

**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA**

**Escuela de Posgrado**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**EL DESCONOCIMIENTO DE LOS BENEFICIOS QUE BRINDA  
LA ZONA FRANCA DE TACNA Y SU INFLUENCIA EN EL  
NIVEL DE EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS  
DE LAS EMPRESAS NO INSTALADAS EN EL  
RECINTO DE ZOFRATACNA**

**TESIS**

Presentada por:

**Lic. Adm. JULIO FIDEL MUÑOZ FLORES**

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**

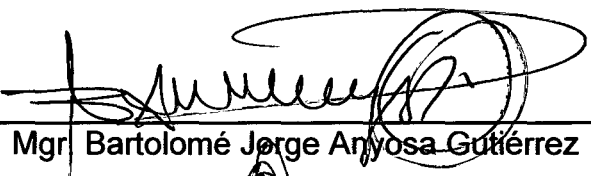
**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**EL DESCONOCIMIENTO DE LOS BENEFICIOS QUE BRINDA LA  
ZONA FRANCA DE TACNA Y SU INFLUENCIA EN EL NIVEL  
DE EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DE LAS  
EMPRESAS NO INSTALADAS EN EL RECINTO DE  
ZOFRATACNA**

**TESIS SUSTENTADA Y APROBADA POR UNANIMIDAD EL 22 DE  
DICIEMBRE DEL 2011; ESTANDO EL JURADO CALIFICADOR  
INTEGRADO POR:**

**PRESIDENTE** :   
Mgr. Saúl Rivera Borjas

**SECRETARIO** :   
Mgr. Bartolomé Jorge Anyosa Gutiérrez

**MIEMBRO** :   
Mgr. Nicolás Fidel Calderón Urriola

**ASESOR** :   
Dr. Rodolfo Oros Carrasco

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios creador del universo y dueño de mi vida, que me permite caminar hacia la perspectiva de un nuevo día.

A mis padres, por el apoyo incondicional que me dieron a lo largo de mi vida.

Y a todas aquellas personas e instituciones que hicieron posible la realización de la presente investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento.

## *DEDICATORIA*

*Esta tesis es una parte de mi vida y  
comienzo de otras etapas, por esto y  
más, la dedico a Dios y a mis  
hermanos.*

## CONTENIDO

	Página
AGRADECIMIENTO .....	ii
DEDICATORIA .....	iii
CONTENIDO .....	iv
ÍNDICE DE CUADROS .....	vii
ÍNDICE DE GRAFICOS .....	x
RESUMEN .....	xii
ABSTRACT .....	xv
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	
1.1. Descripción del problema .....	<b>5</b>
1.1.1. Antecedentes del problema .....	<b>5</b>
1.1.2. Problemática de la investigación .....	<b>10</b>
1.2. Formulación del problema .....	<b>16</b>
1.3. Justificación e importancia .....	<b>18</b>
1.4. Alcances y limitaciones .....	<b>21</b>
1.5. Objetivos .....	<b>21</b>
1.5.1. Objetivo General .....	<b>21</b>
1.5.2. Objetivo Específicos .....	<b>21</b>

1.6. Hipótesis	.....	<b>23</b>
----------------	-------	-----------

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

2.1. Antecedentes del estudio	.....	<b>27</b>
-------------------------------	-------	-----------

2.2. Bases teóricas	.....	<b>28</b>
---------------------	-------	-----------

2.3. Definición de términos	.....	<b>82</b>
-----------------------------	-------	-----------

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

3.1 Tipo y Diseño de la investigación	.....	<b>95</b>
---------------------------------------	-------	-----------

3.2 Población y muestra	.....	<b>96</b>
-------------------------	-------	-----------

3.3 Operacionalización de las variables	.....	<b>98</b>
---	-------	-----------

3.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.	..	<b>101</b>
---	----	------------

3.5 Procesamiento y análisis de datos	.....	<b>104</b>
---------------------------------------	-------	------------

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

4.1 Interpretación de resultados	.....	<b>107</b>
----------------------------------	-------	------------

4.1.1 Determinación de la confiabilidad del instrumento.	..	<b>107</b>
--	----	------------

4.2 Análisis de los resultados	.....	<b>111</b>
--------------------------------	-------	------------

4.2.1 Análisis General	.....	<b>111</b>
------------------------	-------	------------

4.2.2 Análisis por Indicador	.....	<b>116</b>
------------------------------	-------	------------

4.2.3 Análisis Global	.....	<b>146</b>
-----------------------	-------	------------

4.2.4 Análisis del Nivel de Exportaciones de Bienes y servicios	.....	<b>150</b>
--	-------	------------

<b>4.3</b>	<b>Discusión o Contrastación de Hipótesis . . . . .</b>	<b>152</b>
	4.3.1 Contraste de Hipótesis Específicas . . . . .	152
	4.3.2 Contrastación de Hipótesis General . . . . .	159
	<b>CONCLUSIONES . . . . .</b>	<b>162</b>
	<b>RECOMENDACIONES . . . . .</b>	<b>165</b>
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS . . . . .</b>	<b>170</b>
	<b>ANEXOS: . . . . .</b>	<b>174</b>
	ANEXO N° 01: Matriz de Consistencia	
	ANEXO N° 02: Cuestionario de Encuesta	
	ANEXO N° 03: Base de Datos	

## ÍNDICE DE CUADROS

	Página
CUADRO 01: Operacionalización	98
CUADRO 02: Indicador – pregunta: desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas de los beneficios de la Zona Franca de Tacna	108
CUADRO 03: Niveles de valoración	109
CUADRO 04: Estadísticos de fiabilidad ALPHA DE CRONBACH	110
CUADRO 05: Distrito de ubicación de las empresas encuestadas	111
CUADRO 06: Edad del propietario de la empresa encuestada	113
CUADRO 07: Sexo del propietario de la empresa	114
CUADRO 08: Tiempo de funcionamiento de la empresa	115
CUADRO 09: Conocimiento de los beneficios tributarios (Estadísticos descriptivos)	116
CUADRO 10: Conocimiento de los beneficios de los acuerdos bilaterales	119
CUADRO 11: Conocimiento de los beneficios de los acuerdos multilaterales	122
CUADRO 12: Conocimiento sobre despachos de trámites aduaneros	125

CUADRO 13:	Conocimiento sobre la existencia de arancel cero en país de destino	127
CUADRO 14:	Conocimiento del beneficio económico de restitución del 5% del FOB	129
CUADRO 15:	Conocimiento del beneficio de devolución del IGV	131
CUADRO 16:	Indicador: desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales	133
CUADRO 17:	Indicador: desconocimiento sobre los beneficios en la gestión logística	136
CUADRO 18:	Nivel de comparación de costos de producir dentro o fuera de ZOFRATACNA	139
CUADRO 19:	Conocimiento de los beneficios de exportar por ZOFRATACNA en los costos de producción	141
CUADRO 20:	Indicador: desconocimiento sobre los beneficios en los costos de producción	143
CUADRO 21:	Desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas de los beneficios de la Zona Franca de Tacna	146
CUADRO 22:	Nivel de exportaciones de bienes y servicios	150
CUADRO 23:	Prueba CHI-CUADRADO, sobre los beneficios tributarios, aduaneros, de acuerdos internacionales	154
CUADRO 24:	Prueba CHI-CUADRADO, sobre gestión logística	156

CUADRO 25:	Prueba CHI-CUADRADO-costos de producción	158
CUADRO 26:	Estadístico CHI-CUADRADO – HIPÓTESIS	160

## ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
FIGURA 01: Ubicación de la empresa, por distrito	112
FIGURA 02: Edad del propietario de la empresa	113
FIGURA 03: Sexo del propietario de la empresa	114
FIGURA 04: Tiempo de funcionamiento de la empresa	115
FIGURA 05: Conocimiento de los beneficios tributarios	117
FIGURA 06: Conocimiento de los beneficios de los acuerdos bilaterales	120
FIGURA 07: Conocimiento de los beneficios de los acuerdos multilaterales	123
FIGURA 08: Conocimiento sobre despachos de trámites aduaneros	126
FIGURA 09: Conocimiento sobre la existencia de arancel cero en país de destino	128
FIGURA 10: Conocimiento del beneficio económico de restitución del 5% del FOB	129
FIGURA 11: Conocimiento del beneficio de devolución del IGV	131
FIGURA 12: Indicador: desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales	135
FIGURA 13: Indicador: desconocimiento sobre los beneficios en la gestión logística	138

FIGURA 14:	Nivel de comparación de costos de producir dentro o fuera de ZOFRATACNA	140
FIGURA 15:	Conocimiento de los beneficios de exportar por ZOFRATACNA en los costos de producción	142
FIGURA 16:	Indicador: desconocimiento sobre los beneficios en los costos de producción	144
FIGURA 17:	Desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas de los beneficios de la Zona Franca de Tacna	147
FIGURA 18:	Desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas de los beneficios de la Zona Franca de Tacna (por indicador)	149
FIGURA 19:	Nivel de exportaciones de bienes y servicios	151

## **RESUMEN**

Mediante Ley N° 27688 de diciembre del 2002, se crea la ZONA FRANCA INDUSTRIAL Y ZONA COMERCIAL DE TACNA (ZOFRATACNA), sobre la base de dos leyes (ZOTAC y CETICOS) anteriores que normaban las operaciones económicas de la zona Comercial y del centro de transformación industrial, destinada para la realización de actividades industriales, agroindustriales, de maquila y de servicios.

La Zona Franca de Tacna, busca promover y desarrollar procesos de industrialización de bienes y de prestación de servicios, pero por otro lado también busca fomentar el aprendizaje, la profundización e investigación en los temas de comercio exterior, legislación aduanera, régimen franco, y la gestión logística, entre otros; con la finalidad contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible del departamento de Tacna, a través de la promoción de la inversión y desarrollo tecnológico.

La Zona Franca de Tacna brinda condiciones especiales que proporciona herramientas necesarias para poder competir en los

mercados internacionales, las empresas que quieran instalar sus empresas en el país y estén dispuestas a invertir, generar empleos directos, podrán gozar de los beneficios de una nueva figura reglamentada por el gobierno; sin embargo, los últimos años está dedicada, mayormente, a operaciones comerciales de importación, habiendo oportunidad de tener mayor cobertura en operaciones económicas, para la exportación de productos con valor agregado manufacturados en la zona; pero, ocurre que inversionista y/o empresarios no instalan su empresas industriales dentro del ámbito de la ZOFRATACNA; en tal sentido, dentro de otros factores que podrían incidir en la presente situación, se plantea que exista *desconocimiento por parte de los representantes legales de las empresas no instaladas, sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna y que a su vez influyen en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.*

Se estableció que la presente investigación es de tipo descriptivo correlacional y su diseño es no experimental, orientando a empresarios exportadores, no instalados en el ámbito de la ZOFRATACNA.

Mediante una encuesta dirigida a (36) representantes legales de empresas industriales manufactureras activas no instaladas en el ámbito de la ZOFRATACNA, se ha comprobado que sí existe influencia del desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios tributarios, aduaneros, de acuerdos internacionales que brinda la zona franca, sobre el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna, considerando un nivel de confianza del 95%.

Asimismo, se tiene que de los (36) representantes legales de las empresas encuestadas, en nivel muy elevado (69,4%), desconocen los beneficios tributarios, arancelarios y de acuerdos internacionales que facilitan las exportaciones peruanas, el (13,9 %) desconocen en un nivel elevado y el (6 %) en nivel regular, lo cual confirma que existe desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna.

## **ABSTRACT**

By means of Law N° 27688 of December of the 2002 it is created INDUSTRIAL FRANK ZONE AND COMMERCIAL ZONE OF TACNA (ZOFRATACNA), on the base of two laws (ZOTAC and CETICOS) previous that regulating the economic operations of the Commercial Zone and the Center of industrial transformation, destined for the industrial, agro-industrial taking of steps, of it assembles and services.

The frank zone of Tacna, looks for to promote and to develop processes of industrialization of goods and benefit of services, but on the other hand also it looks for to foment the learning, the deepening and investigation in the subjects of foreign trade, customs legislation, frank regime, and the logistic management among others, with the purpose of contributing to the socioeconomic development sustainable of the department of Tacna, through the promotion of the investment and technological development.

The frank zone of Tacna offers special conditions that provides tools necessary to be able to compete in the international markets, the

companies that they want to install his companies in the country and are arranged to invest, to generate uses direct, will be able to enjoy the benefits of a new figure regulated by the government; nevertheless, the last years it is dedicated mainly to commercial operations of import, being opportunity to have greater cover in economic operations for the product export with value added manufactured in the zone, but, it happens that investor and/or industrialists do not install their industrial companies within the scope of the ZOFRATACNA; in such sense, within other factors that could affect the present situation it raises that it exists *ignorance on the part of the legal representatives of the companies noninstalled, on the benefits that the frank zone of Tacna offers and that influence as well in the level of exports of goods and services of the companies noninstalled in the enclosure of the Frank Zone of Tacna.*

One settled down that the present investigation is of correlational descriptive type and his design he is nonexperimental, orienting exporting industrialists, not installed in the scope of the ZOFRATACNA.

By means of a directed survey a (36) representing legal of not installed active manufacturing industrial companies in the scope of the ZOFRATACNA, it has been verified that if influence exists of the ignorance

of the legal representatives of the companies noninstalled on the tributary benefits, customs, in international agreements that the frank zone offers on the level of exports of the producing companies of goods and services noninstalled in the enclosure of the frank zone of Tacna, considering a level of confidence of 95%.

Also, it is had of (36) representing the legal ones of the respondent companies, in level very elevated (69,4%), do not know the tributary benefits, tariff and in international agreements that facilitate the Peruvian exports, (13.9%) they do not know in a high level and (6 %) in regular level, which confirms that ignorance of the benefits exists that offers the Frank Zone of Tacna.

## **INTRODUCCIÓN**

Debido a la globalización de las economías, las naciones y los mercados se vieron en la necesidad de romper las barreras de los estados proteccionistas, para así poder entrar en niveles de excelencia y superación, dando paso a diferentes actores físicos, humanos y legales, constituidos con la finalidad de buscar una ventaja competitiva dentro del planeamiento de las zonas francas.

En los últimos años, las industrias empezaron a cambiar sus políticas, enfocando en las zonas francas a las actividades industriales y de servicios, dejando de lado la actividad netamente comercial, resultando un decremento en la tasa de desempleo mundial, generando más de dos millones de empleos alrededor de todo el planeta. Al mirar el contexto internacional actual, se puede ver que las zonas francas han evolucionado de manera parcial, en cuanto a normatividad y funcionamiento, pero nunca han dejado de generar desarrollo por medio de ventajas competitivas y comparativas, para prestar servicios de intercambio de mercancías.

Al dar una vista mundial, se encuentra que las primeras zonas francas fueron establecidas en diferentes lugares del planeta donde el acceso a las mercancías era completamente abundante, como por ejemplo Hamburgo, España (Marsella), Hong Kong, Singapur, isla Delfos, Vladivostok, Shannon, Panamá (Colón), Chile (Iquique), Colombia (Barranquilla). Para contemplar una idea general de las oportunidades podemos señalar que las naciones son conscientes de la importancia de las zonas francas como polos de desarrollo. En Estados Unidos operan 213 zonas francas con más de 2,700 firmas.

La Zona Franca de Tacna no solamente trae beneficios para determinadas empresas peruanas, sino también para todos porque genera empleo, transferencia de conocimiento y de tecnologías.

En el Perú, la Zona Franca de Tacna brinda condiciones especiales que proporciona herramientas necesarias para poder competir en los mercados internacionales, las empresas que quieran instalar sus negocios en el país y estén dispuestas a invertir generando empleos directos, transferencias de conocimientos y tecnologías de producción, podrán gozar de los beneficios de una nueva figura reglamentada por el gobierno, denominada Zona Franca; sin embargo, a la fecha,

inversionistas no incursionan en actividades económicas de exportación; por lo que, aparte de otros factores que podrían estar presente, se plantea que existe desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, influyen en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.

En presente Planteamiento se estableció como un estudio de tipo descriptivo correlacional y su diseño es no experimental, teniendo como estudio al rubro de empresas activas industriales manufactureras exportadoras ejerciendo sus actividades económicas fuera del ámbito de la Zona Franca de Tacna; cuya secuencia lógica del desarrollo de la presente investigación, comprende las siguientes partes: Planteamiento del Problema, Marco Teórico, Marco Metodológico, Resultados de la Investigación, Conclusiones y Recomendaciones.

El procedimiento del levantamiento de información, se desarrolló conforme a la siguiente secuencia: Se estableció la muestra objeto de estudio (36 empresas), se elaboró las preguntas respectivas (25 indicadores, valorados conforme a la escala de Rensis Likert), se puso a prueba las preguntas y se redactó las preguntas definitivas, se aplicó el

cuestionario, se analizó las respuestas y se integró los resultados al presente trabajo de investigación (utilizando el programa de aplicación estadística SPSS) presentando y a analizando los resultados.

Los resultados denotaron que sí existe influencia del desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios tributarios, aduaneros, de acuerdos internacionales, que brinda la zona franca sobre el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna, considerando un nivel de confianza del 95%.

Asimismo, se tiene que de los (36) representantes legales de las empresas encuestadas, en un nivel muy elevado (69,4%), desconocen los beneficios tributarios, arancelarios y de acuerdos internacionales que facilitan las exportaciones peruanas, el (13,9 %) desconoce en un nivel elevado y el (6 %) en nivel regular.

# **CAPÍTULO I**

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1 Antecedentes del problema**

**1.1.1.1** Durante los últimos años, las Zonas Francas han sido una herramienta muy útil para incentivar en los países el comercio internacional, y su regulación se encuentra ligada a la política que adopte el país en materia de comercio exterior.

**1.1.1.2** El año de 1989 el Gobierno Peruano crea la Zona de Tratamiento Especial Comercial (ZOTAC) que empezó a funcionar en el año 1990, donde ingresaba mercancía de importación a la zona de tratamiento, pagando un arancel especial del 10%, había aproximadamente 950 partidas con más de

80% de arancel en la segunda mitad de la década del 80, que correspondía a bienes de consumo final o llamados suntuarios (BCRP: Memoria), también tenían el beneficio de la exoneración del Impuesto General a las Ventas, que en aquel entonces era el 18%. En el año 1995 se cambió la ley de ZOTAC por la de Centro de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS-Tacna), que planteaba el desarrollo de Ilo-Matarani-Tacna, y otorgaba a las industrias establecidas en la zona las mismas facilidades que ofrecía la ZOTAC (exoneración del Impuesto a la Renta y Arancel Cero); pero con la condición de exportar como mínimo el 90% de lo producido, con áreas geográficas delimitadas y de naturaleza de zonas primarias aduaneras de tratamiento especial.

**1.1.1.3 CETICOS Tacna,** tenía por objetivo promover la inversión privada, desarrollar el eje Matarani-Ilo-Tacna, incrementar las exportaciones. Generar empleo, generar polos de desarrollo en las zonas

que por su ubicación se encuentran afectados por excesivos costos de transporte o insuficiente infraestructura, que distorsionaba las condiciones de equidad en la competencia.

**1.1.1.4** Los cambios de las reglas de juego y las autorizaciones temporales, generaban inestabilidad e incertidumbre en los inversionistas, el marco legal, establecido para el CETICOS Tacna tenía excesivas limitaciones y restricciones para el desarrollo de todas sus actividades, en tales condiciones el CETICOS Tacna no podía convertirse en polo de desarrollo regional, la zona comercial de Tacna tenía 1249 partidas arancelarias, con un arancel del 8%, el ingreso de mercancías se debía realizar solamente a través de los puertos de Ilo o Matarani, el ingreso de mercancías por el Complejo Fronterizo Santa Rosa, sólo era de menor cuantía hasta 2,000 dólares por vez y no más de 10,000 dólares al mes, el tiempo de almacenaje era de 12 meses, la restricción de los puntos de ingreso, incluido el puerto en Arica,

generaba mayores costos de fletes y propiciaba la informalidad en el ingreso de mercancías, la eliminación de la exoneración del Impuesto a la Renta a las empresas comerciales instaladas en el complejo, lo que significó el retiro de 53 empresas, hubo un retiro masivo de los usuarios de la actividad comercial ante la caída de los niveles de venta, desde 1996 dejaron de operar 49% de los usuarios que eran en el año 1992 dos mil quinientos sesentaiocho usuarios, siendo para el año 1999, solamente mil trescientos once usuarios, eliminación de partidas arancelarias de la zona comercial, restricción de almacenaje de mercancías que ingresen por el Complejo Fronterizo de Santa Rosa, ADUANAS no aplicaba por falta de reglamentación, el pago diferencial de aranceles, para productos condicionados<sup>1</sup> en Tacna, que ingresaban al resto del país (Doble Tributación) disminución del turismo de compras provenientes del resto del territorio

---

<sup>1</sup> Artículo 50°, Cap. I, Título II, LGA; Importación a zonas de tratamiento aduanero especial: Las mercancías extranjeras importadas para el consumo en zonas de tratamiento aduanero especial se considerarán nacionalizadas sólo respecto a dichos territorios. Para que dichas mercancías se consideren nacionalizadas en el territorio aduanero deberán someterse a la legislación vigente en el país, sirviéndoles como pago a cuenta los tributos que hayan gravado su importación para el consumo.

nacional, que había originado la caída en la demanda de servicios de transporte, restaurantes, hospedaje, etc.; asimismo, el plazo de 15 años para cesión en uso de los terrenos era muy corto y se agravaba, porque al término del mismo, lo invertido en infraestructura, se revertía al Estado. Ante esta situación, CETICOS Tacna no logró la visión de ser un centro de distribución física internacional y producción, como eje de desarrollo socio económico de la región de Tacna.

**1.1.1.5** El mes de diciembre de 2002, mediante Ley N° 27688, se crea la Zona Franca Industrial y Zona Comercial de Tacna (ZOFRATACNA), sobre la base de las dos leyes anteriores (ZOTAC y CETICOS), destinada para la realización de actividades industriales, agroindustriales, de maquila y de servicios; así como para actividades de la zona comercial de Tacna.

**1.1.1.6** La Zona Franca de Tacna, busca promover y desarrollar procesos de industrialización de bienes y de prestación de servicios, pero por otro lado, también busca fomentar el aprendizaje, la profundización e investigación en los temas de comercio exterior, legislación aduanera, régimen franco, y la gestión logística, entre otros; con la finalidad contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible del departamento de Tacna, a través de la promoción de la inversión y desarrollo tecnológico.

### **1.1.1 Problemática de la Investigación**

La Ley de la zona franca, el Régimen Aduanero<sup>2</sup> y el Comercio Exterior, establece que el ingreso de bienes nacionales y la prestación de servicios provenientes del resto del territorio nacional hacia la Zona Franca de Tacna (ZOFRATACNA), se consideran como una exportación definitiva o temporal, según corresponda.

---

<sup>2</sup> Ley General de Aduanas Dcto. Leg. 1053 de Marzo del 2010.

Si tiene carácter definitivo, le será aplicable la norma referida a la restitución simplificada de los derechos Arancelarios (Drawback arancelario) y del Impuesto General a las Ventas, así como otras, que en materia tributaria se dicte, vinculadas a las exportaciones. Si tiene carácter temporal, al reingreso de las mercancías resultantes del proceso de perfeccionamiento pasivo, al resto del territorio nacional los tributos de importación, se calcularán sobre el valor agregado<sup>3</sup>.

La Ley de zona franca en el régimen especial de las actividades y exoneraciones, establece que se podrán desarrollar actividades industriales, agroindustriales, de maquila y de servicios, las que incluyen el almacenamiento o distribución de mercancías, desembalaje, embalaje, envasado, rotulado, etiquetado, división, exhibición y clasificación de mercancías.

Los usuarios que realicen dichas actividades están exonerados del Impuesto a la Renta (IR), Impuesto General

---

<sup>3</sup> Ley de ZOFRA Tacna N° 27688. Artículo 24°.- Ingreso de bienes y la prestación de servicios.

a las Ventas (IGV), Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), Impuesto de Promoción Municipal (IPM), Impuesto Extraordinario de Solidaridad (IES), 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. Las operaciones que se efectúen entre los usuarios dentro de la ZOFRATACNA, están exoneradas del Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal (Ley N° 27688. Artículo 7°. De las actividades y exoneraciones).

El reglamento de la Ley de la Zona Franca de Tacna (ZOFRATACNA), establece que el ingreso de mercancías provenientes del exterior destinadas a la ZOFRATACNA, para la realización de actividades a que se refiere el Artículo 5°, por los puertos de Ilo y Matarani, Puestos de Control Aduanero de la Aduana de Tacna y el Muelle Peruano en Arica, no estará afecto al pago de los Derechos Arancelarios, Impuesto General a las Ventas, Impuesto de

Promoción Municipal, Impuesto Selectivo al Consumo y de cualquier otro tributo que grave su Importación.

El ingreso de mercancías nacionalizadas a la ZOFRATACNA, estará sujeto a las disposiciones tributarias vigentes (Reglamento de la Ley N° 27688 Artículo 20° del ingreso, permanencia y salida de las mercancías Decreto Supremo N° 011-2002-MINCETUR).

Estas exoneraciones (IGV, IPM, IR, ISC, IES, Arancel, otros Tributos, creados o por crearse) y restitución simplificada de derechos arancelarios (Drawback arancelario) incentivan las exportaciones; es decir, la Zona Franca de Tacna proporciona beneficios tributarios, arancelarios y en algunos acuerdos internacionales (Zona Especial Aduanera Perú-Bolivia, con los países de Filipinas, Alemania, Estados Unidos, Ecuador), que se reflejan en los costos de producción para las exportaciones, marcando una importante ventaja frente a las empresas que no opten por una zona franca, la cual se ve reflejada en el mejoramiento continuo de sus operaciones logísticas, que además de la

reducción de sus costos de producción, se favorece en la transacción de bienes y servicios, con la disminución de estos impuestos y la opción de acogerse a la restitución simplificada de derechos arancelarios, situación que no encarece la producción de bienes y servicios, más bien se incrementa su rentabilidad y consiguientemente, mayor valor agregado al proceso de producción tendente a incrementar el volumen de exportaciones; beneficios que no se aplicaría a exportaciones fuera del ámbito de la Zona Franca de Tacna; sin embargo, no se registra, dentro del ámbito de las instalaciones de la Zona Franca de Tacna, mayor inversión de empresas para producir y exportar denotándose desconocimiento de las ventajas existentes que mejoraría las exportaciones a través de la Zona Franca de Tacna; habiéndose registrado en la Dirección Regional de la Producción de Tacna 1,485 empresas industriales manufactureras (importadoras, exportadoras, instaladas, no instaladas en la Zona Franca de Tacna, activas y no activas); de las cuales, a la fecha, existen 43 empresas industriales manufactureras activas que producen y

exportan, pero que no están instaladas en el ámbito de la Zona Franca de Tacna.

