

UNIVERSIDAD ESAN

MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN A TIEMPO PARCIAL – PIURA 09 -2019



“Propuestas Estratégicas que promuevan el relanzamiento de la Zona Especial De Desarrollo Paíta, 2021-2022”

**Tesis presentada en satisfacción de los requerimientos para obtener el grado de
Magíster en Administración**

Mario Javier Pulache Garcia (1402259)

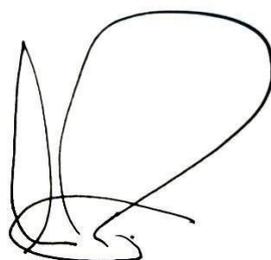
Cesar Ivan Rios Lau (1604054)

Claudia Julissa Rojas Campos (1902576)

Donaty Susanly Ventura Mendoza (1803698)

Piura, 23 de Setiembre 2022

Esta tesis de Investigación “Propuestas Estratégicas que promuevan el relanzamiento de la Zona Especial De Desarrollo Paita, 2021-2022”, ha sido aprobada por



.....
Luis Ángel Piazzon Gallo



.....
Sergio Bravo Orellana



.....
Jorge Braulio Guillén Uyen

DEDICATORIA

A Dios por guiarme y poder lograr mis éxitos, a mi esposa y a mi hijo por ser el motivo de seguir con mi desarrollo profesional, y a mi familia por estar en todo momento a mi lado.

Mario Javier Pulache Garcia.

Con todo mi amor y cariño a mi amada esposa, María Belén por tener tanta paciencia, por su apoyo y animo que me brinda día a día para alcanzar nuevas metas, tanto profesionales como personales.

A mi hija, Ivanna Marina quien siendo tan pequeña me da todo su amor y cariño.

A mis queridos padres quien me motivaron desde pequeño para nunca rendirme y poder alcanzar todos mis objetivos.

César Iván Ríos Lau.

A Dios por iluminarme en cada paso que doy y darme la fortaleza necesaria ante cualquier adversidad. A mis padres Santos y Zoila, que son ejemplo de perseverancia, compromiso y trabajo arduo. Ambos con su apoyo incondicional y confianza, día a día me motivan a construir y concretar mis metas en cada etapa de mi vida.

Claudia Julissa Rojas Campos.

A Dios, a la Virgen de Guadalupe, por darme la oportunidad de vivir y tener salud, por guiar mis pasos, darme fortaleza cuando lo necesitaba y paciencia para seguir logrando mis objetivos.

A mis padres Eugenio y Miriam por brindarme su apoyo incondicional a mi formación profesional, personal y motivarme a seguir adelante.

Donaty Susanly Ventura Mendoza.

MARIO JAVIER PULACHE GARCIA

Contador Público con 10 años de experiencia profesional en procesos Contables, financieros y tributarios.

I. EXPERIENCIA PROFESIONAL

VITALINE SAC

Es un laboratorio farmacéutico especializado en la fabricación de productos oftálmicos. Nuestros productos son fabricados bajo estrictos estándares de calidad (GMP, ISO 9001:2008) y con tecnología Blow Fill Seal.

Jefe de Contabilidad

mayo 2017 – Actualidad.

Supervisar y Coordinar el cumplimiento de los procesos contables y financieros, control de costos y gastos y emisión de los Estados Financieros cumpliendo las Normas Internacionales de Información Financiera

- Controlar las principales partidas de Costos y gastos
- Revisar el proceso del costeo de los productos terminados
- Asegurar la ejecución de la toma de Inventarios de Existencias y Activos Fijos.
- Participar en la elaboración del Presupuesto Anuales
- Verificar la aplicación correcta de las Normas Internacionales de Información Financiera en la Emisión de los Estados Financieros.

Contador de Costos

2015– 2017.

- Cruce de Ingresos y Consumos de Existencia con Inventarios y contabilidad.
- Realizar el proceso de Costeo de los productos terminados
- Ejecución de Inventario de Existencias.

SAN FRANCISCO INVERSIONES MEDICAS SAC

Empresa de salud, dedica a brindar el servicio de hemodiálisis a pacientes del Seguro Social.

Contador

- Análisis de Cuentas y emisión de Estados Financieros
- Control de Cuentas por pagar y cobrar
- Determinación de la Planilla Mensual.
- Determinación del Costo del Servicio de Hemodiálisis

DELAPSA SAC

Empresa de Rubro inmobiliario, dedicada a la construcción de edificios multifamiliares en la ciudad de Piura.

Contador

- Análisis de Cuentas y emisión de Estados Financieros
- Determinación de la Planilla Mensual de Construcción.
- Determinación del Costo por proyecto.

II. FORMACIÓN PROFESIONAL

- **Maestría en Administración de Negocios** *2019 - 2021*
Universidad ESAN, Perú.
- **Contador Público** *2006 - 2010*
Universidad Nacional De Piura

III. FORMACIÓN ADICIONAL

- Diplomado en Normas Internacionales de Información Financiera. *2014*
Universidad Esan, Perú.
- Diplomado en Gestión de Costos. *2017*
Universidad de Piura
- Diplomado en Finanzas Corporativas *2018*
Universidad Esan, Perú

CESAR IVAN RIOS LAU

Ingeniero Industrial con más de 14 años de experiencia en el rubro de hotelería, 3 años como consultor en temas de seguridad salud ocupacional y otros temas como fumigación, desinfección y sanidad ambiental.

I. EXPERIENCIA PROFESIONAL

Hotel Paraíso / Piura | Perú

Cadena Hotelera con más de 35 años de experiencia en el Norte del País.

Jefe de Proyecto

Enero 2016 – Actualidad.

- Elaborar el Plan de tareas y actividades en el Proyecto
- Elaborar Cronograma de desarrollo del Proyecto
- Elaborar Plan maestro de compra de materiales para el Proyecto
- Elaborar el Plan de Seguridad Salud en el trabajo
- Implementación de capacitaciones en el personal en el conocimiento de SST
- Realizar el presupuesto de obra y reduje los costos innecesarios del Proyecto
- Controlar el manejo de las cuentas a través de EEFF

Laboratorio de Análisis Clínicos Lidia Lau / Chiclayo | Perú

Laboratorio clínico con más 38 años de experiencia en el norte del país

Ingeniero en seguridad y salud en el trabajo

Enero 2020 -Actualidad

- Elaborar el Plan de medidas para la Contingencia para el COVID – 19
- Elaborar el Plan de Seguridad Salud en el trabajo
- Elaborar el Plan de Eliminación de residuos sólidos.
- Manejo del Sistema de SISCOVID para el ingreso de las Pruebas COVID – 19
- Control de los riesgos y accidentes en el Laboratorio
- Implementación de capacitaciones en el personal en el conocimiento de SST

Hotel Paraíso / Trujillo | Perú

Cadena Hotelera con más de 35 años de experiencia en el Norte del País.

Asistente Administrativo

Enero 2014 – Enero 2016

- Impulsar el Sistema Integrado Aseguramiento de la Calidad en la empresa
- Realizar auditorías al sistema integrado de gestión de la empresa
- Impulsar las capacitaciones en el personal en el conocimiento de SST y Calidad de Servicio
- Controlar y manejar las cuentas a través de reportes diarios de huéspedes
- Elaborar el Plan de Seguridad Salud en el trabajo, Manual de Obligación y Funciones (MOF), Reglamento Interno de Trabajo, Manual de Procedimientos
- Atención de los clientes, Supervisión y Control de áreas de recepción, restaurante y housekeeping en sus actividades
- Capacitación del personal en temas de Calidad y la normativa vigente (ISO 9001-2008)

Hotel Paraíso / Chiclayo | Perú

Cadena Hotelera con más de 35 años de experiencia en el Norte del País.

Asistente Administrativo

Enero 2008 – Enero 2014

- Ayude a las áreas de recepción, restaurante y housekeeping en sus actividades.
- Ayude en la atención de los clientes.
- Impulse el Sistema Integrado Aseguramiento de la Calidad en la empresa.
- Realizar auditorías al sistema integrado de gestión de la empresa.
- Capacite al personal en temas de Calidad y la normativa vigente (ISO 9001-2008)
- Ayude a controlar y manejar las cuentas a través de reportes diarios de huéspedes.
- Elabore el Plan de Seguridad Salud en el trabajo.
- Ayude a las áreas de recepción y restaurante en sus actividades.
- Minimicé el uso de recursos y reduje los costos.

II. FORMACIÓN PROFESIONAL

- **Maestría en Administración de Negocios** *2019 - 2021*
Universidad ESAN, Perú.
- **Ingeniería Industrial** *2008 - 2015*
Universidad Santo Toribio de Mogrovejo, Perú.

III. FORMACIÓN ADICIONAL

- Especialización en Dirección Avanzada de Proyectos *2021*
Universidad ESAN, Perú.
- Branding Personal y Liderazgo *2021*
Universidad EGADE, Business School del Tecnológico de Monterrey, México
- Especialización en Turismo Digital *2016*
Universidad ESAN, Perú.
- Seminario de Supply Chain Management *2013*
Universidad Santo Toribio de Mogrovejo, Perú.

CLAUDIA JULISSA ROJAS CAMPOS

Profesional Químico Farmacéutico con 10 años en el sector comercial de la Industria Farmacéutica en la promoción de diferentes líneas de salud como son dermatológicas, oncológicas, respiratoria, neuropsiquiátrico, cardiometabólicas y actualmente nutrición infantil.

I. EXPERIENCIA PROFESIONAL

RECKITT BENCKINSER | Perú

Enero 2017 – Actualidad.

Multinacional británica que manufactura bienes de consumo masivo en distintos segmentos para el cuidado del hogar, la higiene y la salud.

Representante Medico Senior

Visitador Médico responsable de Nutrición Infantil con sucedáneos de la Leche materna (Fórmulas Infantiles) en Piura -Talara-Tumbes.

Fortalecimiento de relaciones con clientes y HCP (Médicos y Enfermeras) en Servicios de Pediatría y Neonatología.

GLENMARK PHARMACEUTICALS | Perú

Febrero 2015 – Enero 2017

Empresa farmacéutica multinacional india con sede en Mumbai, India, es considerada dentro de las 50 principales empresas farmacéuticas de manufactura de genéricos y biosimilares del mundo.

Representante Medico Senior

Responsable de la Línea Dermatológica y Respiratoria en Piura -Talara-Tumbes, responsable de ventas a nivel Institucional (ESSALUD y MINSA) de la línea Oncológica. Fidelizar clientes –Profesionales de la Salud y Pacientes- mediante la promoción de medicamentos de investigación como productos dermatológicos e Inhaladores.

GLAXOSMITHKLINE PERU SA| Perú

Enero 2014 – Diciembre 2014

Representante Medico Senior

Responsable de la Línea Científica mediante Promoción y venta de productos farmacéuticos maduros como Antibióticos e Inhaladores. Con el objetivo del desarrollo de prescripciones e incremento de Market Share en las categorías de Antibióticos e Inhaladores en la zona Norte del país.

LABORATORIOS ROEMMERS SA| Perú

Setiembre 2012 – Diciembre 2013

Responsable de la Línea Neuro Psiquiátrica y Cardiometabolica mediante promoción y venta de productos farmacéuticos incrementando porcentaje de prescripciones y valores en el mercado de Piura – Tumbes. Ventas institucionales a principales clínicas de la región.

LABORATORIOS FARMINDUSTRIA SA| Perú *Noviembre 2011 – Noviembre 2012*

Responsable de la Línea Neuro Psiquiátrica y Neurológica mediante promoción y venta de productos farmacéuticos incrementando porcentaje de prescripciones y valores en el mercado de Piura – Tumbes.

II. FORMACIÓN PROFESIONAL

- **Maestría en Administración de Negocios** *2019 - 2021*
Universidad ESAN, Perú.
- **Farmacia y Bioquímica** *2005 - 2010*
Universidad Nacional de Trujillo, Perú

III. FORMACIÓN ADICIONAL

- **Especialidad de Farmacia Clínica** *2022*
Universidad Nacional de Trujillo, Perú

DONATY SUSANLY VENTURA MENDOZA

Licenciada en Administración de Empresas con 6 años de experiencia profesional en procesos logísticos y administrativos.

I. EXPERIENCIA PROFESIONAL

Plan International INC / Piura | Perú

Organización internacional sin fines de lucro que trabaja para la defensa y protección de los derechos de la niñez y adolescentes, con presencia en 77 países.

***Coordinadora de Logística y Cadena de Suministros* 2020 – Actualidad.**

Coordinar la gestión administrativa y Logística de la Oficina de Piura de manera que se cumplan con las políticas y procedimientos corporativos y normas legales del país, que faciliten el desarrollo de operaciones más eficientes.

- Participación en el comité de selección de proveedores para proceso de compras.
- Aprobar el proceso de compra de bienes y servicios en documentación y órdenes de compra en SAP, solicitudes de pago.
- Asegurar la implementación de administración de flota vehicular y gestión de activos fijos.
- Monitoreo del presupuesto administrativo anual y sus modificaciones.
- Elaboración de contratos de locación de servicios y convenios específicos con instituciones.

***Analista de Logística* Junio 2019 – 2020.**

- Gestión de atención a requerimientos de compras especializadas a nivel local y nacional.
- Atención a contratos de arrendamientos y locación de servicios.
- Búsqueda y Negociación de proveedores.

KWS PERU SAC - Tambogrande / Piura | Perú

Compañía transnacional del sector agrícola, líder en Fito mejoramiento, con operaciones en más de 70 países; sede de Tambogrande, Piura - Perú.

***Asistente Administrativo* Junio 2018 – Abril 2019.**

- Gestión y coordinación de requerimientos de compras.
- Supervisión de almacenes y stock de productos.
- Realizar mensualmente las valorizaciones de las descargas de suministros por centro de costo.

- Gestor en el área de Recursos Humanos en los procesos de administración personal, reclutamiento, evaluación y selección de nuevos trabajadores y coordinar su adecuada inducción en la empresa.
- Asistir en los procesos de remuneraciones, compensaciones y beneficios laborales.
- Ejecutar plan de capacitaciones al personal obrero.

COMPAÑÍA MINERA MISKI MAYO S.R. Bayoyar/Piura | Perú 2016

Una empresa minera no metálica peruana, dedicada a la explotación de yacimientos de fosfatos.

Practicante Profesional de Recursos Humanos

CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE PIURA / Piura | Perú 2014

Auxiliar del área de Comercio Exterior

II. FORMACIÓN PROFESIONAL

- **Maestría en Administración de Negocios** *2019 - 2021*
Universidad ESAN, Perú.
- **Administración de Empresas** *2010 - 2014*
Universidad De Piura, Perú.

III. FORMACIÓN ADICIONAL

- Seminario El NO Marketing ¿Cómo encantar al nuevo consumidor? 2021
Universidad Adolfo Ibáñez, Chile
- Diplomado en Administración y Organización. 2018
Universidad de Esan, Perú.

ÍNDICE GENERAL

UNIVERSIDAD ESAN.....	1
ÍNDICE GENERAL.....	2
ÍNDICE DE TABLA	14
ÍNDICE DE FIGURAS	15
RESUMEN EJECUTIVO.....	16
1. CAPITULO I. INTRODUCCIÓN	18
1.1. ANTECEDENTES	18
1.2. OBJETIVOS.....	19
1.2.1. Objetivo general.....	19
1.2.2. Objetivos específicos	19
1.3. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	19
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	19
1.5. ALCANCE.....	20
1.6. LIMITACIONES	21
1.7. CONTRIBUCIÓN	20
2. CAPITULO II. MARCO CONCEPTUAL	22
2.1. ZONAS ECONOMICAS ESPECIALES.....	22
2.1.1. CLASIFICACION DE LAS ZEE	23
2.1.1.1. Zonas de Procesamiento de Exportaciones.....	24
2.1.1.2. Zonas de Libre comercio.....	24
2.1.1.3. Puertos Libres.....	25
2.1.1.4. Zonas de empresas.....	25
2.1.1.5. Zonas de Procesamiento de Exportación Individual.....	25
2.1.1.6. Zonas Especializadas.....	25
2.1.1.7. Zonas Francas.....	26
2.2. TIPOS DE ZEE.....	28
2.3. TERMINOS ADUANEROS.....	29
2.3.1 GASTOS TRIBUTARIOS	29
2.3.2 INCENTIVOS FISCALES.....	30
2.3.3 ARANCEL ESPECIAL	31
2.3.4 REGIMEN ADUANERO.....	32
2.4. BASES TEÓRICAS.....	32
2.4.1 Corrientes de análisis de las ZPE	32
2.4.2 Bienestar de la economía receptora	33

2.4.2.1	Teorías de visión neoclásica	33
2.4.2.2	Nuevas teorías relacionadas con crecimiento económico y comercio internacional	33
2.4.2.3	Costo-beneficio	34
2.4.2.4	Espacio diferencial de incentivos	34
CAPITULO III. MARCO CONTEXTUAL.....		37
3.1. CONTEXTO INTERNACIONAL		37
3.1.1	Zonas Especiales en el mundo	37
3.1.2	Objetivos de las ZEE en el mundo	38
3.1.3	Casos de Éxito.....	38
3.1.3.1	CHINA	38
3.1.3.2	MÉXICO.....	41
3.1.3.3	ESTADOS UNIDOS.....	42
3.1.3.4	REPÚBLICA DOMINICANA.....	45
3.1.3.5	ECUADOR.....	47
3.1.3.6	CHILE.....	49
3.1.3.7	COLOMBIA.....	50
3.2 CONTEXTO NACIONAL PERUANO		51
3.3.1	ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES VIGENTES EN EL PERÚ.	53
3.3.1.1	ZOFRA TACNA.....	53
3.3.1.2	ZED ILO	53
3.3.1.3	ZED MATARANI.....	55
3.3.1.4	ZED PAITA.	55
3.3.2	MARCO LEGAL DE LAS ZEE EN EL PERÚ..... ¡Error! Marcador no definido.	
3.3.2.1	Bases legales de la ZED Paita	60
3.3.3	BENEFICIOS DE LA ZED PAITA	60
3.3.4	ACTIVIDADES ECONÓMICAS PERMITIDAS – ZED PAITA.....	62
3.3.5	CASO PRACTICO.....	63
CAPITULO IV. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN		67
4.1 Datos Primarios:		67
4.1.1	Entrevistas a Expertos	67
4.1.1.1	Objetivos de Entrevistas a Expertos.....	68
4.1.1.2	Técnica y procedimiento de entrevistas.....	68
4.1.2	Encuestas.....	69
4.1.2.1	Objetivos de la Encuesta.....	69
4.1.2.2	Muestreo	69

4.1.2.3	Técnicas y procedimiento.....	70
CAPITULO V. ANALISIS DE RESULTADOS.....		71
5.1	Resultados cualitativos de Entrevistas a Expertos	71
5.1.1	Entrevista a Representantes de Exportadora fuera de la ZED	71
5.1.2	Entrevista a Representante de la empresa Vitaline – Usuario de ZED Paita. ..	72
5.1.3	Entrevista a Representante de MINCETUR	73
	Entrevista a Representante de ZED PAITA	80
5.1	Resultados cuantitativos: Encuestas	84
9.3	Resumen de resultados	90
CAPITULO VI. PLAN DE ACCION		92
6.1	Matriz FODA	92
6.2	Plan de acción.....	¡Error! Marcador no definido.
7.	CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	102
7.1	CONCLUSIONES	102
7.2	RECOMENDACIONES	¡Error! Marcador no definido.
7.3	REFERENCIAS	108
ANEXOS		114

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1. Recopilación según tipos de zona.....	17
Tabla 2. Clasificación según tipos de zona.....	21
Tabla 3. Incentivos tributarios a nivel mundial	23
Tabla 4. Incentivos fiscales a nivel mundial.....	25
Tabla 5. Crecimiento economico de las ZLC norteamicanas	27
Tabla 6. Matriz comparativa entre las cuatro ZEE activas en Peru	38
Tabla 7. Marco legal de las Zee en el Perú.....	57
Tabla 8. Comparación entre los beneficios de la ZED Paita y otros regímenes	59
Tabla 9 Sector en el que se encuentra la empresa.....	84
Tabla 10. Años de funcionamiento dentro de la ZED Paita	85
Tabla 11. Como los empresarios conocieron la ZED Paita y sus incentivos.....	85
Tabla 12. Criterios sobre aspectos diferenciadores de la ZED Paita	86
Tabla 13. Niveles de satisfacción de los encuestados.....	87
Tabla 14. Opiniones sobre la influencia de la ZED Paita en el desarrollo de su negocio	87
Tabla 15. Disposición a recomendar la ZED Paita	88
Tabla 16. Opiniones sobre los conocimiento que se tienen de los incentivos de la ZED Paita	88
Tabla 17. Criterios sobre qué acciones se deben acometer en el área administrativa la ZED	89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Zonas Especiales de Desarrollo Económico establecidas en Ecuador

Figura 2. Comportamiento de las ventas CIF

Figura 3. Determinación de Impuestos por Proceso de Nacionalización

Figura 4. Venta de Producto

Figura 5. Liquidaciones de impuestos

Figura 6. Matriz FODA

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo de tesis se enfoca en brindar propuestas estratégicas que promuevan el relanzamiento de la zona especial de desarrollo (ZED) Paita 2021-2022 la cual se encuentra en el Departamento de Piura en la zona norte del Perú.

Como objetivo principal se plantea establecer estrategias que promuevan el relanzamiento de la Zona especial de desarrollo Paita para atraer al empresario nacional y extranjero dentro de la ZED con el fin de impulsar la instalación de empresas privadas nacionales e internacionales permitiendo el crecimiento de la economía de la región.

La finalidad del trabajo es incentivar y promover el uso de la ZED Paita a través de diversas estrategias tomando como ejemplo los casos de éxito de otras ZED en otros países como (China, México, entre otros) debido a que las ZED suman valor a las economías ayudando a su crecimiento y desarrollo.

La creación de zonas económicas especiales en el Perú está basada en la necesidad de priorizar el crecimiento económico de determinados territorios, mediante la promoción de sus beneficios que atraigan a la inversión privada y que permitan impulsar la innovación de nueva tecnología un mayor desarrollo social y económico para las regiones.

Estas zonas económicas especiales están reguladas por el Decreto Supremo No. 112-97-EF, Ley emitida en relación a los Centros de Exportación, Transformación, industria, Comercialización y Servicios (CETICOS), y su Reglamento el Decreto Supremo No. 023-96-ITINCI, que tiene como objeto prioritario el desarrollo de las zonas sur y norte del país mediante la promoción de inversión privada e infraestructura de la actividad productiva y de servicios.

Asimismo, la gran realidad que enfrenta nuestro país es debido a la falta de promoción de las zonas especiales, la falta de conocimientos por parte de los grandes empresarios nacionales e internacionales que dejan de lado no las toman en cuenta por

desconocimiento, muchas veces porque no se cumple con requerimientos mínimos para poder instalar nuevas empresas dentro de estas zonas y por el mal manejo administrativo por parte del gobierno con las leyes no claras que se tiene el Perú no crece económicamente se hace un mal manejo de esta herramienta económica llamada ZED.

Con el fin de poder ayudar e incentivar la economía y el relanzamiento de la zona especial ZED Paita proponemos diversas estrategias que ayudaran al crecimiento económico y el relanzamiento de la ZED el cual ayudara a incentivar nueva inversión dentro de ella.

Para poder establecer las estrategias se elaboró una encuesta a las empresas instaladas dentro de la ZED y se llevaron a cabo entrevistas a expertos y empresarios fuera de la ZED con el fin de realizar un análisis e interpretación de los resultados.

Una de las estrategias ayudara a las partes interesadas a promover alianzas estrategias que ayudaran a la ZED hacer más conocida entre los empresarios nacionales e internacionales otra de las propuestas ayudara a aclarar más la normativa legal que se tiene y se proponen estrategias que ayuden a incentivar y desarrollar una mayor infraestructura en beneficio de la ZED y al desarrollo de nuevas tecnologías en beneficio de ella.

Palabras Claves: Zona Económica de Desarrollo, ZED, Relanzamiento, Estrategias, Paita

CAPITULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES

Las zonas especiales de desarrollo (ZED), de acuerdo con The World Trade Organization (WTO), son territorios específicos dentro de un país en los cuales las empresas pueden acceder a beneficios económicos para promover ciertas actividades económicas. Estos beneficios son, principalmente, la exoneración parcial o total del pago de algunos impuestos, cuestión que es normada por cada nación. Por su parte, en la Convención de Kyoto de 1999, se entiende como *free zone* a una parte del territorio de un país que es considerada como fuera del territorio aduanero en lo que respecta a derechos e impuestos de importación.

En el territorio peruano, las zonas económicas especiales (ZEE) se categorizan en Zonas Francas y las Zonas Especiales de Desarrollo (ZED); estas zonas son espacios debidamente delimitados y creados para promover las inversiones, incrementar la empleabilidad y contribuir al desarrollo socioeconómico del país. Actualmente la Organización Mundial del Comercio (OMC), intenta eliminar los subsidios de exportación con el fin fortalecer el rol de las ZED en el comercio internacional, esto incluye desafíos en el marco político y legal que regulan las ZEE como un instrumento competitivo para la economía del país (OMC, 2017).

En el caso particular de la ZED Paita, como todas las ZED del país, esta ofrece beneficios tributarios para el desarrollo de la inversión, tales como exoneración de aranceles, aduanas e impuestos.

A pesar de todas estas ventajas y de los esfuerzos del Gobierno por promoverlas, las ZED aún no contribuyen significativamente a la economía de las regiones, puesto a que un amplio sector del empresariado no las reconoce como espacios beneficiosos para el desarrollo de sus operaciones industriales y de comercio. Por esta razón se ha considerado realizar la siguiente investigación para determinar cuáles serían las estrategias que podrían implementarse para atraer al empresariado nacional e internacional dentro de la ZED; de manera que fomente la inversión privada, generación de empleo, incrementar la diversificación de exportaciones y potenciar el desarrollo productivo de las empresas cuyas actividades están consideradas dentro de la normativa de la ZED Paita.

