de! suelo, un canon de arrendamiento que está en relación con el área utilizada y con la disponibilidad de espacio cubierto proporcionado por el administrador, o puede hacerlo en calidad de propietario del espacio utilizado cuando ha realizado la respectiva compra a la Zona Franca que tiene establecido esta modalidad; así mismo cada usuario paga al CONAZOFRA una tasa del 1% sobre los gastos operacionales, de conformidad con lo establecido en el Artículo 9 de la Ley de Zonas Francas.

4.1.2 Propiedad de las Zonas Francas.

Las Zonas Francas se generan por proposiciones de dos tipos: a) por libre iniciativa de un agente privado que visualiza la oportunidad económica y financiera de su implementación, para lo cual solicita la aprobación al CONAZOFRA, presentando las formalidades del caso, establecidas en el Artículo 14 del Reglamento a la Ley de Zonas Francas; y, b) aquellas que defina el propio CONAZOFRA.

Básicamente las dos proposiciones se relacionan además con la modalidad de tenencia del terreno en donde funciona o funcionará la Zona

Franca, y puede ser de propiedad de la empresa privada, la más difundida en el país o cedida en la modalidad de comodato o mediante un contrato de arrendamiento o concesión.

De los Decretos Ejecutivos emitidos hasta enero de 2003 calificando a las empresas administradoras de zonas francas, se desprende que el 7 empresas (53,8 %) están previstas desarrollarse en terrenos propios, 3 empresas (el 23,1%), en calidad de arriendo, 2 empresas (15,4%) en terrenos otorgados en calidad de Comodato, y 1 empresa (7,7%) mediante contrato de concesión. De las nueve empresas calificadas como administradoras hasta 2001 siete se desarrollaron en terrenos propios y dos bajo la modalidad de comodato.

La disponibilidad de propiedad de los terrenos por parte de la administradora de la Zona Franca, le permite a su vez realizar la venta de lotes a los usuarios que estén interesados en instalar sus actividades económicas bajo el presente régimen.

4.2 Conformación Societaria de las Zonas Francas.

Podrán ser empresas administradoras de zonas francas, aquellas personas naturales o jurídicas, públicas o privadas o de economía mixta, nacionales o extranjeras, cuyo objeto social así esté determinado en los respectivos estatutos de la compañía y disponga además de la capacidad financiera y operativa para el cumplimiento de este objetivo.

En la organización jurídica de las empresas calificadas como administradoras de zonas francas hasta el 2004 y como se verifica en el siguiente gráfico, prevalece la figura de la compañía anónima o sociedad

anónima como la más representativa siete empresas (77,8%), y dos empresas (22,2%) corresponde a empresas de economía mixta.

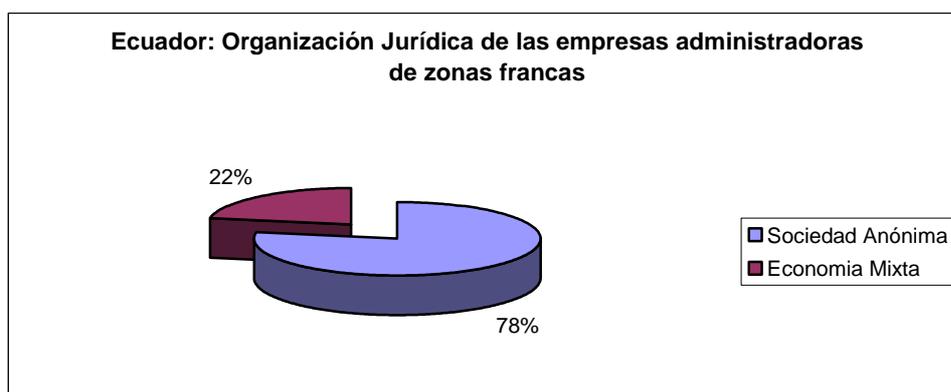


Gráfico No. 4.5

FUENTE: CONAZOFRA
Elaboración: Autor

4.3. Empresas Calificadas como Administradoras de Zonas Francas y su estado actual de funcionamiento.

4.3.1. Empresas Administradoras de Zonas Francas.

En Ecuador, hasta octubre de 2005, se han calificado como administradoras de zonas francas un total de 13 empresas que desarrollan esta actividad en las provincias de Esmeraldas, Chimborazo, Manabí, Azuay, Pichincha, El Oro y Guayas y son las siguientes. (Ver Cuadro 4.12)

Cuadro 4.12

Ecuador: Empresas calificadas como administradoras de zonas francas

N o	EMPRESA ADMINISTRADORA	AÑO CALIFICACIÓN	PROVINCIA	ACTIVIDAD AUTORIZADA
1	Zona Franca de Esmeraldas C.E.M.	1987	Esmeraldas	Comercial e Industrial
2	Zona Franca del Centro Ecuatoriano C.A.	1992	Chimborazo	Industria, Comercio y
3	Zona Franca del Pacífico S.A.	1994	Esmeraldas	Industria, Comercio y
4	Zona Franca de Manabí S.A. (ZOFRAMA).	1996	Manabí	Industria, Comercio y
5	Parque Industrial Cuenca C.E.M. (ZOFRAC).	1997	Azuay	Industria, Comercio y
6	Zona Franca Metropolitana S.A.	1999	Pichincha	Industria, Comercio y
7	Zona Franca de Manta S.A. (ZONAMANTA).	2001	Manabí	Industria, Comercio y
8	Zona Franca de El Oro S.A. (ZOFRAORO).	2001	El Oro	Industria, Comercio y
9	Zona Franca del Guayas S.A.	2001	Guayas	Industria, Comercio,
10	Zona Franca del Ecuador S.A.	2002	Pichincha	Comercial e Industrial
11	Corporación Quiport S. A.	2002	Pichincha	Comercial y Turística
12	Zona Franca Mitad del Mundo	2003	Pichincha	Comercial, Industrial y
13	Zona Franca Hospital de los Valles	2005	Pichincha	Servicios Hospitalarios

FUENTE: CONAZOFRA
Elaboración: el autor

- **Zona Franca de Esmeraldas C.E.M.**

En noviembre de 1985 mediante Decreto Ejecutivo No. 1267 se creó el Régimen de Zona Franca en la ciudad de Esmeraldas⁴⁶ -para actividades industriales y comerciales- en los terrenos de la Autoridad Portuaria y se

⁴⁶ Ecuador, Registro Oficial No. 310 de noviembre 8 de 1985

establecía como requisito que sea administrada por una Compañía de Economía Mixta o Sociedad Anónima, razón por la cual se creó en enero de 1987 la empresa Zona Franca de Esmeraldas Compañía de Economía Mixta.

La referida compañía fue calificada mediante Decreto Ejecutivo No, 3540 de diciembre 18 de 1987⁴⁷. Dispone de un terreno de 22 hectáreas - en calidad de comodato- en donde está previsto disponer de un área útil de 16 hectáreas con 55 lotes y 6 naves industriales, invirtiendo un total de 3,5 millones de dólares.

La generación de empleo prevista con el funcionamiento de la Zona Franca fue de 1.094 personas que laborarían directamente en la misma, a través de la instalación de los diferentes usuarios.

La empresa se encuentra en actividad, con una ocupación del 60% de su área útil.

- **Zona Franca del Centro Ecuatoriano C.A.**

Fue calificada como administradora de Zona Franca en agosto de 1992 mediante Decreto Ejecutivo No. 3598 para desarrollar todas las actividades contempladas en esta Ley.

Los terrenos a utilizarse están ubicados al sur-este de la ciudad de Riobamba en el Parque Industrial -provincia de Chimborazo- en una extensión de 7,5 hectáreas, que darán cabida a 23 lotes. Con una inversión prevista de 1,3 millones de dólares y una generación de empleo programada para 3.407 persona en forma directa. No se encuentra en actividad.

⁴⁷ Ecuador, Registro Oficial No. 835 de diciembre 18 de 1987.

- **Zona Franca del Pacífico S.A.**

Fue calificada como empresa administradora de Zona Franca en octubre de 1994 mediante Decreto Ejecutivo No. 2162 y publicado en el Registro Oficial No. 546 de los referidos mes y año.

Tenía previsto instalarse al sur de la ciudad de Esmeraldas, en el kilómetro 13 de la vía a Quinindé frente a la carretera principal, en un terreno de 5 hectáreas de extensión, con un cronograma de inversión a 4 años.

Para el funcionamiento de la misma, se preveía invertir 0,8 millones de dólares y generar empleos para 750 personas. No se encuentra en actividad.

- **Zona Franca de Manabí S.A.**

La autorización de concesión, operación y establecimiento de Zona Franca fue realizada mediante Decreto Ejecutivo No. 3854 publicado en el Registro Oficial No. 963 de junio 10 de 1996.

Está ubicada en el kilómetro 5,5 de la vía Montecristi - Jipijapa - provincia de Manabí- dispone de un terreno de 74,4 hectáreas con una extensión aprovechable de 22 hectáreas, en donde se habilitarían 71 lotes de una extensión promedia de 1.800 metros cuadrados cada uno, para desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios.

La inversión prevista fue de 4,0 millones de dólares y una generación de empleo propuesta para 7.956 personas luego de concluido el cronograma de inversión y ocupación plena de su capacidad.

Se encuentra en actividad con una ocupación aproximada del 90% de su área útil.

- **Parque Industrial de Cuenca C.E.M.**

Conocida como Zona Franca de Cuenca -ZOFRAC-, fue calificada como administradora de este régimen, mediante Decreto Ejecutivo No. 807 publicado en el Registro Oficial No, 193 de noviembre 13 de 1997.

Está ubicada al sur de la ciudad de Cuenca -provincia de Azuay- en el kilómetro 7,5 de la Panamericana Sur, a 1.000 metros de la carretera principal cuya vía se encuentra lastrada, en el sector Shucay perteneciente a la parroquia Tarqui, en los terrenos y construcciones donde funcionaba la empresa maderera Arte Práctico y tenía previsto remodelar dichas instalaciones.

La extensión del terreno disponible es de 71,8 hectáreas y por las características topográficas son solo útiles 16,3 hectáreas.

Se tenía previsto aprovechar las dos naves industriales de un área cubierta de aproximadamente 48.000 metros cuadrados, adecuando a las mismas de conformidad a los requerimientos de los usuarios.

Con una inversión prevista en obras por 4,3 millones de dólares y una generación de empleo propuesta para 5.000 personas a través de los usuarios que ahí se instalen y ocupen el área disponible. Se encuentra en operación.

- **Zona Franca Metropolitana S.A.**

Calificada como administradora de Zona Franca mediante Decreto Ejecutivo No. 644 publicado en el Registro Oficial No. 144 de marzo 9 de 1999, para desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios.

Está localizada al nor-orienté de la ciudad de Quito -provincia de Pichincha- en el barrio San Vicente, parroquia Yaruquí. Dispone de un terreno de 23 hectáreas, en las que se encuentran construidas dos naves industriales de aproximadamente 10.000 metros cuadrados, en donde funcionaba la empresa Textiles Nacionales y se están haciendo las adecuaciones necesarias para esta nueva actividad.

La inversión prevista en esta Zona Franca es de 4,8 millones de dólares y una generación de empleo propuesta para 1.538 personas una vez que hayan concluido su cronograma de inversiones establecido para 5 años.

Se encuentra en actividad y su porcentaje de utilización del área cubierta es del 40%.

- **Zona Franca de Manta S.A.**

Autorizada mediante Decreto Ejecutivo No. 1331 publicado en el Registro Oficial No. 287 de marzo 19 del 2001, para desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios.

Está ubicada en el cantón Manta, parroquia del mismo nombre - provincia de Manabí- en los terrenos del Parque Industrial, con un área disponible de 53,3 hectáreas.

La inversión prevista es de 12,4 millones de dólares y una generación de empleo para 5.190 personas luego de concluido su cronograma de inversiones y alcanzado la utilización de su área útil.

- **Zona Franca de El Oro S.A.**

Autorizada mediante Decreto Ejecutivo No. 1443-A publicado en el Registro Oficial No. 320 de mayo 7 de 2001, para desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios.

Ubicada en el cantón Máchala avenida Paquisha kilómetro 5 -provincia de El Oro- con una extensión de terreno de 28,3 hectáreas y una inversión prevista de 3,4 millones de dólares. El cronograma de actividades de construcción prevé terminar en mayo de 2007.

La generación propuesta de empleos alcanza las 572 personas una vez que llegue a la utilización plena de su infraestructura de lotes. Se encuentra en fase de construcción.

Esta Zona Franca por su ubicación se convierte en un elemento de desarrollo futuro por la cercanía al puerto marítimo, ya que ella forma parte de un proyecto de desarrollo regional en áreas de producción agrícola e industrial, movimiento comercial, proyectos especiales como parques industriales, explotación de gas del golfo, desarrollo binacional fronterizo con el vecino país del Perú y vías de comunicación terrestre, todo lo cual, sin duda, deberá producir un efecto directo en el volumen de carga manejado a través de Puerto Bolívar, generando una gran sinergia a los sectores productivos de la región.

Así mismo, la instalación de zonas francas, no solo estará cooperando con el desarrollo de la Provincia de El Oro, sino que se estará creando un

punto estratégico para las otras provincias de Azuay, Cañar, Loja y Zamora.

- **Zona Franca del Guayas S.A.**

La autorización de concesión, operación y establecimiento como administradora de Zona Franca fue efectivizada mediante Decreto Ejecutivo No. 1955-B publicado en el Registro Oficial No. 439 de octubre 24 de 2001 para realizar actividades industriales, comerciales, turísticas y de servicios.

