



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.

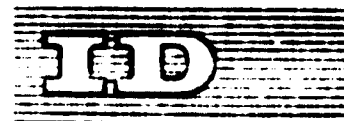
CONTACT

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

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



05827-S



Distr. LIMITADA
ID/IG.185/7
30 septiembre 1971

SPR/OL
Original: INGLÉS

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión Regional de Trabajo de Expertos
sobre Zonas Francas Industriales

Barranquilla (Colombia)

5 - 11 octubre 1971

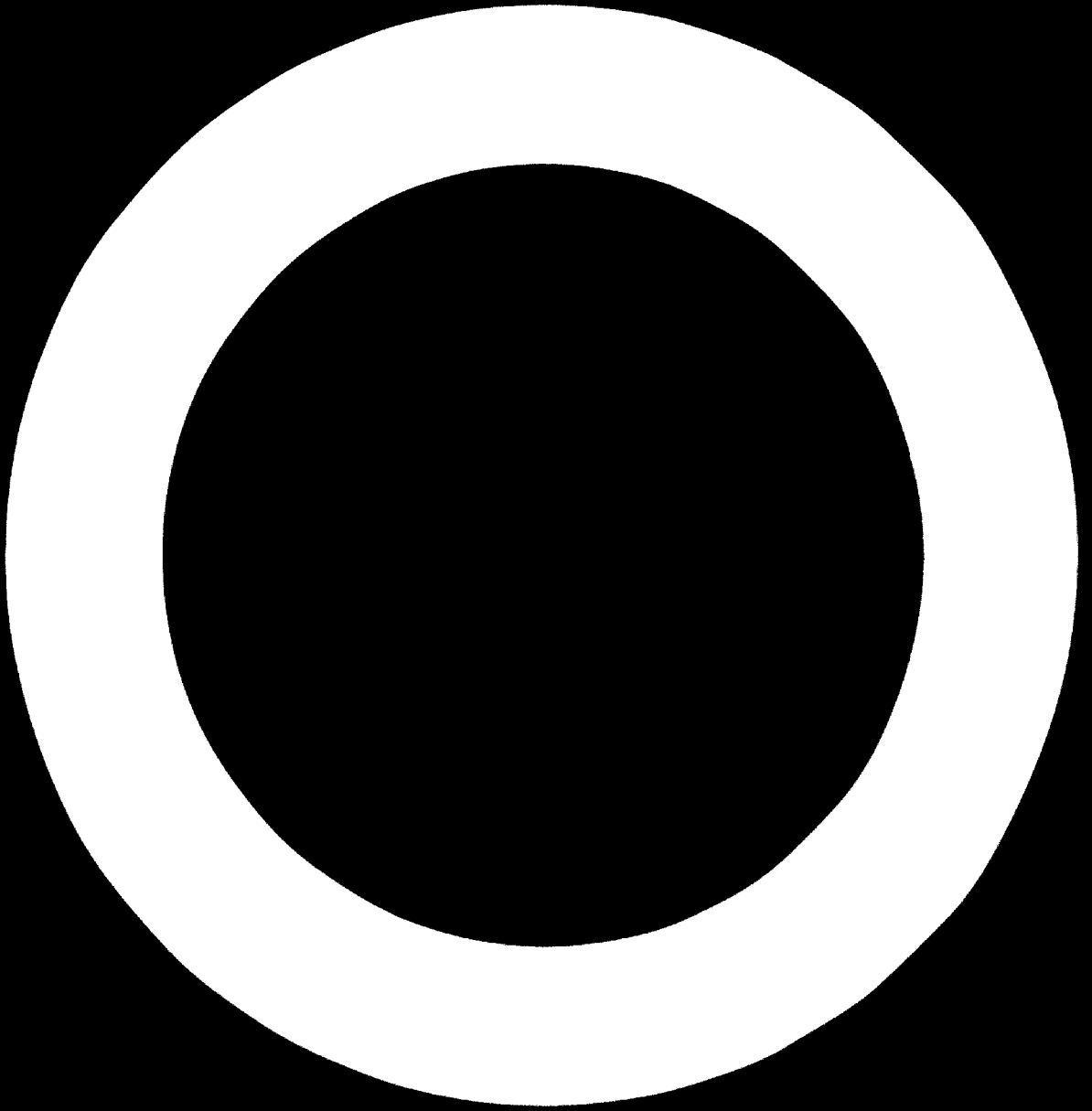
4. ... documento 150 ...