1.2. OBJETIVOS

En este apartado se presenta el objetivo general de la investigación que se implementará, así como los objetivos específicos.

1.2.1. Objetivo general

Establecer propuestas estratégicas que promuevan el relanzamiento de la Zona Especial de Desarrollo Paita (ZED Paita).

1.2.2. Objetivos específicos

- Analizar la situación actual de las Zonas Especiales de Desarrollo en el Perú.
- Analizar los casos de éxitos en el ámbito internacional.
- Identificar los factores que contribuyen al desarrollo competitivo de la ZED Paita.
- Identificar las ventajas y beneficios económicos que ofrece ZED Paita como herramienta descentralizada que potencia la economía de la región.

1.3.PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Qué estrategias se podrían implementar para atraer al empresariado nacional e internacional dentro de la ZED?

1.4.JUSTIFICACIÓN

En América Latina, algunos países han venido explotando espacios dentro de sus territorios en la que se destacan por contribuir al crecimiento económico de su país como es el caso de República Dominicana, Costa Rica y Uruguay, las ZEE (Pinzo y Lora 2013).

En el caso de Costa Rica para el año 2016, las exportaciones dentro de las ZEE representan el 42 % del total de sus exportaciones del país, para el caso de Republica Dominicana equivale al 52% de las exportaciones en el año 2015, mientras que en Uruguay la exportación en las ZEE tuvo para el 2016 un crecimiento significativo de 24 %. Sin embargo, en el Perú a pesar de que las ZEE, cuentan con un marco legal establecido (Ley N° 30446) al cierre del 2021 según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) informó que las exportaciones de las ZEE representan el 14,9% del

total de las exportaciones del país que en cifras equivalen a 84 millones de dólares de los 56 300 millones de dólares en total.

Dado lo antes mencionado, se justifica la necesidad de la presente investigación para buscar propuestas estratégicas que aporten al relanzamiento de la ZED Paita, empezando por esclarecer la normativa legal y tributaria establecida para ampliar y facilitar el conocimiento del empresariado nacional fomentando instalación de los usuarios en la ZED y mayor empleabilidad.

1.5. CONTRIBUCIÓN

La presente investigación permite diagnosticar la situación actual de la Zona Económica de Desarrollo - ZED Paita, lo cual constituye la base para establecer propuestas estratégicas que fomenten el interés de los empresarios nacionales e internacionales para invertir en la región.

1.6. ALCANCE Y LIMITACIONES

Para el análisis de las estrategias propuestas en la investigación se han establecido las siguientes delimitaciones o alcances:

1.6.1. ALCANCE

Se analiza los casos de éxitos de las Zonas Económicas Especiales el mundo y además se describe de forma general la Zona Franca de Tacna y las ZED de Matarani en Ilo, con la finalidad de identificar el desarrollo de sus actividades y de sus causas de éxito, para que se puedan complementar con estrategias propuestas y realizar una sinergia entre las ZED operativas en el Perú

Este estudio exploratorio se enfoca en la Zona Especial de Desarrollo de Paita (ZED PAITA) y busca establecer propuestas estratégicas que promuevan el relanzamiento de la Zona Económica de Desarrollo - ZED Paita en el periodo 2021 – 2022, debido a que en los últimos años según el Ministerio de Comercio Exterior y de Turismo, ha incrementado el índice de sus exportaciones en comparación de otras Zonas Especiales de Desarrollo incluyendo la ZOFRATACNA.

1.6.2. LIMITACIONES

- La información de las operaciones desarrolladas dentro de la ZED se limita a la información brindada por personas cuyas empresas se encuentran instaladas en el lugar.
- Existe un número reducido de expertos en la materia que nos brinden mayor alcance del funcionamiento y estructura de la ZED.
- Podrían existir conflictos de intereses en la opinión de los expertos, la información podría tener algún tipo de sesgo o limitarse a brindar información bajo su conveniencia.
- La investigación no define ningún tipo de costo aplicable a las estrategias planteadas para el relanzamiento de la ZED Paita.

Con ello se propone un relanzamiento de esta ZED, incrementando la competitividad de la misma, así como su atracción para la empresa privada que impulse el desarrollo económico.

CAPITULO II. MARCO CONCEPTUAL

En este capítulo, se definirán los términos relacionados con la presente investigación para tener mayor visibilidad de lo que involucra la estructura económica de las Zonas Especiales Económicas (ZEE). Posteriormente se hará referencia a corrientes teóricas en las que se sustenta la importancia del desarrollo de las ZEE en otros países.

2.1. ZONAS ECONOMICAS ESPECIALES

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), las zonas económicas especiales (ZEE) *“son áreas geográficas que se encuentran dentro del territorio nacional que se caracterizan por atraer inversión nacional y extranjera, donde se realizan actividades de producción y servicios enfocados a la exportación. En el Perú, estos espacios poseen beneficios tributarios y aduaneros diferentes a la legislación convencional”*.

En este sentido, la finalidad de la creación de las ZEE es convertir estos espacios en lugares donde las negociaciones sean más eficientes no sólo desde el punto de vista administrativo sino también desde la perspectiva política y económica.

En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se definió las ZEE como *“áreas geográficamente delimitadas en las cuales las autoridades fomentan las actividades industriales mediante incentivos fiscales, regulatorios y con infraestructura de conectividad de primer orden, ampliamente utilizadas en los países desarrollados y en los países en vías de desarrollo”* (Citado en Globalports, 2022, p. 2).

Las características descritas que poseen las ZEE según la plataforma digital del Estado Peruano son:

TRIBUTARIOS:

- Exoneración del Impuesto a la renta
- Exoneración del Impuesto general a las ventas
- Exoneración del Impuesto de Promoción Municipal
- Exoneración del Impuesto Selectivo al Consumo
- Exoneración del Arancel Ad/Valoren
- Exoneración de todo tributo del gobierno central o municipal

ADUANEROS

- Los ingresos de equipos, maquinarias, materias primas del exterior, no están afectos al pago de impuesto de importación.
- Permanencia indefinida de las mercancías dentro de las ZEE.
- Exoneración de los impuestos del régimen aduanero de los productos manufacturados al momento de su exportación.

En la investigación de Farole del 2011, definen a las ZEE como *“áreas geográficas demarcadas contenidas dentro de las fronteras nacionales de un país donde las reglas de negocios son diferentes de las que prevalecen en el territorio nacional, estas diferencias normativas tienen relación habitualmente con las condiciones de inversión, el comercio internacional y aduanas, impuestos y regímenes tributarios, y el entorno de regulación. Se pretende que la zona provea un entorno empresarial más liberal desde el punto de vista normativo, y más eficiente desde el punto de vista administrativo del que existe en el resto del territorio nacional”* (pp. 1- 3).

Así mismo otros autores como Akinci, Crittle (2008) señalan *“son áreas geográficamente delimitadas administradas por un solo organismo, ofreciendo ciertos incentivos (generalmente importación libre de impuestos y procedimientos aduaneros simplificados) a las empresas que se ubican físicamente dentro de la zona”* (p. 2).

2.2. CLASIFICACION DE LAS ZEE

En el libro, *“Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions”*, de Thomas Farole y Gokhan Akinci, el término Zonas Económicas Especiales se usa de forma amplia debido a los diversos tipos de ZEE que ellos consideran ya sea por el tamaño de la zona u objetivos de desarrollo, aunque se incluyen otros factores como tipo de actividad del que realizan y mercados al que se dirigen.

Tabla 1

Recopilación según tipos de zona.

Type of zone	Development objective	Typical size	Typical location	Activities	Markets	Examples
Free trade zone (commercial-free zone)	Support trade	<50 hectares	Port of entry	Entrepôt and trade-related activity	Domestic, re-export	Colon Free Zone (Panama)
Traditional EPZ	Export manufacturing	<100 hectares	None	Manufacturing or other processing	Mostly export	Bangladesh, Vietnam ¹
Free enterprises (single unit EPZ) ²	Export manufacturing	No minimum	countrywide	Manufacturing or other processing	Mostly export	Mauritius, Mexico
Hybrid EPZ	Export manufacturing	<100 hectares; only part of area is EPZ	None	Manufacturing or other processing	Export and domestic	La Krabang, Thailand
Freeport/SEZ	Integrated development	>1,000 hectares ³	None	Multiuse	Internal, domestic, and export	Aqaba, Shenzhen

Sources: Derived from FIAS (2008) and Farole (2011).
 Note: EPZ = export-processing zone; SEZ = special economic zone.
 1. Bangladesh passed a new Economic Zones Act in 2010 that will open up the potential of zone activities beyond the traditional EPZs; Vietnam has various forms of economic zones, among which are EPZs.
 2. Many EPZ programs offer licenses for both EPZ industrial parks and "single unit" EPZs. Examples include Dominican Republic, Honduras, and Kenya.
 3. Some multiuse SEZs, particularly those that do not include a resident population, may be smaller in scale.

Nota. Adaptado de Thomas Farole y Gokhan Akinci (2008) *Special Economic Zones* (p. 2).

Algo interesante recogido del libro de Farole, son las denominadas Zonas Especiales de gran escala que brindan un espacio multiuso donde se realizan actividades comerciales e industriales. Estas fueron creadas en los años 80 en China y que han ganado mayor presencia en los últimos años, el objetivo principal es promover la inversión e intensificar el uso de la mano de obra de la región en la fabricación. Actualmente en países desarrollados este tipo de ZEE poseen dentro de sus instalaciones, parques comerciales cuyos objetivos de funcionamiento no necesariamente son excluyentes ya que poseen objetivos de negocio y requisitos de inversión suficientemente diferentes.

Sin Embargo, según el estudio del Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera del Banco Mundial (FIAS) en el 2008, las ZEE se clasifican de la siguiente manera:

2.2.1. Zonas de Procesamiento de Exportaciones:

Zonas enfocadas a la manufactura e industriales, cuya producción tiene como prioridad atender a los mercados externos. En América Latina se tiene los casos de Honduras y República Dominicana, éstas representan el modelo tradicional que algunos países aun manejan por más de 40 años. (FIAS, Banco Mundial)

Para Ramos (2012), las zonas de procesamiento de exportaciones

...contribuyen directamente a un mejor desempeño del sector externo al promover a las empresas a producir para el mercado externo, incrementar las exportaciones y estimular el ingreso de inversión extranjera directa (IED), pero pueden tener

otras repercusiones positivas en la trayectoria macroeconómica de los países tales como acelerar el crecimiento del producto y la ocupación, aumentar la inversión y la disponibilidad de divisas (p.13)

2.2.2. Zonas de Libre comercio

Territorio en el que como consecuencia de un acuerdo entre países existe liberación de impuestos respecto a productos industriales en el que se eliminan barreras comerciales, reducen tramites burocrático y además ofrecen almacenes e instalaciones para distribución, reembarque y operaciones de reexportación. Ejemplo La NAFTA, creada por Estados Unidos, Canadá y México.

2.2.3. Puertos Libres

“Normalmente son zonas de gran dimensión, en donde se dan todo tipo de actividades, incluyendo el turismo y las ventas al detalle, permitiéndose el alojamiento de personas” (Quiñonez, 2015, p. 4).

2.2.4. Zonas de empresas

Áreas destinadas a revitalizar zonas urbanas o rurales empobrecidas a través de la provisión de incentivos tributarios y concesiones financieras. La mayoría se encuentran en países desarrollados Estados Unidos, Reunido Unido y Francia.

2.2.5. Zonas de Procesamiento de Exportación Individual

Esquemas que proveen de una serie de incentivos a una sola empresa, sin importar su ubicación, pudiendo gozar de los incentivos y beneficios tributarios de las zonas de procesamiento de exportación.

2.2.6. Zonas Especializadas

Se encuentran en diferentes países en mayor número y se establecen con un propósito especial específico. Por ejemplo, parques científicos tecnológicos, zonas petroquímicas, zonas de logísticas y de almacenamiento, zonas de juegos y áreas financieras.

Un término adicional que para fines de la investigación consideraremos será el de Zona Franca o Free zone.

2.2.7. Zonas Francas:

Su definición hace referencia a un concepto más amplio y que les permite a estas zonas enfocarse en diversas actividades industriales y comerciales bajo un régimen especial. Para Esquivel (1998), “*son áreas geográficas ubicadas dentro de las fronteras de un país en donde se desarrollan actividades económicas bajo un tratamiento preferencial en materia de impuestos, aduanas y comercio exterior*”.

Fueron creadas en Irlanda en 1950 siendo los años de mayor auge entre los años 70 y 80 con la apertura de varias zonas en diversos países de Asia y Latinoamérica.

Las Zonas Francas, son un eslabón en la cadena del desarrollo regional, ya que usualmente están ubicadas cerca de un puerto comerciales y con ellas se pretende potenciar la realización de actividades logísticas, productivas o industriales.

Se consideran que hay dos clases de Zonas Francas, están las Zonas Francas Comerciales y las Zonas Francas Industriales. En las primeras los productos que proceden de terceros son descargados y almacenadas mediante operaciones aduaneras convencionales para su posterior transbordo, exportación o introducción en el territorio del Estado. En las Zonas Francas Industriales, por el contrario, las mercancías que proceden de terceros son sometidas a una transformación industrial ofertándose en su mayor proporción a un destino en el exterior, de esta forma las empresas acceden a materias primas, maquinarias y productos intermedios que luego serán transformados en productos de exportación con precios idóneos.

El fin de la creación de estos espacios en los diferentes países es aumentar la empleabilidad con un menor costo salarial, generar inversión privada y promover el crecimiento económico de la región.

Según Arévalo (2018),

“Las Zonas Francas pueden ser un medio para aumentar los niveles de empleo, inversión y crecimiento nacional, pero no son instrumentos idóneos para potenciar el crecimiento armónico de todas las regiones; por el contrario, contribuyen a estimular la polarización del crecimiento regional y empresarial” (p.156.)

A pesar de que las zonas francas son parte un país y tienen un régimen especial tributario, no significa que dentro de ese país al que pertenece todas sus regiones se vean beneficiadas por ello es que en el Perú se ha hecho esfuerzos por activar las zonas especiales de desarrollo en diversos puntos del país, además la salida de sus productos fabricados por las empresas dentro de la Zona Franca, se consideran importaciones para las empresas que adquieren estos productos, los cuales están gravados según la normativa del régimen tributario.

Tabla 2

Clasificación según tipo de zona

Tipo	Objetivo	Tamaño típico	Ubicación	Actividades Elegibles	Mercado	Ejemplo
Parques Industriales	Manufactura	< 100 Hectáreas	Diversa	Mayoritariamente Manufacturera	Nacional, Exportación	Existe en la mayoría de los países
Zona Franca Comercial	Apoyo al Comercio	< 50 Hectáreas	Puertos y Aeropuertos	Relacionada comercialmente al procesamiento y servicios	Re-exportación, Nacional	Zona libre de Colón, Panamá
Zonas Franca de Exportación (ZFE)	Exportación Manufacturera	< 200 Hectáreas	Puertos y Aeropuertos	Mayoritariamente Manufacturera	Exportación	Masan, Corea; Río Athi, Kenia
Zonas de Empresas Libres (Zonas de "Una sola Fabrica")	Exportación Manufacturera	Al menos de 1 hectárea (una fabrica)	Diversa	Mayoritariamente Manufacturera	Exportación	Mauricio, México
Zona Amplia de ZEE y Puertos Libres	Desarrollo Integrado	> 100 Hectáreas	Mixta	Multi-uso	Nacional, Interno, Exportación	Shenzhen, China; Aqaba, Jordania

Nota. Extraído del FIAS (2008) Special Economic Zones Performance, Lessons Learned, and implications for Zone Development. Washington D.C. World Bank

2.3. TIPOS DE ZEE

Las ZEE, en el Perú se clasifican según sus beneficios, primero se tiene a las Zonas Francas (ZF) que son áreas delimitadas dedicadas a actividades industriales o turísticas que se encuentran fuera del marco legal aduanero del país brindando beneficios arancelarios como la exención de impuestos directos para la instalación de empresas nacionales y extranjeras enfocadas al comercio exterior. (Decreto Legislativo 704 Art. 3) en el Perú tenemos a la ZOFRATACNA, conformada por dos unidades operativas: Zona Franca de Tacna y la Zona Comercial de Tacna.

Las Zonas de Tratamiento Especial (ZTE) son zonas comerciales delimitadas geográficamente en las que se realizan actividades comerciales, las cuales poseen beneficios tributarios para favorecer el desarrollo de ciertas regiones que se encuentran en desventaja por su ubicación y conexión con el resto del país, por ejemplo, la zona de frontera y la Selva del País (Decreto Legislativo 704 Art. 4).

En junio del 2016 el Congreso cambió la denominación de Centros de Transformación, Industrialización, Comercialización y Servicios - CETICOS a Zonas Especiales de Desarrollo - ZED. En el Perú la ZED se encuentran ubicados en dos polos de desarrollo: el norte, con la ZED Paita; el sur, con las ZED Ilo y ZED Matarani, cuyo alcance de los beneficios se amplió desde el 2016 hasta el año 2042.

En su definición, las ZED son espacios dentro del territorio nacional donde el estado fomenta el desarrollo de actividades definidas y ofrece beneficios de pago de tributos ya sean tributos nacionales, regionales o municipales. Estos beneficios incluyen el ingreso de mercancías diversas a la ZED, a excepción de productos prohibidos; y, de acuerdo con la Red de Comunicación Regional (2018), estos espacios podrían ser muy útiles para “transformar y manufacturar productos para la agroindustria”, sobre todo en el contexto piurano que tiene productos importantes como la palta, mango y espárrago. Las empresas interesadas en instalar sus actividades en esta zona deben firmar un contrato con el estado en la cual dejan constancia sus compromisos asumidos de acuerdo a la ley.

2.4. TERMINOS ADUANEROS

2.4.1 GASTOS TRIBUTARIOS

Según Barra y Jorrat (2002), “*son los ingresos que el fisco deja de percibir debido a la aplicación de franquicias o regímenes impositivos especiales que buscan favorecer o estimular a determinados sectores, actividades, regiones o agentes de la economía*” (Citado en Comisión Económica para América Latina [Cepal], 2019, p. 11).

La Organización para la Cooperación y el desarrollo económico OCDE (2004) señala que “*Un gasto tributario es una transferencia de recursos públicos realizada mediante reducciones de las obligaciones impositivas en relación a un marco de referencia o benchmark, en vez de ser efectuadas a través de un gasto público directo*” (Citado en Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, 2011, p 7).

En Centro Interamericano de Administraciones Tributarias CIAT (2011) define al gasto tributario como

“Recursos dejados de percibir por el Estado, por la existencia de incentivos o beneficios que reducen la carga tributaria directa o indirecta de determinados contribuyentes en relación a un sistema tributario de referencia, con el fin de alcanzar ciertos objetivos de la política económica y social” (p.6)

Tabla 3

Incentivos tributarios a nivel mundial

Incentivos tributarios a nivel mundial
(En porcentajes)

Región	Número de países analizados	Exoneración temporal de impuestos/exenciones	Tasa impositiva reducida	Deducción/ crédito fiscal por inversiones	Exención/reducción del IVA	Incentivo tributario para I+D	Súper deducciones	Zonas económicas especiales/zonas francas/ puertos libres	Proceso discrecional
Asia Oriental y el Pacífico	12	92	92	75	75	83	8	83	25
Europa Oriental y Asia Central	16	75	31	19	94	31	0	94	38
América Latina y el Caribe	24	75	29	46	58	13	4	75	2
Oriente Medio y Norte de África	15	73	40	13	60	0	0	80	27
OCDE	33	21	30	61	79	76	18	67	27
Asia Meridional	7	100	43	71	100	29	57	71	14
África Subsahariana	30	60	63	73	73	10	23	57	47

Nota. Adaptado de James, Sebastian (2008) Effectiveness of tax and non-tax incentives and investments, Grupo Banco Mundial.

El requisito más importante y frecuente que las empresas deben cumplir para gozar estas exenciones es el pertenecer a una zona geográfica que el gobierno la haya catalogado como una ZED.

2.4.2. INCENTIVOS FISCALES

Según la comisión económica para América latina y el caribe (CEPAL) en su último estudio del 2019 sugiere que “*determinados gastos tributarios de países de la región pueden no llegar a ser costo – eficientes, debido a que los costos dejan de percibir el fisco en términos de ingresos, así como otros costos económicos y sociales, muchas veces son superiores a los beneficios que producen, respecto del aumento de la inversión, crecimiento económico, generación de empleos*” (p.6).

En los países que cuentan con ZEE, el gobierno ofrece políticas de incentivos como excepción de aranceles para productos que ingresan o salen (en la mayoría de casos al IGV o IVA- Impuesto Valor Agregado), así como una excepción total o parcial del impuesto a la renta. Por eso la importancia de la mejora constante en diseño, focalización y racionalización de los incentivos en los países de modo que sirvan como instrumentos más eficientes.

Tabla 4

Incentivos fiscales a nivel mundial

Incentivos	Impuesto a la Renta		IVA		Aranceles		Impuestos locales
	País	Zona Franca	Territorio Nacional	Zona Franca	Territorio Nacional	Aranceles	Territorio o Nacional
Canadá	15%	15%	0% para empresas que exporten más del 70% de su producción y para bienes almacenados que se exporten en los siguientes 4 años.	5%	0% si se reexporta en 4 años. Reembolsables	0-20%	no se aplica beneficios
Chile	0%	22.50%	0%	19%	0% si son exportadas	6-16%	no se aplica beneficios
Corea	0% por 5 o 7 años, 12.25 por 2 años, restantes	24.50%	0%	10%	0% si son exportadas	7.90%	Exoneración de impuestos a propiedad, registro y adquisición por 15 años
España – UE	25%	25%	0%	21%	0% si son exportadas	4.20%	no se aplica beneficios
Estados Unidos	40%	40%	0%	El aplicado por cada Estado	0% si son exportadas	5.63%	no se aplica beneficios
México	0% - 10% - 28%	30%	0%	10 -16%	0% si son exportadas	13.97%	0% en impuesto de producción y servicios
Turquía	0% hasta su ingreso a la UE	20%	0%	18%	0% si son exportadas o ingresan al mercado doméstico	0-20%	0% en impuesto especial al consumo

Nota. Elaboración Propia.

En el Perú los principales incentivos fiscales son el impuesto a la Renta, impuesto al valor agregado e impuesto de promoción municipal (IPM).

2.4.3. ARANCEL ESPECIAL

Se define como el derecho que grava la importación de la mercadería que se obtiene por los resultados de la transformación de materia prima mediante actividades industriales, mantenimiento, acondicionamiento y otras; que le añade un valor agregado y que esté dentro de las actividades permitidas por el Ministerio de Economía y Finanzas y el MINCETUR.

2.4.5. REGIMEN ADUANERO

Es la normativa que regula los ingresos de la mercadería del exterior del país, así como también la mercadería que las propias empresas peruanas exportan a los diferentes países del mundo y que por ley pasan por un control aduanero. En el Perú existe cinco principales regímenes aduaneros según la ley general de Aduanas:

- Régimen de Importación
 - a. *Importación para el consumo.*
 - b. *Reimportación en el mismo estado.*
- Régimen de Exportación
 - a. *Exportación Definitiva.*
 - b. *Exportación temporal para importación en el mismo estado.*
- Régimen de Perfeccionamiento
 - a. *Admisión temporal para perfeccionamiento activo.*
 - b. *Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.*
 - c. *Drawback*
 - d. *Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.*
- Régimen de depósito aduanero
- Régimen de Tránsito
 - a. *Transito aduanero.*
 - b. *Transbordo.*
 - c. *Reembarque*

En la ZED Paita para el ingreso de mercaderías del exterior utiliza el régimen de tránsito, que permite trasladar la mercadería de una aduana a otra dentro del país o con destino al exterior con suspensión de pagos de aranceles y de tributos.

2.5. BASES TEÓRICAS

En torno a los fundamentos teóricos que sostendrán la investigación, se ha considerado los que se mencionan a continuación:

2.5.1. Corrientes de análisis de las ZPE

El Banco Interamericano de Desarrollo promovió una investigación en 2012 con el fin de generar bases teóricas que permitan explicar los territorios con tratamiento económico especial. Fue así como Ramos et al. (2012) abordaron esta temática a partir

de las zonas de procesamiento de exportación (ZPE), término que se refiere a un tipo de zona franca que representa un territorio dentro del país, el cual se regula económicamente de una manera distinta a la del resto de este y que se centra en promover la instalación de las empresas que deseen producir para un mercado externo y cuyos costos logísticos resultan ser menores debido al aprovechamiento . Por esta razón, se ha considerado tomar en cuenta las corrientes propuestas por los autores.

Las teorías propuestas permiten hacer un análisis de las características de estos territorios, conceptualizaciones que bien pueden ayudar a comprender el funcionamiento de las ZEE y brindar luces para su posterior análisis. Así, las tres corrientes con las que se analizan estas zonas se agrupan en: el bienestar de la economía receptora, el espacio diferencial de incentivos y el factor de facilitación del flujo de intercambio.

2.5.1.1. Bienestar de la economía receptora

La relación entre las ZEE y el bienestar económico se sustenta en tres modelos de teorías: modelos de comercio de visión neoclásica, las nuevas teorías de crecimiento y comercio exterior, y los enfoques de costo-beneficio.

- *Teorías de visión neoclásica*

Dentro de la concepción neoclásica se encuentra el modelo Heckscher-Olin (HO), el cual considera al bienestar como el ingreso nacional obtenido por el incremento del comercio y especialización de un país que es una economía pequeña. Este modelo asume que se asignan recursos a partir de mercados de competencia perfecta, muy similar a la del modelo Hamada que se adapta a la realidad del autor (países asiáticos) lo cual implica la participación de dos países con una dinámica operativa homogénea, uno con abundancia de capital y otro con abundancia de trabajo. Capital y trabajo son los dos factores distintos que van a permitir el intercambio comercial. Apariencia de un mercado de competencia perfecta que no existe en América Latina.

