



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

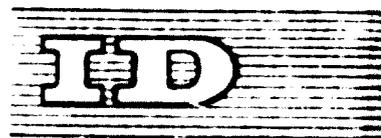
CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



03409-S



Dr. ENRIQUE
FERNÁNDEZ DE ROVÉS
Director General
Ginebra
Suiza

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Curso práctico de explotación de zonas francas
industriales, con medidas como incentivo para
promover industrias orientadas hacia la
exportación

Aeropuerto Franco Internacional de Shannon
Irlanda, 5 - 16 marzo 1977

LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES, CONSIDERADAS COMO INCENTIVO PARA
PROMOVER INDUSTRIAS ORIENTADAS HACIA LA EXPORTACION*

Preparado por
la Secretaría de la ONUDI

* La presente versión española es traducción de un texto no revisado.

10.74-1113

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards, even though the best possible copy was used for preparing the master fiche.

Índice

	<u>Página</u>
I. Introducción	3
II. Objetivos de las zonas francas industriales	4
III. Ventajas de las zonas francas industriales	5
IV. Atracción de inversiones extranjeras	6
V. Orientación exportadora de las zonas francas industriales	8
VI. Criterios aplicables para la selección de industrias	9
VII. Formas de incentivos aplicables en las zonas francas industriales	11
VIII. Servicios generales y comunes en las zonas francas industriales	13
IX. Organización y administración de las zonas francas industriales	14
X. Promoción de las zonas francas industriales	16
XI. Conclusion	17
Anexo: Aide-Mémoire (Los puertos francos y zonas francas, considerados como incentivos para la promoción de industrias orientadas hacia la exportación)	20

I. INTRODUCCION

El concepto de "puertos francos" o "zonas francas" cuenta ya varios siglos. Antiguamente, estas zonas solían ser enclaves e islas que se concedían a los comerciantes -foráneos, por lo general- ciertos privilegios especiales. En la época colonial, se trataba principalmente de concesiones en virtud de las cuales se permitía que los países industrializados importasen maquinaria y que las empresas comerciales reconocidas expidiesen materias primas del hinterland. Cabe citar como ejemplos el caso de Hong Kong y el de Singapur.

En época más reciente, los "puertos francos" eran escalas de la navegación marítima en las que los pasajeros podían comprar artículos sin pagar derechos de importación (por ejemplo, Adén, Tánger, Gibraltar).

En muchos puertos marítimos importantes existen las llamadas "zonas francas", en las que se pueden almacenar o elaborar productos, en régimen de franquicia aduanera en espera de su reexportación o bien de su distribución -breve pa o de los derechos de aduanas correspondientes- en el país. Se considera que estas zonas no forman parte del territorio del país en que se radican y que, por lo tanto, en ellas no rigen las disposiciones legales que obligan al pago de derechos de aduana e impuestos al consumo. En esta categoría están comprendidos casi todos los puertos francos y zonas francas de los países desarrollados y también los situados en algunos países en desarrollo, como Panamá y el Líbano. También se vienen estableciendo -en los Estados Unidos de América, por ejemplo- zonas francas en los grandes aeropuertos, con el fin de imprimir mayor rapidez a las operaciones de distribución comercial.

En 1958 surge un concepto nuevo: el de las zonas francas basadas en actividades manufactureras muy decididamente orientadas hacia la exportación, denominadas "zonas francas industriales". Hasta ahora, son muy pocas las zonas de este tipo establecidas con éxito, mientras que la ONUDI ha constatado la existencia de hasta 100 zonas francas basadas principalmente en el comercio o el depósito de mercancías.

La ONUDI, en el cuadro de su labor de fomento de las industrias orientadas hacia la exportación, proporciona asistencia técnica -partiendo en gran parte de las zonas francas industriales existentes- para desarrollar este nuevo concepto.

En resumen, cabe decir que el concepto se caracteriza por el establecimiento de modernas plantas manufactureras dentro de un parque industrial, lo cual se logra ofreciendo una serie de ventajas que puedan interesar tanto a los empresarios extranjeros como a los del país. Para este fin de estímulo, lo que proporciona el mayor atractivo son las que se ofrezcan a los inversionistas incentivos tales como la exención, durante un

plazo determinado, del pago del impuesto a las sociedades de capital, la exención del pago de derechos sobre las importaciones de maquinaria destinada a la producción, la autorización para repatriar determinado porcentaje de las utilidades y otras facilidades. Asimismo, se suele suministrar, contra el pago de un módico alquiler, naves industriales ya listas para entrega inmediata y dotadas de todos los servicios necesarios.

Los principales objetivos son: crear puestos de trabajo, reducir la emigración de la mano de obra y facilitar la importación de tecnología adecuada. Si bien los objetivos difieren según el grado de desarrollo industrial de cada país, el fin básico del proyecto es atraer inversiones de capital hacia las industrias de exportación. Los casos principales de éxito se han dado en Shannon (Irlanda), Masan (República de Corea) y Malasia.

También van a establecerse zonas francas industriales, con asistencia de la ONUDI, en Africa occidental, Centroamérica, Sudamérica, Oriente Medio y Lejano Oriente. Según va comprobándose el éxito de esta política de desarrollo industrial, aumenta el número de las solicitudes de asistencia en esta esfera que se reciben de los países en desarrollo.

La tendencia, en los países desarrollados, a la fuerte elevación del costo del factor trabajo, y los límites existentes en cuanto a la posibilidad de aplicar políticas de sustitución de las importaciones en los países en desarrollo, militan también en favor del establecimiento de zonas francas industriales. Muchos países en desarrollo desean controlar las inversiones extranjeras en sus economías al paso que procuran obtener divisas a fin de mejorar la situación de la balanza de pagos, y este tipo de proyecto les permite hacer ambas cosas.

II. OBJETIVOS DE LAS ZONAS FRANCA INDUSTRIALES

Por lo general, para la implantación de una zona franca industrial se permite la importación, en régimen de franquicia y sin control aduanero, del equipo, materias primas y componentes necesarios para la producción, siempre que nada de todo ello, ni tampoco las semimanufacturas o manufacturas producidas, crucen los límites de la zona franca pasando a territorio de régimen aduanero normal. Esta renuncia del gobierno a la percepción de los derechos de aduanas y de ciertos impuestos se hace a cambio de las ventajas, visibles e invisibles que reporta al país la zona franca industrial.