Adicional a lo anteriormente mencionado es importante resaltar que en la actualidad no se conoce otra herramienta importante de beneficios que favorezca en dicha magnitud a las empresas productoras de bienes y servicios<sup>4</sup> (embalaje, envasado, rotulado y etiquetado, clasificación, exhibición de mercancías, servicios de Call Center y servicios de desarrollo de Software) instaladas en la ZOFRA Tacna

De la misma forma, es muy importante aclarar que todas las empresas de una u otra forma, buscan beneficios; pero la gran diferencia entre algunas empresas que son exitosas y otras que no lo son, radica en que las empresas exitosas toman estos beneficios como una herramienta indispensable que las impulsa a ser más competitivas en este mundo globalizado. Esta competitividad empresarial se

---

<sup>4</sup> Decreto Supremo N°005-97-ITINCI, publicado el 03-04-1997 y DS.N°008-2007-MINCETUR que prescribe el Art.4 la modificación del Art.5 del TUO del reglamento definiendo por separado las actividades de Almacenamiento de mercancías y distribución de mercancías como actividades de servicio en ZOFRATACNA.

debe dar a través de la cadena de valor empresarial, o cadena de valor, que es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial, generando valor al cliente final, descrito y popularizado por Michael Porter, en su obra *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Las actividades primarias se refieren a la creación física del producto, su venta y el servicio posventa.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 Problema principal**

¿El desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna influyen en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA?

Las preguntas específicas de investigación a partir del problema antes descrito son las siguientes:

**1.2.1.1** ¿El desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, sobre los beneficios tributarios, aduaneros, acuerdos internacionales, que brinda la Zona Franca de Tacna influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instalados en el recinto de la ZOFRATACNA?

**1.2.1.2** ¿El desconocimiento, sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en la gestión logística, influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA?

**1.2.1.3** ¿El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en los costos de producción influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA?

## **1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.3.1 Justificación**

La presente investigación se justifica haciendo notar que la utilización de la Zona Franca de Tacna tiene una gran connotación financiera en el proceso productivo y/o de comercialización de un bien o servicio hacia las exportaciones, por la exoneración de los aranceles aduaneros: Impuestos a la Renta, Impuesto Selectivo al Consumo, Impuesto a las Ventas, Impuesto a la Promoción Municipal y todo impuesto creado o por crearse; la zona franca ayuda a desarrollar nuestra economía a nivel mundial. Por esta razón las zonas francas no son sólo lugares donde se desarrollan grandes centros de compra y venta de mercancías, sino donde se busca también la entrada de monedas extranjeras, transferencia de tecnología, la generación de empleos directos e indirectos, se incentiva la inversión en el país, y por ende, el desarrollo del mismo.

Sin embargo, existe desconocimiento por gran parte de empresarios sobre la real situación de dichos beneficios, hecho que justifica el presente estudio de investigación.

### **1.3.2 Importancia**

Es importante que se desarrolle la presente investigación científica porque permite mantener permanentemente actualizadas, situaciones no contempladas en la promoción de las actividades económicas y productivas, que incentiven a contar con más empresas establecidas en la Zona Franca de Tacna; para mejorar la actividad industrial hacia las exportaciones.

Asimismo, es importante el presente trabajo de investigación por la promoción que hace la Ley de la Zona Franca de Tacna y desarrollar procesos de industrialización de bienes y de prestación de servicios; y del otro lado, también busca fomentar el aprendizaje, la profundización e investigación en los temas de comercio exterior, legislación aduanera, régimen franco y la gestión logística, entre otros,

para las empresas establecidas en la zona franca; no solamente se favorecen éstas mismas al reducir el pago de impuestos y aranceles, sino que a su vez ayudan y colaboran con el desarrollo del país, afectando así a todos y cada uno de los integrantes que lo habitan, dándole también al país, una nueva perspectiva de cómo desarrollar e incentivar el comercio internacional, y de esta forma, contribuir a la economía y continuar en el proceso de seguir en la constante e incansable búsqueda de pasar de ser un país en vía de desarrollo o tercermundista, a lo que se conoce como un país desarrollado.

De acuerdo a lo expuesto y a la naturaleza del problema, el presente estudio reúne las condiciones suficientes para ser calificado como una investigación científica; en razón de que, para su desarrollo en la parte teórica conceptual, se apoyará en conocimientos sobre el control operativo y su adecuada gestión administrativa.

## **1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES**

El desarrollo de la investigación científica se remonta al período 2008-2010; en el ámbito de Tacna, en todas las empresas industriales manufactureras activas exportadoras, no instaladas en el ámbito de la Zona Franca de Tacna.

## **1.5 OBJETIVOS**

### **1.5.1 Objetivo General**

Conocer si el desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, influye en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA.

### **1.5.2 Objetivos Específicos**

**1.5.2.1** Conocer si el desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no

instaladas, sobre los beneficios tributarios, aduaneros, acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca de Tacna, influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA.

**1.5.2.2** Conocer si el desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en la gestión logística, influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA.

**1.5.2.3** Conocer si el desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en los costos de producción influye en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA.

## **1.6 HIPÓTESIS**

*El desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, influye significativamente con el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA.*

### **1.6.1 Hipótesis Específicas**

**1.6.1.1** El desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios tributarios, aduaneros, de acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca de Tacna influye en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA.

**1.6.1.2** El desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en la gestión logística, influye en el nivel de exportaciones de las

empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA.

**1.6.1.3** El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en los costos de producción, influye en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA.

## **1.7 VARIABLES**

### **1.7.1 Identificación de las variables**

#### **1.7.1.1 Variables Independientes**

**(X)** *Desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna*

**X1** El desconocimiento de los representantes legales de las empresas

no instaladas sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca de Tacna.

**X2** El desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en la gestión logística.

**X3** El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en los costos de producción.

#### **1.7.1.2 Variables Dependientes**

(Y) Nivel de exportaciones de la producción de bienes y servicios de empresas industriales manufactureras no instaladas en la ZOFRATACNA.

**y1** El nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.

**y2** El nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.

**y3** El nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO**

Revisado las fuentes bibliográficas no se ha encontrado trabajos de investigación que se relacionen con las variables del problema planteado, en Tacna; por lo que la presente se puede considerar como una investigación suigeneris; salvo estudios que guardan relación con ventajas comparativas de ciertos rubros de la actividad económica de Tacna con el comercio exterior.

Asimismo, revisado en el banco de tesis de la Escuela de Posgrado, a la fecha no existen trabajos con los objetivos de la presente investigación.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

**2.2.1. Zona Franca:** Las zonas francas se remontan por más de dos mil años. Los primeros en practicar el comercio y también las exportaciones, fue el imperio romano, ciudades del mediterráneo en las cuales su economía dependía en gran parte del intercambio de alimentos y otros bienes, por no decir exclusivamente del comercio; utilizaron este mecanismo para poder vender sus productos, generando zonas libres de impuestos, libres de agresiones entre pueblos, pues éstas eran consideradas áreas neutras, donde muchas ciudades dependían de esos elementos para poder sobrevivir.

En la antigüedad se establecieron diversas zonas libres para el comercio, éstas fueron ubicadas en puntos estratégicos de acuerdo a las rutas por las cuales se transitaba y se desarrollaba el comercio internacional; posteriormente, se destacaron tres zonas libres muy importantes como son: la Zona Libre de Gibraltar

(establecida en 1704), Singapur (establecida en 1819) y Hong Kong (establecida en 1842).

Por lo cual, a finales del siglo XIX y comenzando el siglo XX, se pensó en expandir la idea de estas zonas libres alrededor de Europa y, años después, alrededor de todo el mundo.

Después de la segunda guerra mundial cuando se quiso impulsar de nuevo el comercio internacional, se continuó con la creación de zonas libres establecidas en puntos importantes y estratégicos de rutas internacionales, dentro de las cuales se creó una de gran importancia que hoy en día todavía es responsable de muchas de las operaciones de transporte de mercancías a nivel internacional, como lo es la Zona Franca de Colón en Panamá.

Pero a finales de los años 50 se fue introduciendo en el mundo un nuevo concepto de Zonas Francas, el cual ya no solamente llevaba implícito el objeto del comercio con

otros países, sino que también era importante la creación de estas nuevas zonas, debido no solamente a la generación de empleo, sino también por el desarrollo de las exportaciones de manufacturas.

La primera zona franca, con este nuevo concepto, fue establecida en Irlanda en 1959, y fue tomada como modelo principal para el desarrollo de nuevas zonas francas en distintos países del mundo.

Debido a la globalización de las economías, las naciones y los mercados se vieron en la necesidad de romper las barreras de los estados proteccionistas, para así poder entrar en un proceso de globalidad. Este proceso de globalidad se ajusta a los niveles de excelencia y superación mundial, dando paso a diferentes actores físicos, humanos y legales constituidos de forma unilateral por las naciones, con la finalidad de buscar una ventaja competitiva, que podemos hacer crecer basándonos en la logística y desempeño de actividades dentro del planeamiento de las zonas francas.

Para generar una mayor ventaja dentro de las naciones o conglomerados económicos, se debe tener en cuenta un nivel de importaciones, exportaciones y capacidad productiva de industrias internas dentro del proceso de adjudicación de capitales para la creación de las ventajas competitivas necesarias para la óptima utilización de los recursos.

En la década de los años sesenta, las industrias empezaron a cambiar sus políticas enfocando a las zonas francas a las actividades industriales y de servicios, dejando de lado la actividad neta comercial, resultando un decremento en la tasa de desempleo mundial, generando más de dos millones de empleos alrededor de todo el planeta. Al mirar el contexto internacional actual, se puede ver que las zonas francas han evolucionado de manera parcial en cuanto a normatividad y funcionamiento, pero nunca han dejado de generar desarrollo por medio de ventajas comparativas, para prestar servicios logísticos de tratamiento nacional e internacional, generando valores

agregados al producto que en el pasado no eran contemplados por las organizaciones, como por ejemplo: los niveles de protección, las prohibiciones, los regímenes, los estatutos, las leyes y decretos que afectan a las organizaciones interesadas, los subsidios y los niveles de las exportaciones e importaciones que gradualmente se han visto en aumento.

Al dar una vista mundial, se encuentra que las primeras zonas francas fueron establecidas en diferentes lugares del planeta donde el acceso a las mercancías era completamente abundante, como por ejemplo Hamburgo, España (Marsella), Hong Kong, Singapur, isla Delfos, Vladivostok, Shannon, Panamá (Colón), Chile (Iquique), Colombia (Barranquilla). Para contemplar una idea general de las oportunidades, podemos señalar que las naciones son conscientes de la importancia de las zonas francas como polos de desarrollo. En Estados Unidos operan 213 zonas francas con más de 2,700 firmas y mueven anualmente US\$150,000 millones. El 70% tiene como destino el mercado interno. En la República Popular China,

existen actualmente 124 zonas francas, con más de 10,000 proyectos de inversión, que producen anualmente US\$120,000 millones y se destina el 8% a la exportación.

Es un ejemplo de óptimo crecimiento y competitividad, la Zona Franca de Tianjin-Teda, con 33 Kilómetros cuadrados, y 128 empresas, US\$10,000 millones de inversión y una generación de US\$1,350 millones en exportaciones.

Al mirar las estadísticas internacionales, según la Organización Mundial del Comercio, se puede contemplar que las zonas francas están ubicadas en su mayor porcentaje en el norte de América Latina, a una distribución de 320 zonas entre Estados Unidos y México, dándoles a estos países una oportunidad gigante de conglomeración de precios y mercancías; y dejando de lado a países sudamericanos con menos de la mitad de las oportunidades, de puertos inactivos para la comercialización, ya que los países en desarrollo ubicados

en el Caribe y en Centro América cuentan con 92 zonas para todos estos estados.

Para la parte asiática, se analiza que las zonas francas abastecieron de manera correcta las necesidades de los mercados productores (China) y los países consumidores (Estados Unidos), haciendo de intermediario para los procesos de comercialización, por esta razón en Asia, existen mecanismos gubernamentales para que las zonas francas sean expandidas alrededor de los terrenos industriales, un claro ejemplo lo encontramos en China con 124 zonas francas con dimensiones multitudinarias, como si fueran una ciudad netamente industrial; por esta razón en China, las zonas industriales cuentan con centros de abastecimiento como colegios, hospitales, centros de vivienda, etc. En Asia, muchos países como Pakistán, Sir Lanka, Bangladesh, Malasia y Singapur, han adoptado las medidas industriales necesarias para entrar en el mundo de la globalización comercial.

### **2.2.2. Funcionamiento de Zona Franca de Tacna**

Según el autor James R. Stock, una zona franca es el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías ingresadas en estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones.

En efecto, la iniciativa de crear Zonas Francas Industriales (ZFI) en el Perú, se remonta al inicio de la difusión del concepto entre los países en desarrollo, osea hacia la segunda mitad de los sesenta. Sin embargo, el hecho que el país adoptase durante la mayor parte de la década siguiente una política industrial eminentemente proteccionista y de sustitución de importaciones, impidió que el interés por el tema se tradujese en una verdadera voluntad política de incorporar a nuestra vida económica un

concepto teóricamente vinculado con estrategias de orientación a la exportación.

Recién cuando el gobierno del general Morales Bermúdez concentra sus esfuerzos en la promoción de exportaciones industriales no tradicionales, la voluntad política de establecer ZFIs comienza a consolidarse. El fracaso del modelo de sustitución de importaciones ha dado lugar al renacimiento del interés en aquellos instrumentos de política industrial orientados a incrementar y diversificar las exportaciones. Los efectos del modelo proteccionista y del endeudamiento externo en la balanza de pagos comenzaban a hacerse evidentes y el lema “exportar o morir” se acuñaba en los círculos empresariales nacionales. Es en ese contexto que, al final de los años setenta, el gobierno promulga un Decreto Ley autorizando la creación de ZFIs en el territorio nacional<sup>5</sup>. Si bien esta disposición no fue más que una declaración de carácter general y nunca

---

<sup>5</sup> El Decreto Ley 22342 de noviembre de 1978 establece en su artículo 28 lo siguiente: “Autorízase el establecimiento de Zonas Francas en el territorio nacional con la finalidad de fomentar la instalación y/o funcionamiento de industrias cuya producción se destine exclusivamente a la exportación. Asimismo, para facilitar el abastecimiento de insumos repuestos industriales, se autoriza a establecer instalaciones para el almacenamiento de mercaderías y Almacenes Generales de Depósito.

fue aplicada, constituye obligado precedente para posteriores esfuerzos de establecer ZFIs en el Perú.

Durante la administración del arquitecto Belaúnde, el Ministerio de Industrias remitió al Parlamento un Proyecto de Ley para la creación de ZFIs elaborado por funcionarios del Fondo de Promoción de las Exportaciones No Tradicionales (FOPEX).<sup>6</sup> Los estudios que el FOPEX había encargado a una organización consultora indicaban que el lugar más apropiado para la instalación de una ZFI en el Perú, era la región de Pisco, posición que fue discutida en ensayo que publicó la Sociedad Nacional de Industrias<sup>7</sup>. El proyecto del Poder Ejecutivo no recibió el apoyo político necesario y quedó finalmente encarpetaado en alguna comisión parlamentaria.

Al instalarse, el gobierno del doctor García, el tema de las ZFIs volvió a ocupar un lugar importante en la agenda política. El Congreso ha considerado cuando menos tres

---

<sup>6</sup> El Proyecto fue comentado en una publicación de esa entidad; véase Nota, Zonas Francas Industriales, 1 Revista Peruana de Comercio Internacional 13 (1982), y en una exposición del asesor legal del FOPEX en el Colegio de Abogados de Lima; véase Guzmán-Barrón, Exposición sobre el Anteproyecto de Ley de Zonas Francas Industriales, 68 Revista del Foro 59 (1981)

<sup>7</sup> Ciriani, Zonas Francas Industriales, en Sociedad Nacional de Industrias (ed.), Proyecto Perú: Hacia un Plan Nacional de Desarrollo a Mediano y Largo Plazo 252 (1985).

proyectos de Ley contemplando la creación de ZFIs, o sea los de Ley de Zonas Francas, Ley de Inversión Extranjera y Ley General de Comercio Exterior<sup>8</sup>.

El tema fue discutido, en su momento, en diversas comisiones del Senado y de la Cámara de Diputados, así como en otros organismos e instituciones como el Ministerio de Industrias, el Instituto de Comercio Exterior, la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras y la Sociedad Nacional de Industrias de esa década; asimismo, identificaron lecciones dejadas por las experiencias de otros países con realidades y problemas más o menos similares a los del Perú, con la esperanza de que sean de utilidad práctica al momento de decidir sobre la adopción de políticas concretas.

El Poder Ejecutivo dictó un Decreto Supremo al amparo del artículo 211, inciso 20, de la Constitución del

---

<sup>8</sup> La Oficina de Asesoría Jurídica del Instituto de Comercio Exterior (ICE) invitó al autor a hacer llegar sus comentarios al articulado sobre zonas francas industriales contenido en el proyecto de Ley General de Comercio Exterior. Las conclusiones del informe que se presentó al ICE fueron posteriormente reproducidos en forma de artículo en una publicación local, véase J. Amado, Zonas Francas Industriales en el Proyecto de Ley General de Comercio Exterior, 12 Themis Revista de Derecho 52 (1988).

1979, y creó la Zona de Tratamiento Especial de Tacna (ZOTAC), en la que se autoriza la instalación de actividades industriales<sup>9</sup>, no creó una ZFI sino una institución híbrida similar a una Zona Franca comercial, a la que se suma un sistema de subzonas industriales. La norma no prescribía la captación de inversión foránea y mucho menos la inserción del Perú en la nueva división internacional del trabajo. Parece necesario advertir, además, que el instrumento legal elegido – un Decreto de Urgencia – no era el adecuado para ofrecer la estabilidad jurídica y política que demanda un sistema excepciones como es el de las zonas francas; por lo que se condenó a una vida accidentada y corta.

La actualización de estudios de industrialización para las exportaciones, en función de nuestras ventajas y desventajas comparativas, la disponibilidad de los recursos, posibles mercados existentes, nuestra capacidad coyuntural de absorber inversión industrial y de participar en sistemas de producción integrados verticalmente, así como la infraestructura existente, conlleva a mejorar la ZFI.

---

<sup>9</sup> Decreto Supremo N° 071-89-PCM, 1 de setiembre de 1989, publicado en el Diario Oficial El Peruano, el 2 de setiembre de 1989.

Se debe tener en consideración las facilidades que han gozado las ZFI en los últimos años, producto de la llamada nueva división internacional del trabajo, no tienen que durar siempre, y mientras más pronto y más eficientemente se actúe mayores serán los beneficios potenciales de la institución y del país en desarrollo.

No se puede encontrar una definición suficientemente precisa para vincular a través de un solo concepto a todas las naciones que reciben la denominación de desarrollo, y sin embargo, se puede indicar con relativa facilidad si es que una determinada nación está o no está desarrollada. A veces el criterio determinante será uno económico, otras veces político, otras social y hasta algunas veces simplemente geográfico. Lo cierto es que, como escribió en alguna oportunidad Raymond Vernon, lo que va a definir a los países en desarrollo no son sus cualidades sino sus carencias<sup>10</sup>. Una de estas carencias, la falta de

---

<sup>10</sup> R. Vernon(1977), Storm Over the Multinationals 139.

industrialización y la zona franca como parte de ella, es en alguna medida el tema que subyace a este estudio.

Los esfuerzos de las naciones pobres por industrializarse, como un medio para alcanzar el desarrollo, datan de varias décadas atrás; por ejemplo, la Declaración y Plan de Acción para el Desarrollo Industrial adoptada por la Conferencia General de ONUDI en Lima, en 1975, reconoció el importante rol de la industria como un instrumento dinámico para el desarrollo y proclamó la necesidad de incrementar la participación de los países en desarrollo en la producción industrial mundial<sup>11</sup>.

Surgieron varios modelos de industrialización, aunque los expertos prefieren clasificarlos en dos grandes vías supuestamente excluyentes, usualmente denominadas “sustitución de importaciones” y “orientación a la exportación”. En términos generales, la sustitución de importaciones consiste en la promoción de aquellas industrias cuya producción esté destinada principalmente al

---

<sup>11</sup> UNITAR, 2 A. (1976). New International Economic Order: Selected Documents 631-650.

abastecimiento de la demanda local de bienes manufacturados que antes fueron importados. La orientación a la exportación, en cambio, acentúa la promoción a mercados externos. Aunque son pocos los países que han adoptado exclusivamente uno de estos modelos, casi todas las naciones en desarrollo han optado, en un momento determinado, por incentivar uno o el otro.

Hay una serie de instrumentos de política industrial que los países en desarrollo pueden utilizar al implementar una estrategia de industrialización. Algunos de ellos dependerán de la intención de inducir esquemas de orientación a la exportación o de sustitución de importaciones. Otros son normalmente asociados con uno de estos modelos, pero de ser adecuadamente estructurados, pueden ser lo suficientemente flexibles como para adaptarse a uno y otro esquema. Dentro de este último grupo de instrumentos “neutrales” de política industrial, la Zona Franca Industrial (ZFI), un concepto vinculado frecuentemente a estrategias de orientación a la exportación,

es uno de los que mayor interés ha despertado, aunque es también uno de los que ha generado mayor discusión.

Un estudio realizado por Antoine Basile y Dimitri Germidis, nos provee de una definición de ZFI que constituye un buen punto de partida. Una ZFI sería un área administrativamente y a veces geográficamente delimitada, en la que se permite la libre importación de equipos e insumos para ser usados en la producción de bienes destinados a la exportación; su estatus especial generalmente incluye la vigencia de normas que crean incentivos para la inversión extranjera<sup>12</sup>. En 1988 habían unas 107 ZFIs operando en 50 naciones en desarrollo, y cifras que ofrecen Dorothy y Walter Diamond son aún mayores –unas 493 zonas francas en 85 países – aunque incluyen los puertos y zonas francas no industriales, así como las ZFIs ubicadas en países desarrollados<sup>13</sup>. Es impresionante la difusión que ha alcanzado la institución en el mundo en desarrollo desde que en 1962 Puerto Rico estableció la primera ZFI en Mayaguez. Este fenómeno

---

<sup>12</sup> A. Basile & D. Germidis. (1984). *Investigación en Free Export Processing Zones (invertiendo en Zonas Francas Industriales para la exportación)*.

<sup>13</sup> D. Diamond & Diamond, (1987) *1 Tax-Free Trade Zones of the World (Zonas Comerciales Libres de Impuestos en el Mundo)* xv.

parece estar vinculado al apoyo que la institución ha recibido de parte de organismos internacionales<sup>14</sup>, y a una creencia generalizada en cierto potencial para la atracción de inversión extranjera, la diversificación de las exportaciones y la generación de empleos.

A partir de la evaluación de su aplicación en países en desarrollo. Se inicia con un análisis de sus fundamentos históricos y económicos, para luego reconsiderar su performance como instrumento de industrialización, con el propósito de identificar medidas de política industrial e instrumentos legales concretos que podrían contribuir a una mejor adaptación de la institución a los objetivos que motivaron su creación. Se intenta subrayar que aunque las ZFI's están lejos de ser una panacea, han demostrado ser medios valiosos para alcanzar determinados objetivos de desarrollo cuando han sido estructuradas e implementadas en función de las necesidades y posibilidades concretas de un determinado país. El estudio intenta además enfatizar

---

<sup>14</sup> UN ESCOBAR (1506th mtg) (ECOSOC ONU (reunión 1506 ta.)), 04 August 1967; UNCTAD, The Use of Free Zones as means for Expanding and Diversifying Exports of Manufactures in Developing Countries (El Uso de Zonas Francas como un Medio para Incrementar y Diversificar las Exportaciones), U.N. Doc. TD/B/C.2/144, 08 June 1973; UNIDO, Handbook for the Establishment of Free Exports Processing Zones in Developing Countries (Manual para el Establecimiento de Zonas Francas para la Exportación de Manufacturas), U.N. Doc. UNIDO/IOD.31, 02 July 1976.

que una perspectiva que integre el análisis legal y de desarrollo puede resultar muy útil en la estructuración, implementación o evaluación de las ZFIs<sup>15</sup>.

En 1989, se crea la Zona de Tratamiento Especial Comercial o Zona Franca Comercial de Tacna (ZOTAC) y empieza a operar en el año 1990, se creó con la intención de combatir el contrabando y reducir la gran influencia económica que en esta ciudad fronteriza ejercía la vecina ciudad de Arica, estableciendo un régimen aduanero especial para los artículos ingresados por el puerto de Ilo y el aeropuerto de Tacna, que pagaban un arancel de sólo 10%; los comerciantes, además, gozarían de la exoneración del Impuesto General a las Ventas 18 % para los artículos comercializados dentro de Tacna.

La ZOTAC tuvo tal acogida que, al cumplirse el primer año de su establecimiento, los comerciantes Chilenos (Ariqueños) ya expresaban su preocupación porque el

---

<sup>15</sup> David Smith y Robert Meagher (1974) opinaron que la comprensión del rol del Derecho en la Sociedad es de importancia fundamental para los estudios sobre desarrollo, en tanto que la implementación de las políticas de desarrollo ocurrirá a través del Derecho y de las instituciones legales de la Sociedad. informe preparado para la AID. Vease R.F. Meagher & D.N. Smith, Law and Development Practitioner (El Derecho y los Estudios sobre el Desarrollo).

volumen normal de sus ventas se había reducido en un 50%; asimismo, en Tacna se había recaudado para entonces más de ocho millones de dólares por concepto del arancel del 10%.

La ZOTAC no sólo redujo radicalmente el contrabando proveniente del eje Iquique-Arica, sino que generó importantes ingresos aduaneros, con los que se construyó la carretera costanera Tacna-Ilo.

En el año 1995 se cambió la ley de ZOTAC por la ley que creó el Centro de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS-Tacna) que planteaba el desarrollo de Ilo-Matarani-Tacna, y otorgaba a las industrias establecidas en la zona las mismas facilidades que ofrecía la ZOTAC (Exoneración del Impuesto a la Renta), pero con la condición de exportar como mínimo el 90% de la producción; si el industrial quería introducir parte de su producción en el mercado nacional, debería pagar todos los impuestos vigentes.

Estos sistemas no tuvieron la repercusión esperada por el pueblo de Tacna, finalmente a partir del mes de diciembre de 2002, entró en vigencia la Ley N° 27688 la Zona Franca y Comercial de Tacna (ZOFRATACNA), sobre la base de las organizaciones creadas por las dos leyes anteriores, para la realización de actividades industriales, agroindustriales, de maquila y de servicios, y de la zona comercial de Tacna, que tiene como finalidad contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible del departamento de Tacna, a través de la promoción de la inversión y desarrollo tecnológico.