- *Nuevas teorías relacionadas con crecimiento económico y comercio internacional*

Esta teoría se centra en los elementos de una economía con eficiencia dinámica y se levantan los supuestos de los neoclásicos con el entendimiento de que existe competencia imperfecta, economías de escala, costos diversos como los de transporte, barreras al comercio y productos diferenciados. Se entiende a las zonas económicas

especiales como espacios donde se ejecuta modelos de economía de escala. En este tipo de modelo existen rendimientos crecientes dinámicos y se refiere a la posibilidad de las empresas ubicadas dentro de las ZEE se especialicen en un tipo de producto, generando un mayor volumen de producción, lo que permite disminuir el costo unitario de un bien siendo eficientes y reduciendo sus costos en el tiempo. A pesar de que otras empresas fuera de las ZEE puedan competir en la producción del mismo tipo de producto e incluso a costos más bajos, la falta de experiencia en la cadena productiva y la poca permanencia de la empresa en el mercado podrían ser factores poco favorecedores.

- ***Costo-beneficio***

Finalmente, la teoría de costo-beneficio se refiere a la evaluación que se realiza de las zonas económicas especiales en cuanto a qué tan efectivas resultan ser para las empresas y la región donde están ubicadas. En este contexto, se valora cuanto aporta la ZEE al interior del territorio en el que se ubica incrementando la empleabilidad de la región, y el desarrollo de otras actividades complementarias como gastronomía, turismo, transporte, etc. Sin embargo, el objetivo de la creación de una ZEE es el desarrollo económico de las empresas que lo conforman y el valor agregado que estas añaden por ejemplo con las exportaciones a la economía del país. Un punto adicional importante es que las empresas incluidas si bien es cierto están exoneradas tributariamente, existe retorno indirecto de los impuestos de los proveedores que brindan sus servicios a las empresas ubicadas en la ZEE.

El intercambio comercial que se da en las regiones donde se ubican las ZEE aportan capital, infraestructura, empleo, servicios públicos e insumos.

2.5.1.2. Espacio diferencial de incentivos

Además de las teorías que analizan a las ZEE desde la perspectiva del bienestar que brindan al territorio en el que se encuentran, existen teorías que analizan las condiciones que motivan a las empresas a instalarse en estas zonas gracias a los incentivos diferenciados en relación con los ofrecidos al interior del país. En este sentido, aparece el paradigma ecléctico de Dunning, quien formula la teoría OLI, haciendo referencia a O de ownership (propiedad), L de localization (ubicación geográfica) e I de internalization (internalización) (Ramos et al. (2012). Estos componentes del paradigma de Dunning, explican lo siguiente:

✓ **Ownership:** Hace referencia a la propiedad como su ventaja competitiva, que podrían ser marcas, patentes, conocimientos o avances tecnológicos que le permitan situarse en una mejor posición para competir y superar a sus rivales comerciales.

✓ **Localización:** Una compañía posee una ventaja de localización cuando es capaz de aprovechar la ubicación en la cual se encuentra la zona especial. Esta localización puede venir aparejada con beneficios económicos, socioculturales o de políticas públicas. En el caso de los aspectos económicos, la ubicación puede mejorar los costos de transporte y comunicaciones, favorecer a la empresa por el tamaño del mercado al que se tiene acceso o disponer de más y mejores factores productivos. Por otro lado, cuando se habla de ventajas normativas se refiere a las exoneraciones tributarias a las que acceden las compañías cuando se ubican en una zona especial, así como incentivos o subsidios para el comercio exterior.

✓ **Internalización:** Hace referencia a la ventaja competitiva generada por sus procesos internos o diseño de productos al realizar sus actividades que le faciliten su expansión a diferentes mercados.

Este paradigma tiene un valor para las empresas que apuntan hacia un proceso de internacionalización ya que considera la existencia de una ventaja competitiva específica, la adecuada localización genera una óptima logística de distribución que, sumado a la exoneración de tributos, hacen de las ZEE ubicaciones estratégicas y para los inversionistas.

Por otro lado, existe también la teoría de Behrman (1972), quien refiere la importancia de valorar en la decisión de instalarse en una zona especial, los objetivos vinculados al tipo de inversiones que se quiere realizar (Ramos et al. (2012). En cuanto a esta categorización, plantea 4 casos que se explican a continuación:

✓ *Resource seeking*, si lo que se busca es aprovechar factores específicos como bajos costos laborales y el aprovechamiento de recursos naturales.

✓ *Market seeking*, si se persigue el acceso a mercados atractivos por sus características beneficiosas para el negocio, como por ejemplo su tamaño, consumidores con gran poder adquisitivo o preferencias por el tipo de producto que se piensa comercializar.

✓ *Efficiency seeking*, si lo importante es buscar la eficiencia de la actividad productiva aplicando las normativas que rigen las Zonas especiales articulando las diferentes etapas del proceso en países distintos.

✓ *Strategic asset/ capabilities seeking*, si se busca adquirir activos estratégicos o poner a buen recaudo su ventaja competitiva.

Esta teoría facilita a los inversionistas a tener un panorama amplio de los factores que influyen y alientan a las empresas a instalarse dentro de las ZEE, sumado a los beneficios tributarios brindado por el gobierno. Sin embargo, el tener estos 4 factores tan vinculados pueden ser una limitante para ciertos sectores empresariales. Por ello, resulta siempre importante promover la información para acceder a un espacio dentro de las ZEE y evaluar las posibilidades ofrecidas de acuerdo al sector de cada empresa.

CAPITULO III. MARCO CONTEXTUAL

3.1. CONTEXTO INTERNACIONAL

El presente capítulo se enfoca en marco contextual de las zonas económicas especiales a nivel internacional. Se analizará la situación de las ZEE en el mundo y posterior a ello se evaluará los casos de éxito con el objetivo de identificar sus buenas prácticas que sirvan como ejemplo para proponer en el relanzamiento de la ZED Paita.

3.1.1 Zonas Especiales en el mundo

De acuerdo a un informe en el año 2019 por la Universidad Nacional Autónoma de México, a medida que pasan los años estas zonas cuenta con mayor cooperación internacional es decir establecen relaciones con empresas privadas internacionales y no con el estado de otros de países; sin embargo, este último es un agente que coopera con el desarrollo económico a través de infraestructura y exoneraciones tributarias. El beneficio de contar con la colaboración de empresas o socios extranjeros es promover el pago compartido de costos de instalación en la zona, así como contar de una red de inversionistas.

En países como República Dominicana, Honduras y Costa Rica se han preocupado en diversificar su oferta de productos exportables dentro de las ZEE que como resultado han obtenido un mayor porcentaje del total de exportaciones de su país, variando entre el 50% a 70%, además de generar alta empleabilidad permitiendo mantener el indicador de desempleo con un nivel considerado como bajo.

Para el caso de las ZEE en América Latina, los países presentan desigualdad de desarrollo económico en las regiones debido a una economía y política de leyes centralizada que trae como consecuencia una desigualdad de distribución de recursos a nivel nacional en los países como Ecuador, Chile y Perú. De acuerdo al estudio de Albuquerque (1997) propone ciertos factores que deben tomarse en cuenta para promover su desarrollo económico de la ZEE e impulsar la tecnología y la innovación de sus procesos, estos factores son:

- Desarrollo económico de cada región.
- Destinar recursos para inversión tecnológica, material e infraestructura.
- Involucrar a entidades públicas que promuevan políticas eficientes para la ZEE que afectan directamente el crecimiento de la inversión privada.

3.1.2 Objetivos de las ZEE en el mundo

El objetivo principal de las ZEE en el mundo es impulsar la promoción de sus exportaciones con la finalidad de atraer más inversiones extranjeras enfocadas al comercio exterior, también de ofrecer mayor diversificación de productos nacionales para su exportación y por último el incrementar la empleabilidad.

3.1.3 Casos de Éxito

3.1.3.1 CHINA

China es uno de los países que ha exportado el modelo ZEE a nivel mundial, y esto se debe a que desde el 2006 ha tenido una experiencia muy favorable que ha logrado el gran auge de China, que desde el 2010 se ha convertido en una potencia económica mundial superando a Japón, China es un país líder en la inversión internacional y alcanzó para el 2018 según Zhu & Zhao que 400 millones de personas salieran de la pobreza.

Sin embargo, el desarrollo de la economía de China se ha visto afectada y detenida en varias oportunidades durante los años de 1940 y 1950 por movimientos culturales y civiles, llevando a China hacia una crisis económica de pobreza, sin embargo, a finales de la década de 1970, se implementaron reformas políticas que impulsaron la modernización de China que se extendió por más de 40 años. Esta transformación incluía la creación de las ZEE, en puntos estratégicos del área costera en la región sureste de China continental, tres en Guandong (Shenzen, Zhuhái, Shantou) y una en Fujian (Xiamén) donde las empresas nacionales e internacionales establecidas en estos territorios formarían plantas manufactureras para crear exportaciones de bienes de bajo valor; de esta forma estas zonas impulsarían la atracción de empresas extranjeras para invertir en zonas específicas de china (ZEE) con políticas más capitalistas que socialistas como el de construir plantas manufactureras con la finalidad de poder exportar a bajos costos y beneficiándose con mano de obra de bajo costo y ubicándose cerca a puertos y aeropuertos para facilitar dicha exportación.

Además de la creación de estas zonas se dieron cambios diferenciales empezando por un cambio en el enfoque regulatorio mejorando el ámbito legal y normativo para un mejor control de la competencia dirigiéndose hacia cuatro pilares determinantes para la economía china como fue el sistema fiscal, sistema bancario, gobierno corporativo y sector externo ingresando a participar en la organización Mundial de comercio. Como parte de la apertura china hacia occidente las transformaciones se centraron fuertemente

en cuatro sectores económicos como fueron la agricultura, defensa nacional, industria y ciencia y tecnología; creándose un perfil económico abierto considerado indispensable para la atracción y recepción de inversión económica directa sumado a la tecnología y recurso humano cada vez más calificado para facilitar el arranque de su desarrollo.

Dentro de los cambios políticos dados fue el promover normas sobre tecnologías dirigidas hacia sectores con pobre desarrollo hasta ese entonces, financieramente se fomentó la recaudación de fondos para grandes proyectos de infraestructura, así como promover servicios financieros para facilitar exportaciones e importación de tecnología y equipos.

Tras varios años de cambios políticos y reformas abiertas, las primeras ZEE se consolidaron con éxito y se convirtieron en modelo para transmitir buenas prácticas y medidas innovadoras para las nuevas ZEE que se han extendido a lo largo de las zonas fronterizas en China.

Una variable importante y aunque imperfecta es la tasa de crecimiento del PBI pues relaciona los cambios en la calidad de vida y el bienestar social, midiendo el desempeño económico en el tiempo. En 2010 China se convirtió en la segunda economía mundial después de Estados Unidos e incluso superó a Japón, convirtiendo su economía es una de las más importantes para el crecimiento de la economía mundial, logrando ser líder en comercio internacional gracias a las contribuciones de las ZEE creadas desde el inicio de la reforma, para el 2019 China tenía 2543 ZEE, las mismas que representan la mitad de las ZEE existentes en el mundo.

Según el Fondo Monetario Internacional, el PIB de China se ha convertido en uno de los deseados por los países en desarrollado, ya que ha crecido a una tasa promedio anual de más del 9%, con una cuota global de aumento de cerca del 2% en 1980 a 17% en 2018 y su PBI per cápita aumentó de \$226 a \$8,836 dólares, en 1980 y 2018 respectivamente. Para el 2021, el PBI de China aumentó en un 8,1% respecto al año anterior; además se crearon 12,7 millones de nuevos puestos de trabajo, 830 mil más que el 2020 y la tasa de desempleo urbano se mantuvo en un promedio de 5,1 puntos porcentuales. Por ejemplo en el 2006 el empleo total de las cuatro ZEE iniciales era de alrededor de 15 millones de plazas, lo que representaba el 2% del empleo nacional (Zeng, 2010).

China se ha convertido en la fábrica del mundo siendo su principal ventaja comparativa su intensiva actividad de mano de obra sin embargo en los últimos años se ha enfocado en su capacidad de producir y exportar bienes de alta tecnología creciendo en las cadenas de valor mundiales. Este ascenso provoca un proceso de deslocalización de producción dirigido a otros países cerca de Asia – Pacífico, por lo que abre oportunidades de crecimiento para países como el nuestro al tomar el lugar de china en cuanto a producción intensa de mano de obra y fabricación de bienes sin embargo para ello el Perú necesita crear e implementar políticas orientadas a la diversificación de las exportaciones con el compromiso conjunto de las autoridades regionales y centrales así como la inversión pública necesaria tanto en infraestructura con en telecomunicaciones por ejemplo fibra óptica.

Con respecto a las exportaciones, China es un caso en el que ha tenido un crecimiento constante en cuanto al volumen de sus exportaciones dando una sostenibilidad a su PBI, por ejemplo en el 2000 sus exportaciones eran 269,817 millones de euros que correspondía al 20,62% de su PBI, las exportaciones disminuyeron en el primer semestre de 2020 debido a la pandemia de COVID-19, pero posteriormente registraron un fuerte crecimiento debido a que China fue la primera potencia manufacturera en reanudar sus operaciones tras la primera ola de cierres mundiales, y a su papel como principal proveedor de equipo de protección personal y de productos de electrónica relacionados con el teletrabajo. Las máquinas y el material eléctrico siguen representando una parte muy importante y cada vez mayor de las exportaciones de mercancías de China (más del 44%). Los Estados Unidos y la Unión Europea siguen siendo los principales destinos de las exportaciones de mercancías de China, para el 2021 estas exportaciones crecieron un 25,44% respecto al año anterior.

Una de las estrategias aplicada por el gobierno y que ha sido catalogado como uno de los factores de éxito de China ha sido la “*Ley sobre empresas de riesgos*” (Join Ventures, 1978); que permitió fomentar la tecnología entre las industrias y así incrementar la tasa de crecimiento económico. Se tuvo dos categorías de ZEE:

- Sector de Industrias, comercio, agricultura, servicios y turismo. (Folta, 2005)
- Crear alianzas entre empresas nacionales y extranjeras. (Folta, 2005).

La gestión de las ZEE en China también ha traído cosas negativas para el país que hasta el momento no se ha logrado controlar como son la contaminación al medio

ambiente, la superpoblación, y que para los países extranjeros es complicado lidiar con la cultura de negociaciones de China y adaptarse a leyes ocasionando incertidumbre al momento de invertir en un gobierno como de China.

Para concluir en esta sección se destaca lo siguiente:

- Mayor involucramiento del gobierno en invertir en las infraestructuras de las ZEE de espacios estratégicos con acceso a los puertos para impulsar la actividad manufacturera.
- Medidas flexibles económicas que fomentan la inversión nacional y extranjera.
- Impulsar la alta tecnología en sector manufacturero en las ZEE.

3.1.3.2 MÉXICO

Según el Banco Mundial, la economía mexicana es la décimo sexta a nivel mundial para el año 2021 y líder en Latinoamérica. Con respecto a este país, se crearon las zonas especiales con el fin de promover el progreso y potenciar actividades económicas que brinden mejor estabilidad entre sus habitantes, además de cortar brechas de desarrollo económico entre regiones de México, impulsar la competitividad y aprovechar su ubicación estratégica para sus exportaciones.

Estos territorios cuentan con facilidades fiscales y de regulación que permitieron otorgar oportunidades de exportación e importación a las empresas mexicanas.

Las empresas con experiencias de éxito, dentro de esta categoría fueron las maquiladoras que se encuentran dentro de Zonas Francas de Exportación, es importante mencionar que existen también Zonas Especiales Económicas (ZEE) en México. Según Gómez et al. (2019), estas ZEE “son mucho más complejos ya que abarcan más industrias y sectores, además del desarrollo de cadenas de valor y clústeres locales”. (p. 6).

Según Del Castillo (2008), el programa de maquiladoras se creó en 1960 y surgió como respuesta a una fallida estrategia anterior (Programa Bracero), la cual generó desempleo en la zona norte de México en su frontera con tierras estadounidenses. Con las maquiladoras, se logró dar impulso a empresas del país vecino para que subcontrataran manufactura en México y recibieran incentivos arancelarios y fiscales.

Para 1994, luego de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el crecimiento de las maquiladoras se aceleró y promovió el comercio con los

norteamericanos, así también con Canadá, e inclusive países europeos y asiáticos. Esto, debido a la reducción de impuestos sobre bienes y servicios que fueran comercializados entre esos países.

Una explicación con más detalle acerca del impacto económico de las maquiladoras en México permitiría observar las fluctuaciones que se han sucedido en el tiempo. Desde su creación hasta el año 2000, las maquiladoras incrementaron su oferta de empleos de 200 mil a 600 mil; así como albergaron a cada vez más empresas (iniciaron 500 y llegaron a ser 1500 en ese periodo). Luego de la firma del TLCAN, se abrieron 564 plantas más y se incrementó el empleo en un 47%. Además, la producción total aumentó en un 197% y, en el año 2000, la producción industrial alcanzó su tope máximo de incremento en un 58%, aumentando el flujo de inversión.

A partir precisamente del año 2000, y por causa de ciertas exigencias del TLC firmado, se redujo la inversión en las maquiladoras; pero esto no les ha representado una afectación grave, por el contrario, se han mantenido firmes y han continuado impulsando el crecimiento del país.

Como señala, Becerra et al. (2017), para promover un mayor crecimiento de estos sectores, el Estado mexicano debe garantizar una política fiscal firme para que realmente tengan efectos positivos en la economía. Además, ofrecer a la población mejores servicios de salud, educación, investigación y desarrollo.

Para atraer a los inversionistas locales o extranjeros a instalarse en las ZEE e impulsar la industrialización, les ofrecen espacios con plantas manufactureras de última tecnología, mano de obra barata, beneficios como exoneración de impuestos, ubicación estratégica por límite fronterizo con Estados Unidos y mejora de gestiones administrativas que evitan trámites burocráticos e implementó un plan de mejora de infraestructura dentro de las ZEE como las vías de transporte y comunicaciones, así como una buena infraestructura de los puertos y aeropuertos.

Ha comparación de las ZEE de China, el gobierno mexicano no destino presupuesto para capacitarse en tecnología o investigación & desarrollo de empresas nacional o internacionales. Un desafío para las ZEE de México es el estado de derecho, si no hay una estabilidad de gobierno es complicado que se incremente las inversiones. (Deloitte,2016).

3.1.3.3 ESTADOS UNIDOS

Según Del Castillo (2008) en su análisis plantea que las Zonas de Libre Comercio (ZLC) en Estados Unidos fueron creadas en 1934 con el fin de reducir los pagos que los importadores realizaban por concepto de aranceles; estas zonas tienen una ubicación estratégica cerca a los puertos aduaneros; además de involucrar a Estados Unidos en los mercados mundiales.

La normativa de estas zonas especiales es clara, se exonera de impuestos a mercancías importadas, las cuales pueden ser almacenadas o transformadas en otro producto, además de postergar el costo de arancel. Para la mercancía nacional del país que ingresan a la zona franca son considerados como exportación por tanto estas operaciones se le aplica toda la normativa arancelaria del país. En cuanto la mercancía que se vende al territorio nacional, está afecta a impuestos; mientras que si es exportada está exonerada de los mismos. Esta legislación promueve la importación y exportación. Bajo estos criterios normativos, las ZLC estadounidenses han crecido en los últimos años, Del Castillo (2017) muestra datos en relación con el crecimiento registrado por estas zonas especiales norteamericanas entre 2010 y 2014.

Las principales compañías que se encuentran dentro de las Zonas Francas en Estados Unidos son: Industria Automotriz: Toyota, Nissan, Honda, Ford, BMW, Mercedes Benz; Industria Farmacéutica: Pfizer, BMS, Astra Zeneca, Sanofi; Electrónicos: Sony, Intel, IBM, Apple, Dell.

Tabla 5

Crecimiento económico de las Zonas de Libre Comercio Norteamericanas

Categoría	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014
Mercancía recibida	534.3	640.9		838.8	798.1
Almacén		106.2	181.8	264.5	234.5
Producción		534.6	550.4	571.3	563.6
% Producción		83%	75%	68%	71%
Productos extranjeros	223.1	277.0	303.8	290.3	288.3
Almacén/ Distribución		52.1	91.9	100.8	112.4
Producción		224.9	211.8	189.5	175.9
Productos domésticos	311.2	363.8	428.5	545.5	509.7
Almacén/ Distribución		54.1	89.9	163.7	122.0
Producción		309.7	338.6	381.8	387.7
Relación de productos domésticos	58%	57%	58%	65%	64%
Almacén/ Distribución		51%	49%	62%	52%
Producción		58%	61%	67%	69%
Exportaciones	34.8	54.3	69.9	79.9	99.2
Almacén/ Distribución		12.5	16.7	18.6	32.6
Producción		41.8	53.2	60.9	66.6

Nota. Adaptado de Del Castillo (2008). El Sistema de Zonas Económicas Especiales en el Perú: ¿Mito o realidad? Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú (pp. 14-15).

Con los datos indicados en la Tabla 5 se demuestra que las zonas especiales estadounidenses han coadyuvado al crecimiento económico y a la recuperación del país luego de la crisis de 2008. Es evidente el incremento en millones de dólares por concepto de exportaciones: de 34.8 millones de dólares en 2010 a 99.2 millones de dólares para el 2014.

Para el gobierno de los Estados Unidos es muy importante que las empresas ubicadas en estas Zonas Especiales incrementen la participación de la materia prima, suministros, componentes, etc. dentro de su valor agregado en su proceso productivo, lo que generaría una mayor recaudación de arancel por importación del producto final, cumpliendo con el objetivo del incremento fiscal.

“Otro resultado económico sobre los cuales las ZEE han tenido una contribución muy relevante está relacionado con el empleo. Comenzando en el este de Asia y en Latinoamérica en los años setenta, los programas de zonas económicas se activaron para atraer inversiones de corporaciones multinacionales intensivas en el uso de mano de obra. En 2008 a nivel mundial habían aproximadamente 3 mil zonas económicas en 135 países, las cuales generaban más de 68 millones de empleos directos y más de 500

billones de dólares en valor agregado directo dentro de las zonas” (The World Bank Group, 2008).

3.1.3.4 REPÚBLICA DOMINICANA

El país de República Dominicana es catalogado como uno de los países pioneros en implementar las Zonas Francas desde el año 1969 en Centroamérica. De acuerdo con Forbes México (2018), el caso dominicano tiene rasgos similares a los anteriormente mencionados, puesto que se considera a estos territorios especiales como organismos que promueven la generación de empleos y también motivan la competitividad de los países en los cuales se ponen en marcha a través de la inversión foránea; además República Dominicana tiene la ventaja de ubicación por su cercanía a Estados Unidos siendo rentable para los inversionistas extranjeros y que sus Zonas Francas sean exitosas a nivel de Centroamérica, según el reporte de Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación por el país.

Además, en 2017, los resultados de las zonas francas de República Dominicana la colocan entre los países líderes en generación de empleo directo (más de 163 mil puestos laborales) y un ingreso por exportación de alrededor de 6000 millones de dólares. Además, tienen 72 parques industriales y 672 empresas. Son también líderes en la creación de zonas francas especiales, tienen 144, que no son más que empresas regidas por la legislación de las zonas francas. Por último, lideran también la creación de zonas francas permanentes (cuentan con 68), ubicadas dentro de parques industriales y el 48% de estas zonas se encuentran ubicadas en la región Norte, otro dato importante es que el año 1996 hasta el 2019 en promedio se crearon 5 Zonas Francas por año.

Las principales actividades en las Zonas Francas del país son la industria textil y joyería exportando grandes volúmenes al mercado de Estados Unidos, posteriormente le sigue el calzado, manufactureras, ensamblaje, industria farmacéutica, entre otras. Para Central América el nivel de exportaciones en República Dominicana ha crecido al 16% para las empresas que operan dentro de las Zonas Francas, a pesar de la caída económica mundial generada por la pandemia del 2020, y esto se debe a que sigue manteniendo el dinamismo y su proceso de diversificación de productos.

Otra manera de atraer a inversionistas es no sólo la exoneración de impuestos tributarios y aduaneros, sino que también República Dominicana posee de una estabilidad

social y política democrática ofreciendo mayor confianza a los inversionistas potenciales. También posee mano de obra instruida, innovadora y eficiente ofreciendo un trabajo de calidad en los procesos productivos para su exportación, y esto se explica a que optaron políticas de implementación en las universidades del país para incluir carreras acordes a las actividades de mayor demanda, la actividad principal es el ensamblaje.

El sector zonas francas en República Dominicana ha contribuido a la capacidad productiva y calidad manufacturera, a nivel regional y mundial. Contribuyendo de esta forma a la estabilidad política y social, la estabilidad macroeconómica, así como la creación de una infraestructura adecuada y un marco legal y regulatorio competitivo.

Para el año 2021 finalizó con un total de 79 parques en operación, evidenciando un crecimiento relativo de un 5.3%, respecto del cierre de 2020. Del total de parques en operación, el 51.9% se concentra en la Región Norte del país; un 24.1% en el Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo; un 16.5% en la Región Sur y el 7.6% restante, en el Este del país. Asimismo, una característica importante a resaltar de República Dominicana es modo de administración por el que se manejan las Zonas Francas de Exportación, el 75.9% de los parques en operación son propiedad del sector privado, el 20.3% permanecen como propiedad pública y el 3.8% restante opera bajo el modelo de administración mixta. Esta característica es determinante en el desarrollo y éxito de la Zed ya que permitirá inversión en infraestructura dando un servicio con más y mejores posibilidades operar con nuevas empresas.