Está ubicada en los terrenos de Autoridad Portuaria de Guayaquil - provincia del Guayas- dentro del recinto portuario, y mediante la modalidad de Comodato utilizará los mismos.

Su periodo de construcción contempló la finalización de la misma en el cuarto trimestre de 2004, luego de solicitar ampliaciones al plazo concedido de construcción. Invertirá 7,3 millones de dólares en la realización de obras de infraestructura y servicios requeridos en una zona franca.

La extensión del terreno es de 32,6 hectáreas en donde se estimó la instalación de usuarios que darían empleo a 18.513 personas en forma directa.

Otras Zonas Francas Autorizadas

Entre el año 2002 y 2005, se han calificado a cuatro nuevas empresas administradoras de zonas francas, y son las siguientes:

- Zona Franca del Ecuador S.A. -ECUAZOFRA- situada a 32

kilómetros al nor-oriente de la ciudad de Quito, en el kilómetro 8 de la vía Yaruquí-Checa, con una extensión de 13,7 hectáreas, una inversión prevista de 1,1 millones de dólares y una generación de empleo propuesta para 1.295 personas, estaba previsto iniciar operaciones en el segundo semestre de 2004.

- Corporación Quiport S.A., autorizada mediante Decreto Ejecutivo No. 3431 publicado en el Registro Oficial No. 725 de diciembre 16 de 2002, abarca todo el espacio físico del nuevo aeropuerto de Quito y podrán instalarse empresas industriales, comerciales, de servicios internacionales, educativos, turísticos y hospitalarios. El terreno está ubicado al nor-oriente de Quito en la parroquia Tababela, tiene una extensión de 1.448 hectáreas y utilizará los mismos bajo la modalidad de Concesión. Se tiene previsto invertir 47,0 millones de dólares en la primera fase del área de zonas francas y generar empleo a 6.976 personas y entrará en actividad en diciembre de 2007.
- Millestonecorp S.A., autorizada mediante Decreto Ejecutivo No. 3562 publicado en el Registro Oficial No. 03 de enero 20 de 2003; ubicada en el sector Valle Hermoso, cantón Santo Domingo de los Colorados -provincia de Pichincha- en el kilómetro 28 de la vía a Quinindé, en un terreno de 7,1 hectáreas, con una inversión de 0,73 millones de dólares, una generación propuesta de empleo para 785 personas. Se encuentra en fase de construcción cuyo cronograma prevé culminar en cinco años (2008).
- Zona Franca Mitad del Mundo S.A., autorizada con Decreto Ejecutivo No. 3562 publicado en el Registro Oficial No. 03 de enero 20 de 2003, ubicada en el nor-occidente de Quito en la Parroquia de Calacalí -provincia de Pichincha- en un terreno de una

extensión de 3,4 hectáreas, con una inversión prevista de 4,1 millones de dólares y una generación de empleo propuesta para 575 personas. El cronograma de construcción contempla realizar las obras de infraestructura e iniciar operaciones en enero de 2007.

- Zona Franca Hospital de los Valles, TECOCEL S. A., creada mediante Decreto No. 543, promulgada en el Registro Oficial No. 121, el 10 de Octubre del 2005. Se encuentra ubicada en la parroquia de Cumbayá del Cantón Quito, provincia de Pichincha, a la altura del kilómetro 12.5 de la Vía Interoceánica. Cuenta con óptimas instalaciones para el asentamiento de servicios hospitalarios.

Esta Zona tiene como objetivo, el dictamen favorable para la concesión, operación y establecimiento de una zona franca hospitalaria que será administrada por TECOCEL S. A. Cuenta con una superficie de 30.279.89 metros cuadrados.

Esta Zona Franca deberá entrar en plena operación hasta el 10 de octubre del 2007, según consta en el Art. 2, numeral 2 del Decreto Ejecutivo No. 543 de 10 de octubre del 2005.

- Zona Franca TURISFRANCA S. A., fue creada mediante Decreto Ejecutivo No. 544, promulgada en el Registro Oficial No. 121 de 10 de Octubre del 2005. Se encuentra ubicada en la ciudad de Quito, en las faldas del Pichincha, se inicia sobre la avenida Occidental a la altura de la terminación de la avenida Martiana de Jesús y termina en Cruz Loma. Tiene una superficie de 1´461.969 metros cuadrados.

Esta Zona Franca tiene como objetivo la concesión para la operación y establecimiento de empresas turísticas.

4.3.2. Estado Actual de Funcionamiento de las Empresas Administradoras de Zonas Francas.

De las nueve empresas calificadas hasta 2001 como administradoras de zonas francas en Ecuador, cuatro están en operación, dos no operan en su totalidad y tres se encuentran en fase de construcción, (ver Cuadro 4.13).

Cuadro 4.13

Ecuador: Estado actual de funcionamiento de las zonas francas

N o	EMPRESA	UBICACIÓN	ESTADO DE FUNCIONAMIENTO
1	Zona Franca de Esmeraldas CEM (ZOFREE).	Esmeraldas	En operación desde 1994
2	Zona Franca de Manabí S.A. (ZOFRAMA).	Manabí	En operación desde febrero de 1999
3	Parque Industrial de Cuenca CEM (ZOFRAC).	Azuay	En operación desde abril 2000
4	Zona Franca Metropolitana S.A. (METROZONA).	Pichincha	En operación desde octubre 2000
5	Zona Franca del Centro Ecuatoriano C.A. (ZOFRACENE).	Chimborazo	No opera
6	Zona Franca del Pacífico S.A. (ZOFRAPACIFIC).	Manabí	No opera
7	Zona Franca de Manta S.A. (ZONAMANTA).	Manabí	En fase de construcción
8	Zona Franca de El Oro S.A. (ZOFRAORO).	El Oro.	En fase de construcción
9	Zona Franca del Guayas S.A. (ZOFRAGUA)	Guayas.	En fase de construcción

Fuente: CONAZOFRA
Elaboración: el autor

De las empresas que se encuentran en operación, una está en la provincia de Esmeraldas y ha funcionado desde el año 1994 en que inició sus actividades la empresa usuaria Expoforestal que exporta astillas de madera de eucalipto hacia el Japón; otra zona franca se encuentra en la provincia de Manabí y ha receptado usuarios desde el año 1999; la siguiente zona franca está en la provincia de Azuay receptando usuarios desde el año 2000; y la otra zona franca activa está en Pichincha que recibió usuarios desde el segundo semestre del 2000.

De las empresas señaladas como en fase de construcción, se observa que una inaugurará sus instalaciones en diciembre de 2007 -Zona Franca de Manta S.A. en la provincia de Manabí- otra en el cuarto trimestre de 2007 - Zona Franca del Guayas S.A.- y la siguiente en mayo 2007 (Zona Franca de El Oro S.A.). Asimismo se encuentra en funcionamiento una parte de la Zona Franca Hospital de los Valles y Turisfranca S. A

4.4 Áreas de Terreno Especificadas por Zona Franca.

El Artículo 3 de la Ley de zonas francas especifica que "zona franca es el área de terreno nacional delimitada y autorizada por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo"⁴⁸, y el literal c) del Art. 14 del Reglamento a la Ley de zonas francas⁴⁹, determina que la solicitud de

⁴⁸ Ecuador, Registro Oficial No. 625 de febrero 19 de 1991, Decreto-Ley No. 01.

⁴⁹ Ecuador, Registro Oficial No. 624 de julio 23 de 2002, Decreto Ejecutivo 2790

establecimiento y administración de una zona franca deberá contener el "señalamiento exacto de la superficie a utilizarse y su localización".

En cumplimiento con estas disposiciones legales, se tiene que el área total de terreno asignado para la instalación de zonas francas hasta diciembre 2002, es de 3.200.130 metros cuadrados, distribuidos en un 23,2% para la empresa Zona Franca de Manabí S.A., seguido con el 22,4% de la empresa Parque Industrial de Cuenca C.E.M (Zona Franca de Cuenca - ZOFRAC), luego Zona Franca de Manta S.A. con el 17,3%, a continuación con el 10,2% Zona Franca del Guayas S.A., luego con el 8,9% la Zona Franca de El Oro S. A, 7,2% Zona Franca Metropolitana S.A., 6,9% Zona Franca de Esmeraldas C.E.M., 2,3% Zona Franca del Centro Ecuatoriano C.A., y el 1,6% Zona Franca del Pacífico S.A., según el siguiente detalle.

Cuadro 4.14

Ecuador: áreas de terreno delimitadas por zonas francas.

EMPRESA	ESTADO FUNCIONAMIENTO	EXTENSION (M2)	%
Zona Franca de Esmeraldas CEM	En operación	220.312	6,9
Zona Franca de Manabí S.A.	En operación	743.800	23,2
Parque Industrial de Cuenca CEM	En operación	718.000	22,4
Zona Franca Metropolitana S.A.	En operación	230.000	7,2
Zona Franca del Centro Ecuatoriano C.A.	No opera	75.198	2,3
Zona Franca del Pacífico S.A.	No opera	50.000	1,6
Zona Franca de Manta S.A. (ZONAMANTA)	En construcción	553.200	17,3
Zona Franca de El Oro S.A. (ZOERAORO)	En construcción	283.400	8,9
Zona Franca del Guayas S.A.	En construcción	326.220	10,2
TOTALES:		3.200.130	100.00

Fuente: CONAZOFRA
Elaboración: el autor

4.5. Disponibilidad de Infraestructura, Lotes, Naves Industriales y Servicios de Apoyo.

Para que una empresa administradora de zona franca, se convierta en operativa o esté en funcionamiento debe disponer de las obras de infraestructura básica y de apoyo necesarios para el desarrollo de las actividades industriales, comerciales y de servicios que están previstos desarrollarse en dichas zonas.

En las cuatro zonas francas, ZOFRAMA, ZOFREE, MATROZONA y ZOFRAFAC⁵⁰ que se encuentran en operación hasta el año 2004, se observa la siguiente disponibilidad de infraestructura y servicios básicos.

4.5.1. Zona Franca de Esmeraldas C.E.M.

El área total de la zona franca es de 22 hectáreas y su área útil es de 15 hectáreas, en las cuales se dispone de 45 lotes de tres mil quinientos metros cuadrados cada uno y están construidas seis naves de dos mil cuatrocientos metros cuadrados.

Está ubicada en el perímetro urbano de la ciudad de Esmeraldas, dentro del puerto comercial, con una vía de acceso pavimentada de dos mil cuatrocientos metros, provista del respectivo cerramiento perimetral del área total del proyecto y su infraestructura está dividida de la siguiente manera:

⁵⁰ Zona Franca de Cuenca, administrada por el Parque Industrial de Cuenca CEM.

<u>Descripción del Área</u>	<u>Extensión</u>
• Área Útil de Lotes	160.000 m2.
• Calles y Espacios Libres	47.000 m2.
• Patios y Servicios Generales	12.800 m2.
• Oficinas	200 m2.
TOTAL	220.000 m2.

La disponibilidad de servicios como agua potable, energía eléctrica y telecomunicaciones es a través de red pública y dispone además de una sub-estación de energía con una capacidad de 5 MW, patio exterior y 2 galpones.

4.5.2. Zona Franca de Manabí S.A.

El área total de la zona franca es de 74,4 hectáreas y su espacio aprovechable para el desarrollo de la zona franca es de 22 hectáreas, en donde existen 33 lotes previstos para la actividad industrial con extensiones promedio de 1800 metros cuadrados cada uno en donde existen 5 naves construidas en 6 lotes; y 38 lotes del área comercial con superficies promedio de 1.250 metros cuadrados cada uno y están construidas 19 naves en 23 lotes.

Ubicada en la parroquia Montecristi del Cantón Eloy Alfaro - Manabí, con una vía de acceso pavimentada de 750 metros y cerramiento perimetral del terreno y su infraestructura está dividida de la siguiente manera:

<u>Descripción del área.</u>	<u>Extensión.</u>
• Área de Lotes Industriales	63.779 m2.
• Área de Lotes Comerciales	53.283 m2.

• Área de circunvalación y vías.	26.140 m2.
• Patios contenedores.	10.000 m2.
• Servicios Generales.	1.200 m2.
• Áreas Verdes.	61.500 m2.
TOTAL:	216.500 m2.

El servicio de agua potable es a través de tanqueros, la energía eléctrica tomada de la red pública y las telecomunicaciones a través de una señal de radio, cuenta además con un generador de 500 Kva.

4.5.3 Zona Franca de Cuenca

Con un área total de terreno de 71,8 hectáreas y un área útil es de 16,3 hectáreas, dispone de dos grandes naves industriales con una extensión total de 48.400 metros cuadrados y un área de lotes de 72.400 metros cuadrados.

Ubicada en el sector Shucay a 7,5 kilómetros de Cuenca en el sitio donde funcionaba la fábrica de muebles Arte Práctico, tiene una vía de acceso de 1000 metros que se encuentra lastrada y el cerramiento está incompleto por la topografía del terreno, que la convierte en cerramiento natural con una infraestructura dividida de la siguiente manera:

<u>Descripción del Área.</u>	<u>Extensión.</u>
• Naves industriales	48.400 m2.
• Área de Lotes	72.412 m2.
• Servicios Generales	120 m2.
• Vías.	41.785 m2.
TOTAL:	162.717 m2.

El servicio de agua potable es a través de red propia y los de energía eléctrica y telecomunicaciones de la red pública.

La empresa tiene inconvenientes con el sistema de alcantarillado y aguas servidas, y un estudio contratado por la misma empresa ZOFRAC recomienda proceder a realizar una nueva red de alcantarillado y construir una planta de tratamiento de aguas servidas.

