

ZONAS FRANCAS

Omar VELASCO^(*)

Andrés GALLO^(**)

Agustín LODOLA^(**)

1. Introducción

El presente trabajo es parte de un estudio sobre zonas francas que se encuentra en desarrollo en el Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de La Plata, el que surgió de la necesidad de analizar desde un punto de vista económico la ley 24331, la cual establece la posibilidad de instalación de una zona franca en cada una de las Provincias de nuestro país.¹

En este sentido el trabajo se propone revisar brevemente la experiencia internacional sobre el tema y señalar los principales beneficios que estas Zonas podrían ofrecer.

Para ello el estudio se divide de la siguiente manera. Sigue a esta introducción una revisión conceptual y del marco legal argentino. En las dos secciones siguientes se describen los beneficios principales que ofrece una zona franca. En primer lugar se verán los beneficios para el país en su conjunto y luego se describirán los incentivos microeconómicos que pueden tomar en cuenta las empresas en la decisión sobre su instalación en la zona franca. En la sección quinta se modeliza los efectos sobre el bienestar de la Zona Franca. Para terminar se realizan algunas reflexiones finales.

2 Aspectos conceptuales y legales

2.1 Definiciones

La mayoría de los países en desarrollo tratan de insertarse competitivamente a través de sus exportaciones. Tratar de ganar mercados o expandir las manufacturas

^(*) Director del Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata. (Calle 48 N° 666, Oficina 525, 1900 La Plata).

^(**) Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.

¹ La principal motivación de su presentación es poner en conocimiento de los investigadores de las distintas regiones del país los resultados de la tarea y recoger los aportes de quienes estuvieren realizando estudios similares.

de exportación requiere una adecuada infraestructura comercial y un ambiente regulatorio y legal favorable para los emprendimientos privados y la exportación. En la persecución de estos logros la presencia de una zona franca puede ayudar a cumplir ambos requerimientos.

Generalmente existen muchas definiciones y tipos de zonas francas en el mundo. Entonces, un primer paso será clasificar los distintos tipos de zonas francas de acuerdo a sus características.

Free Port (Puerto Libre): Se refiere a zonas establecidas por los poderes coloniales e industriales en las primeras rutas comerciales en los siglos dieciocho y diecinueve. El primer puerto libre fue el de Gibraltar establecido en el año 1705 aproximadamente. Otros fueron establecidos por los británicos en el siglo diecinueve en Aden, Singapur y Hong Kong. En Africa, los franceses convirtieron Djibuti en un puerto libre y centro comercial de importancia. Después de la apertura del Canal de Suez en 1864, Port Said se convirtió en uno de los puertos libres más activos del mundo. Al otro lado de Africa, Tánger prosperó durante siglos y se convirtió en un centro comercial y en un puerto libre de importancia. En Europa los puertos libres más famosos son Rotterdam y Hamburgo, cuyos desarrollos se produjeron en la segunda mitad del último siglo. Hamburgo poseía el status de puerto libre formal que actualmente retiene. Rotterdam no cuenta con este status pero las mercaderías en tránsito se pueden almacenar sin abonar derechos y con un mínimo de requisitos aduaneros en depósitos fiscales que se encuentran en el puerto. Rotterdam es en realidad el puerto de transbordo más importante de Europa. Todos los demás puertos principales del continente Europeo poseen status de puerto libre formal o informal. Algunos, como Genova y Trieste, cuentan con una historia que se remonta a la Edad Media. Otros como El Havre y Marsella son mas recientes.

Free Trade Zone (Zona de libre comercio): este término se refiere a las zonas y puertos libres separados dentro de las áreas de los puertos y en otras intersecciones de medios de transporte principales (especialmente de rutas y ferrocarriles). El área destinada puede variar desde un pequeño galpón de tránsito hasta cientos de hectáreas. Por lo general, dichas áreas se hallan bajo licencia y control de la administración de aduanas. Dentro de la zona, se pueden almacenar, embalar, ubicar en depósitos fiscales y transbordar las mercaderías libre de

impuestos. Algunas de estas zonas se utilizan exclusivamente para transbordo a un país vecino. El puerto de Karachi posee una pequeña zona de tránsito para almacenar mercaderías con destino a Afganistán. Calcuta posee instalaciones similares para albergar importaciones de Nepal. Otras zonas, particularmente los puertos francos como Singapur y Rotterdam, son centros de distribución y comercio intercontinental de relevancia.

Foreign Trade Zone (Zona comercial extranjera): Este término se asocia normalmente con las zonas comerciales de los Estados Unidos. Existe actualmente unas 200 zonas de este tipo y el énfasis está puesto en la importación. Según las reglas de los Estados Unidos, las mercaderías se pueden almacenar o industrializar en zonas comerciales extranjeras con anterioridad a la importación a los Estados Unidos. Más del 75% de las mercaderías que transitan las zonas de Estados Unidos tienen como destino el mercado estadounidense. Se abonan derechos sobre dichas mercaderías en el momento de la importación desde la zona a los Estados Unidos.

Export Processing Zone (Zona industrial de exportación): El concepto de zonas industriales de exportación se desarrolló alrededor del año 1959 en el aeropuerto de Shannon, Irlanda, en un momento en que la política de industrialización del país se había modificado, pasando de la sustitución de importaciones a una expansión enfocada hacia la exportación. De una magnitud modesta, la zona de Shannon se convirtió en el complejo industrial que en 1980 contaba con unas 100 empresas que empleaban 5000 trabajadores y las exportaciones alcanzaban un valor de más de 200 millones de dólares anuales. Se considera que la zona de exportación de Shannon constituyó el incentivo para la expansión del sector industrial nacional basado en la exportación que tuvo lugar durante el decenio de 1960. En 1962 se aplicó en Puerto Rico el concepto de zona de exportación al establecer en la isla una zona franca para ubicar en ella actividades manufactureras. A partir de allí todos los gobiernos de los países en desarrollo van considerando cada vez más a las zonas de exportación como un medio eficaz para atraer industrias extranjeras orientadas hacia la exportación, que se espera proporcionarán, por medio de sus inversiones y operaciones, recursos invertibles, tecnología, empleo y divisas que contribuirán de este modo al desarrollo industrial y al de las exportaciones. Las zonas de

exportaciones se desarrollaron con particular éxito en Asia, más precisamente en Korea, Taiwan, Malasia, Indonesia e India. De esta manera las zonas industriales de exportaciones se han constituido en un instrumento de desarrollo exportador muy popular, ampliamente utilizado en todo el mundo en vías de desarrollo. Se expandieron con rapidez también por Africa, el Caribe y América Central. Varios países de Europa Occidental, Francia y el Reino Unido inclusive, también adoptaron la idea. Actualmente, la mayoría de los otrora países socialistas de Europa y Asia, como también diversos países de Africa y América del Sur están estudiando el concepto.