EL CRECIMIENTO Y LA PROLIFERACIÓN A LARGO PLAZO DE LAS ZONAS
FRANCAS INDUSTRIALES EN LOS PAISES EN DESARROLLO^{1/}

Documento preparado por
la Secretaría de la O'UDI

^{1/} La presente versión española es traducción de un texto no revisado.

id.74-7633



1. Con frecuencia creciente se plantea la cuestión de por qué se crean zonas francas. En algunos medios, incluso, se teme que la creación de demasiadas zonas francas produciría efectos perjudiciales al originar una competencia innecesaria entre las zonas a fin de atraer a posibles inversionistas o de exportar a los mismos mercados.
2. En primer lugar, con tal de que los países en desarrollo reciban un asesoramiento experto adecuado, no es probable que inicien una "guerra de incentivos". Sin embargo, no siempre es fácil conseguir dicho asesoramiento, excepto recurriendo a unas pocas zonas francas ya en funcionamiento (en la mayoría de las cuales hay demasiado trabajo para que puedan ceder funcionarios como consultores), a la ONUDI en cuanto a las zonas francas, y a la UNCTAD en cuanto a las zonas comerciales. También pueden prestar asistencia, generalmente en colaboración con la ONUDI o con zonas francas en funcionamiento, unas cuantas empresas de consultoría que tienen contratos para prestar asistencia a zonas francas ya establecidas, en ciertas cuestiones de gestión, reorganización e investigación de mercados.
3. En segundo lugar, las exportaciones totales de las zonas francas existentes o previsibles no alcanzarán probablemente, respecto a la mayoría de las categorías de productos, volúmenes tan grandes que resulte preciso tomar medidas a largo plazo para proteger los mercados de los países desarrollados contra estas importaciones. Existen, naturalmente, excepciones bien conocidas, artículos "sensibles" a la coyuntura a los que se aplican cuotas.
4. Quizá el factor más importante sea el número de zonas francas que ya existen con las denominaciones de "operaciones off-shore", "puertos francos", "zonas francas industriales", "zonas francas fronterizas", etc.
5. Antes de definir los diversos tipos de zonas francas no industriales es preciso aclarar que en la ONUDI estamos recibiendo un volumen creciente de peticiones de asistencia técnica para el establecimiento de zonas francas industriales. Por lo tanto, sabemos que va aumentando la tendencia hacia esa modalidad de desarrollo industrial, aunque algunos han expresado al respecto algunas dudas, que examinaremos en el presente documento.
6. Se teme que las zonas francas puedan convertirse en enclaves artificiales sin relación alguna con la economía de los países en que se encuentran y basados en la importación de todos los componentes y la exportación de todos los productos acabados. Las entidades que administran zonas francas procuran crear empresas suministradoras en el país y

estimular a sus inversionistas de la zona a comprar en el país. Fomentar las vinculaciones progresivas es más difícil, ya que generalmente no se permite la entrada en los mercados locales de los productos de las zonas francas. Sin embargo, si los fabricantes locales tuvieran que reimportar estos componentes para completar sus productos, se podría hacer una excepción.

7. Otro temor, debido en gran parte a la ignorancia de la legislación sobre zonas francas, es el miedo general a la "explotación". Lo cierto es que la legislación regula las condiciones de la inversión, y controla las operaciones de los inversionistas, con un rigor que resultaría imposible aplicar mediante la reglamentación usual sobre inversiones. El inversionista está obligado por las condiciones de su contrato a observar las regulaciones de la zona.

8. Otra preocupación se relaciona con el número de zonas francas que se están estableciendo. En primer lugar, es de señalar que en muchos países se crean más zonas a medida que se llenan las existentes. En Malasia se han planeado ocho, en Colombia por lo menos cinco, etc. Esto demuestra que dichas zonas tienen una superficie y una producción limitada y con frecuencia están especializadas en una sola esfera. Su producción total se limita casi siempre a la industria ligera, y no es probable que llegue a constituir un gran porcentaje de las importaciones de ninguna industria dada en un país importador determinado, por la sencilla razón de que la producción de los países en desarrollo, y por lo tanto de la de sus zonas francas, es relativamente reducida en comparación con la producción industrial de la mayoría de los países desarrollados. (Una excepción es la de componentes electrónicos, cuya importación en los Estados Unidos puede acogerse a las ventas del arancel 806.30 y 807.00, por lo que se producen en grandes cantidades en zonas francas industriales y se exportan a los Estados Unidos.)