4.5.4 Zona Franca Metropolitana S.A.

Con un área total de 23 hectáreas y un área útil de 17 hectáreas, dispone de dos naves industriales con una extensión de 10.000 metros cuadrados de área cubierta y un área de lotes de 8.000 metros cuadrados, la diferencia está reservada para futuras ampliaciones. Ubicada en el sector de Yaruquí, sector Chubulín a 35 kilómetros de Quito en la vía Pifo el Quinche, en las instalaciones de la ex - planta industrial de Textiles Nacionales, con una vía de acceso de 3.500 metros, que partiendo desde la carretera principal está combinada entre empedrado y lastrado y su cerramiento se encuentra terminado; su infraestructura está dividida de la siguiente forma.

<u>Descripción del Área</u>	<u>Extensión.</u>
➤ Naves Industriales.	10.000 m2.
➤ Área de Lotes	8.000 m2.
➤ Vías Internas	6.000 m2.
➤ Patio Contenedores.	5.800 m2.
➤ Servicios Generales.	200 m2.
➤ Futuras ampliaciones.	150.000 m2.

TOTAL: 170.000 m2.

El abastecimiento de agua potable es a través de red pública y propia, y para los demás servicios como energía eléctrica y telecomunicaciones es de red pública y dispone de un generador de 550 kva.

4.6 Actividades Industriales, Comerciales y de Servicios realizadas en las Zonas Francas

La identificación de las actividades desarrolladas en las zonas francas en los años 2003 y 2004, se enmarcan para las cuatro administradoras que estuvieron en actividad en los referidos años.

4.6.1. Actividades Industriales.

En la Zona Franca de Esmeraldas CEM (ZOFREE), la principal actividad industrial constituye la preparación de astillas de madera (chips) para su exportación al Japón⁵¹ en base a la madera en bruto que se introduce desde todo el territorio nacional y procesada actualmente por dos empresas usuarias Expoforestal Industrial S.A. y Alpaca Industrial S.A.

En la Zona Franca de Manabí S.A. (ZOFRAMA), la actividad industrial desarrollada hasta el año 2004 tiene relación con la fabricación de botones, realizado por la empresa Corporación Mariola.

⁵¹ El aporte de las exportaciones de chips de madera representa el 99,5% en la empresa administradora.

En Metrozona, se tiene empresas usuarias del sector textil que confeccionan chompas para la exportación, almohadas, sábanas y edredones; trabajos de imprenta y preparación de arreglos florales para exportación, por parte de las empresas Ciprés Group, Alltex Trading Inc., Imprenta Mariscal y Colors From de World, respectivamente.

En la Zona Franca de Cuenca ZOFRAF, la principal actividad industrial ha sido la confección de ropa, realizada por la empresa Sinotex United Import and Export Ltd., empresa usuaria que cerró su planta industrial a finales del 2004 y toda su producción y maquinaria se encuentran almacenados.

4.6.2. Actividades Comerciales

Las actividades comerciales son las mayormente desarrolladas por las empresas usuarias instaladas en las zonas francas y están relacionadas con procesos de importación y exportación de mercaderías variadas, en donde prevalecen productos tales como autos y vehículos, calzado y artículos análogos, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos. (Ver Anexo 7)

En la zona franca de Esmeraldas CEM (ZOFREE), en el año 2000 el 78,5% del total de importaciones correspondió a tubería realizada por la empresa Socominter Trading Inc; el 14,9% a maquinaria para las empresas Expoforestal y Alpaca; y el 6,6% a otros productos como motores para reparación.

En la Zona Franca de Manabí S.A. (ZOFRAMA), se observa el mayor desarrollo de actividades comerciales, tales como importación y exportación de artículos deportivos, juguetes y otros para niños, generadores y motores, pinturas marinas y materiales para reparar redes, maquinaria, vehículos y sus repuestos y artículos de consumo.

En la zona franca Metropolitana S.A. (METROZONA), como principal actividad comercial está la importación de material textil.

4.6.3. Actividad de Servicios.

Los usuarios instalados en las zonas francas, deberían brindar u ofrecer servicios internacionales tales como los relacionados con el área de la computación, tecnología y otros, sin embargo, se observa la prestación de servicios de almacenamiento de productos importados similares a los ofertados por las almaceneras públicas y privadas.

4.7. Usuarios de las Zonas Francas.

Los usuarios de las zonas francas constituyen las empresas que han realizado las actividades autorizadas en el presente régimen especial (industria, comercio y servicios), instalándose en las áreas autorizadas de cada administradora de zona franca, en calidad de arrendatarios del espacio utilizado de terreno y/o espacio cubierto.

Por razones de investigación se identifican tres tipos de usuarios; a) aquellos que han sido calificados como tales por parte de la empresa administradora y registrados en el CONAZOFRA y publicado la resolución

en el Registro Oficial; b) aquellos usuarios que efectivamente se instalaron y realizaron las actividades autorizadas; y, c) los que han sido cancelados sus respectivas calificaciones como usuarios.

Hasta el año 2000 se encontraban calificados como usuarios de las zonas francas, sesenta y un empresas, y para el año 2004 se incrementa a noventa y seis el número de usuarios. (ver Anexo 10)

Distribuidos por zona franca, se observa que hasta el año 2000, el 55,7% de los usuarios estaban calificados para instalarse en la Zona Franca de Manabí S. A, el 26,2% en la Zona Franca de Cuenca, el 11,5% en la Zona Franca de Esmeraldas y el 6,6% en la Zona Franca Metropolitana. Para el año 2004 la estructura es la siguiente: 47,9% en ZOFRAMA, el 28,1% en ZOFRAC, el 13,6% en METROZONA y el 10,4% en ZOFREE.

Según la nacionalidad de las empresas usuarias registradas hasta el año 2004, diez y ocho son de nacionalidad extranjera (18,8%, nueve de Panamá, dos de Estados Unidos de Norteamérica, dos de China, dos de Bahamas, dos de Colombia, una de Perú y una de Islas Vírgenes) y setenta y ocho de Ecuador (81,2%). (ver Anexo 10)

De las actividades autorizadas a los 96 usuarios calificados hasta el año 2004, se observa que siete realizarán actividades del área industrial, cincuenta y uno para actividades comerciales, veinticinco para actividades combinadas de industria y comercio, nueve para el área de servicios, tres para actividades de comercio y servicios y una para industria, comercio y servicios. (Ver Gráfico 4.6).

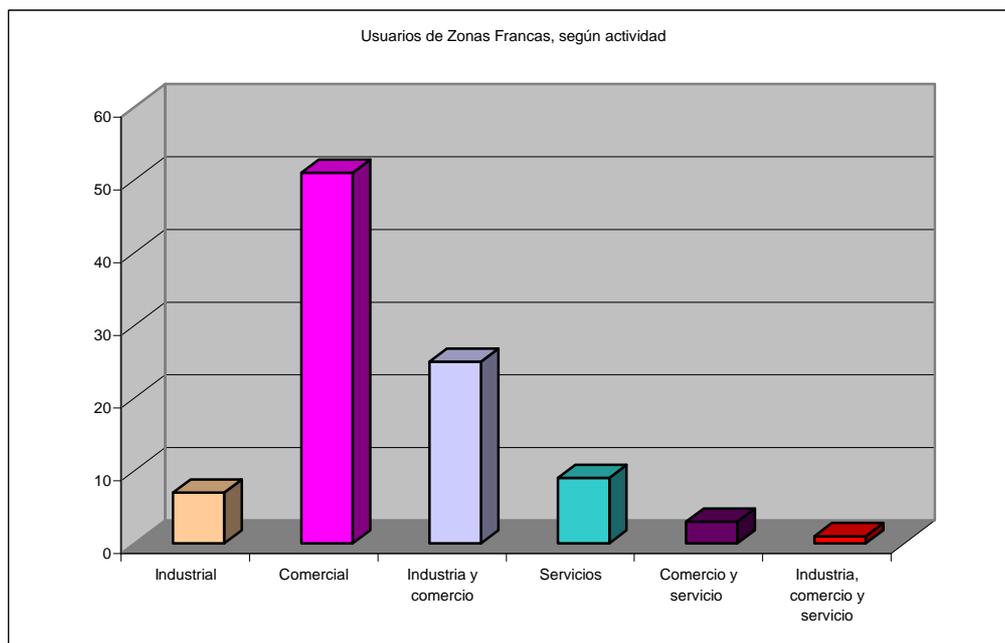


Gráfico No. 4.6

FUENTE: CONAZOFRA
Elaboración: Autor

Desde el punto de vista de los usuarios que efectivamente se instalaron en las respectivas zonas francas, se observa que llegaron a un total de veinte y seis empresas en el año 2000 (quince en ZOFRAMA, seis en ZOFREE, cuatro en ZOFRAC que laboraron en forma descontinuada y una en METROZONA); treinta y siete empresas en el año 2004, lo cual representa un índice de instalación efectiva del 51% en el 2000 y del 38,5% en el 2004.

4.8. Fortalezas y debilidades de las Zonas Francas en el Ecuador en la perspectiva de la Globalización y del Libre Comercio.

La entrada en vigencia de los Acuerdos con la OMC (desde diciembre de 1995) y en un futuro próximo con el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), determinan que en los próximos años deberán eliminarse los subsidios a las exportaciones, especialmente del impuesto a la renta y otros subsidios a las mismas. Lo cual hace que el futuro de las zonas francas dependerá mucho de cómo se hayan desarrollado hasta ahora, su ubicación geográfica, el tipo de empresas instaladas, la política de promoción para la inversión por parte del Gobierno, el costo país, el riesgo país, etc., y las zonas francas deberán renovarse y adaptarse a las nuevas y cambiantes necesidades del inversionista extranjero.

Así también deberán analizarse factores como fortalezas y debilidades de las mismas para mejorar las primeras y reducir las segundas, buscando el funcionamiento de un cluster competitivo del régimen de zonas francas.

4.8.1. Fortalezas.

Como fortalezas se entiende a los atributos o características internas del régimen de zonas francas, que contribuyen o promueven al éxito y alcance de sus objetivos.

Como fortalezas del sector de zonas francas se pueden enunciar las siguientes:

- Ubicación de las zonas francas en cercanías a los principales puertos marítimos y aeroportuarios del país, tales como Manta, Esmeraldas, Quito y a futuro en el puerto de Guayaquil; aspecto que contribuye a un flujo rápido de mercaderías desde y hacia las zonas.

- Centros con disponibilidad de obras de infraestructura para el desarrollo de actividades económicas.
- Exención de impuestos directos e indirectos, así como de la supresión de los derechos arancelarios, que no solamente benefician a las actividades industriales, sino también a las comerciales y de servicios internacionales.
- Disponibilidad de Ley y Reglamento con reglas claras para el desempeño de la actividad.
- Conformación de la Cámara de zonas francas del país, CAZOFRA, cuyos estatutos fueron aprobados por el MICIP mediante Acuerdo 0268 de mayo 29 de 1998, y se encuentra en proceso de la conformación del gremio de los usuarios de la zona franca de Manabí.
- Gremio internacional de zonas francas que en su último foro realizado en marzo de 2002 en República Dominicana propone: crear una comisión en el previsto seno del Comité de Negociaciones (CNC) del ALCA y con el apoyo del comité de Zonas Francas de las Américas, presente una fórmula que permita la coexistencia de las zonas francas con la armonización de los incentivos a través del tiempo, de manera tal que se promueva la atracción de la inversión vinculada a la producción de manufacturas y servicios en desarrollo del ALCA⁵².
- Calificación de nuevos proyectos de zonas francas a partir de 2004

⁵² www.amcham.org.do/convencional/pdf/Ibarra_zonas_francas.pdf.

y que entrarán en funcionamiento a futuro, entre los cuales se encuentra el proyecto de mayor envergadura como es el que se desarrollará en el nuevo aeropuerto de Quito, con una extensión de mil quinientas hectáreas; así como el de Guayaquil que tiene el aval de las Cámaras de la región.

4.8.2. Debilidades

Como debilidades se consideran aquellas características o atributos internos y externos de las zonas francas que dificultan o frenan su crecimiento y desarrollo.

Se han detectado como debilidades del sector de zonas francas, las siguientes:

- Escasa disponibilidad de créditos para el desarrollo de obras de infraestructura en zonas francas, principalmente por el plazo y periodo de amortización de los mismos.
- Reducida ingerencia de un organismo que lidere la promoción interna (país) y externa (internacional) sobre las zonas francas. La CORPEI (Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones), solamente mantiene una página Web con información de carácter general sobre el régimen legal de zonas francas.
- Carencia de un plan estratégico de desarrollo de las zonas francas del país.
- Poca accesibilidad, calidad y mayores costos de energía eléctrica y

telecomunicaciones en relación con países vecinos.

- Demora en la expedición de los trámites de comercio exterior, así como en la entrada o salida de los puertos, aeropuertos o zonas de cruce fronterizo, para mercaderías dirigidas a zonas francas.
- Incorporación del pago de utilidades a los trabajadores de las empresas de zonas francas, considerado como impuesto adicional por los inversionistas extranjeros.
- Discontinuidad de las Autoridades que dirigen el Consejo Nacional de Zonas Francas.
- Existencia de otros sistemas aduaneros especiales competitivos de fácil acceso y baja inversión, aunque con menos beneficios globales.
- Índices de competitividad global del país que le ubican en el puesto cincuenta y cuatro de sesenta y dos países en el año 1999, en el puesto sesenta y ocho de setenta cinco países en 2001 y setenta y tres de ochenta países en 2002. Calificación que se torna más crítica al considerar índice Corriente de Competitividad que tiene relación con el ámbito microeconómico y se ubica en el puesto setenta y dos de setenta y cinco en el año 2001 y en el puesto setenta y siete de ochenta países considerados en el año 2002.
- El índice de competitividad corriente está relacionado con el ámbito empresarial y considera factores como la sofisticación de las estrategias y operaciones de las compañías; calificación del ambiente de negocios. El indicador de Competitividad Global está relacionado con: ambiente macroeconómico, innovación,

tecnología de información y comunicaciones, transferencia de tecnología, corrupción y leyes y contratos.