La zona industrial de exportaciones comprende: (i) Un parque industrial que ocupa generalmente unas 40-80 hectáreas de extensión, (ii) rodeado por una valla, (iii) controlado por la Administración de aduanas y/o la autoridad de zonas industriales, (iv) un lugar donde los inversionistas pueden importar equipos y materiales sin abonar derechos de aduana, elaborar los materiales y exportar el producto terminado. El tema de las ventas al mercado interno y el comercio entre las zonas industriales y la economía interna ha generado un intenso debate en los últimos años. En un primer momento se suponía que las empresas radicadas en la zona deberían dedicar sus producciones únicamente a la exportación sin poder vender productos en el mercado interno. Pero luego comenzó a considerarse la posibilidad de comercio con el mercado interno y que las ventas al mercado interno fueran tratadas como exportaciones.

Las administraciones aduaneras en la zona deben ser simples, principalmente controlando el arribo y partida de los cargamentos e impidiendo el comercio no autorizado entre la zona y el mercado interno. Generalmente las zonas pueden ser implementadas rápidamente, a diferencia de otros instrumentos de liberalización impositiva a las exportaciones.

Por otra parte las desventajas claves de las zonas son su localización específica que puede limitar los beneficios de las empresas al instalarse en su interior, y las dificultades de administración estancan su desarrollo, los servicios y la promoción de manera tal que no se atraigan los suficientes inversores para cubrir los costos de instalación. En este sentido es importante señalar que la zona no puede

instalarse en áreas muy pobres o deprimidas para motivar su desarrollo, ya que los costos que esta política implicaría serían muy elevados y no se compensarían con los ingresos por inversiones privadas dentro de la zona.

Economic Processing Regime (Régimen industrial económico): Este término se refiere a un concepto administrativo más que físico. Los regímenes Industriales Económicos existen en Mauricio y en Fiji. En ambos países los inversionistas no se hallan destinados a una zona en particular: si poseen status de régimen industrial, pueden erigir las instalaciones en cualquier lugar y tener los mismos privilegios y status que los inversionistas de las Zonas Industriales en otros países. Esto significa que pueden importar insumos y equipos libres de impuestos, elaborar los materiales y exportar el producto terminado. El Régimen Industrial Económico es muy similar a los sistemas de "licencias de importación automáticas" y "exención de impuestos indirectos/derechos". Puede resultar un poco menos burocrático, con respecto al acceso al cambio extranjero. Algunos pueden sentir que la utilización del término "export processing" posee un lado o atractivo promocional. El sector de maquiladoras de México y el de enclave en Barbados podrían también clasificarse como regímenes industriales económicos.

Special Economic Zones (Zonas económicas especiales): El término zona económica "especial" o "franca" se relaciona al desarrollo de China desde 1979/80. Más recientemente, se ha utilizado el término con relación a propuestas para el desarrollo de las zonas francas de Europa Oriental. A fines de la década de 1970, el gobierno Chino reconoció la necesidad de arbitrar las medidas necesarias para atraer capitales, tecnología y dirección extranjeros. En 1979, el gobierno anunció que dos provincias podrían experimentar con las Zonas Económicas Especiales. Estas se establecieron en Shenzhen, Zhuhai, Shantou en la provincia de Guandong y Xiamen en la provincia de Fujian. Se permitió a las autoridades locales de cada zona que promulgaran las leyes y reglas locales para promover la inversión y autorizar las solicitudes de los inversionistas. Existían procedimientos operativos e impositivos favorables, incluso importaciones de materiales y equipo libres de impuestos. Se exportaba la mayor parte de la producción, si bien se permitía hasta un 30% de ventas locales. Los principales beneficios que se esperaban a raíz de estas iniciativas

incluían la inversión extranjera, el trabajo, las exportaciones y el crecimiento económico.

En 1984, el concepto se extendió a catorce localidades costeras. Durante los últimos once años se extendió a otras áreas costeras e internas, lo cual refleja un estado de satisfacción general con el tema. La zona económica especial más famosa es Shenzhen, que se encuentra en la frontera de China con el territorio de Hong Kong. Ocupa una superficie de 327km² y está dirigida por la autoridad municipal de Shenzhen. Posee una población de aproximadamente un millón de personas.

La respuesta de los inversionistas chinos a la política de puerta abierta del país ha sido positiva. En la década de 1980, se aprobaron aproximadamente 20.000 proyectos de zonas económicas especiales que involucraban a inversionistas extranjeros, con una inversión de treinta mil millones de dólares. La mayor parte de esta inversión se produjo a fines de la década, lo cual demuestra el tiempo que demora un país para ganar la confianza de los inversionistas. En China, más de la mitad de los inversionistas son chinos que viven en el exterior, luego siguen los estadounidenses (20%) y japoneses (15%). El gobierno chino les concedió a las Zonas Económicas Especiales un aumento de autonomía durante la última década. Los proyectos de hasta treinta millones de dólares se pueden aprobar sin tener que ser enviados al gobierno central.

El gobierno de la República de Korea se encuentra desarrollando planes para establecer una zona económica en la parte norte del país. La superficie total de la zona propuesta es de 621 km².

En Europa Oriental se están llevando a cabo estudios de viabilidad para el desarrollo de las zonas económicas especiales. La idea consiste en desarrollar áreas geográficas limitadas como centros de inversión orientados a la exportación interna y externa. Las zonas deben contar con buena infraestructura, marco regulatorio simple y una variedad de servicios de apoyo que estén orientados al comercio. Como las zonas chinas, se podrían considerar como experimentos controlados en la reforma económica. El énfasis primordial en muchas de estas zonas está dado en la libertad de burocracia y en la creación de un medio ambiente pro-comercial.

Free Zone (Zona Franca): El término zona franca se utiliza a menudo para referirse a las zonas de libre comercio, zonas industriales de exportación y zonas económicas especiales como grupo.