En cuanto a la cantidad de empresas, el año 2021 finalizó con un total de 734 empresas en operación, las cuales, si las comparamos con las existentes al finalizar el año 2020 (692), registran un crecimiento relativo de un 6.1%. El 50.5% de las empresas se encuentran ubicadas en la Región Norte del país, un 25.5% en el Distrito Nacional y Provincia Santo Domingo, el 12.9% en la Región Sur, mientras que el 11.1% se localiza en la Región Este. Asimismo, el 50.1% de las empresas en operación se encuentran ubicadas en parques de zonas francas de propiedad privada, un 15.7% en los parques de administración pública, 11.4% en los parques que operan bajo el modelo de administración mixta y el 22.8% restante, son zonas francas especiales y de servicios.

En cuanto al empleo, en el año 2021, el sector zonas francas continuó siendo uno de los sectores que mayor número de empleos directos genera en la economía dominicana; Al culminar el año, la cantidad de obreros, técnicos y personal administrativo empleados

alcanzó la cifra de 183,232, reflejando un crecimiento de 8.9%, con respecto al año 2020, cuando la cifra ascendió a un total de 168,200 empleos. La cifra de empleos alcanzada por el sector en 2021, es la mayor de los últimos 17 años. Dentro del sector zonas francas, el mayor número de empleos corresponde a la actividad de Tabaco y Derivados, con 38,749, para un 21.1%; Servicios con 34,352, para un 18.7%. Confecciones Textiles, con un total de 33,749 empleos directos, representando el 18.4%. A estas actividades le siguen los sectores de Productos Médicos y Farmacéuticos con 28,688, para un 15.7%; Producto Eléctricos y Electrónicos con 10,908, para un 6.0%; y Calzados y sus Componentes con 7,198, para un 3.9%. El resto de los empleos es generado por otras actividades. Por otro lado, el 67.3% de los empleos está concentrado en la categoría de obreros, el 22.9% en la categoría de técnicos y el 9.8% restante, es personal administrativo.

En el Perú, es importante recordar que si bien tenemos aprobadas más de 5 actividades permitidas dentro de las ZEE sólo se encuentran empresas de manufactura dejando de lado la oportunidad de crecimiento y de participación de nuevas empresas en rubros diferentes pero que son importantes en el desarrollo de la región.

3.1.3.5 ECUADOR

En Ecuador, las Zonas Francas fueron las primeras en implementarse en el país y posteriormente las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), estas últimas poseen de tres tipos: Industrial, Logístico, y de Transferencia y Desagregación Tecnológica. Las ZEDE se trata de una estrategia legalmente formulada que tiene como objetivo estimular la innovación en bienes, servicios o procesos que se utilizan principalmente para la sustitución de importaciones e incremento de las exportaciones mediante la creación de nuevas empresas de tecnología; mejorar los procesos logísticos y generar mayor empleabilidad con la creación de nuevos espacios.

La normativa brinda beneficios específicos para las empresas registradas en la ZEDE, además promueven la cooperación entre departamentos empresariales, universidades y centros de investigación (ZEDE Litoral, 2021). Las ZEDE de Ecuador captan a los inversionistas a través de:

Infraestructura moderna y conectividad de primer nivel.

Son Zonas cercanas a los puertos principales y aeropuertos.

Las empresas que se encuentren de la ZEDE gozan de la red vial y la logística.

Las empresas tienen acceso a profesionales calificados en los diferentes sectores.

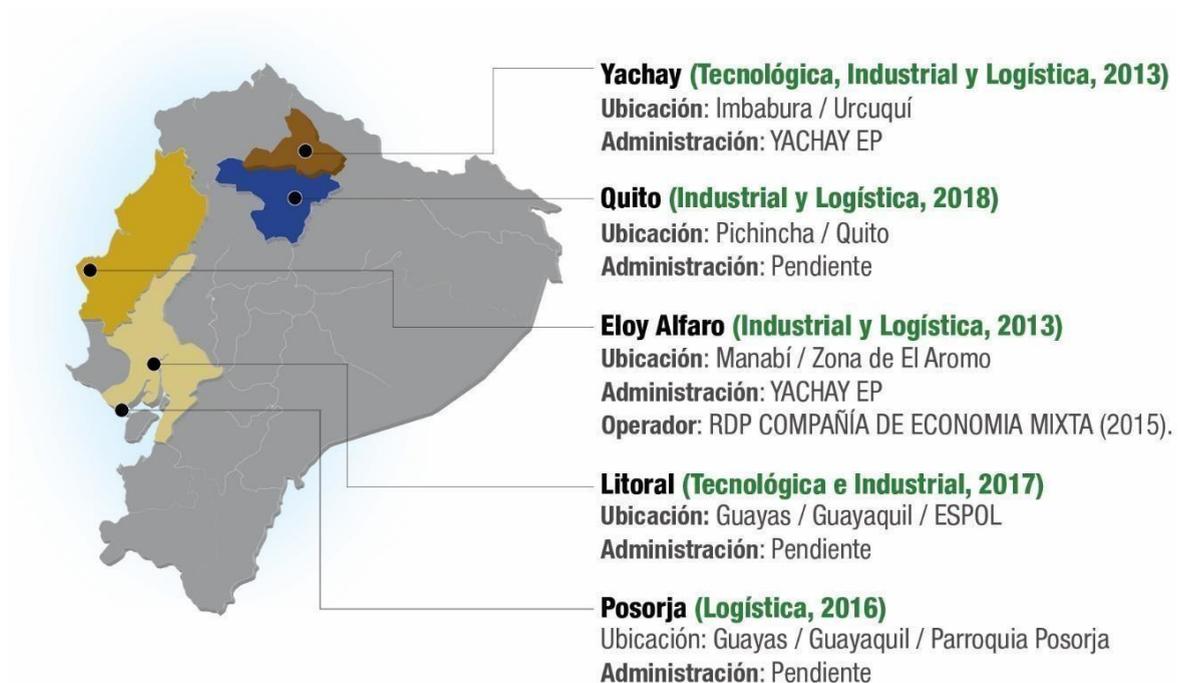
Los principales sectores que operan en la ZEDE son la industria de biotecnología, informática, agroindustria y energías renovables; estas Zonas se muestran a nivel internacional como zonas de innovación y tecnología en los sectores mencionados anteriormente.

Una medida que también adoptó el gobierno de Ecuador es promulgar leyes que fomenten la inversión de empresas nacionales y disminuir las importaciones. (Decreto Ejecutivo 757).

Figura

1.

Zonas Especiales de Desarrollo Económico establecidas en Ecuador



Nota. Tomado del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2021). Zonas Especiales de Desarrollo Económico.

Cada uno ofrece incentivos fiscales, oportunidades de comercio exterior, infraestructura de clase mundial y beneficio para las compañías que operan allí. De acuerdo con Ekos (2019) solo el proyecto ZEDE Quito de Tababel recaudó US \$ 740 millones y atrajo a 125 empresas industriales, logísticas y de servicios. Se espera que la cartera de inversiones del gobierno contribuya 0.4% al PIB de Ecuador y 1.4% al PIB de

Pichincha; además de crear exportaciones por más de US \$ 150 millones y establecer cerca de 10,000 nuevos empleos.

Por su parte Cantos (2020) menciona que la ZEDE de Ecuador ha ayudado a la mejora paulatina de la situación del país, lo que le ha permitido rejuvenecer la economía a través del desarrollo potencial de estos sectores, la innovación y cambios en la matriz productiva, y el acceso a fuentes de inversión, que a su vez, brindan la rentabilidad requerida. El gobierno responde a los indicadores económicos negativos, como los déficits públicos y los posibles riesgos país. Esto no solo mejora la balanza comercial, sino que también aporta beneficios directos a los ciudadanos al crear más puestos de trabajo y aumentar la productividad.

Ecuador cuenta con tres Zonas Francas las cuales son ZOFRAPORT, METROZONA y ZONA MANTA, las empresas instaladas están sujetas a políticas administrativas y operativas de acuerdo a ley.

3.1.3.6 CHILE

El programa chileno de zonas francas se rige especialmente por la Ley de Zonas Francas de 2001. La ley actualiza e integra las leyes anteriores que regían las zonas francas de Iquique y Punta Arenas. Estas áreas están ubicadas en los dos extremos del país, es decir, el área extrema de Iquique en la zona norte de Tarapacá (Zona I) y la zona de Punta Arenas en la zona sur de Magallanes (Zona VII) para estimular el desarrollo económico en estas áreas (Banco Mundial, 2017).

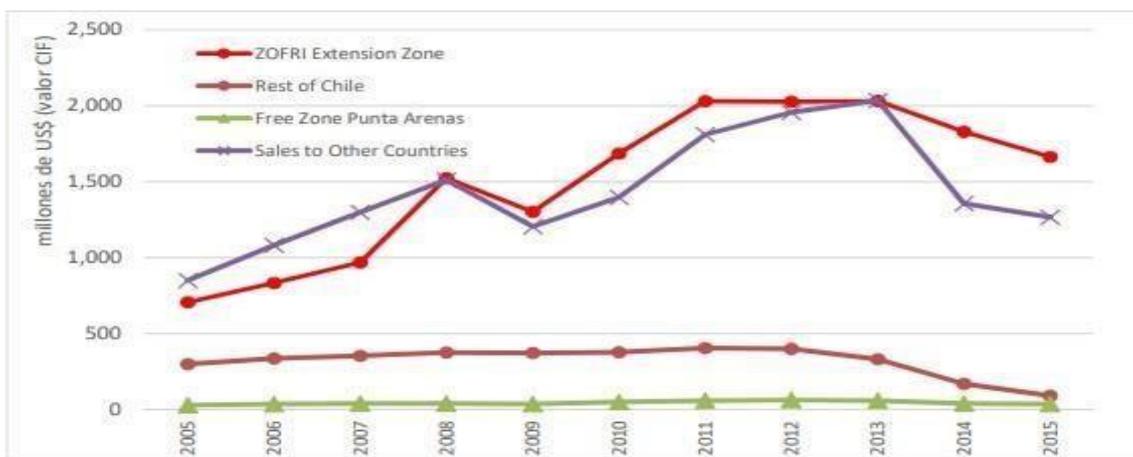
Las Zonas Francas (ZF) de Iquique y Punta Arenas se establecieron a mediados de la década de 1970. Las zonas francas tienen como objetivo bajar los precios de las importaciones realizadas por los residentes e incitar la inversión y la formación de empleo en estas áreas. Hasta fines del siglo XIX, la región norte de Chile formaba parte de Bolivia y Perú. El objetivo de las Zonas Francas de Iquique (ZOFRI) es generar beneficios económicos y promover la creación de población y el desarrollo económico en la región. Desde entonces, ZOFRI se ha convertido en un centro comercial, pero sus actividades se concentran principalmente en el comercio minorista y mayorista, con muy pocas actividades de fabricación. El territorio del sur de Chile es disputado por Argentina, y debido a la dificultad de ingresar desde el centro del país, existe un aislacionismo generalizado entre los residentes. El propósito es permitir que la Zona Franca de Punta Arenas atraiga a más personas al área y transmita un sentido de preocupación al gobierno

central. Sin embargo, la zona franca no ha fascinado mucho flujo o inversión, y es poco asequible que lo haga dentro del marco actual (Banco Mundial, 2017).

De acuerdo con el Banco Mundial (2017) Tarapaca (Zona I) y Magallanes (Zona XII) son las dos zonas francas del país, con ingresos per cápita relativamente altos y bajos índices de pobreza. Esto es especialmente cierto para la región de Tarapacá donde se encuentra ZOFRI, pero también es cierto para la región de Magallanes, sede de la ZonAustral. Tarapacá es la tercera región en el PIB per cápita del país (US \$ 18.200 en 2014), solo superada por Antofagasta y Atacama. Magellan ocupa el sexto lugar en PIB per cápita (2014: US \$ 12.500), ligeramente por debajo del promedio nacional (2014: US \$ 13.270). A pesar de estos resultados económicos comparativamente positivos, el incremento de los ingresos ha sido débil en los últimos años, como se muestra en la figura siguiente.

Figura 2

Comportamiento de las ventas CIF



Nota. Tomado de Banco Mundial (2017). La economía global: en camino de un crecimiento fuerte pero desigual, ya que todavía pesa COVID-19.

3.1.3.7 COLOMBIA

En el caso de Colombia un referente importante de éxito para replicar en las ZEE del Perú ya que el número de usuarios industriales de las Zonas Francas en Colombia aumentó en los últimos 5 años de 771 en el año 2014 a 973 en el año 2018 representando un crecimiento del 26%, esto debido a que estas empresas industriales añadieron valor agregado sobre sus productos y/o servicios producidos dentro de las Zonas Especiales.

Esto trajo consigo un incremento significativo de la tasa de empleo, aproximadamente un 118% que representaron 307 000 empleos (directos, indirectos y vinculados) entre los años 2014 y 2017, en las Zonas Francas Colombianas

En materia del comercio exterior lo que siempre se espera es que el nivel de importaciones no supere al de exportaciones, en Colombia a la fecha del año 2018 con un total de 11 Zonas Francas y con 973 usuarios; sus exportaciones ascendieron a \$2.812 millones de dólares.

Algo similar experimenta el Perú con el incremento de las exportaciones año a año, lo que demuestra que las ZEE pueden realmente dar frutos, incrementado este indicador y permitiendo un mejor desarrollo de la región, pero siempre y cuando exista una mano legisladora y ejecutora que brinde soporte y canalice un presupuesto determinado para las mejoras de las ZEE, y además se desarrolle una cultura empresarial de añadir un valor agregado superior en la oferta de productos y servicios. Para facilitar la construcción de esta cultura, se requiere coordinación con diferentes Ministerios, Instituciones públicas y privadas tanto educativas como financieras que impulsen el intercambio de conocimientos desde sus competencias de fomento productivo y hasta sus competencias de planeación. Esta simbiosis institucional sería una estrategia, planteada para la creación de un sistema integrado en el funcionamiento de las ZEE, tanto de la parte administrativa como el de sus empresas instaladas, en aras de ir mejorando producción, infraestructura y fomentando acciones cooperativas hacia la creación de un gobierno corporativo dentro de estas Zonas.

Además de ello también se plantea la promoción del uso de plataformas comunicativas virtuales y/o presenciales para intercambio de información, creando zonas de empleo y desarrollo económico entre empresas instaladas y fortalecer las sinergias en ZEE ya existentes, identificando acciones de gestión y coordinación de procesos a través de la creación de la red de contactos.

3.2 CONTEXTO NACIONAL PERUANO

La creación de zonas económicas especiales en el Perú está basada en la necesidad de priorizar el crecimiento económico de determinados territorios, mediante la promoción de sus beneficios que atraigan a la inversión privada y que permitan la innovación tecnológica; estas zonas del territorio nacional requerirían incentivos, debido que geográficamente están alejadas del centro del país y necesitan una regulación especial

para alcanzar cierto equilibrio y el desarrollo sostenido de sus economías regionales descentralizadas.

En 1996, fueron creados los Centros de Exportación, Transformación, industria, Comercialización y Servicios (CETICOS), con la finalidad de establecer polos de desarrollo regional y crear una plataforma de producción dedicada básicamente a la exportación; estimular la inversión y el desarrollo tecnológico; favorecer la generación de divisas y nuevos puestos de trabajo, directa o indirectamente; y contribuir en la modernización de los puertos donde se encuentren ubicados (Informe Temático, 2010-2011).

Las actividades de la Compañías ubicadas en estas zonas económicas especiales están reguladas por el Decreto Supremo No. 112-97-EF, Ley emitida en relación a los Centros de Exportación, Transformación, industria, Comercialización y Servicios (CETICOS), y su Reglamento el Decreto Supremo No. 023-96-ITINCI, que tiene como objeto prioritario el desarrollo de las zonas sur y norte del país mediante la promoción de inversión privada en infraestructura de la actividad productiva y de servicios. En dichos centros se podrán prestar servicios de reparación, reacondicionamiento de mercancías, modificaciones, mezcla, envasado, maquila, transformación perfeccionamiento activo, distribución y almacenamiento de bienes entre otros.

En junio de 2016 se aprobó la Ley No. 30446, Ley que establece *“el marco legal complementario para la ZED, Zona Franca y la Zona Comercial Tacna, que cambia de denominación a los centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS) en Zonas Especiales de Desarrollo (ZED)”*.

Declarándose de interés nacional el funcionamiento de estas Zonas Especiales de Desarrollo (ZED), con el objeto de promover la estabilidad de las inversiones, fomentar el empleo, contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible y promover la competitividad e innovación en las regiones donde se ubican. Uno de los principales beneficios que les otorga a las empresas, el estar ubicadas dentro de estas ZED, es la exoneración del pago de impuesto a las ganancias y así como los costos reducidos de alquiler.

3.3. ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES OPERATIVAS EN EL PERÚ.

3.3.1. ZOFRA TACNA

En 1989 el Perú dio origen a la zona denominada ZOTAC que posteriormente en 1996 con el Decreto Supremo N 112-97-EF se denominó CETICOS Tacna; En el 2002 se modificó su denominación pasando a ser Zona Franca (ZOFRATACNA).

El desarrollo operativo de la ZOFRATACNA ha permitido promover las actividades comerciales, de servicios logísticos, industriales, tecnológico como el desarrollo de software y call center; todas ellas han logrado convertirse en un pilar de la zona sur del país.

La ZOFRATACNA ha hecho aportes significativos al desarrollo de la región sur fronteriza del país; y entre los principales indicadores que muestran su operatividad es la promoción de las exportaciones, el aprovechamiento del potencial productivo macro regional, la generación del empleo y la atracción de inversiones privadas.

Como todo sistema especial, su evolución se ha orientado a fortalecer las actividades industriales, actividades tecnológicas y servicios de exportación, complementando las comerciales que por la naturaleza fronteriza del departamento de Tacna se han desarrollado notablemente. (Web Zona Franca).

La Zofra Tacna se encuentra ubicada a 56 km del puerto de Arica, el cual posee un gran movimiento de mercancías y alta frecuencias de naves, permitiendo facilitar operaciones logísticas y distribución internacional, además cuenta con una gran ventaja geográfica, ya que limita con Chile, país que se encuentra en un alto auge económico. Esta zona permite abastecer de productos manufacturados al norte de Chile, Argentina, al oeste de Bolivia y occidente de Brasil; y posee una proximidad horaria respecto a EEUU y España.

Esta Zona franca alberga dos unidades estratégicas de negocio, una es la Zona Franca propiamente dicha que promueve actividades productivas y de servicio y la otra que es la Zona Comercial de Tacna, que puede recibir todas las mercancías que provengan de los depósitos francos de la Zona Franca de Tacna.

3.3.2. ZED ILO

Según la página web oficial de ZED Ilo dada por el MINCETUR señala que “*Es un centro logístico de distribución de mercancías, producción y servicios, que ofrece*

ventajas competitivas y comparativas que contribuyen a optimizar el posicionamiento logístico, comercial, de prestación de servicios e industrial de las empresas que hagan uso de su régimen”.

Actualmente, viene consolidando su posición como plataforma especializada en la proveeduría de bienes y servicios para la gran minería instalada en el Sur del Perú, así como, en la distribución física internacional de mercancías interconectando el pacífico con el atlántico, a través de la carretera Interoceánica. En el aspecto normativo – legal, ZED Ilo es un Organismo Público Descentralizado del Ministerio del Comercio Exterior y Turismo, adscrito al Gobierno Regional de Moquegua. (Web Zed Ilo).

En el 2016, la empresa Engie realizó la construcción del nodo energético en Ilo y que asegura el suministro eléctrico de la región mejorando la oportunidad de oferta de servicios y la competitividad del sistema en la región Moquegua. De igual forma en el mismo año, se realizó una intensa promoción de los beneficios y facilidades del régimen especial facilitando el ingreso de nuevas empresas vinculadas a la actividad minera, industrial y comercial. Otra instalación importante en la Zed Ilo fue el ingreso del CITE Agroindustrial Moquegua que permite a corto plazo dar soporte y posibilita el acceso a herramientas de capacitación y asistencia técnica a los productores, asociaciones e industriales del sector agrícola que junto con el uso de la Zed como una plataforma que añade valor agregado permitirá el desarrollo sostenible de sus operaciones promoviendo la competitividad e innovación para la derivación hacia mercados internacionales.

Sin embargo, es importante mencionar que la Zed Ilo, posee una débil frecuencia naviera del Puerto de Ilo por lo que no permite un óptimo abastecimiento de mercancías extranjeras por parte las empresas usuarias de la Zed, lo que impacta como un aspecto desfavorable al momento de querer captar nuevos usuarios de la Zed. Una medida implementada ante esta situación es el acercamiento con la nueva administración gubernamental con el fin de fortalecer dos puntos importantes, el primero considerar a la Zed Ilo como instrumento de desarrollo descentralizado promoviendo el mayor tráfico de mercancías bolivianas y el segundo monitorear el procedimiento de instalación de nuevos pendientes para su pronto inicio de operaciones y como consecuencia un mayor nivel de flujo de mercancías en ZED.

3.3.3. ZED MATARANI

“Es una entidad, con autonomía administrativa, técnica, económica, financiera y operativa que permite a exportadores, importadores, proveedores de servicios logísticos, empresas contratistas, pequeñas y microempresas y otros actores del sector privado tener la oportunidad de invertir bajo ventajosas condiciones tributarias aduaneras y una ubicación estratégica por la cercanía al puerto, línea ferroviaria que cubre el sur del país, acceso al gaseoducto sur peruano y la presencia de la carretera”. (Web Zed Matarani 2017).

Esta ZED, posee tres líneas navieras y los países a los que se exporta como destino final son Alemania, China, Inglaterra y Bolivia. En cuanto, a la localización la ZED Matarani, tiene algunas desventajas como es la dificultad de acceso, la falta de infraestructura vial, etc. Son puntos determinantes para el éxito de la ZED cuando de calidad de servicios logísticos se trata. El puerto de uso de la ZED Matarani cuenta con una línea regular de contenedores debido a la poca demanda, como consecuencia por no contar con una flota adecuada de transporte que en la mayoría de casos son contratados desde Arequipa lo que incrementa los costos de las operaciones de los usuarios ya establecidos, sin contar que sus operaciones las realizan unos pocos agentes de aduanas.

3.3.4. ZED PAITA

Es un organismo público descentralizado adscrito al Gobierno Regional de Piura, que tiene personería jurídica de derecho público, con autonomía administrativa, técnica, económica, financiera y operativa, sujeta a la supervisión y regulación de su funcionamiento por parte del MINCETUR quien propone las políticas. El Gobierno Regional supervisa la administración, la promoción y desarrollo de la ZED.

Su propósito es de proporcionar y difundir el conocimiento y la importancia de ZED PAITA, como plataforma logística y por lo tanto la existencia de la posibilidad para todas las empresas de tener oportunidad de obtener ahorros considerables en su gestión y elevar sus niveles de competitividad, configurando un clima empresarial favorable además de ir consolidando nuestra cultura exportadora.

Ubicada en la carretera Paita - Sullana km 3 – Paita, posee una extensión de 945 hectáreas de las cuales se encuentran habilitadas 25 hectáreas, para el año 2020 se cuenta

con 38 usuarios instalados, las actividades permitidas según normativa son de “*manufactura o producción de mercancías, maquila o ensamblaje, almacenamiento de mercancías, agroindustria y agroexportación, distribución, comercialización de maquinarias y equipos*”. Sin embargo, actualmente las empresas instaladas están más enfocadas en actividades de producción, agroexportación, agroindustria debido a la posición geoestratégica dentro de la región norte. Los países cuyo destino final son China, Corea, Estados Unidos, Rusia, Nueva Zelanda, Ecuador, Costa Rica, Nigeria, México, Sudáfrica, Europa y Panamá. La ZED Paita está considerada como una zona primaria aduanera y como atractivo principal la ZED Paita cuenta con un puerto a 3 km de su ubicación con una frecuencia semanal, el aeropuerto a 60 km, la vía terrestre principal IIRSA Norte. El costo de arrendamiento es 0.05 dólares por 0.8 metros cuadrados. Del cien por ciento de usuarios instalados en otras zonas especiales a nivel nacional, la ZED Paita alberga el 21 % de los mismos y también es la ZED que genera mayor índice de empleabilidad siendo el 55 % del total de empleos de las zonas especiales del Perú.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) informó que, al cierre del 2021, las exportaciones desde las Zonas Económicas Especiales (ZEE) operativas alcanzaron los US\$ 84 millones, un alza de 30% respecto al 2020, y de 34% con respecto al 2019, año anterior a la pandemia.

Según Mincetur, para el año 2018 las exportaciones alcanzaron 39 millones de dólares, mientras que para el 2021 las exportaciones realizadas desde las ZED Paita alcanzaron los US\$ 75 millones, con estos datos la ZED Paita se potencia a convertirse a una Zona Franca de Exportación (ZFE).

Tabla 6.