9. Finalmente, se teme a veces la situación que se produciría si en una región diversas zonas francas industriales entrasen en competencia respecto a los mismos inversionistas y mercados. (En realidad, es lo que ocurre con respecto a los componentes electrónicos en Asia, sin embargo, la demanda es tan grande que no se han observado efectos nocivos.) Generalmente, los planificadores son lo bastante prudentes como para prever estos peligros y evitarlos, haciendo que su zona franca se especialice en un tipo de industria o industrias diferentes de los de la región. Uno de los fines de esta reunión de Barranquilla es señalar los peligros que podría suponer la falta de coordinación entre los organismos encargados de la planificación de las zonas francas. Esto podría tener como resultado

el que diversas zonas francas intentasen atraer inversionistas para una misma industria en un mercado que, a diferencia del de componentes electrónicos, no pueda mantener demasiados productores. Durante la reunión, funcionarios de zonas ya en funcionamiento ofrecerán soluciones a este problema.

10. Respecto a la terminología, muchos economistas ignoran la diferencia entre las diversas categorías de zonas francas y tienden a confundir los paraísos fiscales, los simples depósitos y las zonas francas industriales y comerciales. Es necesario definir algo los términos para eliminar las operaciones que sean menos importantes para los países en desarrollo, cuyos intereses principales son la creación de empleo y el fomento, con controles adecuados, de las empresas extranjeras que fabrican manufacturas para su exportación.

11. Paraísos fiscales. Estas operaciones, centradas con frecuencia en pequeñas islas, tienen por objeto principal ofrecer a las empresas la posibilidad de evitar el pago de impuestos; con frecuencia, la inversión es nula, y la creación de empleo se reduce a un mínimo de personal administrativo subalterno. Las empresas multinacionales y las navieras utilizan con frecuencia este medio para reducir sus cargas fiscales.

12. Depósitos francos. Estos depósitos se establecen frecuentemente en las fronteras o en zonas portuarias a fin de que los importadores de bienes de consumo duraderos -como automóviles, camiones, electrodomésticos, etc.- puedan constituir existencias sin pagar derechos de importación ni de otro tipo. Crean muy pocos empleos, con excepción de los del personal encargado de la facturación, los guardias de seguridad y otros menesteres subalternos.

13. En cambio, en algunos países desarrollados, estos depósitos vienen cobrando gran importancia, por ejemplo en los aeropuertos, en los que se dispone de instalaciones de almacenamiento a gran escala. Esto permite a los fabricantes acelerar la distribución en el país, especialmente por vía aérea, y actualmente existen dos grandes depósitos de este tipo que se encuentran en plena expansión en dos aeropuertos de Texas (Estados Unidos).

14. Puertos francos. Estas zonas están ubicadas con frecuencia en una zona portuaria en la que tanto las importaciones como las exportaciones se pueden almacenar sin tener que pagar derechos ni impuestos. Sin embargo, a medida que se desarrollan las zonas francas y aumenta el costo de los terrenos cercanos a los puertos va resultando progresivamente menos económico utilizar estas zonas para manufactura o incluso para montaje.

18. La posibilidad de pagar puertos francos por simples centros de reexpedición en los que se deposita temporalmente la mercancía hasta su reexpedición o su importación en el país.

19. Operaciones "off-shore". Este término se refiere, y suele abarcar los puertos francos, las zonas comerciales y las zonas francas industriales propiamente dichas. En un término que a veces resperta respecto, especialmente las de los arrendos del fisco, ya que evoca la evasión fiscal e incluso también la explotación de mano de obra a bajo precio. Esencialmente, se relaciona con las operaciones realizadas en una zona exenta de los derechos e impuestos normales.

20. Zonas francas fronterizas. Estas zonas han proliferado en los lugares en que un país desarrollado (en el que la mano de obra resulta cara) limita con un país en desarrollo. Los fabricantes que utilizan productos de elevado índice de mano de obra aprovechan la posibilidad de pagar salarios bajos para establecer filiales, y con frecuencia se les conceden ventajas fiscales a veces sin que se ejerza un control adecuado.

