

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

**EVALUACIÓN DEL POTENCIAL
INDUSTRIAL EN LA
ZOFRATACNA**

TESIS

PRESENTADA POR:

ING. GERÓNIMO VÍCTOR DAMIÁN LÓPEZ

Para optar el Grado Académico de:

**MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGÍSTER SCIENTIAE*)
CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

TACNA - PERÚ

2011

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

**ESCUELA DE POSTGRADO
MAESTRIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**EVALUACIÓN DEL POTENCIAL
INDUSTRIAL EN LA
ZOFRATACNA**

**TESIS SUSTENTADA Y APROBADA EL 30 DE JUNIO DEL 2010
ESTANDO EL JURADO CALIFICADOR INTEGRADO POR:**

PRESIDENTE: _____

Dr. ELI JOAQUIN ESPINOZA ATENCIO

SECRETARIO: _____

Mgr. CESAR PILCO FLORES

MIEMBRO : _____

Mgr. NICOLAS FIDEL CALDERON URROLA

ASESOR : _____

Mgr. MIGUEL FRANCISCO TORRES REBAZA

AGRADECIMIENTO

Expreso mi reconocimiento y agradecimiento al Mgr. Miguel Torres Rebaza por su valioso asesoramiento en el desarrollo de la presente Tesis y a los miembros del Jurado que en la fase de revisión fueron magnánimos.

DEDICATORIA

A mis padres, Eleodoro y Lucia que con convicción y abnegada entrega respectivamente, apostaron por la educación de sus hijos.

Con la satisfacción del deber cumplido; a mis hijos: Elard, Katy y Joana, por su comprensión y aliento en la culminación del presente proyecto.

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	i
DEDICATORIA	ii
CONTENIDO	iii
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT.....	xii
INTRODUCCIÓN.....	01

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	03
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	04
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	06
1.4. JUSTIFICACIÓN	06

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1	ANTECEDENTES	08
2.2	BASE TEÓRICA	17
2.3	PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO AGROINDUSTRIAL.....	34
2.4	VENTAJAS Y BENEFICIOS EN LA ZONA FRANCA DE TACNA.....	36
2.5	EVALUACIÓN DE LOS PLANES OPERATIVOS ANUALES 2007 – 2008 DE LA ZOFRATACNA.....	49
2.6	SITUACIÓN ACTUAL DE LA ZOFRATACNA	61
2.7	ACTIVIDAD INDUSTRIAL: GESTIÓN 2007 – 2008.....	62
2.8.	MYPES Y PERSPECTIVAS EN AL ZONA FRANCA DE TACNA.....	64
2.9.	CONSTRUCCIÓN DE UNA AGENDA MULTISECTORIAL EN EL MARCO DE LA NUEVA LEY MYPE EN EL PERÚ.....	83
2.10.	FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL A TRAVÉS DEL CENTRO DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA AGROINDUSTRIAL TACNA Y DE LA ZONA DE EXTENSIÓN DE LA ZOFRATACNA	98
2.11.	ZONA DE EXTENSIÓN DE LA ZOFRATACNA	112
2.12.	PROPUESTA DE PROYECTO DE MODIFICACIÓN DE LEY	115

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	150
3.2 POBLACION Y MUESTRA DE ESTUDIO	150
3.3 VARIABLES DE ESTUDIO	150
3.4 TÉCNICAS Y MÉTODOS DE TRABAJO.....	151
3.5 TAREAS ESPECÍFICAS PARA EL LOGRO DE RESULTADOS, RECOLECCIÓN DE DATOS U OTROS.....	151
3.6 PROCEDIMIENTO	151

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

RESULTADOS	153
CONCLUSIONES	156
RECOMENDACIONES.....	159
BIBLIOGRAFÍA.....	163
ANEXOS	168

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 01.	Movimiento Operacional.....	12
TABLA N° 02.	Derechos Aduaneros e Impuestos Pagados por las Mercancías Vendidas desde ZOFRI según Destino.....	15
TABLA N° 03.	Empresas instaladas en este Barrio Industrial	16
TABLA N° 04.	Factores considerados para la localización de inversiones según su importancia	22
TABLA N° 05:	Experiencias sobre tipos de Incentivos	27
TABLA N° 06.	Resumen de las principales categorías de incentivos fiscales para actividades de manufactura.....	30
TABLA N° 07.	Exoneración de Aranceles no aplica cuando se internan mercancías de ZOFRATACNA al resto del país.....	41
TABLA N° 08.	Cumplimiento de Acciones del Plan Operativo Anual 2007	52
TABLA N° 09.	Participación de las Entidades Involucradas y de los Beneficiarios	92
TABLA N° 10	Industrias en ZOFRATACNA.....	154
TABLA N° 11	Industrias en ZOFRATACNA.....	156

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 01. Muelle peruano localizado junto al Puerto de Arica.....	39
FIGURA N° 02. Flujo de ingreso y salida de mercancías	44
FIGURA N° 03. ¿Cómo funciona el proyecto?.....	75
FIGURA N° 04: Informalidad Laboral según Segmento Empresarial a nivel nacional	87
FIGURA N° 05. Módulo de servicios Tacna – Centro de Innovación Tecnológica Agroindustrial.	98
FIGURA N° 06. CASO I: INGRESO DEL PRODUCTO	105
FIGURA N° 07. CASO I: PROCESO DE EMBARQUE	106
FIGURA N° 08. CASO II: INGRESO DEL PRODUCTO	107
FIGURA N° 09. CASO II: PROCESO DE EMBARQUE.....	108
FIGURA N° 10. CASO III: INGRESO DEL PRODUCTO	109
FIGURA N° 11. CASO III: PROCESO DE EMBARQUE.....	110

ÍNDICE DE ANEXOS

- ANEXO 1: ACTIVIDAD INDUSTRIAL: INDUSTRIAS QUE INGRESAN ANUALMENTE Y CRECIMIENTO DE LAS VENTAS
- ANEXO 2: ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y DE ALMACENAMIENTO: ÁREA ADJUDICADA A INDUSTRIAS Y ALMACENES 2007-2008 (m2)
- ANEXO 3: EMPRESAS INDUSTRIALES INSTALADA EN EL COMPLEJO DATOS GENERALES
- ANEXO 4: EMPRESAS INDUSTRIALES INSTALADAS EN EL COMPLEJO DATOS DE CONTACTO EN TACNA
- ANEXO 5: EMPRESAS INDUSTRIALES INSTALADAS EN EL COMPLEJO DATOS DE CONTACTO EN LIMA
- ANEXO 6: CIF SALIDA FOR EXPORTACIÓN MERCANCIA (YEAR) ZOFRATACNA
- ANEXO 7: BOLETÍN ESTADÍSTICO: ZOFRATACNA EN CIFRAS DICIEMBRE 2009.

RESUMEN

El año 2005, mediante leyes N° 28569 y N° 28599 se dieron importantes modificaciones a ley N° 27688 relacionadas principalmente con las exigencias respecto a las exportaciones, así como la definición de las actividades autorizadas y la opción de incluir nuevas actividades mediante Decreto Supremo.

El objetivo de la investigación fue evaluar los incentivos de la Zona Franca de Tacna y su incidencia en el potencial industrial, su crecimiento y desarrollo.

La hipótesis afirma que las modificaciones efectuadas en la Ley de Zona Franca de Tacna, que contemplan incentivos tributarios y facilidades aduaneras, aún con la persistencia de algunas limitaciones, permitirán el crecimiento y desarrollo de la industria, agroindustria, ensamblaje y maquila, generando empleo y desarrollo económico sostenido en la Región Tacna.

Para recoger los datos se empleó, el método de análisis documental y el deductivo e inductivo.

Los principales resultados fueron: a) Las exportaciones en miles de dólares fueron en el año 2006 de 19,48, en el año 2007 de 184,80, en el 2008 de 4 189,25 y en el 2009 de 4 536,24, b) El número de industrias operando fueron de una en el año 2006, cinco en el 2007, siete en el año 2008 y nueve en el año 2009, c) La promoción de las exportaciones, finalidad principal de las zonas francas, se vio confirmada en los últimos años, pasando de menos de 20 mil dólares en el 2006 a más de 4,5 millones de dólares en el 2009; d) Las diversas actividades que desarrollan las empresas en la Zona Franca, demuestran también la hipótesis de que se desarrollarán no solo las actividades típicamente industriales, sino también agroindustriales, de ensamblaje y de maquila.

Se concluye que para el crecimiento y desarrollo de la actividad productiva en la Zofratacna, los incentivos fiscales tales como exoneraciones, rebajas o eliminaciones temporales o permanentes de impuestos de distinta índole, no son suficientes para atraer inversiones. Para la industria manufacturera, los incentivos fiscales tienen un grado de importancia moderado, siendo más bien críticos los referidos a las

políticas gubernamentales, el desempeño macroeconómico y el acceso a mercados; y, en alto grado, la disponibilidad de recursos humanos, transporte marítimo, transporte aéreo, electricidad y acceso a financiamiento.

**Palabras clave: Incentivos /potencial industrial/ Zona Franca/
Tacna**

ABSTRACT

During 2005, through Law 28 569 and Law 28 599, important modifications were introduced related to 27 688 Law. These modifications were mainly referenced to export's requirements, as well as the definition of authorized activities and the opportunity to include new activities through a Supreme Decree.

The objective of the investigation was to evaluate Tax Free Area of Tacna's incentives and its incidence of industrial potential growth and development.

The hypothesis affirms that the modifications were introduced by Tax Free Area of Tacna Law in which tax incentives and other kind of facilities are considered, even with the persistence of some limitations that would allow the growth and development of industry, agronomy industry, assembly, with the purpose of generating employment and sustained economic development in Tacna Region.

To collect data, we used a documental, deductive and inductive method.

The main results were: a) the exportations, valued in thousands of dollars, during 2006 were 19,48; in 2007, 184,80; in 2008, 4 189,25 and in 2009, 40536,24, b) the number of industries that were operating during 2006 was only one; in 2007, were five; in 2008 were seven, and in 2009, were nine, c) the promotion of the exportations, the main activity of Tax Free Areas, has changed over the last years, from 20 thousand dollars in 2006, to 4,5 million dollars in 2009, d) the different types of activities that Tax Free Zone Companies development demonstrate the hypothesis that not only industrial activities will be development, but also agronomy and agronomy industry, assembly activities.

We arrive at the tentative conclusion that to achieve the growth and development of the productive activity in the Tax Free Zone of Tacna, the tax incentives like payment exonerations, temporal or permanent reduce or elimination Tax Payments; there are not enough to attract foreign inversions. For Manufacturing Industry, the tax incentives are moderately important, in contrast to governmental politics, the macroeconomic performance and the markets access. Other very important factors are the human resources, sea transport, air transport, electricity and financial access.

Key words: Incentives/ industrial potential/ Tax Free Zone/ Tacna.

INTRODUCCIÓN

Desde la creación de la Ley de Zona Franca de Tacna, las expectativas por el desarrollo industrial en el sistema se diluyeron debido a diversas limitaciones de la Ley, sobre todo por las exigencias de exportación de la producción, restricciones para el procesamiento de productos banderas de Tacna, limitantes en el flujo de entrada y salida de productos, así como el manifiesto desdén por el funcionamiento del Parque Industrial como zona de extensión de la Zona Franca. Producto de gestiones diversas se fueron flexibilizando las normas restrictivas que permitieron el ingreso de algunas industrias. A Junio del 2007 había una sola industria operando, al finalizar el mismo año estaban operando 4 industrias y a fines del 2008 se tenía 7 industrias en operación.

La hipótesis central del presente estudio, desde que había una sola industria operando, sostiene que las modificaciones normativas respecto a la actividad industrial, así como el impulso deliberado de la gestión, permitirán el desarrollo sostenido de la actividad industrial, agroindustrial, de ensamblaje y de maquila. Está hipótesis en contracorriente con las percepciones pesimistas de que la Zona Franca era un fracaso en la

parte industrial, se está confirmando en la realidad y se prevé que con las propuestas de nuevas modificaciones de la Ley que se vienen gestionando en el ejecutivo y el legislativo, los resultados serán mas elocuentes.

La presente investigación, que revisa los marcos conceptuales sobre los incentivos y políticas de atracción de inversiones, las experiencias en otras latitudes, los propios resultados en la Zofratacna, así como las perspectivas de desarrollo con el concurso de mecanismos de apoyo y transferencia tecnológica, demuestra que, la hipótesis es consistente.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Ley de Zona Franca de Tacna (ZOFRATACNA), modificada en varios de sus artículos relacionados con la parte industrial, ofrece incentivos tributarios y facilidades aduaneras importantes, que pueden atraer inversiones y por lo tanto requieren ser difundidos y lanzados al mercado con un *marketing* especial de gran envergadura. Durante toda su existencia, primero como Zona de Tratamiento Especial (ZOTAC) , luego como Centro de Exportación, Transformación, Industria , Comercialización y Servicios (CETICOS) y ahora como ZOFRATACNA, el sistema no ha sido capaz de desarrollar la parte manufacturera, por las trabas contenidas en la Ley, por la inestabilidad jurídica y por restricciones relacionadas con la exportación y con el ingreso de dichos productos al mercado nacional.

Hoy se han superado en gran medida tales restricciones. En el contexto de los tratados de libre comercio, de la construcción de la carretera interoceánica, que nos dará conectividad con Brasil, así como la liberación arancelaria con Bolivia y el asfaltado de la carretera Tacna la Paz, ZOFRATACNA esta llamada a convertirse en un polo de desarrollo industrial, no solo para las industrias manufactureras del Perú, principalmente de la macro región sur, sino también para las procedentes del exterior, principalmente de Brasil y de Bolivia.

ZOFRATACNA es la única Zona Franca que existe en el Perú, consecuentemente no hay antecedentes de desarrollo industrial con condiciones de extraterritorialidad aduanera y de exoneraciones tributarias.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En el año 2008, el PBI del Perú creció 9,1% y la industria manufacturera solo 2,2 %. La industria manufacturera representa el 14% del PBI total y en Tacna solo representa el 1,47% del PBI departamental. En los últimos 15 años, como resultado de la inestabilidad jurídica y de las crisis económicas en general, se ha producido un proceso de

desindustrialización en la macro región sur, que es necesario revertir. Para ello contamos con el importante instrumento de la Ley de Zona Franca, así como de la posibilidad de transformar las materias primas procedentes del Brasil y de Bolivia principalmente. Esta investigación se orienta a explorar estas posibilidades.

- **Problema de investigación**

¿Cómo inciden las modificaciones de la Ley de ZOFRATACNA y los incentivos en su potencial industrial, crecimiento y desarrollo?

- **Problemas específicos**

- a) ¿Cuál es el diagnóstico situacional cualitativa y cuantitativamente de ZOFRATACNA en el año 2008.
- b) ¿Cuál es el potencial agroindustrial del sistema?
- c) ¿Cuál es el potencial de la industria de ensamblaje?
- d) ¿Cuál es el potencial de la industria de maquila?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

a. General

Determinar como inciden las modificaciones de la Ley de ZOFRATACNA Y los incentivos de la Zona Franca de Tacna en su potencial industrial, su crecimiento y desarrollo.

b. Específicos

- Dimensionar cualitativa y cuantitativamente el diagnóstico situacional.
- Evaluar el potencial agroindustrial
- Evaluar el potencial de la industria de ensamblaje
- Evaluar el potencial de la industria de maquila
- Evaluar las modificaciones normativas y su impacto en el desarrollo industrial y tecnológico.

1.4. JUSTIFICACIÓN

La Zona Franca está orientada precisamente ha cambiar el eje de la economía de la terciaria a la productiva y de transformación con valor agregado. De allí, la importancia de encontrar una alternativa de viabilidad

de la industrialización aprovechando las ventajas tributarias que ofrece el sistema; visto además desde la perspectiva de la operatividad de la carretera interoceánica y de la posible salida del gas de Tarija-Bolivia por el puerto de Ilo. La interoceánica permitirá el flujo de ingentes materias primas del occidente brasilero susceptibles de ser industrializados en ZOFRATACNA y el gas que abaratará el costo energético posibilitando una gran competitividad a la actividad industrial.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

EXPERIENCIA CHILENA; HISTORIA, ESTRATEGIA Y ADMINISTRACIÓN DE LA ZONA FRANCA DE IQUIQUE

Fue creada el 25 de junio de 1975 como zona franca mediante el DFL 341, con el propósito de apoyar el desarrollo económico de la zona, en lo que a empleos e integración económica se trata. Se ha convertido en un importante centro de comercio de productos extranjeros para países de la región como Argentina, Brasil, Paraguay, Perú y Bolivia. Su ubicación estratégica le permite ser la puerta de entrada y salida a productos que conforman el intercambio comercial entre el Mercosur, Oriente y América occidental.

La administración de ZOFRI por ley debe entregar el equivalente del 15% de sus ingresos a los municipios a las regiones de Tarapacá y Arica Parinacota.

- **VISIÓN ESTRATÉGICA**

Ser la más eficiente plataforma de negocios del Cono Sur.

- **MISIÓN ESTRATÉGICA**

Liderar, al amparo de la Zona Franca de Iquique, la creación, el desarrollo y la evolución de una comunidad de negocios en la Primera Región en su integración a la economía mundial, generando valor para nuestros accionistas, nuestros clientes, nuestros empleados y nuestro entorno.

- **LÍNEAS DE NEGOCIO**

Dentro de sus líneas de negocios se cuentan:

- ✓ **Servicio logístico:** recepción de mercadería, gestión de documentación, transporte, inventario y despachos.

- ✓ **Negocio inmobiliario:** venta o arriendo de terrenos industriales y arriendo de espacio en el centro comercial. Esta línea de negocios representa el 75% de los ingresos.

- **ADMINISTRACIÓN**

ZOFRI S.A. es la empresa administradora y explotadora de la Zona Franca de Iquique (ZOFRI S.A.), en concesión por 40 años, firmada con el Estado de Chile. Su propiedad está en manos de **CORFO** (más del 70% de las acciones) y el resto en inversionistas privados. Sus acciones se transan en la Bolsa de Comercio de Santiago.

Cuenta con recinto amurallado, lugar de carga de camiones bolivianos, peruanos y paraguayos. Principalmente se realizan ventas al por mayor. La zona franca consta con un recinto edificado de 240 ha. al norte del centro de Iquique conocido como el "recinto amurallado" o "barrio industrial". En su interior operan unas 1.650 empresas que transan mercancías exentas de derechos arancelarios e impuestos, teniendo ventas anuales de US\$2.900 millones (2008). Las mercancías pueden ser depositadas, transformadas, terminadas o comercializadas sin restricción alguna. Además cuenta con un mall (Centro Comercial ZOFRI) de

30 000 m² donde unas 400 tiendas (conocidas como "módulos") ofrecen variados productos al detalle, destacándose perfumes, electrodomésticos, artículos electrónicos, equipos de computación, cigarrillos, licores, juguetería y vestuario. **ZOFRI S.A.** cuenta con otros activos en la comuna cercana de Alto Hospicio, con 129 ha en terreno; y en Arica, ciudad a 310 km. al norte de Iquique, 122 ha.

El 50% de sus ingresos provienen del arriendo y venta de terrenos industriales y comerciales. El otro 50% se obtiene del arriendo de locales comerciales y prestación de servicios. ZOFRI ha sido el motor que ha impulsado la economía de esta ciudad. Actualmente genera más de 20 000 empleos directos e indirectos. Uno de los atractivos de la ciudad es poder ir de compras al Centro Comercial ZOFRI, donde las personas que visitan la ciudad pueden llevar hasta US\$ 1 200 (o 900€) en mercadería libres del pago de arancel aduanero del 6%, Impuesto Ley de Alcoholes e IVA 19%.

Las ventas, principalmente, son al extranjero: Bolivia, Perú y Paraguay. Sus importaciones son lideradas por Asia (China, Hong Kong y Taiwán), que representan el 60% de las compras de ZOFRI. Los principales rubros son automóviles, maquinarias, equipos y vestuario.

TABLA N° 01. MOVIMIENTO OPERACIONAL

Cifras expresadas en US\$ Millones CIF

AÑOS	Ene – Sep 2008	Ene – Sep 2009
Compras	2 913,20	1 970,70
Ventas	2 535,50	2 055,00
TOTAL	5 448,70	4 025,00

Fuente: ZOFRI S.A.

VENTAJAS EN LA ZONA FRANCA DE IQUIQUE – CHILE

- ✓ Principal centro de negocios y distribución de mercaderías nacionales y extranjeras, con reconocimiento internacional.
- ✓ Posición geográfica privilegiada para acceder a más de 300 millones de potenciales clientes.
- ✓ Vías de conexión expeditas con múltiples mercados compradores.
- ✓ Gran oportunidad de negocios compuesta por más de 1 400 empresas.
- ✓ Volumen operacional del orden de los MMU\$ 3 000 en promedio.
- ✓ Ciento cincuenta empresas de servicios de comercio exterior (Bancos, Agencias de Aduana, Aseguradoras, Transporte, Navieras, Forwarders y Otras).
- ✓ Veintinueve años de experiencia entregando un servicio integral de comercio exterior.

- ✓ Franquicias tributarias y aduaneras.
- ✓ Las mercaderías pueden permanecer por tiempos ilimitados.
- ✓ Agilidad en la tramitación aduanera y de ZOFRI S.A., de los documentos de ingreso y de salida (ventas) de mercaderías que pueden ser realizadas en minutos, a través de un sistema automatizado de tramitación que incluye el control de inventario del usuario.
- ✓ ZOFRI es una vitrina para penetrar mercados de países vecinos que son nuestros principales compradores, como Bolivia, Perú, Paraguay, Ecuador, Argentina, Brasil, entre otros.

• **BENEFICIOS TRIBUTARIOS Y ADUANEROS**

a) Beneficios Tributarios

El régimen tributario que afecta a las empresas que operan en Zona Franca así como también a la empresa administradora del sistema contempla las siguientes franquicias:

- Exención del impuesto de Primera Categoría.
- Exención del pago de Impuesto al Valor Agregado por las operaciones que se realizan bajo régimen de Zona Franca.

- Exención del pago del Impuesto al Valor Agregado por los servicios prestados entre usuarios en el Recinto de Zona Franca.

b) Beneficios Aduaneros

Mientras las mercancías permanezcan en Zona Franca se considerarán como si estuvieran en el extranjero y, en consecuencia, no estarán afectadas al pago de derechos, impuestos, tasas y demás gravámenes que afectan a la importación de bienes bajo el Régimen General de comercio exterior del país.

Desde Zona Franca, las mercancías pueden ser comercializadas a la Primera Región, el resto del país, el extranjero, Zona Franca de Punta Arenas y dentro de Zona Franca Iquique a otros usuarios. En cada caso, los productos quedan afectos a diferentes tipos de derechos e impuestos como se puede observar:

**TABLA N° 02. Derechos Aduaneros e Impuestos Pagados por las
Mercancías Vendidas desde ZOFRI según Destino**

Destino Tipo de Impuesto	I Región	Resto de Chile	Extranjero
Arancel	0	6% excepto por las ventas hasta US\$ 1.197 sin carácter comercial a viajeros.	0
Impuesto a la importación	0,8 % sobre valor CIF de mercancías	0	0
IVA	0% en la primera venta en ZOFRI. 19% en la segunda venta en Zona de Extensión.	19% sobre valor de venta más el arancel Excepto mercancías del viajero por un monto de US \$ 1.197.- desde ZOFRI al resto del País sin carácter comercial	0

Fuente: ZOFRI S.A.

EMPRESAS INDUSTRIALES EN LA ZONA FRANCA DE IQUIQUE Y PARQUE DE CHACALLUTA - ARICA

La Zona Franca de Iquique cuenta con un barrio industrial, que tiene una extensión de 56,1 hectáreas útiles, donde las empresas instaladas realizan actividades comerciales e industriales.

TABLA N° 03. Empresas Instaladas en este Barrio Industrial

N°	Nombre	Rubro
01	ALVAREZ INTERNATIONAL CHILE LIMITADA	PELICULAS FOTOGRAFICAS
02	ANTONIO MURO SOCIEDAD ANONIMA COMERCIAL E INDUSTRIAL	FABRICACION DE ROPA DE TRABAJO.
03	BERTONATI HERMANOS S.A.	AMBULANCIA, CUARTELES MOVILES.
04	COMERCIAL NAGOYA LIMITADA	MOTORES VEHICULOS USADOS.
05	EMAT S.A.	FABRICA DE AMPOLLETAS Y TUBO FLUORESCENTES ILUMINACION - ELECTRODOMÉSTICOS
06	EMBOTELLADORA IQUIQUE S.A.	BEBIDAS
07	FABRICA DE ENVASES IQUIQUE S.A.	INDUSTRIAL
08	FRIGORIFICOS IDEAL S.A.	CARNES ARGENTINAS Y URUGUYAS
09	GANDOLFO S.A.	PISOS CERAMICOS-ALFOMBRAS
10	INDUSTRIAL NITTO POLYTEN LIMITADA	FABRICACION DE REDES PARA LA PESCA-FLOTADORES DE EVA
11	INDUSTRIAS POLYTEX S.A.	FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS
12	INDUSTRIAS STEELMACC S.A.	ACEROS-CANALES-COSTANERAS-PLANCHAS-CALAMINAS-TUBOS-PERFILES-CUADRADOS-ANGULOS
13	MARCO LUKA GJUROVIC MUNOZ	ALUMINIOS Y VIDRIOS-PUERTAS-VENTANAS-SHOWER DOOR-CRISTALES-ESPEJOS-ESTRUCTURAS DE ALUMINIO-BARRACA DE PERFILES DE ALUMINIO
14	METALNOR S.A.	METALMECANICO
15	MOLINERA E INDUSTRIAL DE AZAPA S.A.	HARINA DE TRIGO-GRASA-MANTECA-LEVADURA
16	PLASTIPACK LIMITADA	PLASTICOS
17	REDES NITTO (CHILE) LIMITADA	INDUSTRIAL
18	SALVATAJE SUBMARINO LIMITADA	FABRICA DE TRAJE DE BUCEO
19	SOCIEDAD COMERCIAL, E INDUSTRIAL, EXPORTADORA E IMPORTADORA HAPPYTEX LIMITADA	FABRICA DE CALCETINES
20	SOCIEDAD JET LIMITADA Y COMPANIA C.P.A.	CORTINAS-CENEFAS-STORE-ROPA DE CAMA-TAPIZADO DE MUEBLES-CONFECCION E INSTALACION DE CORTINAS-CORTINAJE Y DECORACION-CUBRECAMAS-COBERTORES-SABANAS-MANTELERIA-TOALLAS-CENTROS DE MESA-TELAS-BATAS DE NIÑO-VEHICULOS USADOS
21	WEAR PROTECTION SYSTEM S.A.	FABRICACION DE ACERO BIMETALICOS-SERVICIOS DE APLICACIÓN PARA LA FABRICACION DE MAQUINARIAS MINERAS

Fuente: ZOFRI S.A.

2.2 BASE TEÓRICA

A) CONCEPTUALIZACIÓN SOBRE REGÍMENES ESPECIALES DE INCENTIVOS

La utilización de incentivos para hacer más atractivo a un país o una localidad específica es otra de las formas de política económica que utilizan los diferentes gobiernos en el mundo y en América Latina y el Caribe. Estos incentivos pueden tomar diferentes formas, pero en general se agrupan en: “incentivos fiscales” (rebajas o eliminaciones temporales o permanentes de impuestos de distinta índole) o “incentivos financieros” (subsidios directos que tienden a bajar el costo de la puesta en marcha u operación de la inversión –activo fijo, capacitación, servicios básicos, y otros-, en la forma de aportes no reembolsables, rebajas en el valor de los factores productivos o servicios, o provisión de la infraestructura necesaria).

El riesgo y la incertidumbre que enfrenta un nuevo inversionista, tanto nacional como extranjero, y las barreras y costos que estos factores representan pueden ser reducidos ofreciendo los incentivos correctos. Los beneficios que esta inversión trae consigo, como la transferencia

tecnológica o la creación de empleo, o el efecto positivo que genera la primera empresa que se instala en el país, justificarían la entrega de incentivos, siempre que sus costos no excedan los beneficios sociales esperados.

Algunas de las preguntas que suelen surgir son si los incentivos realmente influyen en la toma de decisiones de los inversionistas, si se entregaron o no más incentivos de lo que la empresa necesitaba o, si la inversión se hubiese realizado o no en ausencia de subsidio.

La evidencia empírica, registrada por múltiples investigadores, indica que en la primera fase de selección de países, en la cual la empresa identifica su "lista larga", los incentivos no son especialmente relevantes, siendo las ventajas estructurales de cada país las que entran en competencia. Sin embargo, los incentivos toman un papel más importante, en particular entre las empresas que andan en la búsqueda de ganancias en eficiencia, al momento de evaluar y comparar los países que ya son parte de la "lista corta". Es decir, los incentivos no son el factor más relevante de decisión, pero pareciera que influyen al momento final de seleccionar una ubicación por sobre otra.

B) CONSIDERACIONES EN TORNO A LA UTILIZACIÓN DE LOS INCENTIVOS FISCALES PARA LA GENERACIÓN DE INVERSIÓN.

Los incentivos fiscales se definen como cualquier incentivo que reduzca la carga impositiva de una empresa de manera que la induzca a realizar una inversión en determinado proyecto o sector. Los incentivos fiscales incluirían por ejemplo: exoneraciones o reducciones impositivas sobre el impuesto de la renta, regulaciones que permitan la depreciación acelerada o el llevar a futuro, con propósitos fiscales, las pérdidas de operación, reducción en aranceles sobre insumos, maquinaria y equipo, incentivos a la sustitución de importaciones, etc.

Los incentivos fiscales y otras medidas orientadas a la atracción de inversiones, tienen como objetivo corregir las fallas del mercado que provocan una brecha entre la rentabilidad privada y social de un proyecto, a consecuencia de la existencia de externalidades. Por otra parte, también sirven para resolver problemas estructurales de atraso y acelerar el desarrollo, en regiones o sectores económicos menos favorecidos.

No obstante que algunas encuestas acerca de los factores que motivan la atracción de inversiones han establecido que, los incentivos fiscales que se otorgan como elemento para compensar los factores negativos dentro de un mal clima de negocios, no son determinantes en la decisión final para la ubicación de la inversión, es cierto también que aquello, no significa que no tengan ningún efecto sobre la inversión.

Hay consenso respecto a que por sí solos, los incentivos no son capaces de inducir la llegada de nuevas inversiones en aquellos países que carecen de un clima de negocios propicio. No obstante, cuando las inversiones enfrentan opciones similares en cuanto al clima de negocios, los incentivos marcan la diferencia en las decisiones de localización, sobre todo en aquellos proyectos con un alto costo inicial de inversión, que tienen una alta movilidad internacional o que son intensivos en capital.

No es coincidencia que en el periodo entre 1985 y 1994 la inversión extranjera creció más de cinco veces en algunos países del Caribe y el Asia del Sur, como consecuencia de la aplicación de medidas fiscales especiales orientadas a la atracción de inversiones.

Aún más, existe una amplia evidencia con respecto al efecto que las medidas de incentivos fiscales y los niveles impositivos, tienen sobre las decisiones sobre dónde ubicarse, de las empresas transnacionales con operaciones dentro de un mismo bloque económico, como por ejemplo las empresas dentro del **NAFTA** (Tratado de Libre Comercio Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea).

Dentro del mismo territorio continental de los Estados Unidos, los diversos esquemas de incentivos que aplican los gobiernos locales, desempeñan un papel muy importante en la decisión final de la ubicación del proyecto de inversión, por parte de las compañías extranjeras. La tabla No. 04, muestra los factores considerados por los inversionistas en sus decisiones de localización, clasificados por sector productivo y según el Multilateral Investment Guaranty Agency (MIGA) del Banco Mundial y compila los resultados de una investigación realizada con respecto a los factores considerados como críticos por parte de los empresarios para la localización de sus inversiones fuera de sus países de origen.

