

**UNIVERSIDAD
INTERNACIONAL
- SEK -**

Tesis:

**"EL APROVECHAMIENTO
DE LAS ZONAS FRANCAS
COMO DESARROLLO DE
VENTAJA COMPETITIVA
EN LOS MERCADOS
INTERNACIONALES"**

Alumno:

Byron Barrionuevo Sáenz

DECLARATORIA

Yo, Byron Bolivar Barrionuevo Sáenz con cédula de identidad No. 170739028-0, declaro libre y voluntariamente que el presente es el resultado de mi investigación autentica, original y personal. Para cumplir este objetivo, he recurrido como base de nuestra orientación a varias fuentes documentarias tales como: libros, estadísticas realizadas, artículos especializados y experiencias anteriores respecto al tema analizado.

He realizado el análisis de los datos y la información que ha resultado de esta investigación a fin de llegar a formular una serie de conclusiones y recomendaciones que presentamos aquí.

Quito, Septiembre del 2001

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento profundo a Dios por darme la oportunidad de vivir esta experiencia tan maravillosa, a mis padres que siempre estuvieron presentes en todos los momentos buenos y malos de mi vida, a mis compañeros de clase por haberme brindado su amistad, a mis maestros por haberme dado todo lo mejor de ellos y a todas aquellas personas que supieron darme lo bueno de la vida, todos estos lindos recuerdos quedarán gravados por siempre en mi corazón.

DEDICATORIA

Este trabajo se les dedico a mi papá Bolivar, a mi mamá Hilda, a mi hermana Marielita, a mi tía Elisa y primas, y a todas aquellas personas que son tan importantes en mi vida, agradezco a Dios por tenerlas siempre a mi lado y espero que siempre sea así.

Con mucho cariño.

Byron Barrionuevo S.

ÍNDICE

DECLARATORIA	1
AGRADECIMIENTO	2
DEDICATORIA	3

INTRODUCCIÓN

RESEÑA HISTÓRICA Y CONCEPTOS BÁSICOS

ANTECEDENTES	4
ZONAS FRANCAS: CONCEPTO	9
ZONAS FRANCAS EN EL MUNDO. PERSPECTIVA HISTÓRICA	11
ZONAS FRANCAS EN EL ECUADOR	14
TIPOS DE ZONAS FRANCAS	16
OBJETIVOS DE LA CREACIÓN DE ZONAS FRANCAS	19
VARIABLES DE INVERSIÓN EN LAS ZONAS FRANCAS	20
INCENTIVOS OFRECIDOS POR LAS ZONAS FRANCAS	21

MARCO LEGAL

LEY Y REGLAMENTO DE ZONAS FRANCAS DEL ECUADOR	24
ANÁLISIS DE LA LEY DE ZONAS FRANCAS DEL ECUADOR	31

NORMATIVA LEGAL SOBRE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS	33
POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES EN EL ECUADOR	37
ACCIONES RECIENTES PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES: ACUERDOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES	39
LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN ALADI	39
LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES CAN	41
ACUERDO DE COMPLEMENTO ECONÓMICO CON CHILE	41
ACUERDO MARCO ENTRE LA CAN Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR	42
CONCLUSIÓN	43
ZOFRAMA	
LA ZONA FRANCA DE MANABÍ ZOFRAMA	
GENERALIDADES	46
BENEFICIOS	48
FACILIDADES	50
SERVICIOS	51
TARIFARIO	52
USUARIOS	54
CIFRAS	56
PRODUCCIÓN ANUAL	56
OPERACIONES COMERCIALES	57

MOVIMIENTO DE DIVISAS	59
ANÁLISIS FINANCIERO	60
ANÁLISIS DUPONT	67
EVALUACIÓN	69

RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

RESULTADOS	70
CONCLUSIONES	71
RECOMENDACIONES	73

RESEÑA HISTORICA Y CONCEPTOS BASICOS

1.1. ANTECEDENTES.

Desde el año de 1972, en que se produjo el "boom" petrolero en nuestro país, la estructura del PIB del Ecuador ha dependido significativamente de las exportaciones de este producto, entre otros productos primarios, a los mercados internacionales. A pesar de que la participación de este producto al total de las exportaciones se ha reducido considerablemente en los últimos años (del 66,5% en 1985 al 22,4% en 1998)', sigue teniendo una importante incidencia en el PIB del país. Por otro lado, la producción industrial ecuatoriana no ha logrado desarrollar la competitividad internacional necesaria para contribuir a la diversificación de las exportaciones del país.

Al analizar la evolución de las exportaciones por sectores, se observa que el sector primario mantiene la mayor participación en toda la serie. En 1988, las exportaciones de este sector

s Banco Central del Ecuador

representaron el 84,8% del total, alcanzando su mas alta participación en 1992 con el 87,9%; a partir de ese año ha venido descendiendo su ponderación hasta alcanzar en 1996 el 77,7%, aunque en el año siguiente experimentó un pequeño repunte llegando al 80,8%. (Cuadro 1. 1)

Hay que destacar que, pese a la menor ponderación de las ventas de los bienes industrializados, sus cifras de exportación muestran un mayor dinamismo y su crecimiento porcentual es mas alto que el de las exportaciones de bienes primarios, llegando a ser del 203,6% en el período comprendido entre 1988 y 1997, frente al 128,5% de los bienes primarios en el mismo período. (Cuadro 1. 1)

VALOR DE EXPORTACIÓN, POR PRINCIPALES SECTORES					
En millones de dólares					
Año	Total	Primario	%	Industrial	%
1988	2,194	1,861	84.82%	333	15.18%
1989	2,354	2,026	86.07%	328	13.93%
1990	2,725	2,345	86.06%	380	13.94%
1991	2,851	2,499	87.65%	352	12.35%
1992	3,101	2,727	87.94%	374	12.06%
1993	3,066	2,522	82.26%	544	17.74%
1994	3,843	3,159	82.20%	684	17.80%
1995	4,411	3,556	80.62%	855	19.38%
1996	4,900	3,809	77.73%	1,091	22.27%
1997	5,264	4,253	80.79%	1,011	19.21%

Cuadro 1.1

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las exportaciones tradicionales aumentaban su participación del 41% en 1990 al 52% en 1998. No obstante, el cambio más importante se produjo en las exportaciones no tradicionales, que en el mismo período crecieron un 28%, pasando del 7% al 25,1%. Este desempeño se truncó en 1998 debido a que el sector externo atravesó una de las situaciones

más complejas de los últimos decenios. En ese año, las exportaciones totales cayeron de la cifra record obtenida en 1997, 5.2764 millones de dólares a 4.231 millones, según las cifras oficiales del Banco Central del Ecuador, en términos porcentuales el descenso se sitúa en el 19,6%, la tasa mas alta desde 1987. Las exportaciones mas afectadas por esta situación fueron las petroleras, cuyas ventas pasaron de 1.557 millones de dólares en 1997 a 925 millones en 1998 (-40,6%)⁶. Las causas directas fueron una baja en el precio del barril de 12 dólares a comienzos de 1998 a 6,4 dólares al final del mismo año, y a un menor saldo exportable por la escasa producción petrolera.

También las exportaciones de banano cayeron de un record histórico de 1.327 millones de dólares en 1997 a 1.091 millones de dólares en 1998 (-17,8%)⁷; pese a este comportamiento, en 1998 el banano pasó a ser el primer producto ecuatoriano de exportación. Otros productos agrícolas tradicionales como el café y el cacao también registraron retrocesos aunque menos significativos.

Las exportaciones de los productos no tradicionales también se vieron afectadas, situando sus ventas externas en 1.080 millones de dólares, con una reducción del 5,4% con respecto a 1997 y revirtiendo así la tendencia al alza registrada desde el principio de la década de los noventa. (Cuadro 1.2)

En 1998 las exportaciones ecuatorianas tuvieron como destinos principales los siguientes países: Estados Unidos (38,8%), la Unión Europea (24,6%), y la Comunidad Andina de Naciones (13%); esta distribución es muy similar a la obtenida en años anteriores. Si nos

⁶ Banco Central del Ecuador

⁷ Banco Central del Ecuador

EXPORTACIONES POR PRODUCTOS PRINCIPALES						
En millones de dólares FOB						
Producto	1996	%	1997	%	1998	%
Petroleras	1,776	36.24%	1,557	29.58%	925	21.85%
No petroleras	3,125	63.76%	3,707	70.42%	3,308	78.15%
Tradicionales	2,013	41.07%	2,565	48.73%	2,228	52.63%
Banano	973	19.85%	1,327	25.21%	1,091	25.77%
Café	160	3.26%	121	2.30%	110	2.60%
Cacao	164	3.35%	132	2.51%	46	1.09%
Atún y pescado	85	1.73%	99	1.88%	84	1.98%
Camaron	631	12.87%	886	16.83%	897	21.19%
No tradicionales	1,112	22.69%	1,142	21.69%	1,080	25.51%
TOTAL	4,901	100.00%	5,264	100.00%	4,233	100.00%

Cuadro 1.2

Fuente: Banco Central del Ecuador

centramos en las exportaciones realizadas en la Comunidad Andina de Naciones se, observa que el 90% se destina a Colombia y Perú. Por su parte en la Unión Europea son Italia, Alemania y España los principales compradores (27%, 20 % y 13%, respectivamente) (Cuadro 1.3)

EXPORTACIONES POR PAIS DE DESTINO								
En millones de dólares FOB								
País	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%
América	2,932	65.7%	3,251	65.2%	3,797	67.4%	3,091	68.7%
Estados Unidos y Puerto Rico	1,769	39.7%	1,859	37.3%	2,031	36.0%	1,609	35.7%
Mercado Común Centroamericano	40	0.9%	112	2.2%	101	1.8%	72	1.6%
ALADI	762	17.1%	852	17.1%	1,029	18.3%	868	19.3%
Comunidad Andina de Naciones	361	8.1%	428	8.6%	636	11.3%	542	12.0%
Europa	994	22.3%	1,097	22.0%	1,229	21.8%	1,021	22.7%
Unión Europea	844	18.9%	943	18.9%	1,017	18.1%	860	19.1%
Asociación Europea de Libre Comercio	9	0.2%	7	0.1%	8	0.1%	3	0.1%
Resto	141	3.2%	147	2.9%	204	3.6%	158	3.5%
Asia	505	11.3%	603	12.1%	575	10.2%	342	7.6%
Africa	9	0.2%	10	0.2%	2	0.0%	2	0.0%
Oceania	20	0.4%	21	0.4%	25	0.4%	22	0.5%
Otros	1	0.0%	2	0.0%	6	0.1%	23	0.5%
TOTAL	4,461		4,984		5,634		4,501	

Cuadro 1.3

Fuente: Banco Central del Ecuador

Conviene destacar el auge exportador de otros productos no incluidos en el cuadro anterior y de los que se vendieron al exterior cifras relativamente importantes. Así, por ejemplo, se exportaron 13.206 toneladas de aceite de palma por valor de 7,5 millones de dólares, 11.832 toneladas de jugo de maracuyá por valor de 29,4 millones de dólares, 9.947 toneladas de mango por 5,5 millones de dólares, 13.857 toneladas de coliflor y brécol por valor de 13,1 millones de dólares y 7.830 toneladas de palmito por valor de 18 millones de dólares. Otros productos con exportaciones crecientes son el espárrago, que aún siendo un producto de reciente cultivo ya se exporta a diversos países; y la madera, cuyas principales especies exportadas son la canela, el chanul, el mascarey, el tangaré, el eucalipto, el laurel, el cedro, el huguerón, el árbol de algodón y la balsa; de esta última, el Ecuador satisface casi el 80% de la demanda mundial, vendiéndose en 45 países.⁸

Como se puede ver en los cuadros presentados anteriormente, las exportaciones del petróleo y de los productos tradicionales son las principales, y por lo tanto la economía del país depende mucho de los mismos. A pesar de que las exportaciones de bienes industrializados ha crecido durante los últimos años, todavía tienen mucho por aportar al desarrollo de la economía del Ecuador.

Aparte de lo anterior, el incremento del déficit en la cuenta corriente, como consecuencia de los crecientes pagos al exterior para el servicio de la deuda externa contraída, ha reducido las posibilidades de financiamiento externo por parte de las entidades internacionales de crédito.

Es necesario entonces, que el gobierno del Ecuador reconozca y promueva el desarrollo de la producción y las exportaciones como una muy buena alternativa para hacer frente a la abulta

⁸ Banco Central del Ecuador

deuda externa con que cuenta el país, así como para generar recursos adicionales para financiar su desarrollo.

Durante el Gobierno del Dr. Rodrigo Borja, se tomaron medidas referentes al establecimiento de un marco macroeconómico tendiente a mejorar la competitividad internacional, mediante un programa de liberalización comercial, una reforma tributaria y la implementación de incentivos al desarrollo industrial. A su vez, en agosto de 1990 y en los primeros meses de 1991, se promulgaron la Ley de Fomento de las actividades de Maquila y la Ley de Zonas Francas como mecanismo para fomentar las exportaciones del Ecuador.