Matriz comparativa entre las cuatro ZEE activas en Perú

Indicadores	ZED Paita	ZED Matarani	ZED Ilo	ZOFRATACNA
Usuarios				
Total de empresas usuarias	30	20	16	88
Empresas operando	28	19	14	57
Exportaciones				
Principales mercados	China, Europa, USA, Ecuador, Colombia, México y Japón	Alemania, China, Inglaterra y Bolivia	Chile	Chile, UE, Brasil y Colombia
% de exportaciones de las ZED	87%	6%		8%
Área de la ZED				
Área total	940 has	354 has	326 has	265,39 has
Área habilitada	25 has	29 has	16 has	180 has
Costo de Lotes				
Tarifa de Lotes (USD/m²)	0,05 - 0,8	0,04 - 0,20	0,04 - 0,20	0,06 - 1,6
Actividades Económicas				
Actividades Permitidas	- Manufactura o producción de mercancías - Maquila o ensamblaje - Almacenamiento de mercancías - Agroindustria y agroexportación - Distribución - Comercialización - Reparación de maquinarias y equipos	- Industriales - Maquila - Logística - Reparación o reacondicionamiento - Telecomunicaciones - Investigación - Desarrollo científico y tecnológico	- Industriales - Maquila - Logística - Reparación o reacondicionamiento - Telecomunicaciones - Investigación - Desarrollo científico y tecnológico	- Ladrillos de construcción - Barras de acero y sulfhidrato de sodio - Vehículos, Minibús, Microbús, Motocicleta, Neumáticos - Juguetes - Zapatillas, calzado casual y de deporte - Botas de hiking y de seguridad industrial - Polos, sábanas y pantalones cortos o shorts
Conectividad logística				

Puertos	- Puerto de Paita (a 3 km)	- Puerto de Matarani (a 3 Km)	- Terminal Portuario de Ilo (a 7,6 Km) - Terminal Portuario de Southern Copper (a 7,6 Km)	- Puerto de Arica (a 56 km)
Aeropuertos	- Capitán FAP Guillermo Concha Ibérico (a 60 Km)	- Aeropuerto Internacional Alfredo Rodríguez Ballón de Arequipa (a 110 Km) - Aeródromo de Mollendo (a 16 km)	- Aeropuerto Internacional Coronel FAP Carlos Ciriani Santa Rosa (a 150 Km) - Aeropuerto de Ilo (a 500 mts)	- Aeropuerto Internacional Coronel FAP Carlos Ciriani Santa Rosa (a 3 km)
Vías terrestres	- Carretera IIRSA - Panamericana Norte	- Carretera Panamericana Sur - Carretera Interoceánica Sur - Carretera Costanera - Carretera Binacional	- Carretera Interoceánica - Carretera Costanera Sur Norte	- Carretera Panamericana Sur - Carretera Interoceánica Sur - Carretera Costanera - Carretera Binacional
Bancos	- Banco de Crédito del Perú - BBVA Banco Continental - Interbank - Scotiabank	- Banco de Crédito del Perú - BBVA Banco Continental - Interbank - Scotiabank - Banco de la Nación	- Banco de Crédito del Perú - BBVA Banco Continental - Interbank - Scotiabank	- Banco de Crédito del Perú - BBVA Banco Continental - Interbank - Scotiabank - Banbif - Financiero y Azteca
Agencias de Aduanas	42	22	11	25
Líneas Navieras	13	15	3	9
Servicio al interior de la ZED				
Energía eléctrica	SI	SI	SI	SI
Agua	SI	SI	SI	SI
Telefonía	SI	SI	SI	SI
Internet	SI	SI	SI	SI
Estación de bomberos	NO	NO	NO	NO
Red Dorsal	SI	SI	SI	SI
Comedor	NO	SI	SI	SI
Tratamiento de residuos sólidos	SI	NO	NO	NO

Nota. Elaboración propia

3.4. MARCO LEGAL DE LAS ZEE EN EL PERÚ

Las Normativas de las ZEE en el Perú son bastante complejas y, en algunos casos, estas leyes o decretos, no se encuentran relacionados, generando confusión en los usuarios de las ZEE.

Desde su creación hasta la fecha se han emitido las siguientes normativas relacionadas con ZEED en el Perú:

Tabla 7.

Marco legal de las Zee en el Perú

Año	Normativa	Descripción
2020	Ley N° 28569	Ley que otorga autonomía a los ZED
2019	Decreto Supremo N° 005-2019-MINCETUR	Aprueban Reglamento de las Zonas Especiales de Desarrollo - ZED
2017	Decreto Supremo N° 18-2017-MINCETUR	Aprueba el Reglamento de Infracciones y Sanciones de la Ley N° 27688
2016	Ley N° 30446	Ley que establece el marco legal complementario para zonas especiales y comerciales
2015	Decreto Supremo N° 022-2015-PRODUCE	Lista de subpartidas que no podrán instalarse empresas industriales y agroindustriales en ZOFRATACNA
2012	Decreto Supremo N° 13-2012-MINCETUR/SG	Aprueba el Reglamento de la Ley N° 29704, Ley que crea el CETICOS Tumbes
2011	Ley N° 29710	Ley de fortalecimiento de los CETICOS
2011	Ley N° 29704	Ley que crea el Cetico Tumbes
2009	Ley N° 29479	Ley que amplía el plazo de exoneraciones de los centros de exportación y otros.
2009	Decreto Supremo N° 019-2009	Reglamento de la Ley N° 29014 que adscribe los Ceticos a los gobiernos regionales
2007	Ley N° 29014	Ley que adscribe las zonas económicas especiales a los gobiernos regionales
2006	Ley N° 28864	Ley que regula la Zona Económica Especial de Puno
2005	Ley N° 28528	Ley que regula el traslado de mercancías con destino a la Zofratacna, los Ceticos y terceros países
2002	Decreto Supremo N° 011-2002-MINCETUR	Reglamento de la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, Ley N° 27688.
1997	Decreto Supremo N° 112-97-EF	Aprueban Texto Único Ordenado de las normas con rango de ley emitidas en relación a los CETICOS.
1996	Decreto Legislativo N° 842	Declaran de interés prioritario el desarrollo de la zona sur del país y crean centros de exportación

Nota. Elaboración propia

La emisión de estas normas ha permitido no solo la creación de las ZEE en el Perú, sino también determinar qué tipo de empresas se califican como candidatas idóneas para instalarse en este territorio, cuáles son las ampliaciones de plazos para el goce de los beneficios tributarios, creación de nuevos centros, cambio de denominación, y su regulación en general, etc. Adicional a las normas antes señaladas, también existen informes de pronunciamientos de la administración tributaria; que permiten resolver dudas de los usuarios de las ZEE, así como también de los clientes y proveedores de estas empresas.

3.4.1. Bases legales de la ZED Paita

La normativa de la ZED Paita se sustenta en su Decreto Legislativo de creación, el N°864, complementada con la Ley N°28569 (Ley que otorga autonomía a los CETICOS y sus modificatorias), así como con la Ley N°29014 (Ley de Adscripción de los CETICOS a sus respectivas Regiones). Esta última hace que ZED Paita sea supervisada por el Gobierno Regional de Piura.

Con el paso del tiempo el gobierno publica el Decreto Supremo N°010-2013-PRODUCE, en el que se especifica qué mercancías están prohibidas para actividades manufactureras o productivas dentro del CETICO.

Finalmente, con la Ley N°30446, se establece que *“el marco legal complementario para las Zonas Especiales de Desarrollo, la Zona Franca y la Zona Comercial de Tacna y con la Ley N°30777, se modifican las disposiciones que facilitarán las inversiones en las ZED operativas en el Perú”*. (Phlucker, 2019).

3.4.2. BENEFICIOS DE LA ZED PAITA

Con respecto a las oportunidades que brinda la ZED Paita a las empresas, la Red de Comunicación Regional (2018) enumera las siguientes:

- Estímulo de la inversión y el desarrollo tecnológico.
- Clima propicio para establecer nuevas industrias y servicios de explotación.
- Promoción de cambios y mejoras, tales como la modernización de los puertos cercanos a sus instalaciones.
- Generación de divisas y nuevos puestos laborales.
- Poder de transformar el territorio en un polo de desarrollo y descentralización de la inversión.

En términos de los beneficios brindados, se pueden identificar los siguientes:

Las empresas ubicadas fuera de las ZED podrán realizar operaciones de exportación con un tratamiento preferencial, por ejemplo: el ingreso de mercancías que provienen del resto del país y que abastecen a las empresas de la ZED se consideran exportaciones.

Al considerarse exportación, se exonera del Impuesto a la renta, impuesto predial, IGV e ISC.

Los usuarios de ZED Paita son exonerados de todos los tributos creados o por crearse, sean estos del Gobierno Central, como de los gobiernos regionales y municipalidades.

Para productos conocidos como “compensadores” (productos intermedios, subproductos, componentes y finales), si se venden al territorio nacional deben pagar arancel de acuerdo con lo establecido por los tratados de libre comercio pertinentes. El reglamento de la ZED PAITA les otorga a sus usuarios una serie de beneficios tributarios y aduaneros que se indican en la Tabla 8.

Tabla 8

Comparación entre los beneficios de la ZED Paita y otros regímenes

Criterio	Régimen general	Empresas exportadoras	ZED Paita
Aranceles	0, 4, 6 y 11%. Sobretasa 5% (productos alimenticios)	Derechos suspendidos (Regímenes de perfeccionamiento temporal)	Exonerado
IGV	16%	No afecto	Exonerado
ISC	Entre 0% y 118% bienes gravados	Afecta la compra de insumos gravados	Exonerado
Impuesto Promoción Municipal	2%	No afecto	Exonerado
Arbitrios	Según escala	Según escala	Exonerado
EsSalud	9%	9%	9%
Impuesto Temporal a los Activos Netos	0.50%	0.50%	Exonerado
SENATI	0.75% de las remuneraciones	0.75% de las remuneraciones	Exonerado
Impuesto a la renta	29.5% de las utilidades	29.5% de las utilidades	Exonerado

Nota. Phlucker (2019). Beneficios tributarios y aduaneros en Zona Especial de Desarrollo Paita-ZED Paita (p. 3)

En una comparación entre régimen establecido para la ZED y el régimen convencional de exportación, se infiere que el tributo más importante del que el empresariado dentro de la ZED que esta exonerado es el impuesto a la renta.

3.4.3. ACTIVIDADES ECONÓMICAS PERMITIDAS – ZED PAITA

La ZED Paita es específica en cuanto a las actividades permitidas, sin embargo, se abre la posibilidad de facilitar las condiciones para el comercio exterior y promover la inversión privada en el Perú. El marco legal que soporta las actividades permitidas está bajo el amparo del Decreto Supremo N° 005 -2019.

- **Actividades de maquila:** Se permiten las actividades relacionadas con el ingreso de mercancía a la cual se dará valor agregado a través de mano de obra.
- **Actividades industriales:** Se refiere a las actividades de transformación de materia prima en productos elaborados o semielaborados, y también se incluyen las actividades de ensamblaje, porque a través de ellas se integran componentes y se produce un elemento nuevo y diferente.
- **Actividades de logística:** Como su nombre lo indica, se permiten actividades relacionadas con transporte, almacenamiento, distribución y comercialización de mercancías al interior de la ZED, al extranjero o dentro del territorio nacional. Incluye también embalaje, desembalaje, manipuleo, fraccionamiento, etiquetado, packing, envasado, preparación o conservación de mercancías, todo con miras a su transporte.
- **Actividades de reparación o reacondicionamiento:**
Actividades relacionadas con el soporte técnico y reparación de mercancías.
- **Actividades de telecomunicaciones:** Se refiere a actividades con fines de emisión, transmisión, recepción, escritura, imágenes, etc. con el fin de hacerlos llegar a un destinatario. Estas actividades tienen la pretensión de establecer una red de telecomunicaciones que sea multimodal.
- **Actividades de tecnología de la información:** Toda actividad que provea centros de contacto, desarrollo de software, diseño de redes, alojamiento de información, data center.
- **Actividades de investigación y desarrollo científico y tecnológico:** Este grupo de actividades permitidas hace referencia a la producción de conocimiento a partir del análisis de la realidad para la generación de soluciones frente a un problema de

cualquier ámbito o campo de la industria productiva, extractiva, de bienes o servicios.

3.4.4. CASO PRACTICO

- **Caso práctico comparativo entre una empresa exportadora fuera de la ZED vs Usuario ZED**

Dentro de la ZED Paita, se ubican una diversidad de empresas del rubro de manufactura, una de ellas se dedica a la producción de productos oftálmicos, la cual para poder comercial sus productos en el territorio nacional tiene que realizar el proceso de nacionalización por la aduana Paita, cumpliendo con los el pago de los impuestos de ley, sin embargo, a partir de mayo 2018, se pronuncia la ley según Ley N° 30777, en la que se menciona:

“Los productos manufacturados en las zonas especiales de desarrollo (ZED) cuyo destino sea el resto del territorio nacional pagan, en lo que corresponde al ad valorem, la tasa arancelaria más baja que se aplique en el país, según los acuerdos y convenios internacionales. Por excepción, se exonera de los derechos arancelarios que graven la importación de la mercancía que se obtenga como resultado de los procesos productivos de las actividades de industria, agroindustria, maquila, ensamblaje, reparación, reacondicionamiento o mantenimiento de maquinaria, motores y equipos, y otras que generen valor agregado, siempre y cuando figuren en la lista aprobada por resolución ministerial del Ministerio de Economía y Finanzas en coordinación con los ministerios de la Producción y de Comercio Exterior y Turismo”. (Art. 4).

Sin embargo, por motivos de la implementación sistemática en la aduana recién en marzo de 2020 se empieza a aplicar dicha Ley. En este mismo año SUNAT emite el Informe N.º 053-2020-SUNAT/7T0000, en el que se concluye;

“Los usuarios de las ZED que desarrollan las actividades autorizadas a realizarse en dichas zonas, gozan de los beneficios tributarios regulados en el artículo 3 de la Ley de las ZED, aun cuando los bienes que produzcan como resultado de dichas actividades, se destinen al cien por ciento (100%) al resto del país (mercado local)”. (p. 2)

Según lo expresado, se presenta el caso que demuestra el comparativo entre una empresa exportadora peruana, situada fuera de la ZEE en la ciudad de Lima, y una empresa usuaria de la ZED Paita, evidenciando cuales son los beneficios a corto y largo plazo, desde una perspectiva financiera y tributaria para una empresa exportadora.

Para el presente caso práctico se ha tomado los datos de una empresa usuaria de ZED al que denominaremos VITAFULL, detallando las ventas de manera mensual de todo el periodo 2021, así como las importaciones hacia la ZED Paita, permitiendo identificar el efecto en el flujo de caja de la empresa por los impuestos gravados o dejado de gravar por la normativa peruana.

	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Oct-21	Nov-21	Dic-21	TOTAL (S/)
VENTAS	2,275,154	4,314,887	2,642,203	3,543,529	2,650,110	2,028,710	1,999,942	2,210,481	3,196,241	3,123,417	2,799,185	2,335,437	33,119,296
IMPORTACIONES	349,306	529,090	248,714	602,956	401,613	248,665	449,476	780,200	552,746	477,907	106,767	248,532	4,995,975
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO													6,395,411

Nota:-Elaboración propia

A. Pagos a cuenta de Impuestos a la Renta

Se han tomado los datos de ventas del cuadro anterior con la finalidad de determinar el importe del pago a cuenta del impuesto a la renta mensual que correspondería a pagar a las empresas usuarias de ZED y a la empresa que se encuentran fuera de la zona; en el siguiente cuadro se demuestra que VITAFULL que no realiza un pago mensual por IR, de acuerdo a la normativa de la ZEE en el Perú para el año 2021. Empero, las empresas fuera de esta zona tendrían que pagar un 5.35%, que es el coeficiente obtenido de su declaración anual del impuesto de la renta.

	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Oct-21	Nov-21	Dic-21	TOTAL (S/)
Usuarios de ZED	-
Empresa Exportadora (5.35%)	121,721	230,846	141,358	189,579	141,781	108,536	106,997	118,261	170,999	167,103	149,756	124,946	1,771,882.35

Nota:-Elaboración propia

B. Impuestos por importar

Los usuarios de ZED realizan sus importaciones bajo el régimen de tránsito permitiendo las importaciones de su mercadería, materia prima, suministros, repuestos, etc.

<u>Empresa Exportadora</u>	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Oct-21	Nov-21	Dic-21	TOTAL (S/)
Advalorem	20,958	31,745	14,923	36,177	24,097	14,920	26,969	46,812	33,165	28,674	6,406	14,912	299,758
IGV	62,875	95,236	44,769	108,532	72,290	44,760	80,906	140,436	99,494	86,023	19,218	44,736	899,275

Estando exonerados del advaloren y el IGV; mientras que una empresa exportadora debe pagar de advaloren un 6% y el 18% de IGV, de acuerdo normativa tributaria peruana. Si bien el monto que se paga del IGV es recuperable, este no se desembolsa en un corto plazo si no a un mediano a largo plazo afectando la liquidez de la empresa.

Nota. -Elaboración propia

C. Renta Anual

Para determinar el importe del impuesto a la renta anual se ha considerado la utilidad de la empresa usuaria de ZED en el periodo 2021 que son s/ 6,395,411.00.

Las empresas usuarias ZED se encuentran exoneradas del Impuesto a la renta, impuesto general a la venta, SENATI, etc. Es por ello, que en este caso, la empresa VITAFULL no se encuentra gravado el IR; al contrario de la empresa ubicada fuera de la zona especial, que tendría que pagar el 29.5% de la utilidad.

	Dic-21
Usuarios de ZED	0
Empresa Exportadora (29.5%)	1,886,646

Nota.- Elaboración propia

Del último caso práctico se concluye que los beneficios que otorga la ZED a sus usuarios les genera obtener un ahorro mensual por exoneración de los impuestos, permitiendo que estos puedan ser reinvertidos para la modernización de la planta en infraestructura, como en nuevos equipos tecnológicos, logrando optimizar sus procesos y mejorando su rentabilidad. Asimismo, se puede diferir que con respecto al IGV para las empresas usuarias y las empresas exportadoras, al vender sus productos al exterior ambas empresas se encuentran exoneradas de este impuesto; sin embargo, al importar los usuarios

de la ZED, también se encuentran exoneradas de los pagos de los impuestos (advaloren y del IGV), mientras que las empresas fuera de la zona deben cumplir con el pago de estas obligaciones.

CAPITULO IV. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

En la actual investigación se realizó un estudio exploratorio bajo el método de análisis cualitativo y cuantitativo con la finalidad de recopilar información sobre las perspectivas y factores importantes que han considerado al momento de iniciar sus producciones los empresarios que se encuentran fueran y dentro de la ZED Paita; y que servirá para plantear que enfoque proponer las propuestas estratégicas.

En el estudio exploratorio se aplicó entrevistas como instrumento, la cual fue aplicada a representante de empresas exportadoras, experto en comercio exterior y representante de MINCETUR y ZED Paita.

4.1 Datos Primarios:

4.1.1 Entrevistas a Expertos

Se ha desarrollado dos modelos de entrevistas, una dirigida a expertos en comercio exterior que se encuentra fuera de la ZED y la segunda dirigida a un representante de una empresa usuaria de ZED; estas entrevistas son bajo el método de investigación cualitativa en la que se puede interactuar de forma abierta y analizar los aportes que se genera para el presente estudio.

De acuerdo a Denzin y Lincoln (2012) la entrevista permitirá que la comunicación con el entrevistado sea más fluida y permita recolectar información sobre percepciones, opiniones con respecto a un estudio.

Se entrevistaron virtualmente a seis representantes de empresas exportadoras de la región norte:

- Oscar Jo, Gerente de Automotriz Tsubaki de Honda.
- Jorge Reategui, Gerente Regional de la empresa Lawyer.
- Cristhian Calderón, Jefe de Planta de Green Fruit.
- Danny Varona, Jefe de Logística de Sociedad Agrícola Rapel.
- Pedro Castillo, Gerente General de DEFRUSA.
- Alejandro Carvajal, Gerente General de FEGURRI.

Y se realizó entrevistas a:

- Edwin Guanilo Neira, jefe del área del comercio exterior de la empresa Vitaline, usuaria de la ZED Paita.

- Brayan Palomino Espino, Abogado de la Dirección de las Zonas Especiales Económicas Especiales de MINCETUR.
- Ronald Phfucker Acaro, Director de Operaciones de la ZED Paita.

4.1.1.1 Objetivos de Entrevistas a Expertos

Representantes de empresas exportadoras fuera de la ZED Paita.

- Identificar las limitaciones de la ZED que impidan el desarrollo de sus actividades.
- Identificar el grado de conocimiento de los empresarios sobre los beneficios de las ZEE.
- Conocer los factores que determinan que los inversionistas la ubicación geográfica del desarrollo de sus actividades.

Representante de Empresas e Instituciones vinculadas a la ZED Paita.

- Identificar qué tipo de régimen aduanero utiliza los usuarios de ZED para el ingreso de mercadería provenientes de otros países, así como también los que provienen de otra zona del territorio peruano.
- Identificar qué tipo de régimen aduanero utiliza los usuarios de ZED para la salida de los productos que se fabrican en la ZED para otros países, así como también los que provienen de otra zona del territorio peruano.
- Conocer desde su punto de vista cuales son las ventajas y desventajas que presenta actualmente la ZED Paita, así como su operatividad y su gestión administrativa.
- Conocer los cambios normativos que haya sufrido la ZED desde su creación hasta la actualidad en cuanto a nominación, actividades permitidas y operatividad.
- Conocer el rol de las instituciones públicas involucradas hacia la gestión de la ZED.

4.1.1.2 Técnica y procedimiento de entrevistas

Se entrevistó a empresarios o representantes legales cuya actividad es la exportación de productos y que laboran en instituciones en la región norte y que cumplen con los requisitos de formar parte a la ZED de Paita, sin embargo, se encuentran ubicados fuera de la ZEE.

La entrevista está conformada por 07 preguntas las cuales fueron realizadas en abril de 2022. (Anexo N° 02)

Por otro lado, se entrevistó a un representante de comercio exterior de un usuario de la ZED que cuenta 13 años instalados.

4.1.2 Encuestas

También se realizó encuestas bajo el método de investigación exploratoria con resultado cuantitativo conformada por siete preguntas cerradas, con la finalidad de continuar recopilando mayor información acerca de la dinámica de operaciones de los usuarios ZED. (Anexo N°3).

4.1.2.1 *Objetivos de la Encuesta*

- Conocer la perspectiva actual del cumplimiento de los beneficios dentro de la ZED.
- Identificar la característica diferenciadora de la ZED Paita con respecto a las demás Zonas económicas especiales a nivel nacional.
- Identificar las debilidades administrativas y de infraestructura de la ZED Paita que impide del incremento de empresas instaladas en corto plazo.
- Identificar el factor principal que determinó el ingreso de las empresas en la ZED.

4.1.2.2 *Muestreo*

La población objeto de estudio lo conforman los directivos de la ZED Paita y los empresarios también llamado usuarios de la ZED Paita, los cuales de acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2021) se logra obtener un total de 30 en la ZED Paita. Para el caso de los directivos de la ZED Paita, el muestreo aplicado será no probabilístico e intencional, pues el objetivo de los investigadores es el de entrevistar aquellos directivos con mayor conocimiento sobre la gestión de la ZED Paita.

De acuerdo con Otzen y Manterola (2017) en este método de muestreo, la recolección de muestras se basa completamente en el conocimiento y la credibilidad del investigador. En otras palabras, los investigadores solo eligen a las personas (en términos de atributos en representación de la población) que consideran aptas para participar en la investigación.

En cuanto a los empresarios instalados en la ZED Paita, se utilizará el muestreo de tipo probabilístico y aleatorio simple, dado que toda la población objeto de estudio poseen la misma probabilidad de ser seleccionados para el análisis.

Según Sánchez et al. (2018) el muestreo de probabilidad simple y aleatorio es un tipo de muestreo estadístico que garantiza que se seleccione la misma probabilidad para cada caso o individuo de la población. Es un método de muestreo en el que las unidades se seleccionan individualmente de forma directa a través de un proceso aleatorio. Se utiliza

cuando se conoce el marco muestral y los valores de la variable que se mide están uniformemente distribuidos.

A continuación, se determina la muestra de los empresarios instalados en la ZED Paita de acuerdo con la siguiente fórmula empleada para poblaciones finitas y conocidas.

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Dónde:

n: el tamaño de la muestra.

N: tamaño de la población

σ : Desviación estándar de la población = 0,5.

Z: niveles de confianza = 1.96

e: Límite aceptable de error de la muestra = 0.05

$$n = \frac{30 * (0,5)^2 * 1,96^2}{(30 - 1) * 0,05^2 + 0,5^2 * 1,95^2}$$

$$n = 27.89$$

Los resultados indican que para que la muestra sea estadísticamente representativa de toda la población se han de encuestar a un total de 28 empresarios.

4.1.2.3 Técnicas y procedimiento

Las técnicas empleadas de la encuesta fueron aplicada a un total de 28 empresarios de la ZED Paita.

Adicionalmente se ha de mencionar que la información recopilada será procesada confidencialmente y no serán utilizadas para ningún propósito distinto a la investigación que se lleva a cabo.

CAPITULO V. ANALISIS DE RESULTADOS

En esta sección se analizará e interpretará la información recopilada de los estudios exploratorios realizados durante el proceso de investigación.

5.1 Resultados cualitativos de Entrevistas a Expertos

Se procederá a recopilar y analizar la información de las entrevistas con el fin de identificar los factores decisores que las empresas toman al momento de instalarse.

5.1.1 Entrevista a Representantes de Exportadora fuera de la ZED.

De las tres primeras preguntas de la entrevista está enfocada en conocer a la representada del entrevistado, en conocer su rubro de negocio y su ubicación dentro de la región norte; encontrando que la gran mayoría se encuentra ubicado en la ciudad de Piura y el restante en la ciudad de Chiclayo y Trujillo; además el principal rubro es la agro exportación y uno que se dedica al sector comercial de venta de automóviles.

Posteriormente se le cuestionó cuál es su proceso productivo, logístico y de distribución de su negocio, con el afán de conocer a más profundidad cuales son los intereses que priman en las empresas que laboran los entrevistados, para el caso de los que se dedican a la agroindustrial todos tienen su proceso productivo como tierra de cultivo, planta de procesamiento, acondicionado de frutas en un mismo territorio y con ello expresan que la cercanía y el tener su proceso productivo en un mismo lugar tiene como finalidad el ahorro de costos de fletes, minimizar el riesgo por deterioro de manipulación del producto, optimizar los tiempos y la distribución hacia su destino final; para el caso de la empresa del sector comercial de automóviles que no está alineado a los intereses de su negocio porque aun no existe un área comercial establecida como es el caso de la ZOFRATACNA.

Con respecto a las preguntas acerca de la ZED Paita y su conocimiento de fortalezas propias que corresponde a la sexta y séptima pregunta, expresaron que los empresarios tienen conocimiento de la ZED Paita por referencias de representantes de otras empresas y que existen beneficios tributarios mas no conocen a profundidad sus incentivos, el lugar, incluso dos desconocen si en la actualidad se encuentran activas debido a que su percepción es de una zona ofrecida por el estado y que actualmente se encuentra abandonada.