La Zona Franca de Tacna brinda condiciones especiales que proporcionen herramientas necesarias para poder competir en los mercados internacionales, las empresas que quieran instalar sus negocios en el país y estén dispuestas a invertir, generar empleos directos, podrán gozar de los beneficios de una nueva figura reglamentada por el gobierno, llamadas Zonas Francas. Asimismo, se entiende por zona franca industrial de bienes y servicios a una “área geográfica delimitada del territorio nacional” con el

objetivo de promover y de desarrollar procesos de industrialización de bienes y de prestación de servicios, destinados a mercados externos la Zona Franca de Tacna, es importante resaltar la existencia de las Zona Franca de extensión del parque industrial de Tacna<sup>16</sup> que también se encuentra operativo en el país, las cuales tienen la posibilidad de establecer proyectos industriales, agroindustriales, de servicios, centros feriales, centros de salud y acceder al régimen franco si cumplen con los requisitos establecidos en la ley y su reglamento, busca promover y desarrollar procesos de industrialización de bienes y de prestación de servicios, pero por otro lado, también busca fomentar el aprendizaje, la profundización e investigación en los temas de comercio exterior, legislación aduanera, régimen franco, y la gestión logística entre otros. Por ende en la Zona Franca de Tacna se centrarán las bases de esta investigación.

---

<sup>16</sup> Reglamento de la Ley N°27688, modificada por Ley N°27825, Art.2º “. . . la zona de extensión es el área del Parque Industrial de Tacna que será delimitada conforme a la Décima Disposición Final y Transitoria del presente Reglamento y entrará en funcionamiento cuando la SUNAT dicte las normas referidas a los controles. . .”; a la fecha no se ha precisado su delimitación.

En Tacna, surgió condiciones especiales que proporcionan herramientas necesarias para poder competir en los mercados internacionales, las empresas que quieran instalar sus negocios en la zona franca y estén dispuestas a invertir generar empleos directos, podrán gozar de los beneficios de una nueva figura reglamentada por el gobierno denominada zona franca.

### **2.2.3. Beneficios de la Zona Franca Tacna**

La Ley de la Zona Franca de Tacna y su reglamento, proporciona beneficios tributarios, arancelarios y de algunos acuerdos internacionales, necesarios para poder competir en los mercados internacionales, describiéndose los siguientes beneficios:

#### **2.2.3.1. Beneficios Tributarios**

Establece una tarifa de renta diferencial del 00%, generando de forma inmediata un ahorro del 100% sobre el Impuesto de Renta (IR). Están exonerados

a pagar los impuestos, sobre insumos ingresados a la ZOFRA Tacna el Arancel de Aduanas (advalorem), el Impuesto a la Promoción Municipal (IPM), el Impuesto General a las Ventas (IGV), Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) y de todo impuesto creado o por crearse por normatividad, ya que mientras las materias primas, partes, piezas, bienes intermedios y bienes finales, estén en zona franca, están fuera del país, por ser una zona extraterritorial.

Estos impuestos se pagan para nacionalizar un producto para consumo, una vez importados definitivamente al país por régimen general fuera de la ZOFRA Tacna.

Cabe mencionar que la nacionalización se hace en el momento de retirar la mercancía de la zona franca bajo la modalidad de importación que se le quiera dar al bien, están exonerados a pagar en las transacciones comerciales, el Impuesto

General a las Ventas (IGV) dentro de la ZOFRA Tacna; la exportación de bienes no está afectada a ningún tributo. Sólo para fines estadísticos ADUANAS aplicará la tasa ficta de 0%.

El autor Ronald H. Ballou, en su libro "Business logistics", afirma que los costos de Transacción representan el tiempo y los recursos gastados para lograr que una determinada transacción se lleve a cabo. La idea general es que mientras más bajos sean los costos de transacción, mejor funcionan los mercados como mecanismos de asignación de recursos, y se facilita el desarrollo económico, por ende es clave evaluar los beneficios que trae la Zona Franca de Tacna, en la reducción de los costos de transacción para las empresas peruanas y extranjeras que se encuentran dentro de ella

Debido a que como se mencionó anteriormente la Ley de Zona Franca Industrial

prescribe que las empresas productoras de bienes y servicios que se establezcan en las zonas francas, están exoneradas de todo tributo o impuesto creado o por crearse; marca una importante ventaja frente a las empresas que no opten por una zona franca, las empresas productoras de bienes y servicios que no estén establecidas dentro de la Zona Franca de Tacna, deben de pagar el Impuesto a la Renta del 30%, la cual resulta demasiado elevada para muchas de ellas, donde no solamente deben pagar este alto impuesto sino que también se encuentran costos presentes como todos los gravámenes al comercio exterior, como los aranceles, por ende cabe anotar que la utilización de una zona franca tiene una gran connotación financiera en el proceso productivo y/o de comercialización de un bien o Servicio.

Las exportaciones de bienes y servicios nacionales como insumo a la zona franca gozan de

los beneficios de devolución del IGV según la ley de zona franca y su reglamento.

### **2.2.3.2. Beneficios Aduaneros**

- Reposición de Mercancías en Franquicia Arancelaria<sup>17</sup>, es un Régimen Aduanero que permite la importación para el consumo de mercancías equivalentes, que han sido utilizadas para obtener mercancías exportadas previamente con carácter definitivo sin el pago de los derechos arancelarios.
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo<sup>18</sup>; es un Régimen Aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero de ciertas mercancías extranjeras con la suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, con el fin de ser exportadas dentro de un plazo determinado, luego

---

<sup>17</sup> Art. 84, Cap. IV. Título IV. de la L.G.A, Decreto Legislativo N°.1053, Vigencia Plena: 01/10/2010.

<sup>18</sup> Art. 68, Cap. I. Título IV. de la L.G.A, Decreto Legislativo N°.1053, Vigencia plena: 01/10/2010.

de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores. Las operaciones de perfeccionamiento activo son aquellas en las que se produce: a) La transformación de las mercancías; b) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías; y, c) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento. Están comprendidos en este régimen, las empresas productoras de bienes intermedios sometidos a procesos de transformación que abastezcan localmente a empresas exportadoras productoras, así como los procesos de maquila de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

- Se pueden retirar temporalmente al resto del territorio nacional de la zona franca, materias primas, bienes intermedios y bienes finales para que sean objeto de procesos adicionales (parciales). La autorización la otorga directamente

la zona franca, en coordinación con Aduanas, cumpliendo con los plazos autorizados por la Aduanas. (Esta actividad opera sólo para los Usuarios Industriales).

- La valoración de mercancías según el estado de la mercancía. La determinación de la base gravable se realiza sobre el estado real del bien, evitando así el pago de impuestos sobre mercancía inservible u obsoleta.
- Se pueden dar de baja los inventarios y destruir mercancías si las mismas no tienen valor. Los desperdicios del proceso de producción se pueden retirar para destrucción o se pueden exportar de acuerdo al valor que se defina por la empresa.
- Es posible el almacenamiento indefinido de mercancías.
- Se pueden retirar temporalmente de zona franca: bienes de capital, partes y piezas para reparación en el resto del territorio nacional, con declaración única de Aduanas. En estos casos deben sujetarse

a los plazos autorizados por las normas aduaneras.

- Se autorizan las operaciones de tránsito aduanero (DTA) y tránsito multimodal (OTM), desde puertos y aeropuertos internacionales hacia zona franca, así como entre zonas francas.
- Despachos al exterior con trámite aduanero mediante documento de exportación (DUA).

### **2.2.3.3. Beneficios en materia de Acuerdos Internacionales**

La legislación de Zonas Francas es aceptada por la Organización Mundial de Comercio<sup>19</sup>. Según normas legales,<sup>20</sup> acuerdo por el que se establece la

---

<sup>19</sup> La norma de la OMC permite realizar ajustes fiscales en frontera. Así pues, las Zona Franca puede seguir eximiendo impuestos a las exportaciones de sus empresas. Las devoluciones y exenciones de derechos sobre los insumos "consumidos en el proceso de producción"; están, por lo tanto, permitida. Sin embargo, habrá que tener especial cuidado para garantizar que estas medidas se apliquen de manera compatible con las normas de la OMC, manteniendo para ello prácticas de contabilidad adecuadas. En países en desarrollo, esto puede exigir un esfuerzo especial de asistencia técnica.

<sup>20</sup> Del Acuerdo Ronda Uruguay Parte VIII, Art.27,1, Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo "Los Miembros reconocen que las subvenciones pueden desempeñar una función importante en los programas de desarrollo económico de los Miembros que son países en desarrollo". Asimismo, el artículo XVI del GATT de 1994 (Nota al artículo XVI), y las disposiciones de los anexos I a III del Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos en cuantías que no excedan de los totales adeudados o abonados.

organización mundial del comercio y los acuerdos comerciales multilaterales contenidos en el acta final de la ronda Uruguay (Diario Oficial El Peruano, 19 de enero de 1995).

Existen compromisos de exportación. Las empresas deciden si el bien final se exporta o se hace una reexpedición a otro país.

Las empresas industriales con régimen de zona franca conservan el Certificado de Origen Peruano, para las ventas que hagan a países que así lo soliciten.

Los productos elaborados en Zonas Francas mantienen los beneficios de algunos acuerdos, de tratados y convenios internacionales, de libre comercio con varios países del mundo (Zona Especial Aduanera Perú-Bolivia, con los países de Filipinas, Alemania, Estados Unidos, Ecuador) y pueden solicitar las desgravaciones arancelarias.

Con los bloques económicos (G-3, MERCOSUR, CAN, ALADI, y otros).

Este beneficio tiene por objetivo, proporcionar a los inversionistas una alternativa de crecimiento a nivel internacional, compitiendo con sus productos en el exterior, utilizando los beneficios que el Perú tiene en atención a tratados comerciales. Bajo este panorama, se busca elevar la capacidad de producción y de competencia del sector exportador.

**2.2.4. Gestión Logística:** La gestión logística como actividad empresarial es antigua y se podría decir que es lo que antes se conocía como distribución. Tiene sus orígenes en la actividad militar, que desarrolló esta herramienta para abastecer a las tropas con los recursos y pertrechos necesarios, para afrontar las largas jornadas y los campamentos en situación de guerra. Pero al ámbito empresarial trascendió hace unas cuantas décadas y ha

sido en éste, donde ha encontrado su mayor campo de desarrollo.

Según James R. Stock, en su libro *Strategic logistics Management*, expresa: que "La gestión logística es el conjunto de conocimientos, acciones y medios destinados a prever y proveer los recursos necesarios que posibiliten realizar una actividad principal en tiempo, forma y al costo más oportuno en un marco de productividad y calidad", se refiere al proceso de gerenciar correctamente todos y cada uno de los pasos por los que pasa el producto desde que es fabricado hasta que llega al cliente final de la misma forma, es muy importante aclarar que todas las empresas de una u otra forma hacen gestión logística, pero la gran diferencia entre algunas empresas que son exitosas y otras que no lo son, radica en que las empresas exitosas toman esta gestión como una herramienta indispensable para ser más competitivas en este mundo globalizado. Las empresas manejan la gestión logística como los pasos o más bien como el proceso de gerencia estratégicamente el movimiento, almacenamiento de materias primas y de

productos terminados, a través de lo que es conocido como “Supply Chain Management” o Cadena de valor; es decir, desde los proveedores, y a través de la empresa hasta el usuario o consumidor final; por lo cual es clave reconocer y estudiar la importancia de la implementación y, así mismo, de un correcto uso de la gestión logística en las operaciones y en el funcionamiento de las empresas donde la Zonas Francas resultan ser una herramienta de suma importancia en el proceso de la gestión logística en las empresa.

En los últimos años, la gestión logística empresarial ha tomado fuerza debido a que los mercados se han vuelto más exigentes, la integración y la globalización, son un hecho, las firmas tienen que competir con empresas de todo el mundo y deben atender de la mejor manera a todos y cada uno de los clientes, además la aparición de nuevas tecnologías de información, han traído como consecuencia menores tiempos y costos de transacción, esto ha obligado a las empresas a tomar más en serio la gestión logística si es que se quieren seguir siendo competitivas.

La prueba de fuego para la logística fue la aparición de las ventas en línea, las cuales prometían lograr un comercio limpio y con tiempos de transacción menores a los tradicionales y también se puede decir que ha sido un motor propulsor para el desarrollo de la logística a nivel mundial; por esta razón, la distribución de productos del punto de fábrica o de origen al punto final o de consumo se ha vuelto un importante componente de la economía de los países industrializados.

Cuervo García (1999), decía: “La dirección estratégica necesita algo más que relaciones estadísticas entre retornos anormales, medidos por rentabilidades de mercado, y medidas estratégicas como consecuencia de investigaciones sobre la ventaja competitiva”; para este autor, es importante abordar los problemas de la estrategia también desde la economía.

Para el efecto, la Zona Franca de Tacna proporciona factores que guardan relación con las exportaciones y la gestión logística que proporciona a las empresas

productoras de bienes y servicios instalados, reduciendo los costos operacionales y de transacción para el proceso de producción; así como también con factores de servicios, infraestructura, organización, ubicación y poder así competir en los mercados internacionales.

Según Tabatoni y Jariou (1975), afirmaban: “La estrategia es el conjunto de decisiones que determinan la coherencia de las iniciativas y reacciones de la empresa frente a su entorno; en tal sentido, una estrategia es un conjunto de acciones que se lleva a cabo para lograr un determinado fin”, desde el punto de vista de la logística de la Zona Franca de Tacna, considera tres elementos con los cuales hace un estudio analiza, evalúa y da la viabilidad, como lo es: la parte física, la parte documental y la parte de información tecnológica. La parte documental es todo aquello donde se encuentran establecidos las leyes y decretos por los cuales se rige la zona franca, se describen estratégicamente los siguientes Factores Logísticos:

**2.2.4.1.** La Zona Franca de Tacna ha conjugado los beneficios legales con la Ley de la Zona Franca de Tacna, decretos, reglamentos, al cual quedan sometidos el usuario operador, los usuarios, el administrador, los demás usuarios, y visitantes de la zona franca, que determinan cómo ayudar éstos a mejorar el proceso de gestión logística a las empresas instaladas en la Zona Franca de Tacna.

**2.2.4.2.** La Zona Franca de Tacna cuenta con una esmerada calidad en los servicios y con una moderna infraestructura, constituyéndose como un parque industrial y tecnológico a la altura de los mejores del Perú, y mediante la utilización de procesos de mejoramiento continuo opera, administra y promueve la zona franca, suministrando a los clientes bienes y servicios confiables y oportunos, costos razonables, personal motivado, capacitado y éticamente comprometido en su trabajo.

**2.2.4.3.** La Zona Franca de Tacna cuenta con una infraestructura moderna estratégica que facilita la distribución física y el comercio en 3.94 hectáreas de terreno, en las cuales se tienen más de 24.500 m<sup>2</sup> de construcción, albergando a más de 20 empresas entre nacionales y extranjeras, que a la fecha han adquirido 28 Hectáreas (Ladrillera Maxx 2,5 Ha, Yura 20 Ha, Bruno G. 2,5 Ha. y otros 3 Ha.).

**2.2.4.4.** La Zona Franca de Tacna se encuentra ubicada estratégicamente a tres kilómetros del aeropuerto Internacional Carlos Ciriani; así mismo, dista de la ciudad de Tacna unos 8 Km. la vía principal de acceso a la Zona Franca de Tacna se comunica con la carretera Panamericana Sur, con el vecino país de Chile, y países del MERCOSUR; por el Oeste, con la carretera costanera, el Océano Pacífico y el puerto de Ilo, que se comunica marítimamente con los países de Ecuador, Colombia, Venezuela, y otros países del mundo; por el Este, con la carretera Tacna-Collpa-La Paz, que se comunica con el país

de Bolivia y la carretera Transoceánica a través del país Brasil, vías de comunicación las cuales facilitan y optimizan el rápido transporte de mercancías hacia adentro y fuera de la ciudad; por lo que la ubicación en la que ésta se encuentra marca una gran diferencia, esto con el objeto de ser competitiva.

**2.2.4.5.** El Parque Industrial, como Zona de extensión<sup>21</sup> de la Zona Franca de Tacna, tiene empresas productoras de bienes instaladas a tan solo 5 Kms. del Aeropuerto “Carlos Ciriani”, dentro del anillo que ordena la circulación vial de Tacna, por el cual pasa el recorrido de 28 rutas de transporte público. Esto le concede una conexión local, regional e internacional privilegiada.

**2.2.4.6.** Las actividades operativas principales para la exportación e importación; son las siguientes:

---

<sup>21</sup> Reglamento de la Ley N°27688, modificada por Ley N°27825, Art.2° “. . . la zona de extensión es el área del Parque Industrial de Tacna que será delimitada conforme a la Décima Disposición Final y Transitoria del presente Reglamento y entrará en funcionamiento cuando la SUNAT dicte las normas referidas a los controles. . .”; a la fecha no se ha precisado su delimitación.

reducción de formalidades y trámites administrativos traduciéndose en: facilidad de acceso, disminución en los costos, tanto de seguros como de manejo de stock; posibilidad de muestreo rápido, rapidez en la inspección y organización de carga en lotes menores para la exportación.

**2.2.4.7.** Facilita la transferencia de tecnología, la creación de ventaja competitiva con el apoyo de la gestión logística en infraestructura, almacenes, tecnologías de información, servicios bancarios seguridad, alumbrado, agua, al interior de la ZOFRA Tacna.

**2.2.5. Costo del proceso de producción de las empresas fuera de la zona franca**

En la actualidad la SUNAT establece que las empresas productoras de bienes y servicios fuera de la zona franca deben pagar, el Impuesto a la Renta del 30%, la cual resulta demasiado elevada para muchas de ellas, donde no solamente deben pagar este alto impuesto sino

que también se encuentran costos presentes como todos los gravámenes al comercio exterior (Impuesto general a las ventas, impuesto selectivo al consumo), como los aranceles (impuesto de importación) y todo tributo creado o por crearse, según la normatividad que inciden en el costo total de producción de bienes y servicios impuestos que encarecen el bien o servicio.

Los costos de producción es valor en dinero de todo lo que se usa para producir y vender un bien o servicio; comprenden costos variables que son aquellos costos directamente proporcionales al volumen de producción o ventas (nivel de actividad de la empresa), o sea que tienden a aumentar o disminuir con los cambios en la producción o en las ventas. Los costos incluyen materiales directos, mano de obra directa y costos de energía para el equipo de producción.

Los costos fijos son los que no varían, cualquiera que sea la cantidad que se produce o se vende, su valor no depende del volumen de producción y venta,

comprenden gastos administrativos, diseño, publicidad, investigación y desarrollo; agua, luz, teléfono, útiles de oficina, lubricantes, depreciaciones de maquinarias, impuestos, seguros, fletes, aranceles aduaneros, impuesto selectivo al consumo, impuesto de emergencia de solidaridad, sobretasas, impuesto general a las ventas, árbitros municipales, impuesto a la promoción municipal y otros tributos creados o por crearse; es decir, los costos fijos que no varían, son aquellos que no se modifican con la producción.

En las empresas no instaladas se aplica los impuestos en las liquidaciones aduaneras, en la importación de bienes para su nacionalización que gravan en la base imponible del pago de derecho aduanero, el arancel Ad-valorem IGV, ISC, IPM, sobretasas y otros impuestos creados o por crearse según norma; asimismo, se aplica el IR, IES, incrementándose los de costos de producción.

### **2.2.6. Costo de producción de las empresas instaladas en la zona franca**

Está referido a que las empresas, al estar dentro de la zona franca cuentan con una serie de beneficios, los cuales se ven reflejados en el mejoramiento continuo de sus operaciones, en la reducción de sus costos de transacción y, asimismo, en el aumento de su rentabilidad creando ventajas competitivas y añadir valor a la producción de bienes y servicios de los que indudablemente las empresas no se beneficiarían al encontrarse fuera de la Zona Franca de Tacna.

Los costos fijos aplicables en la zona franca son los que no varían cualquiera que sea la cantidad que se produce o se vende, su valor no depende del volumen de producción y venta, comprenden gastos administrativos, diseño, publicidad, investigación y desarrollo, agua, luz, teléfono, útiles de oficina, lubricantes, gastos de ventas, árbitros municipales, impuesto a la promoción municipal depreciaciones de maquinarias, impuestos, seguros, fletes, aranceles aduaneros, impuesto selectivo al consumo,

impuesto de emergencia de solidaridad, sobretasas, impuesto general a las ventas y otros tributos creados o por crearse; es decir, los costos fijos que no varían son aquellos que no se modifican con la producción.

Los costos de producción de las empresas instaladas en la zona franca, referido a la nacionalización de insumos o productos, las liquidaciones aduaneras de importación de bienes, no gravan en la base imponible del pago de derecho aduanero (arancel Advalorem), los siguientes conceptos: el impuesto general a las ventas, el impuesto selectivo al consumo, el impuesto a la promoción municipal, sobretasas y otros impuestos creados o por crearse según norma; asimismo, no se aplica el impuesto a la renta y el impuesto a la solidaridad, beneficiándose en la reducción de costos de producción y precio de venta del artículo para las exportaciones.

#### **2.2.7. Industrialización orientada a la exportación**

Históricamente, la primera estrategia de industrialización seleccionada en masa por los países en

vías de desarrollo fue la de sustitución de importaciones, o sea algunos artículos que se traía del extranjero fue, en parte, producido por empresas instaladas en el país. Es un esquema de sustitución de importaciones, es el patrón de los bienes importados, lo que va a proporcionar una guía a los planificadores, para identificar las actividades en las cuales la producción puede incrementarse y debe ser promovida. Originalmente, las industrias seleccionadas por los países tercermundistas fueron los bienes de consumo suntuario, en vista de que la sustitución de importaciones era entendida como una secuencia, comenzando por la industria liviana, después abriéndose camino hacia productos intermedios, para llegar finalmente a los bienes de capital. Así, el eventual éxito de tal estrategia dependía claramente de si el país podría en una etapa inicial: "Crear fuerza suficiente para un posterior crecimiento industrial, entendido como un mejor desarrollo de sus capacidades empresariales y técnicas"<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> K. Yoneda, Trade Policy of Asian Developing Countries (Política Comercial de los Países en Desarrollo Asiáticos) en T. Haseyama, A. Hirata y T. Yanaguhara, Two Decades of Asian Development and Outlook for the 1980s (Dos décadas de desarrollo asiático y una mirada a los años 1980s) 197, 203 (1983).

Existe un virtual consenso entre los economistas sobre el fracaso del esquema de sustitución de importaciones. Entre las razones dadas están el hecho de no haberse cumplido con la secuencia antes mencionada de protección y promoción, el no haberse considerado las ventajas comparativas de cada país, el efecto negativo en la balanza de pago, la inadecuada regulación de las subsidiarias extranjeras que aducían inestabilidad jurídica, las limitaciones en la disponibilidad local de materias primas y la discriminación frente a las industrias exportadoras. Si bien se ha argumentado que no existe evidencia de que la sustitución de importaciones haya afectado adversamente al aparato exportador, lo cierto es que tal estrategia y la orientación hacia la exportación son comúnmente consideradas como opciones excluyentes la una de las otras, y el fracaso en la primera es frecuentemente contrastado con el espectacular crecimiento obtenido por los pocos países en desarrollo que siguieron el esquema exportador. Las "estrellas" entre aquellos que siguieron ésta estrategia, los llamados Países Recientemente Industrializados (PRIs), fueron

responsables de cerca del 75% del total de las exportaciones del tercer mundo.

Entre los principales atractivos del esquema de orientación a la exportación, en contraposición, con el de la sustitución de importaciones, Anne Krueger, ha anotado que el primero permite al país adaptar las oportunidades tecnológicas a sus propias ventajas comparativas, le impide establecer políticas restrictivas y proteccionistas, y lo conduce a estimular un mejor desempeño del sector privado local<sup>23</sup>. Otras ventajas atribuidas al esquema exportador son sus efectos positivos en la balanza de pagos y la generación de empleo que resulta de adoptar tecnologías de uso intensivo de mano de obra.

Estimulados por el impresionante desempeño de los PRIs, a partir de principios de los años 1970 un gran número de países en desarrollo ha ido variando gradualmente sus políticas de industrialización, de modelos de sustitución de importaciones a esquemas de

---

<sup>23</sup> A. Krueger, *The Experience and Lessons of Asia's Super Exporters* (1985) p.197-199 (*La Experiencia y Lecciones de los Super Exportadores de Asia*).

orientación a la exportación, se enfatiza que en la práctica la mayoría de países en desarrollo emplea elementos de ambas estrategias de industrialización<sup>24</sup>, sea promoviendo explícitamente a las industrias exportadoras o estableciendo regímenes especiales de incentivos para la promoción de exportaciones, tales como las ZFIs. De allí que las zonas puedan ser vistas muchas veces como corolario del proceso de selección de modelos de industrialización por parte de los países en vías de desarrollo, algunas veces como medida complementaria a la promoción de exportaciones, y otras como un instrumento liberalizante en el contexto de un esquema de sustitución de importaciones.

Ante esta performance, las exportaciones ofrecen los beneficios resultantes de un incremento sustancial en las ventas; es decir, mayores utilidades a corto plazo como resultado del propio incremento de las operaciones; una reducción importante en los costos de producción y operación, derivada de un mayor volumen en la

---

<sup>24</sup> C. Kirkpatrick, (1987) Trade Policy and Industrialization in LCDs (Política Comercial e Industrialización en LDSc), en N. Gemmel (ed.), *Surveys in Development Economics* (Investigaciones sobre Economía del Desarrollo) p.56,71.

adquisición de materias primas, partes, etc., y de uso más racional tanto de la capacidad instalada de la empresa como de los recursos técnicos, humanos y materiales.

**2.2.8.** El análisis de conceptos y de principios relacionados con las exportaciones, en alguna medida, explican el origen, la expansión y las tendencias actuales de las zonas francas industriales en los países en desarrollo; en tal sentido se recogen los siguientes estudios: 1) La teoría de las ventajas comparativas, propuesta por David Ricardo a inicios del siglo XIX demostró que existe beneficios mutuos que se derivan del comercio entre las naciones, cuando cada una de ellas se especializa en exportar aquellos bienes en cuya producción tiene, una relativa ventaja comparativa; asimismo, subraya la importancia de los recursos de un país por su especialización en la producción de aquello que existe en abundancia en su ámbito, con facilidad de disponer e incorporar de inmediato al proceso de producción; también, especialización en el comercio de mercancías; 2) El fenómeno conocido como "integración vertical" explica el surgimiento de una nueva

división internacional de trabajos en la producción de manufacturas; 3) Diversos factores, determinan el cambio masivo de una política de sustitución de importaciones a estrategias de industrialización orientadas a la exportación en los países menos desarrollados. La importancia de estas teorías y factores económicos para la evolución de las Zonas Francas Industriales en países en vías de desarrollados; 4) Teoría que fue desarrollada por Raymond Vernon y es conocida como el modelo del ciclo de vida del producto.