TABLA N° 04. Factores considerados para la localización de inversiones según su importancia

Grado de importancia	Industria de manufactura pesada	Industria de manufactura ligera	Servicios profesionales	Empresas de servicios	Turismo
Crítico	<ul style="list-style-type: none"> • Política Gubernamental. • Desempeño macroeconómico. • Acceso a mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Política Gubernamental. • Desempeño macroeconómico. • Acceso a mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Política Gubernamental. • Desempeño macroeconómico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Política Gubernamental. • Desempeño macroeconómico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Política Gubernamental. • Desempeño macroeconómico. • Atracciones y servicios.
Alto	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil del riesgo país. • Transporte marítimo. • Transportación terrestre. • Electricidad. • Agua. • Política del gobierno. • Acceso a financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de recurso humano. • Transporte marítimo. • Transporte aéreo. • Electricidad. • Acceso a financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de recurso humano. • Telecomunicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a mercados. • Transporte marítimo. • Transporte aéreo. • Transporte terrestre. • Telecomunicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil del riesgo país. • Disponibilidad de recurso humano. • Transporte aéreo. • Transporte terrestre. • Agua. • Telecomunicaciones. • Visibilidad internacional
Moderado	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos a la inversión. • Disponibilidad de recurso humano. • Terrenos y edificaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil del riesgo país. • Incentivos a la inversión. • Terrenos y edificaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil del riesgo país. • Incentivos a la inversión. • Acceso a financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil del riesgo país. • Disponibilidad de recurso humano. • Incentivos a la inversión. • Terrenos y edificaciones. • Acceso a financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos a la inversión. • Transporte marítimo. • Electricidad. • Terrenos y edificaciones
Bajo	<ul style="list-style-type: none"> • Transporte aéreo. • Telecomunicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Agua. • Telecomunicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Transporte aéreo. • Transporte terrestre. • Electricidad. • Terrenos y edificaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Electricidad. 	
Ninguno			<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a mercados. • Transporte marítimo. • Agua. 	<ul style="list-style-type: none"> • Agua. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a mercados.

Fuente: The Service Group, Banco Mundial, 2005.

Como se ve con claridad, los incentivos a la inversión tienen un nivel de importancia moderado como factor en la determinación de la selección de ubicaciones para la inversión. El mito de que los incentivos a la inversión, no son importantes dentro de la ecuación de competitividad de un país, no se sostiene.

Los incentivos fiscales y otros esquemas orientados a estimular la generación de inversiones, son utilizados tanto en los países desarrollados como en los que se encuentran en vías de desarrollo. En estos últimos, existe la tendencia de utilizar los instrumentos impositivos de forma focalizada y bajo esquemas específicos de reducción o eliminación de impuestos sobre renta corporativa, a todo tipo de empresas o sólo para aquellas que cumplan con criterios establecidos en cuanto al sector productivo al que pertenece la inversión, requisitos de desempeño, reinversiones, etc.

Otro tipo de enfoque focalizado, utilizado por los países desarrollados, ha sido permitir los mecanismos de reducciones impositivas basadas en los montos de inversión efectuada, de todas las empresas o para aquellas dentro de los sectores que el gobierno, con su política de desarrollo, desea promover. Estas reducciones impositivas

toman fundamentalmente tres formas: depreciación acelerada de los activos, reducciones impositivas de una porción de la inversión realizada y créditos fiscales sobre la inversión.

Los países desarrollados con cada vez mayor frecuencia, emplean incentivos financieros, subvenciones, préstamos subsidiados y garantías de préstamos como instrumentos dentro de su estrategia para la atracción de inversiones, no obstante que este tipo de instrumentos han sido reconocidos de manera generalizada, por ser una carga directa a las finanzas públicas. Por el contrario, las naciones en vías de desarrollo utilizan con mucha mayor extensión, incentivos fiscales que no son una carga directa a las finanzas públicas.

ALGUNOS DE LOS INSTRUMENTOS FISCALES QUE SE UTILIZAN EN EL ÁMBITO MUNDIAL PARA LA GENERACIÓN DE INVERSIÓN.

Las medidas de apoyo a la inversión deben diseñarse para motivar a las empresas a invertir de tal manera que a la vez se favorezca el desarrollo del país. Cualquier estrategia en este sentido, debe incrementar la rentabilidad de las inversiones para que de esta manera, en la búsqueda de su beneficio, los inversionistas expandan o trasladen

sus operaciones de acuerdo con las motivaciones de desarrollo del gobierno. En la tabla No. 2, se presenta un análisis comparativo entre algunos países sobre el tipo de incentivos que otorgan. El denominador común en los países citados, es que todos utilizan algún tipo de exoneración impositiva, entre ellas, de reducción del impuesto sobre la renta, o créditos fiscales y asignaciones impositivas a la inversión, reducción o exoneraciones de IVA y aranceles, asignaciones para investigación y desarrollo o deducciones para gastos calificados.

Las empresas que pertenecen a los sectores o clusters previamente definidos por los gobiernos en el plan de atracción y retención de inversión, están sujetas a tasas impositivas preferenciales. Con el fin de cumplir con los lineamientos de la OMC los criterios se basan en parámetros objetivos, de aplicación general como empleo generado e inversión en capital.

Concesiones adicionales de impuestos sobre renta preferenciales se realizan en el caso de China y Malasia siempre que las empresas se instalan en zonas específicas o de menor desarrollo económico. Las tasas preferenciales varían desde rebajas de puntos porcentuales del impuesto sobre renta hasta la exención total de impuestos.

En el caso de China, la tasa general del impuesto sobre renta para sociedades es de un 30%. Si es una empresa manufacturera la tasa es un 24% (15% si se localiza en Pundong o zonas en desarrollo económico). Dichas tasas pueden ser reducidas hasta en un 100% si la inversión es nueva o de alta tecnología.

El manejo de los impuestos indirectos, las políticas de tarifas de arrendamiento, la provisión de infraestructura por parte del sector público y las políticas de establecimiento de operaciones de zona franca administradas por el gobierno, son ejemplos de instrumentos generales de promoción.

TABLA N° 05: Experiencias sobre tipos de Incentivos

Tipos de Incentivos	Costa Rica	República Dominicana	Chile	Irlanda	India	El Salvador
Impuesto de Renta	Exoneración según ubicación en zonas de mayor o menor desarrollo: - Mayor desarrollo 100% (8 años) y 50% (4 siguientes.) - Menor desarrollo 100% (12 años) y 50% (6 siguientes.)	Exención 100% por 20 años si está ubicada en la frontera, o de 15 años si está en el resto del país.	Exoneración del impuesto corporativo llamado Impuesto de Primera categoría (15%). Se aplica el impuesto sobre la renta llamado Impuesto Adicional (35%)	Tasa preferencial del 12.5% desde el 2003.	Exoneración del 100% por un periodo de al menos 5 años	Exoneración del 100% por el período en que la empresa está en el país.
Aranceles	Exoneración 100% sobre materia prima e insumos, maquinaria e equipo (vehículos con capacidad mínima de 15 pasajeros.)	Exoneración 100% sobre materiales de construcción, maquinaria y equipo, materias primas e insumos de 15 a 20 años según ubicación	Se congela el régimen arancelario mientras realiza la inversión pactada.	-Libre de aranceles los bienes y servicios originarios del mercado europeo. -100 % exención si los bienes son importados desde Estados Unidos, procesados en Irlanda y reexportados a otros países que nos sean Estados Unidos	Exoneración del 100% excepto en mercancías de capital que tienen un arancel del 5%	Exoneración 100% sobre maquinaria, equipo y materias primas e insumos.
Impuesto de venta y de consumo	Exoneración 100% sobre las compras.	Exoneración 100% de 15 a 20 años según ubicación	No se aplica el IVA a las operaciones dentro de la zona franca.	0% a 20% con una mayoría al 20%.	Exención del 100%	Exoneración del 100% por el período en que la empresa esté instalada en el país.
Depreciación	No se menciona.	No se menciona.	Depreciación acelerada (reducción de la vida de los activos en un tercio)	Deducción anual de un 4% del costo de edificios. Depreciación acelerada en áreas de empresas designadas y otras ubicaciones físicas.	No se menciona.	No se menciona.
Financieros (aportes)	No se menciona.	No se menciona.	No se menciona.	-Aportes no reembolsables de capital (donaciones) aplicables al costo de activos fijos (adquisición y desarrollo de terrenos, construcciones plantas nuevas y equipo)	No se menciona.	No se menciona.

TABLA N° 05: Experiencias sobre tipos de Incentivos

Tipos de Incentivos	Costa Rica	República Dominicana	Chile	Irlanda	India	El Salvador
Capacitación e investigación y desarrollo	Asistencia coordinada por el INA.	No se menciona.	No se menciona.	-Aportes no reembolsables de capital (donaciones) aplicables al costo de entrenamiento de personal para nuevas industrias, sobre la base de programas específicos acordados. -Salarios y gastos relacionados con instructores traídos a Irlanda son recuperados. -Aportes no reembolsables de capital (donaciones) aplicables al costo de investigación y desarrollo industrial que generen mayor competitividad y crecimiento.	-Deducción para las contribuciones a las asociaciones de investigación científicas aprobadas, a las universidades y a otras instituciones. -125% de deducción sobre las contribuciones que se realicen para apoyar la investigación y desarrollo por parte de los laboratorios nacionales aprobados y las instituciones sobre ciencias aplicadas y naturales.	No se menciona.
Empleo	Bonificación del 10% sobre la planilla para empresas instaladas en zonas de menor desarrollo. Plazo de 5 años. La bonificación es del 10% para el primer año y disminuye un 2% cada año.	No se menciona.	Incentivo regional Exención parcial del impuesto de renta personal de los empleados e incentivo al empleador del 17% de las remuneraciones imponibles a los empleados.	Aportes no reembolsables de capital (donaciones) por cada puesto de trabajo para empresas intensivas en el uso de la mano de obra.	No se menciona.	No se menciona.
Ambiental	No se menciona.	No se menciona.	No se menciona.	No se menciona.	No se menciona.	No se menciona.
Impuestos Municipales	Exoneración 100% por 10 años sobre impuesto al capital y el activo neto.	Exoneración 100% por patentes y sobre activos corporativos de 15 a 20 años según ubicación	No se menciona.	No se menciona.	No se menciona.	Exención total sobre el activo y patrimonio de la empresa por el período en que realicen sus operaciones en el país.
Reinversión	Exoneración 75% impuesto de renta por 4 años.	-Exoneración 100% del impuesto de la formación de compañías comerciales o del incremento de su capital.	No se menciona.	Cuando los ingresos de disposiciones en nuevos activos calificados del negocio dentro de un período especificado son reinvertidos, la responsabilidad puede ser diferida hasta que no ocurra ninguna otra inversión.	No se menciona.	No se menciona.

TABLA N° 05: Experiencias sobre tipos de Incentivos

Tipos de Incentivos	Costa Rica	República Dominicana	Chile	Irlanda	India	El Salvador
Otros Incentivos	<ul style="list-style-type: none"> -Exoneración del impuesto de traspaso de bienes inmuebles. -Exención de tributo asociado a la exportación o reexportación de productos. - Exoneración de todo tributo sobre remesas al exterior. - Exoneración sobre importaciones o exportaciones de muestras. - Venta en el mercado local para procesadoras (25%) y para Servicios (50%) -Ninguna restricción para repatriación de utilidades o de capital. -Exención de impuestos de exportación e impuestos locales. -Las compañías administradoras del parque industrial tienen las mismas exenciones de la zona franca. 	<ul style="list-style-type: none"> -Exoneración del 100% sobre Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios. -Exoneración 100% del pago de impuestos sobre construcciones, contratos de ahorros y de registro o traspaso de propiedades reales como la constitución del correspondiente operador de la zona franca. -Exoneración de impuestos para la reexportación excepto para exportaciones al mercado local. -Se ve beneficiada por el Acuerdo 936 del Congreso de Estados Unidos para Puerto Rico con respecto a privilegios arancelarios y por las Plantas Gemelas. -Libre repatriación de utilidades. -Los incentivos podrán ampliarse por recomendación del Consejo Nacional de Zonas Francas a las empresas ubicadas en las regiones fronterizas. -Venta libre del 20% al mercado local. 	<ul style="list-style-type: none"> -Incentivos tributarios para las actividades en Tierra del Fuego o en el Territorio Antártico. -Pueden participar en cualquier forma de inversión y existe plena libertad para que los extranjeros sean propietarios de las acciones de las compañías. -Asesoría en negociaciones con gobiernos extranjeros para eliminar las restricciones a las exportaciones -Libre repatriación de capital y utilidades después de un año de operación en el país. 	<ul style="list-style-type: none"> -Libre repatriación de capital. 	<ul style="list-style-type: none"> -100% exención del impuesto sobre la renta en ventas al mercado local (25% por un periodo de 5 años) 	<ul style="list-style-type: none"> -Exención 100% sobre Transferencia de Bienes Raíces utilizados en la actividad. -Los desarrolladores y administradores de la zona franca contarán con exoneración: 100% impuesto renta por 15 años 100% de impuesto sobre el activo por 10 años 100% impuesto de transferencia bienes, (excepto el administrador) -Venta libre en el mercado local de la producción de la zona franca, siempre y cuando cancele los impuestos correspondientes de importación, renta, venta y municipales. -Los Consejos Municipales podrán otorgar beneficios adicionales.

Fuente: OEA – Unidad de Comercio

La tabla N° 06 que se presenta a continuación, contiene una sinopsis de las principales categorías de incentivos fiscales ofrecidos en el mundo orientados principalmente a actividades de manufactura, pero que de igual forma han sido utilizados para actividades de servicios.

TABLA N° 06. Resumen de las principales categorías de incentivos fiscales para actividades de manufactura

Categorías	Especificaciones
Basado en las ganancias / ingreso	Reducción o exoneración del impuesto general sobre la renta corporativa, reconocimiento de las pérdidas de iniciación del negocio contra las ganancias en periodos futuros
Basado en el capital invertido	Depreciación acelerada, asignaciones fiscales para inversión y reinversión
Basado en la generación de empleo	Reducciones en las cargas por concepto de seguridad social, deducciones de los ingresos imposables por el número de empleos generados o basado en otros gastos relacionados con el empleo
Basado en las ventas	Reducciones en los impuestos por pagar según los niveles de ventas logrados
Basado en la agregación de valor	Reducciones impositivas o créditos fundamentados en el contenido neto local agregado y créditos fiscales basados en el valor neto ganado
Basado en otros gastos particulares	Reducciones impositivas basadas por ejemplo en gastos de mercadeo, promoción, normas ambientales, certificaciones de calidad, etc.
Basado en las importaciones	Exoneraciones de los aranceles sobre bienes de capital, equipo, materias primas o suministros del proceso de producción
Basado en las exportaciones	Exoneraciones de los aranceles sobre bienes de capital, equipo, materias primas, partes o suministros del proceso de producción <ul style="list-style-type: none"> a. Relacionadas con la producción: exoneraciones de aranceles, trato impositivo especial para los ingresos provenientes de las exportaciones, esquemas cambiarios especiales, créditos fiscales basados en las ventas locales como compensación por el desempeño exportador. b. Relacionados con el uso de insumos: sistemas devolutivos (drawback), créditos fiscales por impuestos pagados sobre materiales importados, créditos fiscales sobre el valor agregado neto local exportado.

Fuente: Comité de Zonas Francas e las Américas con datos de UNCTAD.

IMPLICACIONES PARA EL DISEÑO DE POLÍTICAS DE ATRACCIÓN DE INVERSIONES

El punto de partida para desarrollar cualquier política para la atracción de inversiones, es conocer las motivaciones y factores que determinan las decisiones por parte de las empresas en sus procesos de reubicación. Algunos de estos elementos, ya bien conocidos, son de tipo estructural tales como la estabilidad política, social, la disponibilidad de infraestructura, contar con una oferta de recurso humano abundante y bien calificado. Tales factores hacen lucir atractivo a un país y son producto de políticas públicas generales que se diseñan con el propósito de mejorar las condiciones de clima de negocios del país y coinciden con sus objetivos de desarrollo. Aunque son políticas generales que no son creadas con el propósito explícito de fomentar la inversión extranjera, tienen un efecto colateral positivo.

Los gobiernos tienen dos opciones para insertarse activamente en la competencia global por captar inversiones en y en general para la inversión extranjera directa en cualquier área; políticas pasivas y políticas activas.

Las políticas pasivas no implican una falta de interés por parte del gobierno en los procesos de atracción de inversiones; es una acción de política económica que se basa en el desarrollo de las ventajas comparativas del país, en la reducción del costo de operación de las empresas, la mejora de los servicios brindados por el gobierno, en la estabilidad macroeconómica y en general, en la mejora del clima de negocios. Si en el proceso de selección de un destino para la reubicación de una inversión, la oferta del país, producto de la acción pasiva del gobierno, es superior a los requerimientos del inversionista y a la oferta de los países competidores, entonces se podría decir que tales políticas son exitosas.

Este “éxito” podría medirse con el comportamiento de los flujos logrados de inversión y de un análisis de los sectores a los que se está dirigiendo ésta. No obstante, si la oferta del país no resulta atractiva o es inferior a la de los competidores, es poco lo que el país puede hacer en el corto plazo y se hace necesario entonces, impulsar reformas estructurales para cambiar las condiciones generales del país. En este contexto, un esquema de incentivos a la inversión de tipo fiscal o financiero, poco o nada ayudaría a contrarrestar las débiles condiciones generales del clima de negocios.

Las políticas activas evidencian una mayor intervención del gobierno en los determinantes y factores que inciden en los procesos de atracción de inversión, bajo la consideración de que no todos los proyectos de inversión son iguales. El gobierno, bajo esta política, debe crear la institucionalidad responsable de la promoción y atracción de inversión y emprender las acciones correctivas destinadas a mejorar los atractivos del país. La agencia de promoción de inversiones deberá focalizar sus esfuerzos en la atracción de empresas en sectores productivos en los cuales el país tenga ventajas o pueda desarrollarlas en el corto plazo y que las mismas sean relevantes para los inversionistas. En este contexto, los países optan por crear y ofrecer incentivos financieros y fiscales y por otro lado, se da un enorme esfuerzo por mejorar los marcos regulatorios existentes o por crear nuevos esquemas que faciliten la inversión.

El escenario ideal se da cuando el país tiene las condiciones básicas de clima de negocios y además cuenta con una política activa para la atracción de inversiones, respaldada no solamente en un esquema de incentivos fiscales y financieros, sino en un entorno de negocios que facilita la acción empresarial, que además tiene atributos bien comunicados a los inversionistas internacionales en las áreas y sectores productivos de interés para el país.

2.3 PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO AGROINDUSTRIAL

Una política de Desarrollo Agroindustrial comprende un conjunto de ideas, las que sustentan que la agroindustria no solo es un elemento clave, sino el más importante para el desenvolvimiento de países que tienen básicamente las siguientes características: 1) escaso desarrollo, y 2) una gran dotación relativa de recursos naturales. Tales características las cumplen los países latinoamericanos en general.

En Chile, uno de los pioneros en el estudio del tema fue Lauschner (1974). Muy influido por la concepción de "agribusiness" de la Universidad de Harvard, este autor concluye que, después de la industrialización del petróleo y productos afines, el sector de agroindustrias es el que más efectos tienen sobre la economía por unidad de inversión.

Un año después, Monckeberg (1975) anotaría que el disponer de una agroindustria eficiente es fundamental para la explotación intensiva de la tierra, que lleve a incrementos de la productividad agrícola; además, su desarrollo significaría elevar las condiciones socioeconómicas del campesinado y serviría de incentivo para disminuir la migración hacia las ciudades. El mismo autor indica que ya no se puede seguir pensando sólo

en el desarrollo industrial de bienes de consumo interno, ni tampoco continuar siendo únicamente exportadores de materias primas, sino que urge orientarse hacia los mercados internacionales, superando las barreras tecnológicas y otras artificiales que separan el mundo desarrollado del subdesarrollado, e incrementando así las posibilidades de ocupación de la mano de obra disponible.

Se ha procurado dejar en claro dos cosas: a) el alto proteccionismo no constituye un mecanismo viable para los países en desarrollo y b) tampoco la exportación de recursos sin un mayor valor agregado. Por lo tanto, la clave está en la producción y exportación de recursos naturales con un aumento sistemático en sus grados de industrialización, y depende esencialmente de tres factores: 1) de la adquisición y posterior desarrollo de una base científico-tecnológica para esta industria de recursos naturales; 2) del factor “aprendizaje” de nuestra sociedad, esto es, una mezcla simultánea de educación con experiencia en un determinado nivel tecnológico, que posibilite la asimilación y posterior desarrollo del conocimiento nuevo y de la base científico-tecnológica que se acaba de considerar (por ej. Biotecnología, bioingeniería, etc.) y 3) de los estímulos institucionales, que van desde el apoyo estatal en

infraestructura hasta la formulación de una política consensual para la explotación y utilización racional de los recursos naturales del país.

2.4 VENTAJAS Y BENEFICIOS EN LA ZONA FRANCA DE TACNA

La Zona Franca de Tacna es la parte del territorio nacional perfectamente delimitada, en la que las mercancías que en ella se internen se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero para efectos de los derechos e impuestos de importación, bajo la presunción de extraterritorialidad aduanera, gozando de un régimen especial en materia tributaria y aduanera (Definición del Art. 2 de la Ley de la Zona Franca de Tacna).

A) PERFIL INSTITUCIONAL

- ✓ ZOFRATACNA tiene 18 años de experiencia y desarrolla sus actividades en 130 Has.
- ✓ Las ventas totales del sistema en el 2008 fueron de US\$ 288,8 millones; 11,1% más que el 2007.
- ✓ Al 31 de diciembre de 2008 la Zona Franca cuenta con 2 866 usuarios (clientes) en sus diversas actividades.

- ✓ La actividad industrial cuenta con 8 industrias operando y exportando a Colombia, Venezuela, Ecuador y Chile. En el 2008, estas industrias llegaron a exportar más de US\$ 4 millones de dólares.
- ✓ Existen industrias en proceso de instalación y montaje, en los rubros de packing agroindustrial, helados y jugos, ensamblaje de teléfonos celulares y la fabricación de válvulas para electrodomésticos.

B) UBICACIÓN ESTRATÉGICA PARA EL ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES

VÍA TERRESTRE

Tacna-Arica	56 km
Tacna-Moquegua-Desaguadero-La Paz (Bolivia)	556 km
Tacna-Iquique (Chile)	356 km
Tacna-Arica-Paso de Jama-Córdoba (Argentina)	4 450 km

VÍA MARÍTIMA

Tacna-Puerto de Arica (Chile)	62 km
Feeder Recalada directa Iquique – Arica - Muelle 7* – Ilo – Callao –Guayaquil – Buanaventura – Panamá	10 días
Tacna–Puerto de Ilo	140 km
Tacna-Puerto de Matarani	200 km
Tacna–Puerto de Iquique (Chile)	356 km
Tacna-Puerto del Callao	1 300 km

VÍA AÉREA

Tacna-Lima	1 hora. 30 min.
------------	-----------------

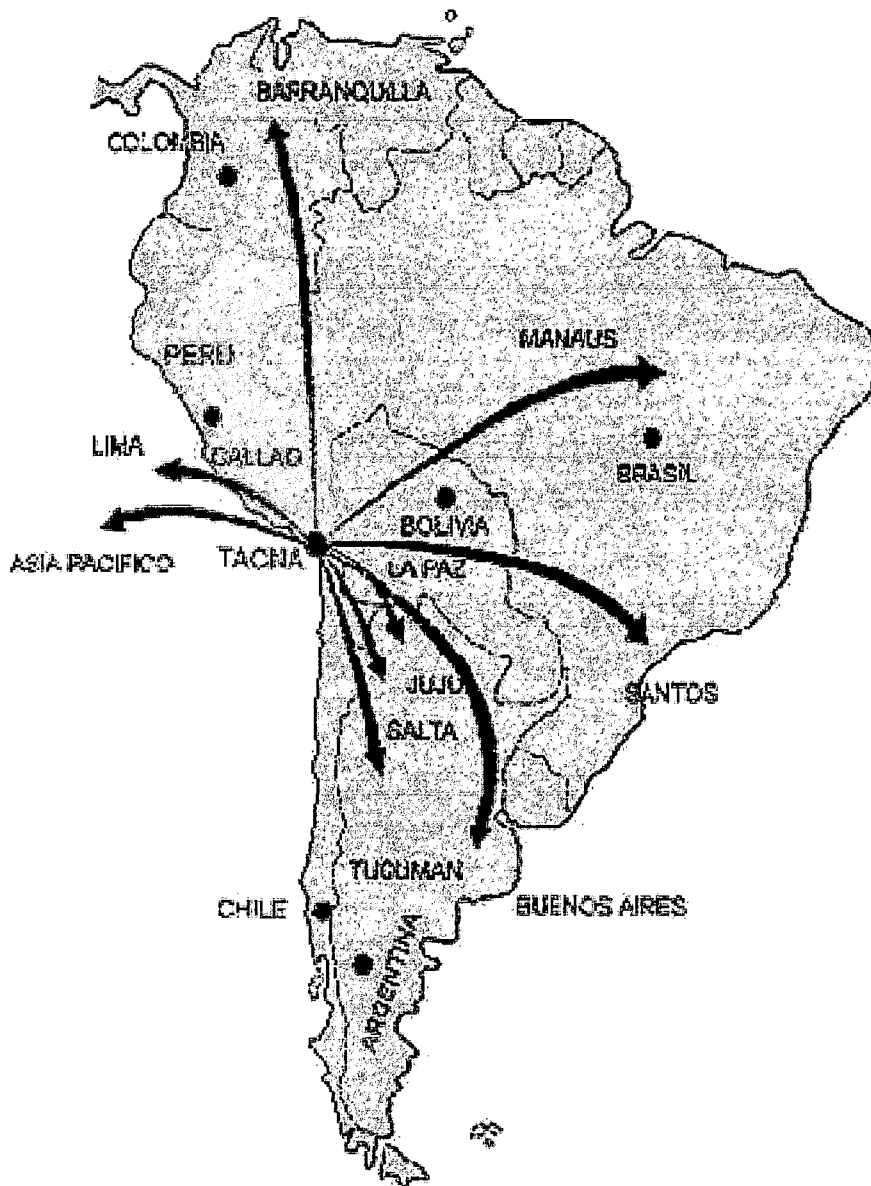


FIGURA N° 01. Muelle peruano localizado junto al Puerto de Arica.

BENEFICIOS TRIBUTARIOS Y ADUANEROS EN LA ZONA FRANCA

- ✓ Exoneración del Impuesto a la Renta 30%
- ✓ Exoneración del Impuesto a las Ventas (IGV) 17%.
- ✓ Exoneración del Impuesto Promoción Municipal (IPM) 02%
- ✓ Plazo de Almacenamiento Ilimitado.

Requisito previo: Empresa con domicilio fiscal en la ciudad de Tacna.

La maquinaria, equipos, herramientas e insumos necesarios para el desarrollo de sus actividades, procedentes del exterior gozan de suspensión del pago de Derechos e Impuestos a la importación (Según Artículo 7° de las actividades y exoneraciones), Ley N° 27688 - Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna (27 de marzo de 2002).

TABLA N° 07. Exoneraciones de Aranceles no aplica cuando se internan mercancías de ZOFRATACNA al resto del país

TRIBUTO	Empresas instaladas en ZOFRATACNA	Régimen General
Aranceles (ingreso de maquinarias e insumos)*		0%, 09%, 17%
I.G.V.	E	17%
I.S.C.	X	0 – 30% (según tasa)
I.P.M.	O	2%
Arbitrios	N	Según escala
SENATI	E	0,75% del total de la planilla de remuneraciones
Impuesto a la Renta	R	30%
Patrimonio Predial	A	Según escala
ESSALUD	D	9%
	O	

Fuente: ZOFRATACNA

EXONERACIONES

Ley N°27688, Artículo 7°: Los usuarios que realicen actividades autorizadas están exonerados del Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas (IGV), Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), así como de todo tributo tanto del gobierno central, regional y municipal, creado o, por crearse, inclusive de aquellos que requieran de norma exoneratoria expresa, excepto las aportaciones a ESSALUD y las tasas.

INFORME N°053-2008 SUNAT-/2B0000 (17.abril.2008)

De acuerdo al Informe N° 083-2008-EF/66.01, emitido por la Dirección General de Política de Ingresos Públicos del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF):“...a partir de la vigencia de la Ley N° 28599 (16.08.2005) que modifica los artículos 7° y 8° de la Ley N° 27688, se exonera del Impuesto a la Renta a los Usuarios que realicen en la ZOFRATACNA las actividades permitidas”.

• VENTAJAS ADUANERAS

- a. La maquinaria, equipos, herramientas y repuestos necesarios para el desarrollo de sus actividades, procedentes del exterior, gozan de suspensión del pago de Derechos e Impuestos a la Importación.
- b. El plazo de permanencia de las mercancías ingresadas a la ZOFRATACNA es indefinido.
- c. La maquinaria, equipos, pueden ser destinadas al territorio nacional pagando sus derechos e impuestos. Caso contrario,

pueden ser destinados al exterior (reexpedición) o ser transferidos a otro usuario.