4.9 Análisis Financiero de Empresas Afincadas en la Zona Franca

Debido a que los estados financieros de las empresas son confidenciales, se tomará una situación tipo de una empresa que tenga las características idóneas para ser beneficiaria de esta clase de régimen y se hará el análisis financiero de las ventajas que se pueden cuantificar en forma porcentual. De esta manera se obtendría un valor en porcentaje de cada rubro, que refleje como resultado final el incremento de la utilidad neta.

Ahorros:

- Impuesto a la Renta
- Impuesto al Valor Agregado
- Impuesto Aduanero
- Servicios al ser compartidos (Economía de escala)

Gastos:

- Pago de Arriendo a Zona Franca.
- Incremento del 10 % al salario mínimo de los trabajadores con relación de dependencia.

4.9.1 Caso No. 1

Supuestos:

- Tipo de negocio de la empresa: industrial y comercial

- Empresa Importadora y Exportadora
- El porcentaje de importación de insumos sobre el total de insumos utilizados es del 57%
- Toda la producción se destina a mercado de exportación
- Los empleados no tienen relación de dependencia

A continuación se presenta el Estado de Pérdidas y Ganancias del Caso No. 1, el que permitirá visualizar las ventajas de operar en zona franca:

Cuadro 4.15

Caso 1: Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS			
	FUERA DE ZONA FRANCA	REGIMEN ZONA FRANCA	CRECIMIENTO
Total Ingresos	9.885,060	9.885,060	0,00%
Costo de ventas	6.240,240	6.214,554	-0,41%
Margen Bruto	3.644,820	3.670,506	0,70%
% Margen Bruto / ventas	36,87%	37,13%	

Gastos Operacionales			
Gastos de ventas y administrativos	2.027,410	2.027,410	0,00%
Incobrables	87,620	87,620	0,00%
Otros gastos Operacionales			
Utilidad Operacional	1.529,790	1.555,476	1,68%
Otros Ingresos	7,790	7,790	0,00%
Utilidad antes de Impuestos e Intereses	1.537,580	1.563,266	1,67%
Intereses	162,440	162,440	0,00%
Utilidad antes de impuestos	1.375,140	1.400,826	1,87%
Impuestos	498,488		-100%
Utilidad Neta	876,652	1.400,83	59,79%

Fuente de Información: www.yahoofinancial.com

Elaboración: el autor

El pago por nacionalización de los insumos importados es el 5% en promedio. Este valor influye directamente en el costo de venta del producto disminuyéndolo en un 1.94% al tener que ser afectado sólo el 68% que es el porcentaje de insumos en el total del costo de ventas y de eso el 57% son insumos importados, entonces es a este valor al que se le aplica el costo del pago de aduana por nacionalización, incrementando como resultado el margen bruto en un 3.32%.

El arriendo, por ubicarse en territorio de zona franca es de USD 3.5 por m² de galpón. El área necesaria para el funcionamiento de la empresa es de 30.000 m² de galpón, con un costo de 105.000 USD, y de oficinas, 1000 m², con un costo de 100.000 USD. Estos valores son costos fijos que afectan al costo de ventas; sin embargo, estos valores se compensan

en buena parte con el ingreso por el arrendamiento de las instalaciones que se ocupaban al no estar en zona franca, cuyo valor es de 110.000 USD.

En zona franca, por tanto, el margen bruto al final de todas las operaciones, es mayor en un 0,70% al original (No en Zona Franca)

Los insumos locales están exentos de pagar el impuesto al valor agregado, lo que también disminuye el costo de ventas.

Los impuestos de renta (25%) y de participación laboral (15%) son exonerados en su totalidad, debido a que toda la empresa está ubicada en zona franca y en relación al impuesto por participación laboral, no se lo paga ya que los trabajadores no tienen relación de dependencia.

Por último, concluimos que la utilidad neta de la empresa, aumenta en un 59.79% en relación a la utilidad que obtendría la misma empresa al no estar en régimen de zona franca.

4.9.2 Caso No. 2

Supuestos:

- Tipo de negocio de la empresa: industrial y comercial
- Empresa importadora y exportadora
- 57% de insumos importación sobre el total utilizados
- 40% de producción destinado al mercado de exportación
- 60% de producción destinado al mercado local
- Pago de arancel promedio por nacionalización de los insumos importados 5%
- Pago de arancel por nacionalización del producto terminado 20%
- Todas las instalaciones se ubican en zona franca

Cuadro 4.16

Caso 2: Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS			
	FUERA DE ZONA FRANCA	REGIMEN ZONA FRANCA	CRECIMIENTO
Total Ingresos	9.885,060	9.885,060	0,00%
Costo de ventas	6.240,240	6.577,362	5,40%
Margen Bruto	3.644,820	3.307,698	-9,25%
% Margen Bruto / ventas	36,87%	33,46%	
Gastos Operacionales			
Gastos de ventas y administrativos	2.027,410	2.027,410	-95,68%
Incobrables	87,620	87,620	0,00%
Otros gastos Operacionales			
Utilidad Operacional	1.529,790	1.192,668	-22,04%
Otros Ingresos	7,790	7,790	0,00%
Utilidad antes de Impuestos e Intereses	1.537,580	1.200,458	-21,93%
Intereses	162,440	162,440	0,00%
Utilidad antes de impuestos	1.375,140	1.038,018	-24,52%
Impuestos	498,488		100%
Utilidad Neta	876,652	1.038,018	18,41%

Fuente de Información: www.yahoofinancial.com

Elaboración: Autor

En este caso en que la empresa de su producción, tan solo el 40% tiene como destino el mercado extranjero, la conveniencia del régimen de zona

franca no se hace tan atractiva ya que el producto terminado para mercado local debe pagar el impuesto de nacionalización como si éste fuera importado de cualquier otro país, y en el caso que se está analizando, el impuesto de aduana para el producto terminado es mayor que el de los insumos utilizados en éste. Es así entonces que el costo de ventas en este caso aumenta al que se tiene en no régimen de zona franca; el margen bruto disminuye en un 9%, sin embargo la utilidad neta al final del ejercicio sigue siendo mayor en un 18.41% que al no estar en zona franca debido a la exoneración del 25% de impuesto a la renta, y del 15% de participación de los trabajadores en el caso de que éstos no tengan relación de dependencia.

En el caso de que los trabajadores tengan relación de dependencia entonces el impuesto de participación laboral si tendría que ser cancelado al estado, a más de un gasto del 10% más en el costo de mano de obra directa que lo manda la ley de zonas francas del Ecuador. En éste caso no sería conveniente el integrar un régimen de zona franca pues al contrario de beneficiarse, se estaría castigando a la empresa, la utilidad disminuiría en 37.2%.

En este caso el impuesto al valor agregado del 12% no hace una diferencia ya que al no ser un usuario de zona franca éste se compensa el IVA pagado en los insumos locales consumidos con el IVA retenido por las ventas en mercado local.

En todos los casos el aumento en la utilidad neta incide positivamente en el patrimonio de la empresa. Con el excedente de utilidad se puede realizar inversiones en activos fijos o financieras de largo plazo.

La exoneración de impuestos se ve reflejada también en el balance general. La cuenta de pasivo, impuestos por pagar se elimina reduciendo

considerablemente el valor del pasivo corriente. Con lo cual el índice de liquidez (Índice de liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente), el cual indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, aumentaría.

Los índices de rentabilidad, muestran la rentabilidad con respecto a las ventas, a la inversión y al patrimonio, son en los que tienen mayor incidencia de los beneficios de operar bajo régimen de zona franca. Debido a que existe la exoneración total del impuesto a la renta, la utilidad de la empresa aumenta considerablemente. Este fenómeno aumenta la rentabilidad de los accionistas, el rendimiento sobre los activos y sobre las ventas.

CAPÍTULO V

ZONAS FRANCAS QUE HAN CONTRIBUÍDO AL DESARROLLO ECONÓMICO EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y PROYECCION PARA EL ECUADOR

5.1 Introducción

Este capítulo trata de analizar el papel importante que han tenido las Zonas Francas en el desarrollo económico de los países de América Latina en las que han implementado y la manera que han contribuido a la generación de empleo y actualización tecnológica de las empresas que se han establecido en ellas, dando como consecuencia elevar la competitividad de las mismas, lo que ha traído consigo un mejoramiento sustancial de todas ellas, por tanto el nivel de vida de la población de los países que han adoptado el sistema de las zonas francas, se ha visto favorecido. Muchos países que dependían de unos pocos productos para la generación de divisas, ahora tienen nuevos productos como generadores de las mismas. Adicionalmente, las Zonas Francas en algunos países se han constituido en plataformas logísticas para un mejor manejo de importaciones de insumos, activos fijos, etc. lo cual produce ahorros considerables traduciéndose en costos favorables de los productos manufacturados. A continuación se ejemplifica los países que han adoptado este sistema y que se han visto favorecidos:

5.2 Costa Rica

En Costa Rica, el sistema de zonas francas fue creado mediante Ley de zonas procesadoras de exportación y parques industriales en 1981 y se definen como "...áreas controladas de concentración industrial, geográficamente delimitadas, autorizadas por la ley, cuyo propósito es el establecimiento de industrias en donde productos e insumos relacionados pueden ser importados para operaciones de fabricación, ensamble o manejo, y luego ser exportados, bajo conceptos de extra-territorialidad aduanera y fiscal, a mercados fuera del Mercado Común Centroamericano..."⁵³

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

Entre los beneficios que tienen estas firmas se mencionan:

- Exención total de derechos de aduanas (importación) y gravámenes conexos.
- Exención total de derechos e impuestos de exportación y demás gravámenes conexos asociados con la exportación o reexportación de productos.
- Exención total de impuestos sobre el capital y activo neto por un período de diez años, a partir del inicio de operaciones.
- Exención de todos los impuestos de venta y consumo y de los gravámenes o derechos sobre las remesas al extranjero.
- Exención de todos los impuestos a las utilidades por un período de diez años así: 100% para los primeros seis años y 50% para los

⁵³ VILLASUSO, Juan Manuel, "Reforma en el sector externo de la economía costarricense", Simposio Internacional del Proyecto de Investigación "Reforma económica y Cambio Social en América Latina y El Caribe", Cali-Colombia, Octubre 27/29 de 2004 ISBN 958-601-903-9

cuatro restantes.

Las zonas francas de Costa Rica han creado alrededor de 49.000 puestos de trabajo, mayoritariamente en los sectores del vestido y la electrónica, opción que ha permitido diversificar las exportaciones del país, reduciendo la participación relativa de las exportaciones tradicionales como el banano y el café. Antes de 1982, la participación de los productos tradicionales en el comercio exterior era de USD. 575 millones lo que equivalía al 59.9%, y la de los no tradicionales era de USD. 385 millones equivalente al 40.1%. En el periodo 1990-1999 la distribución ya había cambiado y la participación de los productos tradicionales era de USD. 716.6 millones equivalente al 44.1% y los no tradicionales les superaron, colocándose en USD. 908.2 millones, equivalente al 55.9%. Actualmente casi el 30% del empleo en la manufactura corresponde a empresas activas en las zonas francas. La tasa de desempleo de Costa Rica ha bajado significativamente, situándose en alrededor del 5%.⁵⁴

En cuanto a las importaciones, las provenientes de la Zona Franca han ido creciendo paulatinamente, es en el año de 1998 que da un salto y se duplica con respecto al año anterior (USD \$ 1.537.6 con respecto a USD \$ 746.7), esto, debido a que en los siguientes años hasta el 2004 tiene una tasa de crecimiento relativamente estable.

5.3 Panamá

5.3.1 Zona Libre de Colón

A sus cincuenta años la Zona libre de Colón se ha transformado en la mayor zona franca de las Américas, generando una transacción comercial

⁵⁴ *Ibíd.*

de importaciones que ya en 1997 alcanzaba a un valor de USD. 5.513 Millones y reexportaciones por USD. 6.268 Millones. Las mercancías con mayor movimiento son: electrodomésticos, ropa, perfumería y cosméticos, relojería, calzado, textiles, licores y cigarrillos, ropa de dama y mantelería.⁵⁵

Hoy más de 1600 compañías son las que operan en la Zona Libre de Colón, atendiendo un mercado de 500 millones de consumidores en Latinoamérica y el Caribe, siendo la segunda zona franca más grande del mundo, después de Hong - Kong, generando 21.500 empleos. Le visitan 250.000 hombres de negocios al año, lo que produce depósitos de USD. 416 Millones y moviliza mercancías en más de 14.029 buques provenientes de 84 países. Panamá es sede de un importante centro financiero, con más de 110 bancos de todo el mundo, de los cuales tienen sedes en la Zona Libre de Colón 20.⁵⁶ Con la mejor posición estratégica, localizada cerca de la entrada atlántica del Canal de Panamá, además de los beneficios que ofrece el país para los inversionistas explican el porque la Zona Libre de Colón se ha mantenido como líder de zonas francas en el Comercio Internacional.