21. Lamentablemente, estas zonas favorecen por otra parte el contrabando, porque resulta muy fácil introducir fraudulentamente productos en el mercado interno del país en desarrollo.

22. Hasta el momento, estas zonas fronterizas suelen surgir espontáneamente y no se ajustan a una legislación adecuada cuidadosamente establecida.

23. Zonas francas comerciales. Con frecuencia, estas zonas no ofrecen más que instalaciones de transbordo y almacenamiento, y no de manufactura. En algunas se combinan las operaciones de reexpedición y de acondicionamiento de los artículos al por mayor, para su flote al por menor, con operaciones de manufactura.

24. También en este caso, algunas de estas zonas son tristemente célebres como centros de contrabando, lo que ha dado a la expresión "zona franca" cierto tufo de cosa ilegal. La razón es que los propietarios de las mercancías almacenadas no suelen ser nacionales del país en que está radicada la zona y, por lo tanto, no les causa escrúpulo substraerse al pago de derechos de importación. No solamente algunas mercancías se infiltran en el mercado nacional, sino que, con frecuencia, se aceptan pedidos para **exportación de mercancías "con franquicia aduanera"** que se envían con esta indicación a fin de substraerse al pago de derechos de importación en el país del cliente.

22. No en todas las zonas francas comerciales, ni mucho menos, se permiten estas manipulaciones, y en las zonas en que se realizan también operaciones de manufactura, los controles aduaneros suelen ser más estrictos. La razón es que el país de radiación de la zona ha de llevar cierto control sobre las materias primas importadas a fin de asegurarse de que se reexporten.

23. Esto plantea otro problema a los funcionarios del fisco. En los casos en que las zonas son "mixtas" -es decir, en parte comerciales y en parte industriales- es más difícil asegurarse de que se exporten todas las materias primas importadas. En una zona franca puramente industrial, generalmente todos las materias primas que se hayan importado con franquicia tienen que reexportarse. No se permite venderlas en el mercado nacional excepto en circunstancias excepcionales y después de pagar los derechos correspondientes.

24. Con gran frecuencia, los productos fabricados no se prestan para la venta en el mercado nacional, como es el caso de los semiconductores, componentes electrónicos, etc., para los que apenas hay demanda local.

Definición del concepto "zona franca industrial"

25. Son zonas francas industriales las establecidas desde 1958 con el propósito declarado de crear empleo y atraer las inversiones extranjeras ofreciendo un conjunto de incentivos. Las principales actividades de los inversionistas son la fabricación o el montaje de productos industriales. De ordinario, los ingresos de estas zonas no bastan para cubrir sus costos, por lo que con frecuencia necesitan subvenciones. Sin embargo, el país donde se encuentre ubicada la zona recuperará finalmente su inversión en forma de nuevos empleos, contribuciones a la balanza de pagos, e impuestos sobre los salarios, sueldos y beneficios.

26. En realidad, las zonas francas prósperas constituyen incentivos eficaces para la promoción de las exportaciones.

27. Estas zonas se crean como resultado de diversas demandas: por parte de los países en desarrollo, demandas de empleo, divisas y tecnología; por parte de los países desarrollados, una demanda de mano de obra económica en un medio estable y organizado. Estos factores de demanda son muy poderosos en el caso de las con alto índice de mano de obra, especialmente la de componentes electrónicos y, en menor grado, las de prendas de vestir, textiles, juguetes, productos de metal, etc.

... Asia... información sobre los tipos de industria que se desarrollan en las zonas industriales.

En los tratados de libre comercio se han incluido no sólo las operaciones de comercio exterior de las zonas francas industriales, sino también la producción de bienes que en la zona franca industrial sólo se producen para el consumo interno. En algunas zonas francas industriales, la producción (interior) puede destinarse para mayor transformación en la zona (industrial) o para exportación.

Zonas Francas Industriales en Asia

30. Muchas de las zonas francas industriales están ubicadas en Asia por su proximidad a los principales mercados, puesto que típicamente son puertos industriales. La actividad económica de la zona con frecuencia una sección de la zona se reserva para la fabricación de bienes de manufacturas destinadas a la exportación.

31. Muchas de estas empresas productoras son empresas mixtas, dependiendo de la política del país de la relación de la zona.