Generalmente todos los tipos de zonas reciben distintos nombres que, en general, son asimilables entre sí. Podemos separar a las distintas zonas en cinco grupos: aquellas destinadas al comercio, las exportaciones, las zonas industriales, las de actividades económicas y las zonas generales. Dentro de estas cinco categorías se pueden encontrar distintas acepciones para la zonas. El cuadro siguiente fue elaborado de acuerdo a un trabajo reciente donde se enumeraron los distintos términos para describir a los distintos tipos de zonas. (UNCTC , 1991)

Cuadro 1

Grupo 1: Comercio	Grupo 2: Exportaciones	Grupo3: Industrializa- ción	Grupo 4: Actividades económicas	Grupo 5: Generales
Customs Zone (Zona Aduanera)	Duty Free Export Processing Zone (Zona Industrial de Exportación exenta de der. aduaneros)	Export Processing Free Zone (Zona franca industrial de exportación)	Investment Promotion Zone (Zona de promoción de inversiones)	Free Zone (Zona Franca)
Customs Free Zone (zona franca aduanera)	Export Free Zone (Zona franca de exportaciones)	Export Processing Zone (Zona industrial de export.)	Joint Enterprise Zone (Zona de empresas conjuntas)	Free Port (Puerto Libre)
Free Trade Zone (Zona de libre comercio)	Export Processing Free Zone (Zona franca industrial de exportación)	Free Export Processing Zone (Zona franca industrial de Exportaciones)	Technology Zone (Zona de tecnología)	Maquiladora
Tax Free Trade Zone (Zona comercial libre de impuestos)	Export Processing Zone (Zona industrial de exportaciones)	Free Production Zone (Zona de producción libre)	Special Economic Zone (Zona económica especial)	Tax Free Zone (Zona libre de impuestos)
	Free Export Processing Zone (Zona franca industrial de exportaciones)	Industrial Processing Zone (Zona industrial)	Zone of Joint Entrepreneurship (Zona de espíritu empresarial conjunto)	
	Export Processing Regime (Régimen Industrial de Exportación)	Industrial Free Zone (Zona franca industrial)	International Service Zones (Zonas de servicio internacional)	

2.2 Marco Legal en Argentina

En general, la legislación mundial sobre zonas francas ha tendido a especificar el tipo de actividades permitidas dentro de ellas y al otorgamiento de diferentes incentivos. Sobre las primeras se puede encontrar que según los países, se permiten actividades de almacenaje, comercio, servicios o industriales. En lo que respecta a los incentivos los diferentes países otorgan exenciones de impuestos a la importación, exportación, renta, propiedad, ventas y remisión de utilidades y régimen libre para cambio de divisas, remisión de utilidades y constitución de empresas. Además en algunos casos se otorgan tarifas preferenciales para servicios de puerto, servicios públicos y arriendo; beneficios crediticios; acceso al mercado doméstico o regional (con arancel preferencial) y devoluciones de impuestos para bienes exportados desde el país.

En nuestro país la primera norma admitiendo la posibilidad de instalación de una zona franca data del año 1907. Dicha ley autorizaba al Poder Ejecutivo para establecer una zona franca en el puerto de La Plata y abría la posibilidad de otra en la provincia de Santa Fe.

Sobre las características de esta ley hay que mencionar que permitía actividades de almacenaje e industrialización y otorgaba como incentivos que las mercaderías que ingresaban en la Zona lo haría libres de derechos aduaneros y de cualquier impuesto interno.

La ley fue reglamentada casi ochenta años después mediante el Decreto Nacional 1668 de agosto de 1991, a través del cual se limitó la actividad de la Zona Franca de La Plata al aspecto comercial y mediante el decreto 2034 de noviembre de 1992 estableciendo una zona franca en Villa Constitución, Provincia de Santa Fe. La idea fue utilizar a estas como instrumento dentro de una política general al respecto, para que contribuya a la liberalización y al crecimiento de la economía, incorporándose plenamente en el proceso de integración regional.

Las actividades de la Zona Franca La Plata fueron ampliadas por el Decreto 1788 de septiembre de 1993 donde se permitió desarrollar actividades comerciales, de servicios e industriales. En el caso de esta última con especial énfasis en que fueran únicamente para exportación. Además se posibilitó la fabricación de bienes de capital que no registren antecedentes de producción en el territorio aduanero general.

En ambos casos, sobre los incentivos se pueden citar los siguientes: exención de los tributos que gravan la importación, exención de la tasa de estadística, devolución de los tributos efectivamente pagados por productos exportados cuando correspondan a tributos pasibles de devolución a los exportadores del territorio aduanero general, libre entrada de mercaderías, estén incluidas o no en las listas de importación permitidas.

Estos incentivos se agregaron a los ya establecidos por el Decreto 1159 de julio de 1992, en el cual se eximió del pago de los impuestos nacionales que gravan servicios básicos como provisión de agua, gas, electricidad, telecomunicaciones, cloacas y desagües. Los mismos servicios también fueron eximidos del pago de impuestos provinciales, a través de la Ley provincial 11607 de febrero de 1995.

Esta legislación fue generalizada a todo el país, en junio de 1994 cuando se publica la ley 24331 que establece la posibilidad de instalación de una zona franca por provincia, y que en líneas generales sigue los ya mencionado para las zonas de La Plata y Villa Constitución.

Solamente se puede mencionar algo sobre la legislación laboral. Si bien las Zonas Francas, en la mayoría de los países se conciben fundamentalmente como instrumentos para aumentar el empleo, no hay beneficios especiales al respecto. Algunos proyectos anteriores a esta norma establecían porcentajes mínimos (entre el 70 y el 80%) de personal argentino, sin embargo la ley sólo menciona que se debe utilizar los recursos humanos disponibles en las distintas regiones y especifica que la legislación laboral a ser aplicada en las zonas será la vigente en el territorio aduanero general.

3 Beneficios para la economía.

Una zona franca puede brindar beneficios en forma directa, como podrían ser las ganancias en divisas, empleo e ingreso, como también las ganancias por los derrames hacia el resto de la economía, en forma de aprendizaje e imitación por parte de las firmas locales, entrenamiento y experiencia laboral, que puede conducir a la adquisición de tecnología y calificación por parte de los trabajadores y un creciente interés de los inversores extranjeros por la economía doméstica. Los efectos positivos pueden crearse también por las relaciones de la zona hacia el interior de la región,

como resultado de la demanda de infraestructura y servicios, y también de insumos locales procesados por empresas del interior de la región. El Estado puede aprender también acerca de las necesidades de los inversores y de la administración de regulaciones simplificadas. La experiencia mundial sugiere que una zona exitosa permanece activa por más de veinte años, mientras que los derrames se concentran principalmente en la primer década de vida.

Empleo

El nivel de empleo que se logre en la zona franca es uno de los determinantes del éxito de la misma, según lo demostrado por la experiencia internacional. En 1990 el empleo en las distintas zonas del mundo llegaba a 530.000 (Banco Mundial, 1989). Utilizando una definición más amplia de zona franca, el empleo llegaba en 1990 a 2.551.200 personas, en distintos lugares del mundo.