En lo que se refiere a la octava pregunta acerca de los factores que consideran para no estar ubicado en la ZED Paita, expresaron:

- Posibles cambios de temperatura que hacen vulnerable la contaminación cruzada de sus productos por su cercanía al mar y que afecten la calidad de los mismos para su exportación en otros países.
- Que la empresa no dependa de alguna institución para la toma de decisiones en cuanto a su infraestructura y otros.
- Contar con su proceso productivo en un mismo lugar para ahorro de transporte y aseguramiento de la calidad.
- Falta de claridad en el marco legal y en la administración de la ZED Paita, generando en ellos incertidumbre al momento de invertir.

Y para finalizar la entrevista se cuestionó sobre su conocimiento de los beneficios que cuenta en una ZED y su preferencia de que la empresa donde trabajan se encuentre en la zona, expresando que desconocen de los beneficios y su poco interés en pertenecer a futuro debido a que consideran poco atractivo.

5.1.2 Entrevista a Representante de la empresa Vitaline – Usuario de ZED Paita.

De la entrevista realizada se recopiló lo siguiente:

1. Un usuario de ZED que desea ingresar mercadería como insumos, materia prima, etc provenientes de otros países, debe realizar un procedimiento mediante el régimen de tránsito de mercaderías, el cual se encuentra exonerado de los impuestos de importación; sin embargo, para gozar de este beneficio esta operación debe estar garantizada a través de una carta fianza generada por el mismo usuario.
2. Para el ingreso de mercadería provenientes de otras zonas del territorio peruano se considera esta operación una exportación por parte de los contribuyentes que le van a vender los bienes a los usuarios de ZED, los mismos que deben cumplir con los trámites aduaneros de una exportación regular.
3. La salida de los productos fabricados dentro de la ZED Paita hacia otros países, se realiza mediante el mecanismo normal de exportación normado en la legislación aduanera peruana. Según lo comentado por el entrevistado manifiesta que el incoterm más utilizado en esta operación es el FOB (*Free on Board*); que implica dos gastos importantes uno de ellos es el gasto del traslado de la mercancía desde la ZED Paita hacia el puerto, y el segundo es el gasto por agenciamiento que equivale al 2% del valor FOB.

4. La comercialización de los productos fabricados en la ZED Paita al resto del territorio peruano, se realiza mediante el régimen de importación definitiva, el mismo que se encuentra gravado con impuestos (Avaloren, IGV, IPM). La empresa adquiriente de los bienes es el responsable de realizar y pagar este procedimiento de importación.
5. Una mejora que trajo a consecuencia de la pandemia es la digitalización de los procesos administrativos interrelacionales entre el usuario, ZED Paita y aduanas, originando la optimización de los trámites administrativos y aduaneros.
6. Se le cuestionó al entrevistado cuáles serían las ventajas que posee la ZED Paita por el que respondió que no sólo son los beneficios tributarios y aduaneros, es también por su ubicación geográfica que la hace atractiva para los inversionistas cuyos productos son importados desde el exterior y comercializados en la zona norte y noroeste del Perú.

5.1.3 Entrevista a Representante de MINCETUR

Se entrevistó a Brayan Palomino Espino, Abogado de la Dirección de las Zonas Especiales Económicas Especiales de MINCETUR y del Ministerio del Comercio del Sector Turismo, expresando la labor de la institución pública frente a la ZED y la situación actual de las zonas especiales.

En el que expone los ejes principales de MINCETUR siendo de promoción que consiste en generar espacios con la finalidad de promover el sistema en eventos nacionales e internacionales, el segundo eje es de supervisión a los usuarios que cumplan con la normativa, y el tercer eje de regulatoria en el que implica obligaciones, tratamiento de mercancías, materia aduaneros, administrativos que son regulados por el MINCETUR y otros sectores como el Ministerio de Finanzas y producción.

En el mundo existe cerca de 4500 ZEE y los países que mejor aprovecha esta herramienta es Colombia, Costa Rica y República Dominicana, y el que más se asemeja más a Perú es Colombia, que es un referente más cercano y cuenta con más de 100 ZEE.

El Objetivo común de las ZEE a nivel mundial es que utilizan estas zonas como espacios para establecer políticas, y aquí menciona que en esencia cuando las zonas especiales nacieron en los años 80 en China, que es el mayor referente a nivel mundial lo hace para probar políticas que den mayor impacto al país, es por ello que se establecieron políticas tributarias con exoneraciones aduaneras, y también se han testado políticas migratorias y laborales. Hoy en día en China y Corea testaron políticas que las ZEE ya no sean espacios cerrados ni amurallados y se espera que esta política lo replique lo demás países.

En el Perú hay 8 zonas especiales: Ilo, Matarani, Tumbes, Loreto, Paita, ZOFRATACNA, la Zona Franca de Cajamarca, Chimbote. Las que operan son 4 las ZEE que mueven capitales nacionales y extranjeros, tienen operaciones y albergan empresas. ZED Paita es una de las zonas más grandes del Perú con 940 has y habilitadas aproximadamente 20 has, estas zonas ofrecen a los inversionistas un espacio adecuado para que los inversionistas puedan instalarse en espacios fuera de Lima.

Los incentivos que ofrece ZEE en el Perú son de Componente Tributario, esencialmente ofrece exoneración completa del IR, las empresas que se instalen están exoneradas del IGV y cualquier otro tributo. Si se compara con Colombia la exoneración es del 20% del IR no es una exoneración total.

Sin embargo en el Perú desde el punto de vista de incentivos tributarios y aduaneros es mucho más ventajoso que en otras ZEE en el mundo, existen organismos internacionales que hacen recomendaciones a países que ofrecen incentivos tributarios como la OSDE en el que ya ha empezado a ver a las zonas como espacios que reestablecen medidas regulatorias pero no al 100%.

También menciona que cuando una empresa firma un contrato con la parte de la administrativa de la ZEE también firman una serie de compromisos administrativos y contractuales que no asumen otras empresas fuera de la zona con el estado peruano, es decir una empresa de la ZEE tiene la obligación de empezar su actividad en 2 años si no el estado ya le impide el ingreso como usuario a la zona, además la empresa se obliga con el estado a cumplir una serie de compromisos como el de inversión en su infraestructura a cambio que el estado le otorgue una seguridad jurídica.

El representante del Mincetur identificó las limitaciones importantes de las ZEE:

- Se ha analizado que las ZEE en el Perú no han llegado a satisfacer necesariamente sus objetivos de creación, y esto se debe a que la forma en como fueron creadas es hacia una mirada política y no técnica, debido a que pretendían atender un problema social público de generar el desarrollo regional y acortar brechas económicas.
- Las ZEE se crearon en zonas deprimidas, es decir en espacios que necesitan rehabilitarse sin embargo con el tiempo se identificó que la ubicación de estas ZEE no fue la adecuada por no contar con las condiciones necesarias para su desarrollo, en el caso de la ZED Paita no se cuenta con mano de obra calificada

ni una correcta provisión de servicios básicos como energía y agua; en la provincia de Paita y en especial toda la región de Piura existe carencia de servicios básicos y es importante que cualquier iniciativa de ZEE cuente con los servicios básicos sin embargo se deja al privado que sea el inversionista que demande la creación de una ZEE y quien dote todas las condiciones necesarias de una ZEE.

- Actualmente quien administra una ZEE en el Perú son entidades públicas que representa el estado y es quien da las limitaciones a los usuarios; sin embargo comparando con otras ZEE en el mundo ya no se aplica esta política y son los privados las que administra la zona y esto se explica porque este sector siempre va a querer un retorno de inversión y esto es diferente a una entidad pública que administra una ZEE, por ejemplo es el caso de las ZEE de Colombia donde la operador o empresas a cargo de la gestión busca una mejor infraestructura.

En el Perú hay una posibilidad de hacer que las ZEE sea administrado por un privado, pero aún está alejado.

Limitación de MYPE en ZEE:

Para el entrevistado no existe alguna limitación para las MYPES, en caso de las ZEE en el mundo los inversionistas interesados son desde pequeñas empresas y Mypes y las ZEE son por excelencia incubadoras de pequeñas MYPES generando operaciones de comercio exterior por las facilidades que ofrece una ZEE.

No es una prohibición la instalación de una MYPE sin embargo para dar impulso a este tipo de empresas se necesita proyectos, como por ejemplo en la Zona Franca de Tacna de acuerdo a ley 30976 ya se incentiva el ingreso de MYPES a través de proyecto de *Recintos Mypes*, que es una iniciativa para captar pequeños empresarios al que la zona franca le da otras facilidades como crear espacios bajo el presupuesto propio en el que se instalan por un determinado tiempo para generar actividades de exportación.

Otro factor que identifica de la poca participación de MYPES o pequeñas empresas se debe a una falta de difusión e incluso en la región hay grandes empresas que desconocen de los beneficios que genera ser un usuario de la ZEE, no toman en cuenta el potencial. Es por ello que no consiste de una normativa para invitar a las MYPES si no de una estrategia de como captar empresas. En las zonas especiales de Ilo y Tacna hay una gran participación

de MYPES, por su ubicación comercial por ello la ubicación de la zona también es un determinante para la empresa que atrae.

Lo que le complica más a la MYPE es el temor de involucrarse con el estado, debido a que para gozar de incentivos o beneficios deben participar una subasta pública que es un acto solemne que se debe hacer por ser de terrenos públicos y contractual.

Los MYPE por lo general tienen una cultura de no invertir en terrenos que no son propios, por lo que prefieren instalarse en otras zonas fuera de la ZEE, esto es un paradigma del país que aún se mantiene de situarse o ubicarse en una zona del estado para evitar regulaciones.

Es por ello que se concluye que es el desconocimiento y el paradigma en Perú por el que las MYPES no se involucran con alguna ZEE, es por ello que es determinante que el estado implemente un programa de mayor difusión en donde explique los beneficios y candados jurídicos que harán que su inversión sea segura y que apuesten este tipo de herramientas.

La normativa de la Zofra Tacna es distinta que las ZED, los beneficios e incentivos se otorgan a empresas con determinadas actividades permitidas, además de las zonas industriales cuentan con el sector comercial que comprende de mercadillos con otro régimen tributario que permite que la mercancía que ingrese por la Zofra Tacna y se traslade luego al mercadillo de Tacna, estos productos no pagan tributos de importación. Las MYPES son las que importan sus mercaderías para luego venderlos a los mercadillos para que finalmente sea vendido a turistas, actualmente son más de 10 mil pequeños comerciantes de la zona comercial de la Zofra Tacna porque finalmente sea vendido a turistas. Es diferente a la ZED Paita debido a que es otra normativa.

Considera que el factor normativo no es un elemento decisivo para despegar, lo que necesita es inversión que contrarresten las carencias que tiene Paita, para ello es importante los proyectos de inversión pública que sean canalizados por el Gobierno Regional y lograr superar brechas en infraestructura y en servicios, el Gobierno Regional debe trabajar conjuntamente con el Ministerio de Energía y Minas para una buena articulación con el gobierno y entidades competentes. Superando las brechas sería más atractivo para un inversionista instalarse en una zona especial, menciona que para el año 2018 y 2019 había una inversión importante de 30 millones de dólares en ZED Paita que finalmente desistió debido a que la región no le podía ofrecer la suficiente capacidad energética, esto se debe a

que no existe la infraestructura energética para que llegue la energía de Piura a Paita. Otro caso se debe a la empresa Stevia con una inversión de 90 millones de dólares en el que la región no le podía proveer de suficiente recurso hídrico por lo que la misma empresa tuvo que construir una planta de desalinizadora que conecta al mar hasta la ZED Paita para que pueda proveerse de agua.

Sin embargo, las autoridades no reconocen que ZED Paita es una de las zonas a nivel nacional con mayor proyección generando 94 millones de dólares en exportación al año, representando el 60% de todas las zonas.

Ventajas de la ZED Paita:

- Las zonas especiales son una herramienta que promueve el comercio exterior, además de los beneficios tributarios existen otros incentivos que resultan ser una gran ventaja, por ejemplo, si una empresa fuera del Perú se instala en una ZEE e ingresa maquinaria o materiales de construcción para la infraestructura de su industria, estos ingresan suspendidos de tributos.
- Si la empresa se va a dedicar a la exportación o abastecimiento o de manufactura de productos finales es importante saber que la permanencia de la mercancía en una zona especial es indefinida lo que no ocurre con otra empresa del resto del país, si la mercadería no tiene un destino aduanero cae en un abandono legal.
- Las ZED lo ven como un Hub de distribución de parte las empresas logísticas e importadoras que ingresan abastecer a otros mercados, esta actividad se encuentra permitida.
- Empresas que procesan o manufacturan dentro de la zona especial se acogen a un arancel cero cuando sean nacionalizadas, no hay que hacer uso de documentos aduaneros con procedimientos que son engorrosos o tediosos.
- Es una zona segura, las empresas valoran que es un espacio cerrado y acompañado de otras empresas y que el estado tiene una responsabilidad en velar por la seguridad de ellas.

Desventajas de la ZED Paita:

- La principal desventaja va alineado a la infraestructura de la región por ejemplo si una empresa de metalurgia quisiera instalarse en la ZED Paita tiene que tener conocimiento que en la región de Piura no le va a poder satisfacer su demanda energética, el mismo caso para una industria que necesite recurso hídrico o una empresa tecnológica en Piura que se quisiera instalar en la región no hay personal

altamente calificado o capacitado ni suficiente abastecimiento hídrico, esto es una barrera que se enfrenta la ZED Paita.

- Las ubicaciones de las zonas en el Perú, permite que algunas empresas decidan no apostar por las zonas debido a que genera un alto costo de traslado, movimiento y operaciones por ejemplo en la ZED Ilo, las empresas se enfrentan con la barrera de energía y agua, además si es una empresa que va abastecer al mercado nacional, además el puerto de Ilo tiene ingresos solo una o dos veces por semana lo que origina que esta conexión portuaria no permita abastecer la demanda, además carecen de mano de obra calificada y de servicios básicos.

ZED COLOMBIA

Una zona referente es Colombia para la economía de la región, aquellos que se encuentran a cargo de la gestión de estas zonas capacitan al personal en universidades e institutos y de esta manera empiezan a crear pequeñas carreras como gerenciamiento u operatividad en zonas francas. Si en el Perú se pudiera crear un proyecto de capacitación a los técnicos o futuros profesionales de las ZEE, sería un importante elemento que permita al empresario superar esta brecha de mano de obra calificada. Es importante que futuros profesionales conozcan cómo funcionan una zona, y lo que propone es añadir a la malla curricular o en alguna institución pública que brinde capacitaciones, cursos en carreras técnicas y agregar en ella la parte de la operatividad de las zonas especiales, debido a que son otras normas y otra operatividad. Hoy en día los usuarios de la ZED buscan fuera de Perú capacitarse en cursos especializados de esta zona, la importancia que se fomente la instrucción de la operatividad de las ZEE porque para nuevas empresas van a requerir de persona capacitada que conozca de la zona especial.

Cuando se trabaja dentro de una zona especial de desarrollo se deben capacitar con el objetivo de que quien los directivos que estén al mando de la gestión de una ZEE tengan noción de donde se encuentra y que ventaja puede sacar más allá de los beneficio tributarios.

Se le consultó por si contaba con alguna estrategia promocional en MINCETUR y nos indicó que para cada ZEE es administrada por una entidad pública en el que está conformado por un organismo de dirección de representantes de Mincetur, SUNAT, Cámara de Comercio y Producción, Gobierno Regional, Municipalidad Local y representantes de

usuarios; en su estructura organizacional está conformada por un Gerente General y también un Gerente de promoción que articulan directamente con el Mincetur.

Mincetur organiza eventos nacionales e internacionales con el objetivo de dar a conocer el funcionamiento de la operatividad, ventajas y beneficios de las ZEE. Sin embargo falta repotenciar el plan promocional, y esto se debe a que estas entidades que forman parte del organismo de dirección tienen limitaciones a nivel presupuestal; la gerencia de promoción además de difusión también necesita repotenciar las oficinas de promoción de las ZEE a través de programas más articulados o proyectos que más allá de impulsar talleres o ferias, se necesite plantear una estrategia de promoción por cada zona del país con sus propias particularidades, ventajas y limitaciones como por ejemplo sincerar que es lo que le pueda ofrecer al inversionista, empezar a construir una herramienta de su zona especial de desarrollo.

En otros países no solo el espacio amurallado es una ZED o zona Franca si no por ejemplo si no un agricultor quiere acceder a los beneficios, puede acercarse y proponer cuál es su proyecto y solicita acogerse a los beneficios de la ZEE sin necesidad de trasladarse a la zona territorial, es importante plantearse un cambio normativo que le permita acogerse de un incentivo tributario, necesita otro marco normativo que le permite.

Por otro lado el almacenaje es una actividad que ha crecido ante la ausencia de la industria, no hay un sistema de industrialización en la región por limitaciones de recursos, por ello la ZEE busca empresas que no demanden tanta capacidad energética o hídrica y allí es donde las empresas de logística o almacenes ven a la ZED como nicho de inversión, en la ZED Ilo todas son almacenes y es la ZED Paita una de las que mayor presencia industrial tiene a nivel de ZED.

La limitación para el procesamiento es la manufactura, por ejemplo, no puedo procesar salmón rojo, sin embargo, lo puedo traer como producto final y almacenarlo, la limitación es para la manufactura, esta limitación es revisada por el ministerio de Producción.

Los productos congelados, enlatados y curados que no son procesados en la región no en el país pueden ser susceptibles y curados de la zona, es importante reevaluar el listado de actividades.

Entrevista a Representante de ZED PAITA

Se entrevistó a Ronald Phfucker Acaro, Director de Operaciones de la ZED Paita, trabaja desde los inicios como Céticos Paita.

El ZED Paita se reconoce que hay mucho desconocimiento del sistema debido a la cultura peruana que finalmente son pocas que se cumplen las normas.

Se reconoce el rol importante de la SUNAT que tiene el presupuesto mayor de todas las instituciones del estado, y ha generado una cultura tributario acorde de las necesidades del contribuyente.

Define a las zonas Francas en cualquier parte del mundo son zonas geográficas definidas del estado dentro de una nación en el que se le da autorización de desarrollar ciertas actividades, sus normas se han enfocado al tema del comercio.

En el Perú las ZEE son espacios que constituye una herramienta importante para atraer inversión privada pequeña o grande sin ninguna restricción del tamaño de empresa con una normativa legal especial distinta al régimen general dentro del país.

Los usuarios de ZED Paita tienen un flujo mensual de 50 a 80 contenedores extranjero que llegan al puerto de Paita con materia prima o insumos, ese volumen lo hace interesante porque poco a poco se espera apertura de naviera, es por ello que la ubicación de ZED Paita para el puerto es una ventaja, además tienen la conectividad terrestre y del aeropuerto.

ZED Paita está a 2km del puerto de Paita y tienen como vecinos a depósitos temporales que le prestan servicio a los usuarios en lo que refiere a contenedores, permite que los usuarias cuenten con toda la logística .

- Las actividades permitidas no están muy difundidas en la región o quizá se han centralizado en Lima porque se necesita infraestructura en telecomunicaciones y todo está centralizado en Lima.

Funciones de la ZED Paita:

- Promover la captación de inversiones, a través de la difusión en ferias, ruedas de negocios, gremios empresariales.
- Promover la generación de empleo, a través del desarrollo de actividades productivas de empresas usuarias.

- Ejecutar actividades de control y supervisión sobre las cláusulas contractuales, las actividades de los usuarios (ingreso y salida de mercancías que intervienen en sus actividades).
- Garantizar la seguridad en la gestión operativa e infraestructura del recinto.
- Firmar convenios que permitan coadyuvar al cumplimiento de los objetivos de la ZED.

Ventajas y Oportunidades de ZED Paita

Se ofrece lotes de terreno de cesión en uso, para empresas que tengan la intención de ingresar a ZED Paita debe participar a una subasta pública para adjudicarse un lote de terreno y el proceso es notarial firmando un contrato de decisión en uso, y se recibe la autorización de funcionamiento al terminar los trabajos de infraestructura del usuario, las empresas tienen que tener las autorizaciones competentes quien lo genera la misma administración de ZED Paita.

Permanencia de mercancías, mientras esté vigente el contrato con la empresa usuaria, las mercancías no caen en abandono legal mientras se encuentren en la ZED.

Pago de arancel cero a productos compensadores comercializados en Perú. La ZED Paita es considerada como zona primaria en donde la mercancía de estas zonas se encuentra liberadas del pago impuestos para ser comercializados en el Perú, sin embargo, en un régimen general las mercancías que se comercializan en el Perú se debe pagar los impuestos.

Acuerdos comerciales, los productos compensadores comercializados en países donde existen acuerdos comerciales se aplican los beneficios de dichos acuerdos. Aquellas empresas que fabrican productos y comercializan un país que el Perú tiene un TLC.

Las ventajas de los beneficios tributarios y aduaneros, es una herramienta para la toma de decisiones financieras, en generar la reinversión, en el manejo de márgenes de utilidad en mercados de comportamiento de volatilidad de precios, generando eficiencia y competitividad de las empresas.

Actualmente se cuenta con un grupo de empresarios que exportan al mundo, y el ahorro que generan con los beneficios tributarios en su caja jugaran al margen de utilidad, y los empresarios para participar en la unión europea necesitan inversión.

Soporte para actividades operativas

La ZED Paita cuenta con los siguientes soportes al usuario:

- Sistema de Gestión de control de ingreso y salida de mercancías, ingresando a nivel ZED Paita – empresas usuarias.
- Circuito cerrado de cámaras de video vigilancia.
- Servicio de balanza.
- Seguridad cerco eléctrico en todo el perímetro.
- Procedimientos de control certificados por norma BASC.
- Sistema de lagunas de tratamiento de aguas residuales.
- Servicios habilitados de luz, agua, desagüe y telefonía.
- Zona de aforo dentro de las instalaciones de empresas usuarias ZED Paita.
- Servicio privado de vigilancia y seguridad todo el año.
- Personal capacitado para brindar asesoría a los usuarios en materia de comercio exterior y gestión aduanera.

Se ha tenido que superar brechas que han impedido que este sistema crezca y ante los ojos de la población pocos conocen de la ZED es por ello que han tenido que salir a institutos para brindar capacitaciones sobre las ZEE para llamar la atención a la población que hay una herramienta de generar empleo en la región. Además, desde el 2017 se cambio la estrategia e iniciaron a difundir que la ZED no sólo era exoneración de impuestos, si no también logística, disponibilidades de insumos, etc.

Difundir la potencialidad del puerto es otro de la estrategia de ZED Paita para atraer a los inversionistas, desde que se dio la concesión de puerto de Paita la eficiencia portuaria ha mejorado, el flujo de contenedores ha aumentado lo que genera más oportunidad de negocio, hay más escalas de frecuencias navieras semanales.

La ZED Paita promueve las condiciones de las exportaciones junto con la SUNAT, SENASA, Instituciones que prestan servicios, esto permite tener mayor oportunidad para una evaluación de proyecto de inversión.

La gerencia y directores de la ZED Paita iniciaron una estrategia de promoción a través de ferias, congresos eventos y se vio reflejado los buenos resultados a través de usuarios nuevos instalados.

La conectividad directa con la carretera IIRSA Norte, a nivel de infraestructura vial, cumple con un rol estratégico en la integración comercial a nivel de macro regiones y como corredor de Brasil. También se tiene la conexión con puerto fluvial de Yurimaguas que tienen como objetivo impulsar el desarrollo de nuevas actividades económicas en las

regiones de influencia y facilitar intercambio comercial con Brasil y a su vez aperturar el flujo comercial Brasil con Asia como consolidar la navegación fluvial.

Actualmente se tiene 42 empresas usuarias, de ellas representan diferentes sectores hidrobiológicos, alimentos, plásticos, alimentos procesados como mango deshidratados, productos frescos como limones, uvas, espárragos; también almacenes de insumos para fertilizantes agrícolas, distribuidoras de cemento o materiales de construcción.

A pesar de la coyuntura política y pandemia no han paralizado sus operaciones, las empresas siguen en su mismo nivel de producción.

El desarrollo agrícola de la región no se refleja en ZED Paita, y esto se debe a que en Piura la empresa más grande exportadora en agroindustria que se instaló en Piura fue Sunshine y cuando llegan más empresas a instalarse y empezaron a exportar copiando a un negocio conocido exitoso, sin embargo no han considerado los costos que se asume al momento de exportar cuando llega el contenedor se paga un alto costo de flete hasta el puerto de Paita, y se considera que Paita sea un centro de frío donde se encuentren almacenes de las frutas procesadas, hay productos que si pueden movilizarse para que pueda ser procesados y desplazados hasta su exportación, lo que falta es estrategia de parte de empresario que desconocen.

La actividad de almacenamiento es para cuando ingresen productos fríos o secos tal cual como ingreso sale a su destino de distribución, por ejemplo, para la empresa Mavila cuenta con su espacio de almacenamiento en ZED Paita para las motos que ingresan liberadas de impuestos e iniciaran una línea de ensamble dentro de la ZED Paita y como ventaja es que estas operaciones no generan Impuesto a la renta.

El listado negativo son actividades que no se pueden realizar en la ZED Paita con beneficios tributarios como la actividad pesquera y actividades hidrobiológicos, actividades restringidas en la ZED.

La Zona especial de Desarrollo Paita por su ubicación ofrece ventajas comparativas para la localización de un proyecto de inversión, especial interés para los proyectos de vocación exportadora, incluso para aquellas empresas que deseen tener un centro de distribución estratégico a nivel de bloque sea América del Sur, Costa Pacifico, América Central – Caribe.

Las oportunidades y expectativas del corredor interoceánico Norte, aumentan las opciones de inversión de la ZED Paita, en un futuro comercial directamente con Brasil y como eje de interconexión con Asia.