En el ámbito internacional se tomaron acciones para mejorar el acceso a los mercados internacionales, mediante la exoneración total de aranceles para la exportación al mercado europeo, así como la firma del Acuerdo Marco con los Estados Unidos para la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre los dos países.

A pesar de todas estas acciones tomadas en el pasado, la economía del país sigue siendo dependiente de las fluctuaciones de los precios de los productos primarios de exportación. Por esto, en este estudio se analiza la conveniencia o no de la implementación de zonas francas en el territorio ecuatoriano, como medida para fomentar las exportaciones, y por ende, el crecimiento económico y social del Ecuador.

1.2. ZONAS FRANCA: CONCEPTO.

Las zonas francas son lugares geográficos dentro del territorio nacional, delimitados y autorizados por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, sujetas a los regímenes de carácter especial determinados en la Ley de Zonas Francas, en materias de comercio exterior, aduanero, tributario, cambiario, financiero, de tratamiento de capitales y laboral, en la que los usuarios debidamente autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional. 9

En algunos casos el gobierno autoriza que las leyes del país no sean aplicables en su totalidad. Entonces la normatividad aplicable al interior de la zona difiere totalmente de la del resto del país. En otros casos las concesiones otorgadas por el Gobierno son de tipo fiscal, aduanero, de simplificación de trámites de comercio exterior, o de libertad cambiaria, permitiendo el ingreso de capitales extranjeros sin limitaciones y con total libertad para el giro de utilidades del exterior. Al hacer estas concesiones los gobiernos buscan atraer inversión extranjera al país, ofrecer condiciones competitivas internacionales a los productores nacionales que deseen exportar, desarrollar un área marginada, crear empleos, transferir tecnología y atraer divisas.

Los industriales se benefician de las concesiones ofrecidas por el gobierno y amplían su mercado al exterior, ofreciendo precios competitivos internacionalmente. Generalmente, además de las ventajas legales, el país anfitrión le ofrece al inversionista la posibilidad de penetrar mercados extranjeros, por cuanto ha firmado acuerdos bilaterales o multilaterales con terceros países que así lo permitan.

9 LEY DE ZONAS FRANCAS. CONGRESO NACIONAL DEL ECUADOR. R. O. 625 de Febrero 19 de 1991.

Algunas zonas francas también ofrecen una infraestructura muy sofisticada, servicios públicos subsidiados y otra serie de servicios en común como áreas de recreación, cafetería, etc.

Existen diferentes tipos de zonas francas, de acuerdo al propósito que se busque y su especialidad. Todas ellas, sin embargo, se benefician del principio de extraterritorialidad y gozan de exenciones legales. Cada una busca abrir mercados específicos. Las hay industriales, de empresas o maquiladoras, comerciales, turísticas, bancarias, agropecuarias, en fin, de diferente índole según el proyecto por desarrollar. Estas zonas pueden ser mixtas, es decir, pueden combinar dos o más tipos de actividades. Las hay privadas, públicas, e incluso algunas que combinan capitales del sector público y privado.

Las zonas francas industriales son aquellas que reúnen en una misma área (parque industrial) varias empresas, cuya producción es destinada mayormente a la exportación. Sus actividades principales son la manufactura, el procesamiento de mercancías y el ensamblaje. Las zonas francas comerciales son aquellas que podrían definirse como bodegas de almacenamiento de mercancías para una futura comercialización.

1.3. ZONAS FRANCA EN EL MUNDO. PERSPECTIVA HISTORICA.

Las zonas francas en el mundo tienen casi 500 años de historia. Se desarrollaron principalmente en Europa a finales de la Edad Media en los puertos del Mediterráneo, del Báltico y del Mar del Norte, sin embargo, es luego de la Segunda Guerra Mundial que

alcanzan su máximo desarrollo. En 1994 existían mas de 600 zonas francas autorizadas alrededor del mundo.

El concepto de zonas francas se utiliza con cierta amplitud para referirse a varias modalidades económicas que van desde la simple transferencia internacional de carga en zonas portuarias hasta el procesamiento industrial para la exportación. El concepto de zonas francas se utiliza también para referirse a un conjunto de incentivos económicos otorgados a zonas específicas o a toda una región, los mismos que incluyen desde la exención de los aranceles a las importaciones, hasta incentivos tributarios a la inversión, al empleo, a la incorporación de tecnología, a la exportación, al valor agregado, entre otros.

Las zonas francas son también utilizadas para evitar las cuotas de importación de ciertas materias primas que son incorporadas a productos exentos de cuotas. A diferencia de la mayoría de los países en los que la zona franca es un recinto donde se localizan muchas empresas, en los Estados Unidos se autoriza la creación de subzonas dependientes de la zona franca principal para permitir la utilización del sistema por las fábricas existentes, y para evitar costos adicionales de instalación en sectores de mayor plusvalía, otorgándose los beneficios del sistema al lugar donde esta localizada la fábrica.

Las zonas francas no son instrumentos característicos solo de países desarrollados o con determinado esquema económico, pueden estar presentes en cualquier país. Como ejemplo de esto, podemos mencionar a Estados Unidos, que desde 1934 ha autorizado mas de 200 zonas y subzonas, en la Republica Popular China existen mas de 10 zonas francas desde 1975, en los países de la ex Unión Soviética se han creado varias zonas francas comerciales e industriales destacándose Nakhodka, principal puerto ruso. También en las economías de Europa Oriental como Polonia, Republica Checa, Hungría, Rumania, Lituania, entre otras, se han creado varias zonas Francas. Taiwán y Corea mantienen zonas francas en funcionamiento desde hace mas

de 30 años siendo las más importantes de la región. Países como Australia, India, Pakistán y Vietnam también han definido incentivos para sus zonas francas.¹⁰

En América Latina casi todos los países han elaborado legislación especial para impulsar los regímenes de zonas francas, siendo Argentina y Paraguay los últimos en hacerlo, 1994 y 1995 respectivamente. Las principales zonas francas tanto industriales como comerciales que actualmente operan en nuestro continente son: ZOFRI S. A. en Iquique Chile; Zona Franca Montevideo y Rairibow Zona Franca S. A. en Uruguay; La Plata, San Luis y Tucumán en Argentina; Zona Franca de la Paz en Bolivia; Buenaventura y Santa Marta en Colombia; Zona Franca de Manaus en Brasil; Zona Libre de Colón en Panamá; entre otras.

Las políticas para implementar zonas francas pueden ser simples y referirse a un sector o zona geográfica deprimida o aislada, tal es el caso de Chile (Iquique), Brasil (Manaos), Argentina (Tierra de Fuego), o adquirir tal relevancia que hablar de zona franca puede llegar a convertirse en lo más importante de la economía de un país, como sucede en Singapur y Panamá.

La naturaleza jurídica de la entidad administradora de una zona franca, ha jugado un papel muy importante en el desarrollo de zonas francas en el mundo. En algunos casos, específicamente en Asia, el Estado ha sido el encargado de proporcionar toda la infraestructura necesaria para las empresas usuarias y ha administrado los incentivos y desarrollado los procedimientos para una eficiente tramitación de su comercio exterior. En Estados Unidos han sido entidades sin fines de lucro las encargadas de impulsar las zonas francas como un mecanismo para atraer nuevos negocios a los puertos. En otros casos, los encargados del desarrollo de zonas francas han sido empresarios privados. La diferencia

¹⁰ MORALES BARRAZA, Juan. Perspectivas de las Zonas Francas en el Ecuador. 1995. pp. 4

principal radica en que las zonas francas estatales buscan el desarrollo de largo plazo de una región, mientras que las privadas tienen como objetivo principal obtener rentabilidad utilizando espacios mas reducidos.

En la gran mayoría de los casos, las zonas francas han resultado ser rentables, ya sea desde el punto de vista de los administradores como desde el punto de vista social en términos de desarrollo regional, generación de empleo y aumento de la competitividad internacional. 11

A los incentivos de carácter tributario con que cuentan las zonas francas, algunos países han incorporado otros incentivos tales como: posibilidades de descontar a futuro las pérdidas pasadas, tasas de interés reducidas, periodos de gracia y amortización a largo plazo, transferencias de utilidades al exterior sin limitación de plazo o monto y repatriación de capital exento de limitaciones cambiarias, subsidio de parte de la inversión en capital y capacitación laboral con el fin de facilitar la transferencia tecnológica, entre otros.

1.4. ZONAS FRANCAS EN EL ECUADOR.

El sistema de zonas francas es un fenómeno reciente en el Ecuador, apenas hace 5 años que la primera zona franca autorizada por el gobierno ecuatoriano empezó a funcionar; mientras que en otros países de Latinoamérica funcionan desde hace mas de 50 años.

Actualmente, dentro del territorio ecuatoriano están autorizadas cinco zonas francas, las mismas que son:

11 MORALES BARRAZA, Juan. Perspectivas de las Zonas Francas en el Ecuador. 1995. pp. 6

- Zona Franca de Esmeraldas CEM ZOFREE, la cual fue creada mediante el Decreto No. 3540, promulgado en el Registro Oficial No. 835, el 18 diciembre de 1987. Esta zona franca opera en el Recinto Portuario de Esmeraldas. A pesar del año en que fue autorizada, ZOFREE recién en diciembre de 1995 se encontró en condiciones de iniciar operaciones, debido a varias razones tales como la necesidad de trabajos de relleno en parte de los terrenos costeros autorizados, necesidad de levantar un ducto petrolero que atravesaba el terreno inutilizándolo, insuficiente capital inicial y la ausencia de materialización de los aportes por parte de CENDES tenidos en consideración en la evaluación inicial del proyecto. También existió indefinición en el estatus jurídico de los terrenos sobre los cuales se autorizó la zona franca y que serían aportados por la Autoridad Portuaria de Esmeraldas.
- Zona Franca del Centro Ecuatoriano C. A. ZOFRACENE, la cual fue creada mediante el Decreto No. 3598, promulgado en el Registro Oficial No. 12, el 26 de agosto de 1992. El territorio designado para esta zona franca esta ubicado en la segunda etapa del Barrio Industrial de la ciudad de Riobamba. Esta zona franca no ha podido iniciar sus operaciones debido a dificultades de carácter financiero y al incumplimiento del aportante del terreno en los cuales deben ser instaladas las empresas usuarias del sistema.
- Zona Franca del Pacífico S. A. ZOFRAPACIFIC, creada mediante el Decreto No.2162, promulgado en el Registro Oficial No. 546, el 12 de octubre de 1994. El terreno asignado a esta zona se encuentra en la provincia de Esmeraldas. Al igual que ZOFRACENE, esta zona franca tampoco ha podido iniciar operaciones debido, así mismo, al incumplimiento por parte del aportante del terreno, a problemas financieros y a factores políticos asociados al conflicto con el Perú.

- Zona Franca de Manabí ZOFRAMA, creada mediante el Decreto No. 3854, promulgado en el Registro Oficial No. 963, el 10 de junio de 1996. Fue constituida en el cantón de Montecristi de la provincia de Manabí, para administrar una zona franca industrial y comercial y para actuar como operador portuario. Hasta el año de 1998 se completaron todos los trabajos concernientes a la urbanización de las 72 hectáreas asignadas por el gobierno, y en 1999 inició sus operaciones.
- Zona Franca Metropolitana S. A. METROZONA, la misma que fue creada mediante el Decreto No. 644, promulgado en el Registro Oficial No. 144, el 9 de marzo de 1999. El terreno asignado a esta zona se encuentra ubicado en Quito. Actualmente se encuentra dentro del proceso de urbanización y se espera que empiece sus operaciones en el año 2001.

Es decir que tan solo dos zonas francas de la cinco autorizadas por el Gobierno del Ecuador se encuentran actualmente en pleno funcionamiento

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

1.5. TIPOS DE ZONAS FRANCAS.

Existen siete categorías básicas de zonas francas las mismas que se describen a continuación:

Zona Franca Comercial: es un área cerrada, generalmente próxima a un puerto, aeropuerto, estación ferroviaria o en las afueras de la ciudad, que es considerada fuera del territorio aduanero nacional, en donde los productos extranjeros ingresan exentos a los impuestos a la importación y pueden permanecer por periodos ¡limitados, los mismos que pueden tener como destino el extranjero o el mercado local. Productos nacionales con destino al extranjero pueden ser ingresados a la zona; una vez dentro, pueden ser beneficiados con incentivos a la exportación o devolución de impuestos. Por lo general las mercancías son vendidas al por mayor pero existen casos en que se permite la venta al por menor, tales como ventas a turistas y a empresas de aviación internacional. La administración ofrece servicios de almacenaje de corto plazo con tarifas por tipo de mercancía y volumen. A plazos mayores se establecen contratos de arriendo de espacio por meses o años. Generalmente la administración ofrece servicios para despachar la mercancía.

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

Zona Franca Industrial: es un área geográfica con privilegios aduaneros, con exenciones tributarias a la renta, con disponibilidad de infraestructura y con privilegios respecto de exigencias a la industria de régimen general y en algunos casos con legislación laboral menos exigente. Las fallas en los procesos productivos, variaciones en la moda, fluctuaciones en la demanda y las dificultades en la colocación de los productos en los mercados internacionales han obligado a los gobiernos a la exigencia de exportación total, abriendo las puertas del mercado local con el objeto de lograr mayor estabilidad productiva y laboral.