C) ACTIVIDADES QUE SE PUEDEN DESARROLLAR

- ✓ INDUSTRIA
- ✓ MAQUILA
- ✓ ENSAMBLAJE
- ✓ AGROINDUSTRIA
- ✓ SERVICIOS:
 - Almacenamiento
 - Distribución
 - Envasado
 - Rotulado
 - Embalaje
 - División
 - Clasificación
- ✓ CALL CENTER
- ✓ DESARROLLO DE SOFTWARE
- ✓ REPARACIÓN DE MAQUINARIA MINERA

D) OPERATIVIDAD EN ZOFRATACNA

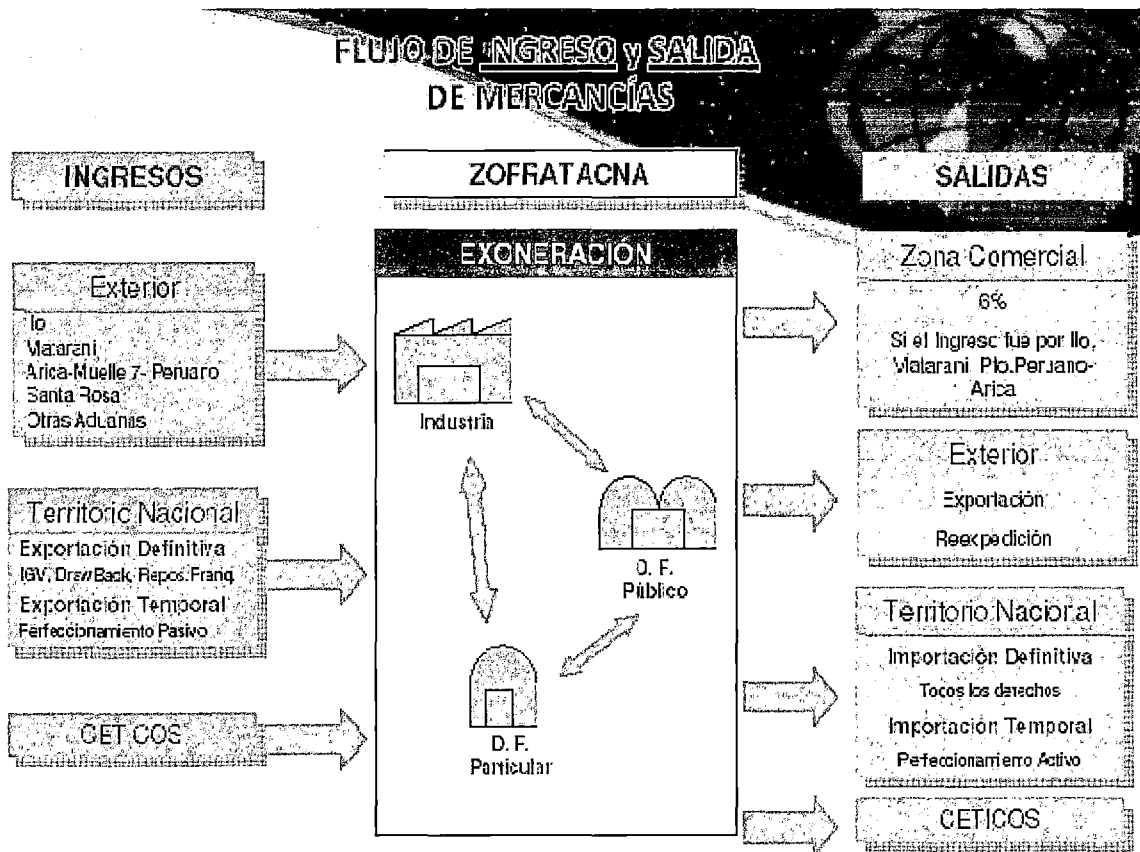


FIGURA N° 02: Flujo de Ingreso y Salida de Mercancías

E) ACTIVIDADES INDUSTRIALES RESTRINGIDAS

CIU 3114	:	Elaboración de Pescados, Crustáceos y otros productos marinos
CIU 3115	:	Fabricación de Aceites y grasa vegetales y animales (*)
CIU 3118	:	Fábrica y Refinerías de Azúcar
CIU 3122	:	Elaboración de Alimentos preparados para animales
CIU 3530	:	Refinerías de Petróleo
CIU 3720	:	Industrias Básicas de Metales No Ferrosos

(*) Con excepción de los productos agroindustriales de la región (Ley N° 28599).

F) TIPOS DE USUARIOS (CLIENTES)

Usuario Industrial

Usuario que desarrolla procesos productivos orientados al mercado nacional e internacional.

Usuario Administrador de Depósito Franco Público

Brinda servicio de almacenaje a las mercancías de los usuarios.

Usuario Administrador de Depósito Franco Particular

Almacena, comercializa y distribuye mercancías propias a diversos mercados.

Usuario de Depósito Franco Público

Utiliza el servicio de almacenamiento de un Depósito Franco Público, para comercializar y distribuir sus mercancías en el mercado nacional e internacional.

G) CAPACIDAD DE ENERGÍA PARA INDUSTRIAS

- ✓ En Baja Tensión: 220 - 380 v.
- ✓ En Media Tensión: 10,000 v
- ✓ Potencia total del complejo: 2,486 kw.
- ✓ Potencia disponible: 1,800 kw.
- ✓ Posibilidad de atender mayor demanda a través del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional.

H) SEGURIDAD AL INTERIOR DEL COMPLEJO

- ✓ Sistema de seguridad electrónica: red de sensores perimetrales y centrales de incendio que abarcan 86 has. construidas.
- ✓ ZOFRATACNA es un recinto cerrado, totalmente amurallado, que cuenta con personal de vigilancia las 24 horas del día.

I) CLUSTER DE SERVICIOS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

- ✓ ZOFRATACNA cuenta con Depósitos Francos Públicos y Particulares (almacenes) que permiten almacenar mercancías por tiempo indefinido, sin pagar derechos e impuestos.
- ✓ ZOFRATACNA cuenta con operadores logísticos:
 - Oficina de ADUANAS-SUNAT
 - Empresas de transporte terrestre y marítimo (Cargomar).

- Agencias de ADUANA (7 agencias).
- Agencias bancarias (BCP, Scotiabank, Interbank).

Además:

- ✓ Comedor: Se cuenta con un comedor principal con capacidad para 250 personas. Además 2 comedores auxiliares y cafetería.
- ✓ Cuna Guardería: Ofrece atención y cuidado de infantes, estimulación temprana, juegos recreativos y jardín. Capacidad 25 niños (ampliable).
- ✓ Posta Médica: Ofrece primeros auxilios y consultas de medicina general a empleados de empresas instaladas y público en general.

J) INDUSTRIAS EN LA ZOFRATACNA:

Industrias en Operación.

- ✓ Friendship Shoes (fabricación de sandalias de polietileno).
- ✓ Perú Sweet Home (fabricación de frazadas polares).
- ✓ Consorcio Industrial Textil Del Sur (hilandería y tejeduría).
- ✓ Corporación Corcel Negro (fabricación de sandalias de polietileno).

- ✓ Manufacturas y Servicios Descentralizados (ensamblaje de máquinas tragamonedas).
- ✓ Brand – X Tacna (ensamblaje de máquinas tragamonedas).
- ✓ Fratelli (elaboración de helados de frutas).
- ✓ Agroindustrias Inca Perú (envasado de hortalizas).

La operatividad de la actividad industrial esta normada mediante un documento que forma parte de la documentación de la gestión de calidad, con la denominación de Procedimiento de la Actividad Industrial que se anexa en el presente trabajo.

2.5 EVALUACIÓN DE LOS PLANES OPERATIVOS ANUALES 2007 – 2008 DE LA ZOFRATACNA

A) AL NIVEL DE OBJETIVOS E INDICADORES PROGRAMADOS EN EL POA 2007

El Comité de Administración de ZOFRATACNA en su Plan Estratégico 2007-2013 estableció como objetivos institucionales los siguientes:

1. Mejorar la gestión institucional y calidad de los servicios.
2. Incrementar de manera sostenida las inversiones e ingresos.
3. Promover e implementar proyectos orientados al fortalecimiento de los servicios logísticos.
4. Fortalecer la Zona Comercial.

En función a ello se han desprendido estrategias plasmadas en el Plan Operativo Anual 2007, las cuales se describen a continuación:

- a. Mejorar la gestión institucional y calidad de los servicios.
 - Programa de Reducción de Gastos Corrientes.

- Programa de Reestructuración y Fortalecimiento Institucional (Procesos, Estructura, Funciones, etc.).
 - Programa de Fortalecimiento de capacidades y especialización del personal.
 - Programa de Asistencia en la Instalación de empresas y fortalecimiento de la lealtad de clientes.
 - Promover y elaborar propuestas del mejoramiento del marco legal para las Zonas de Tratamiento Diferenciado.
- b. Incrementar de manera sostenida las inversiones e ingresos.
- Gestión de aprobación del Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA).
 - Promoción de Inversiones.
 - Alianzas Estratégicas.
 - Parque MyPE de manufacturas: Confecciones y madera.
 - Gestionar la Aprobación de la delimitación de la Zona de Extensión (Parque industrial).
 - Proyecto de Negocios en propiedad de ZOFRATACNA en el centro de la Ciudad. (5 000 m²).
 - Estudio y Gestión para reapertura del Puesto de Control Aduanero y Reinicio de la Reexpedición.

- c. Promover e implementar proyectos orientados al fortalecimiento de los servicios logísticos.
- Proyecto de interconexión de ZOFRATACNA con el Ferrocarril Tacna - Arica y Patio de Contenedores (Convenio GR-ZOFRATACNA).
 - Plantas Pilotos Agroindustriales para el mejoramiento de las cadenas productoras de Olivo y Orégano (Convenio GR-ZOFRATACNA, MST-CITE Agroindustrial).
 - Puesta en operación del Laboratorio de análisis de calidad de alimentos.
- d. Fortalecer la Zona Comercial
- Programa de Promoción directa de la Zona Comercial.
 - Proyecto de Seguridad de la Zona Comercial en convenio con el Gobierno Regional, Gobiernos Locales, Policía Nacional del Perú y AJU ZOTAC.
 - Programa de asociatividad para compras en escala.
 - Programas de Capacitación.
 - Proyecto de Feria Internacional.

RESULTADOS 2007

En el 2007 se programaron 168 acciones o indicadores, que involucraron a la Gerencia de Operaciones, Gerencia de Promoción, Oficina de Planeamiento y Proyectos, Oficina de Infraestructura y Supervisión, Gerencia de Administración y Finanzas y la Oficina de Informática.

Los resultados se muestran en el siguiente cuadro:

TABLA N° 08. Cumplimiento de Acciones del Plan Operativo Anual 2007

Unidades Orgánicas	Programadas (A)	Ejecutadas (B)	Reprogramadas (C)	Retiradas (D)	Avance % B/(A-(C+D))
Gerencia de Operaciones	14	18	0	0	129%
Gerencia de Promoción	15	9	1	0	64%
Oficina de Asesoría Legal	6	5	0	0	83%
Oficina de Infraestructura y Supervisión	18	13	0	0	72%
Oficina de Planeamiento y Proyectos	47	30	4	0	70%
Oficina de Informática	52	49	0	0	94%
Gerencia de Administración y Finanzas	16	9	0	4	75%
Total	168	133	5	4	84%

Logros significativos

- Uno de los aspectos más destacables del 2007 fue el ingreso de tres empresas industriales que iniciaron el proceso de operación, a pesar del riesgo por la falta de seguridad y claridad jurídica para la

expedición de los certificados de origen, para gozar de los beneficios de desgravación arancelaria en el marco de los acuerdos comerciales que tiene nuestro país. Estas empresas fueron:

Empresa	Rubro
BISTEC	Fabricación de llaves de seguridad para sistemas informáticos.
CIDSUR	Hilandería y Tejeduría.
Peru Sweet Home EIRL	Fabricación de frazadas polares.

- Las ventas totales del sistema en el periodo 2007 experimentaron un crecimiento de 15% en relación al año 2006, que constituye la más alta de los últimos 5 años. La generación de convenios interinstitucionales que se han suscrito serán el mecanismo del logro de metas institucionales (Planta Agro Industriales y Laboratorio).
- La constante evaluación de los estados financieros y su difusión ha generado una mayor identificación del personal con la problemática.
- Se ha logrado actualizar los principales documentos de gestión (ROF y CAP).

- Durante el periodo 2007, se han tramitado un total de 38 264 Despachos a través del Régimen Simplificado de Mercancías y 8 761 Declaraciones de salida a través de los Depósitos Francos Públicos y Privados, que han permitido una recaudación del Arancel Especial de US\$ 9 500 661,00 Dólares Americanos, la más alta de los últimos diez años.
- Las ventas al Resto del País en el 2007 fue por US\$ 34 795 363,97 la más alta de los últimos 06 años.
- Las ventas totales por Reexpedición en el 2007 por US\$ 4 123 331,26, la más alta de los últimos 05 años.
- Las exportaciones en el 2007 fueron por US\$ 271,472 dólares americanos.
- Se culminó la transferencia a ELECTROSUR de la Red Primaria de 10 Kv por S/. 198 731,02 (40 mil nuevos soles en efectivo y la diferencia en energía). La transferencia de la red interna culminó en Marzo del año 2008, según cronograma consensuado con ELECTROSUR.

- Se culminó el inventario de los 810 los lotes y galpones de ZOFRATACNA que incluye los planos digitalizados y sus características técnicas, que se mostraron en nuestra página web en marzo 2008.
- Se culminó el levantamiento y elaboración de las fichas de los terrenos y lotes (810) de ZOFRATACNA. La inscripción en la SUNARP se culminó durante el 2008.
- Se logró un ahorro de 110 mil dólares en el costo anual del seguro integral contratado por la entidad, para el periodo 2008.
- Se desarrolló el estudio del efecto de la reducción del Arancel Especial y una nueva propuesta de re distribución. Ambas propuestas fueron aprobadas por el Directorio.

B) A NIVEL DE OBJETIVOS, INDICADORES Y RESULTADOS DEL PAO 2008

OPTIMIZAR LA GESTIÓN INSTITUCIONAL Y LA CALIDAD DE SERVICIOS

Indicador N° 01 : Incrementar los ingresos propios.

Unidad de Medida : %

Meta Anual 2008 : 14 %

Periodos	2007	2008	%
I Trimestre	1,02	1,12	9,80
II Trimestre	0,98	1,19	21,43
III Trimestre	1,07	1,28	19,63
IV Trimestre (*)	0,93	1,08	16,13
Total	4,00	4,67	16,75

* Meses de octubre y noviembre.

Los ingresos propios totales a noviembre del 2008 en relación al mismo periodo del 2007 presentan una tasa de crecimiento de 16,75%, superior a la meta prevista de 14%.

Indicador N° 02 : Disminuir la relación financiera de los gastos corrientes y los ingresos corrientes.

Unidad de Medida : Coeficiente

Meta Anual 2008 : 0,95

Periodos	2008		Coef.
	Ingresos	Gastos	
I Trimestre	3,08	2,81	0,91
II Trimestre	3,02	2,84	0,94
III Trimestre	3,25	3,11	0,96
IV Trimestre (*)	2,22	2,09	0,94

* Meses de octubre y noviembre.

La meta prevista de coeficiente 0,95 se cumplirá, ya que los registrados en los primeros tres trimestres, y el de octubre y noviembre así lo demuestran.

Indicador N° 03 : Incrementar procesos al sistema de gestión de calidad que den valor agregado al sistema

Unidad de Medida : Proceso

Meta Anual 2008 : 01 proceso (reprogramado)

No se reprogramó para el año 2009 debido a que se priorizó la adecuación a la nueva versión ISO 9001:2008.

Indicador N° 04 : Mejorar el nivel de satisfacción del cliente.

Unidad de Medida : %

Meta Anual : 70 %

Periodos	2008
I Trimestre	86%
II Trimestre	89%
III Trimestre	91%
IV Trimestre (*)	90%

El nivel de satisfacción se ha venido incrementando paulatinamente, con una ligera baja en el IV trimestre, pero superando la meta programada en 20%.

- **INCREMENTAR DE MANERA SOSTENIDA LAS INVERSIONES NACIONALES Y EXTRANJERAS**

Indicador N° 01 : Incrementar la cartera de clientes industriales, maquila y almacenamiento/distribución.

Unidad de Medida : Empresa

Meta Anual 2008 : 8 empresas

Periodos	2008
I Trimestre	2
II Trimestre	4
III Trimestre	0
IV Trimestre (*)	3
TOTAL	9

La meta del periodo 2008 fue superada en 14%, al lograrse la incorporación de 9 empresas.

- **PROMOVER E IMPLEMENTAR PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS**

Indicador N° 01 : Proyectos de inversión viables para la industria y servicios.

Unidad de Medida : N° de proyectos aprobados con viabilidad

Meta Anual : 2 proyectos

Periodos	2008
I Trimestre	0
II Trimestre	1
III Trimestre	1
IV Trimestre (*)	0

Se cumplió la meta del año 2008 al implementarse los proyectos de las Plantas Agroindustriales y el de SUDF.

- **COADYUVAR AL INCREMENTO DE LAS VENTAS EN EL SISTEMA.**

Indicador N° 01 : Incrementar las ventas del sistema.

Unidad de Medida : %

Meta Anual 2008 : 10,1 %

(En Millones de US\$ CIF)

Periodos	2007	2008	%
I Trimestre	63,96	72,11	12,74
II Trimestre	58,63	70,79	20,74
III Trimestre	65,11	74,20	13,96
IV Trimestre (*)	72,20	71,70	-0,69
Total	259,90	288,80	11,11

Las ventas totales en el año 2008 se incrementaron en 11.11% superando la meta prevista de 10.1%.

2.6 SITUACIÓN ACTUAL DE LA ZOFRATACNA

- Al III Trimestre del 2009, se ha obtenido algunas mejoras en los indicadores, como el crecimiento en las exportaciones y ventas al resto del territorio nacional, así como la disminución de las caídas en la Zona Comercial y otros destinos. En el III Trimestre 2009 las ventas totales del sistema se han incrementado en 6,18%, de US\$ 74,2 millones en el 2008, a US\$ 78,78 millones en el 2009 (Anexo N° 02). De esto, las caídas registradas alcanzan -8,89% en la Zona Comercial; y de -41,79% en las exportaciones, pero se registran incrementos en salidas al resto del territorio nacional (16,26%) y reexpediciones (32,12%) (Anexos del 08 al 14).
- La recaudación del arancel especial se contrajo en -38,13%; caída inferior a las registradas en el I y II Trimestre que fue de -43,66%, -39,14%. (Anexo N° 07).
- Cabe destacar el crecimiento de la recaudación de ingresos corrientes diferentes al concepto por Arancel Especial, lográndose en el periodo Julio – Septiembre 2009 recaudar S/. 1,12 millones, 2% más que el año anterior. Al III Trimestre, por este mismo concepto, se obtuvo un acumulado de S/. 3,31 millones (6% de incremento). Este crecimiento se explica por el dinamismo de la actividad

industrial principalmente.

- En el III Trimestre se iniciaron las operaciones de la primera empresa de la actividad de Call Center, ICON Media Center, con 100 estaciones de trabajo, proyectado en 300 a diciembre 2009.
- Con la modificación de la metodología y línea de base para la medición del nivel de satisfacción, ampliándose a los talleres, usuarios de depósito franco público y usuarios de despacho simplificado, en aspectos tales como servicios operativos, caja, servicios informáticos, servicios básicos; en el III Trimestre se ha obtenido una satisfacción del 66,42%, que es el promedio ponderado en base a la cantidad de usuarios encuestados. Nivel cercano a la meta prevista de 70%.

2.7 ACTIVIDAD INDUSTRIAL: GESTIÓN 2007 – 2008

A Junio del 2007 la Zona Franca de Tacna contaba con 01 empresa industrial operando. A Diciembre del 2007, 05 empresas y Diciembre del 2008, 06 nuevas industrias. (Ver detalle en Anexo N°01). Asimismo, se incrementaron las exportaciones y las ventas en régimen general.

Se ha generado empleo formal directo para 266 personas a diciembre del 2008, habiendo iniciado con 66 en el 2007. A Diciembre del 2008, 07 industrias estaban en funcionamiento y 03 por operar.

Las industrias en ZOFRATACNA están exportando a Colombia, Ecuador y Venezuela, y 03 industrias que están por operar exportarán a Chile y Centroamérica.

Los sectores Industriales en ZOFRATACNA son: Confecciones, Textil, Manufacturas, así como el ensamblaje y packing de alimentos entre otros.

Las áreas adjudicadas pasaron de 5 400 m² a 44 405 m² (de 0,5 ha a 4,44 has), (Ver detalle en Anexo N° 02).

Respecto a la promoción del sistema se ha gestionado ante el Ministerio de Relaciones Exteriores en Lima para que a través de los CEC-Consejeros Económicos Comerciales nos apoyen en la promoción de ZOFRATACNA a nivel internacional quienes han autorizado para que los CED de 14 países realicen la promoción del sistema y asimismo tengan un link de la página web y presentaciones por actividad permitida

en ZOFRATACNA en sus páginas web del Consulado en los idiomas solicitados : Chino mandarín, Portugués, Inglés y Español.

La Base de datos de empresas industriales instaladas actualmente en ZOFRATACNA, con todos sus detalles y datos de contacto se anexan. (Ver detalle en Anexo N° 03, 04, 05).

2.8 MYPES Y PERSPECTIVAS EN AL ZONA FRANCA DE TACNA

A) EXPERIENCIA INTERNACIONAL DEL CENTRO EMPRESARIAL MÉXICO – UNIÓN EUROPEA SOBRE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

- **PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PIAPYME)**

La Comisión Europea y la Secretaría de Economía del gobierno de México han puesto en marcha a partir de mayo de 2004 el “**Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas**”, PIAPYME, el programa de apoyo empresarial de mayor relevancia entre México y la Unión Europea.

El objetivo del PIAPYME es fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la UE, mediante acciones de asistencia técnica, capacitación e información para incrementar la competitividad y la capacidad exportadora de las pequeñas y medianas empresas mexicanas. Los beneficios que PIAPYME pone a disposición de las empresas, se adaptan a sus necesidades y apoyan toda la cadena de valor, desde su organización empresarial y sus procesos de producción, hasta las acciones relativas a la promoción y las alianzas estratégicas.

Este programa está destinado a firmas individuales, grupos de empresas y Operadores mexicanos y europeos. Los Operadores del PIAPYME son aquellas organizaciones públicas o privadas, prestadores de servicios o personas físicas que están dedicadas a apoyar a las PYMES y que son los interlocutores entre el PIAPYME y las empresas.

El PIAPYME invita a las empresas mexicanas a ampliar su horizonte comercial y volver la mirada al mercado de la Unión Europea, haciendo uso de las herramientas que ofrece este programa para lograr el incremento en su competitividad y estar así en posibilidad de generar vínculos de negocios continuos y duraderos con el mercado europeo.

De conformidad con lo establecido en el Plan Operativo Global de PIAPYME se contemplan actividades que ayuden a superar las deficiencias presentadas por los grupos de empresas, fomentando la cooperación empresarial de manera que se conviertan en receptoras eficaces de los servicios de apoyo empresarial.

El PIAPYME entiende que entre las formas de entrada a los mercados exteriores debe potenciarse la creación de Consorcios de promoción de exportación, entendido como una ***alianza estratégica entre varias empresas que tiene como objetivo básico promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y facilitar la exportación de sus productos mediante acciones conjuntas.***

Este es un mecanismo de cooperación empresarial dirigido a fomentar la internacionalización y el aumento de las exportaciones al permitir a las empresas afrontar aquellos retos de la exportación que de otra manera o de forma individualizada no podrían alcanzarse.

SISTEMA INTEGRADO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES S.I.P.E.

- ❖ **Objetivos:** incremento de la capacidad competitiva doméstica e internacional.
- ❖ **Estrategias:** sensibilización y formación de Operadores, sensibilización de PYMES, utilización de instrumentos como el export check-up (evaluación de la capacidad exportadora), capacitación en distintas áreas y consultoría.
- ❖ **Resultado:** creación de un modelo de desarrollo de la PYME, cambios de actitud frente a la agrupación, incremento de la competitividad.

Definiciones

En los últimos años, se ha venido desarrollando en la región Latinoamericana una metodología que considera dos aspectos fundamentales: la idiosincrasia regional y el entorno donde las PYMES operan.

Esta metodología, denominada **Sistema Integrado de Promoción de Exportaciones (S.I.P.E.)**, se define como un *agrupamiento de*

PYMES que realizan actividades de promoción y gestión de la exportación utilizando estructuras y recursos en conjunto, mientras sus ventas se llevan a cabo individualmente.

Al mismo tiempo, el S.I.P.E. tiene la obligación de representar los intereses, expectativas y exigencias de sus miembros, favoreciendo su desarrollo.

Tomando en consideración la resistencia natural de la PYME hacia el asociacionismo, es necesario contar con un grupo de instituciones públicas o privadas, con excelente convocatoria empresarial, capaces de promocionar, coordinar, gestionar y difundir los beneficios de la formación de este tipo de estructuras.

Para ello, la primera labor en la formación de los consorcios de promoción de exportación es la sensibilización a estas instituciones y PYMES potenciales de participar en el consorcio sobre los beneficios de estos, que se resumen en:

- Reducción de costos y mejor repartición de los mismos entre los socios.
- Facilitar la contratación de un gerente experto y profesional.

- Compartir un patrimonio de informaciones.
- Gama más completa de productos.
- Mayor poder de negociación con agentes y canales de distribución.
- Posibilidad de obtener subvenciones de organismos Públicos.

▪ **Tipos de Sistemas Integrados de Promoción de Exportaciones
(S.I.P.E.)**

Con relación al sector de actividad:

- ✓ **Homogéneo:** agrupamiento de empresas de un mismo sector (tipo vestuario, regalos, muebles, agro-industria, auto-partes, etc.).
- ✓ **Complementario:** agrupamiento de empresas de sectores con sinergia entre ellos, como por ejemplo el sector de la moda, que incluye: vestuario, bisutería, joyas, marroquinería, calzado, artículos de decoración, etc. Este modelo de S.I.P.E. sería el ideal para alcanzar "masa crítica", poder contractual, pero exige primero la formación de los empresarios. Puede representar una segunda etapa, después de formados varios S.I.P.E. homogéneos.
- ✓ **Heterogéneo:** agrupamiento de empresas de diferentes sectores (por ejemplo: empresas de ferretería, vestuario, alimentos, software, joyas, etc.). Este debería ser el "punto de llegada" de un proyecto de

agrupamiento, pues así se alcanza un gran número de empresas en un mismo agrupamiento. Por el hecho de ser un S.I.P.E. destinado a la promoción y asistencia, no se advierte el problema de la coexistencia de productos distintos, pues lo que vale más es reducir costos en la gestión de la exportación (siendo que muchas de las actividades pueden ser realizadas en común).

Con relación a su finalidad:

- ✓ **S.I.P.E. para la promoción de la competitividad en la exportación:** Promociona los productos de las empresas asociadas y suministra servicios de asistencia para el desarrollo de una mayor competitividad (diseño, calidad, tecnología de producción, mercadotecnia, desarrollo de proveedores, revisión de costos, asistencia de organización, etc.).

En este tipo de agrupamiento (que recomendamos como punto de inicio del programa), cada una de las empresas será responsable de la comercialización de sus productos.

El S.I.P.E. promueve convenios con estructuras externas, como transportistas, consultores, expertos en materias administrativas, técnicas, comerciales, traductores, busca redes de distribuidores, organiza misiones y ferias, identifica oportunidades para la realización de alianzas estratégicas, identifica tendencias en el mercado internacional, busca fuentes de financiamiento, identifica necesidades de capacitación, promueve mayor interconexión entre las mismas empresas participantes, realiza investigaciones de mercado, etc.

Es en la práctica una estructura de servicios para la PYME, reduciendo costos y riesgos.

- ✓ **S.I.P.E. operacional de venta:** Normalmente conocido como consorcio de exportación o integradora. Es el agrupamiento de varias empresas con el objetivo común de vender sus productos a través del consorcio. El consorcio se hace cargo de recolectar pedidos en el exterior y administrarlos entre los participantes. Este es el modelo que teóricamente representa la solución ideal para la PYME, pero en la práctica, en particular en Latinoamérica, ha presentado mayor número de fracasos pues no se logra vencer la

"natural desconfianza e individualismo" entre las empresas, cuando están involucradas las ventas en conjunto.

- ✓ **S.I.P.E. operacional integrado:** Constituido por empresas que contribuyen cada una con una parte del proceso de producción y comercialización: diseño, desarrollo del prototipo, producción en escala industrial, acabado, empaque, comunicación, comercialización y administración de las ventas. Hay pocos ejemplos en el mercado internacional ya que exige un alto contenido de integración entre los participantes

¿QUÉ ES UN S.I.P.E.?

Es un agrupamiento de empresas que promociona los productos de las empresas asociadas y suministra servicios de asistencia para el desarrollo de una mayor competitividad (diseño, calidad, tecnología de producción, mercadotecnia, desarrollo de proveedores, revisión de costos, asistencia de organización, etc.).

El S.I.P.E. promociona convenios con estructuras externas, como transportistas, consultores, expertos en materias administrativas, técnicas, comerciales, traductores, busca red de distribuidores, organiza misiones y ferias, identifica oportunidad para realización de alianzas estratégicas,

identifica tendencias en el mercado internacional, busca fuentes de financiación, identifica necesidades de capacitación, promueve mayor vinculación entre las empresas participantes, realiza investigaciones de mercado, entre otras actividades.

Es en la práctica una estructura de servicios para la PYME, reduciendo costos y riesgos.

En este tipo de agrupamiento cada una de las empresas será responsable de la comercialización de sus productos.

¿CUALES SON LAS VENTAJAS DE PARTICIPAR A UN PROYECTO S.I.P.E.?

- Contar con la asistencia de un gerente especializado en mercados internacionales que asiste a todo el grupo.
- Participación conjunta en ferias.
- Elaboración de catálogo institucional en común.
- Reducción del costo para investigación de mercado y acceso a información.
- Realización de misiones empresariales específicas.
- Capacitación específica para su sector.

- Más fácil acceso al financiamiento.
- Mejor poder contractual con compradores y proveedores (con reducción de costo para la compra y mejora del precio de venta).
- Reducción de costo para la administración de la exportación y el transporte.
- Posibilidad de trabajar con la marca del S.I.P.E., manteniendo su propia marca.
- Más fácil acceso a asistencia jurídica, fiscal y tributaria.
- Acceso a nuevos mercados.
- Posible centralización de compras.
- Posible reducción de costos de ventas (utilización de un distribuidor / agente en común).
- Desarrollo de nuevas tecnologías.
- Posible reducción de costos de producción (por alcanzar mayor economía de escala o por uso de nuevas tecnologías).

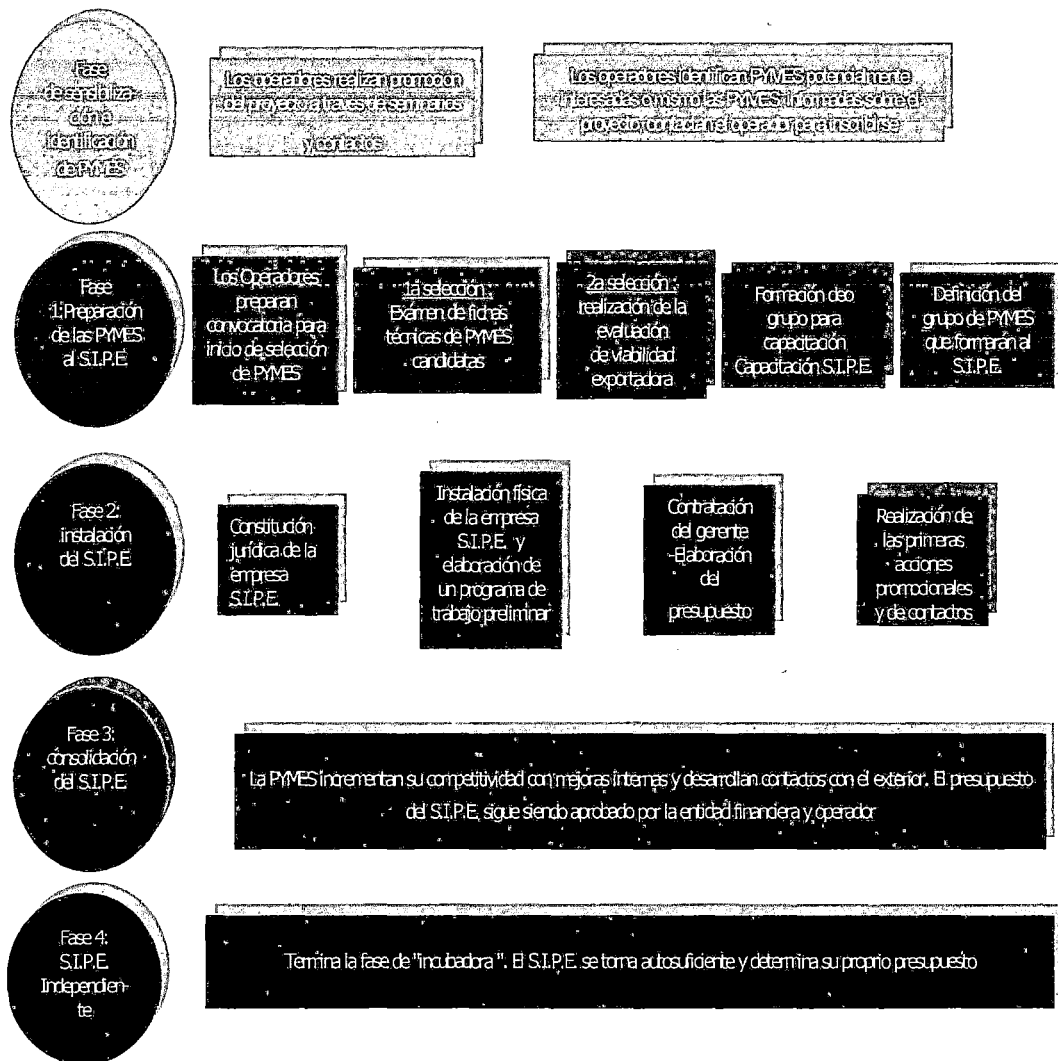


FIGURA N° 03. ¿COMO FUNCIONA EL PROYECTO?