Por lo general, el establecimiento de una zona franca industrial obedece a una combinación de diversas razones, ya que se tienen en cuenta aspectos tales como los siguientes:

- a) La zona formará parte de un programa general de industrialización del país o de determinada región del mismo,
- b) Contribuye a resolver el problema del desempleo mediante la creación de puestos de trabajo;
- c) Estimula el desarrollo de industrias orientadas hacia la exportación, con lo que aumenta el volumen de exportaciones del país y sus ingresos de divisas;
- d) Se conocen modernas técnicas industriales extranjeras que elevan el nivel de la industria nacional;
- e) Se alientan las nuevas inversiones en la industria, tanto de capital nacional como de capital extranjero,
- f) Se coadyuva al desarrollo concentrado y racional de la infraestructura, en el que la zona franca cumple la función de polo de industrialización.

La situación geográfica del país -y su acceso a las fuentes de suministro de materias primas o componentes, o a los mercados que hayan de acoger sus productos acabados- desempeña un papel importante, especialmente porque afecta al funcionamiento eficaz y prospero de la zona franca industrial. Es, pues, importantísimo que los planes para el establecimiento de una zona franca industrial no se decidan sino después de estudiar cuidadosamente la viabilidad del proyecto, considerando los diversos objetivos de la zona franca proyectada y sopesando los pros y contras de la zona desde el punto de vista de la economía nacional.

III. VENTAJAS DE LAS ZONAS FRANCA INDUSTRIALES

1. Ventajas para el país de radicación (país huésped):

- a) Creación de puestos de trabajo y reducción de la emigración,
- b) Desarrollo de industrias orientadas hacia la exportación;
- c) Aumento de las exportaciones y de la entrada de divisas;
- d) Estímulo de las inversiones en general y, en particular, de las de capital extranjero;
- e) Elevación del nivel técnico general en la industria;
- f) Actuación concentrada y racional para el desarrollo de la infraestructura;
- g) Creación de nuevas fuentes de ingreso por medio de la subcontratación de operaciones de montaje y la venta de servicios de suministro de agua, gas, electricidad, etc.

2. Ventajas para los empresarios:

Aparte de las mencionadas ventajas para el país huésped, hay que tener presente que una zona franca industrial habrá de resultar ventajosa para los empresarios ocupantes, ya que no se puede justificar la implantación de la zona remitiéndose tan sólo a las ventajas que reporte al país. Las que obtienen los ocupantes son del tipo siguiente:

- a) Exención del pago de derechos de importación aplicada a los elementos de equipo y otros medios de producción,

- b) Exención total o parcial -por una sola vez- por un período determinado- del pago de impuestos sobre el capital o sobre las utilidades,
- c) Concesiones especiales en cuanto a amortización o a repatriación de utilidades
- d) Posibilidad, para los inversionistas, de utilizar servicios y facilidades de financiación de las inversiones.
- e) Posibilidad de comprar o alquilar fábricas normalizadas ya dispuestas,
- f) Provisión de servicios públicos generales y comunes
- g) Aplicación de tasas y tarifas preferenciales para el alquiler de terrenos y el suministro de servicios de agua, gas, electricidad, transporte, etc.
- h) Instalaciones y servicios para la formación profesional de posibles trabajadores,
- i) Simplificación, gracias al régimen de administración centralizada y autónoma de la zona franca, de los trámites que han de cumplir los inversionistas a fin de obtener los diversos permisos necesarios para emprender nuevas actividades industriales.

Otro problema grave que han de enfrentar los países en desarrollo durante su proceso de industrialización es el que plantea la falta de un "ambiente industrial", de un medio en el que la industria encuentre apoyo suficiente, y se ha considerado que el establecimiento de zonas francas industriales puede ser una manera de hacer frente al problema. En poco tiempo, relativamente, y sin excesivo gasto público, se puede efectuar una labor concentrada a fin de preparar la infraestructura, y atender otros aspectos considerados como necesarios e importantes, en el recinto de la zona franca industrial y en sus inmediaciones.

IV. ATRACCION DE INVERSIONES EXTRANJERAS

Como ya se ha dicho, una zona franca industrial puede reportar cierto número de ventajas a los inversionistas. Ahora bien ¿Cómo atraer hacia la zona las inversiones de los hombres de empresa? Para esclarecer este punto, hay que analizar las motivaciones de los empresarios.

Los fabricantes extranjeros que producen para los mercados mundiales, y que se ven sujetos a la presión que ejercen, por un lado, el encarecimiento de la mano de obra y, por otro, la agravación de la competencia internacional y nacional, buscan constantemente la manera de reducir o minimizar sus costos de fabricación y distribución. La racionalización de la producción y de los métodos de transporte (empleo de contenedores etc.), y la modernización de las redes de ventas y de distribución, son otros tantos ejemplos de estos esfuerzos. Una zona franca industrial pudiera muy bien proporcionar a esos fabricantes nuevos medios de racionalizar su producción y reducir sus costos de venta. Desplazando su base manufacturera a una zona franca industrial, apropiada, podrían encontrar ventajas decisivas en ese sentido, por razones relacionadas con algunos de los aspectos siguientes:

- a) Reducción de los costos de transporte de las materias primas.
- b) Reducción de los costos de transporte de los productos acabados.
- c) Reducción de los costos de mano de obra.
- d) Disponibilidad de abundante fuerza de trabajo calificada.
- e) Reducción de los costos iniciales de inversión y, por consiguiente, menor porcentaje del llamado capital inmovilizado, gracias a los incentivos fiscales y materiales, y a la asistencia en la zona de servicios comunes y generales, así como a otras modalidades de trato preferencial.

El país huésped, al atraer empresarios extranjeros, se beneficia de las inversiones. Además de las ventajas ya señaladas, cabría tener en cuenta lo siguiente:

- a) En muchos casos, los inversionistas extranjeros no traen consigo todo el personal necesario para la gestión de la empresa. Es bastante frecuente que se llenen con personal local puestos de gestión importantes. Ello da ocasión a que esos funcionarios locales se formen en el desempeño de puestos de gestión superior y a que esa adquisición de conocimientos teóricos y prácticos conduzca a la elevación general, en el país, del nivel de competencia del personal directivo, competencia que podrá luego aprovecharse para el desempeño de tareas semejantes en las industrias nacionales.
- b) Los inversionistas de países desarrollados se inclinan con frecuencia a extender sus actividades de producción a países extranjeros mediante formas de cooperación tales como la subcontratación, la constitución de empresas mixtas, o la simple cooperación técnica por cesión de licencias para la explotación de técnicas. No cabe duda de que esta cooperación industrial resultará ventajosa para los países en desarrollo, ya que les dará la posibilidad de conseguir nuevas técnicas de producción y gestión industrial poco o nada conocidas para ellos y servirá también para acelerar el proceso de creación en el país de una atmósfera propicia a la industrialización.
- c) El establecimiento de nuevas industrias estimularía el desarrollo de diversas industrias auxiliares en el país. Por ejemplo, el hecho de que las industrias nacionales existentes suministren materias primas y material y servicios de envasado a las industrias ocupantes de la zona, y les presten otros servicios, puede conducir al perfeccionamiento de las industrias nacionales y a la elevación de su calidad técnica hasta el nivel internacional. Esto sería una clara ventaja para la aceleración de la industrialización del país en general. Para ello, empero, habría que estimular la concatenación de doble sentido entre las industrias nacionales y las de la zona franca, y evitar que la zona constituyera un enclave aislado.
- d) Los empresarios extranjeros suelen traer consigo mercados de exportación, así como también las técnicas y los conocimientos teóricos y prácticos que en esos mercados se requieren. De esta forma, el país huésped se ahorra la penosa labor de efectuar detallados estudios e investigaciones de mercados en la etapa de preplanificación que precede a la decisión de crear una zona franca industrial. Se ha comprobado a menudo que el estancamiento del comercio de exportación de los países en desarrollo tiene su origen en la falta de conocimientos y de procedimientos técnicos adecuados para orientar hacia los mercados exteriores las actividades de producción y de comercialización.