32. Aunque el desarrollo de las zonas francas industriales en África, el Oriente Medio, Centroamérica y Sudamérica tomará probablemente formas distintas, la experiencia de Asia puede ofrecer ciertas indicaciones. De esta experiencia se pueden desprender pautas aplicables a países en desarrollo de otras regiones.

33. A este respecto se pueden distinguir.

I. LOS TIPOS DE INDUSTRIA.

II. LOS TIPOS DE REGULACION DE LAS INVERSIONES.

III. LA ESTRUCTURA DEL DESARROLLO - VINCULACIONES PROGRESIVAS Y REGRESIVAS.

I. TIPOS DE INDUSTRIA

34. En Asia se ha desarrollado una nueva revolución industrial, que ha pasado casi inadvertida, en relación con la producción de artículos para la industria electrónica en las zonas francas industriales. La industria de los semiconductores evidencia esto hecho por sí sola, debido a su enorme valor y el gran volumen de mano de obra que exige el montaje de los semiconductores, la demanda de los cuales aumenta a un ritmo asombroso.

35. Este factor basta para justificar la predicción de que la creación de zonas francas industriales seguirá aumentando en Asia así como en muchos países en desarrollo de África, el Oriente Medio, Centroamérica y Sudamérica. En la zona del Caribe ya existen más de veinte empresas estadounidenses para el montaje de semiconductores.

A. Semiconductores

36. Se utilizan en una amplia gama de productos electrónicos industriales (calculadoras electrónicas, material telefónico, material militar) y de consumo (aparatos de televisión, de radio, etc.).

37. Esta industria, cuyo volumen de negocio tiene un valor anual de miles de millones de dólares y que se encuentra abarcada en gran parte en zonas francas, no empezó hasta los años 50, en los Estados Unidos, con la producción de transistores y diodos. La primera zona franca industrial no se estableció hasta 1950, en Shannon (Irlanda). En los años 60 se crearon algunas otras, principalmente en Asia, pero pocas tuvieron verdadero éxito excepte las de Hong Kong, Puerto Rico, Corea, Singapur y Taiwán. En los años 70 las zonas francas se han extendido por Malasia, Mauricio, México, Filipinas, Singapur y la India. Hay planes muy adelantados para el establecimiento de zonas francas industriales en Chipre, la República Árabe de Egipto, Fiji, Indonesia, Senegal, el Caribe y Centroamérica.

38. En muchos otros lugares vuelve a despertarse el interés por esta cuestión, y zonas francas comerciales y puertos francos se convierten en zonas francas industriales, en gran parte a causa del enorme aumento de la demanda de semiconductores y componentes electrónicos.

39. Existen ya tres "generaciones" de semiconductores, si bien las tres siguen en uso:

- a. Discretos: transistores, diodos, rectificadores;
- b. Circuitos integrados: conjuntos de dispositivos discretos, como por ejemplo circuitos integrados monolíticos numéricos y circuitos integrados lineares;
- c. Integración a gran escala: varios centenares de circuitos integrados asociados.

40. Estos componentes permiten a los fabricantes, sobre todo, miniaturizar, reducir, por ejemplo, un aparato de radio al tamaño de un paquete de cigarrillos, o multiplicar mil veces la rapidez y flexibilidad de las calculadoras electrónicas.

40. ¿Por qué esta industria tan enorme está rentable de llevar a cabo con frecuencia en zonas francas industriales y en los S.F.A.R.s de los Estados Unidos y el Japón, de modo que pueda la tecnología?
41. En respuesta existe en el rápido aumento de los costos de la mano de obra desde los años sesenta en los Estados Unidos y el Japón, y en el hecho de que en esta industria es esencial obtener rápidamente una participación en el mercado aplicando una política de "costos marginales", es decir, fijando precios de venta inferiores a los costos, con la esperanza de un gran volumen de venta.
42. En Asia solamente ya se encuentran 32 empresas estadounidenses que producen semiconductores (en 1971 no había más que 11). Esto representa más de 70.000 puestos de trabajo. Diez y nueve empresas japonesas y otras cuatro empresas emplean 20.000 personas más. Por lo tanto, en tres años esta industria, por sí sola, ha creado más de 90.000 puestos de trabajo solamente en Asia.
43. Otro hecho significativo es que el empleo en Hong Kong no ha aumentado mucho, debido a que los salarios son allí relativamente elevados, y por lo tanto los fabricantes buscan mano de obra barata en otros países de menor desarrollo y procuran participar en zonas francas industriales para conseguirlo.
44. A este respecto existe el peligro de que los países en desarrollo quizá no se encuentren en condiciones de aceptar y controlar este influjo de inversiones, e incluso pudieran conceder privilegios excesivos por no saber hasta qué punto es fuerte la demanda de mano de obra barata.
45. Desde el punto de vista geográfico, en 1971 la mayoría de los inversionistas estaban produciendo en Hong Kong, Taiwán, Singapur y (sobre todo, empresas japonesas) en Corea.
46. (Actualmente, también se encuentran este tipo de empresas principalmente en el Caribe, Escocia, Irlanda, Italia, México y Portugal.)
47. ¿Quiénes son estos inversionistas?
48. El mercado está dominado por empresas multinacionales estadounidenses y japonesas, pero las empresas europeas muestran una actividad creciente.