Fuente: Centro Empresarial México Unión Europea

Fase inicial de identificación de las PYMES

Serán identificadas por el Operador, las PYMES que potencialmente se interesen en participar en el proyecto.

Fase 1) Preparación de las PYMES para la formación del agrupamiento, a través de una primera selección, examinando fichas de inscripción efectuando un diagnóstico de la situación general de la empresa, así como una evaluación de su capacidad exportadora a través de la visita de expertos que le proporcionarán sugerencias sobre posibles mejoras para su competitividad. Al final de esta primera etapa, serán seleccionadas las empresas que, en función de su nivel de competitividad, preparación y actitud, continúan hacia la formación de un S.I.P.E.

Después de la selección a través de la evaluación, el grupo de empresas seguirá un curso de capacitación en las diferentes áreas de la gestión competitiva (temas técnicos y de gestión empresarial) que deberán implementarse en la operación de la empresa.

Para la segunda etapa, la empresa contribuye con una pequeña cuota a la capacitación y consultoría, que le será comunicada por el

Operador. Cabe destacar que esta cuota no será onerosa para la empresa.

Fase 2) Instalación del S.I.P.E.

Terminada la capacitación y consultoría, se realiza junto con el Operador un análisis de la situación de cada empresa, y se integra el grupo que formará al S.I.P.E.

Los participantes en el grupo se organizarán para instalar la sede de la nueva empresa y realizarán la contratación de un gerente del S.I.P.E.

Conjuntamente con el gerente, elaborarán el reglamento interno y el plan de mercadotecnia para el primer año de actividad del S.I.P.E.

Al mismo tiempo, se inician las actividades de promoción y organización del S.I.P.E.

El Operador continuará prestando asistencia técnica y financiera durante los dos primeros años de existencia del S.I.P.E. Durante este tiempo, el S.I.P.E. deberá solicitar el visto bueno del Operador en su presupuesto anual, en caso de que obtenga aporte financiero de

entidades externas al S.I.P.E. para financiar los gastos de promoción y desarrollo de la competitividad.

Fase 3) Consolidación del S.I.P.E.

Al integrarse plenamente el grupo, se realizan misiones al exterior, ferias internacionales, investigación de mercado y se implementa una red de contactos de empresas e instituciones de soporte al desarrollo de la competitividad (transporte, investigación, bancos, desarrollo de productos, proveedores, productores de tecnología, etc.).

El S.I.P.E. se consolida, identifica mercados, clientes, red de venta, asistentes, etc.

Fase 4) S.I.P.E. Independiente

Terminada la fase de consolidación, que consideramos los primeros dos años de existencia del S.I.P.E. (a partir de la fecha de su constitución), debe tornarse "autosuficiente" y por tanto, no depender más del aporte financiero externo, elaborando su presupuesto de acuerdo con sus propios recursos.

Por supuesto, como cualquiera otra empresa del País, podrá tener acceso a los diversos programas de apoyo a la exportación ya existentes.

¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA EL PROYECTO DESDE LA INSCRIPCIÓN DE LA PYME HASTA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA S.I.P.E.?

Los tiempos serán definidos concretamente por el Operador, pues va depender del tipo de empresas, cantidades de PYMES interesadas, etc.

A grandes rasgos podemos considerar que en un plazo de seis meses, se realiza la evaluación, la capacitación, consultoría y constitución formal del S.I.P.E.

¿CUÁNTAS EMPRESAS DEBEN CONFORMAR EL S.I.P.E.?

Lo ideal es que el S.I.P.E. sea formado como mínimo, por unas diez empresas, para tener un mayor patrimonio de información y experiencias, además de repartir más fácilmente los gastos de gestión.

UNA VEZ QUE EL S.I.P.E. ESTÁ FORMADO, ¿PUEDEN ENTRAR NUEVAS EMPRESAS?

El S.I.P.E. elaborará un reglamento interno y establecerá una Asamblea o Consejo de Administración, los que indicarán cuáles son los criterios para ingresar nuevos miembros (o incluso en qué caso se debe dimitir un socio).

Se recomienda ser muy abiertos para la inclusión de nuevos miembros, con el fin de aumentar el poder contractual del grupo.

EL S.I.P.E., ¿ES UNA INTEGRADORA O UN CONSORCIO?

El S.I.P.E. **no** es una integradora (sugerimos analizar la función de la integradora a través de www.economia.gob.mx), ni tampoco un consorcio, si entendemos por este un grupo de empresas que acuerdan asociarse para vender juntos.

¿CÓMO SE REPARTEN LA VENTAS ENTRE LOS PARTICIPANTES?

El S.I.P.E. no es un consorcio de venta ni una integradora. Las ventas están a cargo de cada uno de los asociados. El S.I.P.E. es una estructura de servicios para la PYME con costos reducidos.

¿CUÁLES SON LOS COSTOS PARA INGRESAR AL PROYECTO S.I.P.E.?

La implantación del S.I.P.E. implica una alta inversión de recursos humanos y financieros soportada casi que por completo por PIAPYME.

Sin embargo, las empresas deben considerar la dedicación en meses de trabajo de personal interno y externo.

La PYME será invitada a contribuir con una parte mínima a partir de la fase de capacitación y consultoría (30% del costo total del proyecto).

¿HAY FINANCIACIÓN PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL S.I.P.E.?

Una vez que el S.I.P.E. se constituye en empresa, durante los dos primeros años de existencia, se recomienda que se acceda a financiamiento para sufragar los gastos destinados a la promoción del S.I.P.E.

Se entienden como gastos financiables para la promoción los siguientes: participación en ferias internacionales como expositores, elaboración de catálogo, CD ROM, Web site, Portal web, producción de vídeo del consorcio, creación de la marca del consorcio, estudios para adecuación del producto a los mercados externos, realizaciones de

misiones empresariales, estudio para adecuación de empaque, capacitación en temas técnicos (producción, calidad, costos, desarrollo de nuevos productos).

El financiamiento de los gastos de promoción se dará en función del análisis del plan de mercado del S.I.P.E.

¿CÓMO SE REPARTEN GASTOS Y UTILIDADES DEL S.I.P.E.?

Cuando se instale el S.I.P.E., cada socio pagará su cuota (igual para todos) para el “fondo del consorcio” y una cuota anual de inscripción para tener derecho a una serie de servicios (ferias, misiones, catálogos, información, investigación, etc.) de promoción y asistencia. Esta cuota anual fue fijada y aprobada en Asamblea de la empresa S.I.P.E.

Cuando dentro del S.I.P.E. un integrante (o un grupo de empresas) solicita un servicio que no es parte del listado de servicios establecido en el reglamento y que va en beneficio solamente de quien lo solicita, se realizará una cotización para aprobación del solicitante, y el servicio se cobrará en función de su costo.

El S.I.P.E. es una empresa sin fines de lucro: es una prestadora de servicio a sus asociados.

2.9 CONSTRUCCIÓN DE UNA AGENDA MULTISECTORIAL EN EL MARCO DE LA NUEVA LEY MYPE EN EL PERÚ

A. BASE LEGAL

- Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, en cuyo artículo 36° se establece, que el Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de la aplicación a la MYPE con los sectores involucrados. Asimismo en el artículo 13° se señala que la MYPE que estén inscritas en el REMYPE y que se agrupen en unidades asociativas o clusters o se inserten en procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación podrán tener prioridad para el acceso a programas y medidas de fomento del Estado.
- Reglamento de la LEY MYPE, aprobado mediante Decreto Supremo N° 008-2008-TR, se establece en el Artículo 42° en lo relacionado a la fiscalización de las MYPES, los inspectores de Trabajo contribuirán a la función de difusión de la legislación

establecida por la Ley, realizando inspecciones de carácter informativo, cuyo objeto es brindar orientación a los empleadores acerca del cumplimiento de sus obligaciones laborales.

En el Artículo 6° del Reglamento, se establece la formalización en 72 horas a través del sistema de constitución de las empresas en línea.

Asimismo, en el artículo 28° reglamenta un régimen especial laboral para la Micro y Pequeña Empresa con beneficios y exoneraciones concretas para la MYPE.

- Ley N° 29271, mediante el cual se establece que el Ministerio de la Producción es el sector competente en materia de la promoción y desarrollo de cooperativas transfiriéndosele las funciones y competencias sobre Micro y Pequeña Empresa, previstas en la Ley N° 27711, Ley del Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo; y en el artículo 6° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (publicado el 22 de octubre de 2008).

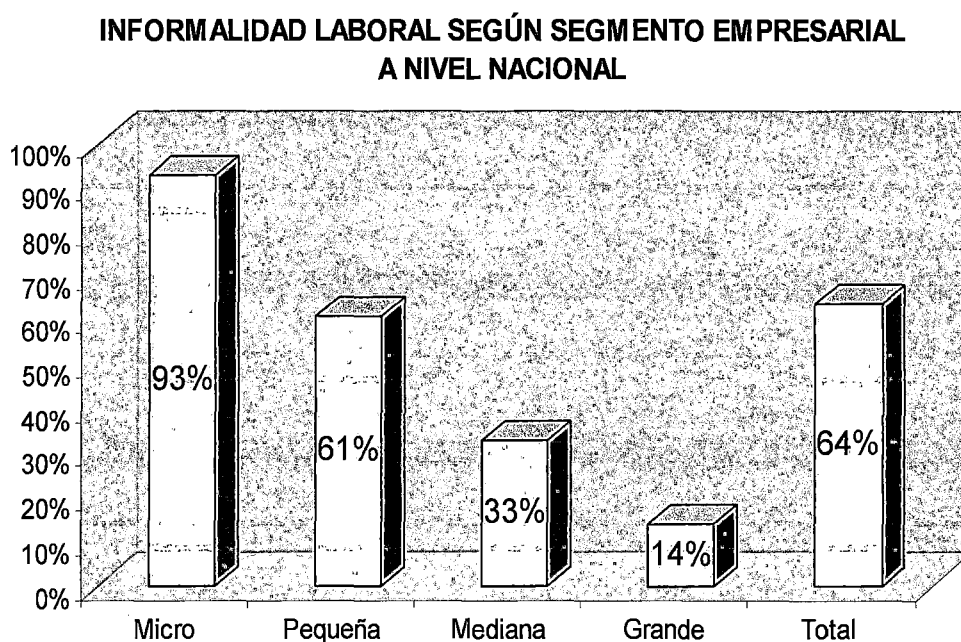
- Modificación del Reglamento de Organización y Funciones de PRODUCE, aprobado mediante Decreto Supremo N° 018-2009-PRODUCE, en la cual se establece que la Dirección General de la MYPE y Cooperativas es el órgano de línea de ámbito nacional encargado de formular, coordinar, promover, evaluar y supervisar la aplicación de la política nacional y la normativa legal y técnica en materia de Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas (publicado el 21 de mayo de 2009).
- Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE, que modifica del Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (publicado el 10 de julio de 2009), que establece modificaciones para facilitar la implementación de las medidas de promoción de competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas previstas en la nueva Ley MYPE.

B) ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MYPES EN EL PERÚ

La importancia de la MYPE en la economía peruana se puede enfocar desde diversos ángulos. Según los estudios realizados por la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, el número de Micro y Pequeñas Empresas a nivel nacional conformaban el 98% del total de empresas a nivel nacional. Si se analiza desde el ámbito de la producción, el aporte de las MYPES al PBI asciende a aproximadamente el 42%. En el Perú, donde el desempleo es un problema latente, la MYPE, proveyeron más del 70% de los empleos (Estadística MYPE, MTPE, marzo 2008).

La finalidad de la nueva ley MYPE, fue incentivar la formalización y competitividad de ellas, sin embargo se encuentra una situación de insuficiente conocimiento de la norma e instrumentos creados con ésta nueva ley, lo que dificulta a las organizaciones en las regiones, diseñar sus propias políticas internas y estrategias de intervención a favor de ellas; esto último se constató en los recientes talleres macro regionales realizados a nivel nacional por la Dirección General de la Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas, en el marco de las transferencias de funciones (ejercicio 2009).

La informalidad laboral en el país es tremendamente alta, con un promedio nacional de 65%; en donde los niveles de informalidad de la microempresa llegan al 93% y en la pequeña empresa a 61% (ver Figura siguiente).



**FIGURA N° 04: Informalidad Laboral según Segmento
Empresarial a nivel nacional**

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares, continúa 2006. INEI

Chacaltana nos dice: "Si las PYMES producen el 42% del PBI y representan más del 70% del empleo, eso quiere decir que los trabajadores de las empresas medianas y grandes (30%), son casi cuatro veces más productivos que los de las demás PYMES".

Esta situación no estaría cambiando significativamente, ya que si observamos el número de empresas acogidas al Régimen Laboral Especial – RLE promovida por la Ley para la microempresa, encontraremos que al 01 de octubre del 2008, según el sistema de información automático del MTPE, se tiene registradas solo 54 891 empresas de un total aproximado de 622 209 microempresas formales en el país (Según el Plan Nacional de la MYPE 2005-2009), este avance es importante pero aún insuficiente, lo que se evidencia en la falta de una mayor difusión de los alcances y beneficios de esta importante medida laboral de apoyo a la formalización, asimismo la carencia de campañas de información y orientación para su mejor comprensión.

Según información del Ministerio de Trabajo, al 18 de noviembre del 2008, se encontraban inscritas en el Registro Nacional de la MYPE-

REMYPE solo 7 507 empresas, de un total de 648 147 Micro y Pequeñas Empresas formales (de acuerdo al Plan Nacional de la MYPE 2005-2009).

Cabe señalar que el requisito para poder acceder a los beneficios de la nueva Ley MYPE, es estar registrado en el REMYPE, situación que no se está produciendo, ocasionando restricciones evidentes como son la falta de personal calificado, problemas de calidad en los procesos y productos, la limitada capacidad de gestión empresarial y comercial, escasos nivel de capitalización y modernización de sus activos fijos y además, sub utilización de desperdicio de los recursos y capacidades internas de las empresas por efectos de la falta de especialización.

La formalización de las empresas no solo traen varios beneficios reconocidos por la Ley, sino la posibilidad de acceder a nuevos mercados.

Sin embargo existen limitaciones para acceder al aseguramiento en salud, contemplado por la Ley, debido al desconocimiento del procedimiento a seguir para acceder al subsidio del SIS.

De igual modo, según la Dirección Mi Empresa, de los 17 sectores que conforman el Estado Peruano, solo 6 de ellos han cumplido con la reserva del 40% a favor de la MYPE (Según lo establecido en el artículo 21° sobre Compras Estatales, del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, siendo los sectores que vienen cumpliendo con lo establecido en la referida Ley, los siguientes: Mujer y Desarrollo Social (82,11%), Educación y Cultura (55,78%), Relaciones Exteriores (51,66%), Defensa (43,80%), Ambiente (42,53%) e Interior (41,93%).

La MYPE formal tiene un bajo nivel de participación en el mercado externo, solo el 1% de las microempresas y el 4,8% de las pequeñas empresas declaran haber realizado exportaciones, en valores absolutos, solo 2 007 empresas, de las cuales 811 son microempresas y 1 196 son pequeñas empresas declararon haber exportado en el 2006.

Ambas situaciones se podrían revertir significativamente si las MYPES tendrían un conocimiento adecuado sobre los instrumentos de apoyo a la nueva Ley que promueven mecanismos de financiamiento como el Factoring, servicios de desarrollo empresarial que incluye

capacitaciones y recursos para la innovación asimismo los fondos de garantía para la exportación como el FOPEM y los créditos impulsados por el Banco de la Nación.

El número de empresas constituidas bajo el sistema de constitución de empresas en línea (72 horas), según información registrada por la ONGEI llega al 23 de diciembre del 2008 a un total de 336 empresas, de un total de 1 870 470,00 MYPES informales, según el plan Nacional de la MYPE 2004-2009.

Ante la insuficiente difusión de los instrumentos creados a favor de la MYPE, se requiere con carácter de urgencia, difundir la nueva Ley, que contribuya a la creación de un entorno favorable para el desarrollo de este sector.

Es por esta razón que los funcionarios, especialistas y técnicos de los gobiernos regionales locales y del sector privado así como de los centros de formación superior, deben recibir información y orientación específica sobre la nueva normatividad de injerencia en las MYPES.

C) MYPES EN TACNA

Tabla N° 09. Participación de las Entidades Involucradas y de los Beneficiarios

Grupo de involucrados y/o beneficiarios	Problemas percibidos	Intereses	Acuerdos/contribuciones
Gobierno Regional Tacna	<ul style="list-style-type: none"> - Bajos niveles de productividad en las MYPES de la región. - Lento desarrollo socioeconómico de Tacna. - Poca generación de empleo. - Pérdida de oportunidades comerciales por poca capacidad y limitaciones operativas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fomentar la inversión del sector privado en actividades productivas. - Promover la generación de empleo. - Mejorar el nivel de vida de la población tacneña. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar un proyecto de inversión pública que atienda las necesidades de las MYPES. - Coordinar esfuerzos multisectoriales en apoyo a las MYPES.
Dirección Regional de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - Elevado índice de informalidad entre las MYPES. - El desempleo y subempleo no disminuye. - Generación de pocos puestos de trabajo por el sector privado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Propiciar el mejoramiento de las condiciones de trabajo del personal. - Apoyo en la gestión y desarrollo de las MYPES. - Promover la formalización entre las MYPES. 	<ul style="list-style-type: none"> - Brindar apoyo técnico en materia de legislación laboral. - Transmitir experiencia y conocimiento de la problemática.
Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo	<ul style="list-style-type: none"> - Poca participación de las MYPES en el volumen total exportado en la región. - Reducido número de MYPES en actividades de comercio exterior. - Presencia de MYPES de Turismo con actividad intermitente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Propiciar el incremento del comercio exterior de las MYPES. - Promover el desarrollo de rutas turísticas con alta participación de MYPES. - Identificación de oportunidades de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Brindar apoyo y asesoría en materia de Comercio Exterior y de Turismo a las MYPES. - Participar activamente en la formulación y ejecución del proyecto.
Dirección Regional de la Producción	<ul style="list-style-type: none"> - Inexistencia de un registro único y uniforme de las MYPES de la región. - Actividades irregulares en el tiempo de las MYPES. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fomentar la conformación de nuevas empresas productivas. - Apoyar el crecimiento y desarrollo de las actividades productivas. - Consolidar información de las empresas en un registro único. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proporcionar información sobre las industrias de Tacna. - Fomentar el desarrollo de la productividad en las MYPES de Tacna.
Universidades	<ul style="list-style-type: none"> - Bajos niveles de preparación profesional entre los conductores de las MYPES. - Poca demanda de capacitación. - Escasa información estadística. 	<ul style="list-style-type: none"> - Formar profesionales con alta capacitación en gestión de empresas. - Difundir nuevas tecnologías y técnicas entre la comunidad. - Investigar y conocer la realidad empresarial. - Realizar esfuerzos de innovación y nuevos desarrollos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Brindar apoyo y asesoría técnica en el diseño y contenido de los programas de capacitación, desarrollo de personal, gestión, y, desarrollo de destrezas y habilidades. - Promover la difusión de nuevas tecnologías y técnicas modernas de gestión.
Asociaciones gremiales MYPES	<ul style="list-style-type: none"> - Poca oferta de capacitación y asistencia técnica. - Falta de apoyo en el acceso a mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizar y representar a grupos de empresas. - Difundir oportunidades comerciales entre sus integrantes. - Servir de nexo entre sus integrantes y las instituciones de fomento. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promover la participación activa de sus agremiados en la ejecución del proyecto. - Apoyar en la difusión de información a las MYPES. - Apoyar en la recolección de datos de desempeño de las MYPES.
Empresarios y administradores de las MYPES	<ul style="list-style-type: none"> - Trabas burocráticas en las gestiones. - Poca mano de obra técnica altamente calificada. 	<ul style="list-style-type: none"> - Lograr el desarrollo y crecimiento de sus empresas. - Mejorar las condiciones de trabajo de sus empleados. - Elevar la calidad de sus productos y servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso de participar activamente, incluyendo a sus empleados. - Compromiso de aplicar los conocimientos, habilidades y destrezas obtenidas.

Fuente: Gobierno Regional de Tacna

LA INSTITUCIONALIDAD PARA EL DESARROLLO Y PROMOCIÓN DE LAS MYPES EN TACNA

El Gobierno Regional.

En Tacna existe un claro liderazgo de la ***Dirección Regional de Trabajo*** en el tema MYPE habiéndose logrado articular un equipo a partir de la Dirección de Empleo y de los programas de PRODAME, Perú Emprendedor y el RENAMYPE quien asume la Secretaría Técnica del COREMYPE.

Igualmente, la ***Gerencia de Desarrollo Social*** asume y reconoce su responsabilidad en las políticas de promoción de las MYPES. Esta gerencia a través de la Sub-Gerencia de Promoción del Desarrollo Humano y Social asume el conjunto de los programas y actividades MYPES, teniendo una visión de unidades económicas generadoras de empleo e ingresos a las que hay que apoyar en su formalización, asociatividad y articulación en cadenas, en general en su tránsito “de lo social a lo económico”.

De otro lado, la ***Gerencia de Desarrollo Económico***, se orienta claramente en la perspectiva de promoción de la inversión privada, el

desarrollo de una oferta exportable y la integración fronteriza. Su estructura se basa en dos áreas: la Sub-Gerencia de Promoción de Inversiones y Gestión Empresarial y la de Gestión y Promoción de las Exportaciones.

Los Gobiernos Locales

Las políticas de promoción de las MYPES de los municipios provinciales están circunscritas a actividades como emisión de licencias, comercio ambulatorio, mercados, zonificación de campos feriales, etc., que combinan con la organización de ferias, charlas y cursos generales de gestión o manualidades. Generalmente orientados a la economía de subsistencia.

Sin embargo, podemos señalar que los gobiernos locales vienen potenciando su área de Desarrollo Económico Local, que será un gran aliado para el logro de metas del Proyecto MYPES.

Los Gremios

En el levantamiento del diagnóstico se identificaron a 47 gremios MYPES; los únicos gremios que se agruparon de acuerdo a la actividad que realizan son: comercio, pesca, servicios de restaurante, servicios de

hospedaje, pero la diversidad de sus actividades no les permite desarrollar experiencias asociativas dirigidas a mercados específicos.

El RENAMYPE ha registrado a cuatro gremios, entre ellos la Asociación de Juntas de Usuarios de la Zona Franca de Tacna y la Asociación de Artesanos Microempresarios de Tacna que participan en el COREMYPE y tienen, principalmente el primero, una gran representación sectorial.

La Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna, está consolidada como institución gremial y representativa de los empresarios de Tacna; centra sus preocupaciones en el desarrollo de un plan exportador y la competitividad de los productos de la región, el relanzamiento con fuerza de la Zona Franca de Tacna, la integración comercial con el norte de Chile (Arica y Bolivia).

Los organismos de promoción del desarrollo.

Existen algunas ONG vinculadas al tema MYPE y los proveedores de servicios de desarrollo empresarial son básicamente consultores individuales privados o las instituciones como SENATI, SENCICO o el Centro de Formación Agropecuario, entre otros.

Finalmente, los operadores y otras instituciones involucradas en el proyecto, deberán establecer los montos máximos financiables por año, de acuerdo a las fuentes disponibles.

D. PERSPECTIVAS DE LAS MYPES EN LA ZONAFRANCA

Las facilidades tributarias y aduaneras existentes, las modificaciones de otras normas para facilitar el desarrollo industrial en la ZOFRATACNA, el desarrollo del proyecto de la construcción de la plantas agroindustriales, los costos accesibles en la concesión de los lotes industriales así como de los servicios básicos de agua, luz y teléfono; constituyen incentivos importantes para la instalación de PYMES en la ZOFRATACNA, principalmente de confecciones, muebles de madera y de productos agroindustriales. El principal mercado para estos productos es Chile y existen empresarios en Tacna que ya vienen desarrollando experiencias exitosas de ventas en Chile.

Corresponde al Gobierno Regional, a la ZOFRATACNA y a los propios empresarios de las PYMES aunar esfuerzos para impulsar proyectos emprendedores para explotar las grandes ventajas y facilidades que ofrece la Zona Franca con el fin de expandir sus ventas no solo a los

países vecinos, sino también hacia los países suscriptores de tratados de Libre Comercio con el Perú.

La ZOFRATACNA debe empezar a promocionar agresivamente el sistema en la Macroregión Sur, en Bolivia y en el Occidente Brasileño que pronto quedará integrado con Tacna a través de la carretera interoceánica; asimismo, contratar consultorías especializadas para apuntalar el acceso a los mercados de otros continentes.

2.10.FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL A TRAVÉS DEL CENTRO DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA AGROINDUSTRIAL TACNA Y DE LA ZONA DE EXTENSIÓN DE LA ZOFRATACNA

A) IMPORTANCIA DE LAS PLANTAS DE SOPORTE TECNOLÓGICO EN LA ZOFRATACNA

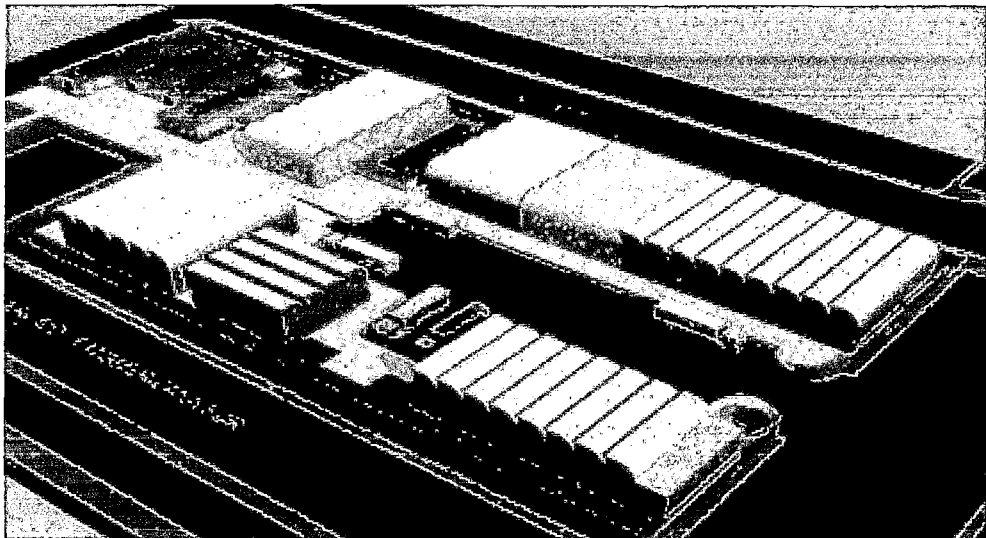


Figura N° 05: MÓDULO DE SERVICIOS TACNA – CENTRO DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA AGROINDUSTRIAL

El MST CITE agroindustrial, es una organización sin ánimo de lucro, que contribuye activamente con el desarrollo económico y social, apoyando e impulsando los procesos de innovación, transferencia de tecnología, aseguramiento de la calidad y todos los servicios relacionados para que las empresas de la región Tacna y del sur del país sean más competitivas; su creación se realiza con la Ley de CITES 27267.

En el desarrollo que va teniendo el MST CITE agroindustrial, ha conseguido a través de dos proyectos presentados al Banco Mundial el financiamiento no retornable, para la implementación con maquinaria y equipo de dos plantas de soporte tecnológico, una del orégano y otra de la aceituna con sus respectivos equipos de laboratorio, dentro del proyecto marco del PCM-BIRF "APOYO PARA MEJORAR LA OFERTA PRODUCTIVA Y FACILITAR EL COMERCIO EXTERIOR" PRESTAMO BIRF 7177-PE.

Por otra parte el MST CITE agroindustrial cuenta con la maquinaria para el fraccionamiento del vino, pisco, licores y líquidos en general, adquiridos en años anteriores, y ZOFRATACNA tiene equipos y materiales para el funcionamiento de un Parking de cucurbitáceas.

Adicionalmente el MST CITE agroindustrial ha conseguido la maquinaria y equipo a través de cooperación internacional para el procesamiento del cuy que servirá para apoyar su cadena productiva en la Región Tacna.

Esto conlleva la necesidad en forma inmediata, de que se cuente con la infraestructura para el funcionamiento de las cuatro plantas de: orégano, aceituna, fraccionamiento, y Multipacking.

Mediante un convenio entre el Gobierno Regional de Tacna, ZOFRATACNA y el Modulo de Servicios Tacna CITE agroindustrial, para la ejecución del Proyecto "FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL PARA LA EXPORTACIÓN EN LA REGIÓN TACNA", la Región Tacna financia la construcción de las cuatro plantas de soporte tecnológico.

- **JUSTIFICACIÓN**

En la región se cultivan productos con ventajas comparativas, como la aceituna, el orégano, la vid, y sus derivados: aceite de olivo, vinos y piscos, con los cuales se está priorizando el trabajo del CITE

agroindustrial, sin dejar de atender otros productos como el ají, las cucurbitáceas etc. Existiendo además otros con gran potencial de exportación y agroindustrial que deben trabajarse en forma conjunta entre el sector privado y público para que puedan ser competitivos.

Es importante señalar, que la mayoría de los empresarios agropecuarios y agroindustriales de la región, no alcanzan un nivel tecnológico y de producción acorde con las exigencias actuales, con serias deficiencias en muchos sectores de la cadena productiva, no permitiendo en la mayoría de los casos generar mayores ingresos, considerando además que aquí en Tacna el 99% de estos empresarios son pequeños y/o medianos.

La necesidad de articular y coordinar los esfuerzos del campo tecnológico y de servicios, con la actividad empresarial; es importante y necesaria para hacer sostenible el desarrollo económico; esta articulación debe estar hoy presente en todos los sectores productivos de la región, y se vuelve especialmente urgente en el caso de los sectores agropecuarios y agroindustrial por su importante papel en la generación de empleo, la seguridad alimentaria y posibilitar una exportación sostenible. Sin embargo, se carece hoy en día de una interconexión y

apoyo mutuo entre los sectores, tecnológico, productivo y público, para lograr así que sus capacidades se incrementen con el fin de mejorar este sector productivo.

Por todo ello, y con el fin de fomentar y canalizar la conexión entre los agentes de I+D e i, los empresarios agropecuarios, agroindustriales y agro exportadores, se da el impulso a la implementación de un Centro Tecnológico CITE agroindustrial, promovido por ZOFRATACNA el Ministerio de la Producción, el Gobierno Regional de Tacna, los Productores y la Cooperación Internacional.

El Centro Tecnológico cuenta con los equipos necesarios para su funcionamiento, y se construyen las plantas para su funcionamiento en las instalaciones de la Ciudadela de ZOFRATACNA.

- **LAS PLANTAS DE SOPORTE TECNOLÓGICO Y LA NORMATIVIDAD DE ZOFRATACNA**

Normatividad de ZOFRATACNA respecto a las actividades de Industria, Agroindustria, Maquila y Tecnológico:

Según la ley 27688, el artículo primero señala que la creación de ZOFRATACNA tiene por finalidad el desarrollo de la Región Tacna a **través de la inversión y desarrollo tecnológico.**

El MST CITE agroindustrial según la misma ley y su reglamento es Usuario de ZOFRATACNA.