V. ORIENTACION IMPORTADORA DE LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES

Entre las diversas razones que puede tener un país en desarrollo para establecer una zona franca industrial, una de las más importantes es el fomento de las industrias orientadas hacia la exportación. En los mercados internos de los países en desarrollo, es frecuente que la demanda no sea lo bastante grande para justificar la producción a escala económica. O bien las fábricas tienen que desaprovechar gran parte de su capacidad o bien la escala de producción es demasiado exigua, lo que se traduce en costos de producción altos y falta de competitividad en el mercado exterior.

Por otro lado, en los países en desarrollo, cuyo proceso de industrialización suele hallarse aún en sus comienzos, la disponibilidad de materiales para la producción industrial es limitada, y se requiere un elevado porcentaje de importaciones. Sin embargo, todos estos materiales ~~que se importan~~ pasan luego a formar parte de las exportaciones, con excepción de un pequeño porcentaje que, una vez pagados los derechos de importación, puede venderse en el mercado interno.

En vista de estas circunstancias, son evidentes las ventajas que puede reportar una zona franca industrial si se orienta expresamente hacia la producción exportable. La exigüidad del mercado interno puede compensarse gracias a la disponibilidad de mercados de exportación, con lo cual se puede producir a escala económica. Para la importación de los materiales que, en mayor proporción, se requieran con ese fin, cabrá acogerse a la exención del pago de derechos e impuestos que se aplica a las zonas francas.

Como ya se ha señalado, la relación directa con los mercados extranjeros, y lo que el suministro a dichos mercados entraña en cuanto al nivel internacional de exigencias en materia de calidad, envasado, presentación, etc., influirá también favorablemente sobre los métodos y técnicas de la producción industrial, y puede iniciar una reacción en cadena que acabe trayendo al país una industrialización de más alto nivel.

También cabe destinar productos fabricados en la zona franca industrial a satisfacer la demanda del mercado interno. En tal caso, se aplicarán a los bienes así suministrados los derechos de importación normales, como si procediesen de países extranjeros. No obstante, quizá valdría la pena considerar la posibilidad de aplicar a las manufacturas procedentes de esas zonas francas un arancel ligeramente ventajoso, que constituiría un incentivo más para promover el establecimiento de industrias en la zona.

El porcentaje de la producción destinado al mercado interno debería ser limitado -no mayor del 20%, por ejemplo- de tal suerte que por lo menos el 80% de los productos se destinaran a mercados de otros países. Esto tiene especial importancia, ya que, de lo contrario, podría ocurrir que, al igual que en las zonas francas comerciales, la

zona franca industrial se orientar pronto, decididamente, hacia la importación. Esto disminuiría su contribución a la economía nacional, en comparación con los sacrificios que supone la concesión de exenciones aduaneras y fiscales y de otros incentivos y estímulos.

VI. CRITERIOS APLICABLES PARA LA SELECCIÓN DE INDUSTRIAS

Los objetivos que se persiguen con la creación de zonas francas industriales dan la pauta básica para la selección de industrias admisibles en las mismas. Parece razonable enfocar esta selección elaborando al efecto ciertas agrupaciones básicas. Tales agrupaciones se constituirán atendiendo a la medida en que las diversas industrias resulten deseables para lograr el conjunto de objetivos de la zona franca industrial, o bien de acuerdo con la importancia de dichas industrias dentro de los planes de industrialización general del país.

Podría utilizarse para ello el método siguiente:

Las industrias más deseables entrarían en la categoría "A", a la que seguirían las categorías "B" y "C", según el grado de contribución o de importancia de las industrias. Se podrían conceder incentivos preferenciales especiales al grupo "A", e incentivos normales al grupo "C", otorgando al grupo "B" incentivos intermedios entre los correspondientes a las industrias de las categorías "A" y "C".

Importa señalar que, no obstante los criterios de agrupación indicados, la decisión acerca de lo apetecibles o convenientes que sean ciertos tipos de industrias debe relacionarse estrechamente, en cada país, con cierto número de problemas característicos del mismo. En efecto, antes de fijar los criterios hay que examinar muy atentamente las circunstancias económicas, las políticas de desarrollo industrial de los planes, y otros aspectos del país huésped. Además, habrá que dejar cierto margen de flexibilidad en cuanto a la composición de los grupos, a fin de poder modificarla más adelante si las circunstancias lo aconsejan.

Las industrias de la categoría "A" pueden corresponder a alguno de los conceptos básicos que se indican a continuación, si bien debe señalarse que la lista no es exhaustiva y que está ordenada al azar;

- a) Industrias con gran densidad de mano de obra,
- b) Industrias orientadas hacia la exportación,
- c) Industrias con sólida base de viabilidad, dadas sus perspectivas de desarrollo futuro,
- d) Industrias basadas en un suministro razonablemente seguro de materias primas del país y de mercados extranjeros que se hallen a distancia razonable para el transporte;

- e) Industrias con altos índices de valor agregado
- f) Industrias basadas en técnicas de producción modernas, eficientes
- g) Industrias cuyas materias primas o productos acabados no se vean perjudicados de manera importante por el desplazamiento de la zona franca industrial
- h) Industrias que no sean incompatibles con las disponibilidades actuales o previsibles en materia de suministros de agua, gas y electricidad, desarrollo de la infraestructura, etc.
- i) Industrias que no ocasionen ningún tipo de contaminación
- j) Industrias que tengan mayores posibilidades de concatenación de doble sentido con las industrias nacionales ya existentes o con las industrias tradicionales del país. En otras palabras, las industrias que puedan utilizar materias primas o componentes locales como parte de los insumos que necesitan para su producción.

Como en el funcionamiento de una zona franca influye mucho el desarrollo de la infraestructura en sus inmediaciones, la selección de industrias admisibles debe hacerse de manera tal que encaje en los planes de desarrollo de la zona franca, que a su vez deben coordinarse con el desarrollo de la infraestructura y, especialmente, con el de los servicios de agua, gas y electricidad, así como también con el de los servicios de bienestar social para los trabajadores.