**2.2.9.** La teoría de la división del trabajo, desarrollada por Adam Smith, postula que: si una persona tiene una ventaja relativa en alguna actividad, tanto dicha persona como la sociedad entera se beneficiarán de su especialización en ella. De esta manera, una persona podría decidirse a especializarse en una actividad determinada con el fin de adquirir o de desarrollar una ventaja comparativa. El concepto de división del trabajo fue llevado a la esfera internacional y fue adaptado a la teoría de las ventajas comparativas entre países. Se afirma que si un país tiene

una ventaja comparativa en la producción de un determinado bien, existe un beneficio de eficiencia en su especialización en producir y exportarlos. De ahí que productos basados en mano de obra intensiva y en recursos naturales, van a constituir la opción principal para aquellos países en desarrollo con una gran densidad poblacional y con bajo nivel de ahorro interno, si lo que se quiere es integrar la economía local a la división internacional del trabajo.

**2.2.10.** El proceso productivo de un mismo bien se divide en plantas manufactureras ubicadas en dos o más países, es frecuentemente denominado integración vertical, y ha generado una especialización internacional en la producción que no es de tipo horizontal --donde un grupo de países se especializaría en cierta clase de industrias y otro grupo en otra clase de industrias sino de tipo vertical, dividiendo los procesos productivos a través de operaciones de ensamblaje en el extranjero. Las empresas verticalmente integradas se benefician de la disminución en los costos de transporte y del desarrollo de las

comunicaciones, para dividir sus operaciones entre dos o más países, conduciendo a una nueva división internacional del trabajo en manufacturas.

**2.2.11.** De acuerdo a Raymond Vernon, los productos tienen un ciclo de vida que puede ser dividido en una serie de fases. En la fase inicial o "temprana", un nuevo producto de alta tecnología es introducido en el mercado local y posteriormente exportado a países de altos ingresos. En la fase intermedia o "de crecimiento", los mercados extranjeros se van familiarizando con el producto, y la demanda para la producción nacional es satisfecha a través de contratos de licencia o a través del establecimiento de empresas subsidiarias. Finalmente, en la fase final o "de madurez", la ventaja innovadora del país de origen se pierde, mientras que productores extranjeros ubicados en países de bajos ingresos adquieren una ventaja comparativa en costos de producción y comienzan a exportar el producto a terceros mercados y aún al propio país de origen. Es así que, tal como ocurre con los recursos naturales y con la distribución de los factores de

producción, los recursos de investigación también pueden determinar una especialización en la exportación de manufacturas, siguiendo el ciclo de vida del producto. Los países menos desarrollados producirían y exportarían productos "maduros", en tanto que los países industrializados normalmente fabricarán productos en su fase inicial.

**2.2.12.** Michael Porter, considera que si una región que quiera conseguir una ventaja competitiva, se debería apoyar la creación de factores especializados, con infraestructura básica nacional, la investigación como áreas de amplio interés nacional. El Gobierno debería intervenir propiciando la reducción de los costes de ciertos factores como en infraestructura y soporte logístico, particularmente cuando las fuerzas del mercado no actúan a favor de las empresas locales que tendrán una ventaja inicial para desarrollar productos y servicios que serán valiosos en otros países.

Cabe resaltar que, solamente las propias empresas pueden lograr y mantener la ventaja competitiva<sup>25</sup>. El papel

---

<sup>25</sup> M. Porter (1999). Ventajas competitivas. P. 198.

fundamental de la innovación y la realidad de que ésta surge de la presión y del reto son aspectos que deben estar en la agenda de las empresas. Por ello, sus compromisos han de incluir, entre otros aspectos, la persecución de presiones y estímulos para la innovación, la búsqueda de competidores capaces y motivadores, y el establecimiento de sistemas de alarma temprana que las ayuden a ver las señales del cambio y a actuar en consecuencia para adelantarse a la competencia. Además, las empresas deben generar un entorno interior que sea una buena plataforma para el éxito internacional, desempeñando un papel activo en la formación de grupos de empresas interrelacionadas, y trabajar con los compradores, proveedores y canales de su nación para apoyarlos en su mejora y, de esta forma, obtener ventajas competitivas.

Las industrias locales competitivas deben estar en realidad concentradas geográficamente, por lo que, resulta necesario comentar este tipo de concentración que. Según Michael Porter (1996: 197, 1999: 203) denominó: "*cluster*" y *explicó que* consiste en un grupo geográficamente denso

de empresas e instituciones conexas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarios entre sí. Por su dimensión geográfica, un *cluster* puede ser urbano, regional, nacional o incluso internacional. La presencia de los *clusters* deja entrever que buena parte de la ventaja competitiva se encuentra fuera de la empresa, incluso fuera del sector, en las ubicaciones de sus unidades de explotación. Los *clusters* son un motor de las exportaciones y un imán de la inversión extranjera. Constituyen un foro en el cual se pueden establecer nuevas formas de diálogo entre las empresas, los organismos públicos y las instituciones (escuelas, universidades, empresas de suministros públicos).

**2.2.13.** El desarrollo de teorías expuestas avizoran que a partir de principios de los años 1970 un gran número de países en desarrollo, ha ido variando gradualmente sus políticas de industrialización de modelos de sustitución de importaciones a esquemas de orientación a la exportación, sea promoviendo explícitamente a las industrias expor-

tadoras o estableciendo regímenes especiales de incentivos para la promoción de exportaciones, tales como las Zonas Francas Industriales. De allí que las zonas puedan ser vistas muchas veces como corolario del proceso de selección de modelos de industrialización por parte de los países en vías de desarrollo, algunas veces como medida complementaria a la promoción de exportaciones, y otras como un instrumentos liberalizador en el contexto de un esquema de sustitución de importaciones<sup>26</sup>.

## **2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS**

**2.3.1. Zona Franca:** Se define como el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías ingresadas en estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero

---

<sup>26</sup> James R. Stock, Strategic logistics Management.

nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones<sup>27</sup>.

**2.3.2. Zona Franca Industrial:** Son áreas geográficas delimitadas, que ofrecen una infraestructura básica de facilidades y servicios, que están consideradas para propósitos aduaneros como fuera del territorio del país, y que generalmente ofrecen a los inversionistas un paquete de incentivos, con el fin de promover el establecimiento de plantas manufactureras cuya producción se orienta primordialmente a la exportación.

**2.3.3. Costos de transacción:** Representan el tiempo y los recursos gastados para lograr que una determinada transacción se lleve a cabo. La idea general es que mientras más bajos sean los costos de transacción, mejor funcionan los mercados como mecanismos de asignación de recursos, y se facilita el desarrollo económico, coherente con Ronald H. Ballow<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Coherente con José Amado (1989). Las zonas Francas del Perú y del Mundo.

<sup>28</sup> Coherente con Ronald H. Ballow. Bussines logistics management.

**2.3.4. Facilitación de exportaciones:** La facilitación de exportaciones es un término que comprende la promoción, el crecimiento y la consolidación de las iniciativas de inversión extranjera en Tacna, con lo que se busca propiciar la internacionalización de la economía de Tacna con el fin de aumentar su competitividad en los mercados externos y estimular el comercio exterior de bienes y servicios, en particular las exportaciones, y la mayor libertad en la actuación de los agentes económicos en esas transacciones.

**2.3.5. Atracción de IED:** Indudablemente la inversión extranjera directa (IED) es de gran importancia para ayudar a mejorar al departamento de Tacna en todo sentido, y es por esto que con la creación de la Zona Franca de Tacna se está incentivando a que haya más IED, por lo cual las compañías que invierten en la Zona Franca de Tacna están viendo más allá del mercado doméstico y es clave resaltar que el ambiente legal y tributario favorable a la creación de industria y atracción

de inversión extranjera directa, es el tercer pilar del desarrollo industrial.

**2.3.6. Seguridad en reglas de juego:** Según la Zona Franca de Tacna, deben funcionar bajo el principio de prestar servicios confiables y oportunos, enmarcados dentro de los estándares nacionales e internacionales que regulan el comercio exterior, previniendo el lavado de activos y cumpliendo las normas y políticas anti-drogas, acorde con los lineamientos del programa BASC Business Anti-Smugglin Coalition (Coalición empresarial anti contrabando).

**2.3.7. Política económica:** La política económica es un proceso que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países, y en esta estrategia se usan ciertas herramientas para obtener unos fines o resultados económicos específicos, tales como la política fiscal, monetaria y cambiaria.

**2.3.8. Estrategia:** Una estrategia es un conjunto de acciones que se lleva a cabo para lograr un determinado fin. Desde el punto de vista de la logística podemos considerar tres elementos con los cuales hacer un estudio o analizar algún problema, como lo son: la parte física, la parte documental y la parte de información tecnológica. La parte documental es todo aquello donde se encuentran establecidas las leyes y decretos por los cuales se rigen las Zonas Francas y asimismo, su funcionamiento donde ya se mencionaron y explicaron algunas de ellas. En la parte física es donde entramos a definir otros conceptos importantes que hay que tener en cuenta para llegar a un entendimiento más claro de lo que es una zona franca.

**2.3.9. Almacenes de depósito:** Son aquellos que tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación, manejo, control, distribución o comercialización de bienes o mercancías bajo su custodia o que se encuentren en tránsito, amparados por certificados de depósito y el otorgamiento de financiamientos con

garantía de los mismos. Es importante entrar a definir estos términos ya que hay una diferencia entre lo que estos significan y así mismo con el significado de lo que es una zona franca, ya sea que se esté hablando de una Zona Franca Especial.

**2.3.10. Gestión logística:** Es el conjunto de conocimientos, acciones y medios destinados a prever y proveer los recursos necesarios que posibiliten realizar una actividad principal en tiempo, forma y al costo más oportuno en un marco de productividad y calidad. Se refiere al proceso de gerenciar correctamente todos y cada uno de los pasos por los que pasa el producto desde que es fabricado hasta que llega al cliente final.

**2.3.11. Logística interna:** Actividades asociadas con la recepción, almacenamiento y diseminación de insumos del producto, como manejo de materiales, control de inventarios y retorno a los proveedores.

**2.3.12. Logística externa:** Actividades asociadas a la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como depósitos de materias-producto terminado su manejo, procesamiento de pedidos y programación de exportación.

**2.3.13. Geográfico:** Desde la antigüedad, las zonas libres de comercio, se establecieron en puntos estratégicos para poder participar y entrar a jugar un papel vital en el transporte de mercancías, favoreciendo así al comercio mundial. Hoy en día, siguiendo esta misma práctica, la mayoría de Zonas Francas se encuentran ubicadas en lugares estratégicos que les faciliten el acceso a vías principales de transporte y carga de mercancías, para facilitar aún más la gestión logística que como se ha desarrollado durante lo corrido del trabajo, es de suma importancia para las empresas.

**2.3.14. Operaciones:** Se entenderá por la exportación, la reexpedición de mercancías al exterior y otros conceptos de ley vigentes, excepto la importación<sup>29</sup>.

**2.3.15. Usuario:** Se entenderá como una persona natural o jurídica, nacional o extranjera que celebra contrato de cesión en uso oneroso de espacios físicos y/o usuario con el Operador, para el desarrollo de cualquiera de las actividades señaladas en la Ley de la Zona Franca de Tacna<sup>30</sup>.

**2.3.16. Administración de la ZOFRATACNA:** Se entenderá como un conjunto de funciones ejercidas por el Operador o por el Comité de Administración de la ZOFRATACNA<sup>31</sup>.

**2.3.17. Reexpedición:** Se entenderá por: la salida de mercancías de forma definitiva de la ZOFRATACNA con destino al exterior, mercancías almacenadas sin haber

---

<sup>29</sup> Las operaciones establecidas en el Artículo 1° del Decreto Legislativo N° 821

<sup>30</sup> En coherencia con la Ley N° 27688, sobre ZOFRATACNA.

<sup>31</sup> Conforme a lo establecido por el Artículo 34° de la Ley 27688.

sufrido ningún tipo de transformación, elaboración o reparación dentro de dicha Zona.

**2.3.18. Resto del territorio nacional:** Se entenderá como el territorio Nacional, excluida la Zona Comercial de Tacna, la ZOFRATACNA y la Zona de Extensión.

**2.3.19. Turista:** Se entenderá, toda persona natural domiciliada fuera de la provincia de Tacna, cuya finalidad de viaje no es la de ejercer una actividad comercial y cuyo periodo de permanencia no sea menor a un día o mayor a 60 días.

**2.3.20. Depósitos francos:** Se entenderá como: recintos ubicados al interior de la ZOFRATACNA, perfectamente delimitados y cercados donde se almacenan mercancías provenientes del Exterior, del Resto del Territorio Nacional, las producidas en la ZOFRATACNA y en la Zona de Extensión, para su comercialización interna y/o externa, de acuerdo a la Ley, al presente Reglamento y

demás normas complementarias. Los Depósitos Francos deberán contar con un sistema de control estadístico de entradas y salidas de mercancías, al margen de las medidas de seguridad y vigilancia que se requieran.

**2.3.21. Actividades industriales:** Se entenderá por: Actividades Industriales manufactureras comprendidas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme – CIIU (Revisión 3), excepto la lista de mercancías comprendidas en las sub-partidas nacionales que es aprobada por Decreto Supremo, de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 9° de la Ley, siendo de aplicación transitoria el Inciso a) del Artículo 7° del Decreto Supremo No. 023-96-ITINCI, sustituido por el Artículo 1° del Decreto Supremo 005-97-ITINCI, con excepción de la manufactura o producción del aceite de oliva.

**2.3.22. Actividades agroindustriales:** Se entenderá por: Actividades productivas dedicadas a la transformación

primaria de productos agropecuarios que se produzcan en el país y que dicha transformación se realice dentro de la ZOFRATACNA o en la Zona de Extensión.

**2.3.23. Actividades de maquila:** Se entenderá como el proceso por el cual ingresan mercancías a la ZOFRATACNA, con el objeto de que sólo se les incorpore el valor agregado correspondiente a la mano de obra y que tengan como destino el exterior.

**2.3.24. Almacenamiento y distribución de mercancía:** Para efectos de la presente investigación se entenderá por: Actividad destinada al depósito y custodia de las mercancías procedentes del exterior, del resto del territorio nacional, y/o las producidas o manufacturadas en la ZOFRATACNA y Zona de Extensión, para su posterior comercialización interna y externa de conformidad con el presente reglamento.

**2.3.25. Embalaje:** Para efectos de la presente se entenderá por: Disponer o colocar convenientemente las mercancías dentro de cubiertas para su transporte.

**2.3.26. Desembalaje:** Para efectos de la presente se entenderá como al retiro o cambio de las cubiertas de las mercancías para su mejor acondicionamiento y/o almacenaje.

**2.3.27. Rotulado y etiquetado:** Para efectos de la presente se entenderá por identificación y/o individualización de las mercancías mediante el uso de etiquetas o rótulos.

**2.3.28. División:** Se entenderá como redistribución o separación de lotes de mercancías.

**2.3.29. Clasificación:** Se entenderá por: Ordenamiento de las mercancías según sus características y otras.

**2.3.30. Exhibición:** Se entenderá por: Mostrar las características de las mercancías al público en lugares determinados por la Administración de la ZOFRATACNA al interior de los Depósitos Francos.

**2.3.31. Envasado:** Se entenderá como: Introducir mercancías en envases para su conservación o preservación, coherente a normas leales vigente<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup> Decreto Supremo N° 011-2002-MINCETUR.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación es de tipo aplicado o utilitario, en un nivel descriptivo-correlacional. El diseño de la investigación es no experimental transaccional correlacional porque asocia, mide y analiza variables mediante un enfoque cuantitativo en un periodo determinado, sin llegar a un nivel superior de las relaciones causales de las variables, conforme lo prescribe Roberto HERNÁNDEZ SAMPIERI, Carlos FERNÁNDEZ COLLADO. Metodología de la Investigación (2003) 3ra. Ed - p. 275 “...los diseños correlacionales causales pueden limitarse a establecer relaciones entre variables sin precisar sentido de causalidad”; por lo que el presente trabajo de investigación pretende demostrar el desconocimiento por parte de empresarios no instalados en el ámbito de la Zona Franca de Tacná, sobre los beneficios que

brinda esta institución, variable que guarda relación con el nivel de exportaciones en el año 2008 - 2010.

### **3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **Población**

La población está conformada por (43) empresarios no instalados en la Zona Franca de Tacna.

#### **Muestra**

Se empleó la técnica de muestreo aleatorio simple, utilizando la fórmula de acuerdo a la población objetivo de la investigación, conforme al siguiente procedimiento de Cálculo de la muestra:

$$n = \frac{(PQZ^2N)}{(E^2(N-1)) + (Z^2PQ)}$$

Donde:

- n=tamaño de la muestra

- P=Probabilidad de éxito
- Q= 1 – P (probabilidad de fracaso)
- N=Total de la población
- Z<sup>2</sup>=Veces del
- E<sup>2</sup>=Error

Para conocer cuántos representantes de las empresas desconocen los beneficios de la ZOFRATACNA, se aplicará al estudio un nivel de confianza del 95%, que de acuerdo a los valores z éste porcentaje será igual a 1,96, deseando que el error sea del 3% y que la probabilidad de éxito sea del 6%; y se conoce el total de la población, entonces se utiliza la fórmula para población finita, considerada en (43) representantes legales de empresas activas productoras de bienes para la exportación, no instaladas en la Zona Franca de Tacna; luego se sustituye la fórmula calculando la muestra, como sigue:

$$n = 0,06*(1-0,06)*(1,96)^2*43/(0,03)^2*(43-1)+$$

$$(1,96^2)*(0,06)*(1-0,06)=9,31664832 / 0,25446624 = 36$$

La muestra estará constituida por 36 empresarios de Tacna con potenciales para la exportación a través de la ZOFRATACNA.

### 3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE

Se desarrolló conforme al cuadro siguiente:

**CUADRO 1:** Operacionalización, Hipótesis, Variables e Indicadores

Hipótesis	DEFINICIÓN DE LA VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTOS
<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>El desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, influye significativamente e con el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRA Tacna</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE (X)</b> El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna</p> <p><b>DEFINICIÓN DE LA VARIABLE (X):</b> Desconocimiento de los Beneficios que brinda la Zona Franca: Aquellos empresarios establecidos fuera de la Zona Franca; que no conocen los beneficios de la ley de Zona Franca Industrial, y su reglamento que exonera a las empresas instaladas en la ZOFRA Tacna de beneficios aduaneros, tributarios, y facilita ejecución de acuerdos internacionales, de gestión logística que influyen en los costos de producción.</p>	Procedimental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas instaladas en la Zona Franca de Tacna</li> <li>• Empresas de Tacna no instaladas en la Zona Franca de Tacna</li> <li>• Ley Zona Franca de Tacna.</li> <li>• Beneficios de la Zona Franca de Tacna.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis documental</li> <li>• Ficha de Revisión Documental</li> <li>• Ficha Bibliográfica</li> <li>• Cuestionario</li> <li>• Guía de encuestas</li> </ul>
	<p><b>VARIABLE DEPENDIENTE (Y):</b> Nivel de exportaciones en la producción de bienes y servicios</p> <p><b>DEFINICIÓN DE LA VARIABLE (Y):</b> Es el envío de mercancías o productos del país propio a otro distinto, para su uso o consumo definitivo</p> <p>Exportaciones Es el</p>	Procedimental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportaciones realizadas por empresas no instaladas en la Zona Franca Tacna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ficha de Revisión Documental</li> <li>• Ficha de Cuestionario</li> <li>• Encuesta</li> <li>• Factura, liquidación de aduanas</li> </ul>

	<p>régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.</p>			
<p><b>1. Primera Hipótesis Específica (H1)</b> El desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios <b>TRIBUTARIOS, ADUANEROS, ACUERDOS INTERNACIONAL</b> ES que brinda la Zona Franca influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.</p>	<p><b>VARIABLES ESPECÍFICAS (X1,Y1)</b> <b>Variable Independiente (X1)</b> El desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca.</p> <p><b>Variable Dependiente(Y1)</b> El nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.</p> <p><b>Definición Operacional de la Variable (Y1):</b> Para medir y conocer el nivel de las exportaciones de bienes de las empresas no instaladas en la ZFT.</p>	<p>Procedimental</p> <p>Procedimental</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IR, IGV, IPM,</li> <li>• Arancel de Aduanas(12, 16, 20%)</li> <li>• Sobretasas, ISC, IES.</li> <li>• Tratado Libre Comercio</li> <li>• Acuerdo de complementario económico para productos y procedimientos</li> <li>• Drwbck Arancelario (5 % Del FOB)</li> <li>• Exportaciones realizadas por empresas no instaladas en la Zona Franca Tacna.</li> <li>• Exportaciones mediante Tratados de Libre Comercio</li> <li>• Exportaciones mediante Bloque económico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ficha de Revisión Documental</li> <li>• Ficha-Cuestionario</li> <li>• Ficha de Revisión Documental</li> <li>• Ficha-Cuestionario</li> <li>• Análisis de Liquidación de exportación</li> </ul>
<p><b>2. Segunda Hipótesis Específica (H2)</b> El desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca, en la <b>GESTION LOGÍSTICA</b> influye en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna</p>	<p><b>1. Variable Independiente (X2)</b> El desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca en la gestión logística.</p> <p><b>Definición operacional:</b> Es para conocer los beneficios logísticos en infraestructura y servicios que existe la Zona Franca Tacna,</p> <p><b>2. Variable Dependiente (Y2)</b></p>	<p>Procedimental</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trámite Administrativo</li> <li>• Infraestructura disponible</li> <li>• Servicios (Agencias, entidades bancarias, comunicaciones)</li> <li>• Servicio de agua, luz, sin IGV.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ficha de Revisión Documental</li> <li>• Ficha-Cuestionario</li> <li>• Procedimiento logístico ZÓFRAT ACNA</li> </ul>

	<p>El nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.</p> <p><b>Definición Operacional (Y2):</b></p> <p>Para contrastar el conocimiento de beneficios en la Gestión logística de la Zona Franca.</p>	Procedi- mental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportaciones realizadas por empresas no instaladas en la Zona Franca Tacna</li> <li>• Exportaciones conforme procedimiento de Zona Franca Tacna y legislación aduanera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ficha de Revisión Documental</li> <li>• Ficha-Cuestionario</li> </ul>
<p><b>3. Tercera Hipótesis Específica(H3)</b></p> <p>El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca en los COSTOS DE PRODUCCIÓN influye en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.</p>	<p><b>1. Variable Independiente (X3)</b></p> <p>El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca y su relación con los costos de producción.</p> <p><b>Definición Operacional (X3):</b></p> <p>Son factores que intervienen en los costos de producción de un producto o mercancía que permitirá medir el valor de la producción exportada fuera de la Zona Franca,</p> <p><b>2. Variable Dependiente (Y3)</b></p> <p>El nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.</p> <p><b>Definición Operacional (Y3):</b></p> <p>Son operaciones económicas de intercambio de productos y servicios del país al extranjero que permite medir la incidencia en los costos de producción.</p>	Procedi- mental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos para el proceso de producción.</li> <li>• Análises de Costos beneficios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de costo de producción</li> <li>• Ficha de Revisión Documental</li> <li>• Ficha-Cuestionario</li> </ul>
		Procedi- mental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportaciones realizadas por empresas no instaladas en Zona Franca de Tacna.</li> <li>• Volumen de exportaciones a través de la Zona Franca de Tacna</li> <li>• Volumen de exportaciones sin la participación de la Zona Franca de Tacna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ficha de Revisión Documental</li> <li>• Ficha-Cuestionario</li> </ul>

FUENTE: Elaboración propia.

### **3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS**

#### **3.4.1. Técnicas**

##### **Encuesta**

Es una técnica<sup>33</sup> que fue dirigida a los empresarios y/o representantes legales que producen artículos manufacturados con potencial producción para la exportación, instalados fuera de los ambientes del complejo de la Zona Franca de Tacna, y utilizada para recolectar datos sobre el desconocimiento de los beneficios y ventajas que brinda la Zona Franca de Tacna, formulándose preguntas con 25 indicadores, donde utilizando la escala de Rensis Likert se valoró cada respuesta en cinco niveles desde no sabe, sabe poco, sabe regular, sabe bien, hasta sabe muy bien los beneficios de la Zona Franca de Tacna, para que sumando la escala se obtenga un puntaje que permita medir la variable en estudio.

---

<sup>33</sup> Lic Nel Quezada L (2010), Metodología de la investigación, Estadística Aplicada a la Investigación, P. 124.

## **Análisis documental**

Es una técnica que se utilizó en la presente investigación en el análisis de los cuadros estadísticos de los productos exportados coherentemente con el objetivo de la presente investigación, considerando los siguientes aspectos:

**Primer aspecto:** Se investiga y analiza las publicaciones existentes sobre la población de empresas industriales manufactureras exportadoras de Tacna; así como encontrar referencias de resultados estadísticos y procedimientos de costos de producción y liquidaciones de exportación.

**Los datos se recogieron de las siguientes instituciones:**

- Dirección Regional de la Producción
- Zona Franca de Tacna

- Empresas industriales-manufactureras activas exportadoras de Tacna, no instaladas en la ZOFRATACNA.

**Segundo aspecto:** Se convierten los datos en información clasificando las empresas manufactureras industriales y su zona de ubicación para proceder a la recolección y posterior análisis de datos.

### **3.4.2. Instrumentos**

Se utilizó los instrumentos siguientes: cuestionario, guía de encuesta, documentos y archivos estadísticos; asimismo, computadora, impresora, proyector multimedia, fotocopidora, Software MS.Office, IPSS y material complementario como: papel Bond, Lapicero, CDs, USB, revistas, empastes, folder, fichas, empastes.

## **3.5. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS**

### **3.5.1. Procesamiento de datos**

3.5.1.1. Se empleó un Diseño no Experimental, obteniendo datos directamente de la realidad objeto de estudio, observando y recopilando información del fenómeno, tal como se da en su contexto natural para después analizarlos.

3.5.1.2. Se optó por la forma transaccional descriptiva, es decir, se realizó la acción de describir, analizar y evaluar, las variables para interpretar y conocer su influencia respecto a su incidencia.

3.5.1.3. Se procedió a tratar los datos atendiendo la siguiente secuencia:

- Se usó estadística descriptiva para el procesamiento de los datos recolectados, conveniente para el presente estudio.

- Se determinó la confiabilidad del instrumento mediante el estadístico Alpha de Cronbach.
- Se desarrolló la recopilación de datos a través de una encuesta dirigida a empresarios industriales manufactureros, exportadores activos, fuera del ámbito de la ZOFRATACNA.
- El procesamiento manual y computarizado, se desarrolló mediante las siguientes acciones: recepción, acopio, clasificación y tabulación de los datos.
- Se utilizó el programa de aplicación computarizado Word, Excel y Pasw-SPSS (estructurando la base de datos).

### **3.5.2. Análisis de datos**

**3.5.2.1.** Se realizó el análisis de la información obtenida mediante una encuesta.

**3.5.2.2.** Descomposición de cuadros estadísticos en indicadores referidos a beneficios tributarios,

arancelarios y de beneficios contenidos en acuerdos internacionales.