La cantidad de empleo permite medir también el nivel de transferencia de tecnología que pueden lograr los trabajadores dentro de la zona. Pero esta relación no es tan directa ya que se necesita conocer el nivel de empleo general, es decir el nivel de capacitación que se obtiene, como así también si el trabajador que deja su empleo en la zona puede aplicar los conocimientos y técnicas allí adquiridos dentro de la región de influencia.

El crecimiento, a lo largo del tiempo, de la cantidad de empleados dentro de la zona, con respecto al crecimiento del empleo en la región de influencia, o en el país, nos permitirá obtener una apreciación importante acerca del dinamismo productivo de la zona franca, que se supone será mayor que el de la región de influencia.

La incorporación de trabajadores en la zona permite no sólo ganancias por salarios, sino también intercambios tecnológicos y tecnificación en nuevas actividades productivas no tradicionales en la región de influencia de la zona franca. En este sentido, cabe señalar que esta mayor calificación beneficiará a la zona de influencia en la medida en que estos trabajadores puedan insertarse en actividades de la región y así aplicar los conocimientos adquiridos en la zona franca. Aquí es donde cobra relevancia lo aconsejado por el Banco Mundial de que la instalación de la zona franca sirva como punto de partida para acciones más generales tendientes a promover el desarrollo de industrias dedicadas a la exportación.

Además el logro de niveles de empleo elevados es uno de los objetivos principales, que generalmente persigue la instalación de zonas de este tipo. En el siguiente cuadro vemos un ejemplo de la evolución del empleo en varias zonas de procesamiento de exportaciones en todo el mundo:

Cuadro 2

Empleo en las zonas industriales de exportación, por región y en determinados años

	1980	1986/87	1990/91	1992
ASIA/PACIFICO				
Bangladesh	-	4500	10000	n/r
China	-	1873000	2200000	n/r
Fiji	-	-	10000	11000
Hong Kong	60000	89000	120000	n/r
India	6000	17000	30000	n/r
Indonesia	8000	13000	50000	n/r
Corea (i)	31000	39000	22000	n/r
Malasia	70000	82000	99000	n/r
Pakistan (i)	-	2000	3000	4500
Filipinas (i)	23000	24000	35000	54000
Singapur	124000	217000	210000	n/r
Sri Lanka (i)	15000	48000	80000	104000
Taiwan	79000	89000	72000	n/r
Tailandia	-	3000	28000	n/r
Vietnam	-	-	-	-
Subtotal (excl. China)	462000	688500	819000	n/r
Subtotal (Incl. China)	462000	2561500	3019000	n/r
EUROPA/ORIENTE MEDIO				
Jordania(i)	n/r	200	30	n/r
Emiratos Arabes	n/r	1300	5000	n/r
Turquia	-	4000	7000	9000
Chipre	-	n/r	n/r	n/r
Irlanda	4500	5000	6000	6000
Subtotal	4500	5000	6000	6000
CARIBE				
Bahamas	n/r	8000	800	n/r
Barbados(i)	n/r	6000	6000	6200
Rep. Dominicana (i)	18300	69500	120000	150000
Granada	n/r	-	500	n/r
Jamaica (i)	200	7800	5300	n/r
Antillas Holandesas	n/r	400	800	n/r
Santa Lucía	-	1500	1500	n/r
Trinidad y Tobago	-	-	400	n/r
Subtotal	18500	93200	142500	n/r
AMERICA CENTRAL				
Belize	-	200	600	n/r
Costa Rica	-	90	11200	n/r
El Salvador	6100	2900	5900	n/r
Guatemala (i)	n/r	400	400	n/r
Honduras	n/r	2600	3000	n/r
México	120000	268000	487000	n/r

Panamá	n/r	2100	6500	n/r
Subtotal	126100	277100	514600	n/r
AMERICA DEL SUR				
Brasil	-	-	-	-
Chile	-	2000	8500	n/r
Colombia (i)	-	4000	8500	n/r
Perú	-	-	600	n/r
Venezuela (i)	-	1000	300	n/r
Subtotal	-	7000	17900	n/r
AFRICA				
Bostwana (i)	-	200	1200	1700
Burundi (i)	-	-	-	-
Camerún	-	-	-	600
Egipto	3000	18000	25000	n/r
Ghana	2300	2600	2600	n/r
Kenia	-	-	-	1000
Liberia	100	700	-	-
Madagascar (i)	-	-	n/r	4200

Fuente: UNIDO, 1995

En un estudio realizado por el Banco Mundial (Banco Mundial, 1989) se destacó la importancia del trabajo en las zonas industriales de exportación. Se concluyó que el empleo en las zonas industriales creció más rápido que el trabajo de fabricación en general en todos los países, excepto en dos, El Salvador y Haití, donde el empleo disminuyó debido a problemas políticos y militares. En los países pequeños, con población inferior a 5 millones de habitantes, más del 40% del trabajo de fabricación total estaba en zonas industriales de exportación. En los países con una población de cinco a veinticinco millones de habitantes, el empleo también es significativo, llegando al 1% del trabajo total. En los países con mayor cantidad de habitantes el empleo en zonas industriales es relativamente insignificante, excepto en Méjico donde las fábricas Maquiladoras emplean el 12% del total de la mano de obra manufacturera. Entonces, de acuerdo con las conclusiones anteriores, si bien es importante comparar la evolución del empleo respecto del empleo total del país, sería mucho más importante la relación entre el empleo que se genera en la zona franca y el empleo de la zona de influencia.

El nivel educativo de los trabajadores empleados en la zona puede servir como aproximación a las transferencias por mayor calificación que los trabajadores pueden obtener, como así también al diseño de políticas educativas que tengan en cuenta los requerimientos de la zona en cuanto a niveles de educación general de los empleados. En este sentido sería importante la relación entre las empresas y los

distintos niveles de educación de la región de influencia. Son de destacar las conclusiones del Banco Mundial acerca de que: "Cuidadosos estudios microeconómicos han concluido que la única manera posible de adquirir capacitación en exportaciones es a través del entrenamiento en el trabajo y "learning by doing", no así en centros de entrenamiento, en cursos formales o de manuales escritos. Un estudio sobre la República Dominicana confirma que la zona de libre procesamiento de exportaciones contribuye significativamente a la producción técnica de los trabajadores y a la capacitación en administración de empresas aún cuando la adquisición de amplias capacidades de administración o mercadeo sean muy bajas. Los técnicos y administradores que hayan adquirido la capacidad de competir en el mercado mundial pueden transferir esa capacidad al resto de la economía. Para permitir dicho intercambio y hacerlo más productivo, el ambiente de negocios de la zona de influencia debe ser racionalizado a través de la desregulación y liberalización de las importaciones y la reestructuración industrial. Cuando el ambiente que rodea la zona no es muy atractivo las transferencias de tecnología suelen ser poco fructíferas o no contribuyen demasiado a la economía local".