Las subzonas norteamericanas o las maquiladoras mexicanas, donde alrededor de 1800 empresas generan mas de 500 mil empleos, constituyen alternativas descentralizadoras a la localización centralizada de las zonas francas industriales. Bajo dichos sistemas una fábrica localizada en cualquier parte del país puede ser autorizada para trabajar como zona franca con privilegios arancelarios para las materias primas, maquinarias y bienes producidos.

Zonas Libres Especiales: son áreas semejantes a los puertos libres, generalmente localizadas en regiones remotas con difícil abastecimiento nacional a las cuales se otorgan exenciones arancelarias para la importación de cierto tipo de productos tales como alimentos, insumos o maquinarias con el objeto de abaratar el costo de vida, evitar el despoblamiento o fortalecer las escasas actividades productivas locales.

Zonas de Tránsito: son zonas establecidas en puertos de entrada para países vecinos en los cuales se dispone de instalaciones para almacenaje, y los bienes en tránsito gozan de exención de aranceles y de los controles aduaneros del país huésped. Ejemplos son el puerto de Paranagua en Brasil para Paraguay y los puertos de Arica y Antofagasta en Chile para Bolivia.

En estas zonas generalmente no se permite ninguna transformación a las mercancías y la permanencia es limitada. En la mayoría de los casos corresponden a tratados binacionales.

Almacenes Privados de Exportación: son instalaciones generalmente localizadas dentro de empresas manufactureras a las cuales se les permite el ingreso de materias primas extranjeras exentas de los aranceles e impuestos de importación para procesamiento local por un periodo limitado tras el cual deben ser exportadas o nacionalizadas.

Duty Free Aeroportuario: corresponde a un conjunto de franquicias que ofrece un país a los turistas que salen o regresan al país por las mercancías que adquieran en dichos almacenes, pudiendo ingresar cantidades que fluctúan entre los 250 y los 1000 dólares norteamericanos exentas de los aranceles de importación. Se aplica también a las compañías de aeronavegación por los combustibles, repuestos, alimentos y demás insumos utilizados en vuelos internacionales.

1.6. OBJETIVOS DE LA CREACIÓN DE ZONAS FRANCAS.

Son varios los factores que los gobiernos deben considerar al momento de instalar una zona franca, tales como:

- Generación de empleo.
- Aumento de la productividad laboral y obtención de especialización en nuevas áreas.
- Generación de divisas.
- Atracción de inversión extranjera.
- Incorporación de nuevas tecnologías.
- Generar vinculaciones entre las empresas de la zona franca con el resto de la economía nacional, dinamizándola y modernizándola.

- Desarrollo de zonas deprimidas o aisladas.
- Reciclar infraestructura obsoleta o subutilizada.
- Aumento del valor agregado exportado.
- Desarrollo de capacidades exportadoras orientadas a la economía global.
- Desarrollo de proyectos piloto de desregulación y simplificación del comercio exterior o de atracción de inversión extranjera con el, objeto de aplicarlo posteriormente al resto de la economía nacional.
- Abaratar el costo de vida de poblados remotos y evitar el despoblamiento de zonas alejadas o de valor estratégico.
- Generar polos de desarrollo.

1.7. VARIABLES DE INVERSIÓN EN ZONAS FRANCAS.

El empresario privado que busca oportunidades para instalar su empresa comercial, industrial o de servicios, debe tener en cuenta varios factores al momento de analizar la rentabilidad y el riesgo de localizar inversiones en una zona franca.

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

para salir del puerto o cruzar la frontera debe ser ágil y no demorarse horas o peor aun días como lo es en la mayoría de los casos. Las facilidades de alojamiento, educación y esparcimiento para los ejecutivos de las empresas y sus familiares son elementos de alta ponderación. Energía eléctrica estable, suficiente y continua, así como las facilidades de comunicaciones internacionales a costo competitivos son tan importantes como la disponibilidad de mano de obra abundante y fácil de capacitar. A lo anterior debe agregarse la adecuada seguridad ciudadana y bajos índices de criminalidad. En particular debe señalarse que la ineficiencia portuaria y los altos índices de robo inciden directamente en mayores costos de los fletes, debido a que las naves deben permanecer mayor tiempo en los puertos y por el incremento de las primas de seguros que varían desde un 0,1% para cargas y puertos con baja siniestralidad hasta y 5% del 110% del valor CIF de la mercancía para puertos como el de Guayaquil. 12

1.8. INCENTIVOS OFRECIDOS POR LAS ZONAS FRANCAS.

Dependiendo del tipo de zona franca que se desee desarrollar y de los objetivos fijados por el legislador al crear el sistema, deberán ofrecerse incentivos que actúen eficientemente sobre la variable objetivo. Por ejemplo, si se busca generar empleo masivo, las remuneraciones no deberán ser mayores que las determinadas por el mercado; en cambio, si se desea beneficiar a toda una región, se deberá ampliar los beneficios de exención de impuestos a la población del área en donde se localizará la zona franca.

Dado que el comercio y la industria tienen distintos periodos de maduración de la inversión y que los beneficios de establecer ambas actividades son complementarios, es conveniente que las zonas francas sean de naturaleza mixta. Los beneficios del comercio son menores que los

12 MORALES BARRAZA, Juan. Perspectiv de las Zonas Francas en el Ecuador. 1995. pp. 11

de la industria pero se obtienen en menor plazo, con menores esfuerzos de inversión y tienen efectos sobre una mayor proporción de la población.

Los beneficios de la nueva actividad industrial de una zona franca incluyen los siguientes:

- Posibilidad de Procesamiento de recursos naturales locales.
- Entrenamiento y aumento de la productividad de la abundante mano de obra local de escasa calificación.
- Introducción de estándares de producción y calidad internacional que pueden ser difundidos al resto de la industria nacional.
- Posibilidades de incrementar paulatinamente el valor agregado local.
- Demostración en el ámbito internacional sobre la posibilidad de elaborar manufacturas para el mercado internacional. La demanda por servicios, piezas o partes fabricadas por la industria local.

Entre los principales incentivos ofrecidos según los distintos tipos de zona franca podemos mencionar:

- Exención de aranceles e IVA a la importación de insumos, bienes de capital y bienes finales.
- Exención de IVA a todas o a algunas de las actividades desarrolladas al interior de la zona franca, beneficios que puede hacerse extensivo a la sociedad administradora. Exención o rebaja, temporal o indefinida, del impuesto a la renta para los usuarios, que puede hacerse extensivo a la sociedad administradora.
- Acceso al mercado interno para los productos manufacturados en la zona con o sin cupos, con o sin impuestos de importación.
- Exención del impuesto a las remesas de utilidades.

- Depreciación acelerada.
- Rebajas del impuesto a la renta por reinversión y capacitación laboral.
- Visas de inmigración permanentes y fáciles de obtener.
- Ventas al detalle con o sin impuestos.
- Ingreso de mercancías nacionales sin IVA y con incentivos a la exportación.
- Oferta de bodegas, locales e instalaciones industriales a precios subsidiados o con contratos de venta con pago a largo plazo.
- Provisión de servicios de utilidad pública tales como agua, energía eléctrica, gas, combustible o telecomunicaciones a tarifas subsidiadas.
- Programas especiales de vivienda para el personal.
- Disponibilidad de créditos a tasas preferenciales.
- Disponibilidad de centros de servicios de apoyo de la mas variada índole a precios competitivos y de alta calidad.

MARCO LEGAL

2.1. LEY Y REGLAMENTO DE ZONAS FRANCAS DEL ECUADOR ¹³

El Decreto Ley N° 1 es la Ley de las Zonas Francas de Ecuador y fue publicado el 19 de febrero de 1991 en el Registro Oficial N° 625. El 15 de junio de 1994 dicho decreto fue modificado para incorporar parcialmente al turismo dentro del sistema, el mismo que fue publicado en el Registro Oficial suplemento No. 462. Una tercera reforma y última fue realizada al decreto el 16 de marzo de 1999, la cual fue publicada en el Registro Oficial suplemento No.149. El Reglamento, que fue publicado el 13 de septiembre de 1991 en el Registro Oficial N° 769, se compone de 56 artículos en los cuales se precisan algunos aspectos de la Ley. Las disposiciones se refieren: al organismo rector CONAZOFRA, a los mecanismos para el establecimiento de zonas francas y usuarios de ellas, a las actividades permitidas y prohibidas, a las limitaciones de las empresas de servicios, a las exenciones tributarias a las mercancías, a los actos y a las utilidades de las empresas usuarias y

administradoras, a los mecanismos de control de inventarios, al régimen cambiaria, laboral, aduanero y de inversión extranjera.

A continuación se describirán y analizarán los artículos mas relevantes para nuestro estudio que contienen la ley y el reglamento.

Para la expedición de esta ley se tomaron en cuenta puntos tales como:

- La necesidad de promover el comercio exterior, principalmente las exportaciones no tradicionales.
- La necesidad de estimular la inversión extranjera y la transferencia tecnológica.
- El desarrollo de actividades de producción que generen fuentes de trabajo y divisas para el país.
- La ubicación geográfica ventajosa del Ecuador.
- La voluntad del Gobierno de establecer un régimen legal ágil, claro y estable para mantener su competitividad internacional.

Los principales objetivos de esta ley son los siguientes:

- Promover el empleo en el país.
- Generar divisas para el Ecuador.
- Atraer la inversión extranjera.
- Facilitar la transferencia de tecnología.
- Incrementar las exportaciones de bienes y servicios.
- Desarrollar zonas geográficas deprimidas.

¹³ Todos los artículos a los que se hace referencia en esta sección del capítulo constan en la Ley N° 1, promulgada en el Registro Oficial N° 625 de febrero 19 de 1991.

Dentro de las zonas francas podrán instalarse empresas industriales, las cuales se destinarán al procesamiento de bienes para la exportación o reexportación; empresas comerciales, que se destinarán a la comercialización internacional de bienes para la importación, exportación o reexportación; empresas de servicios, encargadas de proveer los servicios necesarios para el funcionamiento de las zonas francas, tales como telecomunicaciones, transportes, bancos, energía, etc.; empresas de servicios turísticos, destinadas a promover y desarrollar la actividad turística destinada al turismo receptivo y al turismo nacional.

El organismo encargado de dirigir, regular, proyectar y controlar las Zonas Francas del Ecuador es el Consejo Nacional de Zonas Francas CONAZOFRA, asignado al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración, Pesca y Turismo MICIPT. Dicho Ministerio, a través del Subsecretario de Industrias desempeña el cargo de Secretario Ejecutivo del CONAZOFRA. Preside este organismo un representante del Presidente de la República. Los miembros del Consejo son siete y representan a los Ministerios de Industria, Finanzas y Defensa, Banco Central del Ecuador, a los usuarios y a las Sociedades Administradoras de las Zonas Francas. Ocasionalmente, para los casos de autorizar empresas turísticas se incorpora un representante del CETUR.

Se pueden instalar zonas francas en cualquier parte del país, siendo requisito hacer una presentación con estudio de factibilidad al CONAZOFRA. Previo informe favorable de dicho organismo se dicta un Decreto Presidencial que autoriza a la Sociedad Administradora a explotar el sistema de zona franca dentro del perímetro señalado en el Decreto. No podrán instalarse dentro de la zona franca empresas que desempeñen actividades que atenten contra el medio ambiente.

Los usuarios de las zonas francas podrán ser personas naturales o jurídicas" tanto nacionales como extranjeras, y podrán realizar actividades previamente autorizadas por las empresas administradoras, las mismas que pueden ser de naturaleza pública, privada o de economía mixta, que obtengan mediante Decreto Ejecutivo la concesión para administrar una zona franca. Estas sociedades administradoras pueden urbanizar terrenos, construir bodegas y oficinas. Pueden también arrendar terrenos y vender o arrendar bodegas y oficinas. Pueden proveer directamente o mediante terceros los servicios de agua, energía, telecomunicaciones, etc. Se les autoriza a realizar todo tipo de actos, contratos negociaciones y transacciones propias de la operación de una zona franca. Las administradoras aprueban los proyectos de construcción de las instalaciones de los usuarios, elaboran los reglamentos internos para el funcionamiento de la zona los mismos que serán puestos en conocimiento del CONMOFRA para su aprobación e informan al mismo organismo sobre el incumplimiento de las leyes y reglamentos por parte de los usuarios para que éste imponga la sanción correspondiente. Las empresas administradoras tendrán la obligación de presentar al CONAZOFRA un informe anual sobre la producción, operaciones comerciales, movimiento de divisas y utilización de mano de obra de cada zona franca.

Las empresas que deseen realizar operaciones mediante una zona franca, deberán presentar una solicitud a la Sociedad Administradora, la que se transfiere al CONAZOFRA para su autorización. En el caso de ser empresas extranjeras deberán únicamente acreditar su legal constitución en el país de origen mediante certificados consular.