**3.5.2.3.** Se comparó los indicadores de cada variable específica, independiente y dependiente.

**3.5.2.4.** Se procedió a probar la hipótesis mediante la prueba estadística Chi cuadrado, para verificar la correlación, a través de la prueba de dependencia, para conocer si están relacionadas las variables.

**3.5.2.5.** Se utilizó el programa SPSS, para conocer la correlación, el contraste entre las variables de estudio y obtener cuadros y figuras estadísticas.

**3.5.2.6.** Los datos obtenidos en la investigación, se organizó y procesó de forma computarizada, con el propósito de presentar la información de forma ordenada, clara y sencilla, conforme al reglamento de grados de la Escuela.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

##### 4.1.1 Determinación de la confiabilidad del instrumento

Para determinar la confiabilidad del instrumento de investigación, se utilizó el estadístico Alpha de Cronbach, cuya fórmula es:

$$\alpha = (N / N - 1) \times \left( 1 - \frac{\left( \sum_{i=1}^N \sigma^2 Y_i \right)}{(\sigma^2 X)} \right)$$

Su interpretación implica que entre más cercano esté a 1 refleja una baja dispersión de las respuestas recogidas. El análisis de los datos se basó en la Escala de Likert (de donde un valor cercano a 5 implica un mayor nivel de desconocimiento de los beneficios de la Zona Franca de Tacna). A continuación, se

especifica la relación de cada pregunta con su respectivo indicador, se tiene:

**CUADRO 2:** Indicador – Pregunta: Desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas de los beneficios de la Zona Franca de Tacna.

INDICADOR	PREGUNTA
Desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales.	6,1 (a,b,c,d) 6,2 (a,b,c,d,e,f) 6,3 (a,b,c,d,e) 6,4; 6,5; 6,6; 6,7
Desconocimiento sobre los beneficios en la gestión logística	6,8 (a,b,c,d)
Desconocimiento sobre los beneficios en los costos de producción	6,9; 6,10

FUENTE: Cuestionario de “Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA”.  
ELABORACION : Propia.

**Análisis del Cuadro 2.-** El análisis global de dicha variable abarcó a las 25 preguntas identificadas en el presente cuadro resumen, por lo tanto, sus valores estuvieron entre 25 y 125 puntos, se tiene:

**CUADRO 3: Niveles de Valoración**

NIVEL	INTERVALO
Desconocimiento leve	25 – 49
Desconocimiento regular	50 – 74
Desconocimiento elevado	75 – 99
Desconocimiento muy elevado	100 – 125

FUENTE: Cuestionario de “Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA”

**Análisis del Cuadro3.-**Con respecto a la variable nivel de exportaciones de bienes y servicios, se ha considerado la pregunta 6,11 (su valor medio de los años 2008, 2009 y 2010, en miles de dólares FOB).

El reporte del SPSS 18,0 sobre el valor del Alpha de Cronbach es el siguiente:

**CUADRO 4:** Alpha de Cronbach

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,967	25

FUENTE: Reporte del SPSS 18,0.

**Análisis.-** De donde se obtuvo un valor de 0,967 que implica que la dispersión de las respuestas es baja, por tanto, el instrumento aplicado es muy adecuado.

## 4.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

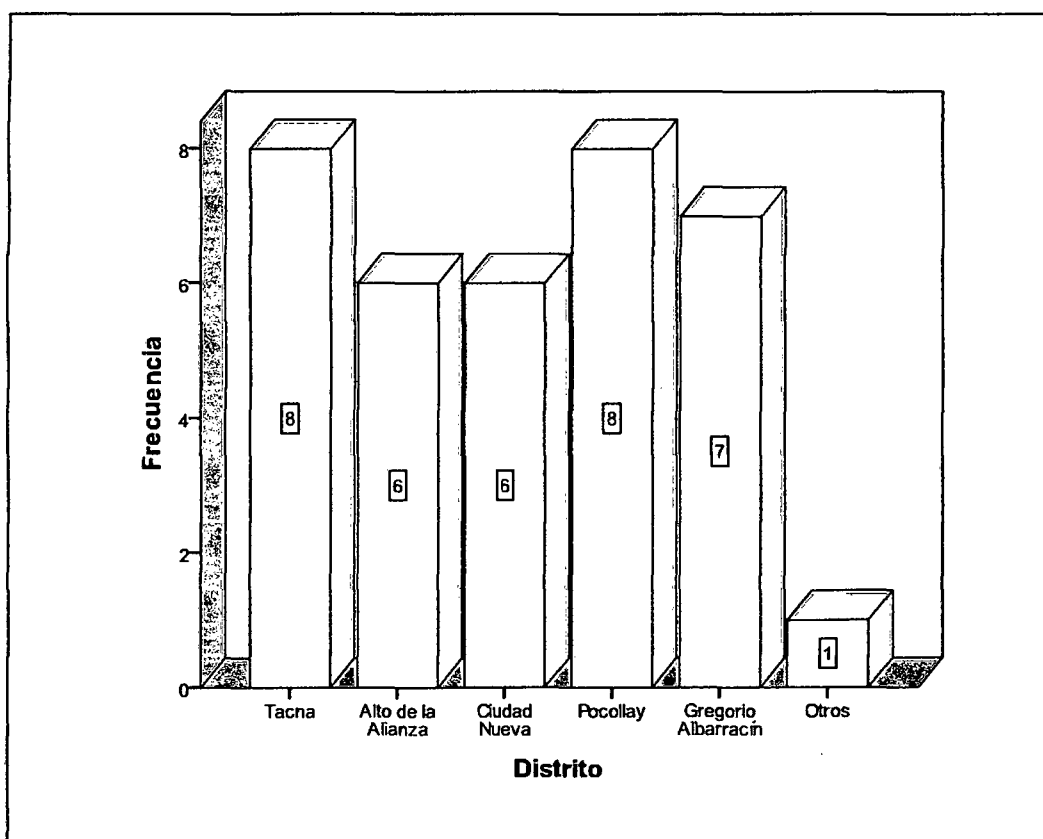
### 4.2.1 Análisis general

**CUADRO 5:** Distrito de Ubicación de la Empresa

Distritos	Frecuencia	Porcentaje
Tacna	8	22,2%
Alto de la Alianza	6	16,7%
Ciudad Nueva	6	16,7%
Pocollay	8	22,2%
Gregorio Albarracín	7	19,4%
Otros	1	2,8%
Total EIMA	36	100,0%

FUENTE: Cuestionario, "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA"  
EIMA : Empresa Industrial Manufacturera Activa.  
ELABORACION: Propia.

**Análisis del Cuadro 5.-** Se recabó información de 36 empresas que exportan sin considerar los beneficios de la ZOFRATACNA, de las cuales, el 22,2% están ubicadas en el Cercado de Tacna, el 22,2% está en Pocollay, el 19,4% en Gregorio Albarracín Lanchipa, el 16,7% en Alto de la Alianza, el 16,7% en Ciudad Nueva, y el 2,8% en otros distritos.



Fuente: Cuadro 5

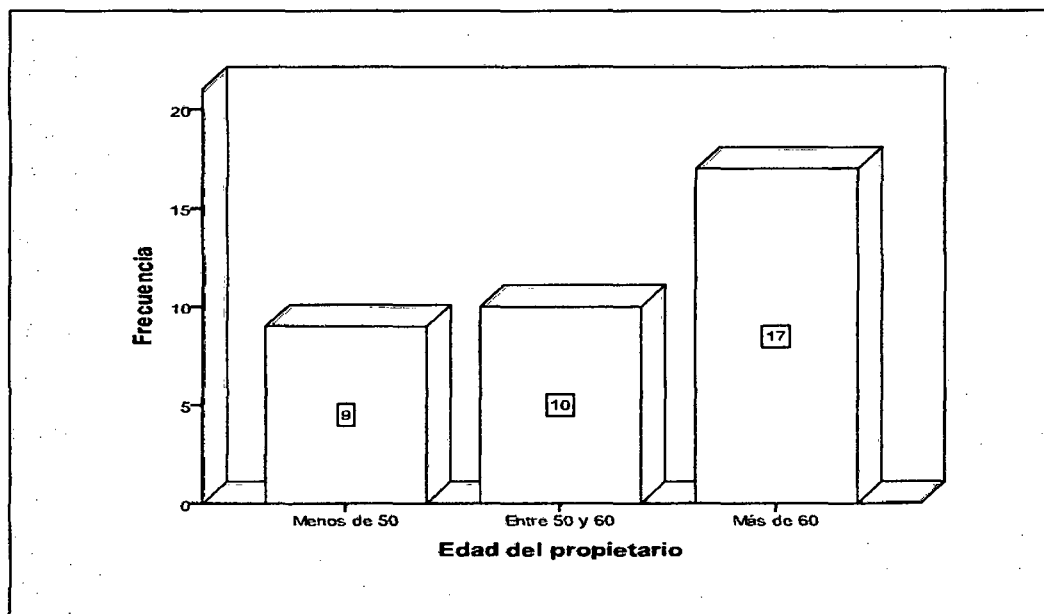
**FIGURA 1: Distrito de ubicación de la empresa**

**Análisis de la Figura 1.-** Su interpretación denota que las empresas están establecidas con mayor frecuencia en los distritos de Tacna (08) y Pocollay (08), habiendo sólo una empresa en otros, (Calana).

**CUADRO 6:** Edad del propietario de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menos de 50 años	9	25,0%	25,0%
Entre 50 y 60 años	10	27,8%	52,8%
Más de 60 años	17	47,2%	100,0%
Total	36	100,0%	

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".  
ELABORACION: Propia.



FUENTE: Cuadro 5

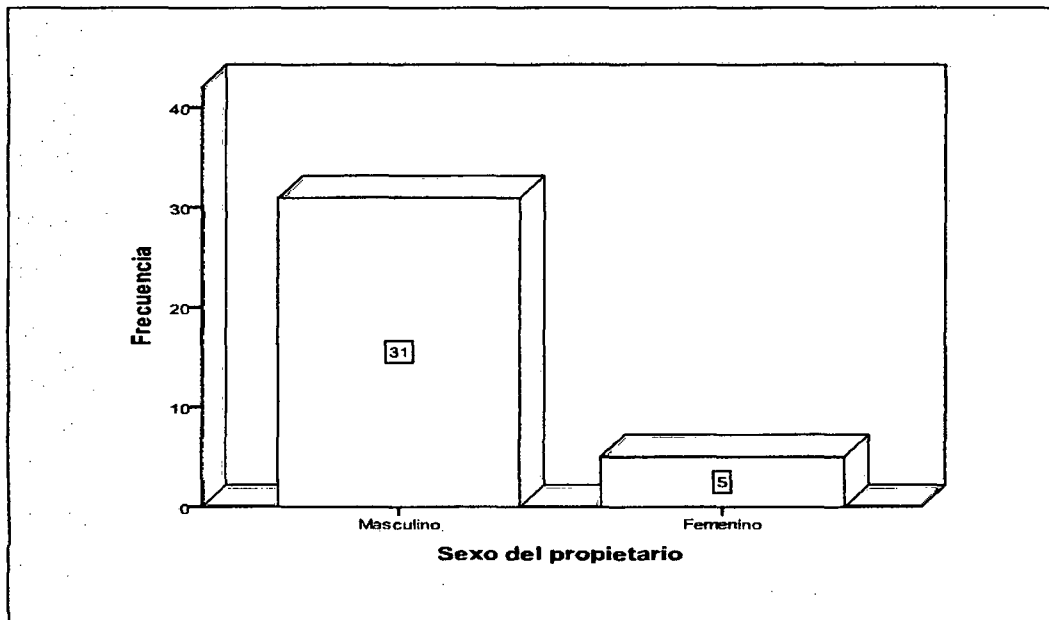
**FIGURA 2:** Edad del propietario de la empresa

**Análisis del Cuadro 2 y Figura 6.-** Se presenta la información referida a la edad del propietario de la empresa encuestada y se encontró que el 47,20% tiene una edad que supera los 60 años, el 27,80% tiene edades comprendidas entre los 50 y 60 años y el 25,00% tiene menos de 50 años.

**CUADRO 7:** Sexo del propietario de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	31	86,1%
Femenino	5	13,9%
Total	36	100,0%

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".  
ELABORACION: Propia.



FUENTE: Cuadro 7

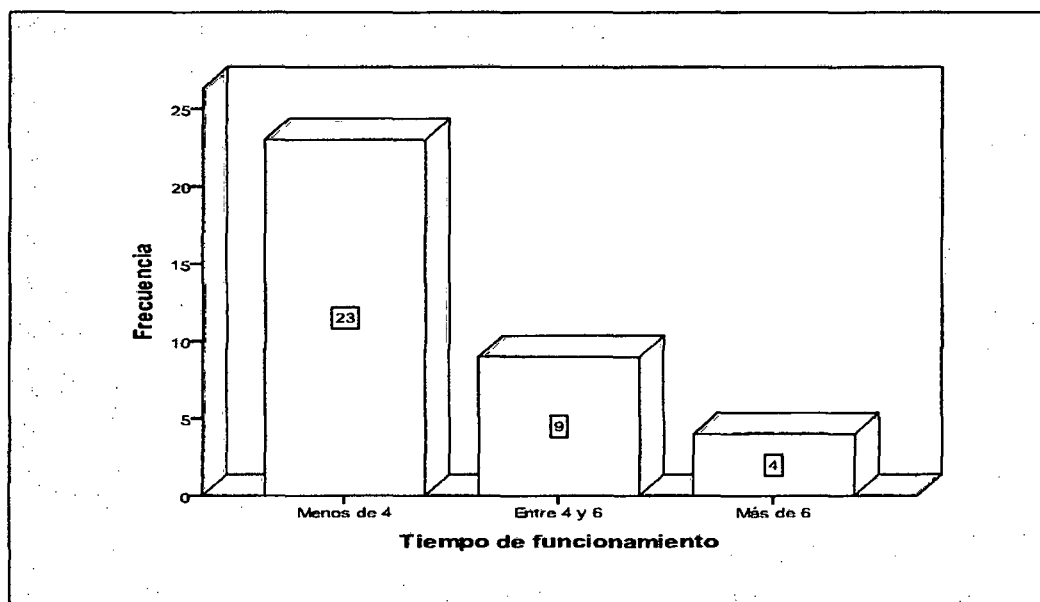
**FIGURA 3:** Sexo del propietario de la empresa

**Análisis del Cuadro 7 y de la Figura 3.-** En el cuadro 6 se encontró que el 86,10% de los empresarios son del sexo masculino, mientras que el 13,90%, son personas del sexo femenino y en la Figura 3, su interpretación denota que los propietarios de las empresas son mayormente de sexo masculino. (31)

**CUADRO 8:** Tiempo de funcionamiento de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menos de 4 años	23	63,9%	63,9%
Entre 4 y 6 años	9	25,0%	88,9%
Más de 6 años	4	11,1%	100,0%
Total	36	100,0%	

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".



FUENTE: Cuadro 8

**FIGURA 4:** Tiempo de funcionamiento de la empresa

**Análisis del Cuadro 8 y Figura 4.-** En el Cuadro 8 se encontró que el 63,90% de los empresarios cuenta con menos de 4 años de funcionamiento, el 25,00% tiene entre 4 y 6 años de antigüedad, y el 11,10% tiene más de 6 años funcionando

En la Figura 4, se deduce que la mayoría de empresas (23) son nuevas, existiendo sólo (04) empresas con más de (06) años, por lo que se deduce que la mayoría están en un proceso de aprendizaje.

## 4.2.2 Análisis por indicador

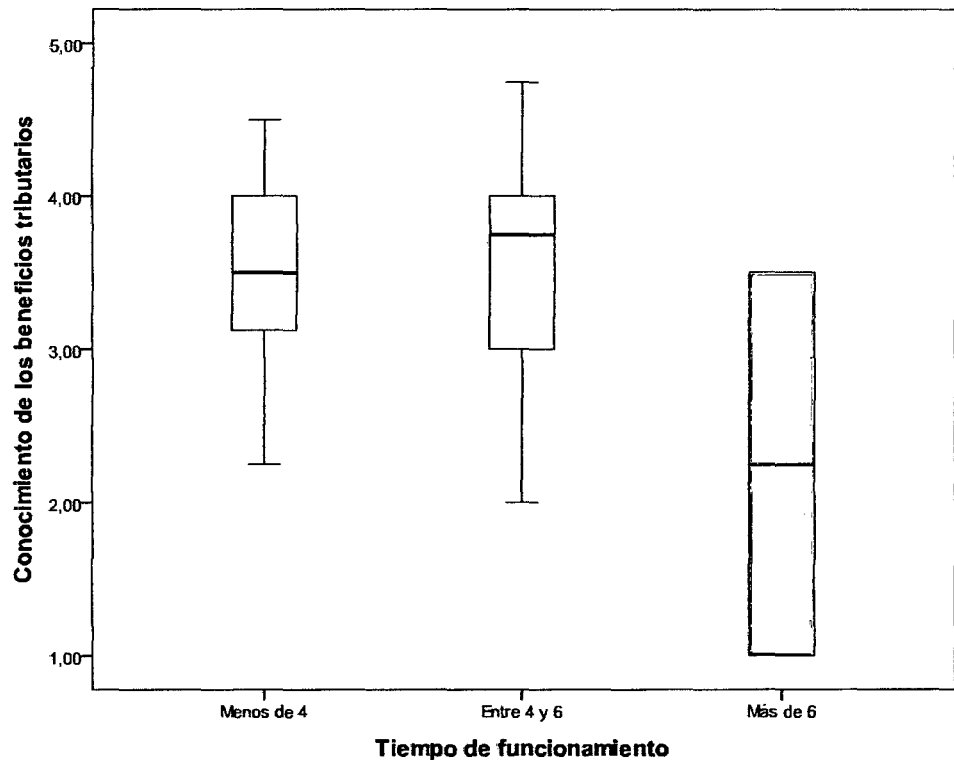
4.2.2.1 Indicador: Desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales

**CUADRO 9: Conocimiento de los beneficios tributarios**

Estadísticos descriptivos			
	N	Media	Desv. típ.
Conocimiento de los beneficios tributarios	36	3,3333	0,88842
		Media	Desv. típ.
¿Conoce Imp Renta en ZFT?		2,97	1
¿Conoce IGV en ZFT?		2,81	0,98
¿Conoce IPM en ZFT?		3,53	1,134
¿Conoce ISC en ZFT?		4,03	1,207
Tiempo de funcionamiento			Estadístico
Conocimiento de los beneficios tributarios	Menos de 4	Media	3,4674
		Mediana	3,5000
		Desv. típ.	0,61839
	Entre 4 y 6	Media	3,4722
		Mediana	3,7500
		Desv. típ.	0,97983
	Más de 6	Media	2,2500
		Mediana	2,2500
		Desv. típ.	1,44338

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".

Reporte del sistema estadístico SPSS.18



FUENTE: Cuadro 9

**FIGURA 5:** Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA

**Análisis del Cuadro 9 y Figura 5.-** Se registra la información relacionada al indicador denominado desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales. Para el análisis, de dichos cuadros, se asumió que entre más cercano esté el valor medio a 5 puntos (Escala de Likert de 1 al 5), el nivel de desconocimiento sobre los beneficios de la ZOFRATACNA son más elevados. Por tanto, en lo que respecta a los beneficios tributarios se encontró un valor medio de 3,33 que implica que el nivel de desconocimiento es moderado.

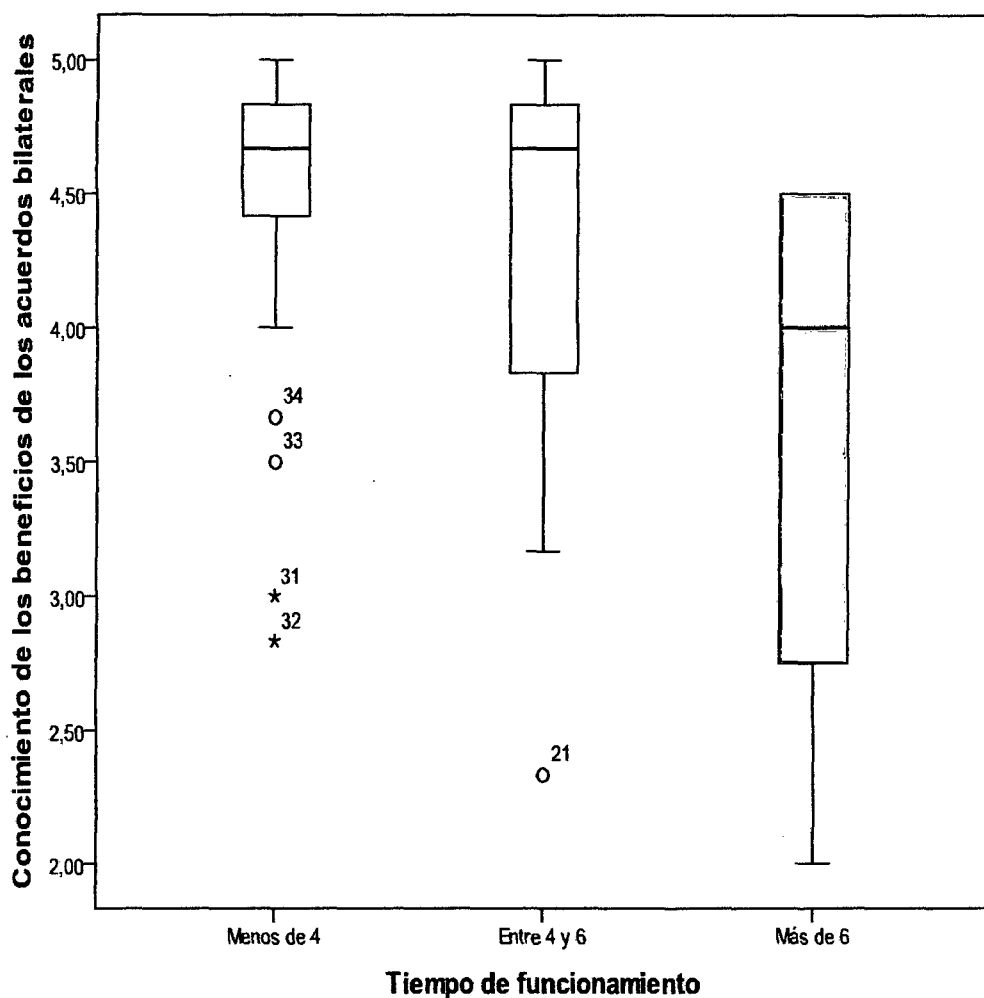
Siendo los beneficios del Impuesto Selectivo al Consumo, los más desconocidos por parte de los representantes legales de las empresas analizadas, seguido por el Impuesto de Promoción Municipal. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los beneficios tributarios de la ZOFRATACNA va disminuyendo.

Respecto a la Figura 5, denominado diagrama de cajas, describe como se distribuye los datos sobre el conocimiento de los beneficios tributarios, precisando que el segmento central de cada caja es la mediana y se puede apreciar que está próximo al nivel 4, el diagrama de caja de empresas que funcionan entre 4 y 5 años, por lo que se deduce que tienen un elevado desconocimiento sobre los beneficios tributarios, siendo menor el desconocimiento de dichos beneficios en las empresas con más de 6 años de funcionamiento.

**CUADRO 10:** Conocimiento de los beneficios de los acuerdos bilaterales

<b>Estadísticos descriptivos</b>			
	N	Media	Desv. típ.
Conocimiento de los beneficios de los acuerdos bilaterales	36	4,2870	0,78539
		Media	Desv. típ.
¿Conoce TLC PERÚ CHILE ZFT?		3,56	1,054
¿Conoce ZONA A BOLIVIA?		4,17	0,971
¿Conoce ZONA CON FILIPINAS?		4,67	0,756
¿Conoce CON ALEMANIA?		4,61	0,871
¿Conoce CON ESTADOS UNIDOS?		4,11	1,036
¿Conoce CON ECUADOR?		4,61	0,766
Tiempo de funcionamiento			Estadístico
Conocimiento de los beneficios de los acuerdos bilaterales	Menos de 4	Media	4,4203
		Mediana	4,6667
		Desv. típ.	0,61107
	Entre 4 y 6	Media	4,2407
		Mediana	4,6667
		Desv. típ.	0,93583
	Más de 6	Media	3,6250
		Mediana	4,0000
		Desv. típ.	1,18145

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".



FUENTE: Cuadro10

**FIGURA 6:** Conocimiento de los beneficios de los acuerdos bilaterales

**Análisis del Cuadro 10 y Figura 6.-** En lo que respecta al nivel de conocimiento sobre los beneficios de los acuerdos bilaterales, se encontró un valor medio de 4,29 que implica que el nivel de desconocimiento del empresario local es elevado.

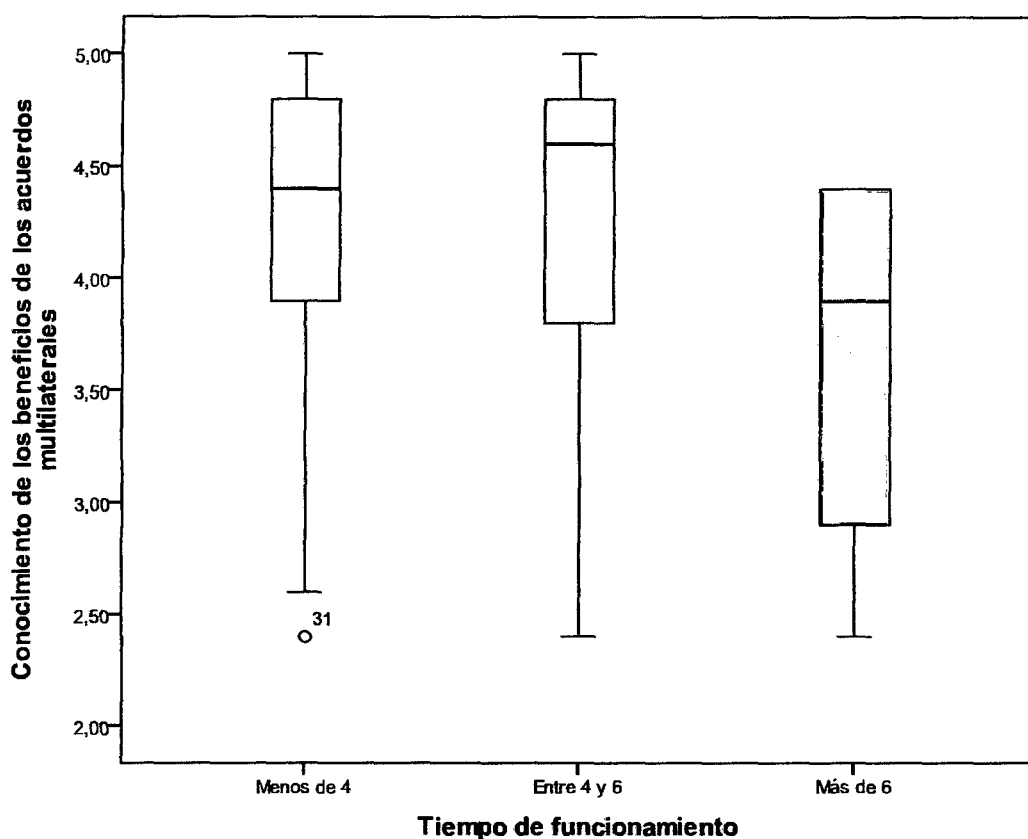
Siendo los beneficios afines al acuerdo con Filipinas, los más desconocidos por parte de los representantes legales de las empresas analizadas, seguido por los beneficios de los acuerdos con Ecuador y Alemania. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los beneficios de los acuerdos bilaterales va disminuyendo.