Sector Externo.

Generalmente, los gobiernos desarrollan zonas francas con la intención de promover las exportaciones del país, por lo que las ganancias de divisas que puedan obtenerse por este medio son un indicador importante del desarrollo de la zona.

No solo es necesario disponer del volumen y valor de las exportaciones originadas por la zona, sino también de la tasa de crecimiento que tenga a lo largo del tiempo. En particular, dado las condiciones especiales dentro de la zona se espera que las exportaciones tengan un comportamiento distinto a las del resto de la economía. Un indicador del dinamismo exportador del enclave será comparar la tasa de crecimiento de sus exportaciones con la tasa de crecimiento de las exportaciones de la economía. A su vez también podemos medir la importancia relativa de las exportaciones de la zona dentro del total del país. Si bien en los primeros tiempos este indicador puede ser insignificante, es de esperar que crezca con el transcurso del tiempo y luego se establezca en un porcentaje fijo, lo que marca la madurez de la

zona franca como generadora de exportaciones. "...las zonas de libre comercio pueden ser muy efectivas durante las primeras etapas del mecanismo de exportación con el fin de atraer inversionistas extranjeros y demostrar el potencial exportador del país, especialmente en los países menos desarrollados que adolecen de la capacidad de aunar los elementos críticos necesarios para iniciar una estrategia desarrollo orientada hacia el exterior. Es de notar que donde se sostuvieron y reforzaron las estrategias de desarrollo exterior, la importancia relativa de las exportaciones de las zonas tendió a declinar a medida que las exportaciones de otras industrias locales aumentan de acuerdo con el estado de libre comercio" (World Bank, 1989). En el siguiente cuadro se ilustra el comportamiento de las exportaciones de dos zonas con respecto a las exportaciones del país.

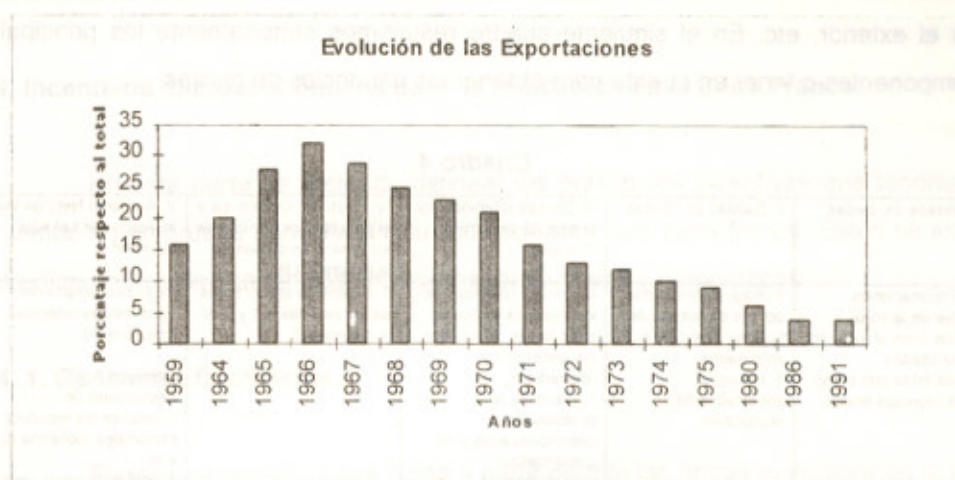
Cuadro 3

Año	Irlanda Shanon	Total Nacional (Mi. del R £)	La zona como % del país	República de Corea. Masan	Total Nacional (en mill.\$)	La zona como % del país
1959-53	24	149	16			
1964	14	69	20			
1965	23	81	28			
1966	32	100	32			
1967	33	112	29			
1968	35	143	25			
1969	38	162	23			
1970	40	193	21			
1971	34	220	16	1	1067	0.1
1972	36	282	13	10	1624	0.6
1973	47	400	12	70	3225	2.2
1974	53	544	10	182	4460	4.1
1975	54	617	9	175	5081	3.4
1980	131	2250	6	674	17504	3.6
1986	238	6105	4	1149	34714	3.3
1991	385	10526	4	1586	71870	2.2

Fuente: United Nations Industrial Development Organization. (UNIDO), Op. cit.

Como se aprecia en este cuadro, el incremento en la importancia de las exportaciones en el total nacional, y su posterior caída señala el éxito de las zonas

francas en el proceso de dinamizar las exportaciones nacionales. Gráficamente podemos apreciar el desempeño de las exportaciones de la zona de Shanon, Irlanda:



Como señalamos anteriormente, las exportaciones deben medirse respecto a las exportaciones totales del país. en el caso de la República Argentina donde gran parte de las exportaciones son de origen primario y, por tanto, no susceptibles de comparación con la Zona Franca los índices deben relacionarse con las exportaciones de la industria manufacturera, es decir que si:

x_i , son las exportaciones de la zona en el momento i y

X_i son las exportaciones manufactureras del país en el momento i , entonces

$$(1) \quad d_i = x_i / X_i$$

donde d_i mide la participación de las exportaciones en el total de las exportaciones del país. Como vimos, este coeficiente debe aumentar fuertemente en las primeras etapas de la zona franca, para disminuir luego y estabilizarse.

Ganancias de divisas.

Debido a las características especiales de la zona franca, podemos evaluar el desempeño de la misma teniendo en cuenta la entrada neta de divisas que

proporciona la zona para el país. Las entradas de divisas son provocadas por operaciones tales como: inversiones extranjeras, exportaciones, etc. Mientras que las salidas de divisas se corresponden con dividendos, amortizaciones, salarios pagados en el exterior, etc. En el siguiente cuadro resumimos sencillamente los principales componentes a tener en cuenta para obtener las ganancias de divisas:

Cuadro 4

I. Entrada de divisas	II. Salidas de Divisas	III. Divisas retenidas por el país en desarrollo Huesped.	IV. Costo económico para el país huésped (inclusive los gastos en divisas de la columna II.B)	V. Aumento Neto de los Ingresos para el país huésped.
A. Exportaciones brutas de la zona franca (con la excl. de las utilidades reinvertidas con cargo a los ingresos brutos)	A. Pagos efectuados por las empresas de la Zona Franca y sus empleados. 1. Insumos importados de producción.	A. Divisas retenidas de los ingresos brutos de exportación. (excluidos los beneficios reinvertidos) 1. Insumos de producción comercializados y sin comercializar proporcionados localmente (incluidos los componentes importados) 2. Salarios de la mano de obra local)	1. Costos de los recursos de las partidas A. 1 y 2 de la columna III.	Flujo descontado de: - Las divisas retenidas (columna III) menos el flujo descontado de: - costo de los recursos nacionales (columna IV, 1 a 3) - Costo económico de los incentivos y subsidios (columna IV,4)
B. Inversión de capital extranjero. (Incluidas las utilidades reinvertidas con cargo a los ingresos brutos de explotación)	2. Sueldos repatriados. 3. Capital, dividendos y regalías repatriados 4. Depreciación transferida al exterior. 5. Costo de la financiación exterior de las empresas de la zona.	3. Alquiler de terreno y edificios industriales, gastos de mantenimiento de la Zona Franca 4. Costo de financiación local de las empresas	2. Costo de los recursos para la construcción del polígono industrial de la Zona Franca (terrenos, capital, mano de obra, etc.) y mantenimiento. 3. Costo de los recursos de capital del país huésped.	
	3. Costo de la financiación extranjera en la construcción del polígono industrial de la Zona Franca. 4. Costo de la Promoción en el extranjero de la Zona Franca para atraer inversionistas extranjeros. 5. Componente del costo en divisas de los incentivos y subsidios. C. Valor final repatriado de las empresas de la Zona Franca.	B. Inversiones en capital extranjero menos valor terminal repatriado.	5. Costo de los bienes de inversión comprados localmente por las empresas de la Zona Franca.	

Estas entradas y salidas de divisas permiten obtener el saldo total a favor del país huésped de la Zona Franca. Hay que tener en cuenta que las divisas que se tomen en este análisis deben ser valuadas al precio sombra de la divisa.

4. Incentivos microeconómicos para la radicación en la Zona Franca.

En esta parte se pretende delinear los principales incentivos que tendrán en cuenta las empresas para decidir su radicación en una zona franca. Estos se los ha dividido en tres: las ganancias financieras, productivas y burocráticas.

4. 1. Ganancias financieras.

Existe una ganancia que surge a partir de que las firmas operantes en la zona pueden importar cualquier tipo de bien a la misma sin pagar derechos aduaneros y luego ir introduciendo estos bienes al interior del país, pagando los impuestos aduaneros en ese momento. De esta manera se produce un ahorro de intereses que se perderían en el caso de una importación común, ya que en este caso se pagan los impuestos aduaneros al momento de ingresar la mercadería y luego debe esperarse el momento de la venta o producción del bien para recuperar el gasto tributario. Este ahorro neto de los costos de almacenaje y derechos de operar en la zona sirve como medida de ganancia para el país ya que se reducen los costos en la transacciones de bienes y consecuentemente bajan los precios de estos artículos. Este indicador puede obtenerse teniendo en cuenta el valor de las mercaderías ingresadas en depósitos desde el exterior y el valor de salida de dichas mercaderías por la aduana. De esta manera se puede obtener un índice de rotación (turnover) de mercaderías por unidad de tiempo. Si al valor de esta cantidad neta de mercaderías depositada en la zona por unidad de tiempo la ponderamos por la tasa de interés y le restamos los diferenciales de costos de almacenaje y derechos de operar en la zona respecto de hacerlo en otra localización, obtenemos el ahorro financiero neto de la posibilidad de diferir el pago de impuestos. Analíticamente, sea:

$$Q(T-1) = Q$$

Los exportadores de la Zona Franca venden a precios mundiales, en los que la competencia externa es fuerte, y por lo tanto, el precio de venta es el precio de mercado internacional. Los importadores de la Zona Franca pagan el precio de mercado internacional más el impuesto de importación.

Q_i : valor de las mercaderías importadas que se almacenan en la zona en el período y .
(Estas son todas aquellas mercaderías ingresadas a la zona desde el exterior más las que se hallan en la zona del período anterior).

R_i : valor de las mercaderías que estaban almacenadas en la zona y pagaron impuestos en la aduana, durante el período y . (Son las mercaderías retiradas en el período i de la zona por lo que ya pagaron el impuesto aduanero)

r : tasa de interés de mercado. (Utilizar la tasa relevante para el comercio).

d : diferencial de costos de operar en la zona y de hacerlo en otro lugar alternativo.

t : tasa impositiva sobre los bienes importados que se ingresan al país.

entonces el ahorro neto total será:

$$\text{Ahorro} = t(Q_i - R_i) * r - d$$

donde la primer parte del miembro derecho de la ecuación son los ahorros financieros de diferir los impuestos, r , multiplicado por el valor en mercaderías mantenido en la zona durante el período i . La segunda parte refleja los diferenciales de costos de operar en la zona respecto de hacerlo en otro lugar. Se supone que estos últimos son la sumatoria de los costos individuales que enfrenta cada comerciante o productor, que posee depósitos dentro de la zona y los utiliza para el almacenamiento de mercancías y su posterior ingreso al país con relación a los mismos rubros de costos que tuviera en la zona Aduanera General.

3.2 Ganancias de Producir en la zona Franca

Los incentivos que otorgan las Zonas Francas pasan por la exención de impuestos, los subsidios y las economías de escala que pueden producirse por la concentración de empresas.

Las ganancias por impuestos y subsidios pueden medirse de la siguiente manera:

$$G_i = (t - t') Q$$

donde G_i es la ganancia total por diferencial de impuestos pagados dentro de la zona y fuera de la misma, t es la tasa impositiva por unidad de producto dentro de la zona y t' es la tasa por unidad de producto fuera de la misma, por su parte Q es la cantidad de producto. Dentro de la tasa impositiva pueden incorporarse los distintos subsidios a la actividad productiva tanto fuera como dentro de la zona.

Pero este incentivo impositivo puede generar relocalizaciones de empresas que de otra manera se ubicarían fuera de la zona. Así, si bien se obtienen beneficios impositivos pueden perderse condiciones de costos mas favorables fuera de la zona. En este punto las pérdidas debido a la relocalización dentro de la zona serían:

$$P_i = c - c'$$

donde P_i son las pérdidas por localización, que es la diferencia entre los costos de factores, insumos, etc, que se observan en la zona c menos los costos fuera de la misma c' .

Hay que resaltar sobre este último que la situación es diferente si se trata de una nueva inversión o de una empresa ya instalada. En el caso de una nueva inversión este costo no existiría para aquellos proyectos que no estar la zona franca no se llevarían a cabo.