Como Usuario el MST CITE agroindustrial puede realizar todas las actividades señaladas en la ley y su reglamento; para el caso específico de operar las Plantas de Soporte Tecnológico debe ser Usuario industrial y de Maquila según el artículo 5º de su reglamento.

El MST CITE agroindustrial puede también ser Administrador de Depósito Franco Público y/o Privado.

Normatividad de ZOFRATACNA respecto a las actividades de servicios que el CITE agroindustrial puede desarrollar.

Para el caso específico de las Plantas de Soporte Tecnológico que se instalarán en ZOFRATACNA se desarrollara en esta primera etapa las siguientes actividades:

Con la planta de Hierbas Aromáticas y medicinales (Orégano), desarrollar actividades de: Almacenaje, Embalaje, Desembalaje, Rotulado, Etiquetado, Clasificación, Embasado, y Maquila.

Con la planta de Aceituna, se desarrollará actividades de: Maquila e industriales según CIUU.

Con la Planta de Fraccionamiento, desarrollar actividades de: Almacenaje, Embalaje, Desembalaje, Rotulado, Etiquetado, Clasificación, Embasado, y Maquila.

Con el Multipacking, desarrollar actividades de: Almacenaje, Embalaje, Desembalaje, Rotulado, Etiquetado, Clasificación, Embasado, Maquila e industriales.

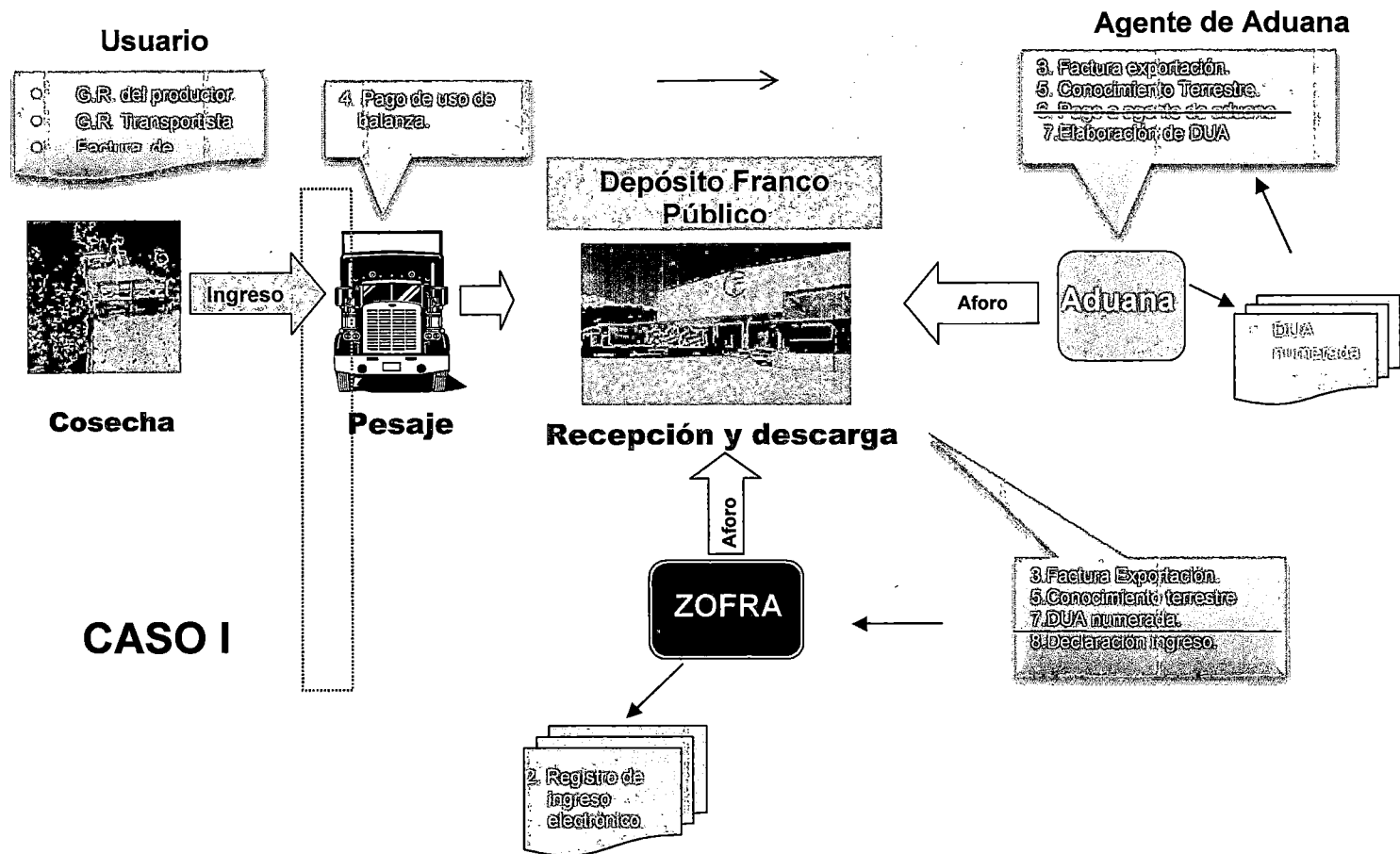


FIGURA N° 06. INGRESO DEL PRODUCTO

Fuente: Módulo de Servicios Tacna

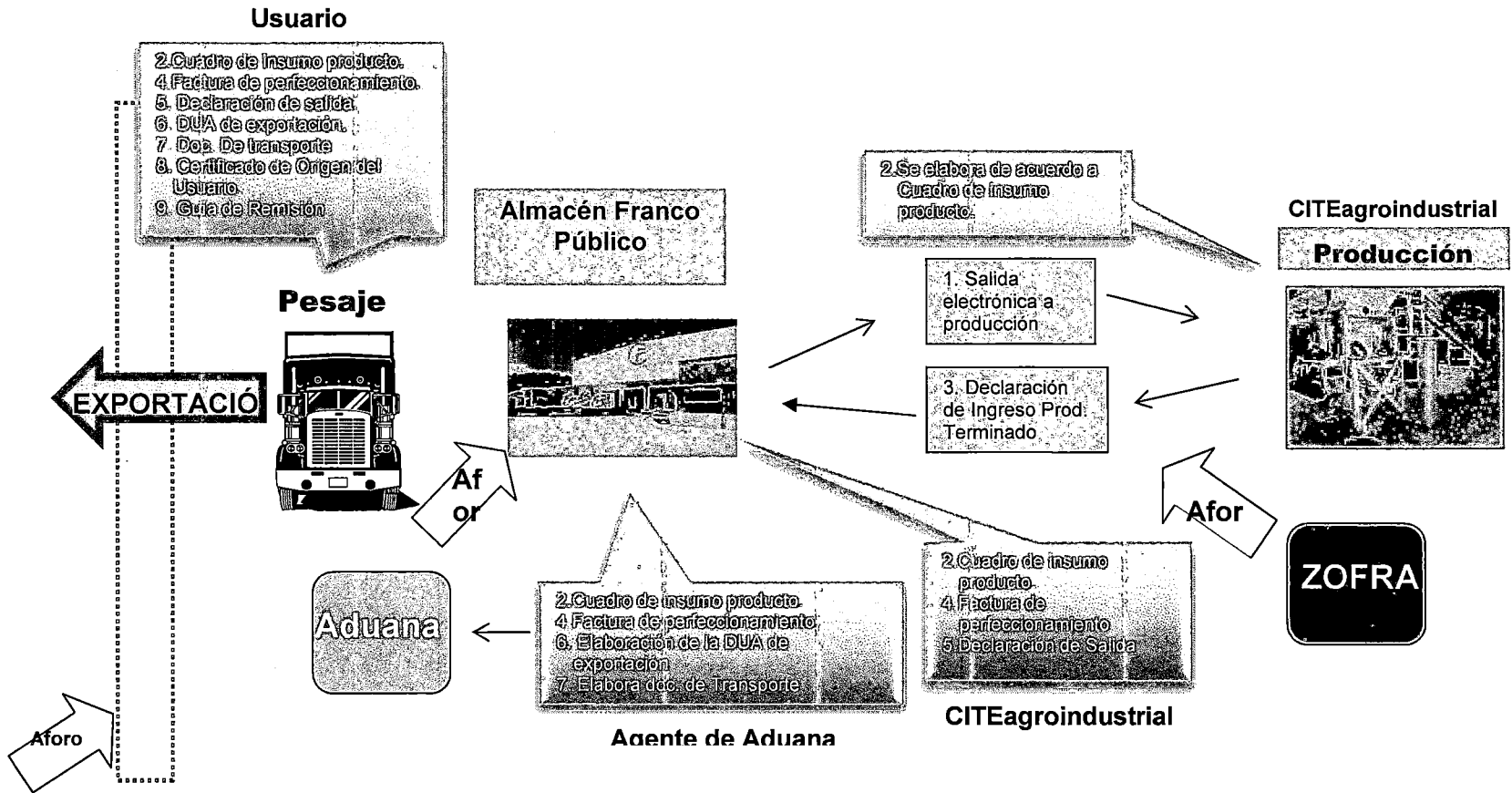


FIGURA N° 07. PROCESO DE EMBARQUE

Fuente: Módulo de Servicios Tacna

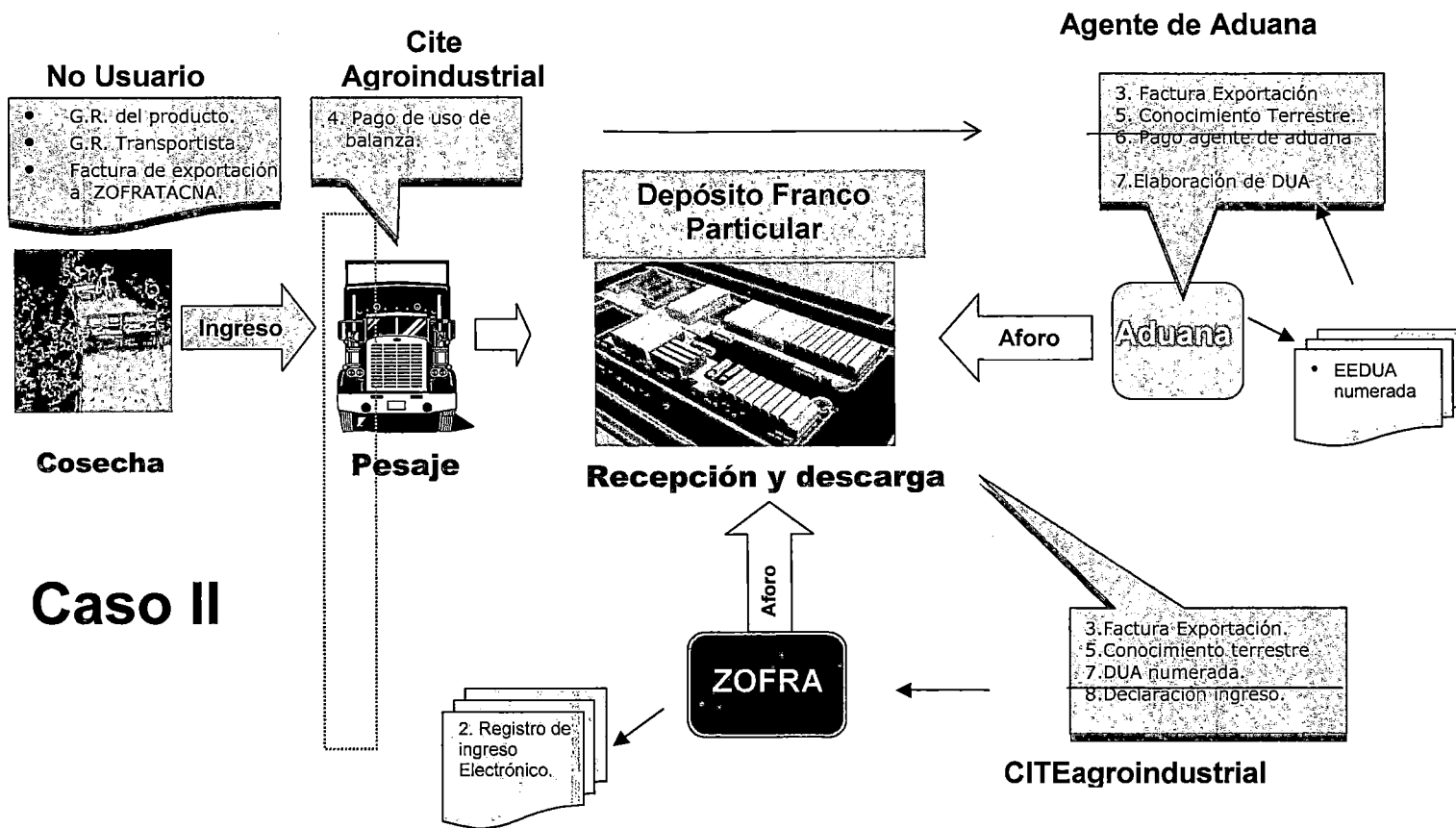


FIGURA N° 08. INGRESO DEL PRODUCTO

Fuente: Módulo de Servicios Tacna

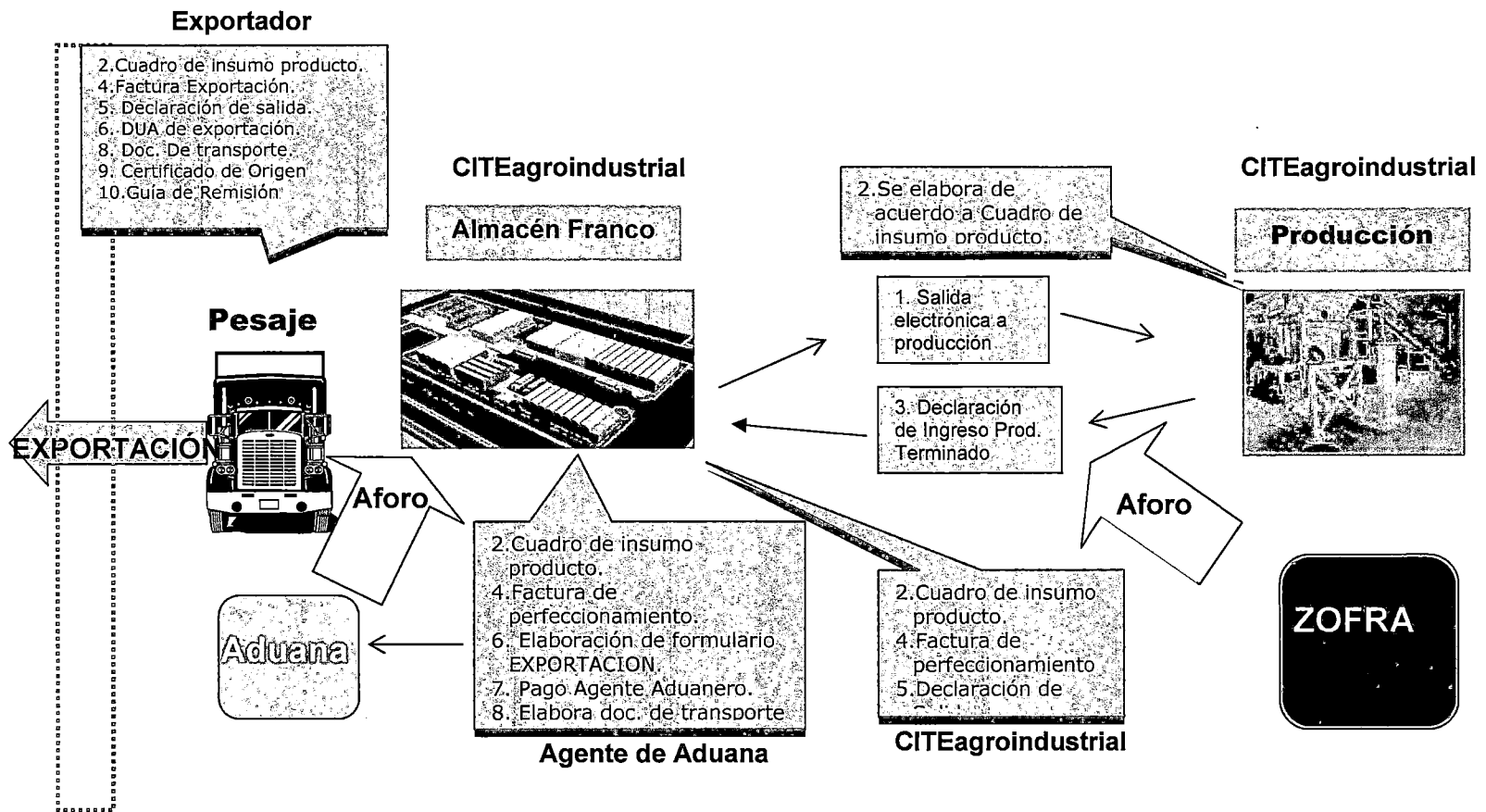


FIGURA N° 09. PROCESO DE EMBARQUE

Fuente: Módulo de Servicios Tacna

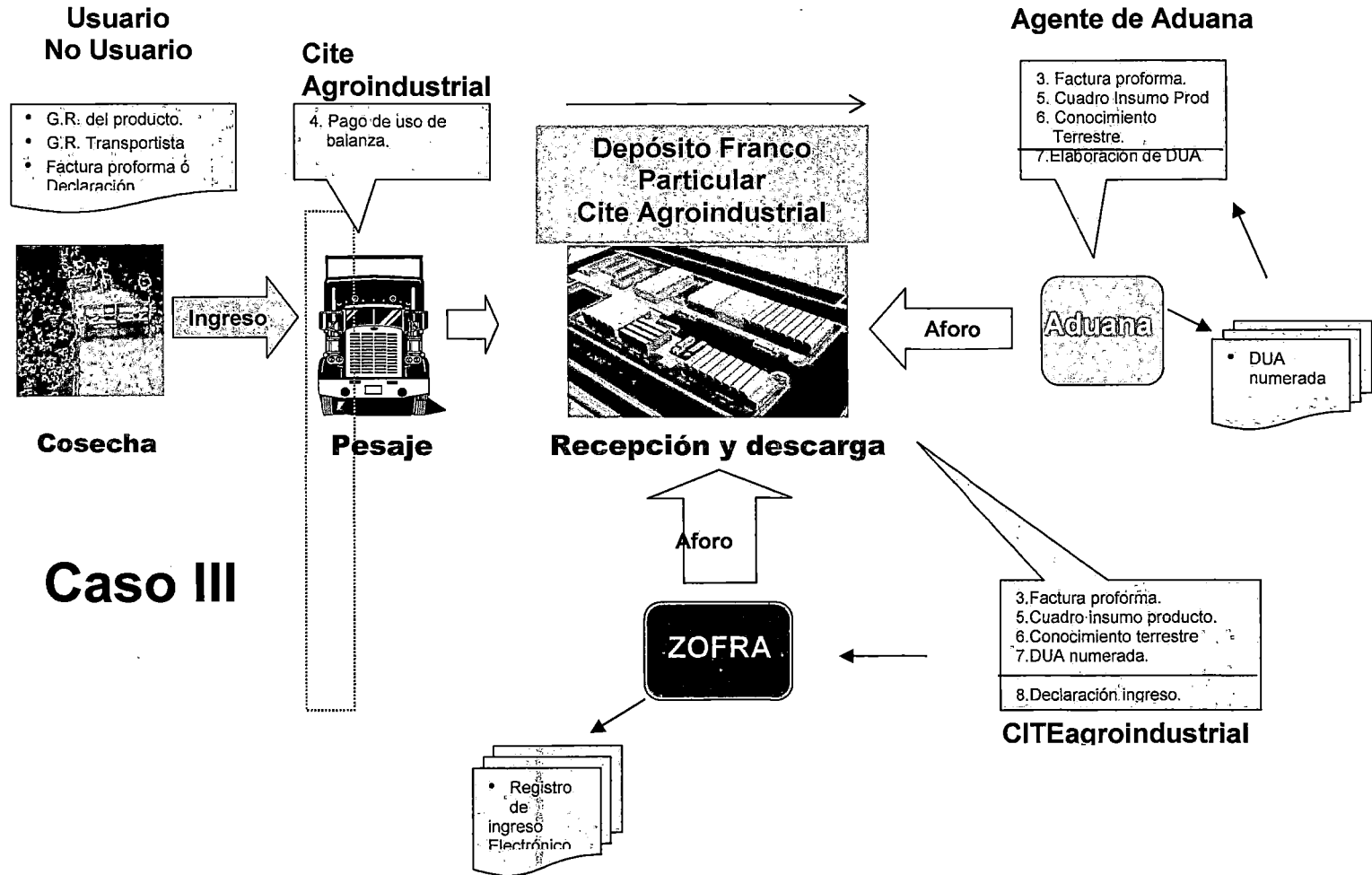


FIGURA N° 10. INGRESO DEL PRODUCTO

Fuente: Módulo de Servicios Tacna

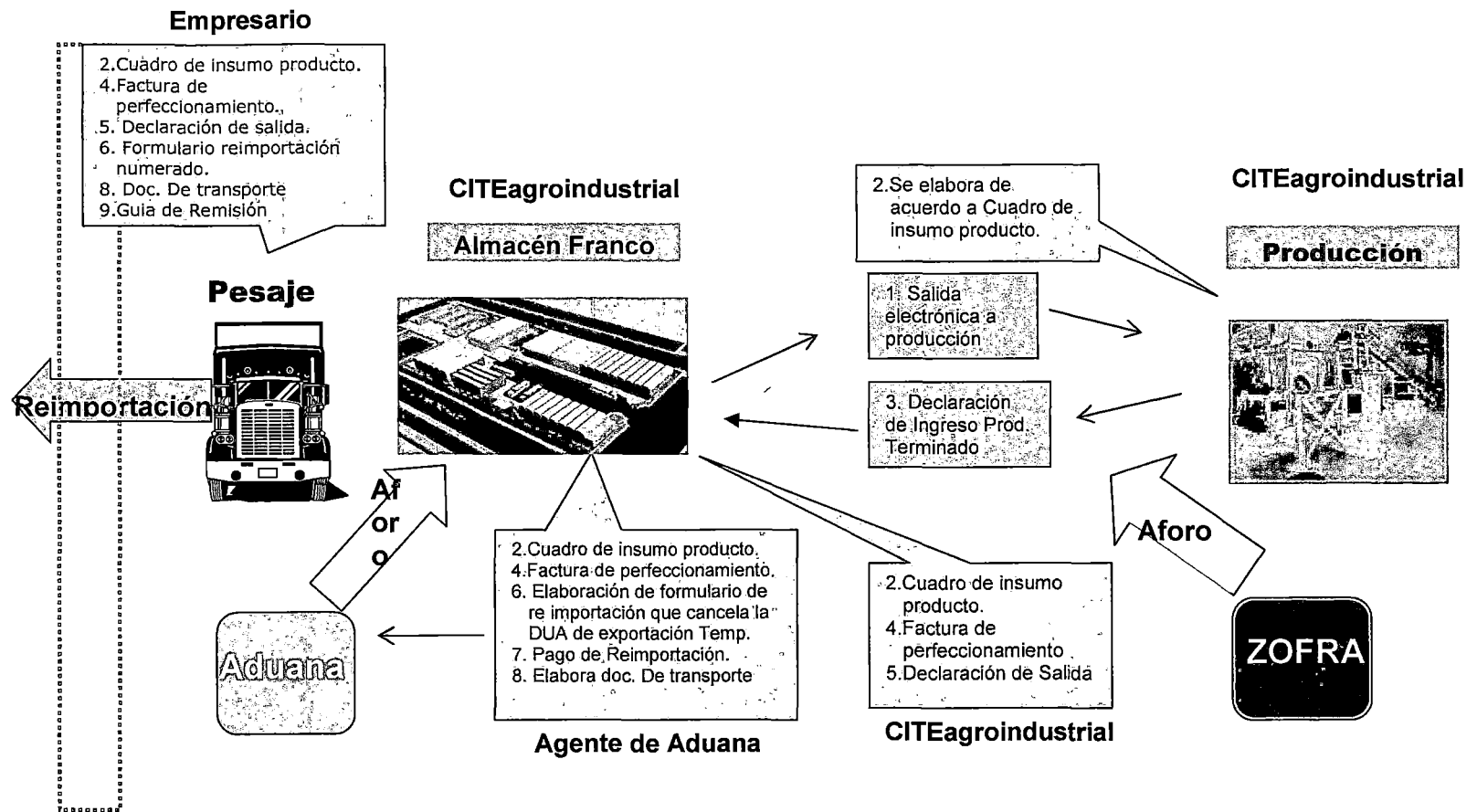


FIGURA N° 11. PROCESO DE EMBARQUE

Fuente: Módulo de Servicios Tacna

- **SÍNTESIS**

- El servicio se brindará con un aseguramiento de la calidad adicional.
- A corto tiempo se podrá brindar el servicio de certificación.
- El MST CITE agroindustrial como persona jurídica puede ser usuario y administrador de Depósito Franco, lo que le permite realizar todas las actividades señaladas en la Ley y su Reglamento de ZOFRATACNA.
- Al ser Usuario Industrial y de Maquila puede realizar en las cuatro plantas de soporte tecnológicos las siguientes actividades: De procesamiento de aceituna, Embalaje, Desembalaje, Rotulado, Etiquetado, Clasificación, Embasado y Maquila.
- Al ser administrador de depósito franco, puede realizar las actividades de servicios: Almacenamiento, Distribución, Embalaje, Desembalaje, Rotulado, Etiquetado, Clasificación, Embasado.
- Es posible que el MST CITE agroindustrial realice el servicio de apoyo a las exportaciones y a las agroindustrias con las cuatro plantas de soporte tecnológico dentro del complejo de ZOFRATACNA con el actual sistema operativo.

- Con la operatividad de los servicios y actividades del MST CITE agroindustrial se fortalecería el sistema de ZOFRATACNA en la actividad industrial.
- Para un mejor desempeño del MST CITE agroindustrial se continuarían con las alianzas estratégicas, con otras instituciones de carácter nacional como: PROMPERU, MOLINA CALIDAD TOTAL, INDECOPI, UNI. INGENIERIA, RED de CITES, e internacional, tal como: El AINIA, el Instituto de la grasa de España, el INTA de Argentina, y LATU de Uruguay.

2.11. ZONA DE LA EXTENSIÓN DE LA ZOFRATACNA

1. Mediante Ley N° 27688, modificada por Ley N° 27825, se crea la Zona Franca y Zona Comercial de Tacna-ZOFRATACNA, considerando en su artículo 5º, al parque Industrial del departamento de Tacna, como Zona de Extensión de la ZOFRATACNA y extendiéndose para esta zona de extensión, los beneficios establecidos para la ZOFRATACNA, en la precitada Ley.

2. Asimismo, el Decreto Supremo N° 011-2002-MINCETUR, aprueba el Reglamento de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, determinándose que, mediante Decreto Supremo, refrendado por los Ministros de Economía y Finanzas, de comercio Exterior y turismo y de la Producción y, a propuesta del Comité Administración de la ZOFRATACNA, en coordinación con el Gobierno Regional de Tacna, se delimitará el área correspondiente al Parque Industrial del departamento de Tacna, a efectos de ser considerado como Zona de Extensión.

3. El comité de Administración de ZOFRATACNA, efectuó las coordinaciones técnicas correspondientes, con el gobierno Regional de Tacna, a efectos de elaborar una propuesta concertada a efectos de delimitar el área geográfica que comprende el Área del actual Parque Industrial de Tacna, al fin que de que sea considerada como Zona de Extensión de la ZOFRATACNA.

4. Como resultado de las coordinaciones efectuadas ,el Gobierno Regional de Tacna, mediante Oficio N° 1724-2003-SGPIyGE-GRDE-GGR-P.R/GOB.REG.Tacna, comunica al comité de Administración de ZOFRATACNA, que revisados los documentos y el plano de replanteo U-1, que delimita la Zona de Extensión de la ZOFRATACNA, el mismo que

incluye al Parque Industrial de Tacna, y que habiéndose elaborado dicha propuesta, con la participación del personal técnico de ambas instituciones, otorga su conformidad a la misma, recomendando proseguir con el trámite respectivo ante el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para su aprobación.

5. La propuesta coordinada por el Comité de Administración de ZOFRATACNA, y el gobierno Regional de Tacna, fue materia de conocimiento del Directorio de este Comité, en su Sesión Ordinaria N° 011-466.

6. La presente propuesta permitirá dar cumplimiento al artículo 5° de la Ley N° 27688, Ley de Zona Franca Y Zona Comercial de Tacna, así como a la Décima Disposición Final y Transitoria del Decreto Supremo N° 011-2002-MINCETUR, que aprueba el Reglamento de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna.

2.12.PROPUESTA DE PROYECTO DE MODIFICACIÓN DE LEY

MODIFICACIÓN DE LA LEY DE ZONA FRANCA Y ZONA COMERCIAL DE TACNA – LEY N° 27688 Y MODIFICATORIAS

Artículo 1°. – Modificación del artículo 5° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Modifíquese el primer párrafo del Artículo 5° de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por la Ley N° 27688 y modificatorias, por el texto siguiente:

“Artículo 5°.- Zonas Extensión.

Considérese al Parque Industrial del departamento de Tacna como Zona de Extensión, extendiéndose los beneficios establecidos en la presente Ley para la ZOFRATACNA”.

Artículo 2°.- Sustitución del artículo 8° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Sustitúyase el artículo 8° de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por Ley N° 27688 y modificatorias, por el texto siguiente:

"Artículo 8°.- Operaciones destinadas al resto del territorio nacional.

Las operaciones que efectúen los usuarios para realizar las actividades señaladas en el artículo 7° de la presente Ley, estarán gravadas con todos los tributos que afecten las ventas, importaciones y prestaciones de servicios, según corresponda, cuando se realicen para el resto del territorio nacional. Por excepción, la mercancía que se obtenga como resultado de los procesos productivos de las actividades de industria, agroindustria, maquila y ensamblaje se encuentran exonerados de los derechos arancelarios que graven su importación".

Artículo 3°. - Modificación del artículo 11° de la Ley N° 27688 y modificatorias. Modifíquense los Incisos a y d y elimínese el inciso b; del artículo 11° de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por la Ley N° 27688 y modificatorias, por el texto siguiente:

"Artículo 11°.- Prohibición de ingreso de mercancías.

Se prohíbe el ingreso a la ZOFRATACNA y a la Zona Comercial de Tacna de:

- a) Mercancías cuya importación al país se encuentre prohibida, salvo aquellas que se reexpidan, exporten o se nacionalicen,

requiriéndose en este último caso que hayan sido sometidas a un proceso de transformación que motive el cambio de la subpartida nacional.

d) Mercancías que atenten contra la salud, el medio ambiente y la seguridad pública."

Artículo 4º.- Modificación del artículo 14º de la Ley Nº 27688 y modificatorias.

Modificar el segundo y tercer párrafo del artículo 14º de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por la Ley Nº 27688 y modificatoria, por el siguiente texto:

“El ingreso y salida de mercancías efectuadas por los lugares distintos a los mencionados en el párrafo anterior, se realizará bajo el régimen de tránsito o acogiéndose a los Convenios Internacionales de Transporte de Carga.

El ingreso y salida de mercancías que provengan o tengan como destino el resto del territorio nacional, podrán acogerse a cualquiera de los regímenes, operaciones y destinos aduaneros señalados en la Ley

General de Aduanas, de acuerdo a lo que se establezca en el Reglamento.”