La Figura 6, diagrama de cajas, muestra que la mediana de las empresas con menos de 6 años de funcionamiento, tienen un elevado desconocimiento sobre acuerdos bilaterales.

**CUADRO 11: Conocimiento de los beneficios de los acuerdos multilaterales**

<b>Estadísticos descriptivos</b>			
	N	Media	Desv. típ.
Conocimiento de los beneficios de los acuerdos multilaterales	36	4,1000	0,86915
		Media	Desv. típ.
¿Conoce MERCOSUR?		3,83	0,971
¿Conoce UNIÓN EUROPEA?		4,17	1,183
¿Conoce APEC?		4,39	0,994
¿Conoce C ANDINA NACIONES?		4,08	0,937
¿Conoce ALADI?		4,03	1,028
Tiempo de funcionamiento			Estadístico
Conocimiento de los beneficios de los acuerdos multilaterales	Menos de 4	Media	4,1826
		Mediana	4,4000
		Desv. típ.	0,81109
	Entre 4 y 6	Media	4,0889
		Mediana	4,6000
		Desv. típ.	1,01544
	Más de 6	Media	3,6500
		Mediana	3,9000
		Desv. típ.	0,95743

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".



FUENTE: Cuadro 11.

**FIGURA 7:** Conocimiento de los beneficios de los acuerdos multilaterales

**Análisis del Cuadro 11 y Figura 7.-** Se presenta la información relacionada al nivel de conocimiento sobre los beneficios de los acuerdos multilaterales, se encontró un valor medio de 4,10 que implica que el nivel de desconocimiento del empresario local es elevado.

Siendo los beneficios afines a la APEC, los más desconocidos por parte de los representantes legales de las empresas analizadas, seguido por los beneficios afines a la Unión Europea. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los beneficios de los acuerdos multilaterales va disminuyendo.

En la Figura 7 se presenta información en un diagrama de caja que denota la mediana (segmento horizontal en el interior de la caja), demuestra un nivel elevado de desconocimiento en empresas con funcionamiento menor a 6 años, por lo que se deduce que a mayor permanencia en el sector, menor desconocimiento de los acuerdos multilaterales.

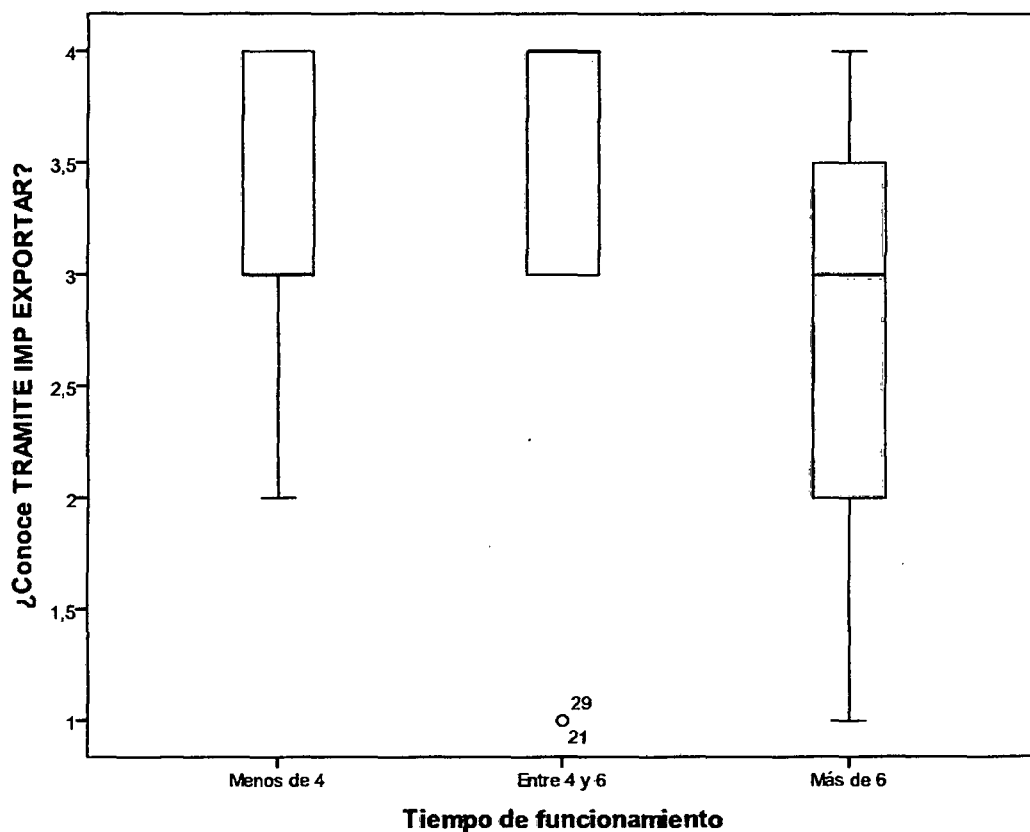
**CUADRO 12:** Conocimiento sobre despachos de trámites aduaneros

Estadísticos descriptivos			
	N	Media	Desv. típ.
¿Conoce TRAMITE IMP EXPORTAR?	36	3,14	0,899
Tiempo de funcionamiento			Estadístico
¿Conoce TRAMITE IMP EXPORTAR?	Menos de 4	Media	3,22
		Mediana	3,00
		Desv. típ.	0,671
	Entre 4 y 6	Media	3,11
		Mediana	4,00
		Desv. típ.	1,269
	Más de 6	Media	2,75
		Mediana	3,00
		Desv. típ.	1,258

FUENTE: Cuestionario, "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA"

**Análisis del Cuadro 12.-** En lo que respecta al nivel de conocimiento sobre los trámites de despacho aduanero relacionados con las importaciones y exportaciones, se encontró un valor medio de 3,14, que implica que el nivel de desconocimiento del empresario local es regular. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se

encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los trámites de despachos aduaneros va disminuyendo.



FUENTE: Cuadro 12

**FIGURA 8:** Conocimiento sobre despachos de trámites aduaneros

**Análisis de la Figura 8.-** Presenta una mediana con un valor aproximado a 3, por lo que se infiere que desconocimiento sobre los trámites aduaneros es regular.

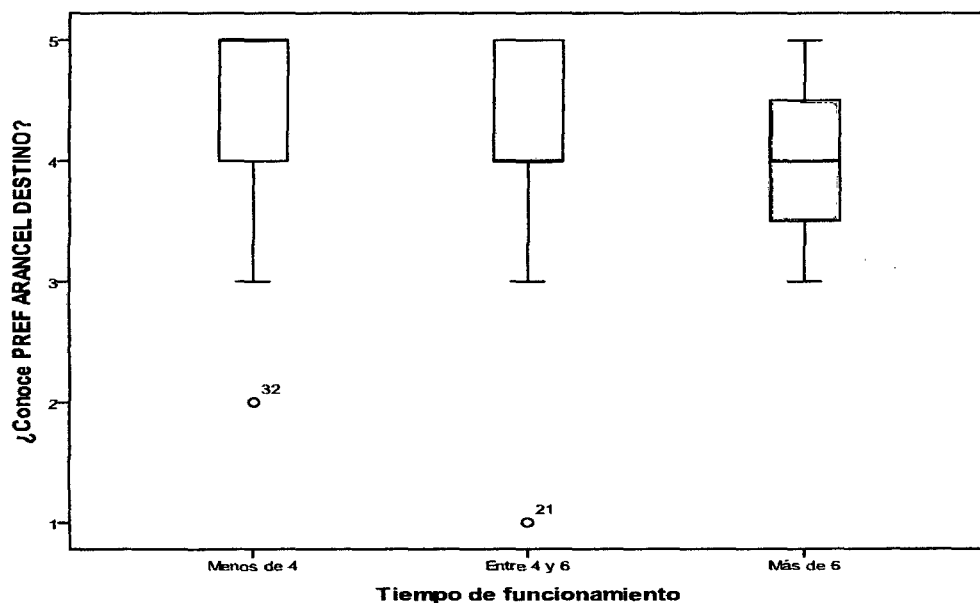
**CUADRO 13:** Conocimiento sobre la existencia de arancel cero en país de destino

<b>Estadísticos descriptivos</b>			
	N	Media	Desv. tıp.
¿Conoce PREF ARANCEL DESTINO?	36	4,22	0,989
Tiempo de funcionamiento			Estadístico
¿Conoce PREF ARANCEL DESTINO?	Menos de 4	Media	4,35
		Mediana	5,00
		Desv. tıp.	0,885
	Entre 4 y 6	Media	4,00
		Mediana	4,00
		Desv. tıp.	1,323
	Más de 6	Media	4,00
		Mediana	4,00
		Desv. tıp.	0,816

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".

**Análisis del Cuadro 13.-** En lo que respecta al nivel de conocimiento sobre la existencia de ciertos productos peruanos que tendrían beneficios de arancel cero en algún país de destino, se encontró un valor medio de 4,22 que implica que el nivel de desconocimiento del

empresario local es elevado. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector su nivel de desconocimiento sobre la existencia de arancel cero en otros países va disminuyendo.



FUENTE: Cuadro13

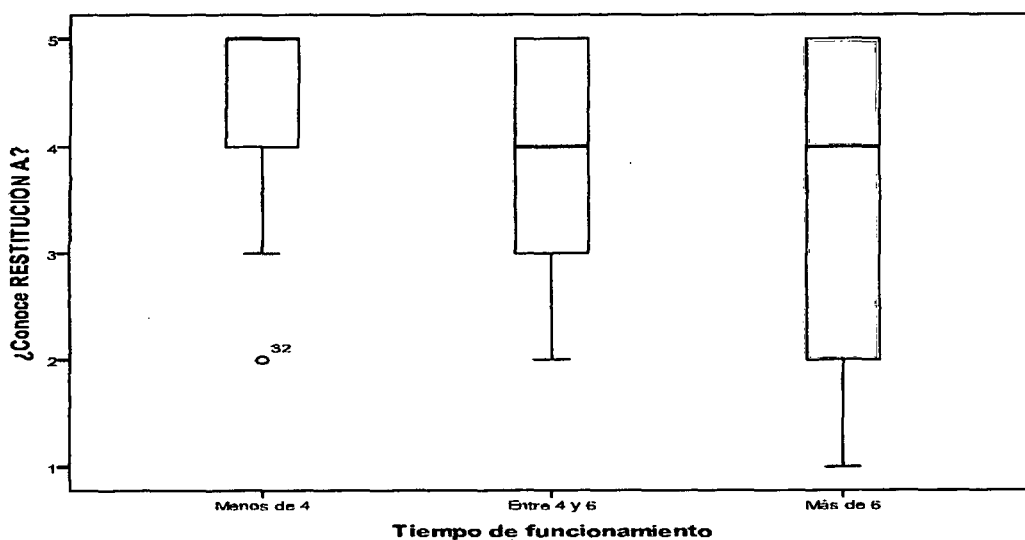
**FIGURA 9:** Conocimiento sobre la existencia de arancel cero en país de destino

**Análisis de la Figura 9.-** Se presenta la información relacionada con el conocimiento sobre existencia de arancel cero en un país destino, denotando que la mediana se centra en un mismo nivel (entre el valor de 4 a 5), por lo que se deduce que en empresas menores a 6 años de funcionamiento, existe un alto desconocimiento sobre “la existencia de arancel cero en países con acuerdo comerciales”.

**CUADRO 14:** Conocimiento del beneficio económico de restitución del 5% del FOB

Estadísticos descriptivos			
	N	Media	Desv. típ.
¿Conoce RESTITUCIÓN del Arancel?	36	4,14	1,125
Tiempo de funcionamiento		Estadístico	
¿Conoce RESTITUCIÓN Arancelaria?	Menos de 4	Media	4,35
		Mediana	5,00
		Desv. típ.	0,885
	Entre 4 y 6	Media	3,89
		Mediana	4,00
		Desv. típ.	1,269
	Más de 6	Media	3,50
		Mediana	4,00
		Desv. típ.	1,915

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".



FUENTE: Cuadro14.

**FIGURA 10:** Conocimiento del beneficio económico de restitución del 5% del FOB

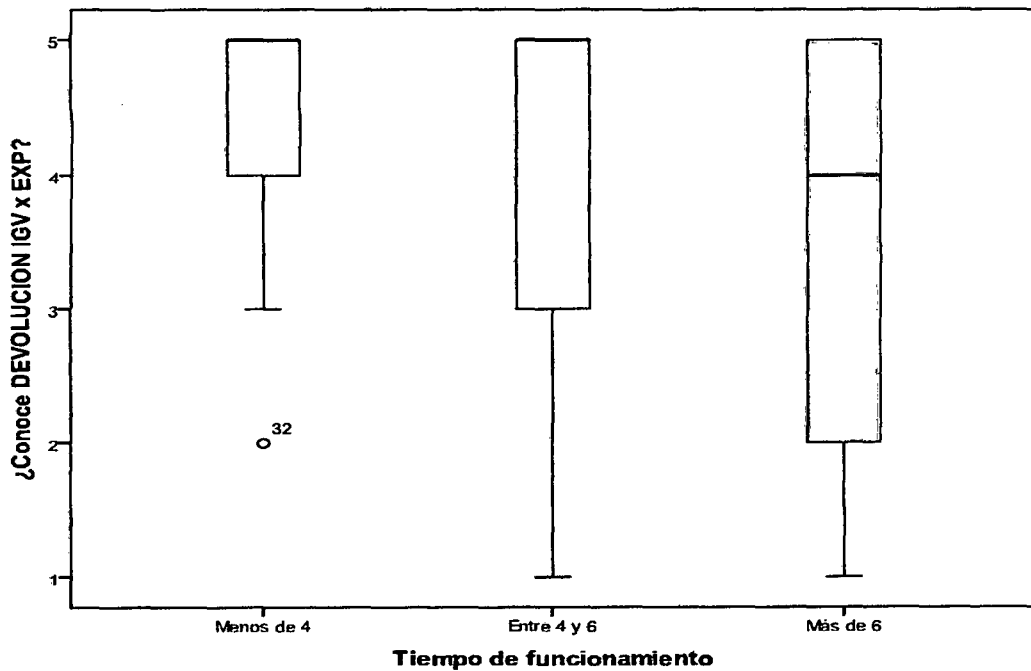
**Análisis del Cuadro 14 y Figura 10.-** En lo que respecta al nivel de conocimiento sobre la restitución del 5% del FOB a los insumos importados cuando el producto es exportado, se encontró un valor medio de 4,14 que implica que el nivel de desconocimiento del empresario local es elevado. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre la restitución del 5% del FOB de los insumos importados va disminuyendo.

Respecto a la Figura 10, la distribución del diagrama de cajas denota que las empresas menores de cuatro años de funcionamiento son las que más desconocen la restitución del arancel, por lo que se infiere que producen sin importar insumos.

**CUADRO 15:** Conocimiento del beneficio de devolución del IGV

Estadísticos descriptivos			
	N	Media	Desv. típ.
¿Conoce DEVOLUCIÓN IGV x Exportación?	36	4,11	1,190
Tiempo de funcionamiento		Estadístico	
¿Conoce DEVOLUCIÓN IGV x EXP?	Menos de 4	Media	4,30
		Mediana	5,00
		Desv. típ.	0,876
	Entre 4 y 6	Media	3,89
		Mediana	5,00
		Desv. típ.	1,537
Más de 6	Media	3,50	
	Mediana	4,00	
	Desv. típ.	1,915	

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".



FUENTE: Cuadro15.

**FIGURA 11:** Conocimiento del beneficio de devolución del IGV

**Análisis del Cuadro 15 y Figura 11.-** En lo que respecta al nivel de conocimiento sobre la devolución del IGV pagados por insumos nacionales, se encontró un valor medio de 4,11 que implica que el nivel de desconocimiento del empresario local es elevado. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre la devolución del IGV pagados por insumos nacionales va disminuyendo.

Asimismo, en la Figura 11, el diagrama de cajas presenta que los empresarios que desconocen, en un nivel elevado, la devolución del IGV pagados por insumos que intervienen en el proceso de producción de productos que serán exportados y son los que tienen menos tiempo de permanencia en el sector, es decir, menor a 6 años.

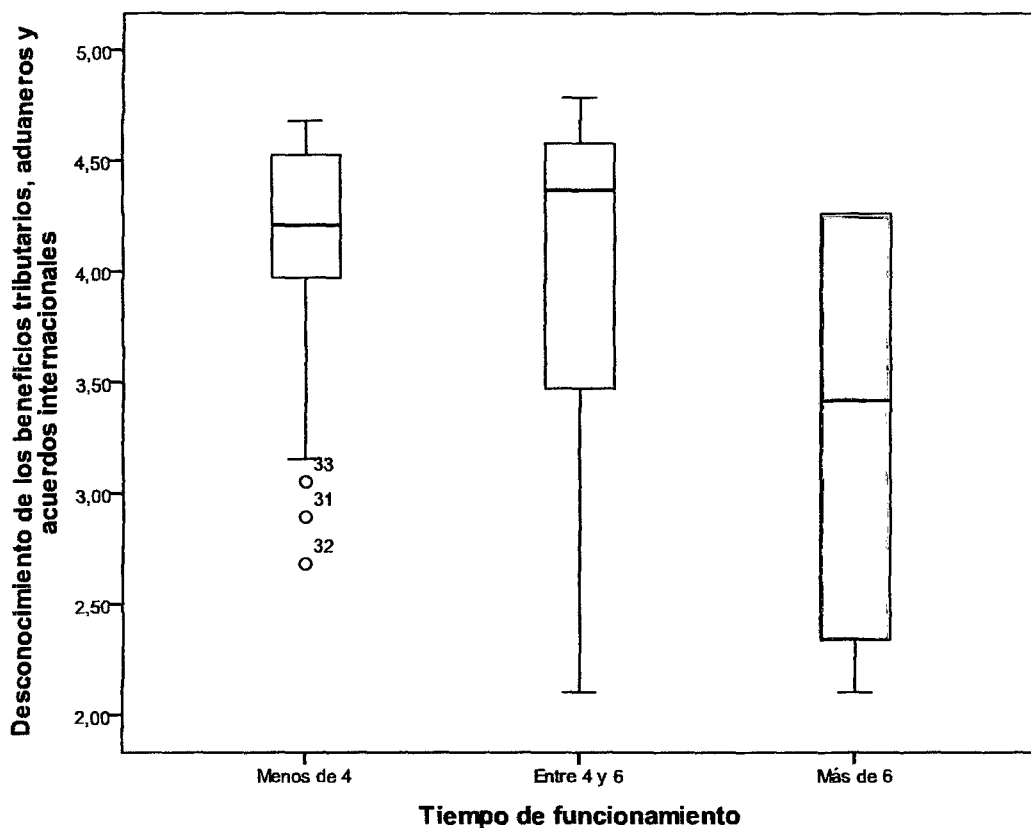
**CUADRO 16:** Indicador: desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales

<b>Estadísticos descriptivos</b>			
	N	Media	Desv. típ.
Desconocimiento de los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales	36	3,9561	0,78404
		Media	Desv. típ.
Conocimiento de los beneficios tributarios		3,3333	0,88842
Conocimiento de los beneficios de los acuerdos bilaterales		4,2870	0,78539
Conocimiento de los beneficios de los acuerdos multilaterales		4,1000	0,86915
Conocimiento del trámite aduanero		3,14	0,899
Conocimiento de la preferencia arancelaria		4,22	0,989
Conocimiento de la restitución del 5%		4,14	1,125
Conocimiento de la devolución del IGV		4,11	1,190
Tiempo de funcionamiento		Estadístico	
Desconocimiento de los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales	Menos de 4	Media	4,0801
		Mediana	4,2105
		Desv. típ.	0,59204
	Entre 4 y 6	Media	3,9298
		Mediana	4,3684
		Desv. típ.	0,99584
	Más de 6	Media	3,3026
		Mediana	3,4211
		Desv. típ.	1,12585

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".

**Análisis del Cuadro 16.-** En lo que respecta al indicador denominado “Desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales”, se encontró un valor medio de 3,96 que representa que el nivel de desconocimiento es elevado. Siendo el nivel de desconocimiento más alto el relacionado a los beneficios de los acuerdos bilaterales, seguido del desconocimiento de las preferencias arancelarias, siendo el aspecto menos desconocido sobre el trámite aduanero.

Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales, va disminuyendo.



FUENTE: Cuadro 16.

**FIGURA 12:** Indicador, desconocimiento sobre los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales.

Análisis de la Figura 12.- Describe que la mediana se encuentra en un nivel elevado, siendo con mayor desconocimiento los empresarios con menos de 6 años en el sector; deduciéndose que el desconocimiento sobre acuerdos internacionales bilaterales es el más elevado y los menos desconocidos son los trámites aduaneros.

**4.2.2.2 Indicador: Desconocimiento sobre los beneficios en la gestión logística**

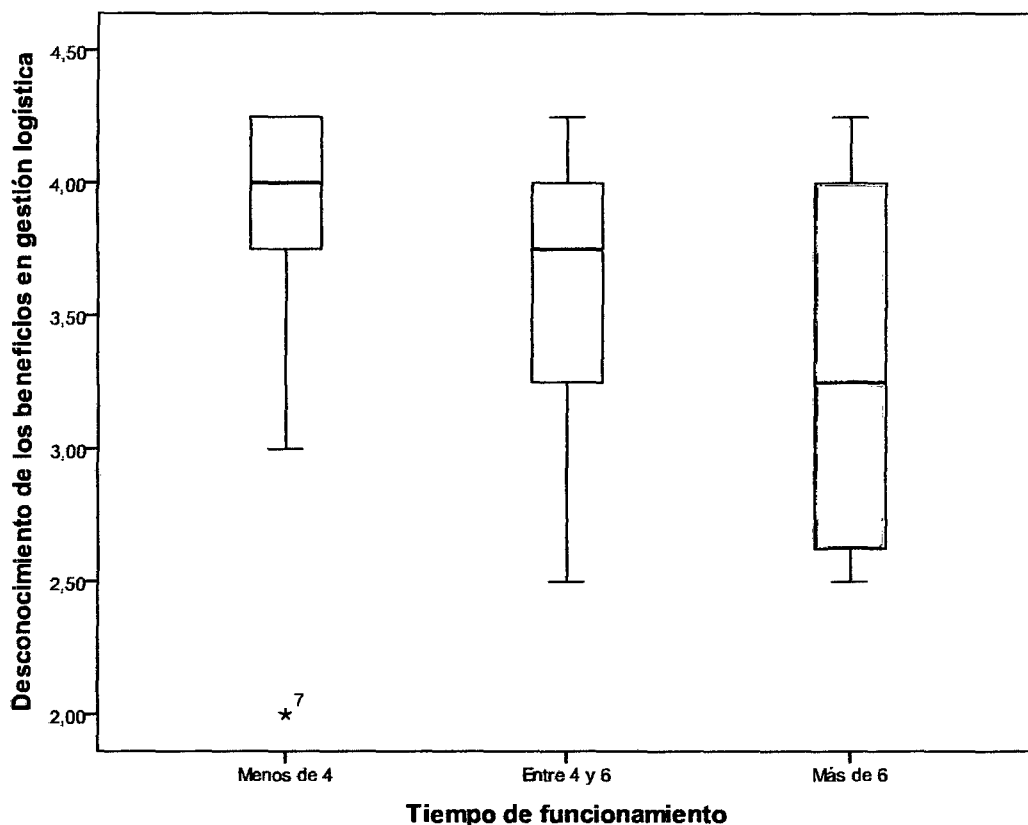
**CUADRO 17:** Indicador: Desconocimiento sobre los beneficios en la gestión logística

<b>Estadísticos descriptivos</b>			
	N	Media	Desv. t.íp.
Desconocimiento de los beneficios en gestión logística	36	3,7153	0,61862
Preguntas		Media	Desv. t.íp.
¿Conoce INFRAESTRUCTURA ZOFRA?		3,22	0,797
¿Conoce SERV COMUNICACIONES?		3,58	0,874
¿Conoce SERV BANCARIO EN ZOFRAT?		3,61	0,803
¿Conoce SERV AGUA LUZ?		4,44	0,735
Tiempo de funcionamiento		Estadístico	
Desconocimiento de los beneficios en gestión logística	Menos de 4	Media	3,8478
		Mediana	4,0000
		Desv. t.íp.	0,54219
	Entre 4 y 6	Media	3,5556
		Mediana	3,7500
		Desv. t.íp.	0,67056
	Más de 6	Media	3,3125
		Mediana	3,2500
		Desv. t.íp.	0,82601

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".

**Análisis del Cuadro 17.-** En lo que respecta al indicador denominado “Desconocimiento sobre los beneficios en gestión logística”, se encontró un valor medio de 3,72 que representa que el nivel de desconocimiento es regular. Siendo el nivel de desconocimiento más alto el relacionado al servicio de agua y luz, seguido por el desconocimiento del servicio bancario en ZOFRATACNA.

Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tienen más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los beneficios en la gestión logística va disminuyendo.



FUENTE: Cuadro 17.