Es importantísimo fijar el nivel de tecnología moderna que habrán de tener las industrias, ya sean del tipo de gran densidad de mano de obra o del de gran densidad de capital. Si es posible, los productos deberán tener una calidad de aceptación mundial a fin de mantener su competitividad internacional.

Quando el principal objetivo de la zona franca industrial es ayudar a resolver el problema del desempleo creando puestos de trabajo, procede asignar la categoría A a las industrias de gran densidad de mano de obra. Es evidente, sin embargo, que los países en que no abunde la mano de obra habrán de mostrarse muy cautelosos al respecto. Deben estudiar la posible conveniencia de estimular el desarrollo de las industrias que requieran poca mano de obra, a fin de evitar que la creciente demanda de mano de obra origine tensiones excesivas. Lo mejor sería, probablemente, escalonar por fases el plan de desarrollo de la zona franca. En la primera fase se daría prioridad a las industrias de gran densidad de mano de obra, y en la segunda, al desarrollo de industrias con más bajos índices de utilización de ese factor.

Asimismo, habría que tratar de promover las industrias con altos índices de valor agregado, y también las industrias en las que el peso de la composición de la fuerza de trabajo se desplace de la menos calificada hacia la mano de obra de mediana y alta calificación. También importa cuidar de que, en la composición de la fuerza de trabajo de las industrias seleccionadas, haya el debido equilibrio en cuanto a sexo, edad y calificación profesional.

Lo obstante, hay que hacer notar que toda selección depende de los inversionistas, ya que el hecho de que se seleccione determinado tipo de industrias no garantiza por sí solo que vayan a recibirse solicitudes de inscripción en la zona.

III. FORMAS DE INCENTIVOS APPLICABLES EN LAS ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES

Al tratar de las formas de incentivos aplicables en las zonas francas industriales, hay que señalar que nos referimos a incentivos cuya finalidad sea atraer hacia la industria nuevas inversiones nacionales y extranjeras, y no a los llamados incentivos a la exportación o sistemas de primas a la exportación, cuya finalidad es promover las actividades del comercio exportador.

La mayoría de los países, ya sean desarrollados o en desarrollo, ofrecen una serie de incentivos para la promoción de inversiones, es decir, los llamados incentivos fiscales, a fin de promover nuevas inversiones en la industria. En el caso de los países en desarrollo, se ha reconocido que, con mucha frecuencia, tales incentivos fiscales no cumplen enteramente su finalidad de atraer inversionistas extranjeros.

La razón es que esos incentivos se ofrecen a menudo en condiciones tan complicadas e inoperantes que dejan de ser ya verdaderos incentivos. Los inversionistas, aunque se sientan atraídos al principio, se muestran reacios a comprometerse cuando, al advertir lo enmarañado que son los procedimientos de solicitud y la tramitación burocrática, prevén los inconvenientes que va a presentarles el sistema.

Las zonas francas que funcionan bien tienen una oficina administrativa centralizada y autónoma, situada dentro de la zona, y autorizada por el gobierno para desempeñar todas las funciones y tareas de gestión y de explotación de la zona. De este modo se reduce al mínimo el papeleo, lo cual actúa como poderosísimo incentivo para los empresarios interesados en hacer nuevas inversiones industriales en el país.

Por lo general, una zona franca industrial proporciona, además de los incentivos fiscales, toda una serie de incentivos materiales que, si se coordinan y complementan bien entre sí, suscitan vivo interés entre los posibles inversionistas. Entre esos incentivos fiscales y materiales propios de las zonas francas industriales figuran los siguientes:

- Exención total del pago de impuestos y contribuciones de cualquier especie, durante cierto período, sobre toda la capacidad disponible de producción, así como sobre las materias primas y los componentes necesarios para las actividades de producción en la zona. La duración y el grado de exención habría de estudiarse cuidadosamente, basándose en el análisis de la relación entre los beneficios del proyecto visto en el conjunto con la inversión que creará, a fin de decidir qué incentivos fiscales serían suficientes para atraer y estimular las inversiones extranjeras en la zona. Así que busque el equilibrio entre los costos y los beneficios, es decir, el sacrificio que hace el país cuando se guarda la debida proporción con los beneficios directos e indirectos que se espere obtener a consecuencia de la zona franca industrial.
- Exención de impuestos sobre el ingreso, por períodos de entre cinco y diez años (también en este caso habrá que estudiar cuidadosamente la duración del período de exención), para las inversiones de capital de origen nacional y extranjero.
- Un período especial de exención parcial de otros impuestos directos e indirectos, recargos, etc., paraderos por las empresas no radicadas en la zona franca.
- Libertad para el control de divisas, con garantía de mantenerla en el futuro, y con la seguridad de la libre repatriación de las utilidades obtenidas hasta cierta cantidad anual o hasta determinado porcentaje.
- Facilidades preferenciales para la financiación, como son créditos a plazo largo, medio y corto a tipos de interés ventajosos, con tal de que sean necesarios para el establecimiento de las industrias en la zona, incluida la construcción de fábricas no normalizadas.
- Aplicación de tarifas preferenciales para el transporte entre la zona y los puertos y aeropuertos de llegada o salida del país, servicios de agua, gas y electricidad, alquileres de terrenos y edificios (fábricas normalizadas), servicios comunes y generales, etc.
- Posibilidades de alquilar o comprar fábricas normalizadas ya construidas y edificios o locales para oficinas, según deseen las industrias. De este modo, los inversionistas no tienen que gastar capital de inversión en activos fijos de larga duración, es decir, se dinamiza la innovación de capital.
- La disponibilidad de talleres mecánicos y de reparaciones, cantinas, servicios médicos o clínicas, servicios bancarios, servicios de correos y telecomunicación, gasolineras, restaurantes, hoteles, escuelas de calidad, almacenes públicos, agencias de transporte y expedición, mutualidades de seguros, instalaciones recreativas, etc., todo ello dispuesto en la zona y para uso de las empresas ocupantes y de sus trabajadores, equivaldría a reducir el trabajo y los gastos iniciales que ocasionaría a los inversionistas el proporcionar por sí mismos tales servicios, y sería un buen incentivo material para la inversión.

Apoyada en estos incentivos fiscales y materiales, la zona franca industrial podría ofrecer a los inversionistas las condiciones apetecibles, y no sólo atraerlos sino persuadirlos a establecerse en ella.

Una zona franca industrial a la que se le otorgue el estatus de polo de desarrollo industrial, apoyándola con adecuadas medidas de política gubernamental y también en los planos legislativo y presupuestario, estimulará la industrialización general de la comarca en que se radique.