Además, las ganancias por economías de escala debido a la concentración de empresas pueden llegar a medirse por el diferencial de tarifas por distintos servicios que se abonan en la zona, es decir:

$$E = T - T'$$

donde E es la diferencia entre las tasas pagadas fuera dela zona T y las pagadas dentro de la misma T' . Entonces el incentivo a localizarse dentro de la zona dependerá de la fuerza de los incentivos impositivos y de tasas sobre los costos por localizarse dentro de la zona.

4. 3. Incentivos Burocráticos

Las exportaciones de la Zona Aduanera General reciben incentivos ; en forma de reintegros impositivos, exenciones, importación temporaria de insumos y otros

según los distintos regímenes que se adopten ; que compiten con las ventajas de radicación en la Zona Franca. No obstante, en todos los casos se generan costos administrativos, demoras, tramitaciones complejas y hasta inseguras, que se evitan por la automaticidad de los mismos beneficios al radicarse en la Zona Franca.

Los beneficios de instalarse en la zona se verían incrementados en países donde se generen frecuentes cambios en las políticas de estímulos y gravámenes.

La evaluación de las ventajas relativas a estos costos debe realizarse en cada caso en razón de las características operativas, tamaño de la empresa y otros factores inherentes a cada proyecto particular.

Las ineficacia burocrática en algunos países, hace que este rubro constituya uno de los principales incentivos para la radicación en la Zona Franca, sea para actividades en general o procesos parciales de proyectos productivos.

5. Zona Franca y Bienestar

Para analizar este tema se utilizara el modelo de Kaz Miyagiwa.²

Suponemos un país pequeño con dos sectores agricultura (sector 1) y manufactura (Sector 2). El trabajo es móvil entre ambos sectores pero la tierra se supone que es específico a la agricultura. Este sector produce un bien primario que es exportado, el precio internacional se normaliza en la unidad. El sector manufacturero produce bienes industriales con trabajo y capital, donde este último es el factor específico de este sector. Dentro del sector 2 pueden ser producidas una variedad de manufacturas usando diferentes proporciones de factores. Cada industria emplea capital y trabajo homogéneos.

Supongamos ahora que el gobierno decide diversificar el sector manufacturero utilizando una zona franca. Llamaremos a la nueva industria sector 3 y supondremos que está orientado a la exportación y subsidiado por el gobierno. El sector 3 será establecido si el subsidio necesario supera una tasa dada que hace posible el establecimiento de un nuevo sector productivo.

² Miyagiwa, 1986

Bajo este marco de análisis el efecto sobre la distribución del ingreso es fácilmente establecido. Supongamos que el gobierno fija una tasa efectiva de subsidios y establece una zona franca. La zona debe competir con las industrias existentes por trabajo y capital (por el momento dejamos fuera la inversión extranjera). Entonces tenemos que: si la industria 3 es capital intensiva (trabajo intensiva) en relación a la industria 2, entonces el establecimiento de una zona franca por medio de un subsidio efectivo disminuye (aumenta) la tasa salarial y aumenta (disminuye) los rendimientos del capital y la tierra.

Es decir que si la industria 3 es capital intensiva (trabajo intensiva) respecto de la industria 2, el establecimiento de una zona franca requiere relativamente mas capital (trabajo) que trabajo (capital), mientras que la industria 2 libera relativamente mas trabajo (capital) que capital (trabajo). Para restaurar el equilibrio en el mercado de factores, el rendimiento del capital debe incrementarse (caer) y el salario debe caer (incrementarse). Entonces si la atracción de capital extranjero incrementado el rendimiento del capital es un objetivo importante al establecer la zona franca, entonces el gobierno debería elegir industrias relativamente capital intensivas para la zona. En los países menos desarrollados sucede lo contrario.

Por el lado del producto tenemos que: mas allá de la intensidad relativa de factores en la industria 3 un incremento en el subsidio que posibilita la instalación de la zona franca incrementa la producción de la industria 3 y disminuye el de la industria 2. Si la industria 3 es relativamente capital intensiva (trabajo intensiva) entonces un incremento en el subsidio incrementa (disminuye) el producto de la industria 1.

Intuitivamente la contracción del producto de la industria 2 ocurre debido a que algo de capital debe moverse desde la industria 2 hacia la industria 3 para producir el bien 3. El cambio en la producción de 1 depende del impacto del establecimiento de la zona franca sobre la tasa salarial:

Por otra parte, si tenemos en cuenta el bienestar podemos concluir que: el establecimiento de una zona franca es factible que incremente el bienestar si el subsidio a la exportación otorgado en la zona franca es relativamente menor a la tarifa del sector 2, y el aumento de la tasa de subsidio produce una gran reducción en la producción del bien 2 pero sólo un pequeño incremento en el producto de la industria 3. (Esta conclusión depende del supuesto de que el bien 3 es un bien puro de exportación sin demanda doméstica).

La posibilidad de mejora en el bienestar puede ser explicada mediante la teoría general del "second best", que, en este contexto establece que si la distorsión de una tarifa no puede ser removida de la economía, la imposición de una distorsión compensadora puede mejorar el bienestar nacional. La zona franca creada a partir de un subsidio a la exportación provoca que los factores se desplacen fuera de un sector industrial protegido. Note que los resultados sobre el bienestar no dependen de la intensidad relativa de uso de factor en la industria 3.

Por otra parte los incrementos en el capital, el trabajo y la inversión extranjera afectan el bienestar general dependiendo, en general, de la intensidad de uso relativo de factor de la industria 3 y de la relación entre la tarifa del sector 2 y el subsidio en el sector 3.

6. Reflexiones Finales

Las zonas francas son enclaves especiales, por fuera de las barreras aduaneras normales de una nación, dentro de las cuales las firmas, disfrutan de tratamiento preferente sobre la importación de bienes intermedios, tributación, provisión de infraestructura, y de libertad con respecto a las reglamentaciones industriales que se aplican en otras partes en el país. Aunque los detalles de estas provisiones varían, una característica universal es la ausencia casi por completo de gravámenes o de reglamentaciones de importación de bienes intermedios a las zonas. Estos privilegios están sujetos a las condiciones de que casi toda la producción de las firmas de las zonas se exporte y de que todas las materias primas y bienes intermedios importados sean plenamente utilizados dentro de las zonas o sean reexportados.

Las zonas francas siempre constituyen un intento de creación de condiciones productivas diferentes a las del resto del país. Las que obtuvieron resultados mas favorables se dieron en:

a) Países con economías controladas, en las que las Zona Franca constituyen un polo donde predominan las preferencias y los precios relativos internacionales, introduciendo criterios de eficiencia en la asignación de recursos que no alteren significativamente la distribución de ingresos en el resto del país.

b) En países de escaso desarrollo, donde aun con economías abiertas, se tiende a concentrar los estímulos, de acuerdo a la idea de desarrollo desequilibrado para lograr mayor impacto puntual de los esfuerzos.