**FIGURA 13:** Indicador: Desconocimiento sobre los beneficios en la gestión logística

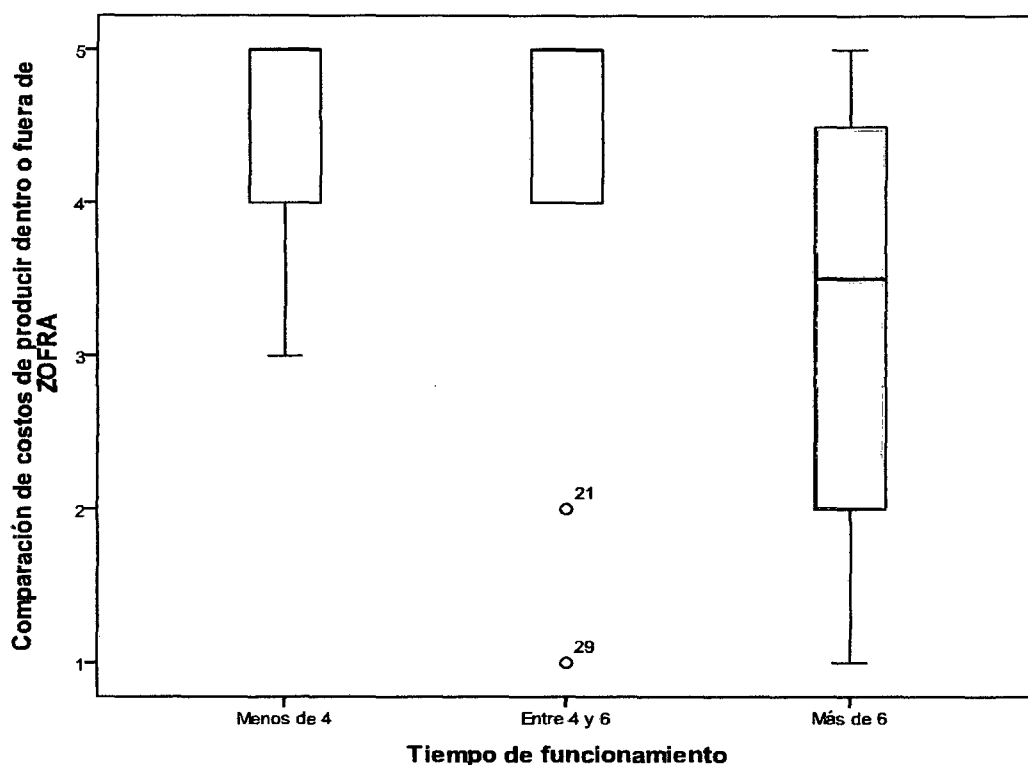
**Análisis de la Figura 13.-** El diagrama de cajas presenta información con una mediana ubicada entre 3,25 a 4, en una escala de valor máximo 5 y denota que el conjunto de empresarios que desconocen los beneficios logísticos se encuentran en el nivel elevado; siendo los servicios de agua y luz son los más desconocidos.

**4.2.2.3 Indicador: Desconocimiento sobre los beneficios en los costos de producción**

**CUADRO 18:** Nivel de comparación de costos de producir dentro o fuera de ZOFRATACNA

<b>Estadísticos descriptivos</b>			
	N	Media	Desv. típ.
Comparación de costos de producir dentro o fuera de ZOFRA	36	4,22	1,149
Tiempo de funcionamiento		Estadístico	
Comparación de costos de producir dentro o fuera de ZOFRA	Menos de 4	Media	4,480
		Mediana	5,000
		Desv. típ.	0,790
	Entre 4 y 6	Media	4,000
		Mediana	5,000
		Desv. típ.	1,500
	Más de 6	Media	3,250
		Mediana	3,500
		Desv. típ.	1,708

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".



FUENTE: Cuadro 18.

FIGURA 14: Nivel de comparación de costos de producir dentro o fuera de ZOFRATACNA

**Análisis del Cuadro 18.-** En lo que respecta a la realización de una comparación de los costos de producir dentro o fuera de la ZOFRATACNA, como muestra el cuadro 17, se encontró un valor medio de 4,22 que implica que el empresario local no ha efectuado algún estudio serio al respecto. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, se va preocupando un poco más por efectuar una comparación de los costos de producir fuera o dentro de la ZOFRATACNA.

**Análisis de la Figura 14.-** Se deduce que empresarios no realizan estudios técnicos de análisis de costos comparativos; aún en empresarios con más de 6 años en el sector, su desconocimiento sobre el tema es elevado.

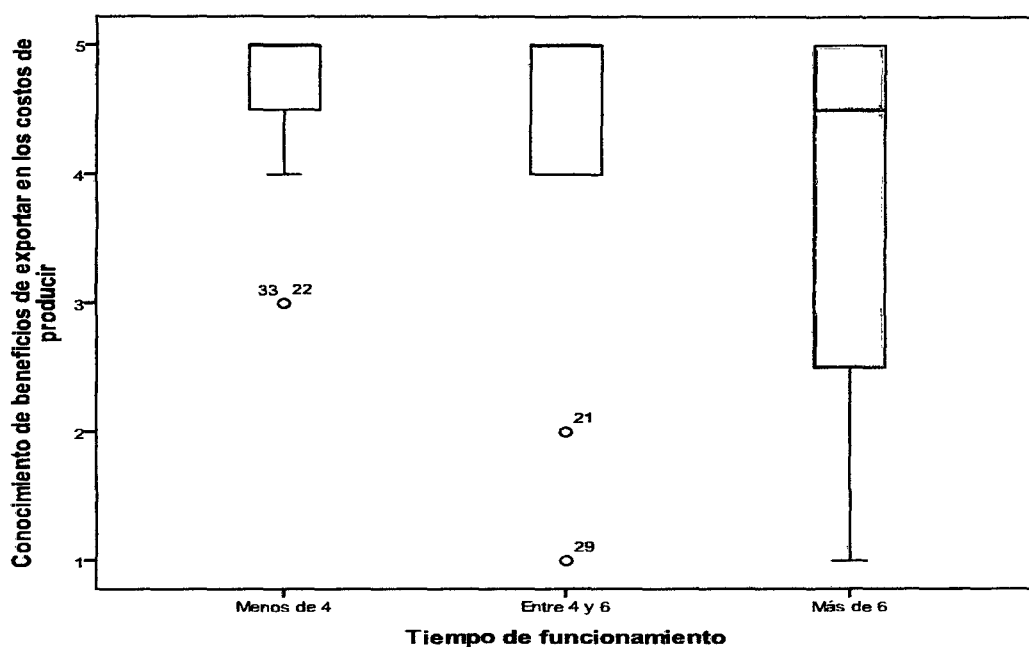
**CUADRO 19:** Conocimiento de los beneficios de exportar por ZOFRATACNA en los costos de producción

Estadísticos descriptivos			
	N	Media	Desv. tít.
Conocimiento de beneficios de exportar en los costos de producir	36	4,39	1,128
Tiempo de funcionamiento		Estadístico	
Conocimiento de beneficios de exportar en los costos de producir	Menos de 4	Media	4,61
		Mediana	5,00
		Desv. tít.	0,722
	Entre 4 y 6	Media	4,11
		Mediana	5,00
		Desv. tít.	1,537
	Más de 6	Media	3,75
		Mediana	4,50
		Desv. tít.	1,893

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".

**Análisis del Cuadro 19.-** Respecto al nivel de conocimiento de beneficios de exportar a través de la ZOFRATACNA en los costos de producción, se encontró un valor medio de 4,39, que implica un nivel de

desconocimiento elevado del empresario local al respecto. Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector su nivel de desconocimiento sobre los beneficios de la ZOFRATACNA de los costos de producción va disminuyendo.



FUENTE: Cuadro 19.

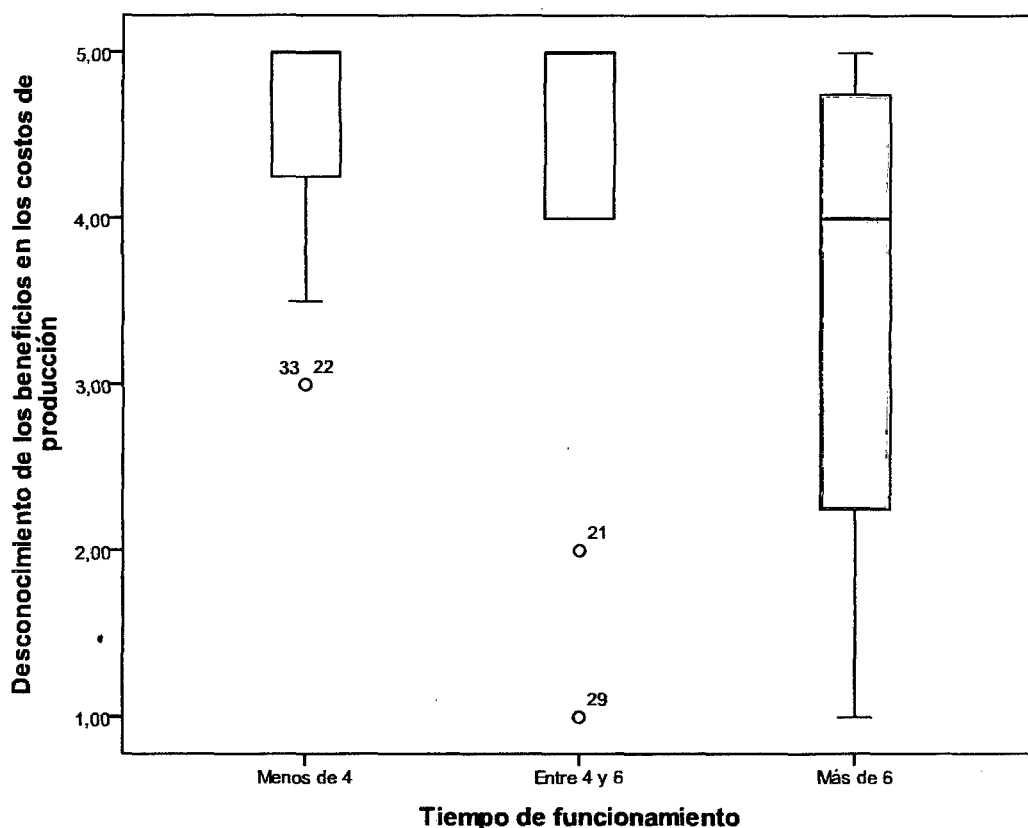
**FIGURA 15:** Conocimiento de los beneficios de exportar por ZOFRATACNA en los costos de producción

**Análisis.-** La Figura 15, denota que las medianas están cercanas a cinco, por lo que se infiere que el nivel de desconocimiento es elevado sobre los beneficios que recaen en los costos de producción.

**CUADRO 20:** Indicador: Desconocimiento sobre los beneficios en los costos de producción

<b>Estadísticos descriptivos</b>			
	N	Media	Desv. típ.
Desconocimiento de los beneficios en los costos de producción	36	4,3056	1,12299
			Media
			Desv. típ.
Comparación de costos de producir dentro o fuera de ZOFRA		4,22	1,149
Conocimiento de beneficios de exportar en los costos de producir		4,39	1,128
<b>Tiempo de funcionamiento</b>			<b>Estadístico</b>
Desconocimiento de los beneficios en los costos de producción	Menos de 4	Media	4,5435
		Mediana	5,0000
		Desv. típ.	0,73721
	Entre 4 y 6	Media	4,0556
		Mediana	5,0000
		Desv. típ.	1,50923
	Más de 6	Media	3,5000
		Mediana	4,0000
		Desv. típ.	1,77951

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA"



FUENTE: Cuadro 20.

FIGURA 16: Indicador, Desconocimiento sobre los beneficios en los costos de producción

**Análisis del Cuadro 20.-** En lo que respecta al indicador denominado: “Desconocimiento sobre los beneficios en los costos de producción”, se encontró un valor medio de 4,31 que representa que el nivel de desconocimiento es elevado. Siendo el nivel de desconocimiento

más alto el relacionado a los beneficios de exportar en los costos de producción.

Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los beneficios en los costos de producción va disminuyendo.

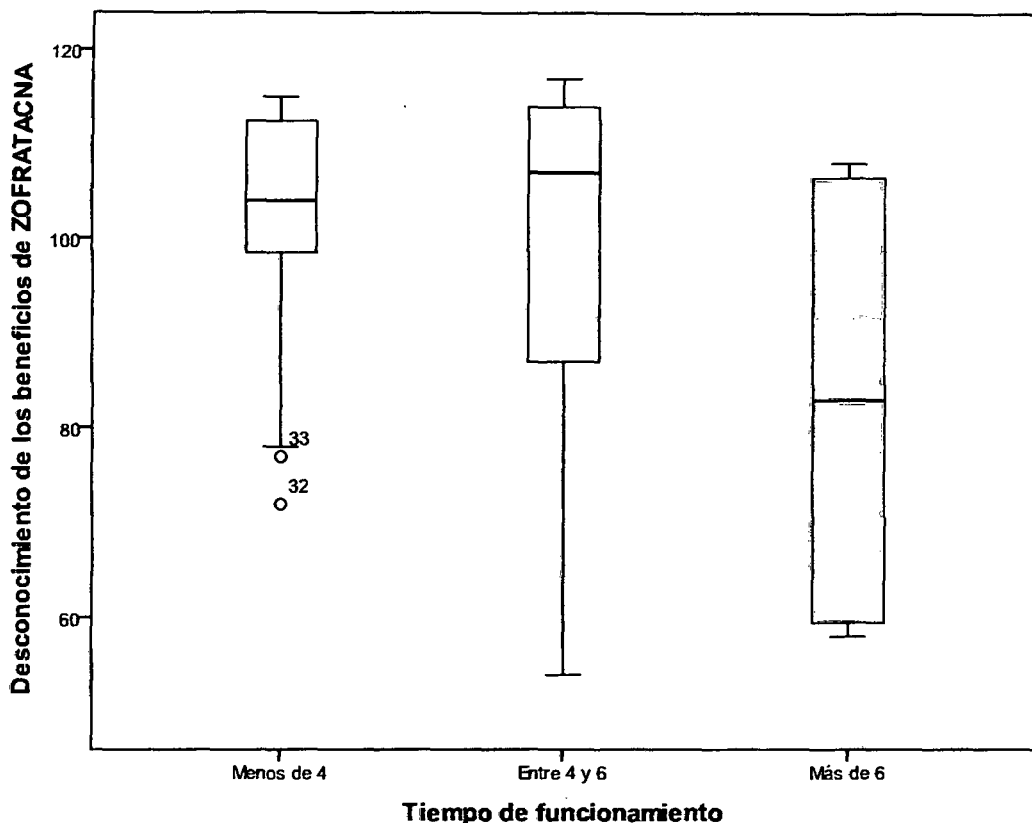
En la Figura 16, el diagrama de caja no muestra variabilidad, infiriéndose que no se ha realizado estudios comparativos en costos de producción, existiendo la posibilidad de conformarse con una rentabilidad medianamente suficiente.

### 4.2.3 Análisis Global

**CUADRO 21:** Desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas de los beneficios de la Zona Franca de Tacna

<b>Estadísticos descriptivos</b>			
	N	Media	Desv. típ.
Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA	36	98,64	18,554
Tiempo de funcionamiento			Estadístico
Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA	Menos de 4	Media	102,00
		Mediana	104,00
		Desv. típ.	13,170
	Entre 4 y 6	Media	97,00
		Mediana	107,00
		Desv. típ.	24,372
	Más de 6	Media	83,00
		Mediana	83,00
		Desv. típ.	27,191

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA" -



FUENTE: Cuadro21.

**FIGURA 17:** Desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas de los beneficios de la Zona Franca de Tacna

**Análisis del Cuadro 21 y la Figura 17.-** Después de analizar cada una de las preguntas del instrumento de investigación, se procedió a desarrollar un análisis global de la variable, encontrándose un valor medio general de 98,64 con una desviación típica de 18,554, que al ubicarlo en la escala de valoración previamente identificada, cae en la zona denominada "Desconocimiento elevado"; por tanto, se concluye que el

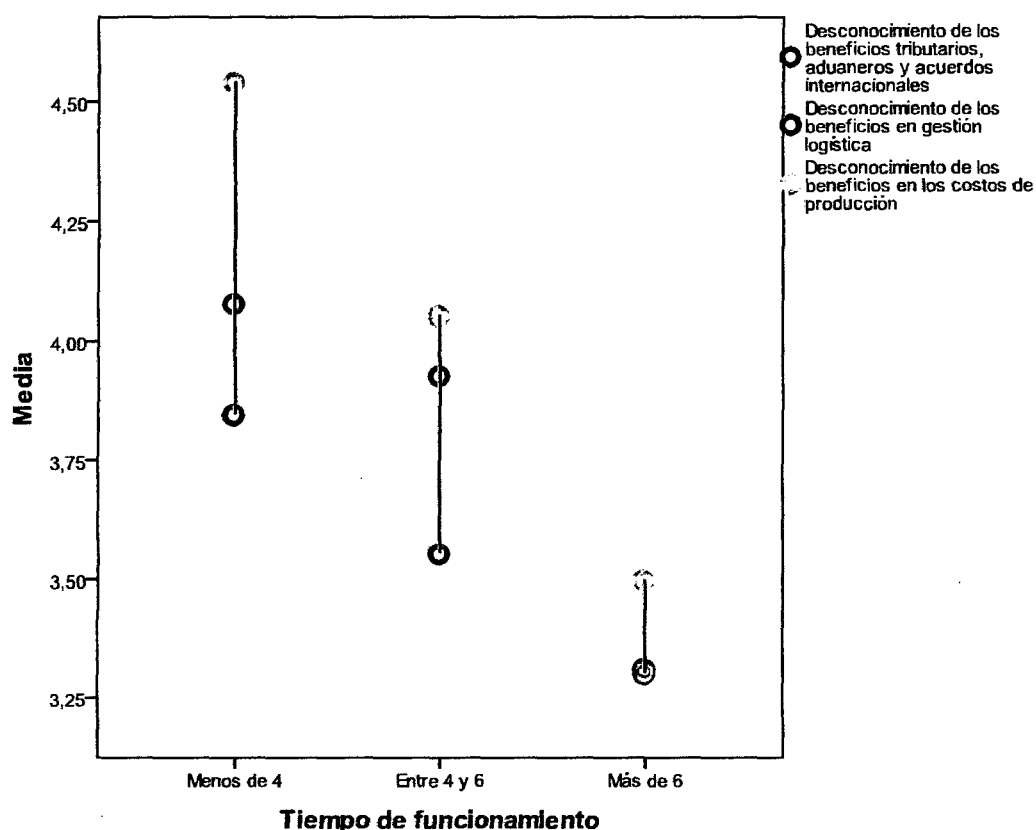
nivel de desconocimiento de los representantes legales de la empresas que exportan fuera del régimen de ZOFRATACNA sobre sus beneficios, es elevada.

Al analizar por el tiempo de funcionamiento de la entidad, se encontró que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los beneficios de ZOFRATACNA va disminuyendo.

Al analizar por indicador se encontró que el mayor nivel de desconocimiento se dio sobre los costos de producción, seguido de los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales, finalmente sobre los beneficios en la gestión logística.

La figura 17, en las cajas muestra el puntaje total sobre el desconocimiento de beneficios de la Zona Franca de Tacna en una escala del 1 al 125, por cada empresario, denotándose la mediana para empresarios con menos de 6 años en el sector superior a 100 puntos; por

lo que se infiere que de la mayoría desconoce alguna forma de beneficios que brinda la ZOFRATACNA.



FUENTE: Cuestionario de “Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA”

**FIGURA 18:** Desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas de los beneficios de la Zona Franca de Tacna (Por indicador)

**Análisis.-** En la figura 18 se presenta una escala de valoración del 1 al 5, relacionado al desconocimiento de los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales, que son los indicadores con mayor

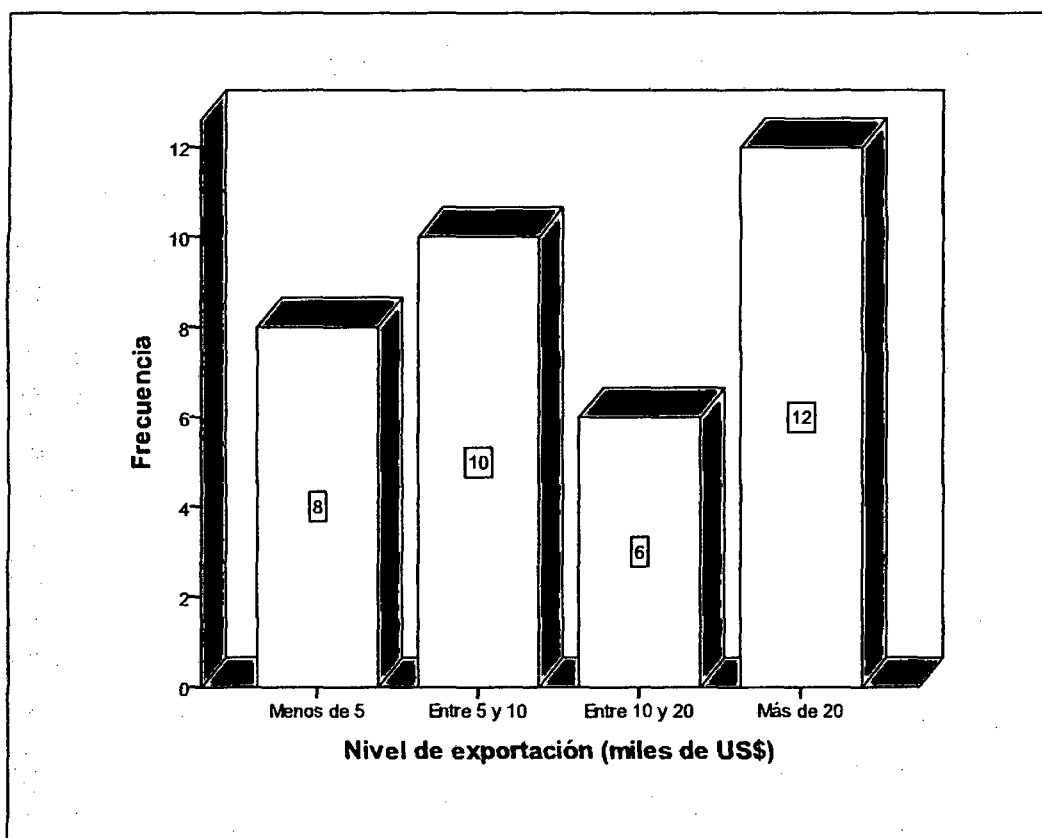
desconocimiento por parte de los empresarios, acentuándose en empresarios con menos de 4 años en función.

#### 4.2.4 Análisis del nivel de exportaciones de bienes y servicios

**CUADRO 22:** Nivel de exportaciones de bienes y servicios (Miles de dólares)

Estadísticos descriptivos			
	N	Media	Desv. típ.
Nivel de exportación (miles de dólares)	36	382,5033	847,67827
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menos de 5	8	22,2%	22,2%
Entre 5 y 10	10	27,8%	50,0%
Entre 10 y 20	6	16,7%	66,7%
Más de 20	12	33,3%	100,0%
Total	36	100,0%	
Tiempo de funcionamiento			Estadístico
Nivel de exportación (miles de dólares)	Menos de 4	Media	304,1847
		Mediana	10,6700
		Desv. típ.	732,08097
	Entre 4 y 6	Media	724,0359
		Mediana	6,5000
		Desv. típ.	1211,97990
	Más de 6	Media	64,3873
		Mediana	58,8265
		Desv. típ.	63,18683

FUENTE: Cuestionario de "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".



FUENTE: Cuadro22.

**FIGURA 19:** Nivel de exportaciones de bienes y servicios (Miles de dólares)

**Análisis del Cuadro 22 y la Figura 19.-** El Cuadro 22, en lo que respecta al nivel de exportaciones anual promedio de bienes y servicios que efectúan las empresas que no utilizan los beneficios de la ZOFRATACNA, se encontró un valor medio de US\$ 382,503; de los cuales, el 33,3% de las empresas exportan más de US\$ 20,000 anuales,

el 27,8% entre US\$ 5,000 y US\$ 10,000, el 22,2% menos de US\$ 5,000 y el 16,70% entre US\$ 10,000 y US\$ 20,000.

Se encontró además que las empresas más antiguas presentan montos de exportación menores, con respecto a las empresas exportadoras nuevas en el mercado.

En la Figura 19, la distribución de las empresas industriales manufactureras activas, tienen un nivel de exportación con una frecuencia de (08) empresas con menos de \$ 5 mil dólares de exportación, y en un monto más elevado, se ubican (12) empresas con un monto mayor a \$ 20 mil dólares de exportación.

## **4.3 DISCUSIÓN O CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS**

### **4.3.1 Contrastación de hipótesis específicas**

**4.3.1.1** La primera hipótesis específica es “El desconocimiento de los representantes legales de

las empresas no instaladas sobre los beneficios tributarios, aduaneros, de acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca de Tacna, influye en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios, no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA”.

Para el contraste se aplicó el estadístico Chi-cuadrado; cuyo reporte es el siguiente:

**H<sub>0</sub>: No existe influencia**

**H<sub>1</sub>: Existe influencia**

**CUADRO 23: Prueba chi-cuadrado**

		Nivel de exportación				Total
		Menos de 5	Entre 5 y 10	Entre 10 y 20	Más de 20	
Desconocimiento de los beneficios tributarios, aduaneros y acuerdos internacionales	Regular	0	0	1	5	6
		0,0%	0,0%	2,8%	13,9%	16,7%
	Elevado	1	0	0	4	5
		2,8%	0,0%	0,0%	11,1%	13,9%
	Muy elevado	7	10	5	3	25
		19,4%	27,8%	13,9%	8,3%	69,4%
<b>Total</b>		8	10	6	12	36
		22,2%	27,8%	16,7%	33,3%	100,0%
<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>						
		Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)		
Chi-cuadrado de Pearson		18,300 <sup>a</sup>	6	0,006		
Razón de verosimilitudes		22,178	6	0,001		
Asociación lineal por lineal		11,905	1	0,001		
N de casos válidos		36				
a. 9 casillas (75,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 0,83.						

FUENTE: Reporte del SPSS 18,0.

**Análisis del Cuadro 23.-** Se presenta la información de contraste del primer indicador, observándose que el valor del Chi-cuadrado es 18,300 ( $p = 0,006$ ), se tiene que el valor de  $p$  es inferior al nivel de significancia del 5%; por tanto, se rechaza  $H_0$ , existe influencia del desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios tributarios, aduaneros, de acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca, sobre el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna, considerando un nivel de confianza del 95%.

**4.3.1.2** La segunda hipótesis específica es: “El desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en la gestión logística, influye en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRTACNA”.

Para el contraste se aplicó el estadístico chi-cuadrado; cuyo reporte es el siguiente:

**H<sub>0</sub>: No existe influencia**

**H<sub>1</sub>: Existe influencia**

**CUADRO 24:** Prueba chi-cuadrado

		Nivel de exportación				Total
		Menos de 5	Entre 5 y 10	Entre 10 y 20	Más de 20	
Desconocimiento de los beneficios en gestión logística	Regular	0	0	1	4	5
		0,0%	0,0%	2,8%	11,1%	13,9%
	Elevado	2	3	2	4	11
		5,6%	8,3%	5,6%	11,1%	30,6%
	Muy elevado	6	7	3	4	20
		16,7%	19,4%	8,3%	11,1%	55,6%
<b>Total</b>		8	10	6	12	36
		22,2%	27,8%	16,7%	33,3%	100,0%
<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>						
		Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)		
Chi-cuadrado de Pearson		7,947 <sup>a</sup>	6	0,242		
Razón de verosimilitudes		9,618	6	0,142		
Asociación lineal por lineal		6,665	1	0,010		
N de casos válidos		36				
a. 10 casillas (83,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 0,83.						

FUENTE: Reporte del SPSS 18,0.

**Análisis del cuadro 24**, Se muestra el valor del chi-cuadrado de 7,947 ( $p = 0,242$ ), se tiene que el valor de  $p$  es superior al nivel de significancia del 5%; por tanto, no se rechaza  $H_0$ , no existe influencia del desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en la gestión logística sobre el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA, considerando un nivel de confianza del 95%.