50. Las empresas Texas Instruments, Fairchild, y Motorola controlan por sí solas los tercios del mercado estadounidense, aunque tienen más de 30 competidores. Sin embargo, las leyes de los Estados Unidos consideran las "operaciones off-shore" -es decir, la producción en zonas francas industriales- como operaciones de empresas locales en lugar de operaciones de algún empresa (extranjera) distinta.

51. Por razones análogas, casi todas las inversiones y negocios se realizan en Corea.

El futuro del mercado de semiconductores

52. Las cifras que figuran en el número de mayo de 1973 de *Electronic News*, de Nueva York (en miles de millones de dólares de EE.UU.) son las siguientes:

1973	1975	1980
2,9	3,9	5,2

53. El crecimiento está asegurado, pero es preciso estimular el crecimiento de las industrias auxiliares locales en los países de ubicación de las zonas francas por medio de una legislación sagaz a fin de que la exportación no siga siendo esencialmente de componentes. Las vinculaciones progresivas y regresivas se han de planear en el momento en que se permite la inversión, puesto que de otro modo las empresas multinacionales que controlan la industria seguirán naturalmente exportando productos no acabados que en sus propios países pagan derechos de importación más bajos.

54. Esta es una esfera muy importante en la que la ONUDI tiene un papel esencial que desempeñar.

55. Muchos gobiernos de países en desarrollo no tienen suficientemente presentes los factores mencionados, que son más complejos de lo descrito.

56. Aun cuando se hayan negociado bien las condiciones de inversión, es preciso aplicar cláusulas de salvaguardia para evitar que las industrias locales incipientes resulten explotadas por verse forzadas a reimportar del extranjero componentes que originalmente se produjeron en su propio país.

B. Otros tipos de industria de montaje

57. Además de la industria de producción de componentes electrónicos, existen otros tipos de industria con alto índice de mano de obra que ya predominan en las zonas francas industriales existentes, siendo la principal la industria de los prendas de vestir. Otras son la industria óptica (preparación de lentes), la talla de diamantes, y la fabricación de pelucas, juguetes, y artículos de plástico y de cuero.

58. INDUSTRIAS DE LA ZONA FRANCA DE MADRID

58. El sector de la industria en las zonas francas es obvio. En la producción se genera el producto más costoso, con mucho, es la mano de obra que se emplea en la producción de botones, agujas, accesorios, etc. A veces los emprendedores se ocupan de otros negocios, principalmente en los metros de costura.

59. Una gran ventaja de esta industria para muchos países en desarrollo es que las materias primas vienen directamente por lo que el producto tiene más valor agregado y menos partes importadas.

60. TIPOS DE REGULACIÓN DE LAS INVERSIONES

60. Uno de los fines principales de las zonas francas industriales es controlar las inversiones extranjeras a fin de que los países donde se encuentran radicadas obtengan un máximo de ventajas.

61. Se necesita una legislación especial para establecer el organismo, generalmente estatal, encargado de la zona franca y regular las operaciones de los inversionistas. A fin de fomentar las inversiones, estas regulaciones habrán de ser claras, inequívocas y breves.

62. En un documento breve como el presente no conviene entrar en detalles, y la redacción de estas leyes se deberá confiar a un jurista experimentado.