Hay que especificar una vez más que los incentivos fiscales no bastarán por sí solos para atraer nuevas inversiones industriales. Habrá que elaborar y hacer aplicable un extenso plan de diversos tipos de incentivos, a fin de lograr el grado máximo de atracción eficaz. Hay muchas zonas francas, dotadas de amplios incentivos fiscales, que no cumplen satisfactoriamente su plan original de inversiones industriales, sobre todo de inversiones extranjeras. Fíase advierte con frecuencia que la causa de esos fracasos es la falta de un sistema general y exhaustivo de incentivos. Es esencial organizar bien la promoción de la zona por medio de un folleto, bien diseñado, que se distribuya de manera inteligente y continuada.

VI. SERVICIOS GENERALES Y COMUNES DE LA ZONA FRANCA INDUSTRIAL

Proporcionar diversas clases de servicios generales y comunes para los inversionistas de la zona franca es un tipo provechoso de incentivo material.

Sin embargo, habrá que examinar y planificar cuidadosamente el alcance y magnitud de tales servicios, para que se adapten a las verdaderas exigencias y necesidades de la zona, pues de lo contrario serán más bien una causa de ineficiencia, ya que no es racional disponer servicios excesivos o innecesarios. El asunto habría de estudiarse en relación con el examen de los criterios sobre industrias admisibles en la zona y de las industrias efectivamente establecidas en ella. El desarrollo material de los servicios disponibles deberá coordinarse con la expansión de las actividades de la zona franca.

En cuanto a la ordenación del medio físico de las zonas francas industriales, es labor que debe realizar un ingeniero civil con la debida experiencia. Si bien las disposiciones técnicas sobre los sistemas viales de distribución de energía eléctrica, suministro de agua, alcantarillado, edificios, etc., son semejantes a las de cualquier parque industrial, la experiencia ha demostrado que existen otros factores que influyen en el crecimiento a largo plazo.

La zona franca industrial no tiene que estar necesariamente situada cerca de un gran puerto marítimo o de un aeropuerto, aunque suele estarlo. Habrá de dejar espacio para la expansión de pistas de aterrizaje, muelles, y estaciones terminales para carga aérea y pasajeros. Así pues, los estudios de viabilidad hechos por ingenieros de la zona franca industrial con reciente experiencia práctica en relación con factores tales como el turismo, el desarrollo de los servicios de hostelería, y los servicios de transporte marítimo y aéreo de pasajeros y de mercancías- pueden ahorrar más tarde una amplia labor de reorganización y cuantiosos gastos.

La sencillez es la nota característica de las zonas francas industriales en sus primeras etapas. Si la zona está bien planeada, de momento no se necesita una extensa infraestructura, que puede construirse más adelante, cuando haya recursos financieros para ello. Bastan 25 acres (10 hectáreas) para comenzar las operaciones, siempre que se disponga de más terreno para ulteriores ampliaciones.

Anticipándose a la demanda, habría que levantar por lo menos dos fábricas normalizadas, en unidades de 5.000, 10.000 ó 20.000 pies cuadrados (465, 930 ó 1.860 m², aprox.) según sea la extensión planeada para la zona. Una vez alquiladas las fábricas, debe construirse otra. Convendría disponer de antemano lo necesario para que los ocupantes pudiesen hacer ampliaciones sin tener que desplazar la maquinaria ya instalada.

Al ir adquiriéndose más experiencia en este campo, la ONUDI está mejor capacitada para ofrecer el necesario asesoramiento técnico sobre estos aspectos.

En cuanto a las tarifas aplicables a los servicios prestados a los ocupantes, habría que fijarlas de modo tal que, aun cubriendo los gastos de funcionamiento siempre que fuera posible, conservaran cierto carácter preferencial, para que sirvieran también de estímulo a los usuarios.

III. ORGANIZACION Y ADMINISTRACION DE LAS ZONAS FRANCA INDUSTRIALES

Habría que establecer en la zona franca industrial una autoridad administrativa de dicha zona, con poder centralizado y autónomo, dependiente del Ministerio de Industria y encuadrada en el mismo. Por lo general, hay una Junta Directiva cuyos miembros, procedentes de cinco o seis ministerios, se ocupan, en régimen de dedicación parcial, de la orientación general que debe seguirse. La administración diaria debe confiarse, sin interferencia alguna, a un director gerente, cuya autoridad ha de sobreponerse a la de los encargados de dirigir los diversos sectores de gestión especializada. El **director gerente** habría de encargarse de todos los asuntos de administración y funcionamiento de la zona, como son los siguientes:

- Reglamentación administrativa de las operaciones de elaboración y fabricación en la zona franca;
- Planificación, construcción y gestión de todas las instalaciones y servicios necesarios de la zona franca;
- Recaudación y administración de los derechos e ingresos dimanados de los bienes propiedad de la zona y de la prestación de servicios públicos y generales;
- Registro de fábricas y negocios, aprobación para la construcción de los mismos, y asimismo expedición de cualesquiera permisos relacionados con ello;
- Inspección y control de las instalaciones fabriles, de los servicios generales y públicos, y de las condiciones de trabajo de los obreros de la zona.

- Inspección de productos, y expedición de los correspondientes certificados o licencias;
- Control de la importación y exportación de artículos que entren en la zona o salgan de ella,
- Medidas de seguridad y prevención del contrabando, incluidas las operaciones de vigilancia e inspección con tales finalidades,
- Promoción sistemática de las ventajas de la zona para los inversionistas,
- Prestación de todas las demás clases de servicios a las industrias localizadas en la zona.

Para la buena marcha de la administración de la zona franca industrial, habría que situar en la oficina administrativa sucursales de diversos organismos auxiliares. Estas sucursales podrían abarcar las siguientes actividades:

- Aduanas
- Hacienda Pública
- Correos y telecomunicación
- Bancos
- Bolsa de trabajo
- Servicios públicos (electricidad, agua, etc.).

Sin embargo, para evitar la entrada de visitantes no autorizados, la Oficina de Información General debería estar situada fuera de la zona.

Estos organismos auxiliares podrían cooperar con la administración en el desempeño de funciones como las siguientes:

- Inspección aduanera de los artículos importados y exportados, y supervisión de todos los movimientos de artículos que entren en la zona o salgan de ella;
- Imposición y recaudación de impuestos;
- Servicios de correos y telégrafos,
- Servicios bancarios, incluido los servicios de crédito para las industrias establecidas en la zona;
- Servicios de bolsa de trabajo, para satisfacer la demanda de mano de obra que generen las industrias ocupantes de la zona;
- Control y mantenimiento de los servicios públicos, etc.