Los usuarios de las zonas francas tienen permitido la realización de actividades tales como la construcción de sus instalaciones; manipular de cualquier forma que ellos crean conveniente todo tipo de mercancías, insumos y maquinarias necesarias para el desarrollo de sus

actividades; introducir dentro de la zona todo tipo de materias primas, insumos y maquinarias, libre de impuestos y control de divisas; exportar o reexportar libre de impuestos y control de divisas todo tipo de bienes que produzcan o comercializan.

Se establece la obligación de los usuarios de mantener informada a la Sociedad Administradora de todas las actividades desarrolladas, la misma que debe presentar mensualmente un informe al Banco Central del Ecuador acerca de todo lo referente a los bienes e insumos que entren y salgan de la zona.

Se establecen las sanciones a los usuarios de las zonas francas, las mismas que determinadas por el CONAZOFRA, y que van, dependiendo de la gravedad de cada caso, desde amonestaciones o multas hasta la suspensión definitiva de la autorización para operar.

Entre los beneficios y privilegios mas importantes que se establecen para las zonas francas en esta ley y reglamento tenemos:

- En las zonas francas las mercancías nacionales y extranjeras pueden permanecer por períodos limitados de tiempo.
- La importación de mercancías que realicen los usuarios y las sociedades administradoras gozarán de la exoneración total de los impuestos, derechos y gravámenes arancelarios. Las importaciones de las sociedades requerirán la aprobación previa del CONAZOFRA.
- Las mercancías nacionales que se destinen a los usuarios serán consideradas exportaciones, y por lo tanto, estarán exentas del pago del IVA, excepto las que se destinen a los usuarios para uso o consumo y que no se utilicen en el proceso productivo.

- El ingreso de mercancías al resto del territorio nacional procedentes de las zonas francas pagarán los correspondientes tributos a la importación excluyendo de su valor el monto del agregado nacional (impuestos solo sobre valor CIF)
- Todos los bienes producidos dentro de las zonas francas industriales son destinados a la exportación, salvo casos en que el CONAZOFRA autorice la nacionalización.
- La aduana permitirá la salida temporal de una zona franca de insumos para procesamiento o de maquinarias para reparación previa petición de la Sociedad Administradora.
- La aduana otorgará tránsito aduanero para el traslado de mercancías de una zona franca a otra previa petición de la Sociedad Administradora.
- Las maquinarias y equipos usados en las zonas francas podrán ser nacionalizados previa autorización del CONAZOFRA.
- Las empresas usuarias y las administradoras, por todos sus actos y contratos que se cumplan dentro de las zonas francas, gozarán por un período de 20 años de una exoneración del 100% del impuesto a la renta, del impuesto al valor agregado, de los impuestos provinciales, de los impuestos municipales y de cualquier otro que se creare.
- Los usuarios gozarán por un período de 20 años de la exoneración total del impuesto de patentes y de todos los impuestos vigentes sobre la producción, el uso de patentes y marcas, las transferencias tecnológicas y a la repatriación de utilidades.
- Los pagos que realicen los usuarios por concepto de servicios ocasionales a técnicos extranjeros estarán exonerados del pago del impuesto a la renta y no causarán retención en la fuente.
- Los usuarios de las zonas francas gozarán de libertad cambiaria y no estarán afectados a las normativas del Banco Central del Ecuador.

- Los usuarios de las zonas francas podrán acceder a créditos de fomento otorgados por los bancos del sistema financiero nacional, los cuales pueden establecerse dentro de la zona franca previa autorización de la Superintendencia de Bancos.
- La inversión extranjera en las zonas francas no estará sujeta al régimen de tratamiento de capital extranjero existente o cualquier otro que se promulgue en el futuro, requiriéndose para su operación únicamente la autorización del CONAZOFRA, es decir, los usuarios de zonas francas gozarán de un régimen de libre repatriación tanto de su capital invertido como de las utilidades obtenidas.
- El Ministerio de Relaciones Exteriores, a solicitud del CONAZOFRA, concederá visas especiales para la permanencia de extranjeros y sus familias en el país, siempre que tengan contratos de prestación de servicios con los usuarios.
- Los contratos de trabajo en zonas francas son de carácter temporal y podrán renovarse cuantas veces sea necesario.
- Los salarios de los trabajadores que laboren para los usuarios de zonas francas deberán ser superiores, por lo menos en un 10%, a los salarios mínimos que perciban los trabajadores del mismo sector del resto del país.

Entre las Principales limitaciones, prohibiciones, restricciones y obligaciones que presenta esta ley tenemos:

- Se prohíbe a los usuarios la venta de mercancías al detalle al interior de las zonas francas, con excepción de las empresas de turismo y de aquellas mercancías que se destinen exclusivamente al uso o consumo en restaurantes, cafeterías y demás

establecimientos que operen en su interior, así como de las destinadas al servicio abordo.

- Los usuarios deberán pagar al CONAZOFRA para su funcionamiento y promoción del sistema, una tasa equivalente al 1% de los gastos operacionales mensuales en el país.
- Las empresas que se establezcan en el área de servicios de la zona franca no gozarán de los beneficios especiales que otorga la Ley.
- Los usuarios y los administradores serán solidariamente responsables por las mercancías ingresadas a la zona franca.
- No constituye exportación la introducción, desde el resto del territorio aduanero a la zona franca, de materiales de construcción, alimentos, bebidas, combustibles y elementos de aseo para su consumo o utilización dentro del área de fa zona.

2.2. ANÁLISIS DE LA LEY DE ZONAS FRANCAS DEL ECUADOR.

Una vez descritos los puntos más importantes que componen la Ley de Zonas Francas del Ecuador, podemos decir que todos los elementos en el ámbito legal están dados para que las zonas francas en el Ecuador sean todo un éxito y contribuyan al desarrollo socioeconómico del país. Sin embargo, como se mencionó en el capítulo anterior, solo dos de los cinco proyectos autorizados por el Gobierno para la administración de zonas francas en el país se encuentran actualmente en funcionamiento, lo cual es preocupante tomando en cuenta principalmente que dos de ellos fueron aprobados hace ya bastante tiempo.

Las condiciones y beneficios que presenta esta ley para el establecimiento de empresas nacionales o extranjeras dentro de zonas francas son muy buenos, sin embargo, todos estos beneficios están siendo aprovechados únicamente por la zona franca de Manabí ZOFRAMA, ya que actualmente se encuentran ya instaladas y en funcionamiento 26 empresas tanto nacionales como extranjeras; mientras que en la zona franca de Esmeraldas ZOFREE únicamente funcionan 5 empresas; a pesar incluso de la normativa adicional existente sobre la inversión extranjera, y de la cual hablaremos mas adelante en el capítulo, la misma que debería facilitar aún mas el ingreso de capitales extranjeros al país.

En los considerados del Decreto Ley No 1, se señala que las características socio-políticas estables, su ubicación geográfica y los incentivos tributarios, aduaneros y fiscales, garantizan el éxito de las zonas francas en el Ecuador. Se indica también en el artículo N° 1, que la finalidad de esta ley es crear un ordenamiento jurídico claro, estable y ágil que garantice su óptimo funcionamiento. En el artículo N° 2 se señala que los objetivos de la ley son promover el empleo, la generación de divisas, la inversión extranjera, la transferencia tecnológica, las exportaciones de bienes y servicios y el promover el desarrollo de zonas geográficas deprimidas del país. Pero, a pesar de las muy buenas intenciones de esta ley, han transcurrido ya casi 10 años desde que se dictó, sin que se haya alcanzado ninguno de los resultados esperados.

Lo señalado anteriormente nos deja muy claro que no basta con tener una Ley de Zonas Francas muy bien estructurada para que las mismas existan y funciones exitosamente; lamentablemente, Ecuador es un ejemplo en el cual los resultados obtenidos contradicen su propia declaración de principios.

La principal causa para que el sistema de zonas francas no funcione adecuadamente es el CONAZOFRA. Si bien, esta entidad es imprescindible para el correcto funcionamiento de las

zonas francas, no ha tenido éxito en el desempeño de las actividades para las cuales fue creado. El CONAZOFRA se encuentra semiparalizado por falta de presupuesto y ayuda gubernamental, viéndose imposibilitado de asumir el rol asignado por la Ley con relación a la dictación y ejecución de políticas para el sector. La reactivación del CONAZOFRA es de primera prioridad para que las zonas francas en el Ecuador puedan entrar en un correcto funcionamiento.

En conclusión, y en virtud de los elementos analizados, podemos decir que el pobre funcionamiento de toda una década de legislación de zonas francas como instrumento de desarrollo económico en el Ecuador se ha debido a un conjunto de causas, tales como:

- Falta de liderazgo e insuficiente gestión del CONAZOFRA por falta de apoyo gubernamental.
- Desconocimiento de las características del sistema por ausencia de difusión.
- Permanentes cambios en la legislación económica nacional que generan inestabilidad e incertidumbre.

2.3. NORMATIVA LEGAL SOBRE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS.¹⁵

La regulación de las inversiones extranjeras está incluida en la Decisión 291 del Acuerdo de Cartagena (Régimen Común de Tratamiento de los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías), que, a su vez, se regula mediante el Decreto Ejecutivo N° 2.501 del 13 de junio de 1995, que reglamenta su aplicación. El Decreto Ejecutivo N° 415 del 8 de enero de 1993, reglamenta la Decisión 291 eliminando algunas restricciones que aún existían. La Decisión 292 del Acuerdo de Cartagena establece el Régimen Uniforme para las empresas multinacionales andinas.

¹⁵ CORPEI

El Régimen Común sobre Propiedad Intelectual también está regulado mediante la Decisión 313. Y, por último, en el Registro Oficial No 219 del 19 de diciembre de 1997, se publicó la Ley de Promoción y Garantía de Inversiones con el objetivo de fomentar y promover la inversión nacional y extranjera; el reglamento de esta Ley se expidió mediante el Decreto Ejecutivo N° 1.525, publicado en el Registro Oficial N° 346 del 24 de junio de 1998.

Las inversiones en Ecuador pueden ser directas, subregionales y neutras, según los términos empleados en la Decisión 291 del Acuerdo de Cartagena. Estas inversiones podrán efectuarse en todos los sectores económicos sin autorización previa del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca o de cualquier otro organismo del Estado, en las mismas condiciones en que pueden hacerse las inversiones de personas naturales o jurídicas ecuatorianas, con la única excepción de las inversiones dirigidas a las áreas estratégicas del Estado.

Las transferencias de capital, para que puedan ser consideradas como inversiones, serán las siguientes:

- Recursos financieros en moneda libremente convertible.
- Bienes físicos o tangibles, tales como plantas industriales, maquinarias nuevas o reacondicionadas, equipos nuevos o reacondicionados, repuestos y partes, materias primas y productos intermedios.
- Contribuciones tecnológicas intangibles, tales como marcas, modelos industriales, asistencia técnica y conocimientos técnicos patentados que pueden presentarse en distintas formas y que se encuentren sustentados por contratos debidamente registrados en el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

El Estado, a través de todos los organismos públicos, velará para que la inversión nacional y extranjera se desarrolle con toda libertad y de acuerdo con las garantías establecidas en la Constitución Política de la República y en el marco normativo del país. La violación de estas

garantías podrá ser denunciada al Ministerio de Comercio Exterior o al Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) para que tomen acciones de corrección inmediatas. Los organismos del sector público deberán asistir a los inversores para que puedan desarrollar proyectos técnicos y económicamente viables, así como facilitar la información y materiales disponibles que puedan ser objeto de entrega pública y que sean útiles para avanzar en la ejecución de una iniciativa de inversión.

Los titulares de la inversión, sean nacionales o extranjeros, tendrán derecho a beneficiarse de la estabilidad tributaria, entendida como el mantenimiento por un período determinado de la tarifa aplicable del impuesto a la renta existente al momento de efectuarse la inversión. Para beneficiarse de la estabilidad tributaria tendrá que registrarse como inversión un capital mínimo de 500.000 dólares, que se contará desde el registro efectivo o inicio de las operaciones de la empresa en el caso de proyectos nuevos, y a partir de la fecha de registro o realización efectiva de la inversión en el caso de empresas existentes.

Por otra parte, los inversores nacionales y extranjeros podrán, por una sola vez, renunciar al beneficio de la estabilidad tributaria durante el período de su aplicación para acogerse al tratamiento tributario existente en esa fecha, si así conviene a sus intereses.

Los inversores extranjeros y nacionales deberán conservar, preservar y restituir completamente los daños causados al medio ambiente y a los recursos naturales. El Estado velará por el cumplimiento de esta disposición y, en los casos pertinentes, el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, previo informe del Ministerio de Medio Ambiente, podrá solicitar al COMEXI que prohíba total o parcialmente la operación de una empresa que estuviere ocasionando daños al medio ambiente o depredación de los recursos naturales.