Artículo 5°.- Modificación del artículo 18° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Sustitúyanse el primer y sexto párrafos, y elimínese el segundo párrafo del artículo 18° de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por la Ley N° 27688 y modificatorias, por el texto siguiente:

“Para los efectos de la presente Ley, se entenderá como Zona Comercial, el área geográfica determinada en el artículo 4°, en la que las mercancías que en ella se internen y que se encuentren en la relación de bienes susceptibles de ser comercializados en dicha zona, procedentes de:

- a) Terceros países, ingresadas por los lugares de ingreso autorizados señalados en el artículo 14° de la presente ley.
- b) Terceros países, ingresadas a ZEEDEPUNO y CETICOS.
- c) De la Zona Franca y Zona de Extensión de la Zona Franca de Tacna, resultantes de los procesos productivos de las actividades de industria, agroindustria, maquila y ensamblaje.

A través de los depósitos francos de la ZOFRATACNA, están exoneradas del Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal e Impuesto Selectivo al Consumo, así como de todo impuesto creado o por crearse, inclusive los que requieren de exoneración expresa, pagando únicamente un Arancel Especial.”

“Asimismo, los usuarios de la Zona Comercial podrán realizar la venta de mercancías nacionales o nacionalizadas, con el pago de los tributos correspondiente a dicha operación, correspondiendo a SUNAT verificar su cumplimiento y el control de dichas mercancías.”

Artículo 6º.- Modificación del artículo 20º de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Sustitúyase el artículo 20º de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por Ley N° 27688 y modificatorias, por el texto siguiente:

“Artículo 20º.- De las exoneraciones.

Las operaciones de venta de bienes dentro de la Zona Comercial de Tacna, están exoneradas del Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal, Impuesto Selectivo al Consumo y demás tributos

creados y por crearse que gravan las operaciones de venta de bienes, con excepción del Impuesto a la Renta.

Las personas naturales que adquieran bienes en la Zona Comercial, podrán trasladarlos al resto del territorio nacional, acogiéndose a una Franquicia cuyo monto, cantidad o volumen está determinado por lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 202-92-EF y sus modificatorias.

La primera venta de mercancías entre usuarios de la Zona Comercial, de acuerdo a los requisitos que se establezca en el Reglamento, está exonerada del Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal e Impuesto Selectivo al Consumo y demás tributos que gravan las operaciones de venta de bienes en dicha Zona, con excepción del Impuesto a la Renta.

El Comité de Administración de la ZOFRATACNA está obligado, bajo su responsabilidad, al registro de la franquicia de compra, así como el verificar a los usuarios de la Zona Comercial de acuerdo con la presente Ley, su Reglamento y el Reglamento de Infracciones y Sanciones aprobado por Decreto Supremo.

Corresponde a SUNAT, acorde a sus facultades, ejercer el control y fiscalización de las operaciones que realicen los usuarios en la Zona Comercial y establecerá los mecanismos necesarios para la adecuada aplicación del beneficio dispuesto en el presente artículo.”

Artículo 7°.- Sustitución del artículo 24° de la Ley N° 27688 y modificatorias. Sustitúyase el artículo 24° de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por Ley N° 27688 y modificatorias, el texto siguiente:

“Artículo 24°.- Ingreso de bienes y la prestación de servicios.

El ingreso de bienes nacionales y nacionalizados, así como la prestación de servicios provenientes del resto del territorio nacional hacia la ZOFRATACNA, se considerará como una exportación definitiva o temporal, según corresponda. Si ésta tiene el carácter de definitiva, le será aplicable las normas referidas a la restitución simplificada de los derechos arancelarios y del impuesto general a las ventas, así como cualquier otra que en materia tributaria se dicte vinculada a las exportaciones. Si tiene el carácter temporal podrán optar por un Internamiento Temporal para Perfeccionamiento Pasivo a través de la

Solicitud de Traslado. Estas operaciones no se encuentran gravadas con derechos arancelarios que graven su reimportación al país.

Las maquinarias, equipos, repuestos y herramientas procedentes del resto del territorio, nacionales o nacionalizadas que intervengan en el desarrollo de las actividades establecidas en la presente Ley, podrán internarse temporalmente a la ZOFRATACNA amparados en una declaración de traslado numerada por la Aduana de Tacna.”

Artículo 8°.- Modificación del artículo 33° de la Ley N° 27688 y modificatoria. Modifíquese el primer párrafo y el inciso a) del artículo 33° de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por Ley N° 27688 y modificatorias, por el texto siguiente:

“Artículo 33°.- De las infracciones y sanciones.

Las infracciones a la presente Ley y a su Reglamento, así como el incumplimiento de las obligaciones contractuales asumidas por el usuario, serán sancionados por la Gerencia General de la ZOFRATACNA en primera instancia, correspondiéndole al Directorio del Comité de Administración de la ZOFRATACNA, intervenir en segunda y última instancia. Dependiendo de la gravedad de cada caso, las sanciones se

clasifican en leves, graves y muy graves y serán las siguientes sin perjuicio de las acciones civiles o penales que correspondan:

a) Multa en base de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) vigente en la fecha de cometida la infracción. Su tipificación, calificación y graduación se establecerá en el Reglamento de Infracciones y Sanciones.”

Artículo 9°.- Modificación del artículo 38° de la Ley N° 27688.

Modifíquese el último párrafo del artículo 38° de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, aprobada por Ley N° 27688 y modificatorias, por el texto siguiente:

“Tratándose del Comité de Administración, adicionalmente a los recursos señalados en el párrafo precedente, contará con un porcentaje del Arancel Especial aplicable al ingreso de bienes a la Zona Comercial de Tacna a que se refiere el artículo 19° de la presente Ley. Los servicios brindados con carácter de exclusividad por el Comité de Administración e inclusive aquellos consignados en el Texto Único de Procedimientos Administrativos - TUPA, constituyen tasas.”

DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA.- Amplíense la vigencia de la Primera Disposición Transitoria de la Ley N° 27825 hasta el 31 de diciembre del año 2022.

SEGUNDA.- Precísese que el Comité de Administración de la ZOFRATACNA se encuentra exonerado del pago de todo tributo e impuesto, creado o por crearse, nacional, regional y municipal, incluso de aquellos que requieran exoneración expresa por los servicios que brinde a los usuarios, por los predios, terrenos e infraestructura registrada a su nombre y por el ingreso a sus instalaciones de maquinaria, equipo, herramientas y materiales destinados a su funcionamiento, operatividad y a mejorar y/o ampliar su infraestructura y servicios.

TERCERA.- En un plazo no mayor de sesenta (60) días contados a partir de la publicación de la presente Ley, por Decreto Supremo refrendado por los Ministros de Economía y Finanzas, de Comercio Exterior y Turismo y de la Producción, en coordinación con el Comité de Administración de la ZOFRATACNA, se aprobarán las normas reglamentarias de la presente Ley.

CUARTA.- La presente Ley entrará en vigencia al día siguiente de la publicación.

QUINTA.- Deróguense las disposiciones que se opongan a lo establecido en la presente Ley.

Comuníquese, al señor Presidente de la República para su promulgación.

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

PROPUESTA DE MODIFICACIÓN DE LA LEY N° 27688

LEY DE ZONA FRANCA Y ZONA COMERCIAL DE TACNA

ANTECEDENTES:

Ante la expectativa respecto a las posibilidades de crecimiento de la región sur del país, el Gobierno publicó en el año 2002 la Ley N° 27688 mediante la cual se crea la Zona Franca y la Zona Comercial de Tacna, modificada por las Leyes N° 28528, 28569 y 28599.

La actual ley no ha logrado promover eficientemente el desarrollo de la zona sur del país, en consecuencia se ha visto por conveniente promover su modificación y de esta forma establecer nuevamente un marco legal, simple, claro y seguro que promueva y facilite las inversiones, dinamizando y flexibilizando el funcionamiento de la única Zona Franca y Zona Comercial del país.

FUNDAMENTO JURÍDICO DEL DISPOSITIVO:

RESPECTO A LA OPERATIVIDAD DE LA ZONA FRANCA DE TACNA.

Artículo 1°.- Modificación del artículo 2° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Considerando que la ZOFRATACNA, es una zona de extraterritorialidad aduanera, resulta innecesario precisar que las mercancías que ingresan a esta zona no se encuentran afectas a los derechos e impuestos de importación.

Por otro lado la actual definición de la Zona Franca, tiende a limitar el alcance de la extraterritorialidad aduanera, sólo para efectos de los derechos e impuestos de importación.

Artículo 2°.- Modificación del artículo 5° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Se propone eliminar la delimitación del área del parque industrial porque este ya se encuentra delimitado y registrado ante la SUNARP Tacna, bajo la administración del Gobierno Regional, asimismo esta

posible delimitación podría perjudicar su ampliación para las empresas que se instalen en las ampliaciones que pueda tener dicho parque.

Pese al tiempo transcurrido la zona de extensión no ha sido delimitada, y por tanto los industriales ubicados en el parque industrial no pueden gozar de los beneficios de la Zona Franca, y esto se debe a que el actual artículo 5° dispone la delimitación del parque industrial de Tacna, la misma que de acuerdo a lo que señalamos en el párrafo anterior, se encuentra debidamente delimitada y además registrada.

Artículo 3°.- Modificación del artículo 6° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

La presente modificación adiciona la modalidad de adjudicación directa para la cesión de uso y venta de lotes y galpones, en razón de que actualmente sólo existe la modalidad de subasta pública, la cual genera un costo elevado en la organización, implicando asimismo la concurrencia de varios postores para su implementación, lo que no permite captar inversionistas en forma oportuna.

Asimismo, se propone que sea el reglamento interno de la ZOFRATACNA, de acuerdo a las políticas y prioridades institucionales

sea el documento que detalle los procedimientos a seguir para optar la condición de propietario, cesionario y/o usuario en la ZOFRATACNA.

Artículo 4°.- Modificación del artículo 8° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Se propone sustituir el artículo 8° referido a la salida de mercancías de la ZOFRATACNA destinadas al resto del territorio nacional, precisando que la salida de mercancías al resto del territorio nacional se encontrará gravada con los derechos que afecten las importaciones y prestaciones de servicios, a excepción de los tributos que afecten las ventas.

Teniendo en cuenta la política arancelaria enmarcada dentro de la política comercial adoptada por el gobierno, la misma que tiene como uno de sus principales objetivos la facilitación del comercio exterior peruano, y que por ende mantiene una tendencia a la reducción progresiva de los aranceles, los mismos que en la actualidad tienen sólo tres niveles, 17%, 9% y 0%, representando las subpartidas nacionales con 0% el 53,85% del total de arancel de aduanas del Perú, mientras que sólo el 35,4% de las mismas tiene un arancel de 9% y a un 10,75% de las mismas les corresponde un arancel del 17%; así como los Tratados y Acuerdos Comerciales suscritos por el Perú, con países o bloques como Estados

Unidos, China, Chile, MERCOSUR y la CAN, entre otros, que permiten acceder a desgravámenes arancelarios a las mercancías originarias de estos países o bloques al momento de su nacionalización, se propone exonerar del pago de los derechos arancelarios a la importación al resto del país de productos resultantes de las actividades de industria, agroindustria, maquila y ensamblaje, reparación, reacondicionamiento y/o mantenimiento de maquinaria, motores y equipos para la actividad minera; y, otras que generen valor agregado.

Artículo 5°. – Modificación del artículo 11° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Considerando que la ZOFRATACNA es una zona con presunción de extraterritorialidad aduanera, de conformidad con lo establecido en el artículo 2° de la Ley 27688, resulta necesario precisar que a la ZOFRATACNA pueden ingresar todo tipo de mercancías, incluyendo aquellas que se encuentren prohibidas para su importación, cuya relación se encuentra en el portal de la SUNAT en Internet (www.sunat.gob.pe) y se regula por procedimiento INTA-PE.00.06.

Asimismo, se elimina el inciso b) ya que actualmente las industrias instaladas en ZOFRATACNA, así como otras que tienen interés en

instalarse en el sistema franco, requieren para sus correspondientes procesos productivos mercancías de importación restringida incluidas dentro del listado de insumos químicos fiscalizados por Ley N° 25623 abrogada por la Ley N° 28305, y lo que se propone entonces, es que se cumplan con todos los requerimientos de seguridad que se precisen para llevar el control de dichos insumos en ZOFRATACNA, permitiéndoles su internamiento al recinto franco para que puedan ser utilizadas en los diversos procesos productivos que llevan a cabo sus usuarios.

Así se precisa que las mercancías **prohibidas** pueden internarse a la ZOFRATACNA **para su posterior reexportación, exportación o nacionalización, requiriéndose en este último caso que hayan sido sometidas a un proceso de transformación o elaboración que origine el cambio de clasificación arancelaria**, como el caso de los neumáticos usados (recauchutados), ropa usada (insumo textil) insumos para el uso agrícola (óxido de mercurio, cloruro mercurioso) y demás insumos para la actividad industrial.

Artículo 6º. – Modificación del artículo 12º de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Actualmente se vienen instalando en ZOFRATACNA empresas dedicadas a la importación de vehículos, maquinarias y equipos nuevos. El texto actual solo contempla la venta al detalle de vehículos usados. Con esta redacción se corrige esta limitación, permitiendo que estos bienes se acogen a cualquier operación aduanera, cumpliendo con las formalidades y requisitos de ley.

Artículo 7º.- Modificación del artículo 14º de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Se ha considerado la modificación del segundo párrafo incorporando los Tratados, Convenios y Acuerdos Internacionales de Transporte de Carga, los cuales conjuntamente con el régimen de tránsito aduanero permitirán el ingreso o la salida de mercancías por lugares distintos a los puertos de Ilo y Matarani, Aeropuerto de Tacna, Agencia Aduanera de Santa Rosa y el Muelle Peruano en Arica, en una forma más ágil y eficiente.

De igual forma se ha precisado en el tercer párrafo que podrá optarse por acogerse a cualquiera de los regímenes, operaciones y

destinos aduaneros en el ingreso y salida de mercancías provenientes o que tengan como destino el territorio nacional.

Asimismo con la modificación del octavo párrafo se permitirá el ingreso de mercancías (maquinarias y equipos) que hayan sido adquiridas mediante una operación de arrendamiento financiero, operación que permitiría a los usuarios disponer de capital de trabajo para el desarrollo de sus actividades, acorde con las nuevas prácticas financieras que regulan adquisición de activos. Actualmente con el texto vigente solo se permite el ingreso de dichos bienes consignado a nombre de un usuario.

Artículo 8º.- Modificación del artículo 18º de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Se propone sustituir el primer y sexto párrafo del artículo 18º referido a la Zona Comercial, precisando diversos aspectos. Así actualmente la norma estipula que sólo pueden ingresar a la Zona Comercial de Tacna los bienes provenientes de terceros países a través de los depósitos francos exonerados del Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal e Impuesto Selectivo al consumo, así como de todo impuesto creado o por crearse, inclusive los que requieran de exoneración expresa; Por lo que la propuesta contempla el ingreso de

mercancías a la Zona Comercial de Tacna, **no sólo de terceros países, sino también de mercancías que hayan ingresado de terceros países a través de zeedepuno y los ceticos.** De igual modo se estipula que a la Zona Comercial de Tacna pueden ingresar los productos resultantes de las actividades industriales, agroindustriales, maquila y ensamblaje, siempre y cuando se efectúe a través de los depósitos francos y se encuentren en la lista de subpartidas nacionales autorizadas para dicha zona.

Asimismo se propone eliminar el 2do párrafo del artículo 18°, dejando abierta la posibilidad que las mercancías que ingresen a la ZOFRATACNA a través de cualquier punto de ingreso puedan destinarse a la Zona Comercial de Tacna.

Por otro lado, se contempla que los usuarios de la Zona Comercial de Tacna puedan comercializar en los puestos de venta autorizados por la ZOFRATACNA no sólo mercancías producidas en el país, **sino también las nacionalizadas que ya han pagado sus derechos de importación,** correspondiendo a SUNAT efectuar las acciones de control pertinentes para verificar su cumplimiento.

Artículo 9°.- Modificación del artículo 20° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

A través de esta modificación se precisa que la venta de bienes en la Zona Comercial de Tacna sólo puede efectuarse a las personas jurídicas; personas naturales, sean turistas o domiciliados en el distrito, provincia y departamento de Tacna, y que para su traslado al resto del país, sólo las personas naturales, deben sujetarse a los montos, cantidad o volumen determinado por el Decreto Supremo N° 202-92 EF, modificado por Decreto Supremo N° 153-2007-EF., solo en lo que respecta al monto, cantidad o volumen, se reafirma que las operaciones de venta dentro de la Zona Comercial de Tacna se encuentran exoneradas del Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal, Impuesto Selectivo al Consumo y demás tributos creados o por crearse que gravan las operaciones de venta de bienes, a excepción del impuesto a la renta.

El Artículo 50° de la Ley General de Aduanas, señala que las mercancías extranjeras que hayan sido importadas acogándose a los beneficios que se le otorgan a Zonas de Tratamiento Aduanero Especial, se consideran nacionalizadas para dichas Zonas. Asimismo para considerar nacionalizados dichos bienes en territorio aduanero, deberán someterse a la legislación vigente en el país, sirviéndoles como pago a

cuenta los tributos que hubiesen cancelado en las Zonas en mención. La Zona Comercial de Tacna, requiere que las mercancías que por sus características no se encuentren comprendidas en la relación consignada en el Decreto Supremo N° 202-92-EF y modificatorias, al momento de ser trasladadas hacia el territorio aduanero, les sirva de pago a cuenta el Arancel que se canceló previamente a la salida de los Depósitos Francos de la ZOFRATACNA. Actualmente, se les aplica la integridad de los tributos, sin considerar el Arancel Especial pagado, y calculándose los derechos e impuestos tomando como base imponible el valor declarado en el correspondiente comprobante de pago.

Asimismo, en cuanto a la primera venta de mercancías se elimina el término "identificables", toda vez que a la Zona Comercial de Tacna pueden ingresar los bienes que se hallan dentro de las subpartidas nacionales que se pueden comercializar en esta zona, tal como lo establece el Decreto Supremo N° 124-2003-EF y el Decreto Supremo N° 134-2009-EF, que aprueba la lista de subpartidas nacionales de mercancías que pueden ingresar para su comercialización a la Zona Comercial de Tacna a través de los depósitos francos de la ZOFRATACNA.

Se precisa, además, que es responsabilidad de la SUNAT, con cargo a sus recursos propios, el registro y control de la franquicia de compra y las obligaciones de los usuarios de la Zona Comercial de Tacna; además que le compete ejercer el control y fiscalización de las operaciones que efectúen los usuarios de la Zona Comercial de Tacna de acuerdo a sus facultades. En este sentido, se deja sin efecto lo referido a la responsabilidad de la ZOFRATACNA de llevar el registro de la franquicia de compra, toda vez que es una acción de control que tiene como finalidad regular la salida de mercancías desde Tacna hacia el resto del territorio; además de aplicar un sistema de control de ventas efectuadas por los usuarios de la Zona Comercial, toda vez que ello se encuentra reservado a la SUNAT, conforme lo establece el código tributario.

Artículo 10°.- Modificación del artículo 22° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Actualmente la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, incluye dentro de los servicios auxiliares que se pueden prestar en la ZOFRATACNA, las telecomunicaciones y servicios de consultoría y asistencia técnica por entidades de desarrollo científico y tecnológico, pudiendo ello confundirse con las nuevas actividades de servicios que nos han sido aprobadas, como son el desarrollo de las actividades de call

centers y desarrollo de software, lo que nos permitirá consolidarnos como un parque tecnológico para el desarrollo de actividades de investigación e innovación tecnológicas con fines de exportación.

Artículo 11º.- Modificación del artículo 24º de la Ley N° 27688 y modificatorias.

La propuesta de sustitución de este artículo obedece al hecho que actualmente las mercancías provenientes del resto del territorio nacional destinadas hacia la ZOFRATACNA, pueden internarse sólo a través de una exportación definitiva o una exportación temporal. Para efectos de desarrollar la actividad agroindustrial, y en general las actividades productivas en ZOFRATACNA, se requiere implementar un mecanismo que permita flexibilizar el ingreso y salida de mercancías internadas temporalmente para recibir un perfeccionamiento pasivo, y por tanto se propone que se pueda optar entre una exportación temporal o un internamiento temporal para perfeccionamiento pasivo, el mismo que se autorizará a través de una solicitud de traslado que se tramita ante Aduanas, no estando afectas dichas operaciones a los derechos arancelarios que graven su reimportación al país.

Asimismo, se ha considerado que los bienes que procedan del territorio nacional, nacionales o nacionalizados, y que se utilicen en el desarrollo de las actividades establecidas en la presente ley podrán internarse temporalmente a la ZOFRATACNA, amparados en la solicitud de traslado numerada por la Aduana de Tacna; lo que facilitaría que las industrias puedan utilizar dichas maquinarias y equipos sin someterse al régimen de exportación definitiva régimen que impide su salida de ZOFRATACNA al resto del territorio nacional, ya sea al termino de actividad o para el mantenimiento o reparación de las mismas.

Artículo 12°.- Modificación del artículo 26° de la Ley N° 27688 y modificatorias.

Se modifica el presente artículo debido a que las empresas que se han instalado o tienen proyectado instalarse en ZOFRATACNA, se encuentran con la limitante que se origina por el hecho que este artículo considera actualmente sólo maquinarias y equipos, herramientas y repuestos de origen extranjeros, siendo necesario ampliar este beneficio a todo tipo de bien que sea utilizado para la instalación, montaje y puesta en marcha de las empresas en la ZOFRATACNA.

**Artículo 13°.- Modificación del artículo 30° de la Ley N° 27688 y
modificatorias**

Esta modificatoria pretende precisar la responsabilidad de los usuarios en cuanto al ingreso, permanencia y salida de mercancías, con la finalidad de brindarle al Comité de Administración, la potestad de actuar oportunamente con el fin de salvaguardar el interés del fisco.

**Artículo 14°.- Modificación del artículo 33° de la Ley N° 27688 y
modificatoria.**

Se modifica el primer párrafo del artículo 33° precisando que las infracciones a la presente Ley y a su Reglamento, así como el incumplimiento de las obligaciones contractuales asumidas por el usuario, serán sancionados por la Gerencia General de la ZOFRATACNA en primera instancia, correspondiéndole al Directorio del Comité de Administración de la ZOFRATACNA intervenir como segunda y última instancia en los casos de presentación de recursos de apelación con objeto atender oportunamente los recursos administrativos cautelando los derechos de los administrados.

Igualmente se estipula que la sanción de multa será en base de la unidad impositiva tributaria (UIT) vigente en la fecha de la comisión de la infracción.

Asimismo al no haberse considerado en el Reglamento de adscripción al Gobierno Regional, Decreto Supremo N° 019-2009-PCM, la facultad de dicho gobierno de aprobar el Reglamento de Infracciones y Sanciones, es conveniente que dicha atribución sea delegada al Comité de Administración de la ZOFRATACNA, quienes con un mayor conocimiento técnico y operativo de dicha Zona elaborará y aprobará dicho instrumento administrativo.

Artículo 15°.- Modificación del artículo 38° de la Ley N° 27688.

Se modifica el primer párrafo del artículo 38° a fin de precisar que los servicios brindados con carácter de exclusividad por el Comité de Administración y que se encuentran consignados en el Texto Único de Procedimientos Administrativos –TUPA, constituyen tasas, a fin de adecuarse a lo establecido por el literal c) de la norma ii del título preliminar del TUO del código tributario.

DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA.- Establecer que el Comité de Administración de la ZOFRATACNA se encuentra exonerado del pago de todo tributo e impuesto, creado o por crearse, nacional, regional y municipal, incluso de aquellos que requieran exoneración expresa por los servicios que brinde a los usuarios, por los predios, terrenos e infraestructura registrada a su nombre y por el ingreso a sus instalaciones de maquinaria, equipo, herramientas y materiales destinados a su funcionamiento, operatividad y a mejorar y/o ampliar su infraestructura y servicios, a fin de consolidar el sistema ZOFRATACNA y fomentar la inversión conforme a lo establecido por el artículo 1° de la ley.

SEGUNDA.- Precisar que las actividades incluidas y/o que se incluyan mediante Decreto Supremo, de acuerdo a lo establecido en el primer párrafo del artículo 7° de la Ley N° 27688 modificado por Ley N° 28599, gozan de todos los beneficios y exoneraciones establecidos o que se establezcan, para las actividades autorizadas a desarrollarse en la ZOFRATACNA.

TERCERA.- En la actualidad las personas naturales o jurídicas que desean instalarse en la ZOFRATACNA deben necesariamente fijar su domicilio fiscal en la Región de Tacna, exigencia que constituye una limitante para empresas de gran envergadura con domicilio fiscal fuera de esta región, obligándolos a trasladar el domicilio de sus operaciones principales e imposibilitando su constitución; hecho que contraviene lo regulado por el Código Tributario en lo que respecta al domicilio fiscal; El mismo que en el artículo 11, señala entre otros, que es el lugar fijado dentro del territorio nacional para todo efecto tributario, no requiriéndole el cambio cuando este sea: a) su residencia habitual de la persona natural, b) el lugar donde se encuentra la dirección o administración efectiva del negocio de la persona jurídica y c) el del establecimiento permanente en el país tratándose de personas domiciliadas en el extranjero.

CUARTA.- Se solicita la inclusión de esta disposición a fin de facilitar las operaciones de comercio exterior de los usuarios de la ZOFRATACNA que regularmente efectúan despachos de mercancías por montos y volúmenes no muy significativos, no permitiendo que estas operaciones se sometan al régimen de tránsito por su costo y demora, proponiéndose que el traslado de estos bienes sean bajo el control aduanero y con la sola presentación de la correspondiente Solicitud de Traslado,

autorizándose el traslado vía aérea desde el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez del Callao al Aeropuerto de Tacna, similar al traslado marítimo de mercancías con destino a ZOFRATACNA regulado en el Art. 1° de la Ley 28528, en razón de que en ambos aeropuertos existe control aduanero, estando facultadas las compañías aéreas por la SUNAT para trasladar mercancías.

QUINTA.- Deróguese la segunda disposición transitoria y final de la Ley N° 27825.

SEXTA.- La presente Ley entrará en vigencia al día siguiente de la publicación, con excepción de los artículos 3°, 4°, 5°, 6°, 7°, 8°, 9°, 11° y 12° de la presente ley, que serán reglamentados mediante Decreto Supremo, refrendado por los Ministros de Economía y Finanzas, Comercio Exterior y Turismo y de la Producción, en un plazo máximo de sesenta (60) días calendarios a propuesta del Comité de Administración de la ZOFRATACNA.

SETIMA.- Deróguense las disposiciones que se opongan a lo establecido en la presente Ley.

Comuníquese, al señor Presidente de la República para su promulgación.

ANÁLISIS COSTO BENEFICIO

La fórmula legal propuesta no irrogará costo adicional al Estado, por cuanto, la propuesta promoverá más inversiones en la ZOFRATACNA, haciendo de ella un verdadero sistema de ZONA FRANCA. El presente proyecto sólo trata de dar cabal cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 1º de la Ley N° 27688 que declara de interés nacional el desarrollo de la ZOFRATACNA, para la realización de actividades industriales, agroindustriales, de maquila y de servicios, y de la Zona Comercial de Tacna, con la finalidad de contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible del departamento de Tacna, a través de la promoción de la inversión y desarrollo tecnológico.

INCIDENCIA DE LA NORMA SOBRE LA LEGISLACIÓN NACIONAL

La propuesta legislativa actualiza y subsana las deficiencias de la Ley N° 27688 Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna – ZOFRATACNA, modificando algunos artículos de la misma, haciéndola más operativa y promotora de inversiones.

MATERIAL Y MÉTODOS

- El material utilizado ha sido diverso: Bibliografía de autores extranjeros y nacionales; del Comité de Zonas Francas de las Américas; las memorias y reportes estadísticos de la Zona Franca de Iquique; memorias, reportes estadísticos e informes de gestión de la ZOFRATACNA. Estos materiales han sido utilizados para contextualizar la investigación y diagnosticas cualitativa y cuantitativamente la temática materia de la investigación.
- Para las estimaciones y prognosis en general, se ha utilizado las estadísticas de los diversos conceptos de política económica, tales como de la política fiscal, política tributaria, política monetaria, así como del sector externo (exportaciones e importaciones); con el propósito la analizar la estabilización y manejo macroeconómico, el crecimiento económico y el desarrollo económico y social.
- Se ha utilizado la frondosa normatividad de ZOTAC, CETICOS y ZOFRATACNA, para analizar el impacto que tuvieron en la generación de la actividad manufacturera y para poder sustentar las propuestas de modificación normativa.
- El método utilizado ha sido el deductivo e inductivo, para el análisis de lo general a lo particular y para poder formular conceptos y

perspectivas consistentes, ajustados a la experiencia internacional y nacional sobre el sistema de zonas francas o tratamientos diferenciados. Los métodos de elaboración y análisis estadísticos utilizados han sido útiles para dar coherencia tanto al diagnóstico como a las proyecciones consignados en las conclusiones y recomendaciones.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

ZONA FRANCA

Área delimitada que se considera fuera del País (extraterritorialidad) para efectos aduaneros y tributarios.

INCENTIVOS

Medidas Aduaneras y Tributarias especiales que se aplican en la Zona Franca como mecanismo de atracción de inversiones con el fin de promover el desarrollo de zonas priorizadas por un Estado.

LEY N° 27688 DE ZONA FRANCA Y ZONA COMERCIAL

Ley dada por el Congreso de la República en el año 2002 como síntesis de la Ex – Zotac, y Ex – Ceticos. Con la finalidad de promover el desarrollo sostenido de la Región Tacna.

POTENCIAL INDUSTRIAL

Factores geoestratégicos, facilidades aduaneras y tributarias, materias primas susceptibles de dar valor agregado y recursos humanos que constituyen condiciones favorables para el desarrollo de la industria manufacturera.

MACROREGIÓN SUR

Espacio geográfico conformado por siete departamentos del sur del Perú que pueden consolidar mercancías para su internacionalización a través de la ZOFRATACNA y los puertos del sur del Perú.

INTEROCEÁNICA SUR

La carretera Interoceánica Sur que conecta el Occidente del Brasil a través de Madre de Dios con tres ramales que atravesando la macro región Sur llegan a los puertos de San Juan de Marcona, Matarani e Ilo.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Se trató de una investigación no experimental, transversal

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

Se aplicaron entrevistas a los industriales instalados en ZOFRATACNA, sobre inversión y empleo.

3.3 VARIABLES DE ESTUDIO

Independientes: Modificación de la Ley de Zona Franca de Tacna y crecimiento de la economía en general

Indicadores: PBI y PBI manufacturero.

Dependiente: El empleo y el consumo se incrementaran generando bienestar.

Indicadores: Empleo y Consumo

3.4 TÉCNICAS Y MÉTODOS DE TRABAJO

Las técnicas a aplicarse fueron la entrevista, y análisis documental, ya que se analizó e interpretó las informaciones históricas.

3.5 TAREAS ESPECÍFICAS PARA EL LOGRO DE RESULTADOS, RECOLECCIÓN DE DATOS U OTROS.

Recopilación de información histórica nacional e internacional, información estadística pública y privada sobre las industrias y en lugares definidos para el muestreo.

3.6 PROCEDIMIENTO

- El material utilizado ha sido diverso: Bibliografía de autores extranjeros y nacionales; del Comité de Zonas Francas de las Américas; las memorias y reportes estadísticos de la Zona Franca de Iquique; memorias, reportes estadísticos e informes de gestión de la ZOFRATACNA. Estos materiales han sido utilizados para contextualizar la investigación y diagnosticar cualitativa y cuantitativamente la temática materia de la investigación.