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

⁵⁵ Fuente: Directorio y catálogo de productos. Zona libre de Colón – Panamá. Vol. 161., 1998-99

⁵⁶ *Ibíd.*

En la Zona Libre de Colón convergen comerciantes de diferentes nacionalidades y culturas teniendo como denominador común, el Comercio, por lo que esa gama de variados orígenes étnicos le confieren al país y la Zona Libre de Colón, una muy especial condición para la inversión y el desarrollo de todo tipo de negocios y actividades.

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

5.3.2 Proyecciones de la Zona Libre de Colón

Dada la apertura de las economías de los países del continente americano, se ha ocasionado un importante aumento de las ventas efectuadas en la Zona Libre de Colón, es por eso que desde inicios de la década de los 90, la administración de la zona libre, ha diseñado un importante plan de inversiones con más de 25 proyectos, cuyos objetivos fundamentales son: aumentar la oferta de terrenos e instalaciones, elevar la eficiencia de los servicios prestados a los clientes, diversificar la base de negocios, ser facilitadores en la capacitación de la mano de obra disponible y de una adecuada promoción de la misma. Además, modernizar su infraestructura de depósitos y de los sistemas de carga y tránsito de toda clase de mercancías, ofrece los mejores servicios tales como: Intercambio electrónico de datos, acceso de información de carga vía satélite, facilidades de almacenamiento, procesamiento de documentos, pases automatizados para clientes, desde el aeropuerto

Internacional de Tocumen, tramitación de aduana, servicios de verificación de los documentos para todas las operaciones en Zona Franca, control de inventarios, consulta directa al computador, programas específicos para el ingreso y salida de mercancía mediante modernos mecanismos de visación remota, uso de red de fibra óptica, correo electrónico e Internet, código de barras para la toma de inventarios, etc.

Los anteriores servicios se complementan con las distintas privatizaciones de puertos, aeropuertos, autopistas, tren interoceánico privado y facilidades de comunicación, que han sido ejecutadas por el gobierno nacional para convertir al país en un centro de logística global.

Con el objeto de no ser un país netamente comercial, al momento están negociando la posibilidad de montar varias industrias tecnológicas aprovechando las facilidades que otorga la posición geoestratégica y también los ingresos que obtienen del comercio se han orientado a la producción de productos agrícolas. También ha desarrollado un sector importante como el turismo.

5.4 Chile

5.4.1 Zona Franca de Iquique (ZOFRI)

"El Gobierno de Chile creó la zona franca de la ciudad de Iquique (ZOFRI)⁵⁷, el 25 de junio de 1975, con el fin de impulsar el desarrollo de la región I del país, una región extrema del largo territorio chileno, distante

⁵⁷ Fuente: www.zofri.cl

2.000 Km. de Santiago la capital, y que en ese momento atravesaba por una crisis económica. Al poco tiempo de su creación, esta zona franca se convirtió en el motor de desarrollo de la ciudad de Iquique, convirtiendo al comercio en la principal actividad de la zona y permitiendo el desarrollo de muchas actividades anexas. Hoy, Iquique se destaca como una de las ciudades más pujantes de Chile, concentrando importantes inversiones en rubros como el turismo, la minería y la construcción. Sin embargo, el comercio a través de la zona franca continúa manteniendo su lugar como uno de los principales pilares de la economía regional. Hasta 1.990 ZOFRI fue un servicio público. Ese año el 48% de la propiedad de ZOFRI, se privatizó y la administración pasó a convertirse en la Sociedad Anónima ZOFRI S.A. iniciando una nueva era de desarrollo para la zona franca de Iquique. ZOFRI ha conducido una política de inversiones que ha permitido introducir avanzados sistemas de gestión e información, seguridad para los usuarios y una moderna infraestructura en sus instalaciones, además de lograr excelentes resultados operacionales (Compras y Ventas) y utilidades para los accionistas de la empresa".

Hoy en día ZOFRI dada su ubicación en el cono sur del continente americano, se ha convertido por su auge, en un centro de comercio internacional que tiene influencia en todo el norte de Chile, Bolivia, Paraguay y el norte de Argentina. Es quizás una de las zonas francas, mejor ubicadas y que ha traído, un impulso considerable en las actividades de Comercio Exterior en la zona de influencia, arriba citada.

Cuenta con una extensión de terreno de 240 hectáreas. En esta zona se pueden importar, mantener y exportar mercaderías totalmente exentas del pago de los aranceles aduaneros y del impuesto al valor agregado (IVA) además de beneficios tributarios especiales para las empresas usuarias. Actualmente, hay más de 1.800 empresas en la Zona Franca de

Iquique que gozan de estos beneficios, efectuando operaciones por un monto superior a 2.500 millones de dólares al año.⁵⁸

Los principales objetivos de la Zona Franca de Iquique son:

- Agilizar el comercio exterior
- Ser una fuente generadora de empleos en varias actividades tales como el comercio, la industria y servicios.
- Permitir el traspaso de tecnología extranjera
- Impulsar la inversión privada.
- Beneficiar a los habitantes de la ciudad de Iquique y de las ciudades y pueblos de la Primera Región con sus franquicias y garantías.

En general, el objetivo de crear esta zona franca fue el de generar un polo de desarrollo para la región de Tarapacá (Primera Región).

5.5 Brasil

5.5.1 Zona Franca de Manaus Suframa⁵⁹

Manaos, capital del Estado de Amazonas, ubicado en la parte central de la amazonía brasilera, a orillas del río Negro, afluente del río Amazonas, fue la capital cauchera del mundo, por sus cultivos de caucho natural hasta cuando los ingleses desarrollaron otra variedad de caucho natural para ser cultivada en las plantaciones de Malasia, simultáneamente también se descubría el proceso de obtención del caucho sintético derivado del petróleo, lo cual trajo como consecuencia la

⁵⁸ *Ibíd.*

⁵⁹ www.suframa.gov.br

decadencia de la economía monoextractiva de caucho natural en la región, generando una recesión y estancamiento del desarrollo económico de la misma. La quiebra del monopolio de Caucho Natural, comenzó en la década de 1910, vaciando la economía del Amazonas y desde ese momento la ciudad perdió su empuje y dinamismo, presentándose un éxodo por el desempleo generado haciendo de Manaus una ciudad sin horizontes. Entre tanto la participación activa de una clase empresarial, política y económica, fijaron las raíces para sustentar una estructurada sociedad que abriría las perspectivas para la creación de la Zona Franca de Manaus más de cinco décadas después. Hacia 1957, se creó la Zona Franca de Manaus SUFRAMA, y durante estos 50 años la Zona Franca de Manaus centra sus resultados económicos y sociales en la ciudad de Manaus, que hoy se cuenta entre una de las capitales más progresivas de Brasil, con una población estimada en 1.2 millones de habitantes.

La Zona Franca de Manaus (ZFM) fue creada y reglamentada, respectivamente por la Ley No. 3.173, del 6 de junio de 1957 y por el Decreto Ley No. 288, del 28 de febrero de 1967.⁶⁰

También conocida como zona franca de base regional, es un área aduanera de libre comercio de importación y de incentivos fiscales especiales (hasta el 2013, por determinación constitucional), que tiene por objetivo mantener en el Amazonas un centro industrial, comercial y agropecuario, provisto de condiciones económicas que permitan su desarrollo ante los factores locales y la gran distancia en que se encuentra de los centros consumidores de sus productos.

Está abarcada en un territorio de 10.000 Km² en el estado de Amazonas y engloba la ciudad de Manaus y sus alrededores. Allí están

⁶⁰ *Ibíd.*

establecidas 6.000 empresas comerciales y 500 industrias. El distrito industrial de Manaus tiene un área inicial de 1.700 ha., y capacidad para alcanzar una ampliación de 5.700 ha. El distrito agropecuario está situado al norte de Manaus, lo atraviesa la carretera BR-174 y tiene un área de 589.334 ha.⁶¹

Un principal objetivo del modelo de incentivos fiscales de la Zona Franca de Manaus es consolidar una economía moderna y competitiva en la amazonía occidental, estructurando las bases para el desarrollo auto-sostenible de la región.

La importancia de Manaus en este contexto de desarrollo se acentúa más por el hecho de poseer una base de investigación y producción científica. Una ciudad, cuya tradición académica comenzó en 1909, cuando se fundó la Universidad libre de Manaus, reconocida por más de 40 años como una respetada institución oficial de investigación en Brasil, se creó el Instituto Nacional de Investigaciones de la Amazonía (INPA), también un Instituto de Tecnología de la Amazonía (UTAM), sostenido por el gobierno del estado de Amazonas; y cuatro instituciones particulares que son responsables por el funcionamiento de diversas facultades, así como otras instituciones dedicadas a la investigación científica y tecnológica.

La política de incentivos fiscales formulada por el gobierno Brasileiro, para la amazonía occidental es administrada por la secretaría especial de políticas regionales del ministerio de planeación y organización, a través de SUFRAMA.

Esta política está basada en dos grandes líneas ínter complementarias, induciendo de un lado una consolidación de una

⁶¹ *Ibíd.*

estructura industrial más especializada, competitiva y sostenible en el parque industrial de Manaus, y de otro, una apertura de fronteras de inversiones en espacios interiores de la Amazonía Occidental, en sectores productivos que compatibilicen el aprovechamiento económico del potencial de recursos naturales con una preservación ambiental, fortaleciendo una estructura económico-social y asegurando a los habitantes de la región su derecho a la educación, la salud, el trabajo y una vida con dignidad.

SUFRAMA, tiene una actuación importante en la implementación de los programas de Ecología Molecular para uso sustentable de la Biodiversidad de la Amazonía (PROBEM Amazonía), que fue implementado por iniciativa del Ministerio del Medio Ambiente, de los recursos Hídricos y de la ley de Amazonía y del Ministerio de Planeamiento y Organización, con el apoyo del Consejo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico y de la Fundación de Apoyo e Investigación en el Estado de Sao Paulo (FASESP), involucrando la participación de importantes instituciones regionales, nacionales e internacionales de investigación.⁶²

Como se puede apreciar, esta área se ha diseñado para ser un polo de desarrollo aprovechando los recursos naturales de la región amazónica brasilera, y que incidirán en la biodiversidad del planeta.

Vale destacar que toda la industria electrónica brasilera ha elegido esta zona franca como su sede, generando empleo de mano de obra altamente calificada.

La Zona Franca de Manaus se define como: "Un área de libre comercio de importación y exportación, con incentivos fiscales especiales,

⁶² *Ibíd.*

establecida con la finalidad de crear en el interior de la amazonía un estado industrial, comercial y agropecuario dotado de condiciones económicas que permitan su desarrollo, en base a los factores locales y la grande distancia a que se encuentran los centros consumidores de esos productos"⁶³.

Con respecto al funcionamiento inicial de la zona se dice: "Los primeros años de la Zona Franca de Manaus fueron marcados por un comercio fuerte que estaba en expansión, que fue responsable de un elevado crecimiento de la oferta de empleos y una expansiva recaudación del impuesto al comercio de mercaderías.

Fue esa intensiva actividad comercial que provocó el cambio urbanístico de la ciudad, transformando Manaus en uno de los principales polos turísticos brasileros. También, la Zona Franca de Manaus indujo un extraordinario crecimiento del sector industrial de Manaus, con más de 380 industrias en pleno funcionamiento, el parque industrial de la ZFM ha generado millones de empleos, mejorando con eso las condiciones de vida del hombre de la región"⁶⁴

5.6 Uruguay

5.6.1 Zona Franca de Montevideo

Con una ubicación excepcional en Latinoamérica, Uruguay disfruta de un régimen democrático consolidado, donde la convivencia pacífica y la libre iniciativa privada son pilares básicos.

⁶³ *Ibíd.*

⁶⁴ Fuente: www.suframa.Gov.Br.com

Orientado hacia una economía liberal, Uruguay suma características inusuales: cuenta con una mano de obra altamente calificada, posee un alto índice de alfabetización y su nivel de enseñanza es comparativamente superior desde hace décadas.

La Zona Franca de Montevideo, ubicada a sólo 9 Km. del Aeropuerto Internacional de Carrasco y a 20 minutos del puerto de Montevideo, en la boca de salida de la Hidrovia que da servicio al litoral argentino, Bolivia y Paraguay, es la única zona franca en pleno funcionamiento en Sudamérica dentro de una ciudad capital. Ello representa una ventaja de enorme trascendencia para el empresario, al permitirle conectarse en forma directa por aire, mar y tierra con las vías de entrada y salida de mercancías.

La ley No. 15.921 sancionada el 17 de diciembre de 1987, establece que las zonas francas son áreas aisladas del territorio nacional, donde se estimula la actividad económica a través de una normativa particular.⁶⁵

En Uruguay estas zonas de economía especial “gozan de excepciones aduaneras y fiscales, además de estar excluidas de la jurisdicción de los monopolios estatales”. Esto las diferencia de la mayoría de zonas francas del mundo, donde en general, sólo se contemplan beneficios aduaneros y algunas exenciones fiscales de carácter limitado.⁶⁶

En las zonas francas del Uruguay se pueden desarrollar cualquier tipo de actividad comercial, industrial y de servicios. Desde el punto de vista aduanero, las actividades que se desarrollen en zona franca se considerarán realizadas fuera del territorio nacional. Vale decir que la introducción de mercaderías desde la zona franca a la zona no franca se

⁶⁵ Legislación Básica de la Zona Franca de Montevideo, 1987

⁶⁶ FERROSA, Jaime, Las Zonas Francas como Plataformas Logísticas y el Impacto en el Desarrollo de los Países de América Latina, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2001, p. 128

considerará "importación", debiéndose abonar las tasas y aranceles pertinentes de acuerdo a la normativa imperante. De igual forma la introducción de mercaderías desde la zona no franca a la zona franca será considerada "exportación" del Uruguay a todos sus efectos.