63. Fundamentalmente, el país de ubicación de la zona franca debe ofrecer incentivos tanto fiscales como materiales que contrarresten los inconvenientes. Estos pueden consistir en la falta de una infraestructura compleja, la situación geográfica, el clima, la necesidad de capacitar la mano de obra y el personal de gestión, la falta de facilidades de crédito y la falta de un buen ambiente para la industrialización.

64. Los incentivos materiales consisten principalmente en ofrecer en alquiler naves industriales normalizadas con todos los servicios, a precios normales.

65. Entre los incentivos fiscales se encuentra la importación, sin pago de derechos, de maquinaria y materias primas, generalmente con la condición de que estas últimas se exporten en su totalidad en forma de productos acabados.

66. La exención de los impuestos sobre las sociedades se deberá determinar cuidadosamente sobre una base realista, sin exagerar. Algunas zonas francas industriales, por ejemplo las de la India, no ofrecen ninguna exención fiscal.

67. Es esencial contar con la experiencia de los directivos de zonas francas industriales ya en funcionamiento para establecer un conjunto de incentivos adecuadamente equilibrados y promoverlos activamente en el extranjero. Esta última actividad es muy especializada e importante, ya que las zonas francas industriales se enfrentan con la competencia de los incentivos ofrecidos por muchos países desarrollados que fomentan las inversiones extranjeras.

III. ESTRUCTURA DEL DESARROLLO - VINCULACIONES PROGRESIVAS Y REGRESIVAS

68. Una zona franca industrial no constituye un fin en sí misma. Origina otras inversiones en el país en que se encuentra situada, al producir un ambiente propicio a la industrialización.

69. También se deberá planear cuidadosamente el desarrollo de las industrias conexas, a fin de evitar que el país donde esté ubicada la zona franca no sea más que un suministrador de mano de obra barata.

70. Las vinculaciones regresivas suponen el desarrollo de industrias o servicios auxiliares que abastezcan a las fábricas de la zona. Quizá se necesite promulgar leyes a fin de que no todas las materias primas se sigan importando indefinidamente y de que los servicios locales tengan libertad para desarrollarse. También podría ser necesario que los bancos locales concedieran créditos para estimular a los empresarios a abastecer la zona.

71. La existencia de vinculaciones progresivas significa que los productos hechos en la zona se utilicen como componentes de artículos acabados más complejos que manufacturan y exportan empresas situadas fuera de la zona.

72. Si no se planean estas vinculaciones, quizá resultará que los componentes fabricados en la zona se reexportarán al país a precios más elevados. Existe también el peligro de que se produzca en el país donde está ubicada la zona franca una importación permanente de productos que podrían producirse en dicho país si se diera algún estímulo práctico a las empresas locales.

73. Esto no quiere decir que se pueda infringir el principio básico, que es la exportación del 100% de la producción de la zona franca. Sólo excepcionalmente, y después de pagar los derechos y tarifas normalmente impuestos a las importaciones similares, se permitirá la entrada en el mercado nacional de los componentes que necesiten los fabricantes locales de fuera de la zona.

71. De este modo, la zona franquicia de las industrias orientadas hacia la exportación y, por lo tanto, el costo de las importaciones disminuirá a la larga.

ASISTENCIA TÉCNICA DE LA ONUDI

72. El futuro desarrollo de las zonas francas industriales está asegurado. La demanda mundial de manufacturas aumentará considerablemente (al 10% anual) y se apreciará más la mano de obra calificada y su costo en todos los países.

73. El objetivo de la ONUDI es acelerar los procesos normales de industrialización y guiar a los países en desarrollo en el establecimiento de nuevas industrias y, por lo tanto, de empleos.