- Para las estimaciones y prognosis en general, se ha utilizado las estadísticas de los diversos conceptos de política económica, tales como de la política fiscal, política tributaria, política monetaria, así como del sector externo (exportaciones e importaciones); con el propósito de analizar la estabilización y manejo macroeconómico, el crecimiento económico y el desarrollo económico y social.
- Se ha utilizado la frondosa normatividad de ZOTAC, CETICOS y ZOFRATACNA, para analizar el impacto que tuvieron en la generación de la actividad manufacturera y para poder sustentar las propuestas de modificación normativa.
- El método utilizado ha sido el deductivo e inductivo, para el análisis de lo general a lo particular y para poder formular conceptos y perspectivas consistentes, ajustados a la experiencia internacional y nacional sobre el sistema de zonas francas o tratamientos diferenciados. Los métodos de elaboración y análisis estadísticos utilizados han sido útiles para dar coherencia tanto al diagnóstico como a las proyecciones consignadas en las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

- El año 2002 se publicó la Ley N° 27688 mediante la cual se creó la Zona Franca y la Zona Comercial de Tacna, que no propició condiciones favorables para la actividad industrial, por lo que se propuso la modificación del marco legal para que no solo permitiera atraer inversiones sino que también para que sea mas flexible en la operatividad de la Zona Franca.
- El año 2005, mediante leyes N° 28569 y N° 28599 se dieron importantes modificaciones a ley N° 27688 relacionadas principalmente con las exigencias respecto a las exportaciones, así como la definición de las actividades autorizadas y la opción de incluir nuevas actividades mediante Decreto Supremo. Los resultados fueron contundentes como se muestra en el siguiente cuadro:

TABLA N° 10 INDUSTRIAS EN ZOFRATACNA

Años	Industrias operando N°	Exportaciones (Miles de \$ CIF) %
2006	1	19,48
2007	5	184, 80
2008	7	4 189,25
2009	9	4 536,24

Fuente: Elaboración propia

- La promoción de las exportaciones, finalidad principal de las zonas francas, se vio confirmada en los últimos años, pasando de menos de 20 mil dólares en el 2006 a más de \$4,5 millones de dólares en el 2009, siendo los principales destinos: Ecuador, Colombia, Venezuela y Chile. Ver Anexo N° 06.
- Las diversas actividades que desarrollan las empresas en la Zona Franca consignadas en el Anexo N° 04, demuestran también la hipótesis de que se desarrollarán no solo las actividades típicamente industriales, sino también agroindustriales, de ensamblaje y de maquila.

- El origen de las inversiones industriales que operan en Zofratacna es diversificado, proceden de China, Chile, Venezuela y Perú, lo cual demuestra que los capitales extranjeros empiezan a fijarse en las oportunidades de negocios que ofrece el sistema.

- La evaluación permanente de las normas y la sustentación de las propuestas de modificación están contenidas en el Proyecto de Ley que se viene negociando con el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo, cuya aprobación permitirá un gran impulso al crecimiento y desarrollo de la industria manufacturera, principalmente agroindustrial. Esta posibilidad se verá fortalecida con la culminación de la carretera interoceánica y la implementación de los Tratados de Libre Comercio.

- Los resultados confirman la hipótesis de que las modificaciones normativas que otorguen facilidades tributarias y aduaneras, así como sobre la operatividad de la actividad industrial; permiten un crecimiento y desarrollo del sector manufacturero. Sin duda, la gestión que priorice dicho crecimiento y desarrollo, es también fundamental.

CONCLUSIONES

1. Las modificaciones normativas principalmente con las exigencias respecto a las exportaciones, así como la definición de las actividades autorizadas y la opción de incluir nuevas actividades mediante Decreto Supremo. Los resultados fueron contundentes como se muestra en el siguiente cuadro:

TABLA N° 11 INDUSTRIAS EN ZOFRATACNA

Años	Industrias operando(Nº)	Exportaciones (Miles de \$ CIF)
2006	1	19,48
2007	5	184,80
2008	7	4 189,25
2009	9	4 536,24

Fuente: Elaboración propia

2. El incremento de las exportaciones se vio confirmada en los últimos años, pasando de menos de 20 mil dólares en el 2006 a más de 4,5

millones de dólares en el 2009, siendo los principales destinos: Ecuador, Colombia, Venezuela y Chile. Ver Anexo N° 06.

3. Las diversas actividades que desarrollan en la Zona Franca consignadas en el Anexo N° 04, demuestran también que se desarrollarán no solo las actividades típicamente industriales, sino también agroindustriales, de ensamblaje y de maquila.
4. Para el crecimiento y desarrollo de la actividad productiva en la Zofratacna, los incentivos fiscales tales como exoneraciones, rebajas o eliminaciones temporales o permanentes de impuestos de distinta índole, no son suficientes para atraer inversiones. Para la industria manufacturera, los incentivos fiscales tienen un grado de importancia moderado, siendo mas bien críticos los referidos a las políticas gubernamentales, el desempeño macroeconómico y el acceso a mercados; y, en alto grado, la disponibilidad de recursos humanos, transporte marítimo, transporte aéreo, electricidad y acceso a financiamiento.
5. Zofratacna y el Gobierno Regional en coordinación con el Gobierno Nacional deben contar con una política activa para la atracción de

inversiones, respaldada no solamente en el esquema de incentivos fiscales, sino en un entorno de negocios que facilite la acción empresarial, la misma que debe ser de conocimiento pleno de los inversionistas extranjeros y nacionales de las áreas y sectores productivos de interés de la Macroregión Sur y del País.

6. Los incentivos fiscales, la ubicación estratégica para el acceso a mercados internacionales, la disponibilidad de infraestructura dotado de todos los servicios básicos y tecnológicos, requiere ser complementado, con el abaratamiento del costo de la energía eléctrica, la concesión del Puerto de Ilo y del Aeropuerto de Tacna; y, con alianzas estratégicas con las universidades e Institutos Superiores para orientar la formación profesional y técnica requerida por los inversionistas.

RECOMENDACIONES

1. En relación a la Gestión

- Alianza estratégica con Aduanas para proyectar señales de competencias compartidas contra los delitos aduaneros y al mismo tiempo, mejorar los sistemas de control de ingresos y salidas de mercancías bajo principios de simplificación eficaz y flexibilidad.
- Potenciar la Gerencia de Negocios, convirtiéndola en la unidad estratégica de la administración que sea capaz de promover y atraer invasiones nacionales y extranjeras principalmente manufactureras.
- Adjudicación directa por la cesión de uso y venta de lotes y galpones

2. En relación a las modificaciones normativas para promover la industria

- El concepto de extraterritorialidad no solo debe alcanzar a las importaciones, sino también al ingreso temporal o definitivo de mercancías desde el resto del territorio nacional.
- Que los beneficios de la Zona Franca alcancen a la brevedad a la zona de extensión (Parque Industrial)
- Exoneración del pago de derechos arancelarios a la importación de productos resultantes de las actividades manufactureras en la Zona Franca para el resto del país.
- Internamiento en la Zona Franca de mercancías prohibidas para su posterior reexpedición, exportación o nacionalización, requiriéndose en este último caso, el cumplimiento de seguridad y control, y que hayan sido sometidas a un proceso de transformación que origine el cambio de clasificación arancelaria.

- Ingreso de mercancías (máquinas y equipos) que hayan sido adquiridas mediante operaciones de arrendamiento financiero, acorde con las prácticas financieras actuales.
- Internamiento temporal de mercancías desde el resto del territorio nacional para recibir un perfeccionamiento físico, autorizado por Aduanas a través de una solicitud de traslado y que no grave con derechos arancelarios su reimportación al país. Igualmente, el internamiento de máquinas y equipos sin someterse al régimen de exportación definitiva que impide su salida de la Zona Franca al resto del territorio nacional ya sea al término de la actividad o para el mantenimiento o reparación de los mismos.
- Ingreso a la Zona Franca de todo tipo de bien que sea utilizado para la instalación, montaje y puesta en marcha de las empresas y no solo de máquinas, herramientas y repuestos de origen extranjero.
- No debe obligarse a las empresas a fijar domicilio fiscal en Tacna, ya que afecta a las empresas de gran envergadura con domicilio fiscal fuera de la región.

- Ingreso y salida de mercancías por lugares distintos a Ilo, Matarani, Aeropuerto de Tacna, Agencia Aduanera de Santa Rosa y el Muelle Peruano en Arica.

- Ingreso a la Zona Comercial de productos resultantes de las actividades industriales, agroindustriales, maquila y ensamblaje, siempre y cuando se efectúen a través de los depósitos francos y se encuentren en las subpartidas nacionales autorizadas para dicha zona.

- Exoneración al Comité de Administración del pago de todo tributo e impuesto, creado o por crearse, nacional, regional y municipal, incluso aquellos que requieren exoneración expresa; por los servicios que brinde a sus usuarios, a fin de abaratar sus costos, hacerla competitiva y atraer más inversiones.

BIBLIOGRAFÍA

- AMADO, JOSÉ Zonas Francas Industriales – Fondo Editorial PUCP, 1989.
- UNIVERSIDAD DE LIMA – SERIE Zonas Francas. Industria
Seminarios N° 12: 1992 para la exportación
- SIERRALTA RÍOS, ANÍBAL Contratos de Comercio Internacional
Fondo Editorial PUCP, 1998
- OEA – UNIDAD DE COMERCIO Hacia el Libre Comercio de las
Américas
Fondo Ed. OEA 1994.
- HÉCTOR VARGAS VILLALTA Conceptualización para los
CETICOS y la
ZOFRATACNA. Diciembre 2007.
- DANIEL CHUDNOVSKY Y ANDRÉS La Competencia para Atraer
LÓPEZ Inversión
- FLACSO, Serie Brief N° 8, Feb. 2000 Extranjera Directa.

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE ADUANAS DE CHILE	Informe Estadístico Noviembre 2007
GOBIERNO REGIONAL DE TACNA– GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONÓMICO	Mejoramiento de la Competitividad de las PYMES: Confecciones, Muebles de madera y Artesanías
CENTRO EMPRESARIAL MÉXICO – UNIÓN EUROPEA / NICOLA MINERVINI – 2006	Manual Metodológico Sistemas Integrados de promoción de Exportaciones.
MODULO DE SERVICIOS TACNA – CITE AGROINDUSTRIAL	Operatividad de las Plantas de Soporte Tecnológico Agroindustriales en la Ciudadela de ZOFRATACNA.
ZOFRATACNA	Informe de Gestión 2007, 2008 y 2009 – III Trimestre. Boletín Estadístico: ZOFRATACNA en Cifras, Diciembre 2009
CENTRO NACIONAL	Lineamientos Estratégicos para el

DE PLANEAMIENTO ESTRATEGICO	Desarrollo Nacional 2010-2021 Documentos de trabajo N° 2
GOBIERNO REGIONAL DE TACNA -MTC-MEM-PRODUCE-MINAM	Reconversión Laboral Informe de la Comisión para el desarrollo de la zona de tratamiento especial Tacna.
INEI-CENSO 2007 XI DE POBLACIÓN VI DE VIVIENDA	Perfil Socioeconómico del Departamento de Tacna
UNIVERSIDAD DEL PACIFICO CENTRO E INVESTIGACIÓN	Atracción de la Inversión Extranjera Directa en el Perú 45 Documentos de trabajo, Noviembre 2005
JAVIER FLORES AROCUTIPA Y OTROS	Zonas Francas y Estrategias Regional. Primera edición – oct. 2001
PROMMPEX-PERU	Estudios del Potencial de la Región sur del Perú.

(Arequipa, Ilo, Tacna) para el
desarrollo de la Exportación de
Servicios
Comisión para la Promoción de
exportaciones 2006.

ADEX-BOLETIN INFORMATIVO

Gerencia de Proyectos y
Cooperación Internacional
Octubre-noviembre 2008

PCM-CONFIEP-PROINVERSIÓN

Perú Regiones 2008 I Foro
Internacional de Inversiones en las
Regiones.

MISSAO-EMPRESARIAL
RONDONIA

Rondonia en Números.
Brasil/Perú-2009.

CHARLES W.L. HILL/GARETH JONES Administración Estratégica
Tercera edición – 1996

CUNO PUMPIN-SANTIAGO GARCIA Estrategia Empresarial
Serie Management 1993.

VICTOR LAZZARO

Sistemas y Procedimientos

Un Manual para los Negocios y las
Industria

Editorial Diana – Segunda Edición

1983

PÁGINAS WEB

www.Sofri.cl

www.zofratacna.com.pe

www.mef.gob.pe

www.produce.gob.pe

www.mincetur.gob.pe

www.proinversion.gob.pe

www.estrelaarica.cl

www.estrellalquique.cl

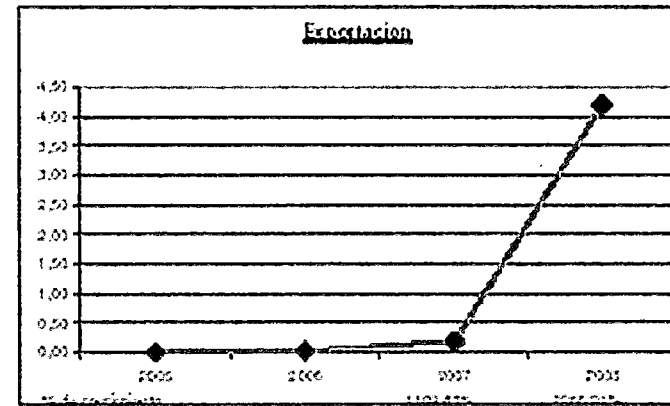
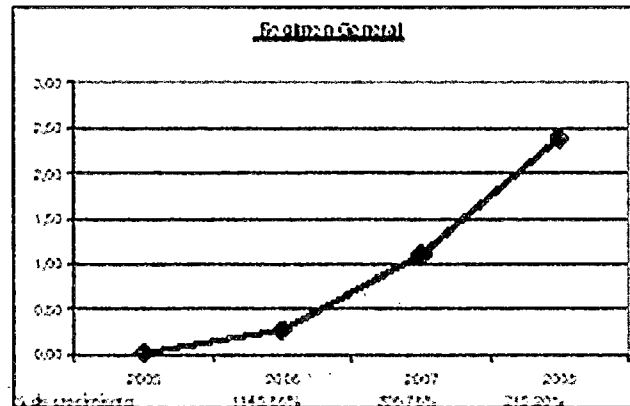
www.aduanasperu.gob.pe

A N E X O S

ANEXO N° 01

Actividad Industrial : industrias que ingresaron anualmente y crecimiento de las ventas

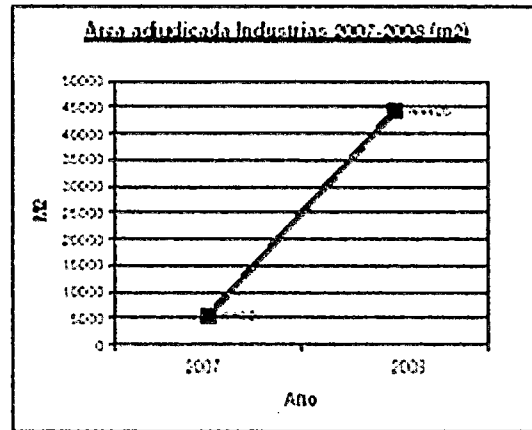
2006		2007		2008	
N°	Empresa	N°	Empresa	N°	Empresa
1	FRIENDSHIP SHOES S.A.C. (Capital Chino)	1	CORPORACION CORCEL NEGRO (Capital Chino-Peruano)	1	CONSORCIO INDUSTRIAL TEXTIL DEL SUR S.A.C. "CIDISUR" (Capital Peruano)
		2	PERU SWEET HOME (Capital Peruano)	2	CREACIONES PETROFF E.I.R.L. (Capital Venezolano)
		3	MANUFACTURAS Y SERVICIOS DESCENTRALIZADOS S.A.C. (Capital Peruano)	3	AGROINDUSTRIAS INKA PERU (Capital Peruano)
		4	DEPRONE (Capital Peruano)	4	MST-CITE AGROINDUSTRIAL (Capital Peruano)
		5	FRATELLI S.A. (Capital Chileno)	5	BRAND X TACNA S.A.C. (Capital Peruano - Americano)
				6	LOGISTICA Y ELECTRONICA TACNA SAC. (Capital Peruano)



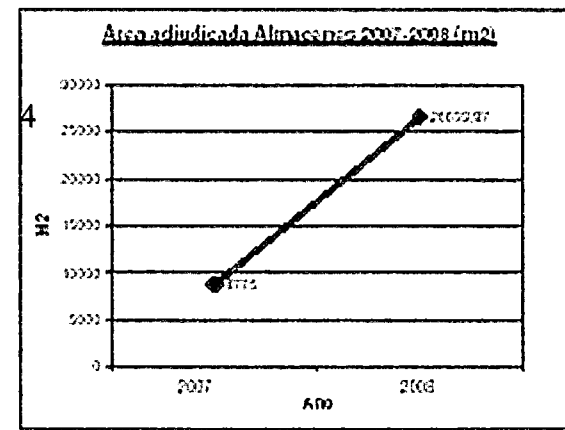
ANEXO Nº 02

Actividad Industrial y de Almacenamiento: Área adjudicada a Industrias y Almacenes 2007- 2008 (m²)

2007		2008	
ID	EMPRESA	ID	EMPRESA
1	FRIENDSHIP SHOES SAC.	1	CREACIONES PETROFF EIRL.
2	CORCEL NEGRO	2	FRIENDSHIP SHOES SAC.
3	FRATELLI S.A.	3	PERU SWEET HOME EIRL.
4	PERU SWEET HOME EIRL.	4	LOGIST. Y ELECTRONICA TACNA SAC.
5	MANUFACTURAS Y SERVICIOS DESCENTRALIZADOS SAC	5	FAST CITE AGRONINDUSTRIAL
6	DEPRONE S.A.	6	AGRONINDUSTRIAS DICAPERU



% de Crecimiento: 800%



% de Crecimiento: 324%

ANEXO Nº 03
EMPRESAS INDUSTRIALES INSTALADAS EN EL COMPLEJO
DATOS GENERALES

DATOS DE INGRESO Y OPERACION EN ZOFRATACNA				DATOS DE OPERATIVIDAD DE EMPRESA		
CONDICION ACTUAL	FECHA DE INGRESO	DIRECCION EN COMPLEJO	Nº	EMPRESA	ACTIVIDAD PERMITIDA	ACTIVIDAD DE EMPRESA
USUARIO	2005	Mz. J Gabones 13, Lotes 10, 11, 12, 14, 15, 16, 23	1	FRIENDSHIP SHOES S.A.C. (Capital Chino)	INDUSTRIAL	Fabricación de sandalias de poliuretano por inyección EVA.
USUARIO	2007	Mz.G. Lotes 3,4,5,20,21,22	2	CORPORACION CORCEL NEGRO (Capital Chino-Peruano)	INDUSTRIAL	Fabricación de sandalias de poliuretano por inyección EVA y PVC
USUARIO	2007	Mz. O, Gabón 6,7, 18 y 19 / Mz C1 Lotes 1 al 24	3	PERU SWEET HOME (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Fabricación de frezadas plásticas
CESIONARIO	2007	Gabón / Terreno - Mz. "G" Lotes 08, 09, 10	4	MANUFACTURAS Y SERVICIOS DESCENTRALIZADOS S.A.C.	INDUSTRIAL	Ensamblaje y almacenar partes y piezas para máquinas trapeadoras
CESIONARIO	2007	Gabón / Terreno - Mz. "J" Lotes 07, 08, 09 y 22	5	FRATELLI S.A. (Capital Chileno)	INDUSTRIAL	Elaboración de hilados
USUARIO	2007	Gabón - Mz "G" Lotes 12	6	DEPRONE	INDUSTRIAL	Elaboración de insecticidas, fungicidas y abonos orgánicos para uso agrícola.
USUARIO	2003	Mz. "I" Mod. Exhibición IP-01 y IP-02, Terreno en cobertizo (1,314 m2) de la Mz "I"	7	LOGISTICA Y ELECTRONICA TACNA SAC. (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Ensamblaje de celulares
CESIONARIO	2003	Mz C. Lote 23, 24, 01 y 02	8	CONSORCIO INDUSTRIAL TEXTIL DEL SUR S.A.C. "CIDISUR" (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Maadería y Tejedoría. Exporta: Tera de algodón
USUARIO	2003	Mz. J Lotes 2,3,6	9	CREACIONES PETROFF E.I.R.L. (Capital Venezolano)	INDUSTRIAL	Fabricación de vitrinas para cocteles y refrigeradoras.
CESIONARIO	2003	Gabón / Terreno - Mz. "C" Lotes 13 y 14	10	AGROINDUSTRIAS INKA PERU	INDUSTRIAL	Cartóns y tintas plásticas y otros embolsados al vacío
USUARIO	2003	Mz. "I" Mod. Exhibición IP-03 y IP-04 y Gabón - Mz. "P" Lotes 05 y 10.	11	IST-CITE AGRINDUSTRIAL (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Máquina y Servicios para la actividad Agroindustrial
CESIONARIO	2003	Gabón - Mz. "B" Lote 03.	12	BRAND X TACNA S.A.C. (Capital Peruano - Americano)	INDUSTRIAL	Ensamblaje y almacenar partes y piezas para máquinas trapeadoras

ANEXO Nº 04
EMPRESAS INDUSTRIALES INSTALADAS EN EL COMPLEJO
DATOS DE CONTACTO EN TACHA

DATOS DE OPERATIVIDAD DE EMPRESA				DATOS DE CONTACTO EN TACHA					
Nº	EMPRESA	ACTIVIDAD EMPRESARIAL	ACTIVIDAD DE EMPRESA	NOMBRES Y APELLIDOS	CARGO	DIRECCION EN TACHA	TELÉFONO Nº	CELULAR	CORREO ELECTRÓNICO
1	FRIENDSHIP ONDES S.A.C. (Capital Chino)	INDUSTRIAL	Fabricación de envases de polipropileno por extrusión D/A	Abay Ligüchun Li Diana Chan	Gerente General	Mz. J, Tachacas 12, lotes 10, 11, 12, 14, 15, 16, 22	#####	#####	
2	CORPORACION CORCEL NEGRO (Capital Chino Peruviano)	INDUSTRIAL	Fabricación de envases de polipropileno por extrusión D/A y PVC	Yoshin Chingchi Anastasio	Gerente General	Mz. C, bna 242 23, 21, 22	2224	011222222240 011222221071 011222112270	anastasio_y.chingchi@corcel.com
3	PERU SHEET HOME (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Fabricación de laminados de aluminio	Abel Guerrero de Sotelo	Gerente General	Mz. Q, Caspa 07, 12 y 19 Mz. O1 lotes 1 y 24	2220	004122210202	abguerrero@perusheet.com
4	INDUSTRIAS Y SERVICIOS DECENTRALIZADOS S.A.C.	INDUSTRIAL	Inventarios y almacenaje para el plano para industrias agroindustriales	Walter Contreras Rojas	Representante	Sanjón/ Tachacas - Mz. 107 Lotes 02, 03, 10	2151	#####	walterc@central.com
5	FRATELLI S.A. (Capital Chino)	INDUSTRIAL	Fabricación de envases	Diego Soria Montañez	Gerente General	Sanjón/ Tachacas - Mz. 107 Lotes 07, 08, 09 y 22	2102	#####	diego.soria@fratelli.com
6	DEPRONE	INDUSTRIAL	Fabricación de recipientes plásticos y otros recipientes para agricultura	Ing. Pablo Abajta Abajta	Gerente General	Sanjón - Mz. 107 lotes 12		011222222277	deprone@deprone.com
7	LOGISTICA Y ELECTROTECA TACHA S.A.C. (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Fabricación de cables			Mz. T, bna 242 23, 21, 22 01 y 02, Tachacas Sanjón (1214 m ²) de la Mz. T			
8	CONSORCIO INDUSTRIAL TEXTIL DEL SUR S.A.C. "COSUR" (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Manufactura y tejeduría de ropa - Terciario de algodón	Abelardo Vela	Administrador	Mz. C, Lotes 03, 04, 01 y 02	2242	#####	
9	OPERACIONES PETROPERU S.R.L. (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Fabricación de envases para aceites y refrigerantes			Mz. J, Lote 23, 6		#####	
10	AGROINDUSTRIAS INPA PERU	INDUSTRIAL	Manufactura y envases para la agricultura y otros productos	Ing. Antonio González González Rubén González González	Gerente General Gerente de Negocios	Sanjón/ Tachacas - Mz. 107 Lotes 11 y 14		011222122272 01222245110	antonio.gonzalez@inpa.com
11	LOGISTICA AGROINDUSTRIAL (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Almacén y servicios para la agricultura y otros productos	Daniel Guzmán Tejeda	Gerente	Mz. T, bna 242 23, 21, 22 01 y 02 y Caspa - Mz. 107 lotes 06 y 12	2142 2110 (192)	#####	tejedad@logisticaagroindustrial.com
12	GRAND C TACHA S.A.C. (Capital Peruano - Americano)	INDUSTRIAL	Inventarios y almacenaje para el plano para industrias agroindustriales	Richard Verdugo	Administrador General	Sanjón - Mz. 107 bna 02			

ANEXO Nº 05
**EMPRESAS INDUSTRIALES INSTALADAS EN EL COMPLEJO
DATOS DE CONTACTO EN LIMA**

Nº	DATOS DE OPERATIVIDAD DE EMPRESA				DATOS DE CONTACTO EN LIMA				
	EMPRESA	ACTIVIDAD PRINCIPAL	ACTIVIDAD DE EMPRESA	DIRECCIÓN Y DISTRITO	CARGO	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CELULAR	CORREO ELECTRÓNICO
1	BIENESTAR SINES S.A.C. (Capital Claro)	INDUSTRIAL	Fabricación de unidades de refrigeración por inyección D/A.						
2	COMERCIALIZADORA CECIL NEGRO (Capital Chero Pinar)	INDUSTRIAL	Fabricación de unidades de refrigeración por inyección D/A y PVC	Alfonso Cruz			01 6774174	01 665 11275, 01 665 11276	
3	PERU SWEET HOME (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Fabricación de muebles de madera						
4	FABRICACIONES Y SERVICIOS DESCENTRALIZADOS S.A.C.	INDUSTRIAL	Elaboración y distribución de partes y piezas para vehículos automotores	Roberto Delgado	Asesor Legal	Nº 1001 1501 - A Santa Libra		01 6975 17011	peru@caribon.com caribon@caribon.com
5	FRATELLI S.A. (Capital Italiano)	INDUSTRIAL	Elaboración de helados.						
6	DEFINER	INDUSTRIAL	Elaboración de productos químicos y otros productos para uso doméstico e industrial.	Marta Videla	Representante	Calle Germán Vargas 1142, Urb. San Ignacio, Surco	01 6275 0011 01 6275 0420		defin@defin.com.pe defin@defin.com
7	LOGISTICA Y ELECTRONICA INCA S.A.C. (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Elaboración de celulares	Carlos Castro Dorado	Gerente General	Nº 1001 1501 - A Santa Libra	01 6424 0000	01 6957 81160 / 01 6957 72257	carlos.castro@inca.com.pe
8	COMERCIO INDUSTRIAL TEXTIL DEL SUR S.A.C. "COSIET" (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Maquinaria y tejidos de algodón	Sociedad Rural Eduardo Jorge Villanueva Cordero	Gerente General Gerente de Administración y Fin.	Nº 1001 1501 - A Santa Libra	01 6425 0000	01 645 22505	cosiet@cosiet.com
9	ELABORACIONES PETERRE KILL (Capital Alemán)	INDUSTRIAL	Fabricación de unidades de refrigeración y heladeras	Legarreta Sofía	Gerente General		01 621 21 175 42 01 621 11 220 - 0221	01 621 21 175 42 01 621 11 220 - 0221	carlos@peterrekill.com carlos@peterrekill.com
10	AGROINDUSTRIAS RIFA PERU	INDUSTRIAL	Elaboración y distribución de productos agroindustriales						
11	RESTAURANTE AGROINDUSTRIAL (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Alimentos y servicios para la actividad agroindustrial						
12	GRANDE INCA S.A.C. (Capital Peruano)	INDUSTRIAL	Elaboración y distribución de partes y piezas para vehículos automotores	Carlos Cruz	Gerente General	Nº 1001 1501 - A Santa Libra	01 621 11 220 - 0221	01 645 22505	carlos@grandeinca.com

ANEXO N° 06

Cifsalida for EXPORTACION, Mercancia (Year) - ZOFRATACNA

PAIS DESTINO	EMPRESA	2005	2006	2007	2008	2009	TOTAL (US\$)
CANADA	MODULO DE SERVICIOS ZOTAC PARA LA P,EUENA Y MICRO EMPRESA DE TAC					16,301	16,301
CHILE	AGROINDUSTRIAS INCA PERU E.I.R.L.,					141,710	141,710
CHILE	CORPORACION EL CORCEL NEGRO S.A.C.,				8,950	14,400	23,350
CHILE	FRATELLI S.A.,					4,641	4,641
CHILE	IMPORTACIONES KAMASA E.I.R.L.,		2,200				2,200
CHILE	MODULO DE SERVICIOS ZOTAC PARA LA P,EUENA Y MICRO EMPRESA DE TAC		637				637
COLOMBIA	FRIENDSHIP SHOES S.A.C.,		16,651				16,651
COLOMBIA	PERU SWEET HOME E.I.R.L.,				1,437,600	1,740,420	3,178,020
ECUADOR	PERU SWEET HOME E.I.R.L.,			184,800	333,600	16,000	534,400
VENEZUELA	CONSORCIO INDUSTRIAL TEXTIL DEL SUR,S.A.C.				2,263,848	2,524,774	4,788,623
VENEZUELA	PERU SWEET HOME E.I.R.L.,				145,260	78,000	223,260
	TOTALES		19,488	184,800	4,189,258	4,536,247	8,929,793

ANEXO 07

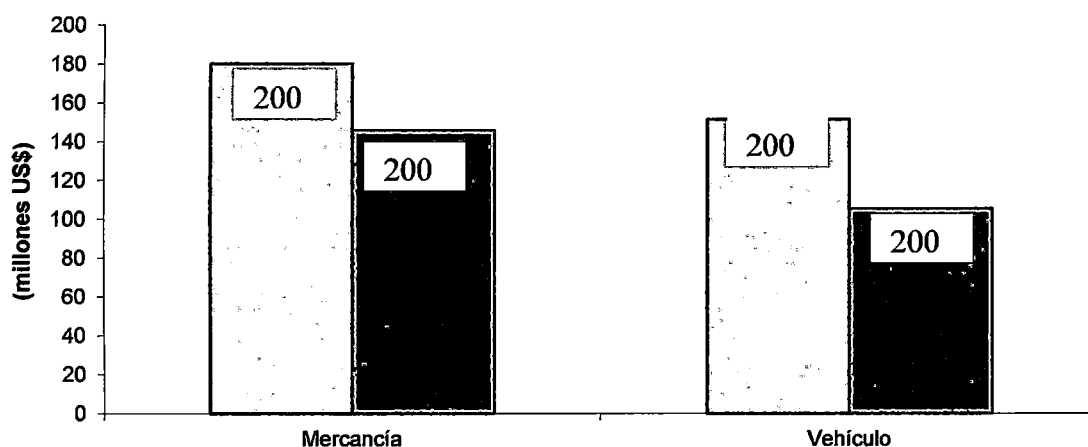
Boletín Estadístico: ZOFRATACNA en cifras Diciembre 2009

Ingresos de Mercancías y Vehículos

Enero – Diciembre / 2008 – 2009

Valor CIF Miles US\$

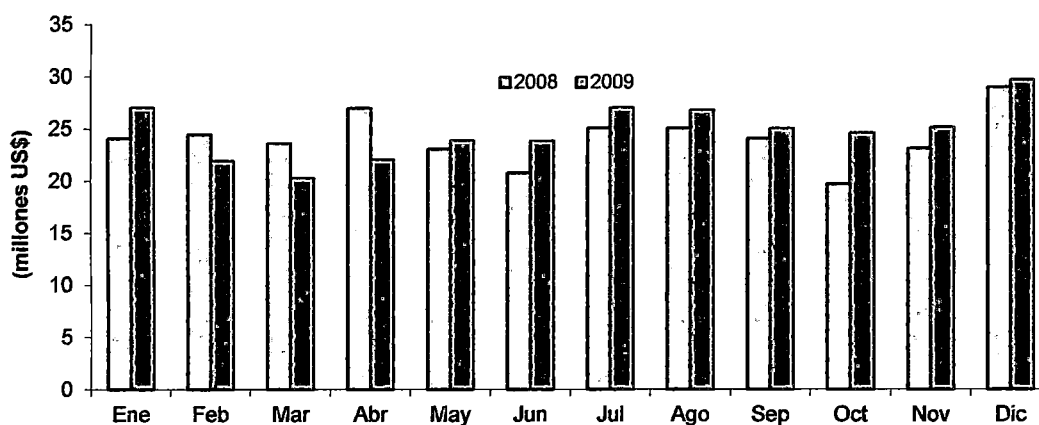
Mes	Mercancía			Vehículo			TOTAL		
	2008	2009	% Var	2008	2009	% Var	2008	2009	% Var
Enero	14 334,35	13 907,95	-2,97	9 931,25	17 111,50	72,30	24 265,60	31 019,45	27,83
Febrero	12 995,23	10 358,32	-20,29	15 930,36	9 986,38	-37,31	28 925,59	20 344,70	-29,67
Marzo	14 134,84	8 162,56	-42,25	4 126,71	8 489,38	105,72	18 261,55	16 651,94	-8,81
Abril	14 275,55	9 485,66	-33,55	7 845,01	4 803,65	-38,77	22 120,56	14 289,32	-35,40
Mayo	13 029,38	11 806,54	-9,39	9 842,97	7 490,22	-23,90	22 872,35	19 296,76	-15,63
Junio	14 552,61	10 077,05	-30,75	11 241,71	7 244,68	-35,56	25 794,31	17 321,74	-32,85
Julio	14 232,75	13 462,71	-5,41	13 444,86	5 262,44	-60,86	27 677,61	18 725,15	-32,35
Agosto	12 475,79	10 714,26	-14,12	16 517,75	8 025,75	-51,41	28 993,54	18 740,01	-35,36
Septiembre	16 072,15	14 733,80	-8,33	18 648,14	6 220,88	-66,64	34 720,29	20 954,68	-39,65
Octubre	16 502,38	14 194,47	-13,99	14 519,43	8 544,15	-41,15	31 021,81	22 738,62	-26,70
Noviembre	16 806,45	13 849,78	-17,59	12 948,12	8 802,59	-32,02	29 754,57	22 652,38	-23,87
Diciembre	20 649,30	14 916,58	-27,76	16 284,44	13 230,24	-18,76	36 933,74	28 146,82	-23,79
Total	180 060,78	145 669,68	-19,10	151 280,75	105 211,86	-30,45	331 341,52	250 881,57	-24,28



De los ingresos totales efectuados por los usuarios del Sistema en el periodo Enero - Diciembre de 2009 (US\$ 250,88 millones), US\$ 145,67 millones (58,06%) corresponden a ingresos de mercancías, y US\$ 105,21 millones (41,94%) a ingresos de vehículos. Comparativamente, los ingresos totales en el periodo Enero – Diciembre de 2009 han disminuido en -24,28% respecto al mismo periodo de 2008.