En ambos casos se busca lograr la difusión a través de economías externas hacia el resto de la economía, insertando incentivos capitalistas, capacitación gerencial, etc.

En nuestro país ha sido tradicional la conducta empresarial que da prioridad al mercado interno, considerándolo como mercado cautivo basado en la exagerada protección. Así se observa que las exportaciones de ciertos sectores industriales crecen en períodos de recesión interna y se reducen y hasta desaparecen en las reactivaciones. El costo de exportar, en términos de conocimientos de mercados y adaptación a normas internacionales, implica un esfuerzo constante al que muchas estructuras empresarias no pueden adaptarse.

Como se ha observado en el desarrollo de las Zonas Francas en el mundo uno de los beneficios intangibles mas notorios es la creación y desarrollo de una clase gerencial capacitada y adaptada al desafío de la competencia internacional y creada a través del "learning by doing" con preferencia a la formación académica, la que se considera complementaria.

Un tema relevante, es la prohibición de exportar productos (desde la Zona Franca a la Zona Aduanera General y en nuestro caso al Mercosur). Esta norma, si bien se justifica para evitar distorsiones en la radicación de inversiones en el país, se podría estudiar la conveniencia de levantar tal prohibición para los insumos y establecer un porcentaje máximo de bienes con destino al resto del país, con el objeto de aprovechar por parte de las industrias locales los insumos que se producen en la Zona y que de otra manera deberían importarse del resto del mundo. Por supuesto habría que cuidar al mismo tiempo no desvirtuar los fines de la creación de este tipo de instrumento promocional.

Analizados los beneficios e inconvenientes de las zonas francas se intentará puntualizar los mismos para nuestro país.

En este sentido cabe preguntarse ¿qué incentivos puede visualizar un empresario para radicarse en una zona franca, teniendo en cuenta que existe un proceso de apertura económica conjuntamente con regímenes de reintegros y

reembolsos a la exportación, admisión temporaria de importaciones, etc. ; que facilitan su radicación en la zona aduanera general (resto del país) ?

En principio y como resulta obvio quienes no estén comprendidos en los regímenes especiales o los beneficios de estos sean inferiores a la liberalidad que permite la Zona Franca se supone optarán por su radicación en esta.

Por otro lado, la rapidez en los cambios de bienes y de procesos tecnológicos ha generado una tendencia al crecimiento de empresas de tipo flexible, que pueden adaptarse rápidamente a los cambios de demanda y que no necesariamente son de gran tamaño, prefiriendo la flexibilidad de adaptación a la economía de escala. Llevado al extremo esto ha producido la existencia de empresas "golondrina" tendientes a producir para satisfacer nichos de mercado temporario.

Para este tipo de emprendimientos las Zonas Francas ofrecen ventajas específicas en los costos de transacción (burocráticos), en las economías de escala de los servicios físicos (típico de un parque industrial) y de vinculación con el comercio internacional.

Por último, si se extiende el concepto de "riesgo país" para considerar los cambios de política de estímulos y gravámenes, notamos que en la Argentina éstos son mas frecuentes que lo deseable desde el punto de vista de los proyectos de inversión, por lo que la radicación en la Zona Franca permitiría una mayor estabilidad en las expectativas para estos casos.

Para finalizar se quiere reflexionar sobre la influencia de la zona sobre el bienestar.

Si suponemos que los precios relativos internacionales son un mejor orientador a la eficiencia a largo plazo que los internos, las Zonas Francas, en las que predominan las relaciones internacionales, permitirían una mejora del bienestar (eficiencia) en las condiciones "second best" hasta tanto se nivelen los precios internos a los internacionales.

En el corto plazo y en las condiciones de subutilización de factores, los incrementos de producción que se logren en condiciones de eficiencia incrementarían el bienestar en forma absoluta, al acercarse a la frontera de posibilidades de producción.

Bibliografía

- Balassa, Bela (1976)** ; "The 'Effects Method' of Project Evaluation". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Volume 38, No. 4. November
- Banco Mundial 1972** ; "Guía práctica para la evaluación de proyectos: El análisis de costos-beneficios sociales en los países en desarrollo".
- Banco Mundial (1989)**; "EPZ in Developing Countries - A Global View"
- Basile Antoine and Germidis Dimitri (1980)** ; "Investing in Free Export Processing Zones", OECD, París. -
- BID-INTAL (1992)**; "Zonas Francas, Guía de las zonas francas de América Latina y el Caribe", Publicación 401, Buenos Aires.
- Drèze, Jean and Stern, Nicholas (1987)** ; "The Theory of Cost Benefit Analysis". *Handbook of Public Economics*, Vol II Cap. 14. Editado por A. J. Auerbach and M. Feidstein.
- Fundación Mediterránea (1993)** ; "Zonas Francas" Programa de asistencia al poder legislativo. N° 82, febrero.
- Ministerio de Desarrollo (1972)** ; "Parques industriales: algunas consideraciones sobre aspectos económicos, urbanísticos y legales." Asesoría Ministerial de Desarrollo. Abril
- Miyagiwa, Kaz F (1986)** ; "A reconsideration of the welfare economics of a free-trade zone." *Journal of International Economics*. Volume 21 November
- Naciones Unidas (1985)** ; "Las zonas francas para la elaboración de productos de exportación en los países en desarrollo: sus consecuencias para las políticas comerciales y de industrialización" Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo . Nueva York, 1985.
- Provincia de Buenos Aires (1994)** ; "Zona Franca, Ente de Administración y Explotación". Provincia de Buenos Aires. Poder Ejecutivo.
- Stiglitz, Joseph and Sah, Raaj Kumar (1985)** ; "The Social Cost of Labor and Project Evaluation: A General Approach." ; *Journal of Public Economics* (1985) Nort Holland.
- UNCTC (1991)**; "The Challenge of Free Economic Zones in Central and Eastern Europe". -
- UNIDO (1995)**; ; "Export Processing Zones: Principles and Practice", United Nations Industrial Development Organization.

- Warr Peter G. (1989); "Zonas Francas Industriales y Política Comercial", *Finanzas y Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional, Junio.
- Warr, Peter G (1989). "Export Processing Zones: The Economics of Enclave Manufacturing" Research Observer 4, No. 1 (January 1989) The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- World Bank (1992); "Export Processing Zones", *The World Bank. Policy and Research Series*. No. 20. March 1992.
- World Bank (1989) - "Managing Entry into International Markets, lessons from the East Asian Experience"; Industry and Energy Series Papers, no 11, junio