Habrá que resistir la tentación de llevar al exceso la labor de administración, y aplicar sólo los trámites imprescindibles. A ser posible, los encargados de la gestión de los diversos sectores especializados deberán trabajar en virtud de contratos de tipo comercial, no con el carácter de funcionarios públicos. Puesto que han de tratar con hombres de negocios, sus motivaciones deben ser también de índole comercial. En los contratos se debe estipular la posibilidad de rescisión, por cualquiera de las dos partes, con 3-6 meses de preaviso. Los aumentos de sueldo no deben ser automáticos, sino que deben depender del rendimiento.

La administración de la zona deberá ser ágil en cuanto a servicios y a procedimientos y la gerencia tendrá que actuar con flexibilidad y estar dispuesta a aceptar responsabilidades y a adoptar con **rápidas** decisiones correctas.

X. PROMOCION DE LAS ZONAS FRANCA INDUSTRIALES

El establecimiento de una zona franca industrial, además de apoyarse con una amplia gama de incentivos fiscales y materiales, deberá complementarse eficazmente con diversas actividades de promoción encaminadas a atraer y fomentar el establecimiento de industrias por parte de empresarios nacionales y extranjeros. Además de la identificación y selección de industrias según los criterios establecidos por el gobierno, un medio útil de procurar que los posibles empresarios efectúen inversiones en la zona es el consistente en la realización de estudios de viabilidad por una institución solvente del país o extranjera.

Cualquier forma de publicidad (folletos, despleables, publicaciones, conferencias, reuniones, comunicaciones directas por correo) deberá contener información sobre las características de la zona, como son su emplazamiento y situación geográfica; proximidad a los medios de transporte; incentivos y ventajas de tipo técnico, económico, fiscal y material que ofrece; infraestructura actual y prevista; alquileres; costo de los servicios de electricidad, agua, etc.; disponibilidad y costo de la mano de obra calificada y semicalificada; servicios de capacitación, etc., así como también información descriptiva del ambiente general del país en cuanto a los aspectos económicos industriales y comerciales y también sobre la región en que esté radicada la zona franca, y la ciudad o comarca correspondiente.

Todos estos datos deben presentarse de manera realista, haciendo ver, si fuera necesario, las perspectivas de ulterior desenvolvimiento, a fin de evitar cualesquiera decepciones y malentendidos. Asimismo, habrá que tener buen cuidado de no hacer promesas que no se puedan cumplir.

Deben mencionarse en especial las diversas instituciones de promoción de inversiones existentes en el país a las que puedan dirigirse directamente los posibles empresarios para formular consultas o solicitar que se evalúen sus planes de inversión. Si las condiciones ofrecidas en la zona franca no estuvieran de acuerdo con los planes del inversionista, la institución podría ofrecerle información sobre otras posibilidades existentes en el país y que pudieran satisfacer sus deseos, con lo que no se perderían inversionistas en potencia que pudieran estar interesados en efectuar inversiones industriales en el país.

Protección

Está muy extendida la creencia de que en las zonas francas pueden darse el contrabando, el amaño de facturas y otras irregularidades, pero lo cierto es que raras veces ha ocurrido nada de eso. La razón es que a cada fabricante se le hace responsable de esas prácticas ilegales, que acarrearán graves multas. Es más, basta con incluir en el contrato de arriendo una cláusula sobre penalización en caso de irregularidades reiteradas. El inversionista que ha pasado por las dificultades que supone el montar una planta no desea sufrir luego pérdidas por hurto, ni pagar multas, y suele cuidarse de establecer un sistema de seguridad interna muy estricto. El hurto, de mayor o menor cuantía, suele remediarse despidiendo a los culpables.

La mayoría de los organismos encargados de administrar estas zonas han previsto el empleo de sellos de plomo para precintar las lonas alquitranadas, las puertas de los camiones y los contenedores.

También a este respecto conviene señalar el riesgo de implantar reglamentaciones o trámites muy prolijos, que son auténticos desincentivos.

XI. CONCLUSION

Como ya hemos visto, una zona franca industrial puede ser, si se cumplen ciertas condiciones previas, un incentivo eficaz para promover el desarrollo de industrias orientadas hacia la exportación. Si bien hemos pasado revista a algunas de esas condiciones previas, aun quedan por estudiar varios problemas. Por ejemplo, la selección del emplazamiento es un problema importante, al que hay que prestar la debida atención y reflexión. Algunos opinan que una zona franca industrial debería situarse junto a un puerto marítimo de gran tráfico internacional, a fin de minimizar los gastos de transporte. Otros opinan que eso no es siempre necesario, porque en todo caso habría que transportar la mercancía descargada de los barcos hasta los locales de la fábrica, y viceversa, y el que la distancia sea de un kilómetro o de 15 apenas tiene importancia. Y aún habrá que analizar y estudiar cuidadosamente otros problemas antes de decidir el emplazamiento definitivo.

La fuerza de trabajo, y su disponibilidad, es otra de las cuestiones que habrá que estudiar también seriamente. El nivel de calificación de la fuerza de trabajo disponible podría desalentar a los empresarios. Sería convenientísimo implantar una estrecha colaboración entre la administración de la zona franca y los servicios nacionales de capacitación, como son las escuelas de formación profesional, etc. Al paso que se elevaba hasta el nivel deseado la calificación de la fuerza de trabajo general, habría que

promover diversos tipos de industrias que requiriesen esa capacitación superior, de suerte que los trabajadores capacitados contasen con las debidas oportunidades de empleo. Esto, por un lado, contribuiría a elevar el nivel de vida y, por otro, estimularía la industrialización general del país.

El desarrollo de una comunidad suficientemente amplia para servir de base a la fuerza de trabajo de la zona franca es una cuestión que no sólo requiere una labor de planificación por parte de las autoridades gubernamentales relacionadas directamente con el establecimiento de la zona franca, sino que afecta también a otras autoridades de la administración central, comarcal o municipal. Con frecuencia, será necesario constituir un comité organizador de la zona franca integrado por delegados de todas las oficinas que puedan tener alguna relación con el establecimiento de la misma. Con el apoyo de los decretos y leyes del gobierno, y actuando mediante un comité de trabajo, este comité organizador tendría a su cargo la tarea de aprobar los diversos aspectos de la actividad planificadora, y sometería recomendaciones al gobierno a fin de que se respaldaran oficialmente los planes y se adoptaran las disposiciones legales correspondientes. La ONUDI tiene experiencia en cuanto a proporcionar servicios de expertos que orienten por plazos breves la labor de tales comités.

Hay que insistir en que es necesario mantener una armoniosa relación de estrecha cooperación entre las autoridades del gobierno, el comité organizador de la zona franca, y los sectores público y privado del país. Más tarde, una vez establecida la zona franca, debe mantenerse la atmósfera de trabajo en equipo entre el gobierno, la administración de la zona franca, y las industrias privadas establecidas en la zona.