La organización jerárquica en las zonas francas uruguayas se compone de una estructura vertical de cuatro niveles:

- 1er. Nivel: Poder Ejecutivo.
- 2do. Nivel: Ministerio de Economía y Finanzas; y la Comisión Honoraria Asesora de Zonas Francas.
- 3er. Nivel: Dirección General de Comercio.
- 4to. Nivel: Área Zonas Francas de la Dirección General de Comercio.

A diferencia de lo que sucede en las zonas francas del resto de América Latina, la Dirección Nacional de Aduanas, no tiene competencia alguna en el interior de las zonas francas uruguayas. Su competencia se limita al control de entrada y salida de mercaderías a y desde las zonas francas. La supervisión y control de las zonas francas está a cargo del Ministerio de Economía y Finanzas, a través de la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas. El Ministerio de Economía y Finanzas se reserva la dirección política de las zonas francas.⁶⁷

5.7 Colombia

El potencial del comercio exterior en Colombia da soporte al objetivo de promover las zonas francas como plataformas logísticas que sean el motor para las actividades de comercio exterior de la industria colombiana.

⁶⁷ Legislación Básica de la Zona Franca de Montevideo, 1987

En Colombia actualmente se tiene una situación muy especial que merece un estudio profundo; en razón del comportamiento de las exportaciones no tradicionales del país que las efectúan 467 empresas, catalogadas como grandes industrias en razón de que cada una de ellas efectúan exportaciones por un monto anual superior a USD 2 Millones y a su vez representan el 81.09% del FOB exportado. El restante 18.91% lo exportan 5.320 empresas que equivalen al 91.9% del total de los exportadores del país.⁶⁸

Los productos tradicionales de exportación en Colombia hasta 1990 generaban el 60% de las exportaciones y de dicho año a la fecha han presentado una disminución porcentual en su participación en las exportaciones, al punto que en el 2003 la relación fue USD. 6.017 millones vs. USD. 5.532 millones no tradicionales (52% vs. 48%) y en 2004 fue USD. 5.250 millones vs. USD. 5.572 millones no tradicionales (48.5% vs. 51.5%)⁶⁹

Lo anterior indica que cada año se fortalecen más las exportaciones de productos no tradicionales como son los de los sectores industriales, textilero, bebidas, agropecuario, papeleros y máquinas y equipos principalmente; desplazando como generadores de divisas a los productos tradicionales, no queriendo con esto decir que el país ha mermado su actividad exportadora.

Esta situación ampliamente conocida por el gobierno, obliga a la generación de políticas que faciliten impulsar la economía, trazando metas específicas con planes dirigidos a sembrar una actitud de cambio

⁶⁸ FERROROSA, Jaime, Las Zonas Francas como Plataformas Logísticas y el Impacto en el Desarrollo de los Países de América Latina, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2001, p. 136

⁶⁹ Fuente: DANE. Departamento Nacional de Estadística de Colombia

en la mentalidad de los empresarios; buscando que si ya han incursionado en los mercados internacionales, lo hagan con mayor fuerza, y si aún no lo han hecho, tomen las medidas del caso para iniciar su incursión.

Colombia a inicios de 1991, implantó el modelo de apertura económica y esto le abrió las puertas al mercado internacional, que hasta ese momento había estado cerrado, en razón de que se tenía un modelo de sustitución de importaciones y proteccionista de la industria nacional. Esto se reflejaba en la poca participación de Colombia en los mercados mundiales, a excepción de las exportaciones de productos tradicionales antes citados.

5.7.1 Las Zonas Francas y el Impacto en el Desarrollo Económico de Colombia

Colombia es un país que cuenta con ventajas competitivas especiales dentro del contexto del resto de naciones suramericanas, pues posee gran riqueza de recursos naturales, clima tropical favorable y una posición geográfica única entre los países de la región, ya que tiene costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico con tres puertos en el Atlántico (Cartagena, Barranquilla y Santa Marta) y uno en el Pacífico (Buena Aventura) el cual moviliza el 37% de la carga de importación y exportación del país, constituyéndose así en el primero de Colombia. Estas ventajas la convierten en la puerta de entrada a Sudamérica.

El gobierno colombiano creó las políticas y definió las zonas francas en el año de 1979⁷⁰, con el objeto de agilizar los procesos de Distribución

⁷⁰ Ley de Zonas Francas de 1.979

Física Internacional (DFI), generar fuentes de trabajo y plantear un modelo de desarrollo económico similar al de los países desarrollados del Asia.

Se piensa que se deben reorganizar los distintos sectores de la economía con un pensamiento de beneficio comunitario y social, lo cual motiva a los empresarios colombianos para que busquen alternativas que generen mejoras en los resultados de sus empresas, y es así como entidades como la ANDI⁷¹, la Secretaría de Fomento para las PYMES, el Ministerio de Desarrollo, FENALCO⁷², PROEXPORT⁷³, entre otras; están realizando programas y campañas para el fomento del comercio exterior, principalmente para las exportaciones y en especial dirigidas a las PYMES⁷⁴, las cuales generan aproximadamente el 40% del empleo, pues se ha considerado y tenido en cuenta las experiencias en otros países y que ésta es la manera ideal de salir de la crisis económica y mantener un desarrollo armónico y estable.

Se debe destacar, que actualmente se está desarrollando un programa de capacitación a PYMES orientándolas hacia una mentalidad exportadora que les permitirá dejar el temor que las acompaña, cuando se trata de conquistar mercados externos. Las PYMES donde el desarrollo de este programa les dará un punto de apalancamiento para realizar las transacciones involucradas en el comercio exterior. El programa se denomina EXPOPYME y consiste en una alianza Gobierno-Universidad, a través de PROEXPORT, y se ha detectado que estas empresas, deberán establecer convenios con organizaciones especializadas en el área de logística y DFI, dado que desconocen esta área, y no disponen de los

⁷¹ ANDI- Asociación Nacional de Industriales

⁷² FENALCO- Federación Nacional de Comerciantes

⁷³ PROEXPORT- Fondo de Promoción de Exportaciones

⁷⁴ PYMES- Pequeñas y Medianas Empresas

recursos financieros y humanos para este tipo de gestión pues no soportarían el alto costo de estas actividades.

5.7.2 Clases de Zonas Francas en Colombia

Los tipos de zonas francas que están reglamentadas por la legislación colombiana son las siguientes:

- **Zonas francas industriales de bienes y servicios**

Promueven y desarrollan la industrialización y la prestación de servicios destinados principalmente a los mercados externos.

- **Zonas francas industriales de servicios turísticos**

Buscan incentivar la prestación de servicios turísticos destinados al turismo extranjero y de forma subsidiaria al turismo nacional.

- **Zonas francas industriales de servicios tecnológicos**

Su objetivo primordial es desarrollar empresas de base tecnológica, cuyos productos sean de investigación científica y desarrollo tecnológico, además procesos de creación de nuevos productos, generación y apropiación de tecnología orientados a la exportación y subsidiariamente hacia el mercado colombiano.

- **Zonas francas transitorias**

Una zona franca transitoria es creada por decretos y resoluciones públicas. En estas zonas francas transitorias se celebran ferias,

exposiciones, congresos y seminarios de carácter internacional, que es de importancia para la economía y el comercio internacional del país. En Colombia, actualmente son zonas francas transitorias las siguientes: Feria Internacional de Bogotá, Agroexpo, Compueexpo, Expohogar, Feria del libro, Feria de la Construcción, Comunicaciones y Celular.⁷⁵

5.7.3 Estructura Regiones Motrices de Colombia

El país dado su desarrollo económico ha definido cuatro regiones que son los polos motores de la economía y es allí donde se encuentran los grandes centros urbanos que acogen aproximadamente al 50% de la población. Aquí tienen sede la gran industria colombiana, razón por la cual son los centros de atracción de las empresas grandes, medianas y pequeñas.

- **Región I**

Está ubicada en el centro del país y allí tiene sede Santa Fe de Bogotá. Su clima es ideal para el cultivo de flores. En esta región se estima que habitan aproximadamente 9 millones de personas en el área metropolitana.

- **Región II**

Esta ubicada al nor-occidente del país y allí esta situada la ciudad de Medellín. Sede de la industria textilera colombiana. Habitan aproximadamente 3.5 millones de personas en el área metropolitana.

- **Región III**

⁷⁵ PROEXPORT- Fondo de Promoción de Exportaciones

Está ubicada al sur-occidente del país y allí tiene su sede la ciudad de Santiago de Cali. Esta región es muy rica en el sector agrícola, por su clima se cultiva el mayor porcentaje de caña de azúcar durante todo el año. Allí se encuentran las principales empresas multinacionales de productos de consumo masivo y está ubicada a solo una hora y media del puerto de Buenaventura. En el eje cafetero están los cultivos más grandes de café del país. Igualmente en esta región se encuentra el parque industrial de la Ley Páez⁷⁶ y en la cual gozan de beneficios especiales las empresas que se ubiquen en él. Se estima que el área metropolitana está habitada por 4.5 millones de personas.

- **Región IV**

Ubicada al norte del país, es sede de los tres puertos sobre el mar Caribe. Su potencial turístico es admirable. Aquí se encuentran industrias de tamaño regular y también los yacimientos de carbón. En el área habitan aproximadamente 3.0 millones de personas.

5.7.4 Zona Franca de Bogotá

Los principales sectores productivos son: Textiles, Confecciones, Calzado y Flores. Las exportaciones son de USD. 200 millones anuales y ha generado 30.000 nuevos empleos en 6 años. Genera divisas por USD. 200 millones anuales. Los mercados potenciales son los EEUU y la Unión Europea.⁷⁷

⁷⁶ Ley Páez – Área de régimen especial, para el desarrollo industrial del departamento del Cauca, creada a raíz del desastre natural ocasionado por la avalancha del río Páez en 1.994.

⁷⁷ DANE, Departamento Nacional de Estadísticas, Colombia, 2004

En 1993, un grupo de empresarios después de evaluar múltiples sitios presentaron ante el Ministerio de Comercio Exterior la solicitud de declaratoria de Zona Franca a un terreno escogido en la ciudad de Bogotá, de tal suerte que mediante Resolución 0934 de 1993 se declaró como tal a la Zona Franca de Bogotá y se autorizó su funcionamiento y dirección a la Sociedad Zona Franca de Bogotá S.A.⁷⁸

En diciembre de 1996, se concluyeron las obras civiles y de urbanismo, entregando a todos los copropietarios la urbanización.

La Zona Franca de Bogotá se encuentra dotada de vías pavimentadas, fibra óptica, redes en cada uno de los lotes, central de seguridad, sala de videoconferencias, auditorio, subestación eléctrica, planta de tratamiento, planta elevadora de agua, además de otros servicios complementarios en un perímetro de 70 hectáreas aproximadamente, en el que están vinculadas empresas líderes en el desarrollo industrial del país, con una inversión de USD. 4.2 millones.

El gran reto de Bogotá es el convertirse en un importante polo de desarrollo que sirva de motor para la ciudad. El promedio colombiano de exportaciones es de USD. 350 por habitante, cifra que contrasta con los USD. 500 de per cápita mundial, entre tanto Bogotá presenta un modesto per cápita de apenas USD. 90 de exportaciones.⁷⁹

La Zona Franca de Bogotá, tiene como misión elevar el per cápita bogotano por lo menos hasta el nivel nacional y aumentar en USD. 250 las exportaciones por habitante, lo cual significa que deberá generar por lo menos USD. 1.300 millones anuales para lograr este objetivo. Esta cifra deberá ser promovida, no sólo en la producción de bienes y servicios que

⁷⁸ Desarrollo Industrial de la Zona Franca en Colombia, Folleto

⁷⁹ PROEXPORT- Fondo de Promoción de Exportaciones

desde la zona franca se produzcan y exporten, sino también vinculándolo con el resto de empresas de Bogotá.

5.7.4.1 Principales Proyectos de la Zona Franca de Bogotá

- **Proyecto de Joyería y Bolsa de Esmeraldas**

El objeto de esta iniciativa será el de unir a los productores, comercializadores y compradores de esmeraldas, joyas y piedras preciosas, con el objeto de participar en todas las etapas y darle un valor agregado a este sector.

- **Proyecto Bolsa de Flores**

Tiene como propósito dar un servicio de valor agregado a los pequeños y medianos floricultores de Bogotá y consolidar la capacidad de venta, en especial en el mercado de los Estados Unidos.

El proyecto tiene como objetivo el participar en alguna medida en ese valor agregado, así como también la posibilidad de negociar desde la zona franca un volumen importante de flores y disminuir los costos de transporte hacia los mercados internacionales.

- **Proyecto de Centro Textil y de Confecciones**

El objetivo es la promoción de un eje de desarrollo industrial que cubra una amplia gama de actividades para darle competitividad al sector de las confecciones y al sector textil, para lo cual se creó un programa de capacitación, importación y almacenamiento de máquinas de cocer y repuestos, ferias especializadas para este sector, subcontratación de confecciones, almacenamiento de insumos y materias primas, oficinas

para la localización de compradores internacionales y exportaciones de textiles colombianos a la Zona Franca para de esta manera recibir los estímulos correspondientes a las exportaciones al ser introducidas a la zona.

- **Proyecto de Puerto Seco**

Consiste en promocionar un terminal interior de carga de la mercancía que llega de los puertos terrestres (Cúcuta e Ipiales) o de los puertos marítimos (Buenaventura, Cartagena, Barranquilla y Santa Marta), para las mercaderías con destino a la ciudad de Bogotá o para las exportaciones que se originen en la misma ciudad. Este puerto permite crear economías de escala donde se negocian fletes, se agilitan los trámites de exportación e importación y el despacho de las mercaderías reduciendo sus costos.