De forma opcional y con la finalidad de establecer con claridad el tratamiento otorgado por esta Ley, evitando posibles errores de interpretación, el inversor extranjero podrá suscribir un contrato de inversión con el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca mediante escritura pública en la que se hará constar el tratamiento que se otorga bajo el ámbito de la presente Ley y su Reglamento, el plazo en el que se realizará la inversión y el destino de la misma. Las inversiones señaladas en los contratos serán las debidamente registradas en el Banco Central del Ecuador o las que el inversor extranjero se comprometa a registrar.

Ecuador respeta plenamente los tratados y convenios que en materia de promoción y protección de inversiones, incluyendo los referidos a evitar la doble tributación, haya firmado y ratificado con otros países o en el marco de su participación en organismos internacionales.

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca junto con el Ministerio de Relaciones Exteriores procederán a la suscripción y adhesión de convenios internacionales que consagren mecanismos de protección de las inversiones contra riesgos, tales como inconvertibilidad de divisas, suspensión de pagos al exterior y doble tributación, entre otros, buscando ampliar el actual marco de garantías para los inversores.

Los contratos de licencia de marcas, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales y nombres y lemas comerciales y, en general, los contratos por transferencia de tecnología se registran en el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca para los efectos de ser considerados como inversión.

La formulación de políticas de inversión, según esta Ley, corresponden al COMEXI, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Comercio Exterior e Inversiones. El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca es quien vela por la ejecución de las políticas que se dictan al amparo de esta Ley; asimismo, el Banco Central del Ecuador es el organismo competente para el registro de las inversiones extranjeras, subregionales y neutras

2.4. POLÍTICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN EL ECUADOR.

A comienzos de 1995 entró en vigor el Arancel Externo Común para los países pertenecientes a la Comunidad Andina de Naciones (antiguo Pacto Andino), compuesta por Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, con niveles del 5% al 20%, según el tipo de mercancía: este sistema arancelario cuenta, además, con un régimen de excepciones establecido por cada país que será eliminado gradualmente en un lapso máximo de cinco años, aunque se prevén excepciones.

A su vez, en ese mismo año concluyeron las negociaciones sobre el ingreso del país en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Con la ratificación por parte del Congreso ecuatoriano en diciembre de 1995, desde el 21 de enero de 1996 Ecuador es miembro de ese organismo internacional que regula las relaciones económicas externas de sus miembros.

Además, el 1 de enero de 1995 entró en vigor el Acuerdo de Complementación Económica con Chile y se firmó otro acuerdo con Cuba que prevé un trato arancelario preferencial para determinados productos. También la Unión Europea abrió desde 1971 sus preferencias arancelarias generalizadas para algunos productos agrícolas de los capítulos 1 al 24 originarios de los países en desarrollo (entre ellos Ecuador, Perú, Colombia, Venezuela y Bolivia). El periodo inicial de diez años para el sistema de preferencias finalizó el 31 de diciembre de 1980, prorrogándose por un segundo período de diez años hasta el 31 de diciembre de 1990; se produjo un nuevo plazo hasta el 30 de junio de 1999 (Reglamento No.1.256/96 del Consejo del 20 de junio de 1996). En el mes de septiembre de 1998. Sin embargo, se renovó el plan comunitario de preferencias arancelarias generalizadas, compuesto por un régimen

general y por regímenes especiales de estímulo para el período comprendido entre el 1 de enero de 1999 y el 31 de diciembre del 2001. En la práctica el sistema de preferencias se traduce en reducciones de gravámenes arancelarios, relativos a un determinado número de productos cuyo comercio se desea incrementar. Las exclusiones se aplican principalmente a productos sujetos a derechos fiscales y a productos cuya importación procedente de países en desarrollo en régimen arancelario preferencial podría perjudicar a las industrias nacionales. Las preferencias otorgadas por la Unión Europea van desde el 0% hasta el 100%; para los países de la Comunidad Andina y del Mercado Común de América Central existe un número de productos que tienen una preferencia adicional al resto de los países.

Desde el año 1992 Ecuador ha adoptado una variedad de políticas dirigidas a simplificar y liberalizar las regulaciones concernientes al comercio interno y externo, reduciéndose así las barreras burocráticas, los aranceles y los impuestos. Con el fin de promover las exportaciones, se han dado los siguientes pasos: eliminación de las patentes o permisos de exportación, creación de la figura de la maquila y de las zonas francas, así como adopción de nuevas leyes y regulaciones para facilitar la inversión extranjera directa e indirecta.

El país ha entrado en un proceso de apertura comercial. Las nuevas iniciativas incluyen también nuevas y mayores fuentes de financiamiento de las actividades pertinentes al intercambio comercial. El Programa de Modernización del Estado y el proceso de privatización constituyen los pilares sobre los cuales se comienza a construir un nuevo país.

2.5. ACCIONES RECIENTES PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES: ACUERDOS ECONOMICOS INTERNACIONALES.

Ecuador tomó parte en la fundación del Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino) en agosto de 1966, junto con Colombia, Venezuela y Perú. El Pacto Andino cubrió con algunas dificultades de diversas etapas, hasta que en 1994 se puso en marcha la Tarifa Exterior Común, aunque sólo entre Ecuador, Colombia y Venezuela.

Anteriormente en 1980 se estableció la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en la que once países del continente daban un paso decisivo para la formación de un mercado común más amplio y no limitado a la región andina.

En 1998 se firmaba un Acuerdo Marco para la creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), constituido en Asunción el 26 de marzo de 1991 e integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

2.5.1. LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

El tratado firmado en Montevideo (Uruguay) en agosto de 1980 dio forma legal a la Asociación Latinoamericana de Integración; fue consignado por los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Los objetivos de la ALADI eran proseguir con el proceso de integración de la extinta Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), encaminado a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región; establecer, a largo plazo y de forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano; y promover y regular el comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que contribuyan a la ampliación de los mercados.

La pertenencia de Ecuador a la ALADI ha propiciado una serie de acuerdos con otros países, que se mencionan a continuación:

- Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N° 11, suscrito entre Brasil y Ecuador el 13 de octubre de 1992, por el que ambos países convienen en otorgarse preferencias arancelarias para la importación de determinados productos.
- Acuerdo de Complementación Económica, suscrito entre Argentina y Ecuador el 10 de noviembre de 1993.
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 28, firmado entre Ecuador y Uruguay el 5 de noviembre de 1995. Tiene como objetivos la facilitación, la expansión, la diversificación y la liberalización del comercio entre los países signatarios, los cuales se otorgan sobre sus importaciones recíprocas una preferencia arancelaria que consiste en una reducción del 50% de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países no miembros de la ALADI.
- Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N° 29 entre Ecuador y México, firmado el 31 de mayo de 1993. Los países signatarios convienen en otorgarse, respecto de los gravámenes vigentes para terceros países, las preferencias que se señalan para los productos originarios y procedentes de sus respectivos territorios.

Dentro del desarrollo de los acuerdos formalizados por la ALADI y que afectan a Ecuador, se encuentran los denominados "acuerdos de nómina de apertura de mercados a favor de Ecuador, que han sido otorgados por los siguientes países: Argentina, firmado el 14 de marzo de 1994; Uruguay, firmado el 23 de marzo de 1993; Paraguay, firmado el 4 de noviembre de 1993; y Brasil.

2.5.2. LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)

El Acuerdo de Cartagena original o Pacto Andino y sus respectivos instrumentos modificatorios (el Instrumento Adicional para la Adhesión de Venezuela (1973), el Protocolo de Lima (1976), el Protocolo de Arequipa (1978), el Protocolo de Quito (1987) y el Protocolo de Trujillo (1996)) establecen que la Comunidad Andina de Naciones está integrada por los Estados soberanos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, así como por los organismos e instituciones del Sistema Andino de Integración.

El Sistema Andino de Integración tiene como finalidad permitir una coordinación efectiva de los órganos e instituciones que lo conforman para profundizar en la integración subregional, para promover su proyección externa y para consolidar y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración.

Los objetivos de la CAN son:

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social, acelerar el crecimiento y la generación de ocupación y facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común iberoamericano.
- Propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional, fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros.

.5.3. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CON CHILE.

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Ecuador (ACE) se suscribió el 20 de diciembre de 1994 en Quito y entró en vigor el 1 de enero del año siguiente. En virtud de este acuerdo, se conviene en la liberación total de gravámenes para el comercio entre ambos países de forma progresiva.

El programa contempla una lista de excepciones (237 ítems), correspondiente a productos agrícolas sujetos a bandas de precios de ambos países, a productos de importación prohibida en Ecuador y a productos del sector de hidrocarburos de Chile.

2.5.4. ACUERDO MARCO ENTRE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR.

Los países que conforma el acuerdo son, por una parte, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y Bolivia (como integrantes de la CAN), y por la otra, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (que conforman el MERCOSUR). El acuerdo para la creación de la Zona de Libre Comercio entre ambos bloques económicos se firmó el 16 de abril de 1998 en Buenos Aires (Argentina). El proceso de acercamiento y entendimiento para llevar a buen término este acuerdo fue muy complejo, habiéndose necesitado más de tres años para alcanzar unas bases mínimas de negociación.

Los objetivos del acuerdo son:

- Establecer un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y a la plena utilización de los factores productivos en condiciones de competencia y de equidad entre las partes.

- Formar un área de libre comercio, mediante la expansión y la diversificación del intercambio comercial y la eliminación de restricciones que afecten al comercio conjunto.
- Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física con especial énfasis en el establecimiento de corredores de integración que permitan la disminución de costos y la generación de ventajas en el comercio regional y con terceros países fuera de la región.
- Establecer un marco normativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de las partes
- Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica
- Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que efectúen con terceros países y bloques de países extraregionales.

2.6. CONCLUSIÓN.

Aparte de todo el marco legal existente con respecto a las zonas francas en el Ecuador y a la Normativa Legal sobre las Inversiones Extranjeras, nuestro país es beneficiario de un gran número de convenios con otros países, los cuales facilitan y agilitan el intercambio comercial. Lamentablemente, debido a la carencia de inversión y, por ende, de producción y exportación, todo este marco legal y todos estos convenios con los que cuenta el país no están siendo aprovechados correctamente y no están rindiendo el beneficio económico para el cual fueron creados.

Es entonces, de vital importancia, difundir los beneficios que brindan a las empresas el sistema de zonas francas, con el fin de incrementar la inversión, tanto nacional como extranjera, en dichas zonas. De esta forma, se incrementarán la producción y la exportación de

bienes y servicios, y se aprovechará de una mejor forma el marco legal existente y los convenios con los que cuenta el Ecuador.

ZOFRAMA

LA ZONA FRANCA DE MANABI ZOFRAMA.

5.1. GENERALIDADES.

La Zona Franca de Manabí ZOFRAMA, fue creada mediante el Decreto No. 3854, promulgado en el Registro Oficial No. 963. el 10 de junio de 1996. Fue constituida en el cantón de Montecristi de la provincia de Manabí, para administrar una zona franca industrial y comercial y para actuar como operador portuario. Hasta el año de 1998 se completaron todos los trabajos concernientes a la urbanización de las 72 hectáreas asignadas por el gobierno, y en 1999 inició sus operaciones

Con los recursos propios de la empresa se han ejecutado las obras de infraestructura apropiadas para el correcto funcionamiento de la empresa, habiéndose concluido con el cerramiento perimetral, vías de acceso, y el de circulación, edificio de administración, oficinas para control de ingreso y egreso de mercaderías, la construcción de diez bodegas para usuarios y la adquisición de terrenos adicionales para futuras ampliaciones.

La empresa cuenta con los servicios básicos de energía eléctrica, agua, teléfono, sistema de tratamiento de aguas servidas y de aguas lluvias, encontrándose listas para las facilidades e infraestructura, equipos y maquinaria necesarios para operar con el objeto social propuesto en su constitución.

La empresa ha implementado un Reglamento Interno para sus usuarios y administradores, así como también se ha tratado con las autoridades de aduana para concretar un entendimiento sobre las normas operativas de las Zonas Francas en el Ecuador, en lo que respecta a las actividades de importación y exportación.

Adicionalmente la empresa administradora ha promulgado las siguientes disposiciones:

- Construcción del área de servicios, aduanas, sector financiero y sector bancario.
- Diseño y construcción del sistema de servicios de agua.
- Diseño y dotación de servicios de energía eléctrica.
- Diseño y suministro de servicio telefónico.

- Construcción de sistema de tratamiento de aguas servidas y aguas lluvias.
- Calificación de usuarios de 26 empresas que han solicitado instalarse en ZOFRAMA.
(ver 5.6)
- Obtención de la Ordenanza Municipal de autorización de construcción y de distribución de área de la zona franca.

5.2. BENEFICIOS.

Los usuarios de la Zona Franca de Manabí se beneficiaran de la exoneración de:

1. totalidad del impuesto arancelario en las importaciones y exportaciones de mercaderías, bienes, materias primas, insumos, equipos, maquinarias, materiales, y demás implementos.
2. totalidad del 25% del impuesto a la renta o de cualquier otro que los sustituya.
3. La totalidad del 12% del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
4. La totalidad de los impuestos provinciales, municipales y de cualquier otro que se creare; así requiera de exoneración expresa.
5. La totalidad del impuesto sobre el uso de patentes y marcas, sobre la transformación tecnológica y la repatriación de utilidades.