**Salidas (Ventas) Totales
Enero – Diciembre – 2009
Valor CIF Miles de US\$**

Mes	2008	2009	Var, %
Enero	24 059,94	26 996,26	12,20
Febrero	24 442,65	21 897,59	-10,41
Marzo	23 588,39	20 266,90	-14,08
Abril	26 979,45	22 011,30	-18,41
Mayo	23 031,70	23 840,38	3,51
Junio	20 753,32	23 808,60	14,72
Julio	25 093,11	26 983,60	7,53
Agosto	25 050,57	26 789,23	6,94
Septiembre	24 054,40	25 011,11	3,98
Octubre	19 713,26	24 599,65	24,79
Noviembre	23 093,93	25 114,69	8,75
Diciembre	28 978,39	29 646,34	2,30
Total	288 839,11	296 965,65	2,81



En el periodo Enero - Diciembre de 2009 las ventas totales del sistema se incrementaron en 2,81% en relación con el mismo periodo de 2008, Hubo incremento de 12,20% en el mes de enero caída en los meses de febrero marzo y abril e incrementos con tasas oscilantes desde mayo a diciembre, Por lo que se presume que la crisis internacional puede estar terminando.

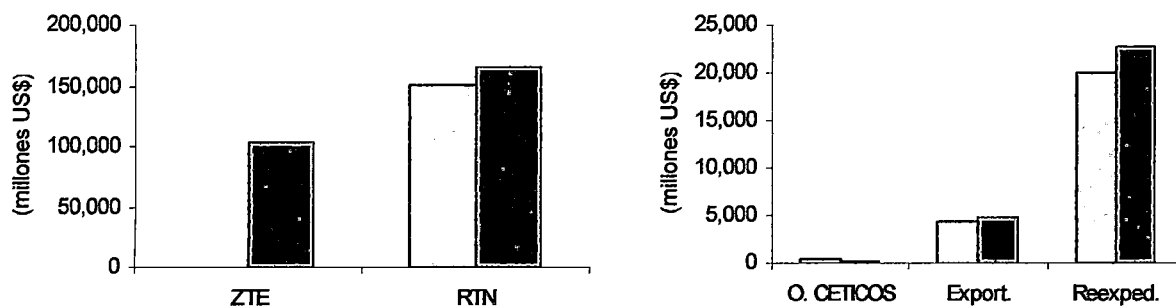
**Salidas (Ventas) Totales por Destino
Enero – Diciembre / 2008 – 2009
Valor CIF – Miles de US\$**

Destino	Enero - Diciembre		Var, %
	2008	2009	
ZTE	113 957 007,63	102 999 246,04	-9,62
RTN	150 203 464,68	166 293 669,76	10,71
Otros CETICOS	444 175,32	223 379,83	-49,71
Exportación	4 293 495,53	4 691 773,31	9,28
Reexpedición	19 908 702,03	22 753 789,45	14,29
Total	288 806 845,19	296 961 858,39	2,82

RTN: Resto del Territorio Nacional

ZTE: Zona de Tratamiento Especial Comercial

Nota : Incluye venta de mercancías y vehículos



De las ventas totales del sistema en el periodo Enero – Diciembre de 2009 (US\$ 296,96 millones) US\$ 166,29 millones (56%) corresponden a ventas destinadas al resto del territorio nacional y US\$ 102,99 millones (35%) se destinaron a la zona comercial, El 9,32% restante fue enviado al exterior (exportación y reexpedición) y a otros CETICOS.

Respecto al periodo Enero – Diciembre de 2008 el valor de las salidas a zona comercial ha experimentado un descenso de -9,62% mientras que las exportaciones reexpediciones y ventas al resto del territorio nacional se han incrementado en 9,28% 14,29% y 10,71% respectivamente.

Salidas (Ventas) de Mercancías por Destino
Enero –Diciembre / 2008 – 2009
Valor CIF – Miles de US\$

Destino	Enero - Diciembre		Var, %
	2008	2009	
ZTE	113 957,01	102 999,25	-9,62
RTN	30 767,60	41 872,69	36,09
Otros CETICOS	191,59	104,86	-45,27
Exportación	4 189,26	4 587,79	9,51
Reexpedición	18 872,21	21 365,71	13,21
Total	167 977,66	170 930,30	1,76

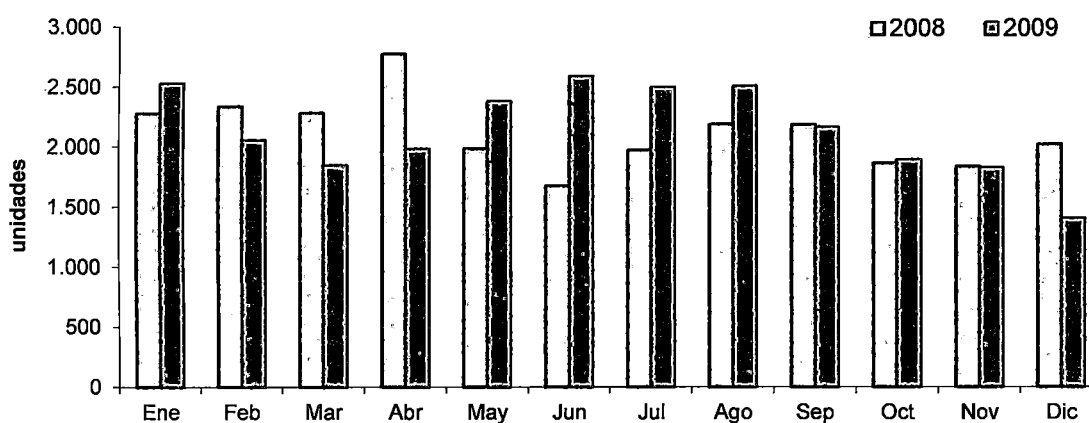
RTN: Resto del Territorio Nacional

ZTE: Zona de Tratamiento Especial Comercial

La venta de mercancías en el periodo Enero – Diciembre de 2009 superó ligeramente la cifra registrada en el año 2008 (1,76%), El 60,26 % se vendió en la zona comercial y el 24,50% al resto del territorio nacional, El 15,25% aproximadamente corresponde a reexpediciones exportaciones y envíos a otros CETICOS.

**Ventas de Vehículos Reacondicionados
Enero – Diciembre / 2008 – 2009
(Unidades)**

Mes	Enero - Diciembre		Var, %	
	Año	2008		2009
Enero		2 278	2 528	10,97
Febrero		2 337	2 054	-12,11
Marzo		2 285	1 846	-19,21
Abril		2 773	1 982	-28,53
Mayo		1 985	2 380	19,90
Junio		1 675	2 588	54,51
Julio		1 971	2 497	26,69
Agosto		2 188	2 505	14,49
Septiembre		2 186	2 165	-0,96
Octubre		1 863	1 892	1,56
Noviembre		1 834	1 824	-0,55
Diciembre		2 017	1 403	-30,44
Total		25 392	25 664	1,07

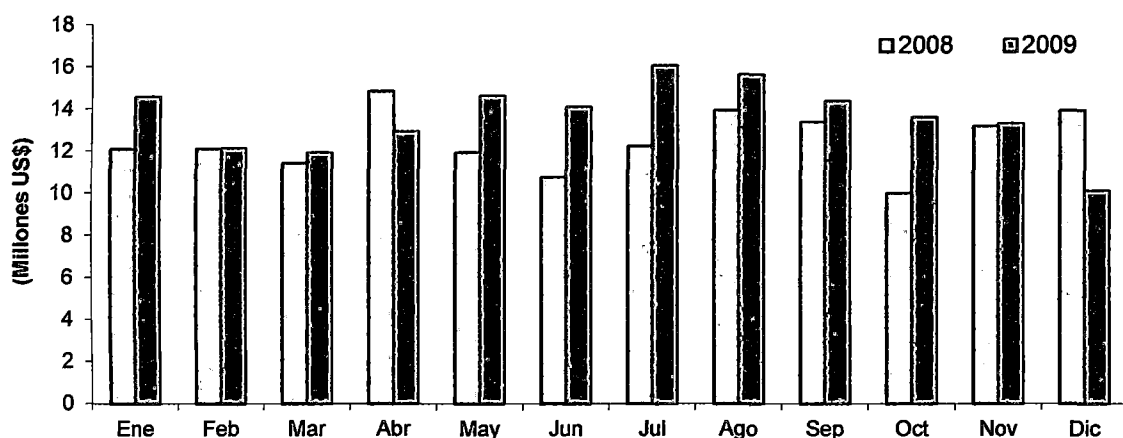


Las ventas de vehículos reacondicionados (unidades) durante el periodo Enero – Diciembre de 2009 tuvieron un incremento de 1,07% con relación al mismo periodo de 2008. El incremento sustancial de las ventas se dio en enero y entre los meses mayo-agosto ya que los demás meses a excepción de octubre fueron descensos.

**Ventas al Resto del Territorio Nacional
Enero – Diciembre / 2008 - 2009
Valor CIF Miles de US\$**

Año	2008			2009			Var, %			
	Mes	Mercancía	Vehículos	Total	Mercancía	Vehículos	Total	Mercancía	Vehículos	Total
enero		2 328,42	9 772,27	12 100,69	2 482,27	12 105,34	14 587,61	6,61	23,87	20,55
febrero		2 052,67	10 059,37	12 112,04	2 048,50	10 080,18	12 128,68	-0,20	0,21	0,14
marzo		2 037,38	9 385,85	11 423,24	3 057,18	8 877,85	11 935,03	50,05	-5,41	4,48
abril		2 266,08	12 570,81	14 836,89	2 984,77	9 935,85	12 920,62	31,72	-20,96	-12,92
mayo		2 096,90	9 847,50	11 944,40	3 534,84	11 100,71	14 635,55	68,57	12,73	22,53
junio		2 271,10	8 505,64	10 776,74	2 202,82	11 894,31	14 097,13	-3,01	39,84	30,81
julio		2 399,45	9 855,50	12 254,94	4 349,98	11 710,49	16 060,47	81,29	18,82	31,05
agosto		2 560,28	11 387,66	13 947,94	3 306,92	12 325,76	15 632,68	29,16	8,24	12,08
septiembre		3 154,75	10 245,71	13 400,46	3 621,87	10 759,20	14 381,07	14,81	5,01	7,32
octubre		1 455,26	8 548,66	10 003,92	4 430,08	9 180,11	13 610,19	204,42	7,39	36,05
noviembre		4 341,12	8 861,89	13 203,01	4 235,55	9 084,83	13 320,38	-2,43	2,52	0,89
diciembre		3 289,28	10 647,60	13 936,88	2 622,19	7 484,87	10 107,06	-20,28	-29,70	-27,48
Total		30 252,69	119 688,46	149 941,15	38 876,97	124 539,50	163 416,47	28,51	4,05	8,99

Nota: Incluye ventas a Otros CETICOS

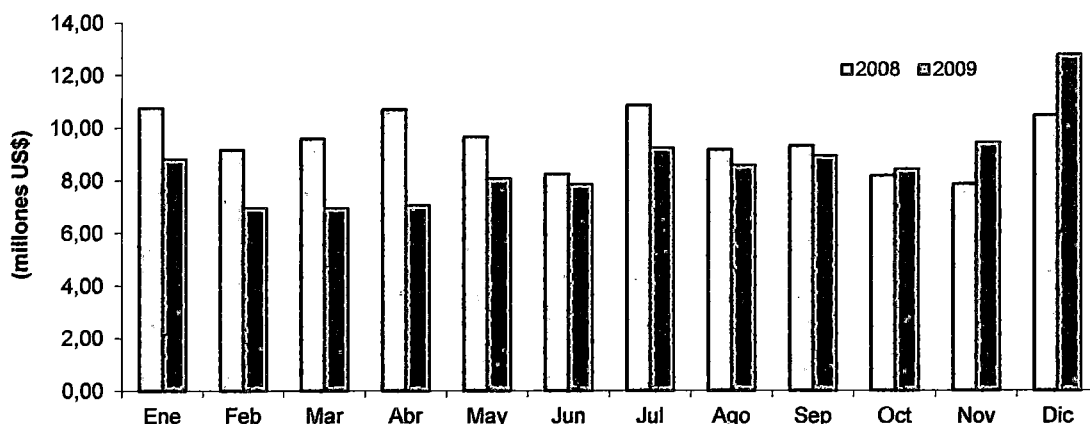


La venta de mercancía y vehículo en el periodo Enero – Diciembre al resto del territorio nacional en el año 2009 tuvo un crecimiento de 8,99% (US\$ 163,42 millones) en relación al mismo periodo del año 2008 (US\$ 149,94 millones).

La nacionalización de mercancías sustentó el mayor crecimiento relativo y absoluto.

**Ventas a la Zona Comercial de Tacna
Enero – Diciembre / 2008 - 2009
Valor CIF Miles de US\$**

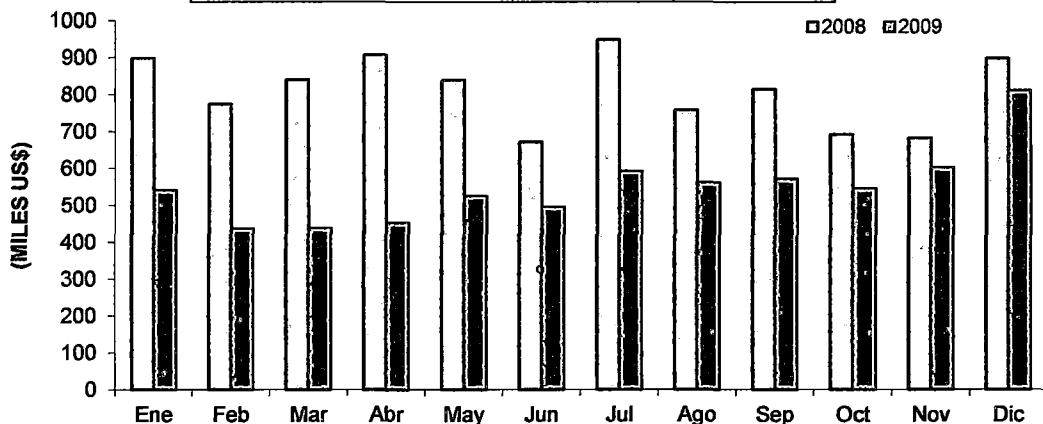
Mes	2008	2009	Var, %
Enero	10 745,66	8 799,06	-18,12
Febrero	9 157,46	6 949,31	-24,11
Marzo	9 588,61	6 946,59	-27,55
Abril	10 698,64	7 043,28	-34,17
Mayo	9 663,02	8 062,52	-16,56
Junio	8 240,20	7 836,97	-4,89
Julio	10 854,36	9 232,40	-14,94
Agosto	9 171,65	8 575,82	-6,50
Septiembre	9 320,50	8 927,88	-4,21
Octubre	8 181,09	8 429,73	3,04
Noviembre	7 857,60	9 439,79	20,14
Diciembre	10 478,22	12 771,76	21,89
Total	113 957,01	103 015,11	-9,60



Las ventas a la Zona Comercial de Tacna en el periodo Enero – Diciembre de 2009 tuvieron un descenso de $-9,6\%$ respecto al periodo Enero – Diciembre de 2008 (US\$ 113,96 millones en 2008 y US\$ 103,02 millones en 2009). Esta caída se inició el IV Trimestre de 2008 y se vio acentuada en los 4 primeros meses de 2009, Se observa que en los dos últimos meses del 2009 hay un repunto significativo producto de la temporada navideña.

**Ingresos por Captación de Arancel Especial
Enero – Diciembre / 2008 - 2009
Miles de US\$**

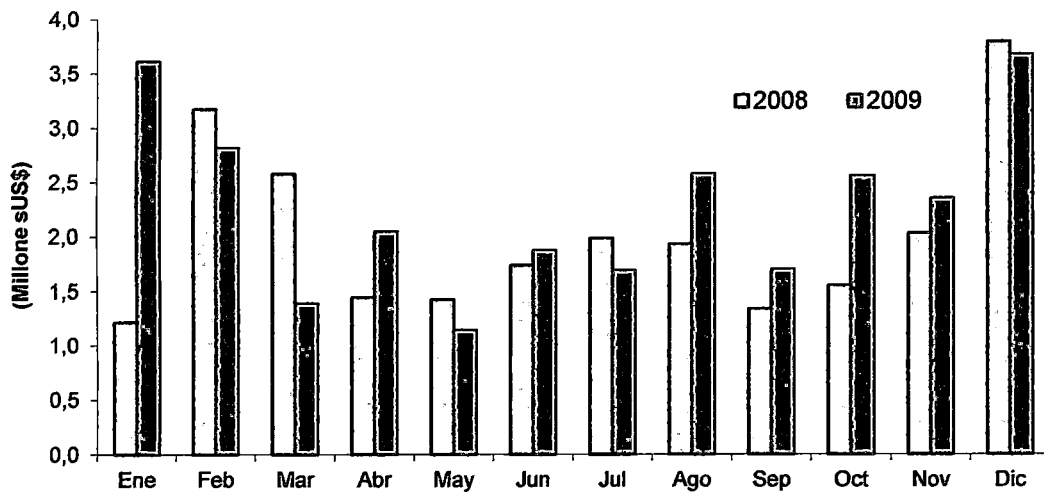
Mes	Arancel especial		% Variac,	
	Año	2008		2009
Enero		897,94	540,52	-39,80
Febrero		773,77	436,73	-43,56
Marzo		839,87	437,69	-47,89
Abril		907,08	451,2	-50,26
Mayo		838,7	524,69	-37,44
Junio		670,52	494,64	-26,23
Julio		948,65	591,29	-37,67
Agosto		757,34	560,75	-25,96
Septiembre		814,82	571,08	-29,91
Octubre		691,78	544,96	-21,22
Noviembre		681,98	602,03	-11,72
Diciembre		897,35	809,94	-9,74
Total		9 719,80	6 565,52	-32,45



La recaudación por concepto de arancel especial en el periodo Enero – Diciembre de 2009 alcanzó los US\$ 6,57 millones que comparado con US\$ 9,72 millones del periodo Enero – Diciembre de 2008 ha experimentado una caída de -32,45%, Esta caída se debe a la reducción del Arancel Especial de 8% a 6% —(25%)— a partir de enero de 2009 y a la contracción de la demanda como consecuencia de la crisis económica internacional.

Ventas al Exterior
Enero – Diciembre / 2008 - 2009
Valor CIF Miles de US\$

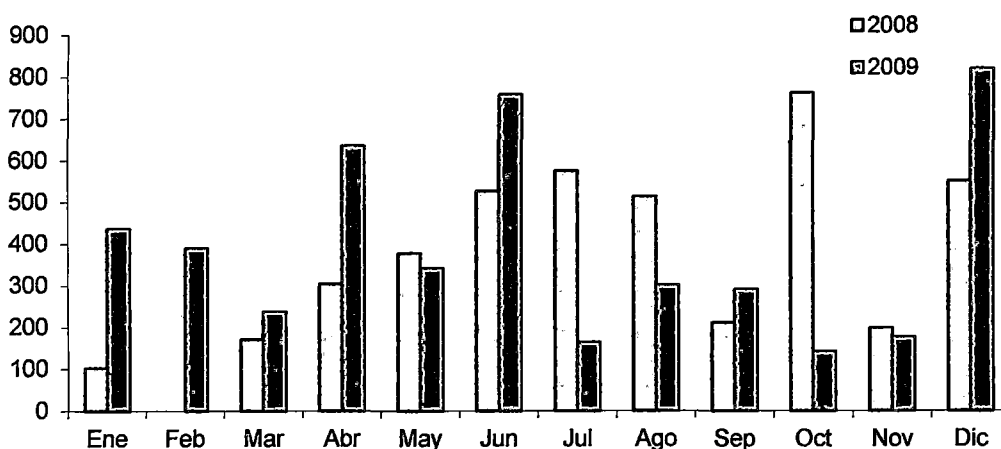
Mes	2008	2009	Var, %
Enero	1 216,01	3 609,59	196,84
Febrero	3 173,15	2 819,61	-11,14
Marzo	2 576,54	1 389,06	-46,09
Abril	1 443,92	2 047,40	41,79
Mayo	1 424,28	1 142,31	-19,8
Junio	1 736,37	1 874,50	7,96
Julio	1 983,80	1 690,73	-14,77
Agosto	1 930,98	2 580,73	33,65
Septiembre	1 337,80	1 702,16	27,24
Octubre	1 553,75	2 559,73	64,75
Noviembre	2 033,32	2 354,52	15,8
Diciembre	3 792,28	3 675,22	-3,09
Total	24 202,20	27 445,56	13,4



Las ventas hacia el exterior en el periodo Enero – Diciembre de 2009 crecieron en 13,40% respecto al periodo Enero – Diciembre de 2008 pasando de US\$ 24,20 millones a US\$ 27,44 millones, Estos montos incluyen reexpediciones y exportaciones, Cabe destacar este crecimiento no obstante la crisis económica internacional en curso.

**Ventas al Exterior: Exportaciones
Enero – Diciembre / 2008 - 2009
Valor CIF Miles de US\$**

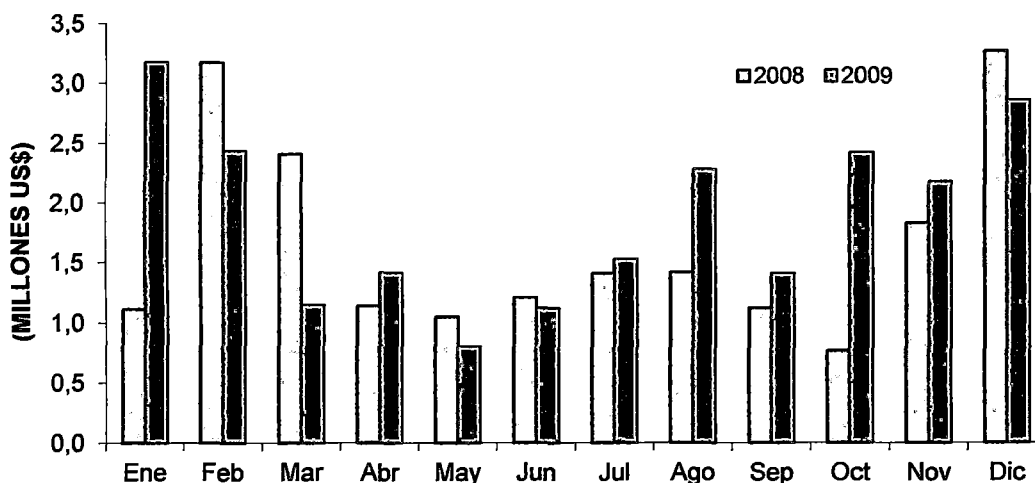
Mes	2008	2009	Var, %
Enero	102,81	435,52	323,62
Febrero	0	388,83	Sin Determinar
Marzo	170,97	237,46	38,89
Abril	304,03	634,9	108,83
Mayo	377,24	341,31	-9,52
Junio	526,81	758,15	43,91
Julio	574,85	164,03	-71,47
Agosto	513,39	301,27	-41,32
Septiembre	211,16	291,13	37,87
Octubre	762,17	142,15	-81,35
Noviembre	198,52	176,83	-10,93
Diciembre	551,57	820,18	48,7
Total	4 293,52	4 691,76	9,28



Las exportaciones totales en el periodo Enero – Diciembre de 2009 alcanzaron los US\$ 4,69 millones, De este total el 97% aproximadamente corresponde a mercancías producidas por las empresas industriales instaladas en ZOFRATACNA, Este indicador es el resultado del giro adoptado en la gestión que privilegia la producción manufacturera destinada a la exportación.

**Ventas al Exterior: Reexpediciones
Enero – Diciembre / 2008 - 2009
Valor CIF Miles de US\$**

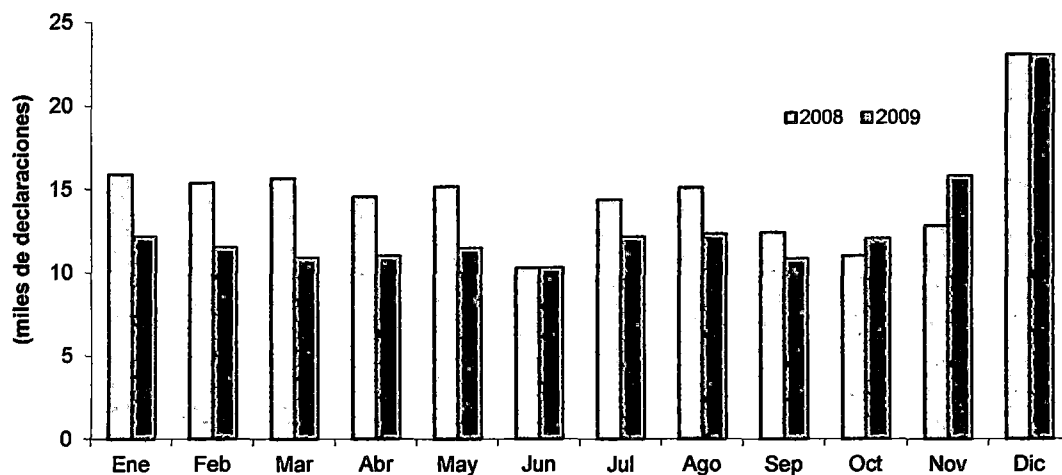
Mes	2008	2009	Var, %
Enero	1 110,79	3 174,07	185,75
Febrero	3 173,15	2 430,78	-23,4
Marzo	2 405,57	1 147,81	-52,29
Abril	1 139,89	1 412,50	23,92
Mayo	1 047,04	801	-23,5
Junio	1 209,56	1 116,35	-7,71
Julio	1 408,96	1 526,70	8,36
Agosto	1 417,59	2 279,46	60,8
Septiembre	1 122,29	1 411,03	25,73
Octubre	766,08	2 417,58	215,58
Noviembre	1 834,80	2 177,68	18,69
Diciembre	3 272,97	2 858,83	-12,65
Total	19 908,69	22 753,79	14,29



Del total de reexpediciones en periodo Enero – Diciembre de 2009 asciende a US\$ 22,75 millones. El 94% aproximadamente corresponde a mercancías. Este indicador ha tenido un importante incremento en enero agosto y octubre respecto a los mismos periodos de 2008.

**Declaraciones Juradas de Equipaje Presentadas
Enero – Diciembre / 2008 - 2009
Declaraciones**

Mes	Año		Variación
	2008	2009	
Enero	15 874	12 176	-23,30
Febrero	15 375	11 518	-25,09
Marzo	15 646	10 898	-30,35
Abril	14 544	10 978	-24,52
Mayo	15 158	11 464	-24,37
Junio	10 290	10 292	0,02
Julio	14 381	12 139	-15,59
Agosto	15 111	12 328	-18,42
Septiembre	12 417	10 834	-12,75
Octubre	11 006	12 043	9,42
Noviembre	12 815	15 798	23,28
Diciembre	23 113	23 073	-0,17
Total	175 730	153 541	-12,63



En el periodo Enero – Diciembre de 2009 se aprecia que la cantidad de declaraciones ha caído en 12% con respecto al año 2008.

**Resumen de Usuarios Registrados
Por Trimestres 2009
Número de usuarios**

CONDICION	Trimestre			
	I	II	III	IV
Usuario Administrador De Deposito Franco Particular	38	42	43	41
Usuario Administrador De Deposito Franco Publico	8	9	9	9
Usuario Administrador De Industria	11	12	12	11
Usuario De Taller De Reparación Y/O Reacondicionamiento	18	18	18	18
Usuario De Deposito Franco Publico	1 562	1 595	1 646	1 696
Usuario De La Zona Comercial De Tacna	2 423	2 462	2 501	2 548
Usuario De Call Center			1	1
Total	4 060	4 138	4 230	4 324

En el cuarto trimestre la cantidad de usuarios se ha incrementado en 7% notándose el aumento en la cantidad de usuarios de depósitos franco público y de zona comercial.