Otro tema que hay que estudiar es el de la función que incumbe a la zona franca industrial. En otras palabras, ¿qué papel desempeña una zona franca industrial en el proceso de industrialización de un país en desarrollo? ¿Debe considerarse como objetivo último el de organizar y explotar prósperamente una zona franca industrial? ¿O ha de ser ésta sólo una de las diversas medidas que los países en desarrollo pueden adoptar en su proceso de industrialización?

Ya hemos visto que, en la mayoría de los países desarrollados del mundo entero, es rara la existencia de zonas francas industriales. Las zonas francas establecidas en esos países no están concebidas como zonas industriales o de elaboración de productos para la exportación, sino como zonas francas comerciales o de libre comercio. Las funciones que se les dan son o bien las de depósito en régimen de franquicia aduanera, de productos que más tarde se desea importar para el mercado nacional, o bien las de comercio en tránsito, es decir, de almacenamiento temporal de productos para su reexportación a terceros países. En los países desarrollados se ha alcanzado ya un nivel

de industrialización en que no hacen falta más medidas de promoción para estimular el establecimiento de nuevas industrias, ya se orienten hacia el mercado interno o hacia la exportación.

De esto podría deducirse que las zonas francas de modalidad industrial o destinadas a la elaboración de productos para la exportación sólo son útiles hasta el momento en que es posible atraer o solicitar nuevas inversiones en la industria sin necesidad de los incentivos de promoción que ofrecen esas zonas. En cuanto la industrialización del país logra este punto óptimo, llegan nuevas inversiones, existan o no los incentivos específicos que proporcionan las zonas francas. En otras palabras, los incentivos fiscales que normalmente se ofrecen a las nuevas inversiones en la industria bastarán para despertar el interés de nuevos empresarios, como ha ocurrido en Hong Kong y en Singapur.

Así pues, el establecimiento de una zona franca industrial debe considerarse como un valioso medio de acelerar el desarrollo industrial del país, y no como un fin en sí mismo.

Algunas de las zonas francas industriales que hoy existen habrán cumplido su función dentro de unos años, y ya no habrá motivo para que subsistan. Pero, en otras partes del mundo, se establecerán nuevas zonas francas industriales que continuarán esa labor de promover la industrialización en otro país, reportando nuevas ventajas al país de radiación y a los empresarios que piensen efectuar nuevas inversiones en la industria.

ANEXO

AIDE-MEMOIRE

LOS PUERTOS FRANCOES Y ZONAS FRANCAES, CONSIDERADOS COMO INCENTIVOS PARA LA PROMOCION DE INDUSTRIAS ORIENTADAS HACIA LA EXPORTACION

11

Antecedentes

Como se describe en la parte del programa de trabajo de la ONUDI para 1973 (documento (ID/B/97 (Part II, Add.2))), relativa al programa de actividades del Grupo 14 (Sección Industrias de Exportación), aprobado en el sexto período de sesiones de la Junta de Desarrollo Industrial, celebrado en Viena, una de las actividades auxiliares de la Sede, que lleva como número de referencia el 32.3.04, corresponde al título que encabeza el presente aide-mémoire.

Al estudiar y analizar los medios y disposiciones que pueden adoptarse para promover en los países en desarrollo las industrias orientadas hacia la producción de bienes para la exportación, la ONUDI ha llegado a la conclusión de que el establecimiento de zonas francas puede dar resultados positivos para promover el desarrollo de industrias orientadas hacia la exportación, a condición de que estas zonas estén debidamente organizadas y dirigidas.

En la mayoría de los casos, la promoción de industrias orientadas hacia la exportación y de sus actividades es de importancia vital para la economía de los países en desarrollo, habida cuenta de lo siguiente: 1) el tamaño relativamente reducido del mercado interno, que impide la producción industrial a una escala económica; 2) la necesidad de divisas para proseguir la industrialización del país; y 3) la necesidad de dar empleo a grandes sectores de la población mediante tal industrialización. Se puede considerar que una medida importante es atraer inversiones extranjeras para la creación de industrias que produzcan para la exportación, mediante los incentivos que lleva consigo el establecimiento de zonas francas debidamente administradas. Esto, por una parte, atraerá al país tecnologías nuevas y, por otra, estimulará el desarrollo de industrias auxiliares en el país fuera de la zona franca, gracias a la cooperación técnica entre las industrias nacionales y las establecidas en la zona franca.

Aparte de las anteriores consideraciones, una importante ventaja que pueden suponer las zonas francas para el país en desarrollo es que éste tiene la posibilidad de concentrar todos sus esfuerzos encaminados a satisfacer las condiciones previas a una producción industrial orientada hacia la exportación a nivel internacional, dentro de los estrechos límites de la zona franca. El facilitar terreno e instalaciones, incluida la

infraestructura, es un factor tan importante como los diversos incentivos financieros y económicos para impulsar el programa de industrialización de los países en desarrollo. Si los objetivos se concentran en esta zona franca, su creación será más fácil para el país, con lo que se darán las circunstancias y atmósfera necesarias para atraer de fuentes nacionales y extranjeras nuevas inversiones destinadas a estimular y acelerar el establecimiento de industrias. Hasta la fecha, hay en todo el mundo más de 100 puertos y zonas francas, cuyos objetivos dependen en cada caso de la situación y circunstancias del país huésped; esos puertos y zonas francas pueden clasificarse en los tipos siguientes:

- a) Mero almacenamiento y reexpedición de mercancías;
- b) Además del almacenamiento y reexpedición, una ligera manipulación de los artículos, como nuevo embalaje, rotulado, etc.;
- c) Las operaciones enumeradas en el apartado precedente, pero con un paso más en la manipulación de los artículos, incluido montaje, elaboración, fabricación, etc.;
- d) Producción industrial en mayor escala, además de las operaciones mencionadas en el apartado c);
- e) Producción industrial de determinados productos, por ejemplo, petroquímicos, refinación de petróleo, construcción naval, etc.;
- f) Producción orientada exclusivamente hacia la exportación y basada ordinariamente en materias primas y semimanufacturas que se importan a la zona, sobre todo desde el extranjero. En principio, se prevé la exportación al extranjero de la mayor parte de los productos acabados, y su importación al país huésped sólo en casos excepcionales.

La ONUDI orientó su programa hacia el tipo de zonas establecido primordialmente para las operaciones de fabricación y montaje.

Asistencia de la ONUDI

Recientemente se ha popularizado la idea de establecer un puerto o zona franca con objeto de promover las industrias orientadas hacia la exportación. Varios países han formulado ya planes para el establecimiento de estas zonas francas y otros piensan hacerlo. Hay también países en que estos planes se han puesto ya en práctica pero, debido a ciertos obstáculos y dificultades imprevistos, la zona franca no cumple satisfactoriamente la función que se le había asignado de acelerar la instalación de industrias orientadas hacia la exportación.