En la Zona Franca de Manabí se puede:

1. Maquilar.

2. Fabricar.
3. Modificar.
4. Ensamblar.
5. Seleccionar.
6. Manipular.
7. Envasar.
8. Empacar.
9. Desempacar.
10. Exhibir.
11. Comercializar.
12. Ingresar en el territorio ecuatoriano, libre de tributos y control de divisas, toda clase de materias primas, insumos, maquinarias y equipos que necesite.
13. Exportar o reexportar, libre de tributos y control de divisas, los bienes finales, las materias primas, los bienes intermedios y los bienes de capital que utilicen, produzcan o comercialicen.
14. Almacenar.

La Zona Franca de Manabí permite realizar:

1. Actividades Industriales, para el procesamiento de bienes destinados a la exportación, reexportación y nacionalización.
2. Actividades Comerciales, para la importación, exportación y reexportación de bienes.

3. Actividades de Servicios, para la provisión de los servicios necesarios para el funcionamiento de la zona y de la prestación de servicios desde la zona a otras compañías en cualquier parte del mundo.

5.3. FACILIDADES.

- Nacionalización" de los bienes industriales.
- Nacionalización de maquinarias y equipos.
- Internación temporal en el territorio nacional de materias primas, insumos y materiales, para ser procesados y luego retornados a la zona franca, dentro de un tiempo determinado.
- Libertad cambiaria¹⁶ en todas las transacciones que realicen dentro de la zona franca y en relación con el exterior de la misma, pudiendo mantener sus divisas en depósitos o cuentas especiales en bancos nacionales o del extranjero, por tanto no estará sujeto a las leyes, reglamentos y regulaciones cambiarias del Banco Central del Ecuador.
- Libre repatriación de capitales, como de las utilidades obtenidas¹⁸
- Exoneración de los requisitos y formalidades para la domicialización de empresas, pudiendo únicamente acreditar su legal constitución en el país de origen mediante certificado consular, y su representante legal.
- Los bancos comerciales, nacionales o extranjeros, podrán establecerse en la zona franca previa autorización de la Superintendencia de Bancos.

¹⁶ Internación de bienes o maquinarias al territorio ecuatoriano para comercialización en este.

- **SERVICIOS.**

ZOFRAMA presta a sus usuarios entre otros los siguientes servicios:

- Alquiler y/o venta de lotes comerciales o industriales.
- Dotación de servicios de electricidad, agua potable, telecomunicaciones.
- Sistema de vigilancia permanente y control de accesos.
- Sala de exhibición y conferencias para promoción empresarial.
- Centro de capacitación y selección de mano de obra especializada y semiespecializada.
- Servicio de almacenamiento y mantenimiento de contenedores, restaurantes, servi centro industrial.
- Embalaje, desembarque y embarque de mercaderías en el Puerto Marítimo de Manta. Contactos y facilidades cuando el usuario utilice otro puerto del país.
- Gestión a favor de los usuarios, de líneas de crédito para construcción de naves comerciales e industriales u otras actividades productivas.
- Servicios de consultoría, asesoría mercantil, societaria, tributaria, aduanera, contable y laboral.
- Base de datos para comercio exterior.
- Almacenamiento ¡limitado de bienes importados y para su exportación.
- Servicio aduanero durante las horas laborables en las puertas de la Zona Franca de Manabí.

¹⁷ Manejo libre de cualquier tipo de divisa.

¹⁸ Libre envío del capital o de las utilidades de la empresa a su país de origen.

5.5. TARIFARIO

Almacenamiento de Contenedores 20 en los patios

Contenedores High Cube	40"	2.00 US\$ / Día
Contenedores para Carga Seca	40"	2.00 US\$ / Día
Contenedores Open Top	40"	2.00 US\$ / Día
Contenedores Carga Seca	20"	1.00 US\$ / Día
Contenedores Open Top	20"	1.00 US\$ / Día
Contenedores High Cube Refrigerados	40"	2.00 US\$ / Día
Contenedores Refrigerados	40"	2.00 US\$ / Día
Contenedores Refrigerados	20"	1.00 US\$ Día

Monitoreo de Contenedores Refrigerados

Contenedores High Cube Refrigerados	40"	10.00 US\$ / Día
Contenedores Refrigerados	40"	10.00 US\$ / Día
Contenedores Refrigerados	20"	10.00 US\$ 1 Día

19 Cotización realizada al 31 de agosto del 2000.

20 Para mas información sobre contenedores, ver el anexo # 2. 58

Estiba 21 de Mercadería

Cuadrilla de Estibadores para Contenedor	40"	15.00 US\$ / Contenedor
Cuadrilla de Estibadores para Contenedor	20"	12.00 US\$ / Contenedor

Seguridad

Seguridad adicional puesto de guardia 80.00 US\$/ Mes

Servicios

Descarga y carga de Contenedores	40"	20.00 US\$ / Contenedor
Descarga y carga de Contenedores	20"	20.00 US\$ / Contenedor
Utilización de montacargas pequeño		25.00 US\$ / Hora
Utilización de montacargas grande		50.00 US\$ / Hora

Consumo de Energía Eléctrica

Costo de Energía - Contenedor Refrigerado	40"	20.00US\$/ Contenedor
Costo de Energía - Contenedor Refrigerado	20"	20.00 US\$/ Contenedor
Costo de Medidor		80.00 US\$/ Unidad
Luz - S/. 2.000 KW/Hora consumo mínimo		10.00US\$/ Mes + Consumo
Bodegas		1.00kv

Consumo de Agua

21 Juntar la mercancía para que ocupe un menor espacio.

Agua - Consumo mínimo-Normal (5 m³) 5.00 US\$ Mes

Servicio Telefónico

Teléfono 20.00 US\$ / Mes + Consumo

Alquiler de Bodegas

645 M2 1500.00 US\$ / Mes

M2 de bodega / mes 2.35 US\$ / Mes

Terreno m2 0.50 US\$ / Mes

Venta de Inmuebles

Bodega de 645 M2 (Compra) 90.000.00 US\$

m 2 de terreno Área Comercial 30.00 US\$ (Mínimo 1.250)

m2 de terreno Área industrial 30.00 US\$ (Mínimo 1.800)

5.6. USUARIOS

A continuación se detallan todas las empresas autorizadas por el CONAZOFRA para operar bajo el régimen de Zonas Francas en ZOFRAMA S. A. y las actividades que realizan

	RAZON SOCIAL	ACTIVIDAD
1.	CHIECUA CHINO ECUATORIANO CIA. LTDA.	Comercialización, importación y exportación de productos textiles en general, artículos de bazar y afines
2.	DICOMSA S.A.	Procesamiento de materia prima textil para confección de prendas de vestir y comercialización
3.	ELFA S.A.	Comercialización, importación de productos alimenticios en general artefactos, juguetes, etc.
4.	FEBRES CORDERO CIA. DE COMERCIO	Importación de maquinarias, equipos e insumos agrícolas e industriales, así como asistencia técnica para mantenimientos de equipos
5.	CASARAMA S.A.	Fabricación de redes y reparación de las mismas, comercialización de boyas.

		aperos, etc.
6.	CONDERSVINA	Comercio y almacenaje internacional de mercaderías por medio de los actos de importación, exportación, reexportación
7.	LLAVEMANO LLAVEMAG S.A.	Importación de nylon para la elaboración de mallas para su posterior exportación
8.	MACROCONSA S.A.	Comercialización, importación y exportación de suministros y materiales eléctricos en general
9.	MADEXA CIA LTDA	Tratamiento, comercialización, importación y exportación de madera industrializadas
10.	MAYFRES C. A.	Importación y exportación de electrodomésticos, materiales eléctricos y artículos de bazar y del hogar
11.	NEDONI S. A.	Comercialización, importación y exportación de productos agrícolas no tradicionales
12.	ROYAL BRINKMAN SUM. HORT. C. L.	Importación, exportación y comercialización de suministros y materiales para la agricultura y horticultura
13.	SIONA S.A.	Importación y comercialización de electrodomésticos, incluidos los juguetes
14.	TIOPE S.A.	Comercio internacional, importación, exportación de mercaderías en general: maquinarias, equipos y suministros para sistema de agua, alcantarillado, telefonía, electrificación, artefactos electrodomésticos, etc.
15.	ZOFRAELEC	Generación de Energía eléctrica para la Zona Franca de Manabí y la provincia
16.	DOVACORP. S.A.	Importación, exportación, distribución, comercialización de artículos de bazar en general, artículos para la decoración del hogar y la oficina, artículos electrodomésticos, etc.
17.	R.A.Y.A.X. OVERSEAS INVESTMENT	Comercialización, importación, exportación y reexportación de ropa e implementos para deportes
18.	PCHOME S.A.	Importación, exportación, producción, distribución, comercialización, compra, almacenaje, representación y transformación de la rama de la informática, computación, sistemas de Internet, equipos electrónicos
19.	CASASOFT S.A.	Construcción de bodegas en ZOFRAMA, para arrendarlas a empresas calificadas para operar bajo el régimen de Zonas Francas vigentes
20.	CASAMAR INTERNACIONAL S.A.	Fabricación de redes para la pesca, importación y exportación de aperos, químicos para embarcaciones empleados en el mantenimiento y limpieza de los mismos, suministros en general, boyas y afines
21.	CORPCELINA S.A.	Importación comercialización de artículos tales como: electrodomésticos ropa deportiva, artículos de bazar, piezas y partes de computadoras
22.	ARVI S.A.	Importación, exportación, reexportación de artículos de bazar, artefactos electrodomésticos, artículos para el hogar y la oficina
23.	GACIARY S.A.	Fabricación de insumos para panadería, para el mercado nacional e internacional
24.	TESTU S.A.	Importación y exportación de productos alimenticios, distribución, comercialización de productos terminados de pastelería para el mercado nacional e internacional
25.	SCHONBERG TRADING INC.	Importación, exportación, reexportación de artefactos electrodomésticos en general, herramientas, aparatos de audio y video, motos, maquina de coser, etc.
26.	IMPORT YEPEZ CIA. LTDA.	Importación, comercialización de artículos: calzado, artículos deportivos, en general, así como la exportación y reexportación de los mismos

Tabla 5.1

Es necesario mencionar que no todas las empresas detalladas en la tabla están operando. Las empresas que ya se encuentran desarrollando sus actividades han generado mas de 500 puestos de trabajo, y se espera que para finales del año, esta cifra supere los 1000.

5.7. CIFRAS.

A continuación se analizan las más importantes cifras que registró la Zona Franca de Manabí en el año de 1999. Estas cifras permiten determinar el movimiento operacional que ha tenido la zona, así como también su posición financiera y de mercado, y, principalmente, el aporte que estas operaciones generan a la economía del país. Debido a que esta empresa empezó su funcionamiento en 1999, no se puede comparar los resultados obtenidos con los años anteriores. Es necesario resaltar que la información correspondiente a otras zonas francas en el Ecuador es muy limitada y se la maneja con mucha reserva por parte del CONAZOFRA, por tanto, no fue posible realizar un análisis comparativo con los resultados de éstas.

Cifras tales como producción anual, operaciones comerciales y movimiento de divisas serán analizadas. Posteriormente se realizará un análisis financiero de los estados financieros de una de las empresas usuarias de la zona.

5.7.1. PRODUCCION ANUAL ZOFRAMA.

VOLUMENES DE COMERCIALIZACION TOTAL					
VALORES MONETARIOS Y PESO					
TOTAL INGRESO			TOTAL EGRESOS		
FOB* \$	CIF* \$	N. KILOS	FOB \$	CIF \$	N. KILOS
13,343,349.19	13,790,392.85	3.100,274.62	11,023,525.29	11,372,837.20	2,248,571.41

Fuente: ZOFRAMA

Cuadro 5.1

Como demuestran las cifras del cuadro anterior los volúmenes de comercialización de la Zona Franca de Manabí, con apenas 26 empresas operando, son bastante elevados para ser el primer año de operaciones de la Zona. En contraste con las zonas francas de otros países de Latinoamérica, como el caso de Chile y la zona franca de Iquique en donde operan mas de 1800 empresas, como se analizó en el capítulo 3, montos similares de operaciones fueron alcanzados únicamente con las relaciones comerciales con un solo país. Es decir, el potencial de comercialización de ZOFRAMA es muy amplio y con grandes perspectivas de crecimiento, ya que se espera que se realicen inversiones para la instalación de nuevas empresas que contribuyan a incrementar estos valores.

5.7.2. OPERACIONES COMERCIALES ZOFRAMA.

Los cuadros 5.2 y 5.3 muestran los principales destinos de exportaciones de los productos de las empresas usuarias de la zona franca. La mayoría de la producción de las principales empresas tiene como destino principal a Ecuador, aunque productos tales como insumos y maquinarias agrícolas y de pesca tienen mayor acogida en el extranjero. Los principales destinos extranjeros de los productos de la zona son los países americanos como Venezuela, Colombia, Perú, Chile, Panamá y Estados Unidos.