- **Proyecto de Centro de Capacitación de Mano de Obra**

Se desarrollará un proyecto de capacitación en competitividad en sectores tales como la joyería, confecciones, cueros, etc. tanto a nivel de operarios como de supervisores. Además cursos de Comercio Exterior y de manejo y operación de zonas francas, para Gerentes y Ejecutivos de las empresas.

- **Proyecto de exportación de servicios aeronáuticos**

En lo referente a la prestación de servicios para la industria aeronáutica, la zona franca de Bogotá tiene grandes posibilidades, pudiendo generar beneficios en la exportación de ellos y en la generación de empleo calificado, creando un centro logístico para el Grupo Andino y América Latina de repuestos para el sector aeronáutico y además la

fabricación y reparación de aviones y sus partes, pudiendo algunas de ellas ser reparadas en la zona franca de Bogotá y los aviones mediante la figura de la extensión de la zona franca al aeropuerto internacional El Dorado.

5.7.5 Región Nor-Occidental de Colombia

5.7.5.1 Zona Franca de Río negro

Se encuentra ubicada en el Departamento de Antioquia, a 5 kilómetros del aeropuerto internacional de Río Negro, a 35 kilómetros de Medellín. Esta zona franca tiene un área de 28.6 hectáreas y el área proyectada a ser construida es de 10.7 hectáreas, en un tiempo aproximado de 7 años y con una inversión de USD. 6,5 millones. Los principales sectores industriales son los de textiles, confecciones, calzado y flores.⁸⁰

Las exportaciones durante los primeros 5 años han sido de USD. 100 millones y el empleo generado de 13.300 nuevos empleos durante 7 años. Los países a los cuales se ha exportado principalmente son Estados Unidos y la Unión Europea.

5.7.6 Región Metropolitana Sur-Occidental de Colombia

5.7.6.1 Zona Franca de Palmaseca - Calí

Fue constituida en 1980, está ubicada a 1 Km. del aeropuerto internacional Alfonso Bonilla Aragón, de la ciudad de Cali. El área total es de 80 hectáreas, con un área administrativa construida de 1.500 mts², y 5 bodegas cubiertas de 4.000 mts² donde se encuentran instaladas las

⁸⁰ PROEXPORT- Fondo de Promoción de Exportaciones

distintas empresas en su mayoría manufactureras.⁸¹ Adicionalmente esta zona franca cuenta con un patio de 40.000 m², y aeropuerto. Su gestión genera divisas de USD 600 millones anuales.

5.7.7 Zona Franca del Pacífico – Cali

Ubicada en Palmira a 15 Km. de Cali, distante a 5 Km. del Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón y a 150 Km. del Puerto de Buenaventura sobre el Océano Pacífico.

El área total es de 49.9 hectáreas. El tiempo de desarrollo es de 6 años, con una inversión de USD. 4,5 millones. Los principales sectores son: Agroindustria, Plástico, Petroquímico, Siderúrgico y Metalmecánica. Esta zona franca genera exportaciones por USD. 300 millones anuales. Los nuevos empleos en 6 años llegarán a 25.000 personas. Los mercados potenciales son: los bloques económicos como la UE, CAN, MERCOSUR, entre otros.

5.7.8 Región Norte de Colombia

5.7.8.1 Zona Franca Turística de Barú - Cartagena de Indias

Está ubicada en la Isla de Barú en el mar Caribe, en Cartagena de Indias. Esta isla es un paraíso turístico de alto potencial. El usuario operador es "Barú Beach & Marine Resort". El área a desarrollar es de 143.1 hectáreas, el área a construir es de 6 hectáreas.

El tiempo de desarrollo es de 10 años, con una inversión de USD. 5 millones y una superestructura de USD. 47,5 millones. El mercado de esta

⁸¹ PROEXPORT- Fondo de Promoción de Exportaciones

zona franca es el sector turístico y se están construyendo los servicios de hoteles, villas, cabañas, mansiones, campos de juego, etc.

Ha generado 4.500 empleos directos y 6.000 indirectos, en 7 años. La procedencia turística es de Europa, Estados Unidos, Asia y del interior de Colombia. Genera divisas por USD. 80 millones anuales.⁸²

5.7.8.2 Zona Franca de la Candelaria-Cartagena

Está ubicada en Cartagena en el sector del Mamonal, el usuario es el "Centro Internacional de Cartagena de Indias". Tiene un área de 100.4 hectáreas y en diez años se estima construir 79.6 hectáreas, con una inversión total de USD. 4 millones. Los principales sectores productivos son: Textiles, Cuero, Agroindustria, Plástico, Petroquímico, Siderúrgico y Metalmecánica. Esta zona franca genera exportaciones por USD. 280 a USD. 560 millones anuales. El empleo que genera es de 56.000 puestos de trabajo en los 10 años de desarrollo.⁸³

5.7.8.3 Zona Franca Turística Pozos Colorados - Santa Martha

Está ubicada en el Mar Caribe, en Santa Marta. El área total es de 64.9 hectáreas, con un área a construir de 7 hectáreas. El tiempo de desarrollo es de 10 años, con una inversión de USD. 55 millones. El sector de desarrollo corresponde al turístico, prestando servicios de hoteles, villas, cabañas, mansiones, campos de juego, etc. La Procedencia turística al igual que Cartagena es básicamente de Europa, Estados Unidos, Asia y del interior de Colombia.

⁸² FERROROSA, Jaime, Las Zonas Francas como Plataformas Logísticas y el Impacto en el Desarrollo de los Países de América Latina, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2001, p. 186

⁸³ *Ibíd.* p. 172

El empleo directo generado es de 2.500 personas y 3.000 indirectos y genera divisas por USD. 45 millones anuales.⁸⁴

5.8 Análisis Comparativo para el Ecuador

Del análisis realizado en el presente capítulo, se concluye que la mayoría de las zonas francas que se han creado y desarrollado en los países de Latinoamérica han contribuido al desarrollo de las economías locales, debido a la generación de empleo, a la generación de exportaciones y a la transferencia de tecnología. En el Ecuador este fenómeno no ha sucedido de forma exitosa pero podríamos decir que empieza a suceder, aunque en forma lenta, puesto que todavía no se han aprovechado plenamente los beneficios y ventajas para el país como para los habitantes, especialmente aquellos que viven en zonas deprimidas, lo cual incide directamente en la generación de divisas.

Esta herramienta de comercio internacional, incentiva a todo tipo de empresas no sólo a empresas de grandes capitales sino que dan facilidades a que pequeñas empresas puedan desarrollarse, lo cual puede ser beneficioso para nuestro país, puesto que según cifras del Banco Central del Ecuador al 2006 las pequeñas y medianas empresas (PYMES) llegan al 87% del total de empresas y generan el 43% del empleo total.⁸⁵

La promoción y publicidad que se dé a una zona franca son de considerable importancia para su éxito. Si el gobierno apoya al organismo rector existente, el beneficio para el país y sus habitantes puede llegar a ser fundamental en su desarrollo.

⁸⁴ *Ibíd.* p. 183

⁸⁵ Banco Central del Ecuador, Estadísticas, noviembre de 2005

La inversión extranjera en las zonas francas no sólo depende de los beneficios que éstas puedan ofrecer sino de todo el contexto político, social y económico del Ecuador. Si el país en su totalidad no está en buenas condiciones las zonas francas no llegarán a los resultados previstos.

5.8.1 Propuesta de Modernización Operativa y Legal de Zonas Francas

Práctica permanente de disciplina industrial, que nos obligue y garantice a nuestros clientes:

- Entrega de productos en cantidad y tiempos definidos.
- Cumplimiento de normas de diseño (Criterios de Calidad).
- Oferta de productos y/o servicios a un costo competitivo en un mercado internacional

Para poder poner en marcha este modelo necesitamos que sus protagonistas se comprometan con:

- **Gobierno:** Produciendo leyes y mecanismos que creen y mantengan un apropiado clima social y político para la inversión nacional y extranjera.
- **Inversionistas:** Participando con la creación de empresas y parques industriales en Zonas Francas de acuerdo con el marco legal establecido y desarrollando sectores deprimidos de nuestra Patria.

- **Empleados y Obreros:** Con activa participación en las labores de producción, abiertos a una continua capacitación y entrenamiento en labores diversas orientadas con criterio de productividad y basados en una estructura salarial de incentivos por producción y calidad.

Hay que identificar la Importancia del sector de zonas francas en la economía nacional, y en la generación de empleo.

Para que esta propuesta se consolide y se cristalice, se hace necesario un relanzamiento del sector tanto en el aspecto interno como en el externo.

En el aspecto Interno tendremos que trabajar en:

- Adecuación de la legislación para atraer nuevas inversiones y ampliación de las existentes.
- Plan Nacional pro competitividad de la industria Textil, maderera, tecnológica, pesquera, petroquímica, etc.
- Atracción de inversiones en sectores estratégicos: Salud, Instrumentos Médicos, Electrónica, Tecnología, Servicios (logística, “call centers”, “Back offices”).

En el aspecto Externo tendremos que preocuparnos de:

- La Entrada en vigencia de los TLC Estados Unidos con Colombia y Perú y seguir negociando la situación de nuestro país; además de otros acuerdos de libre comercio suscrito simultáneamente con los demás países de la región.
- Consecución y aprovechamiento de las oportunidades de otros

acuerdos comerciales. (Unión Europea, MERCOSUR, China, Taiwán, India, Canadá, México, ...)

Es indispensable una reforma fiscal que permita insertar a la República del Ecuador competitivamente en los nuevos esquemas del comercio mundial, para lo cual tenemos que tener presente que el distanciamiento con nuestro mayor socio comercial no nos hará nada bien.

“El comercio exterior de los Estados Unidos con Latinoamérica creció significativamente durante el 1er. Semestre del 2005”⁸⁶

Importaciones de Estados Unidos a Latinoamérica	US \$139.3 billones Incremento del 15.4%
Exportaciones de Estados Unidos a Latinoamérica	US\$88.2 billones Incremento del 10.5%

Con el TLC Estados Unidos – ANDINO se pronostica un mayor crecimiento en el intercambio comercial, entonces debemos prepararnos para asumir un reto de tal magnitud, y avanzar a la competitividad que exige la apertura comercial y la globalización.

Aunque el TLC Estados Unidos – Andino no tiene fecha de implementación a partir de las suscripciones por parte de los gobiernos de Colombia y Perú, ya ha ocasionado un momentum comercial, porque los negocios se mueven más rápido que los gobiernos.

5.8.2. Logros de la Propuesta.

⁸⁶ LATIN BUSINESS CHRONICLE Septiembre 06, 2005

1. Las Zonas Francas desarrollarán un sólido pilar de exportación para el país y en consecuencia, de ingresos de moneda extranjera.
2. Serán una fuente creciente de creación de puestos de trabajo.
3. Aportarán una transferencia de tecnología y disciplina industrial al proceso de desarrollo ecuatoriano.
4. Desarrollarán una cultura de exportación bajo el criterio de “FUENTE DE ABASTECEDOR CONFIABLE”.
5. Generarán respuesta interna para la demanda de fuerza laboral para su disponibilidad y capacitación de una mano de obra competitiva
6. Se producirá una diversificación de productos y procesos de producción orientados hacia la competitividad.

5.8.3 Desafíos Hacia el Futuro.

1. Elaboración de Marco Legal que satisfaga los requerimientos de OMC sobre el criterio de subsidios que incluya preferiblemente un carácter de uniformidad regional, que evite en lo posible la “canibalización de incentivos”.
2. Desarrollo del criterio “Cadena de Abastecimiento” para sub-sectores estratégicos de Zonas Francas agrupados en forma de Clusters (Conjuntos Productivos) como instrumento para desarrollo de mayor competitividad.

3. Integración vertical de procesos de producción de Empresas Existentes y diversificación de productos con el fin de integrar mayor valor agregado local.
4. Integración de la Industria Local como abastecedor de las empresas de Zonas Francas mediante un proyecto de Enlaces Industriales.
5. Identificación y Desarrollo de Proyectos de Alta Tecnología que incluyan: Biotecnología, Parques Científicos y Tecnológicos y adaptación de los Marcos Legales existentes para incluir los incentivos que estos requieren.
6. Aprovechamiento de las ventajas de los acuerdos existentes de Libre Comercio y de los que están en proceso de negociación, como fuente de atracción de Inversiones, (TLC EUA-Andino, Unión Europea, Chile, MERCOSUR,...).
7. Y uno de los más importantes desafíos es alcanzar el desarrollo sin menoscabar la integridad de la fuerza laboral de nuestro país, es decir exigir y obligar a los inversionistas el respeto de la mano de obra y evitar la explotación a causa de un necesario “crecimiento” económico pero nunca permitiendo la violación de los derechos de la sociedad.

En resumen, las zonas francas generan un sinnúmero de beneficios tanto para el país como para sus habitantes. Atraen inversión extranjera, promocionan las exportaciones, genera empleo, capacitan al personal contratado, desarrolla zonas deprimidas, es decir, las zonas francas constituyen una gran alternativa de desarrollo económico y social. De ahí

la necesidad de darles la importancia y publicidad que necesitan y que estas zonas no constituyan únicamente sectores donde se pretenden evadir impuestos, y sirvan de instrumento de competencia desleal con los importadores y exportadores honestos.