Se necesita más compromiso del gobierno, por ejemplo en Paita se necesita mayor demanda de agua y energía para abastecer población y zona industrial es por ello que se necesita la ejecución de proyectos de servicios; sin embargo los directores de ZED han acudido al ministerio de Energía y minas a buscar proyectos a través del viceministerio de electricidad , para ello se necesita tener una demanda o una oferta de energía; también el puerto debe invertir para reducir los costos logísticos de las empresas y así desaturar el puerto del Callao.

El ZED no percibe presupuesto del estado, todo es producto de alquileres de parte de los usuarios instalados es por ello que en general todas las ZEE necesitan el involucramiento del estado para proyectos de infraestructura y tecnología.

5.1 Resultados cuantitativos: Encuestas

A continuación, se detallan los resultados cuantitativos por el análisis de la encuesta (Anexo 02) a los usuarios de la ZED Paita.

Datos generales

2.5.1.a.1. Sector en el que se encuentra la empresa

Tabla9.

Sector en el que se encuentra la empresa

Respuestas	Frecuencia	%
Manufactura o producción de mercancías	20	71%
Maquila o ensamblaje	3	11%
Almacenamiento de mercancías	4	14%
Agroindustria y agroexportación	1	4%
Distribución		0%
Comercialización		0%
Reparación de maquinarias y equipos		0%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

Los resultados de la encuesta muestran que el 71% de los empresarios se encuentran en el sector manufacturero, mientras que un 14% se desempeña en almacenamiento de mercancías y un 11% en maquila o ensamblaje. En menor medida con solo un 4 % de representatividad se encuentran aquellos empresarios cuyo negocio son de la agroindustria o la agroexportación.

2.5.1.a.2. Años de funcionamiento dentro de la ZED Paita

Tabla10.

Años de funcionamiento dentro de la ZED Paita

Respuestas	Frecuencia	%
Menos de 1 año		0%
De 1 a 5 años	8	29%
De 5 a 10 años	4	14%
Más de 10 años	16	57%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

En cuanto a los años de funcionamiento, se evidencia un predominio con un 57% de representatividad de aquellos empresarios con más de 10 años, seguido por un 29% que tienen entre 1 y 5 años y en menor medida con un 14% se ubican los encuestados cuya antigüedad en la ZED Paita es de entre 5 y 10 años.

Preguntas

3 ¿Cómo conoció de la ZED Paita y sus incentivos?

Tabla11

Como los empresarios conocieron la ZED Paita y sus incentivos

Respuestas	Frecuencia	%
A través de un amigo	6	21%
A través de otras empresas	14	50%
A través de un comunicado o publicidad de la ZED Paita	4	14%

A través de otras instituciones públicas		0%
A través de consultores privados	1	4%
Otros	3	11%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

Con respecto a los medios por los cuales conocieron la ZED Paita, se identificó que el 50% supo de ella a través de otras empresas, mientras que un 21% fue a través de amigos. Se ha de mencionar que solamente el 14% de los empresarios conocieron de la ZED a través de un comunicado o publicidad de la propia ZED Paita y en menor medida con un 4% fue a través de consultores privados.

Según los resultados demuestra que ZED como institución no cuenta con un plan de comunicación o difusión que llegue a otros empresarios si no que es a través de congresos o reuniones empresariales en el que comparten información del sector empresariado.

4. ¿Qué características considera usted que tiene la ZED Paita, que la diferencia del resto de ZEE del Perú?

Tabla12.

Criterios sobre aspectos diferenciadores de la ZED Paita

Respuestas	Frecuencia	%
Infraestructura		0%
Calidad del servicios		0%
Menores costos	4	14%
Mejores incentivos	17	61%
Beneficios tributarios	3	11%
Está cerca de un importante Puerto de Paita	3	11%
Otros	1	4%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

De acuerdo con las opiniones de los encuestados, el 61% considera que la ZED Paita posee mejores incentivos que el resto de ZEE del Perú, mientras que un 14% expone que la diferenciación se encuentra en los menores costos y un 11% identifica como aspectos diferenciadores los beneficios tributarios y estar cerca de un importante Puerto de Paita.

5. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la atención y el servicio que le brinda la administración de la ZED Paita?

Tabla13.

Niveles de satisfacción de los encuestados

Respuestas	Frecuencia	%
Muy satisfecho	1	4%
Satisfecho	21	75%
Ni satisfecho ni insatisfecho	6	21%
Insatisfecho		0%
Muy insatisfecho		0%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

En cuanto a los niveles de satisfacción se observan resultados favorables, pues el 79% de los encuestados opinan estar en conjunto muy satisfecho o satisfecho y solamente el 21% manifiesta estar ni satisfecho ni insatisfecho.

Esto se debe a diversos factores como por ejemplo la ampliación del puerto de Paita hacia aproximadamente tres años, otro factor es que con la pandemia se logró la digitalización de los procesos administrativos optimizando los tiempos burocráticos.

6. ¿Cómo cataloga usted la influencia de la ZED Paita en el desarrollo de su empresa?

Tabla14

Opiniones sobre la influencia de la ZED Paita en el desarrollo de su negocio

Respuestas	Frecuencia	%
Muy positiva		0%

Positiva	28	100%
No ha influido		0%
Negativa		0%
Muy negativa		0%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

De acuerdo con la opinión de los encuestados el 100% de los mismos consideran que la ZED Paita ha tenido una influencia positiva en el desarrollo de sus negocios, y esto es reflejado en los indicadores de exportación desde la ZED Paita que ha incrementado sus ventas en los último 5 años que de acuerdo a MINCETUR para el 2021 alcanzó los 75 millones de dólares.

7. ¿Estaría dispuesto a recomendar los servicios de la ZED Paita?

Tabla15.

Disposición a recomendar la ZED Paita

Respuestas	Frecuencia	%
Si	28	100%
No		0%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

En cuanto a la disposición a recomendar, se evidencia que el 100% de los encuestados están dispuestos a recomendar los servicios de la ZED Paita.

8. ¿Desde su punto de vista cual es el conocimiento que tiene el sector empresarial peruano de los incentivos y beneficios de la ZED Paita?

Tabla16.

Opiniones sobre los conocimientos que se tienen de los incentivos de la ZED Paita

Respuestas	Frecuencia	%
Conocimiento muy alto		0%

Conocimiento alto	1	4%
Conocimiento medio	11	39%
Conocimiento bajo	12	43%
Conocimiento muy bajo	4	14%
Sin conocimientos		0%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

Los resultados evidencian que el 57% de los encuestados consideran que el conocimiento que se tienen en Perú de los incentivos de la ZED Paita son bajos o muy bajos, mientras que un 39% cataloga estos niveles de conocimiento como medios y solamente un 4% los considera alto.

9. ¿A su criterio que acciones se deben aplicar en el área administrativa de la ZED Paita para incrementar el número de empresas instaladas?

Tabla17.

Criterios sobre qué acciones se deben aplicar en el área administrativa la ZED

Respuestas	Frecuencia	%
Mejorar condiciones de infraestructura	4	14%
Mejorar sus estrategias de comunicación	11	39%
Esclarecer los incentivos normados	6	21%
Mejorar sus servicios generales prestados	7	25%
Otros		0%
TOTAL	28	100%

Nota. Elaboración propia

Finalmente, en cuanto a las acciones que se deben implementar en el área administrativa de la ZED, el 39% consideran que se debe mejorar las estrategias de comunicación con la finalidad que los empresarios estén más al tanto del funcionamiento y operatividad de la ZED, mientras que un 25% y 21% cree que las mejorías deben estar orientadas a sus servicios y esclarecer la aplicación de los incentivos establecidos en la

normativa de la ZED, respectivamente. Solamente el 14% opina que se ha de mejorar los niveles de satisfacción de sus clientes.

9.1. Resumen de resultados

De acuerdo a las entrevistas realizadas a los diferentes empresarios cuyas actividades se desarrollan fuera de la ZED Paita y que en su mayoría son exportadores, se pudo identificar cuáles eran sus necesidades y los factores críticos que determinarían su ubicación para el desarrollo de sus procesos, se tuvo como resultado que el mayor de sus intereses se basa en la localización debido a que en el caso de los empresarios agroindustriales, en su negocio es indispensable que la planta de producción se encuentre ubicado cerca del lugar donde está la plantación del cultivo, esto para evitar un incremento en el costo de traslado, en la indebida manipulación del producto a exportar y el daño directo de los productos.

Adicionalmente, los empresarios consideran que es importante mantener autonomía en las decisiones de su negocio incluyendo infraestructura y operacionales como permisos que dependen de instituciones públicas. Así mismo uno de los empresarios expresó su temor de instalarse dentro de la ZED por los cambios normativos que el gobierno podría ser afectando la estabilidad y rentabilidad su negocio.

Otro de los empresarios manifestó que actualmente su porcentaje de ventas fuera del país es menor en comparación a lo comercializado en el territorio nacional. Por ello, no es rentable instalarse en esta zona.

En cuanto a la entrevista con el representante de la empresa Vitaline, usuaria de la ZED Paita, describió la operatividad aduanera cuando se realiza el ingreso de bienes (materia prima, insumos, etc.) proveniente de otros países, así como también los que provienen de territorio nacional; además explico cuál es el proceso para que una empresa esté ubicada en la ZED y pueda comercializar sus productos dentro del territorio peruano. Esta operación es considerada una importación definitiva por parte de los adquirientes (persona o empresas ubicadas fuera de la ZED Paita) que a su vez son los responsables de realizar los pagos de los impuestos arancelarios; otro dato importante es que tras el brote de la pandemia en el

año 2020 se logró la digitalización interrelacional de los procesos administrativos entre los usuarios, la ZED y aduanas. Otro punto importante conversado fue el tema de desaduanaje, almacenamiento y distribución de los productos debido a que hay empresas que por su giro de negocio le resulta más beneficioso importar sus productos con destino final al puerto de Paita y que anteriormente lo manejaban en el puerto de Callao como es el caso de Mavila, empresa automotriz en la cual posee mucha acogida en la región, y que diversificó su logística en dos puntos, después de la llegada de importación.

A continuación, de las encuestas realizadas se identificó la percepción de los empresarios sobre la poca promoción de los beneficios tributarios y aduaneros que otorga la ZED Paita, pues solamente el 14% de los empresarios tenían conocimiento de la existencia de la ZED a través de un comunicado o publicidad de la propia ZED Paita. En este sentido se ha de mencionar que los encuestados consideran que el sector empresarial ubicados fuera de la ZED Paita desconocen de los beneficios tributarios y no tienen un completo alcance de la normativa. Con respecto a la pregunta que considera los criterios diferenciadores de la ZED, el mayor porcentaje de los encuestados mencionan la mejora de los incentivos como un aspecto diferenciador sin embargo es por la falta de conocimiento que lo mencionan, ya que la normativa explica que el empresario ubicado dentro de la ZED tendrá la exoneración total del impuesto.

Este análisis de resultados de la metodología de investigación nos lleva a proponer el plan de acción con propuestas estratégicas para el relanzamiento de la ZED Paita haciendo mucho más atractivo para el empresariado.

CAPITULO VI. PLAN DE ACCION

6.1 Matriz FODA

Se toma como punto de partida el análisis de la información de los ejecutivos entrevistados y encuestados que a su vez relacionan con lo requerido del entorno interno y externo de la ZED Paita, se han identificado un conjunto de fortalezas y debilidades, así como amenazas y oportunidades que se exponen a continuación.

Fortalezas

1. Diferenciación en el destino de las exportaciones, número de agencias de aduana y líneas navieras.
2. Permite el desarrollo de nueve actividades que promueven la inversión y el desarrollo económico de la región.
3. Beneficios tributarios y aduaneros.
4. Alquiler de amplios terrenos y saneados a bajo costo.
5. Respaldo de diferentes instituciones como el MINCETUR, el Gobierno regional, Ministerio de Producción y Ministerio de Economía y Finanzas.
6. Geográficamente está ubicada cerca a uno de los principales puertos del país, que es el de Paita con características particulares por su profundidad en el mar que incrementa su atracción, y además se encuentra cerca al aeropuerto y a las carreteras principales.

Debilidades

1. Escasa promoción comercial de las operaciones de la ZED Paita.
2. Ausencia de un plan dirigido a evaluar y realizar el seguimiento de las estrategias de comunicación.
3. Falta de claridad en el marco legal y ausencia en el detalle de los beneficios tributarios y aduaneros que regulan las operaciones de la ZED Paita.
4. Existen limitadas actividades permitidas para pertenecer a una ZED como son las actividades extractivas (pesca, minería, etc).
5. Procesos administrativos con limitaciones, como la falta de digitalización y gran número de procesos manuales.

6. Insuficiente desarrollo en infraestructura, así como deficiente provisión de servicios básicos generales.
7. La regulación de la ZED es de competencia de diferentes instituciones públicas.

Oportunidades

1. Inclusión de las ZED en acuerdos comerciales internacionales (TLC)
2. Desarrollo de estrategias de comunicación que impulsen la inversión y el desarrollo de actividades permitidas dentro la ZED.
3. Alto nivel de interés de clientes potenciales por el uso de la red portuaria.
4. Oferta laboral de bajo costo.
5. Potencial desarrollo tecnológico de la ZED que unifique sistemáticamente procesos administrativos entre instituciones públicas.
6. Incremento de la capacidad logística y de la diversificación de las exportaciones.

Amenazas

1. Inestabilidad política y económica del país.
2. Reducción de la inversión privada nacional e internacional.
3. Zonas Especiales del Perú que tengan mejores planes de comunicación más ejecutadas.
4. Inicio de operaciones de otras ZED inoperativas
5. Limitación de las exportaciones por conflictos políticos y comerciales entre Rusia y OTAN.
6. Cambio de normativas que regulen los beneficios de la ZED.

A continuación, se muestra en la matriz cruzada de FODA, la interacción entre la fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas expuestas anteriormente.

Figura 6

Matriz FODA cruzado

MATRIZ FODA CRUZADO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inclusión de las ZED en acuerdos comerciales internacionales (TLC) 2. Desarrollo de estrategias de comunicación que impulsen la inversión y el desarrollo de actividades permitidas dentro laZED. 3. Alto nivel de interés de clientes potenciales por el uso de la red portuaria. 4. Oferta laboral de bajo costo. 5. Potencial desarrollo tecnológico de la ZED que unifique sistemáticamente procesos administrativos entre instituciones públicas. 6. Incremento de la capacidad logística y de la diversificación de las exportaciones. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inestabilidad política y económica del país. 2. Reducción de la inversión privada nacional e internacional. 3. Zonas Especiales del Perú que tengan mejores planes de comunicación más ejecutadas. 4. Inicio de operaciones de otras ZED inoperativas 5. Limitación de las exportaciones por conflictos políticos y comerciales entre Rusia y OTAN. 6. Cambio de normativas que regulen los beneficios de la ZED.
FORTALEZAS	FO (FORTALEZAS – OPORTUNIDADES)	FA (FORTALEZAS – AMENAZAS)

<p>1. Diferenciación en el destino de las exportaciones, número de agencias de aduana y líneas navieras.</p> <p>2. Permite el desarrollo de nueve actividades que promueven la inversión y el desarrollo económico de la región.</p> <p>3. Beneficios tributarios y aduaneros.</p> <p>4. Alquiler de amplios terrenos y saneados a bajo costo.</p> <p>5. Respaldo de diferentes instituciones como el MINCETUR, el Gobierno regional, Ministerio de Producción y Ministerio de Economía y Finanzas.</p> <p>6. Geográficamente está ubicada cerca a uno de los principales puertos del país, que es el de Paita con características particulares por su profundidad en el mar que incrementa su atracción, y además se encuentra cerca al</p>	<p>1. Establecer propuestas estratégicas promocionales que difunda las actividades permitidas en la ZED entre el empresariado que fomente mayor la inversión; (F2 – O2).</p> <p>2. Establecer un planeamiento tributario con los beneficios otorgados y dirigido hacia clientes potenciales interesados en instalarse a la ZED (F3 – O3).</p> <p>3. Promocionar el bajocosto de arrendamiento para hacer de conocimiento a clientes potenciales. (F4 – O3)</p>	<p>1. Elaborar un Convenio Marco con instituciones para garantizar las operaciones dentro de la ZED a largo plazo y crear confianza en usuarios potenciales. (F5 – A1)</p> <p>2. Promover una alianza estratégica con otras Zonas Especiales del Perú y de otros países de Sudamérica. (F2 – A4).</p>
--	--	---

aeropuerto y a las carreteras principales.		
DEBILIDADES	DO (DEBILIDADES – OPORTUNIDADES)	DA (DEBILIDADES – AMENAZAS)
<p>1. Escasa promoción comercial de las operaciones de la ZED Paita.</p> <p>2. Ausencia de un plan dirigido a evaluar y realizar el seguimiento de las estrategias de comunicación.</p> <p>3. Falta de claridad en el marco legal y ausencia en el detalle de los beneficios tributarios y aduaneros que regulan las operaciones de la ZED Paita.</p> <p>4. Existen limitadas actividades permitidas para pertenecer a una ZED como son las actividades extractivas (pesca, minería, etc.).</p> <p>5. Procesos administrativos con limitaciones, como la</p>	<p>1. Implementar comités de orientación para esclarecer el marco legal en clientes potenciales y usuarios de la ZED. (D3 – A3)</p> <p>2. Desarrollar un sistema de software que conecte a las instituciones y que permita hacer una administración más eficiente; (D5-02)</p>	<p>1. Implementar un departamento de marketing y comunicación con un presupuesto específico dentro de la ZED Paita que informa a usuarios acerca de sus beneficios y normativa legal que tienen la ZED. (F3-A2)</p>

<p>falta de digitalización y gran número de procesos manuales.</p> <p>6. Insuficiente desarrollo en infraestructura, así como deficiente provisión de servicios básicos generales.</p> <p>7. La regulación de la ZED es de competencia de diferentes instituciones públicas.</p>		
--	--	--

Nota. Elaboración propia

6.2 PLAN DE ACCION

Teniendo en cuenta la debilidad que mayor impacto ocasiona en el entorno de la empresa, así como las estrategias planteadas, se establece el siguiente plan de acción estratégico enfocado a cumplir con el objetivo general del presente estudio.

Objetivo General: Establecer propuestas estratégicas que promuevan el relanzamiento de la ZED Paita.

A. Propuesta Estratégica relacionada a las Partes interesadas.

- Ejecutar alianzas estratégicas con instituciones internacionales para desarrollar la transferencia de conocimiento incluyendo centros de estudio para generar la tecnología, adaptación y difusión.
- Proponer a ZED Paita que solicite a SUNAT y a PROMPERU, realizar campañas para que los contribuyentes e interesados que se encuentran en el territorio peruano conozcan la existencia de ZED Paita y se conviertan en socios potenciales estratégicos en la comercialización o prestación de sus bienes o servicios estando seguros que la venta que realizan de sus productos se encuentra exonerados del IGV al momento de vender a un usuario a la ZED.
- Proponer a PROMPERU organizar congresos o ferias empresariales que promuevan las actividades permitidas dentro de las ZED y sus beneficios económicos invitando a empresas exportadoras de éxito que se encuentren dentro las ZEE.
- Solicitar apoyo a MINCETUR para participar en ferias internacionales de exportadoras que den a conocer a la ZED Paita, promoviendo la inversión privada.
- Proponer a los gerentes de ZED – Paita, analizar la viabilidad de impulsar actividades que se realizan y son exitosas en otras ZED del Perú (ILO, Matarani), aprovechando la similitud de actividades en la región, como por ejemplo el desarrollo de almacenes y cámaras frigoríficas para mantener los productos agrícolas en condiciones óptimas para su posterior proceso de acondicionado.
- Proponer la inclusión de normativas, procedimientos y la gestión de las ZEE en el Perú dentro de la malla curricular de carreras como comercio exterior,

administración de empresas, negocios internacionales, contabilidad y a fines, así como también proponer que instituciones involucradas como la Cámara de Comercio y Producción y Mincetur impulsen talleres o cursos que incluyan casos reales de diferentes empresas que actualmente se encuentran instaladas, con el objetivo de egresar profesionales más capacitados sobre la operatividad de la ZED y que puedan colaborar de forma activa en la región; como consecuencia mientras los inversionistas encuentren más personas capacitadas sobre el tema en la región habrá mayor claridad y seguridad en el desarrollo de sus operaciones dentro de una ZEE.

B. Propuesta Estratégica relacionada al marco legal.

- Proponer al sistema financiero de la región que promuevan el ingreso de nuevos usuarios a través de un plan de financiamiento de inversión de MYPES para impulsar el desarrollo de la infraestructura dentro de la ZED.
- Proponer la inclusión de la actividad comercial dentro del marco legal de las ZED dándole oportunidad del ingreso e instalación de empresas pequeñas como las MYPES.
- Elaboración de una memoria que unifique el marco legal de las ZEE teniendo en cuenta sus objetivos, alcance, actividades, operatividad, nominaciones, que permita comunicar de manera clara y fluida a los potenciales inversionistas, el contexto de la normativa vigente ajustada a la realidad actual de la región y del país.
- Incorporar dentro del marco legal la prohibición explícita de ciertas actividades y o productos que no puedan realizarse en las ZED y mantener esta prohibición para no generar una competencia desleal para las empresas que se encuentran fuera de la ZED, y gravadas de los impuestos de la normativa peruana.

Estas prohibiciones son:

- Actividades de manufactura de productos hidrobiológicos.
- Producto Minerales.
- Aceites de maíz, soya, palmas, girasol, refinados, etc.
- Gasolina, aceite de lubricantes, kerosene.

- Proponer la modificación de la estructura organizacional de la ZED Paita para incorporar un miembro del sector privado representante de las empresas usuarias de la ZED, con la finalidad de velar los intereses de los usuarios.

C. Propuesta Estratégica relacionada a Incentivos.

- Se propone establecer la perpetuidad de los incentivos aduaneros en la ley con el fin de convertir a la ZED en una zona geográficamente y económicamente más atractiva para el público potencial en este caso empresas exportadoras brindando mayor confianza hacia sus inversionistas

D. Propuesta Estratégica relacionada a la Tecnología.

- Implementar un diseño de procesos digitales eficientes que faciliten el comercio que a su vez permita una eficiencia de la cadena logística reduciendo los costos para el sector exportador, mejorando la actividad logística y transporte internacional.
- Implementar la digitalización en todos los procesos administrativos, licencias, operaciones aduaneras desarrollando una óptima conectividad entre usuario – ZED – Institución competente que esté involucrada en los procesos exportadores (Aduanas, cámara de comercio, etc).
- Impulsar el desarrollo de parques industriales y tecnológicos que permita aumentar el nivel de industrialización en la región incrementando el número de puestos de trabajo y desarrollo de la región.
- Proponer al Gobierno Regional destinar una partida presupuestaria para la adquisición de servidores e instalación de fibra óptica dentro de la ZED Paita con la finalidad de equipar y brindar servicios de almacenamiento en la nube a usuarios de la ZED.

E. Propuesta Estratégica relacionada al Comercio Exterior.

- Aprovechar los TLC firmados por nuestro país para que sirvan de herramienta para la creación de un plan de diversificación productiva con el fin de promover las actividades permitidas.

F. Propuesta Estratégica relacionada a la logística de Distribución.

- Promover que las empresas importadoras que distribuyen sus productos en todo el territorio peruano, utilicen el puerto de Paita como punto de llegada de

su mercancía para ser distribuidos en la zona norte y nororiente del territorio peruano, generando un ahorro en costos de distribución.

- Proponer a ENAPU (Empresa Nacional de Puertos del Perú) la autorización del ingreso de cargas consolidadas al puerto de Paita, es decir un contenedor combinado de productos diversos que varias empresas importan compartiendo el espacio y el costo de importación según mercancía; actualmente sólo se permite la llegada de este tipo de carga en el puerto del Callao generando a las empresas independiente si son usuarias o no costos de flete de Lima a regiones del norte del país.

Esta medida permitirá a las empresas de ZED que importan insumos en pequeños volúmenes directamente a la ciudad de Paita, un ahorro considerable en costos de transporte.

- Proponer la posibilidad de convertir al aeropuerto de Piura que actualmente cuenta con un proyecto de ampliación en un aeropuerto internacional con destinos comerciales como Panamá, Colombia y estableciéndola como una aduana de ingreso y salida de productos producidos en el norte del país, optimizando el proceso de exportación y generando ahorro en fletes internacionales. Actualmente las empresas exportadoras deben enviar sus productos a Lima para que posteriormente sean enviados a su destino final.

G. Propuesta Estratégica relacionada a la Infraestructura

- Los agentes de gestión de las ZEE deben proponer al gobierno central y regional planes de inversión para mejorar y potenciar la calidad de energía eléctrica de la ciudad de Paita incrementando el voltaje permitiendo así que las empresas que cuenten con tecnología sofisticada y requieran de una mayor demanda de energía y logren instalarse en esta zona de desarrollo, de igual manera con el recurso hídrico que permita abastecer a empresas que necesiten un alto consumo de metros cúbicos de agua potable sin afectar a la población.
- Solicitar al Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones que se realice el tendido de fibra óptica en la provincia de Paita por un mayor número de operadores permitiendo generar una mayor oferta y descongestionando de la red actual que se encuentre en Piura, permitiendo así a las empresas una mayor rapidez en sus actividades tecnológicas

CAPITULO VI. CONCLUSIONES

6.1 CONCLUSIONES

Las presentes conclusiones se encuentran elaboradas en base a los objetivos propuestos del presente estudio.

Objetivo General: Establecer propuestas estratégicas que promuevan el relanzamiento de la Zona Especial de Desarrollo Paita (ZED Paita).