Los principales productos que estas empresas introducen al territorio ecuatoriano son textiles y ropa, artículos de bazar, insumos y materiales agrícolas, artefactos electrodomésticos, artículos deportivos, material eléctrico y sistemas de alcantarillado. Estos productos también son enviados a otros destinos pero en proporciones menores.

VENTAS AL PAIS				
USUARIOS	PAIS DE DESTINO	VENTAS AL PAIS		
		FOB \$	CIF \$	N. KILOS
ROYAL BRINKMAN	Ecuador	104,992.97	143,517.41	359,455.00
CONDERVinsa	Ecuador	7,141,285.34	7,348,011.60	756,074.00
ARVI S. A.	Ecuador	14,794.23	16,620.11	9,430.00
CASAMAR	Ecuador	19,088.79	19,263.68	4,214.00
DOVACORP S. A.	Ecuador	402,626.44	414,808.88	125,104.35
RAYAX	Ecuador	2,167,222.09	2,396,677.91	204,156.49
TIOPE	Ecuador	234,988.41	294,822.17	315,803.43
FEBRES CORDERO	Ecuador	67,702.31	70,372.75	6,812.60

Fuente: ZOFRAMA

Cuadro 5.2

VENTAS AL EXTERIOR				
USUARIOS	PAIS DE DESTINO	VENTAS AL EXTERIOR		
		FOB \$	CIF \$	N. KILOS
CONDERVinsa	Venezuela	5,481.21	5,895.21	1,158.10
MACROCONSA	Colombia	195,800.00	-	278,772.00
CASAMAR	EUA	24,279.26	25,177.95	7,182.79
	Portugal	10,033.44	10,376.91	2,422.50
	Panamá	11,266.56	12,692.00	2,010.67
	España	600.00	652.80	60.00
DOVACORP S. A.	Panamá	12,639.37	14,093.37	2,363.05
RAYAX	Perú	91,325.89	94,580.41	5,417.63
	Panamá	204,814.44	214,214.72	19,054.00
TIOPE	Vanuatu	280.00	386.63	634.90
	Alemania	200.00	275.91	453.99
	Perú	41,312.00	-	93,891.00
FEBRES CORDERO	Chile	104,000.00	107,177.00	7,510.00

Fuente: ZOFRAMA

Cuadro 5.3

El cuadro 5.4 indica las empresas que mayores movimientos comerciales experimentaron durante el año analizado. CONDERVinsa, la cual se dedica al almacenaje de cualquier tipo

de mercadería y RAYAX que se dedica a la comercialización de ropa e implementos deportivos son las que más aportan a la producción de la zona.

VOLUMENES DE COMERCIALIZACION POR USUARIO						
USUARIOS	EGRESOS			INGRESOS		
	FOB \$	CIF \$	N. KILOS	FOB \$	CIF \$	N. KILOS
ROYAL BRINKMAN	243,719.00	306,855.21	697,622.00	104,992.97	143,517.41	359,455.00
CONDERVinsa	7,483,810.00	7,703,197.99	775,027.00	7,146,766.55	7,353,906.81	757,232.10
MACROCONSA	195,800.00	-	278,772.00	195,800.00	-	278,772.00
ARVI S. A.	14,794.23	16,620.11	9,430.00	14,794.23	16,620.11	9,430.00
CASAMAR	474,959.75	540,587.66	128,148.01	202,328.88	208,555.96	53,917.77
DOVACORP S. A.	455,184.28	488,198.44	156,632.76	415,265.81	428,902.25	127,467.40
RAYAX	3,668,664.18	3,857,976.64	287,010.30	2,463,362.42	2,705,473.04	228,628.12
TIOPE	360,584.47	464,752.32	525,181.55	308,512.12	338,311.87	419,346.42
FEBRES CORDERO	393,786.11	347,746.66	28,452.00	171,702.31	177,549.75	14,322.60
GACIARY S. A.	52,047.17	64,457.82	213,999.00	-	-	-

Fuente: ZOFRAMA

Cuadro 5.4

5.7.3. MOVIMIENTO DE DIVISAS.

VENTAS AL PAIS Y AL EXTERIOR						
USUARIOS	VENTAS AL PAIS			VENTAS AL EXTERIOR		
	FOB \$	CIF \$	N. KILOS	FOB \$	CIF \$	N. KILOS
ROYAL BRINKMAN	104,992.97	143,517.41	359,455.00	-	-	-
CONDERVinsa	7,141,285.34	7,348,011.60	756,074.00	5,481.21	5,895.21	1,158.10
MACROCONSA	-	-	-	195,800.00	-	278,772.00
ARVI S. A.	14,794.23	16,620.11	9,430.00	-	-	-
CASAMAR	19,088.79	19,263.68	4,214.20	46,179.26	48,800.66	11,675.96
DOVACORP S. A.	402,626.44	414,808.88	125,104.35	12,639.37	14,093.37	2,363.05
RAYAX	2,167,222.09	2,396,677.91	204,156.49	296,140.33	308,795.13	24,471.63
TIOPE	234,988.41	294,822.17	315,803.43	41,792.00	662.54	94,979.89
FEBRES CORDERO	67,702.31	70,372.75	6,812.60	104,000.00	107,177.00	7,510.00

Fuente: ZOFRAMA

Cuadro 5.5

Si bien el principal mercado de las empresas usuarias de la Zona Franca de Manabí es el Ecuador, la generación de divisas provenientes de las ventas al exterior es una cifra muy importante. En general, el movimiento de divisas proveniente tanto de las ventas al país como al exterior, es un

claro indicador del gran volumen de operaciones de la zona y del aporte de la misma al desarrollo de la economía nacional.

5.8. ANÁLISIS FINANCIERO.

Debido a que los estados financieros de las empresas que operan en la Zona Franca de Manabí son manejados por parte del CONAZOFRA como confidenciales, a continuación se realiza un análisis financiero de los estados financieros de una empresa que no trabaja bajo régimen de zona franca: Fabricaciones Militares Ecuatorianas, con el objeto de aplicar a los mismos los beneficios que obtendría dicha empresa si trabajara bajo régimen de zona franca.

FABRICACIONES MILITARES ECUATORIANAS

Balance General en sucres

al 31 de diciembre de 1997

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja General	949,571	Sueldos por Pagar	32,947,716
Bancos	302,897,481	Reten. Sueldos por Pagar	232,538,950
Ctas. por Cobrar	11,988,014,398	Ctas. Por Pagar	2,917,421,655
Ctas. por Cobrar Fun.	269,512,490	Impuestos por Pagar	80,160,681
Reservas Incobrables	(31,491,100)	Otras Ctas. Por Pagar	246,570,234
Inv. Materia Prima	2,197,072,519	Total Pasivo Corriente	3,509,639,236
Inv. Prod. Proceso	1,265,134,437	PASIVO LARGO PLAZO	
Inv. Prod. Terminados	6,638,054,906	Doc. Por Pagar	2,035,267,479
Total Activo Corriente	22,630,144,702	Total Pasivo Largo Plazo	2,035,267,479
ACTIVO FIJO		OTROS PASIVOS	
Muebles y Equipos	1,760,337,610	Prov. Beneficios Sociales	241,265,890
Vehículos	402,547,058	Anticipos Recibidos	8,902,838,124
Edificios	2,183,524,138	Garantías Contratos	1,000,000
Maquinaria	1,237,943,315	Total Otros Pasivos	9,145,104,014
Depreciación Acum.	(1,942,882,404)	TOTAL PASIVOS	14,690,010,729
Terrenos	385,321,760	PATROMONIO	
Total Activo Fijo	4,026,791,477	Capital	3,807,744,947
OTROS ACTIVOS		Corrección Monetaria	5,042,888,779
Gastos Prepagados	52,829,888	Utilidades Retenidas	3,910,980,162
Anticipos Contractuales	435,054,687	Total Patrimonio	12,761,613,888
Inversiones L. Plazo	306,803,863		
Total Otros Activos	794,688,438		
TOTAL ACTIVOS	27,451,624,617	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	27,451,624,617

FABRICACIONES MILITARES ECUATORIANAS

Estado de Resultados en sucres

al 31 de diciembre de 1997

	Parcial	Total	%
Ventas Netas		19,224,428,717	100.00
Inventario Inicial	6,133,492,977		31.90
Compras	15,879,352,415		82.60
Inventario Final	10,100,261,862		52.54
Costo de Ventas		11,912,583,530	61.97
Utilidad Bruta		7,311,845,187	38.03
Gastos de Administración y Ventas	987,452,874		5.14
Utilidad en Operación		6,324,392,313	32.90
Gastos Financieros	189,521,471		0.99
Utilidad antes de Participación Laboral e Impuestos		6,134,870,842	31.91
15% Participación Laboral	920,230,626		4.79
Utilidad antes de Impuestos		5,214,640,216	27.13
25% Impuesto a la Renta	1,303,660,054		6.78
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio		3,910,980,162	20.34

Estos dos estados financieros son reales. Fabricaciones Militares Ecuatorianas trabaja en condiciones normales, es decir, no tiene los beneficios de carácter tributario con que cuentan las empresas que operan bajo régimen de zona franca.

A continuación se realiza una simulación sobre los mismos estados en donde se aplican los principales beneficios de operar bajo dicho régimen. Estos beneficios son la exoneración total de impuestos.

FABRICACIONES MILITARES ECUATORIANAS
Balance General en sures (bajo régimen de zona franca)
al 31 de diciembre de 1997

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja General	949,571	Sueldos por Pagar	36,242,488
Bancos	302,897,481	Reten. Sueldos por Pagar	232,538,950
Ctas. por Cobrar	11,988,014,398	Ctas. Por Pagar	2,917,421,655
Ctas. por Cobrar Fun.	269,512,490	Impuestos por Pagar	-
Reservas Incobrables	(31,491,100)	Otras Ctas. Por Pagar	246,570,234
Inv. Materia Prima	2,197,072,519	Total Pasivo Corriente	3,432,773,327
Inv. Prod. Proceso	1,265,134,437	PASIVO LARGO PLAZO	
Inv. Prod. Terminados	6,638,054,906	Doc. Por Pagar	2,035,267,479
Total Activo Corriente	22,630,144,702	Total Pasivo Largo Plazo	2,035,267,479
ACTIVO FIJO		OTROS PASIVOS	
Muebles y Equipos	1,760,337,610	Prov. Beneficios Sociales	241,265,890
Vehículos	402,547,058	Anticipos Recibidos	8,902,838,124
Edificios	2,183,524,138	Garantías Contratos	1,000,000
Maquinaria	1,237,943,315	Total Otros Pasivos	9,145,104,014
Depreciación Acum.	(1,942,882,404)	TOTAL PASIVOS	14,613,144,820
Terrenos	385,321,760	PATROMONIO	
Total Activo Fijo	4,026,791,477	Capital	3,807,744,947
OTROS ACTIVOS		Corrección Monetaria	5,042,888,779
Gastos Prepagados	52,829,888	Utilidades Retenidas	5,130,706,722
Anticipos Contractuales	435,054,687	Total Patrimonio	13,981,340,448
Inversiones L. Plazo	1,449,664,514		
Total Otros Activos	1,937,549,089		
TOTAL ACTIVOS	28,594,485,268	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	28,594,485,268

FABRICACIONES MILITARES ECUATORIANAS

Estado de Resultados en sucres (bajo régimen de zona franca)

al 31 de diciembre de 1997

	Parcial	Total	%
Ventas Netas		19,224,428,717	100.00
Inventario Inicial	6,133,492,977		31.90
Compras	15,879,352,415		82.60
Inventario Final	10,100,261,862		52.54
Costo de Ventas		11,912,583,530	61.97
Utilidad Bruta		7,311,845,187	38.03
Gastos de Administración y Ventas	1,086,198,161		5.65
Utilidad en Operación		6,225,647,026	32.38
Gastos Financieros	189,521,471		0.99
Utilidad antes de Participación Laboral e Impuestos		6,036,125,555	31.40
15% Participación Laboral	905,418,833		4.71
Utilidad antes de Impuestos		5,130,706,722	26.69
25% Impuesto a la Renta			0.00
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio		5,130,706,722	26.69

Beneficios:

- El primero, más importante y más claro beneficio es la eliminación por completo del impuesto a la renta, lo cual incide directamente en el aumento de la utilidad neta y del patrimonio de la empresa. Con ese excedente de utilidad se pueden realizar inversiones en activos fijos o financieras de largo plazo.
- Otro efecto de la exoneración de impuestos se ve en el balance general. La cuenta de pasivo Impuestos por Pagar se elimina reduciendo considerablemente el valor del pasivo corriente.
- Por ley, los trabajadores de las zonas francas deben ganar por lo menos un 10% más que los trabajadores de las mismas actividades fuera de éstas. Esto tiene un efecto directo sobre los

gastos de administración y ventas y sobre la cuenta de pasivo Sueldos por Pagar, las mismas que se ven aumentadas en dicho porcentaje.