En vista de ello, la ONUDI está dispuesta a ofrecer servicios de asistencia técnica -tanto a los países que proyectan establecer una zona franca con incentivos para promover las industrias orientadas hacia la exportación como a aquellos que han puesto sus planes en ejecución pero con resultados insatisfactorios hasta ahora- en las actividades siguientes:

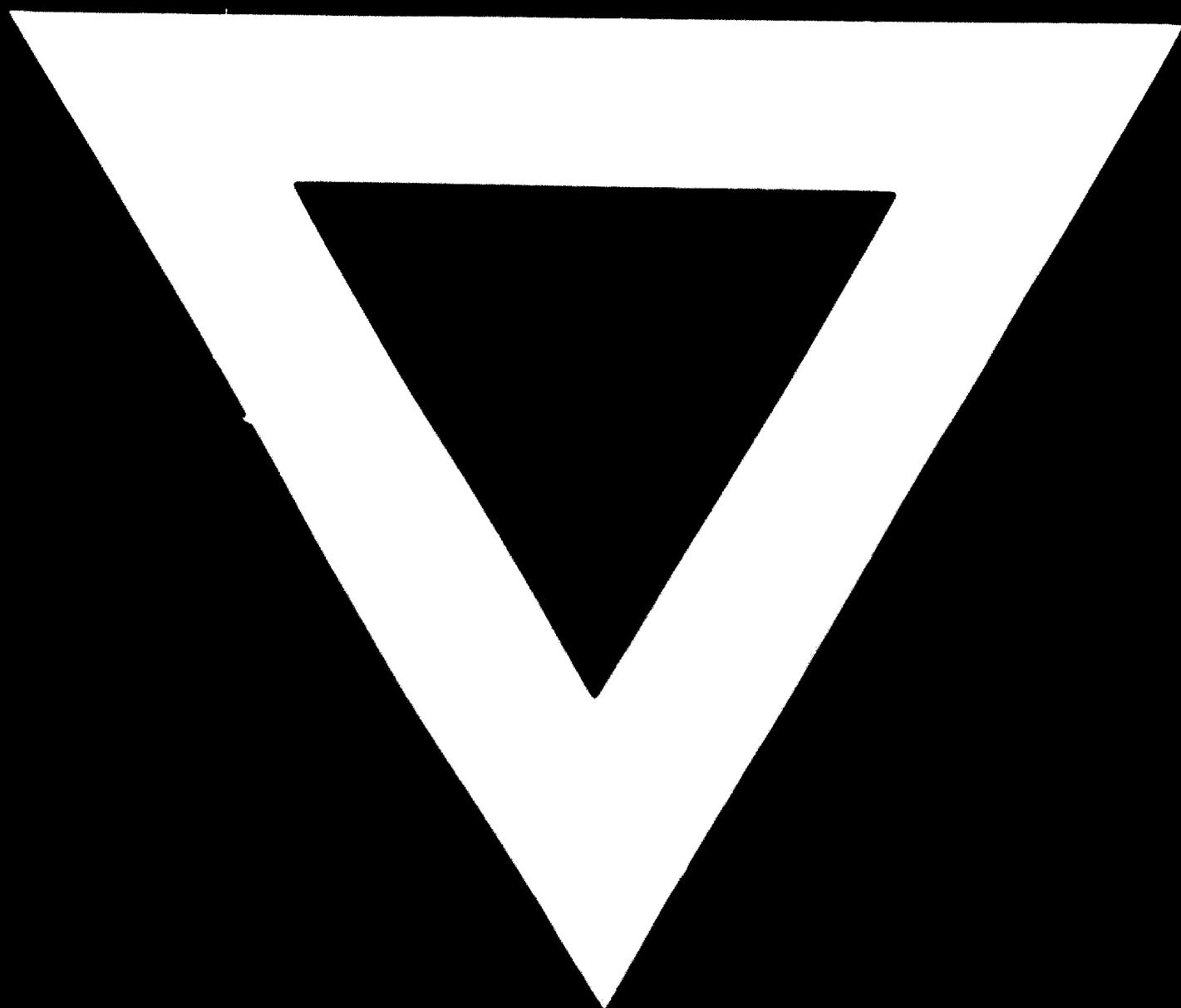
- 1) Estudios de viabilidad de establecimiento de zona franca en el contexto de la promoción de industrias orientadas hacia la exportación y teniendo también presente el desarrollo de la industria y de la economía en general. En tales estudios se analiza la relación entre los costos y los beneficios que el establecimiento de estas zonas trae consigo.
- 2) Asesoramiento sobre la selección de industrias apropiadas para su instalación en zona franca, tomando en consideración los planes nacionales de desarrollo, la disponibilidad de materias primas nacionales, la existencia de mercados de exportación, etc.
- 3) Recomendaciones sobre los incentivos y privilegios adecuados para fomentar el establecimiento de industrias orientadas hacia la exportación.
- 4) Recomendaciones sobre sistemas de organización y gestión aplicables a las zonas francas, a fin de que éstas funcionen sin dificultades conforme al objetivo de estimular las industrias que producen para la exportación.
- 5) Asesoramiento sobre medidas factibles para atraer personal empresarial idóneo, especialmente de países extranjeros.
- 6) En caso de asistencia para la resolución inmediata de problemas técnicos en puertos o zonas francas ya existentes, cuyo funcionamiento sea ineficiente, la ONUDI pueda:
 - a) evaluar su actuación;
 - b) sugerir cambios de política,
 - c) sugerir cambios de organización,
 - d) sugerir mejoras de procedimiento,
 - e) asesorar sobre otras medidas encaminadas a mejorar la situación.

En caso necesario, se puede recurrir a la TEPCO (Oficina de Adquisición de Equipo Técnico y de Contratación, de la ONUDI) para seleccionar, mediante licitación pública, firmas consultoras profesionales que lleven a cabo estas tareas.

Además de estas posibilidades de asistencia, referentes a las zonas francas consideradas como incentivos para la promoción de industrias orientadas hacia la exportación, la ONUDI, podría también prestar asistencia, en cooperación con el Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT, para realizar estudios de mercado y comercializar determinados artículos con buenas posibilidades de exportación, con lo que contribuiría a demostrar la utilidad de las industrias orientadas hacia la exportación establecidas en la zona franca.

Cualquier país en desarrollo puede hacer uso de esta asistencia de la ONUDI mediante la presentación de una solicitud oficial a través del respectivo Representante Residente del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Se puede pedir más información sobre esta materia a la dirección siguiente:

Sección de Industrias de Exportación
División de Políticas y de Programación Industriales
ONU/DI
Lerchenfelderstrasse 1
A-1070 Viena
Austria



7 4.09.13