**4.3.1.3** La tercera hipótesis específica es: "El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en los costos de producción, influye en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA".

Para el contraste se aplicó el estadístico chi-cuadrado; cuyo reporte es el siguiente:

$H_0$ : No existe influencia

$H_1$ : Existe influencia

**CUADRO 25:** Prueba chi-cuadrado

		Nivel de exportación				Total
		Menos de 5	Entre 5 y 10	Entre 10 y 20	Más de 20	
Desconocimiento de los beneficios en los costos de producción	Leve	0	0	0	2	2
		0,0%	0,0%	0,0%	5,6%	5,6%
	Regular	0	0	0	1	1
		0,0%	0,0%	0,0%	2,8%	2,8%
	Elevado	0	0	1	4	5
		0,0%	0,0%	2,8%	11,1%	13,9%
	Muy elevado	8	10	5	5	28
		22,2%	27,8%	13,9%	13,9%	77,8%
<b>Total</b>		8	10	6	12	36
		22,2%	27,8%	16,7%	33,3%	100,0%
<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>						
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)			
Chi-cuadrado de Pearson	14,979 <sup>a</sup>	9	0,092			
Razón de verosimilitudes	17,456	9	0,042			
Asociación lineal por lineal	9,400	1	0,002			
N de casos válidos	36					
a. 13 casillas (81,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 0,17.						

FUENTE: Reporte del SPSS 18,0.

**Análisis del cuadro 25.-** El valor del chi-cuadrado es 14,979 ( $p = 0,092$ ), se tiene que el valor de "p" es superior al nivel de significancia del

5%; por tanto, no se rechaza  $H_0$ , no existe influencia del desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en los costos de producción, sobre el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA, considerando un nivel de confianza del 95%.

#### **4.3.2 Contrastación de Hipótesis General**

La hipótesis general es: “El desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, influye significativamente con el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA”.

Para contrastar la presente hipótesis general, se utilizó el estadístico chi-cuadrado; cuyos resultados se indican en el siguiente cuadro resumen:

**$H_0$ : No existe influencia significativa**

**$H_1$ : Existe influencia significativa**

**CUADRO 26:** Estadístico chi-cuadrado para la Hipótesis General

		Nivel de exportación				Total
		Menos de 5	Entre 5 y 10	Entre 10 y 20	Más de 20	
Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATAC NA	Regular	0	0	1	4	5
		0,0%	0,0%	2,8%	11,1%	13,9%
	Elevado	0	0	0	6	6
		0,0%	0,0%	0,0%	16,7%	16,7%
	Muy elevado	8	10	5	2	25
		22,2%	27,8%	13,9%	5,6%	69,4%
<b>Total</b>		8	10	6	12	36
		22,2%	27,8%	16,7%	33,3%	100,0%
<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>						
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)			
Chi-cuadrado de Pearson	25,200 <sup>a</sup>	6	0,000			
Razón de verosimilitudes	29,794	6	0,000			
Asociación lineal por lineal	15,606	1	0,000			
N de casos válidos	36					
a. 9 casillas (75,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 0,83.						

FUENTE: Reporte del SPSS 18,0.

**Análisis del Cuadro 26.**- El valor del chi-cuadrado es 25,200 ( $p = 0,000$ ), se tiene que el valor de  $p$  es inferior al nivel de significancia del 5%; por tanto, se rechaza  $H_0$ , existe influencia del desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, sobre el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA, considerando un nivel de confianza del 95%.

## CONCLUSIONES

Se presenta a continuación las conclusiones de la presente Tesis:

1. La Zona Franca promueve y desarrolla procesos de industrialización de bienes y prestación de servicios para la exportación con valor agregado; a su vez, se ha comprobado que sí existe influencia del *desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, sobre el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA, confirmándose la hipótesis general planteada; encontrándose que los beneficios tributarios, aduaneros y en acuerdos internacionales son los indicadores con mayor desconocimiento; por lo que se infiere que, a mayor conocimiento de los empresarios sobre los mencionados beneficios, mayor será su potencialidad para exportar productos industriales manufacturados con valor agregado, denotándose la importancia de que las empresas exportadoras no instaladas en ZOFRATACNA consideren dichas ventajas; así como, la emisión de un adecuado mensaje por parte de la autoridad competente.*

2. De la investigación realizada, se concluye que el nivel del desconocimiento de los beneficios tributarios, aduaneros, acuerdos bilaterales y multilaterales demuestran un elevado desconocimiento (69,4%); asimismo, se concluye que, a medida que las empresas tienen más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento de los beneficios en mención va disminuyendo; por lo que se infiere, que las empresas exportadoras no instaladas están en desventaja frente a las que operan dentro de la ZOFRATACNA, por estar exoneradas del Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, Arancel Aduanero por importación de insumos, Impuesto Selectivo al Consumo, Impuesto Extraordinario de Solidaridad, Impuesto a la Promoción Municipal y todo impuesto creado o por crearse, sólo pagando gastos fijos administrativos; lo que marca la diferencia.
  
3. Respecto, al desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en la gestión logística, se ha encontrado que existe relación con un nivel de desconocimiento regular, acentuándose en los servicios de agua y luz que brinda la Zona Franca; sin embargo, se aprecia que estadísticamente no tiene influencia significativa; manteniendo la tendencia que a medida que la empresa tiene más tiempo en el sector, su nivel de desconocimiento sobre los beneficios

logísticos va disminuyendo; por lo que se infiere que, guarda relación como factor complementario, pero que le otorga ventajas en operaciones industriales de exportación como son: servicio al cliente, infraestructura, ubicación y organización que permiten competir con ventaja en los mercados internacionales, situación que no está siendo bien entendida por los empresarios no instalados en la Zona Franca de Tacna.

4. Del análisis sobre el indicador costos de producción, se concluye que el desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna en los costos de producción, sí guarda relación con el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la ZOFRATACNA; pero, se descarta la influencia significativa; donde su valor no depende del volumen de producción y venta, porque son considerados como costos fijos que no se modifican con la producción; por lo que se infiere, una falta de análisis de costos, por parte del empresario no instalado; toda vez que se conoce que los costos de producción de la Zona Franca de Tacna, impulsan a una mejora continua de las operaciones comerciales e industriales, con una reducción de costos de sus transacciones económicas.

## **RECOMENDACIONES**

Mejorar, promover y difundir las ventajas existentes de la Zona Franca de Tacna, a través del Comité de Administración u operador de la ZOFRATACNA y autoridades competentes, sugiriendo centrar su mensaje en los siguientes aspectos:

1. Dar a conocer que las empresas que opten por establecerse dentro de la Zona Franca de Tacna, cuentan con una ventaja frente a las que no lo hacen, posicionando el mensaje en el exportador, de que:
  - 1.1 Se encuentra exonerado del impuesto a la renta, el impuesto general a las ventas, arancel aduanero, impuesto selectivo al consumo, impuesto extraordinario de solidaridad, impuesto a la promoción municipal y todo impuesto creado o por crearse, y sólo pagan gastos fijos administrativos, lo que marca una diferencia.
  - 1.2 Se facilita la asimilación del aprendizaje, la profesionalización e investigación en técnicas de exportación, legislación

aduanera, régimen franco, y de gestión logística, entre otros, con la finalidad de contribuir al dominio de actividades de industria hacia el comercio exterior, por consiguiente el crecimiento de su empresa y el desarrollo socio-económico sostenible en el departamento de Tacna a través de la promoción de la inversión y desarrollo tecnológico.

- 1.3** Que, las empresas no instaladas consideren dichas ventajas replanteando sus inversiones; asimismo, la autoridad competente mejore sus estrategias de marketing, para que sean acogidas por empresas que desean incursionar en actividades de exportación de productos no tradicionales.

## **2. Difundir:**

- 2.1** Que, a las empresas instaladas en la Zona Franca de Tacna, en lo referido a la nacionalización de insumos o productos, las liquidaciones aduaneras de bienes no gravan en la base imponible el pago de derecho aduanero (arancel advalorem) los siguientes conceptos: IGV, ISC, IPM, sobre tasas y otros impuestos creados y por crearse según norma; asimismo, no se aplica el impuesto a la renta, impuesto de solidaridad,

beneficiándose las empresas instaladas en la reducción de costos de producción que recae en los precios de venta del artículo a exportar.

**2.2** Destacar el mercadeo cruzado de la Zona Franca y el de involucrar no sólo un sector industrial de la ciudad, sino involucrar al sector rural de influencia y no sólo centralizarlo en una Zona Franca industrial, si no desarrollar también otros sectores orientados a diversificar la producción o localización de las mismas.

**3.** Considerar dentro del área logística, lo siguiente:

**3.1** La importancia de la ubicación de la Zona Franca de Tacna y el acceso ferroviario, tomando en cuenta los principios de mercadeo para la “selección de lugar”, en la que indica que debe existir facilidad de acceso al local. En este contexto, se deben crear nuevas vías de acceso que permitan agilizar la movilización, tanto para el ingreso como salida de las cargas de las empresas que se ubican en la Zona Franca, en este momento el ingreso y accesibilidad son actividades

meramente burocráticas, no hay vía férrea planeada para conectar la Zona Franca con un terminal ferroviario para contrarrestar la reestructuración urbana de la ciudad que podría afectar el tráfico y accesibilidad de la Zona Franca.

- 3.2** Para fortalecer el aspecto logístico, promover la existencia de Zona Franca por tipo de industria, Zona Franca de servicios, para bancos, potenciar una central de llamadas, generación de software, actividades de cartera, etc. para lo cual sólo se requiere una construcción de edificio multifuncional para la ubicación de personas; de la misma forma, fomentar una Zona Franca para pequeñas y medianas industrias, para productos perecederos, y que de alguna forma la Zona Franca ofreciera algún tipo de conectividad física o que extendiera los servicios logísticos, no sólo para los usuarios permanentes sino que prestara o facilitara a otros industriales el servicio de arrendamiento temporal, importación de insumos entre otros.
- 4.** Destacar la difusión de los beneficios de la Zona Franca de Tacna para toda la industria local, con alcance nacional e internacional, observando que los beneficios financieros, afectan positivamente al flujo de caja de industriales, sin embargo, la vocación de la Zona

Franca está orientada a la industria y los costos de instalación no son atractivos y no ayudan para nada a la pequeña y mediana industria, las autoridades competentes deben promover la posibilidad de que la Zona Franca sea considerada para diferentes tamaños de industria, o crear dentro de ellas parques industriales de extensión que permitan la instalación a otro tipo de empresas.

5. Que, el estado a través de la SUNAT, establezca nuevos programas de difusión y capacitación sobre condiciones, requisitos y procedimientos aduaneros en los regímenes existentes dirigidos a los agentes, empresarios e inversionistas involucrados en operaciones económicas de exportación de mercancías y fomentar mejores prácticas de trámites para la exportación contribuyendo, en parte de esta forma, a una cultura exportadora, especialmente en las pequeñas y medianas empresas manufacturera industrial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Anaya, J. J. 2000: *Logística Integral*. La gestión operativa de la empresa, ESIC Editorial.

Anibal Mora García, Luis. 2008. *Indicadores de la gestión logística*.

Benavides, O. 2002. *Competencias y Competitividad. Diseño para Organizaciones Latinoamericanas*. Editorial Mc Graw – Hill. Bogotá, Colombia.

Chopra 2005. *Administración de la cadena de suministro* “Prentice Hall” Sunil.

Da Silva, Reinaldo O. 2002, *Teorías de la administración, Internacional* Thomson Editores S.A.

David Simcchi-LEVI. *Designing and Managing the Supply Chain Management*.

Daza Portocarrero, J. 2006. *Estadística Aplicada*. Grupo editorial Megabyte S.A.C. Lima – Perú.

Dessler. Gary 1993. *Organización y Administración*. Prentice Hall Interamericana. México

Dessler. Gary 1993. *Organización y Administración*. Prentice Hall Interamericana. México

Enciclopedia marítima internacional. 1998. Indaburo.

Erick Tiemroth, 2001. *The Evolution of Terminal Management and Control system*. Miami USA.

Hernández Sampieri, R. / Fernández Collado, C. / Baptista Lucio, Pilar. 1997, *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill Interamericana de México.

Humberto ECO 2004. *Como se hace una tesis*.

Ley N° 27688, *Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna*,  
Publicada el 28.03.2002, y Norma Modificatoria

Martin Christopher.2006. *Logística, Aspectos estratégicos*.

Namakforoosh, M. 2002. *Metodología de la investigación*. (2° Ed.).  
Editorial Limusa. México.

Nel Quezada L. 2010, *Metodología de la Investigación*, Editora Macro.

Presencia, J. 2000: *Calidad Total en el proceso logístico*, Edita Centro  
intermodal de logística S.A, Instituto de logística  
iberoamericano y Marge Design Editors, S.L.

Quezada Lucio N.2009. *Estadísticas con Pasw18 SPSS*. Editorial Macro.  
E.I.R.L. Lima – Perú.

Reglamento de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna  
aprobado mediante Decreto Supremo N° 011 2002-  
MINCETUR, Publicado el 17.12.2002

Robbins, Stephen 2000. *Administration*. Editorial Prentice Hall. México  
(Décima edición).

Thorsten Rinman, Rigmor Brodefors, 2000. *The Commercial History of Shipping*.

### **Páginas Electrónicas**

ZOFRATACNA :-: Zona Franca de Tacna Perú. (2011). *Página Principal*,  
[en línea] disponible en [http://www.zofratacna.com.pe/home\\_spa.htm](http://www.zofratacna.com.pe/home_spa.htm). [consulta hecha el 13/05/2011].

Dirección Regional de la Producción - Tacna. (2011). Dirección  
Producción – Tacna, [en línea] disponible en <http://www.direpro-tacna.gob.pe/index.php?> [consulta hecha el  
13/05/2011].

Plan Estratégico Regional Exportador Región Tacna. [en línea]  
disponible en [http://www.mincetur.gob.pe/comercio/tacna/.../PERX\\_TACNA\\_FINAL](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/tacna/.../PERX_TACNA_FINAL). [consulta hecha el  
16/07/2011].

Oficina Departamental de Estadística e Informática, *INEI*. disponible en  
<http://www.inei.gob.pe/enei/tacna/practicas.php>. [consulta  
hecha el 28/06/2011]

# **ANEXOS**

## ANEXO 01

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna y su influencia en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRA Tacna.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS
<p><b>Problema Principal</b></p> <p><i>¿El desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna influyen en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna?</i></p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Conocer si el desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna influye en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRA Tacna.</p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p><i>El desconocimiento, de los representantes legales de las empresas no instaladas, de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna, influyen significativamente con el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRA Tacna.</i></p>
<p><b>Preguntas secundarias</b></p> <p>1. ¿El desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios Tributarios, aduaneros, acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instalados en el recinto de la Zona Franca de Tacna?</p> <p>2. ¿El desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca en la gestión logística influyen en el nivel de exportaciones de</p>	<p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>1. Conocer si el desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas, sobre los beneficios Tributarios, Aduaneros, acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de ZOFRA Tacna.</p> <p>2. Conocer si el desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca en la gestión logística influyen en el nivel de exportaciones</p>	<p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>1. El desconocimiento de los representantes legales de las empresas no instaladas sobre los beneficios tributarios, aduaneros, de acuerdos internacionales que brinda la Zona Franca influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.</p> <p>2. El desconocimiento sobre los beneficios que brinda la Zona Franca en la gestión logística influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de</p>

<p>las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la <i>Zona Franca de Tacna</i>?</p>	<p>de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de ZOFRA Tacna.</p>	<p>bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.</p>
<p>3. ¿El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca en los costos de producción influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la <i>Zona Franca de Tacna</i>?</p>	<p>3. Conocer si el desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca en los costos de producción influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de ZOFRA Tacna</p>	<p>3. El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca en los costos de producción influyen en el nivel de exportaciones de las empresas productoras de bienes y servicios no instaladas en el recinto de la Zona Franca de Tacna.</p>

## ANEXO 02

### CUESTIONARIO

#### “DESCONOCIMIENTO DE LOS BENEFICIOS DE LA ZONA FRANCA DE TACNA” N° \_\_\_\_\_

Este instrumento corresponde al desarrollo de un trabajo de tesis de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional “Jorge Basadre”, que contribuirá a mejorar el entendimiento de las necesidades y ventajas para exportar, por lo que **AGRADECERÉ RESPONDER LA PRESENTE ENCUESTA.**

#### Aspectos Generales:

1. Distrito de ubicación de la empresa: \_\_\_\_\_
2. ¿Edad del propietario? \_\_\_\_\_
3. ¿Sexo? \_\_\_\_\_
4. ¿Años de funcionamiento de la empresa? \_\_\_\_\_
5. ¿Cuál es su principal producto de exportación? \_\_\_\_\_

#### Aspectos Específicos:

6. Marque con X el tipo de beneficio ó exoneración que conoce para producir y exportar a través de la Zona Franca de Tacna.

6.1. ¿Qué Beneficios Tributarios, conoce?

	<b>Beneficio y/o exoneración</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
a.	Impuesto a la Renta (IR)					
b.	Impuesto General a las Ventas(IGV)					
c.	Impuesto de Promoción Municipal (IPM)					
d.	Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)					

(5)No Conoce; Conoce:(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,2. ¿Qué beneficios para exportar mediante Tratado de Libre Comercio entre dos países, conoce?, (Marque con X)

	<b>Beneficio – Acuerdos Bilaterales</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
a.	Beneficios del TLC: Perú-Chile					
b.	Beneficios de la Zona Especial Aduanera Perú-Bolivia					
c.	Beneficios del TLC: Perú-Filipinas					
d.	Beneficios del TLC: Perú-Alemania					
e.	Beneficios del TLC: Perú-Estados Unidos					
f.	Beneficios del TLC: Perú-Ecuador					

(5)No Conoce; **Conoce:**(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,3. ¿Qué beneficios para exportar mediante acuerdos de complementación económica con países del Bloque económico, conoce? (Marque con X)

	<b>Beneficio – Acuerdos Multilateral</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
a.	Países: MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay)					
b.	UE (Unión Europea)					
c.	APEC (Cooperación Económica Asia Pacífico)					
d.	CAN (Comunidad Andina de Naciones)					
e.	ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)					

(5)No Conoce; **Conoce:**(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,4.

	¿Conoce sobre Trámites de despacho aduanero para importar y exportar a través de la Zona Franca de Tacna?	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

(5)No Conoce; **Conoce:**(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,5.

	¿Cree Ud., que ciertos productos peruanos de exportación tienen arancel cero en el mercado destino (Unión Europea) si se acogen al sistema general de preferencias arancelarias otorgado por los países desarrollados de la Unión Europea ó EE.UU?	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

(5)No Conoce; **Conoce:**(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,6.

¿Conoce el beneficio económico, consistente en la RESTITUCION del 5% del FOB (insumos importados) al exportar productos (Mercancías), que han sido transformados utilizando materia prima nacional?	1	2	3	4	5

6,7.

¿Conoce el beneficio económico consistente en la DEVOLUCIÓN del IGV pagados por insumos nacionales utilizados en la Zona Franca Tacna, dándole un valor agregado y exportándolo como producto nacional?	1	2	3	4	5

(5)No Conoce; Conoce:(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,8. ¿Qué Beneficios/Ventajas logísticas de la Zona Franca de Tacna, conoce? (Marque con X, sólo la actividad que realiza)

	1	2	3	4	5
a. Infraestructura					
b. Existencia de Comunicaciones					
c. Inmediatez del Serv. BANCARIO					
d. Servicio de Agua, Luz sin I.G.V.					

(5)No Conoce; Conoce:(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,9.

¿Ha comparado los costos de producción entre producir dentro de ZOFRATACNA y producir fuera de la ZOFRATACNA?	1	2	3	4	5

(5)No Conoce; Conoce:(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,10.

¿Ha tomado conocimiento de la relación existente entre los beneficios para exportar por la Zona Franca de Tacna con los costos de producción de un producto exportado? (Por favor, marque con X)	1	2	3	4	5

(5)No Conoce; Conoce:(4)Muy Poco: (3) Regular, (2)Bien (1) Muy bien

6,11. ¿Cuánto es el Monto en Dólares-FOB EXPORTADO por su empresa?

2008 \_\_\_\_\_ 2009 \_\_\_\_\_ 2010 \_\_\_\_\_

**Gracias.**

## ANEXO 03

### BASE DE DATOS

#### “DESCONOCIMIENTO DE LOS BENEFICIOS DE LA ZONA FRANCA DE TACNA”

		P R E G U N T A S							
Nº Ficha	Aspectos Generales					Aspectos Específicos			
	1	2	3	4	5	6,1.a	6,1.b	6,1.c	6,1.d
1	1	63	1	4	3	5	2	2	5
2	5	63	1	2	3	3	2	2	2
3	5	71	1	4	13	4	4	4	4
4	5	63	1	3	13	1	1	5	5
5	5	68	1	3	17	2	2	2	5
6	5	61	2	2	7	2	2	5	5
7	5	64	1	2	13	2	2	4	5
8	5	58	1	2	3	5	5	4	4
9	2	69	1	6	3	3	3	4	5
10	2	61	1	5	21	4	4	5	5
11	2	63	1	2	1	4	3	4	4
12	2	60	1	3	1	3	4	5	5
13	1	58	1	4	18	4	5	5	5
14	2	63	1	3	13	3	3	5	5
15	3	43	1	4	3	3	3	3	3
16	3	51	1	7	3	3	3	3	5
17	4	49	2	2	13	3	3	5	5
18	4	51	2	3	1	4	3	4	5
19	4	63	1	3	3	4	4	4	4
20	4	52	1	5	3	3	3	4	5
21	4	59	1	6	2	2	2	2	2
22	1	61	1	3	13	3	3	4	5
23	1	43	2	3	12	3	3	3	4
24	1	47	1	2	6	4	4	4	5
25	2	69	1	3	3	4	3	4	5

26	1	44	1	2	15	3	3	3	4
27	6	63	1	14	8	3	3	4	4
28	1	63	1	3	4	3	3	4	4
29	4	42	1	6	2	2	2	2	2
30	4	54	1	11	2	1	1	1	1
31	3	51	1	3	3	3	3	3	3
32	3	49	1	3	3	3	2	4	4
33	3	44	1	3	3	2	2	3	3
34	3	46	1	2	9	2	2	3	3
35	4	64	1	9	2	1	1	1	1
36	1	52	2	3	1	3	3	3	4

**Fuente:** Cuestionario "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA.

Valorado mediante la escala de Likert del 1 al 5.

PREGUNTAS / RESPUESTAS :

Nº Ficha	PREGUNTAS / RESPUESTAS :									
	6,2.a	6,2.b	6,2.c	6,2.d	6,2.e	6,2.f	6,3.a	6,3.b	6,3.c	6,3.d
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4
4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4
5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4
6	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4
7	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3
8	3	5	5	5	4	5	4	5	5	4
9	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4
10	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5
11	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4
12	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4
13	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5
14	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4
15	3	3	5	5	3	4	3	3	5	4
16	3	5	5	5	4	5	4	5	5	4
17	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
18	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
20	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4
21	2	2	2	2	3	3	1	2	2	5
22	4	5	5	5	5	5	3	3	4	4
23	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5
24	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
26	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
27	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4
28	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
29	2	5	4	3	1	4	3	1	2	5
30	1	3	5	5	2	5	4	4	4	1
31	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3
32	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3

33	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3
34	2	2	5	5	4	4	2	2	3	3
35	1	2	3	2	2	2	2	3	3	2
36	3	4	5	5	4	5	4	5	5	4

**Fuente:** Cuestionario "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA.  
 Valorado mediante la escala de Likert del 1 al 5.

Nº Ficha	PREGUNTAS:/RESPUESTAS										
	6,3.e	6,4	6,5	6,6	6,7	6,8.a	6,8.b	6,8.c	6,8.d	6,9	6,10
1	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5
2	4	3	4	4	4	3	5	4	5	5	5
3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5
4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	5	5
5	4	3	4	4	4	2	5	5	5	5	5
6	4	3	5	5	5	2	2	4	5	5	5
7	4	3	5	5	5	2	2	2	2	5	5
8	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5
9	4	3	4	5	5	3	3	4	5	5	5
10	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	5
11	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5
12	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5
13	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5
14	4	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5
15	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4
16	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5
17	4	3	5	5	5	3	4	4	5	5	5
18	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
20	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5
21	2	1	1	2	2	1	1	3	5	2	2
22	4	3	3	3	3	4	4	4	5	3	3
23	5	3	5	5	5	3	4	4	4	5	5
24	5	3	5	5	5	3	4	4	5	5	5
25	5	3	5	5	5	4	4	4	5	4	5
26	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5
27	5	3	5	5	5	3	4	4	4	4	5
28	5	3	5	5	5	3	4	4	5	5	5
29	1	1	5	2	1	2	2	2	4	1	1
30	4	1	4	1	1	3	3	1	3	1	1
31	2	4	3	3	3	4	5	3	5	3	3
32	3	2	2	2	2	4	3	3	4	3	4
33	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3

34	3	2	5	4	4	3	3	2	4	4	5
35	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4
36	5	3	4	5	4	3	4	4	5	4	4

**Fuente:** Cuestionario "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".

Valorado mediante la escala de Likert del 1 al 5.

Nº Ficha	PREGUNTA 6,11			PROMEDIO
	2008	2009	2010	EXPORTACIONES Miles Dólares-US\$
1	5,75	4,3	7,2	5,75
2	7,32	7,5	7,15	7,32
3	6,9	7,8	6	6,9
4	3,42	2,9	3,96	3,42
5	9,69	14,3	5,1	9,69
6	9,02	8,8	9,24	9,02
7	27,69	30,4	24,96	27,69
8	4,14	4	4,32	4,14
9	6,1	5,5	6,7	6,1
10	1	0,95	1,05	1
11	19,5	19,5	19,5	19,5
12	12,25	13	11,5	12,25
13	6,5	11,5	1,5	6,5
14	4,51	4,42	4,61	4,51
15	1010	1100	920	1010
16	100	90	110	100
17	12,24	12,96	11,52	12,24
18	5,32	5,04	5,6	5,32
19	1,43	1,5	1,35	1,43
20	6,08	5,85	6,3	6,08
21	3220	3500	2940	3220
22	192,5	190	195	192,5
23	11,88	12,96	10,8	11,88
24	6,75	6	7,5	6,75
25	10,67	9,9	11,44	10,67
26	22,5	21,6	23,4	22,5
27	4,9	4,9	4,9	4,9
28	1,26	1,22	1,3	1,26
29	2254	2688	1820	2254
30	135	116,67	153,33	135
31	2300	2200	2400	2300
32	2035	1650	2420	2035
33	2100	2000	2200	2100

34	195	190	200	195
35	17,65	15,01	20,29	17,65
36	4,17	4,08	4,25	4,17

**Fuente:** Cuestionario "Desconocimiento de los beneficios de ZOFRATACNA".