INCREMENTO EN GASTOS VS. AHORRO POR IMPUESTOS				
CUENTA	REGIMEN		VARIACION	
	Normal	Zona Franca	Absoluto	Relativo
Gastos Administrativos y Ventas	987,452,874	#####	98,745,287	10.00%
Impuesto a la Renta	#####	-	(1,303,660,054)	-100.00%
AHORRO NETO			1,204,914,767	

Elaboración: Autor
Cuadro 5.6

Como demuestra el cuadro anterior, si la empresa trabajara dentro de una zona franca tendría un ahorro por efecto de la exoneración del pago del impuesto a la renta que compensa ampliamente al incremento del 10% por concepto de sueldos y salarios.

El siguiente paso es el análisis de los índices financieros de los balances anteriormente presentados. Este análisis permitirá clarificar aún mas la conveniencia financiera que tendría esta empresa si operara bajo régimen de zona franca. Como se verá a continuación, los cambios que se registraron tanto en el estado de pérdidas y ganancias como en el balance general, inciden en una forma positiva en las principales categorías de índices financieros que se analizarán.

INDICE	FORMULA	REGIMEN		VARIACION	
		Normal	Zona Franca	Absoluto	Relativo
LIQUIDEZ		Resultados			
1. Razón Corriente	Activo Corriente Pasivo Corriente	6.45	6.59	0.14	2.24%
2. Prueba de Acido	A. Corriente-Inv. Pasivo Corriente	3.57	3.65	0.08	2.24%
ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS					
3. Rotación de CxC (veces)	Ventas Cuentas por cobrar	1.60	1.60	0.00	0.00%
4. Plazo Medio de Cobro (días)	360 días Rotación CxC	224	224	0.00	0.00%
5. Rotación de Inventario (veces)	Costo de Ventas Inventario	1.18	1.18	0.00	0.00%
6. Plazo Medio de Inventario (días)	360 días Rotación Inv.	305	305	0.00	0.00%
7. Rotación de activos fijos	Ventas Activos Fijos	4.77	4.77	0.00	0.00%
8. Rotación de Activos Fijos	Ventas Activos Totales	0.70	0.67	-0.03	-4.00%
APALANCAMIENTO					
9. Índice de Endeudamiento	Pasivo total Activo Total	53.51%	51.10%	-2.41%	-4.50%
10. Índice de Autonomía	Patrimonio Activo Total	46.49%	48.90%	2.41%	5.18%
11. Cobertura de Intereses	Utilidad Operativa Intereses	33.37	32.85	-0.52	-1.56%

RENTABILIDAD					
12. Rentabilidad sobre el Patrimonio	Utilidad Neta Patrimonio	30.65%	36.70%	6.05%	19.74%
13. Rentabilidad sobre Activos Fijo	Utilidad Neta Activos Fijos	97.12%	127.41%	30.29%	31.19%
14. Rentabilidad Neta sobre Ventas	Utilidad Neta Ventas	20.34%	26.69%	6.34%	31.19%

Las principales incidencias de las exoneraciones de los impuestos se dan en el lado de los pasivos y el patrimonio, en el caso del balance general; mientras que en el estado de resultados, el efecto primordial es el aumento de la utilidad neta.

- **INDICES DE LIQUIDEZ.**

Estos índices indican la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Si la empresa realizara sus labores bajo régimen de zona franca, su liquidez se vería mejorada considerablemente, como demuestran los índices. Este efecto se da básicamente por la disminución de los pasivos corrientes, ya que la cuenta Impuestos por Pagar fue eliminada como consecuencia de la exoneración de impuestos.

- **ÍNDICES DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS.**

Este grupo de índices muestra la eficiencia con que la empresa administra sus activos. En ambos casos el resultado es el mismo, debido a que para efectos de la simulación se mantuvieron las ventas constantes, mientras que la única variación en los activos es el aumento de las inversiones financieras a largo plazo como efecto de una utilidad mayor.

- **INDICES DE APALANCAMIENTO.**

Estos índices muestran el grado en que la empresa financia sus activos con recursos de terceros. En el balance general el pasivo total se vio disminuido porque el pasivo corriente disminuyó, por esto, el índice de endeudamiento también disminuye.

- **INDICES DE RENTABILIDAD.**

Este grupo de índices muestra la rentabilidad con respecto a las ventas, a la inversión y al patrimonio. Como muestra el cuadro de los índices financieros, es aquí en donde existe una mayor incidencia de los beneficios de operar bajo régimen de zona franca. Debido a que existe la exoneración total del impuesto a la renta, la utilidad de la empresa aumenta considerablemente. Este fenómeno aumenta la rentabilidad de los accionistas, el rendimiento sobre los activos y sobre las ventas.

5.8.1. ANÁLISIS DUPONT.

Este análisis es de mucha importancia, puesto que permite tener una visión mucho mas clara del rendimiento sobre el patrimonio de la empresa. Permite explicar el por qué del rendimiento sobre el capital de los accionistas analizando la utilización de los activos, la rentabilidad sobre las ventas y el multiplicador del capital, es decir, relaciona las ventas, la utilidad, los activos y el capital para tener una medida más global del rendimiento de los accionistas.

FABRICACIONES MILITARES ECUATORIANAS

Análisis DUPONT

INDICE		FORMULA	REGIMEN		VARIACIÓN	
			Normal	Zona Franca	Absoluto	Relativo
			Resultados			
1	Rentabilidad Neta sobre Ventas	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	20.34%	26.69%	6.34%	31.19%
2	Rotación de Activos Totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	0.70	0.67	-0.03	-4.00%
3	Multiplicador del Patrimonio	$\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}$	2.15	2.05	-0.11	-4.92%
4	Rentabilidad del Patrimonio Enfoque DuPont	(1) x (2) x (3)	30.65%	36.70%	6.05%	19.74%

La rentabilidad sobre las ventas ignora la utilización de los activos, mientras que la razón de rotación de los activos ignora el rendimiento sobre las ventas. El enfoque DuPont resuelve estos inconvenientes. Si la empresa analizada operara bajo régimen de zona franca, obtendría un mayor rendimiento sobre el patrimonio debido a que tanto la rentabilidad sobre las ventas y la rotación de activos total es mayor. Esto se debe principalmente a que bajo este régimen la empresa tiene mayores utilidades, por lo tanto la capacidad de generar utilidades de los activos aumenta.

5.8.2. EVALUACIÓN.

Este tipo de análisis es el que deben realizar las empresas que desean iniciar operaciones dentro de una zona franca. Queda claro que para éstas es mucho más conveniente invertir en una de estas zonas por todos los beneficios financieros que tiene. Por tanto, es de mucho interés para el Gobierno del Ecuador fomentar el desarrollo de esta actividad ya que atrae tanto la inversión nacional pero principalmente la inversión extranjera

RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. RESULTADOS.

La hipótesis No. 1 es verdadera, ya que de acuerdo con el análisis realizado de la ley y la reglamentación de las Zonas Francas en el Ecuador, se demuestra que ésta proporciona a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros todas las herramientas necesarias para un óptimo desenvolvimiento. Además de la existencia de esta ley, se han realizado una serie de convenios internacionales tendientes al fomento de las exportaciones del país.

La hipótesis No. 2 se comprueba y es verdadera, debido a que el Ecuador se encuentra ubicado estratégicamente, cuenta con gran cantidad de mano de obra barata que influye en la decisión de inversión por parte de las empresas ya que abarata considerablemente sus costos de producción. Además, el país cuenta con cuatro puertos internacionales perfectamente equipados que permiten la exportación de los bienes a cualquier parte del mundo.

La hipótesis No. 3 de acuerdo con los resultados obtenidos en las zonas francas abiertas en Latinoamérica es verdadera. Todas las zonas francas analizadas han contribuido de gran forma a la generación de empleo, al desarrollo de las economías nacionales, a la transferencia tecnológica y al desarrollo de zonas geográficas deprimidas económicamente.

La hipótesis No. 4, al igual que las anteriores queda demostrada. Debido a la legislación vigente, a las características del país y a los beneficios de carácter financiero que tienen las empresas que operan bajo régimen de zona franca, las empresas extranjeras que desean invertir en nuestro país se verán atraídas a hacerlo bajo este régimen.

6.2. CONCLUSIONES.

La creación y fomento de zonas francas dentro del territorio ecuatoriano si conviene desde el punto de vista económico y social por las siguientes razones:

- El Ecuador cuenta con gran disponibilidad de mano de obra, de recurso y de medios de exportación, lo que es de gran atractivo para los inversionistas. Por esta razón, de crearse zonas francas dentro del país, muchas empresas, tanto nacionales y extranjeras, tanto de países industrializados como en vías de desarrollo, se interesarían en instalarse en dichas zonas.
- La apertura de zonas francas en lugares estratégicos dentro del Ecuador, frenaría la migración hacia las grandes ciudades y hacia el extranjero, debido a la gran capacidad que tienen para generar empleo. Esto tiene mucha relevancia desde el punto de vista social, ya que se aumenta el nivel de vida de las personas que habitan la región y, por ende, se contribuye a la mejoría de la economía del país.
- Aparte de la mejoría de la calidad de vida de los empleados de las zonas francas, estas zonas también generan puestos de empleo indirectamente, debido a la compra de insumos en el mercado local para la producción, lo que contribuye a la creación o desarrollo de actividades paralelas al de la zona.
- Todas las zonas francas que se han creado y desarrollado en los países de Latinoamérica han contribuido al desarrollo de las economías locales, debido a la generación de empleo, a la generación de exportaciones y a la transferencia tecnológica. En el Ecuador este fenómeno ya esta sucediendo específicamente con la Zona Franca de Manabí ZOFRAMA, ya que ha generado mas de 500 puestos de trabajo, ha traído la inversión extranjera y ha creado demanda en varios países del mundo, lo cual incide directamente en la generación de divisas.

- La posición estratégica con que cuenta el Ecuador, también es un gran incentivo para invertir, ya que a partir de sus puertos internacionales, se puede acceder a cualquier parte del mundo.
- La ley y el reglamento de zonas francas que rige en el Ecuador presenta muchos incentivos de todo tipo, especialmente financieros y tributarios, que permiten a las empresas usuarias del sistema tener mayores utilidades y rendimientos. Esto es de mucha importancia, ya que las empresas, al conocer de esto, decidirán invertir para mejorar su rentabilidad.
- Gran parte de las empresas que operan en las zonas francas cuentan con tecnología relativamente sencilla, que permite a los obreros capacitarse de una forma fácil. Esto, a la larga beneficia al país, ya que sus habitantes desarrollan habilidades que le permitirán a la postre acceder a puestos de trabajo.
- Un gran porcentaje de la población ecuatoriana, sobre todo en la costa, tiene economías de supervivencia basadas principalmente en las actividades de pesca, lo cual les permite únicamente sobrevivir, pero no progresar ni ahorrar. Las zonas francas les da esa alternativa necesaria para su crecimiento y desarrollo.
- Contrariamente a los que se cree, las empresas que invierten en zonas francas no solo son Multinacionales o empresas de gran capital. Pueden invertir en éstas cualquier tipo de empresa siempre y cuando la actividad que se vaya a desarrollar sea aprobada por el CONAZOFRA.
- La promoción y la publicidad que se le dé a una zona franca son de considerable importancia para su éxito. Si el gobierno no apoya al organismo rector de estas zonas, simplemente su creación será un gran fracaso; mientras que si el apoyo existe, el beneficio para el país y sus habitantes puede llegar a ser fundamental en su desarrollo.

En resumen, se puede decir que la creación y el apoyo al desarrollo de las zonas francas en el Ecuador son fundamentales si se quiere lograr un crecimiento sostenido de la economía. Las zonas francas generan un sinnúmero de beneficios tanto para el país como para sus habitantes. Permite promocionar las exportaciones, lo cual incide directamente en el desarrollo de la economía; permite crear un gran número de puesto de trabajo, efecto que logra elevar la calidad de vida de los habitantes de la zona; permite desarrollar zonas deprimidas económicamente y frenar la migración a las grandes ciudades; permiten capacitar a las personas que trabajan en ellas; es decir, las zonas francas constituyen una gran alternativa de desarrollo económico y social.

6.3. RECOMENDACIONES.

Luego de haber concluido la investigación y generado las conclusiones respectivas, se recomienda lo siguiente:

- La creación de zonas francas dentro del territorio ecuatoriano, especialmente en zonas deprimidas económicamente y cercanas a los puertos marítimos internacionales.
- El Gobierno del Ecuador debe revisar constantemente la legislatura existente para modificar o agregar en caso de ser necesario nuevos artículos tendientes a optimizar las actividades de los usuarios de las zonas francas. Además debe preocuparse por mantener intactas las relaciones con otros países para facilitar el comercio internacional.
- El sistema de promoción que se utilice para las zonas francas deberá procurar atraer a empresas que en sus procesos productivos incorporen materias primas nacionales y que generen gran cantidad de empleos, a fin de desarrollar actividades paralelas que contribuyan al desarrollo nacional.

- El Gobierno del Ecuador debe proporcionar todo el apoyo necesario al CONAZOFRA, para que pueda desempeñar las labores para las que fue creado. El CONAZOFRA debe encargarse de dar la correcta publicidad a las zonas francas en el exterior para poder atraer la inversión extranjera.