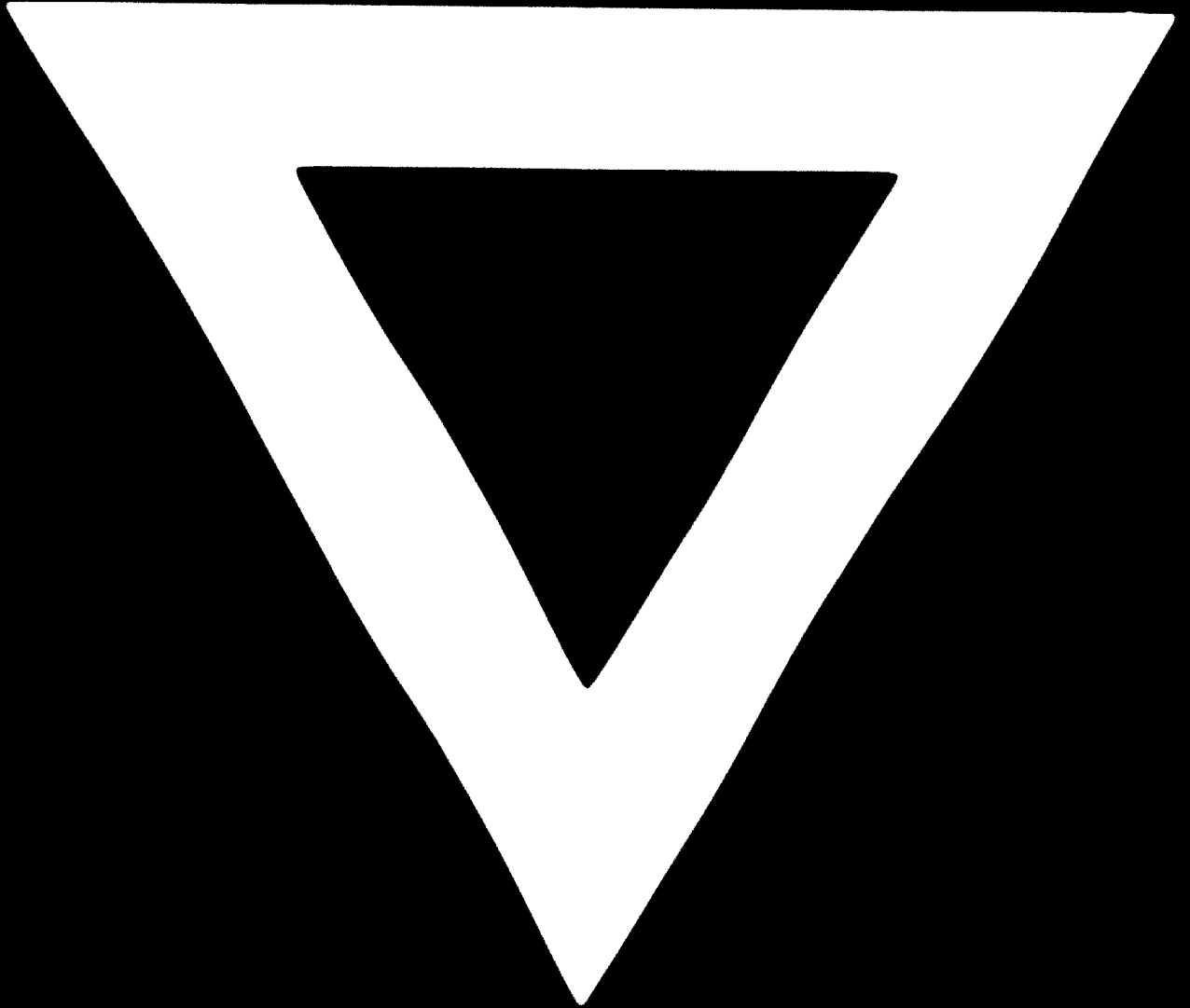
74. Sin embargo, la experiencia en el establecimiento de zonas francas industriales es muy escasa por el momento y la necesidad se la encuentra en el personal de gestión que dirige las zonas francas industriales.

75. Reconociendo así, la ONUDI está dispuesta a ofrecer asistencia técnica en forma realista, utilizando los servicios de equipos de especialistas procedentes de zonas francas en funcionamiento, así como proporcionando asesoramiento y directivas desde su sede siempre que sea posible.

76. Los nuevos problemas exigen soluciones nuevas, y el establecimiento de zonas francas industriales en muchos países en desarrollo exige los servicios de expertos procedentes de muchas fuentes diversas. Una de éstas está constituida por el creciente número de empresas consultoras que tienen experiencia en la realización de estudios de viabilidad en esta esfera. La forma tradicional de asesoramiento experto a largo plazo sobre las cuestiones de desarrollo de las exportaciones complementa esta asistencia técnica, pero no puede sustituir la experiencia del personal de gestión de las zonas francas industriales.

77. La ONUDI reconoce su deuda con el personal de gestión de las zonas francas industriales que han prestado su cooperación en este respecto y espera poder colaborar con muchos más de ellos en los próximos años.





76.01.15