- Actualmente las ZED se autofinancian con el alquiler de los espacios de sus lotes dentro de su territorio, ingresos que usan para cubrir gastos corrientes como planilla, servicios básicos, vigilancia, etc. lo que a su vez es una limitante para mejoras de infraestructura, tecnología y gastos promocionales. Asimismo, el gobierno regional no cuenta con ninguna partida presupuestaria destinada al apoyo para la gestión del mejoramiento de la ZED.
- El desarrollo del comercio doméstico y el aumento de la empleabilidad depende del involucramiento del gobierno en la difusión de la información, mejoras en la infraestructura y la interconectividad de todas las instituciones involucradas en la operatividad de la ZED.
- La implementación de planes de comunicación con instituciones involucradas como la Cámara de Comercio, Promperú, Mincetur, Adex y AZFA (Asociación de zonas francas de las Américas) como una propuesta estratégica para el relanzamiento de la ZED Paita es crucial e importante ya que busca fomentar la colaboración industrial, reducir costos logísticos, favorecer el intercambio y desarrollo tecnológico conjunto incluyendo los incentivos tributarios y arancelarios. Planes de comunicación como impulsar ferias informativas regionales o nacionales, congresos, expo ferias, conferencias internacionales con panelistas especializados en el tema.
- No existe un área de capacitación y entrenamiento dentro de la ZED ni institución especializada en la región Piura que permita explicar a detalle las diferentes normativas de estas zonas especiales, así como trasladar su experiencia en la operatividad como difundir sus ventajas y desventajas a los profesionales interesados en formar parte de una empresa dentro de la ZED.
- La ZED Paita necesita mayor compromiso e involucramiento del gobierno central y regional que permita ejecutar proyectos de inversión en mejorar la infraestructura y

abastecimiento en energía y agua potable a población y empresas industriales que necesitan mayor demanda de estos servicios para invertir en la ZED.

Objetivo Específico: Analizar la situación actual de las Zonas Especiales de Desarrollo en el Perú.

- Al cierre del 2021 las exportaciones realizadas desde las ZEE actualmente operativas en el Perú lograron alcanzar los 84 millones de dólares, reflejando un incremento del 30 % con respecto al 2020 y un 34 % con respecto al año 2019. La ZED con mayor participación en las exportaciones es la ZED Paita con una exportación de 75 millones y seguido de Matarani con 5 millones de dólares.
- Las zonas especiales de desarrollo no incluyen actividades que ya se encuentran generando retorno de inversión para la región, por ejemplo, los productos hidrobiológicos, minerales, derivados de petróleo entre otros, debido que podría generar un conflicto entre las empresas que se encuentran fuera y la posibilidad que se instale una nueva empresa que se dedique a estas actividades en las zonas especiales de desarrollo, debido a que se puede establecer una competencia desleal.
- Según el presente estudio se ha observado que las ZEE en el Perú no trabajan de manera sinérgicas si no de manera independiente por lo que existe una oportunidad de fortalecer los nexos entre las ZED ya existentes en el Perú, para identificar mejoras en la gestión y coordinación de procesos más eficientes a través de espacios de networking.
- Promocionar algún proyecto de ley que busque tener dentro de la normativa una normativa para incluir la venta al consumidor final bajo el amparo del régimen estipulado para la ZED Paita.
- Es necesaria la total transformación digital de los sistemas y conexiones que involucran todos los procesos de las ZEE en el Perú puesto que promueven cambios en el funcionamiento de las empresas usuarias y permite la entrada de multinacionales.
- La exoneración de los impuestos a los usuarios de la ZED permite que estos utilicen el ahorro para reinvertirlo en nuevos equipos tecnológicos, así como mejorar su infraestructura, permitiendo optimizar sus procesos industriales.

Objetivo Específico: Analizar los casos de éxitos en el ámbito internacional.

- A nivel mundial de los casos de éxito de ZEE se identificó a China como el pionero y el que mejor gestionó el crecimiento de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) en cuanto a su ubicación estratégica cerca de los puertos y principales vías de comunicación, reducción de sus importaciones para potenciar su sector manufacturero, además de implementar medidas económicas logrando de esta manera ser líder en la economía mundial; este modelo fue tomado como base para que los demás países Latinoamérica lo repliquen en sus países aprovechando la ubicación de los puertos.
- La exoneración tributaria en diferentes países de Latinoamérica no se le otorga al usuario en su totalidad si no de manera progresiva como por ejemplo Colombia goza una exoneración total dentro de los cinco primeros años pagan el 0 % del IR y posteriormente deben pagar el 50 % del IR, mientras que en Ecuador la exoneración por diez años y posterior a ello tienen un descuento del 10% del IR, sin embargo, en el Perú la exoneración es al 100% con tiempo indefinido.
- Otro factor de éxito en las ZEE internacionales es el mayor involucramiento y compromiso de parte del gobierno que impulsaron medidas económicas como invertir en la infraestructura y tecnología con la finalidad de impulsar la industrialización.
- Las ZEE del Perú deben firmar acuerdos cooperativos con otras ZEE de Sudamérica como por ejemplo las ZEE de Colombia, que es uno de los referentes de éxito dentro de Latinoamérica, con la finalidad de intercambiar información en materia de inversiones y desarrollo operativo de las ZEE.

Objetivo Específico: Identificar los factores que contribuyen al desarrollo competitivo de la ZED Paita.

- ZED Paita se está convirtiendo en una zona atractiva para los importadores cuyos productos son comercializados en el norte y noroeste del Perú; que por su ubicación geográfica cerca al segundo puerto más importante del país brinda mayor conectividad entre los empresarios productores y sus clientes eligiendo como punto de llegada no

al puerto de Callao si no al puerto de Paita generando un ahorro del costo del flete para el traslado de sus productos a sus plantas.

- La provincia de Paita no cuenta con adecuados servicios de energía eléctrica y de agua potable, los mismos que a la fecha ha venido siendo una limitante para las grandes empresas industriales que se quieran instalar en la ZED Paita, es así que por esta causa se perdió la instalación de una empresa China, productor de acero.
- ZED Paita no percibe financiamiento de parte del gobierno central y regional, su único ingreso se centra en el arrendamiento de lotes de los usuarios cubriendo los gastos de servicios básicos, seguridad, planilla, etc. Se ha identificado el poco involucramiento del estado hacia las ZEE en no contar con una línea presupuestal para mejorar las condiciones de su infraestructura ni apoyar en la difusión de la misma a nivel nacional.

CAPITULO VII. RECOMENDACIONES

- Promover encuentros operativos para el intercambio de mejores prácticas de gestión y desarrollar talleres de inversiones para los funcionarios que administran las ZED.
- Implementar las estrategias propuestas para promover el relanzamiento de la ZED Paita con la finalidad de incrementar el desarrollo económico de la región.
- Se sugiere que el gobierno incorpore en la normativa de la ZED el involucramiento del sector comercial minoritario dentro de las actividades permitidas.
- Brindar mayor información sobre el funcionamiento y operatividad de la ZED Paita hacia nuestros empresarios, influyendo en ellos generando la internacionalización de sus empresas.
- Contar con una gestión gubernamental eficaz y comprometida para impulsar en proyectos de inversión en infraestructura de la provincia de Paita, que ayudarán a un buen funcionamiento para alcanzar el éxito de los futuros inversionistas.
- Fortalecer el uso del puerto de Paita como un beneficio adicional por la cercanía a la ZED para las empresas exportadoras e importadoras.
- Desde 1991 en Colombia se inició el proceso de liquidación de las zonas francas con la finalidad de privatizarlas, y pasaron a ser administradas por el sector privado debido a la desigualdad de distribución de recursos de parte del gobierno y las limitaciones de inversión que generaba al ser administrada por una entidad pública.
- En países como Colombia y República Dominicana uno de sus factores clave de éxito en las ZEE, se ha debido en gran medida de la efectividad en las que son administrados por el sector privado implementando sus propias estrategias para su sostenibilidad en el tiempo y su éxito ofreciendo una buena infraestructura, servicios de apoyo y operando con menos trámites burocráticos a usuarios y potenciales inversionistas nacionales y extranjeros.
- Teniendo los casos de éxito de Colombia y República Dominicana, se propone la participación del sector privado en la gestión administrativa y operativa de las ZEE a nivel nacional como soporte para el óptimo funcionamiento y sostenibilidad en el tiempo, debido a que el sector privado buscará el retorno de su inversión a través de un plan de inversión y construcción de un ambiente favorable para los nuevos inversionistas.
- Las condiciones políticas necesarias dependen de que el estado debe convencerse que las ZEE son zonas capaces de generar mayor empleabilidad, sostenibilidad

económica, foco de mayor atracción de inversión extranjera; brindarles un ambiente de inversión seguro desde una perspectiva política, social y ambiental. Las condiciones engloban no sólo a tema tributarios si no a relacionados con facilidades en temas administrativos, operativos, tratamiento especial, plan promocional e informativo de la ZEE, y de esta manera cumplen con el objetivo de seguir atrayendo más inversionistas. El gobierno debe enfocar e incluir en sus planes políticas públicas a las ZEE de tal manera que aliente al sector privado y active actividades económicas permitidas.

7.3 REFERENCIAS

- Arévalo-Luna, G. A., & Arevalo-Lizarazo, G. A. (2019). Las zonas francas en Colombia: desarrollo empresarial y regional 2009 - 2016. *Apuntes del Cenes*, 38(68), pp. 151–184. <https://doi.org/10.19053/01203053.v38.n68.2019.8406>
- Asociación de Exportadores. (2020). *Tendencias y hábitos del consumidor 2020 y su impacto por COVID-19*. Informe Técnico, Centro de Investigación de economía y negocios globales, Lima. Obtenido de <http://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2020/05/TENDENCIAS-Y-HABITOS-DEL-CONSUMIDOR-2020-Y-SU-IMPACTO-POR-COVID-19.pdf>
- Banco Mundial. (2017). *Chile: Evaluación de las Zonas Francas. Informe Final*. Washington D. C.: Public Disclosure Authorized. Obtenido de <https://documents1.worldbank.org/curated/en/204581530216027729/pdf/ESP-Reporte-Final-ZFs-Chile.pdf>
- Banco Mundial. (16 de 06 de 2020). *Población rural (% de la población total)*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.RUR.TOTL.ZS?locations=PE&view=chart>
- Banco Mundial. (8 de Junio de 2021). *La economía global: en camino de un crecimiento fuerte pero desigual, ya que todavía pesa COVID-19*. Obtenido de <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2021/06/08/the-global-economy-on-track-for-strong-but-uneven-growth-as-covid-19-still-weighs>
- Becerra, D. L., Arellano, A., & Gutiérrez, P. (2017). Política fiscal para desarrollo: Implementación de zonas económicas especiales en México. *Revista Labor Interdisciplinaria de Desarrollo Regional*(31), 67-84. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7302240>
- Behrman, J. N. (1972). *The Role of International Companies in Latin America: Autos and Petrochemicals*. Lexington: Lexington Books.
- Burtscher, N., & Herwegh, A. (3 de 12 de 2018). *General Country Analysis*. Obtenido de <https://flatworldbusiness.files.wordpress.com/2018/12/peru.pdf>
- Cantos, S. (2020). *Importancia de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE) al territorio ecuatoriano / Importaciones*. Quito: Comercio Exterior.

- Castellanos, J. E. (2017). *Diseño de un modelo de procesos de gestión del conocimiento para la generación de ventajas competitivas: caso Zona Franca de Bogotá*. Bogotá: Universidad Antonio de Nebrija. Obtenido de <https://biblioteca.nebrija.es/cgi-bin/repositorio?TITN=79343>
- Castilla, A. A., Enciso, D., Sangay, C. P., & Vílchez, N. S. (2016). *Factores críticos de éxito para la competitividad de zonas económicas especiales en Perú*. Lima: Universidad ESAN. Obtenido de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/569/2016_MATC_15-1_01_RE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Centro de Investigaciones de la Economía Mundial. (2021). *Resumen sobre la evolución de la economía mundial*. La Habana: Centro de Investigaciones de la Economía Mundial. Obtenido de <http://obela.org/system/files/CIEM%20Resumen%20sobre%20la%20evoluci%C3%B3n%20de%20la%20Econom%C3%ADa%20Mundial%20%28PRIMER%20SEMESTRE%202021%29%20%20%20AGOSTO%202021.pdf>
- Del Castillo, M. A. (2017). *El Sistema de Zonas Económicas Especiales en el Perú: ¿Mito o realidad?* Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Retrieved from https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/9316/Marco%20Antonio%20del%20Castillo%20Condor_1.pdf?sequence=6&isAllowed=y
- Diputación de Granada. (Abril de 2015). *Granadaempresas*. Obtenido de <https://granadaempresas.es/guiainter/21preseleccion.html>
- Ekos. (2019). Zonas Especiales de Desarrollo son una realidad. *Ekos*, 1. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/zonas-especiales-de-desarrollo-son-una-realidad>
- Ekos. (18 de Mayo de 2021). *5 cosas que debes saber sobre el estado de la economía mundial*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/5-cosas-que-debes-saber-sobre-el-estado-de-la-economia-mundial>
- Flores, C. (2021). *Importancia de las zonas económicas especiales en el comercio internacional*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Obtenido de https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4732/Importancia_

zonas_economicas_comercio_internacional_2021_keyword_principal.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Fondo Monetario Internacional. (2021). *Fiscal Monitor Database of Country Fiscal Measures in Response to the COVID-19 Pandemic*. Washington DC: Fondo Monetario Internacional.

Fondo Monetario Internacional. (2021). *List of LIC DSAs for PRGT-Eligible Countries. As of 28 February*. Washington DC: Fondo Monetario Internacional.

Gómez, F., Molina, E., & Flores, M. (2019). Complejidad económica de las zonas económicas especiales en México: Oportunidades de diversificación y sofisticación industrial. *Ensayos Revista de Economía*, 38(1), 1-40. Retrieved from <https://doi.org/10.29105/ensayos38.1-1>

INEI. (2020). *Estadísticas de las tecnologías de información y comunicación en los hogares: Octubre - noviembre - diciembre 2019*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Estadísticas ambientales*. Lima: INEI. Obtenido de <https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/09-informe-tecnico-estadisticas-ambientales-ago-2020.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Estadísticas de las tecnologías de información y comunicación en los hogares*. Lima: INEI. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe_tic_abr-may_jun2020.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Estado de la población peruana 2020*. Lima, Perú: Fondo de población de las naciones unidas. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1743/Libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Variación de los indicadores de precios de la economía*. Lima: INEI. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/09-informe-tecnico-n09_variacion-de-precios_agosto2020.pdf

Jiménez, H. A. (2018). *Apertura comercial, zonas francas y crecimiento económico: el caso de la República Dominicana*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. Obtenido

de

https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/686583/jimenez_pichardo_huasca_r_agusto.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Johanson, H., & Nilsson, L. (1997). Export Processing Zones as Catalysts. *World Development*, 25(12), 387-402.
- Lillo, C. E. (2008). *Opciones y análisis de crecimiento para ZOFRI S.A. durante el periodo 2007-2015*. Santiago de Chile: Universidad de Chile. Obtenido de https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/103014/lillo_cg.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Lukash, E. N., & Bukharova, E. M. (2019). Analysis of the Effect of Territories with Special Legal Regimes on the Regional Development of Russia: An Econometric Approach. *Studies on Russian Economic Development*, 30(2), 221–228. Obtenido de <https://doi.org/10.1134/S10>
- Mesquita, M., Volpe, C., & Blyde, S. (2008). *Unclogging the Arteries. The Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade*. Washington, D.C: Inter-American Development Bank. Retrieved from <https://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1715280>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2021). *Special Area of Development Paita*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020). *Gobierno aprueba decreto de urgencia que amplía las transferencias de Arranca Perú en más de S/ 2 000 millones*. Obtenido de www.mef.gob.pe: <https://www.mef.gob.pe/es/noticias/notas-de-prensa-y-comunicados/6716>
- Ministerio de la Producción. (2020). Produce: “Se espera que al 2023 estén formalizados unos 100 mil emprendedores”. *Revista industria alimentaria*. Obtenido de <https://industriaalimentaria.org/blog/contenido/produce-se-espera-que-al-2023-estenen-formalizados-unos-100-mil-emprendedores>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (3 de Noviembre de 2021). *Zonas Especiales de Desarrollo Económico*. Obtenido de <http://www.inteligenciaproductiva.gob.ec/zonas-especiales-de-desarrollo-economico>

- Naciones Unidas. (2021). *World Economic Situation and Prospects as of mid-2021*. New York: Naciones Unidas.
- Naciones Unidas. (2021). *Actividades del Tercer Decenio de las Naciones Unidas para la Erradicación de la Pobreza (2018-2027)*. New York: Naciones Unidas. Obtenido de https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/A_76_234_S.pdf
- Parodi, C. (2020). *Impacto económico del COVID-19 en el Perú*. Informe económico, Círculos de Estudios Latinoamericanos (CESLA). Obtenido de https://www.cesla.com/archivos/Informe_economia_peru_mayo_2020.pdf
- Phlucker, R. F. (2019). *Zona Especial de Desarrollo Paita-ZED Paita*. Paita: ZED PAITA. Retrieved from https://iirsanorte.promperu.gob.pe/uploads/las_zonas_economicas_especiales_zed_2019.pdf
- Points, J. (2020). Conciencia sobre materiales en contactos con alimentos (FCM). *Industria alimentaria*(44). Obtenido de https://issuu.com/revistaindustriaalimentaria/docs/revista_ia_2019_expoalimentaria_44_baj_
- Ponce, C. (2020). Material de empaque en la industria alimentaria. *Industria alimentaria*(44). Obtenido de https://issuu.com/revistaindustriaalimentaria/docs/revista_ia_2019_expoalimentaria_44_baj_
- Ramos, A., Gayá, R., Campos, R., & Michalczewsky, K. (2012). *Marcos teóricos para el análisis de las zonas de procesamiento de exportaciones en América Latina y el Caribe*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Retrieved from <https://publications.iadb.org/es/publicacion/15218/marcos-teoricos-para-el-analisis-de-las-zonas-de-procesamiento-de-exportaciones>
- Red de Comunicación Regional. (12 de Marzo de 2018). *CETICOS: Potente Zona de Desarrollo Económico busca impulso empresarial*. Red de Comunicación Regional. Obtenido de <https://www.rcrperu.com/ceticos-potente-zona-de-desarrollo-economico-busca-impulso-empresarial/>
- Saha, S. (2020). Cinco tendencias que definen la industria alimentaria pos-COVID. *Industria alimentaria*(47). Obtenido de

https://issuu.com/revistaindustriaalimentaria/docs/revista_industria_alimentaria_47/s/11183267

Urrutia, N. (14 de Enero de 2021). *Entre elecciones y protestas: Riesgo político en Perú en el 2021*. Obtenido de <https://www.controlrisks.com/es/our-thinking/spanish/entre-elecciones-y-protestas-riesgo-politico-en-peru-en-el-2021>

Vera, N. (10 de Septiembre de 2021). Nuevos ministros y política económica clara: los retos de Castillo para recuperar confianza empresarial y calificación de Perú. *América Económica*, pág. 1. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/nuevos-ministros-y-politica-economica-clara-los-retos-de-castillo-para>

Yankov, K., Moiseev, A., & Evgrafov, D. (2016). Problems and prospects of special economic zones in Russia. *Studies on Russian Economic Development*, 27(3), 311-317. Obtenido de <https://doi.org/10.1134/S1075700716030151>

ZEDE Litoral. (3 de Noviembre de 2021). *ZEDE*. Obtenido de <https://www.zedelitoral.ec/es/about-us>

ANEXOS

Anexo 1. Entrevista

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

La presente entrevista será realizada con el objetivo de conocer el funcionamiento de la ZED Paita y que aspectos se deberían tener en cuenta para su relanzamiento. Las respuestas se tratarán de forma confidencial y no se utilizarán para ningún otro propósito que no sea la investigación en curso.

1. Experiencia que tiene usted desarrollando actividades dentro de la ZED Paita.
2. Describa el procedimiento de adquisición de bienes, así como la comercialización de productos.
3. De los beneficios tributarios, ¿Qué otros beneficios poseen la ZED Paita a los usuarios?
4. ¿Considera que la normativa y los procedimientos en que se realizan en la ZED Paita son demasiados complejos y burocráticos?
5. ¿Cree usted que dentro de la lista de actividades contemplados en la norma de la ZED Paita se podría agregar alguna actividad que pueda acelerar el crecimiento de la ZED Paita?

Anexo 2. Entrevista a Empresarios fuera de la ZED Paita.

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

1. ¿Cuántos años tiene en el mercado y cuál es el rubro del negocio?
2. ¿Cuál es su procedimiento logístico, distribución y comercialización de sus productos?
3. ¿Conoce usted la existencia de la Zona Especial de Desarrollo Paita?
4. ¿Conoce usted los beneficios que posee las empresas instaladas en la ZED Paita?
5. ¿Qué factores considera usted para no estar ubicado dentro de la ZED PAITA?
6. ¿Le gustaría o preferiría que la empresa en la que trabaja se encuentre ubicada en ZED PAITA?

Anexo 3. Cuestionario de encuesta

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Buenos días/buenas tardes, estamos realizando una exploración de criterios en torno al estado de opinión sobre el funcionamiento de la ZED Paita y que aspectos se deberían tener en cuenta para su mejora. Se requiere su cooperación y la respuesta que proporcione no puede ser correcta o incorrecta, ya que representa su estándar personal para la pregunta que se hace aquí.

La encuesta consta de 7 preguntas o afirmaciones, por lo que le pedimos que marque con una X la respuesta deseada. Le pedimos que sea lo más honesto posible en sus respuestas, le garantizamos su anonimato y le agradecemos de antemano su cooperación.

Datos generales

Sector en el que se encuentra la empresa

- Manufactura o producción de mercancías
- Maquila o ensamblaje
- Almacenamiento de mercancías
- Agroindustria y agroexportación
- Distribución
- Comercialización
- Reparación de maquinarias y equipos

Años de funcionamiento dentro de la ZED Paita

- Menos de 1 año
- De 1 a 5 años
- De 5 a 10 años
- Más de 10 años

Preguntas

1. ¿Como conoció de la ZED Paita y sus incentivos?
 - () A través de un amigo
 - () A través de otras empresas
 - () A través de un comunicado o publicidad de la ZED Paita
 - () A través de otras instituciones públicas
 - () Otros, _____

2. ¿Qué características considera usted que tiene la ZED Paita, que la diferencia del resto de ZEE del Perú?
 - () Infraestructura
 - () Calidad del servicios
 - () Menores costos
 - () Mejores incentivos
 - () Otros, _____

3. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la atención y el servicio que le brinda la administración de la ZED Paita?
 - () Muy satisfecho
 - () Satisfecho
 - () Ni satisfecho ni insatisfecho
 - () Insatisfecho
 - () Muy insatisfecho

4. ¿Cómo cataloga usted la influencia de la ZED Paita en el desarrollo de su empresa?
 - () Muy positiva
 - () Positiva
 - () No ha influido

- Negativa
 - Muy negativa
5. ¿Estaría dispuesto a recomendar los servicios de la ZED Paita?
- Si
 - No
6. ¿Desde su punto de vista cual es el conocimiento que tiene el sector empresarial peruano de los incentivos y beneficios de la ZED Paita?
- Conocimiento muy alto
 - Conocimiento alto
 - Conocimiento medio
 - Conocimiento bajo
 - Conocimiento muy bajo
 - Sin conocimientos
7. ¿A su criterio que acciones se deben acometer en el área administrativa la ZED Paita para incrementar el número de empresas instalas?
- Mejorar los niveles de satisfacción de sus clientes
 - Mejorar sus estrategias de comunicación
 - Incrementar los incentivos
 - Mejorar sus servicios
 - Otros, _____

¡GRACIAS POR SUS RESPUESTAS

Anexo 4. Tabulación de Resultados

	Sector en el que se encuentra la empresa	3.¿ Cual es su nivel de satisfacción con la atención y el servicio que	4.¿Cómo cataloga usted la influencia de la ZED Paita en el desarrollo de	5.¿Estaría dispuesto a recomendar los servicios de la ZED Paita?	6.¿Desde su punto de vista cual es el conocimiento que tiene	7.¿A su criterio que acciones se deben acometer en el área	
1	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar sus estrategias de comunicación	
2	Almacenamiento de mercancías	Muy satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento alto	Mejorar los niveles de satisfacción de sus	
3	Agroindustria y agroexportación	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento muy bajo	En realidad quisiera haber podido marcar "Todas las	
4	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Mejorar sus estrategias de comunicación	
5	Manufactura o producción de mercancías	Ni satisfecho ni insatisfec	Positiva	Si	Conocimiento medio	Mejorar sus estrategias de comunicación	
6	Maquila o ensamblaje	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar sus servicios	
7	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Incrementar los incentivos	
8	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar sus servicios	
9	Almacenamiento de mercancías	Ni satisfecho ni insatisfec	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar los niveles de satisfacción de sus clientes	
10	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento muy bajo	Mejorar sus estrategias de comunicación	
11	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Incrementar los incentivos	
12	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar sus servicios	
13	Almacenamiento de mercancías	Ni satisfecho ni insatisfec	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar los niveles de satisfacción de sus clientes	
14	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Mejorar sus estrategias de comunicación	
15	Manufactura o producción de mercancías	Ni satisfecho ni insatisfec	Positiva	Si	Conocimiento medio	Mejorar sus estrategias de comunicación	
16	Maquila o ensamblaje	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar sus servicios	
17	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Incrementar los incentivos	
18	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar sus servicios	
19	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento muy bajo	Mejorar sus estrategias de comunicación	
20	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Incrementar los incentivos	
21	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Mejorar sus estrategias de comunicación	
22	Manufactura o producción de mercancías	Ni satisfecho ni insatisfec	Positiva	Si	Conocimiento medio	Mejorar sus estrategias de comunicación	
23	Maquila o ensamblaje	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar sus servicios	
24	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Incrementar los incentivos	
25	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar sus servicios	
26	Almacenamiento de mercancías	Ni satisfecho ni insatisfec	Positiva	Si	Conocimiento bajo	Mejorar los niveles de satisfacción de sus clientes	
27	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento muy bajo	Mejorar sus estrategias de comunicación	
28	Manufactura o producción de mercancías	Satisfecho	Positiva	Si	Conocimiento medio	Incrementar los incentivos	