La propuesta final es entonces que se tome en cuenta uno de los puntos⁸⁷ por los que se vetó parcialmente la ley reformativa a la ley de zonas, que le corresponderá al Consejo Nacional de Zonas Francas, definir un mapa de zonas deprimidas del país, para que se les de prioridad a las autorizaciones para el establecimiento de zonas francas. Y de conformidad con los considerandos⁸⁸ por los que se reformó la ley de zonas francas, se garantice realmente la inversión nacional y extranjera, se de impulso a la tecnología y a las actividades de producción, que generan fuentes e incrementan el flujo de divisas para el país, y se tome muy en cuenta las dos presiones paralelas a las que los regímenes especiales y zonas francas están sometidos: las Negociaciones multilaterales con el consecuente desmantelamiento de las subvenciones a la exportación (principalmente exenciones de impuestos directos) y los Acuerdos de libre comercio por las Limitaciones en las preferencias comerciales a los bienes y servicios provenientes de las zonas francas.

⁸⁷ Contestación a Oficio No. 453 PCN del 28 de enero de 1999 del H. Congreso Nacional por parte del Dr. Jamil Mahuad Witt. Presidente de la República.

⁸⁸ Ley Reformativa No. 99-20, Registro Oficial Suplemento 149 de marzo 16 de 1999.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

6.1.1 Comercio Exterior y Empleo en las Zonas Francas de Ecuador.

El esquema estructurado de beneficios a las zonas francas reconoce la importancia que las mismas podrían proporcionar al comercio exterior, principalmente a las exportaciones y la generación de empleo en el país.

- El régimen de Zonas Francas en Ecuador hasta el año 2001 ha tenido un desarrollo poco significativo -expresado a través del volumen de sus transacciones internacionales y generación de empleo- y en los quince años de existencia de la Ley de Zonas Francas y 20 años del establecimiento del referido régimen en Esmeraldas, todavía no se observa estadísticamente los beneficios que genera en la economía a través de las exportaciones hacia el exterior y su consecuente generación de divisas y empleo en términos relevantes en el total nacional. El comercio exterior del régimen de zonas francas registró un valor de 91,1 millones de dólares en 2000, de los cuales 44,9 millones de dólares corresponden a exportaciones y 46,2 millones de dólares a importaciones nacionales y extranjeras.
- La incidencia de las exportaciones desde zonas francas hacia el exterior es del 0,45% del total del país en 2000 y del 0,28 en 2004.
- Las exportaciones de Zonas Francas tienen una orientación

mayoritaria hacia el territorio nacional, registrando 22,7 millones de dólares por este concepto en 2000, que representan el 50,4% del total exportado por éste régimen; y en el año 2004 el valor llega a 39,0 millones de dólares con una incidencia del 66,7%, es decir una propensión cada vez mayor hacia la exportación con destino a Ecuador, principalmente de productos importados.

- De los productos exportados a otros países, que en 2000 alcanzan un valor de 22,3 millones de dólares, el 88,8% corresponde a un solo producto proveniente de la actividad maderera del país -chips de eucalipto- y la diferencia (11,2%) comprende productos tales como almidón y productos para la actividad pesquera. En el año 2004 las exportaciones al exterior se reducen a 19,5 millones de dólares principalmente por la baja en las exportaciones de chips de madera -principal producto de exportación de las zonas francas-.
- Dos empresas son las de mayor incidencia en el comercio exterior - Zona Franca de Manabí S.A. y Zona Franca de Esmeraldas C.E.M.- que en conjunto aportan el 98,7% de las importaciones y exportaciones de este régimen (89,8 millones de dólares, frente a 91,2 millones de dólares del total nacional).
- Los niveles de empleo directo en zonas francas alcanza las 360 personas en 2000 y 529 en 2004, que representan únicamente el 0,01% del empleo del país en 2004.

6.1.2 Desarrollo de las Zonas Francas.

- Las Zonas Francas operan bajo la modalidad de un administrador de las mismas, para lo cual el Presidente de la República emite el

correspondiente Decreto de concesión, delimitando el área correspondiente, señalando las operaciones que están permitido desarrollar en la misma, entre otros aspectos, y es la administración que con sus propios recursos ejecuta las obras de infraestructura necesarias.

- La administradora de Zonas Francas, recepta usuarios que ingresarán al territorio delimitado para desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios, ejerciendo la administradora el control sobre el movimiento de mercancías que realizará el usuario.
- De las trece empresas que se encuentran calificadas como administradoras hasta enero de 2004, siete lo harán en terrenos propios, tres en calidad de arrendatarias, dos en comodato y una bajo contrato de concesión. Se ha observado el funcionamiento de cuatro empresas administradoras, dos se encuentran inactivas y las 7 restantes iniciarán operaciones a futuro, lo cual podría significar que estamos en un proceso inicial de zonas francas y que su verdadero aporte se sentirá cuando entren en funcionamiento todas las empresas que están calificadas como administradoras y recepten usuarios.
- Las Zonas Francas que se encuentran en actividad y recibiendo usuarios para el desarrollo de actividades industriales, comerciales y de servicios son cuatro - principalmente por el año en el cual fueron calificadas como tales y por su periodo de construcción iniciado a partir de su calificación como administradoras- , ubicadas en las provincias de Esmeraldas, Manabí, Pichincha y Azuay, una más comenzó a operar a mediados de 2003, seis más lo harán a futuro -desde 2004 a 2008-, y dos no operan.

- El desarrollo de las Zonas Francas medido a través de la apertura comercial que las mismas han generado -importaciones y exportaciones- es muy reducido en los años 2000 y 2004, alcanzando un valor de 91,2 millones de dólares en 2000 (44,9 millones en exportaciones y 46,2 en importaciones), y 11,4 millones de dólares en 2004 (58,5 millones por exportaciones y 52,9 millones en importaciones).
- La perspectiva general de las empresas administradoras de zonas francas y del país es obtener la instalación de empresas extranjeras que se orienten a la producción de bienes o actividades industriales para la exportación a terceros países, y con ello generar divisas y mayor empleo, por cuanto las actividades industriales son las que mayor número de personas emplean, en relación con las actividades comerciales.
- En las cuatro empresas que se encuentran en actividad hasta 2004, se observa un mayor desarrollo de las actividades comerciales relacionadas con la importación y exportación de variada mercadería, donde prevalecen las importaciones de autos y vehículos, calzado y artículos análogos, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; y en exportaciones prevalece un solo producto -chips de eucalipto-.
- Los usuarios instalados hasta 2004, llegan a treinta y dos, que representan el 33,3% de las empresas calificadas y registradas como tales por el CONAZOFRA. Frente a la apertura del comercio, del ingreso del Ecuador a la OMC en 1995 y el ALCA que estuvo previsto entrar en vigencia a partir de 2006, se han detectado fortalezas que han desarrollado las zonas francas y tienen relación básicamente con ubicación de las mismas en las cercanías a los

puertos marítimos que posee el Ecuador así como de sus aeropuertos, y han realizado obras de infraestructura para el desarrollo de actividades económicas; la conformación del CAZOFRA como ente gremial que agrupa a las zonas francas y vela a favor de sus derechos.

- La participación en la OMC y a futuro en el ALCA, trae consigo implicaciones para el régimen de zonas francas, por cuanto propenden a la eliminación de los subsidios a las exportaciones y desmantelan los incentivos a la instalación de nuevas empresas bajo este régimen.

6.1.3 Marco Legal

- La Ley de Zonas Francas se encuentra vigente desde febrero de 1991 mediante Decreto-Ley No.1 y se han efectuado dos modificaciones a la misma, la primera en mayo de 1994 que amplía los beneficios a la actividad turística y en marzo de 1999 que introdujo la autorización de la venta al detalle, así como la incorporación de los sectores hospitalarios y educativos y el acceso de bienes sin restricción al mercado nacional.
- El Reglamento de Zonas Francas vigente es el emitido en abril de 2003, mediante Decreto Ejecutivo No. 290, publicado en el Registro Oficial No. 64 de abril 17 de 2003, el cual sustituye al Reglamento emitido en noviembre de 1991 y sus reformas de julio 2002 y febrero de 2003.
- En la Ley se contempla exoneraciones por un periodo de hasta 20 años -que pueden ser renovables- en los siguientes campos:

exoneración total de impuestos a la renta, valor agregado, provinciales, municipales, patentes y marcas, transferencias tecnológicas y repatriación de utilidades; exoneración de impuestos, derechos y gravámenes arancelarios a la importación y exportación que realicen los usuarios; los administradores de zonas francas deben obtener autorización del CONAZOFRA.

- La inversión extranjera tiene un tratamiento especial, porque no está sujeta al régimen de tratamiento al capital extranjero y tiene libertad de repatriación del capital invertido, así como de las utilidades obtenidas, previo el pago del 15% de utilidades a los trabajadores.

6.2. Recomendaciones

- Financiar a las empresas administradoras para que realicen las obras de infraestructura a fin de reducir el número de empresas que se encuentran inactivas, y permitir una mayor confianza en el sector y oportuna entrada en operación de cada administradora, con todas las obras y medios requeridos por la industria, comercio y servicios.
- Presentar un plan estratégico de desarrollo del sector donde se considere a las zonas francas como un instrumento adecuado para el desarrollo del país, y crear un clima de negocios mínimamente aceptable.
- Mejorar la información sobre el régimen de zonas francas, a fin de reducir el desconocimiento que sobre él tienen los agentes económicos, y que generan expectativas que a corto plazo y

mediano plazos se desvanecerán.

- Trazar una estrategia a corto y mediano plazo para que las Zonas Francas de Ecuador puedan desarrollarse y contribuir a la economía del país y estar en capacidad de enfrentar la liberación del comercio y la futura participación en el ALCA, dicha estrategia deberá considerar aspectos como capacitación y entrenamiento de la mano de obra, infraestructura y disponibilidad de servicios públicos, tarifas y frecuencias de transporte internacional, entre otros aspectos determinantes de la competitividad internacional de las empresas.
- Asegurar una participación activa del sector privado como del sector público en foros de discusión y negociación del futuro de las Zonas Francas.
- Mejorar los indicadores de competitividad del país a través de la preparación de una segunda agenda nacional de competitividad y monitorear sus resultados, con ello se logrará atraer la inversión extranjera.
- Crear en las Zonas Francas servicios de cooperativas de importación de materias primas e insumos, a fin de evitar a las pequeñas y medianas empresas algunos eslabones de intermediación, lo que redundaría en mayor productividad, si sabemos que solo el 8% de las pequeñas y medianas empresas han exportado y solo el 19% importa sus materias primas. Si existe alta demanda se puede subcontratar los servicios de las pequeñas y medianas empresas ubicadas en Quito, Guayaquil y Cuenca fuera de la Zona Franca, suministrar bienes y servicios que las PYMES pueden prestar a grandes empresas dentro y fuera de la

Zona Franca.

- Crear programas de capacitación y mecanismos de comercio exterior y procedimientos industriales que beneficien a las pequeñas y medianas empresas.
- Crear en la Zona Franca de Quito un centro logístico para el Grupo Andino y otros países, de repuestos para el sector aeronáutico, además para la fabricación y reparación de aviones y sus partes; los aviones mediante la figura de la extensión de la Zona Franca al aeropuerto internacional Mariscal Sucre. En lo referente a la prestación de servicios para la industria aeronáutica, la Zona Franca de Guayaquil y la de Quito tienen grandes posibilidades, pudiendo generar beneficios en la exportación de ellos y en la generación de empleo calificado,

BIBLIOGRAFÍA

- **ANCHORDUQUI, Enrique**, (1987) Las Zonas Francas Industriales y el Comercio Exterior, en “Integración Latinoamericana”, revista de la INTAL
- **CARRERA, Mario**, (1987) Zonas Libres, Puerto Libres, BID, Quito, Ecuador
- **EGAS, Standley**, “METROZONA S. A.”, Una Zona Franca que despega, Revista Gestión, Dic. 1999
- **FALCONÍ, Juan**, (1986) Costo Beneficio del Ingreso del Ecuador a la OMC: “Una aproximación”, Banco Central del Ecuador
- **FRENCH, David Ricardo y GRIFFIN Keith**, (1967) Comercio Internacional y Política de Desarrollo Económico, México, Fondo de Cultura Económica
- Ley de Zonas Francas, Congreso Nacional del Ecuador R. O. 625, 19 febrero 1991
- Ley Orgánica de Aduanas del Ecuador, Quito-Ecuador, 1987
- **MORALES BARRAZA, Juan**, (1995) Perspectivas de las Zonas Francas en el Ecuador, BID, Quito-Ecuador
- **MORTIMORE, Michael**, (1998) Información sobre la competitividad de las Zonas Francas en la República Dominicana, CEPAL, República Dominicana

- **MORRISEY, George L.** (1996) "Planeación a largo plazo. Creando su propia estrategia, México D.F., Prentice-Hall Hispanoamérica S.A.
- **PORTER, Michael,** (1998) La Ventaja Competitiva, Compañía Editorial Continental, México,
- **VILASUSU, Juan Manuel,** (1999) "Reforma en el sector de la economía costarricense", Simposio Internacional del Proyecto de Investigación "Reforma Económica y Cambio Social en América Latina y el Cribre", Cali-Colombia, 1999.

<http://www.zoframa.com>

<http://www.andinave.com>

<http://www.space.cargo.com>

<http://www.aladi.org>

<http://www.ccq.gov.ec>

<http://www.inec.gov.ec>

<http://www.seframa.gov.br>

<http://www.américaeconomía.com>

<http://www.zonalibre.com>

<http://www.intertrustpanamá.com>

<http://www.bce.fin.com>

<http://www.metrozona.com>

<http://www.costaricaemrpesarial.com>

<http://www.colombiaexporta.com>

<http://www.viveecuador.com>

ANEXOS