



DYNA

ISSN: 0012-7353

Universidad Nacional de Colombia

García-Cáceres, Rafael Guillermo; Ospina-Estupiñan, Héctor Rodrigo
Evolución del modelo de zonas francas permanentes en
el mundo: Con un énfasis en el caso Latinoamericano
DYNA, vol. 84, núm. 202, 2017, Julio-Septiembre, pp. 221-229
Universidad Nacional de Colombia

DOI: <https://doi.org/10.15446/dyna.v84n202.59402>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=49655539025>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en [redalyc.org](https://www.redalyc.org)

Continuing evolution of model free. Evolution of trade zones in the world with an emphasis in the Latin American

Rafael Guillermo García-Cáceres ^a & Héctor Rodrigo Ospina-Estupiñan ^b

^a School of Industrial Engineering, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia (UPTC), Sogamoso, Colombia. rafael.garcia01@uptc.edu.co

^b Universitaria Agustiniana (UNIAGUSTINIANA), Bogotá, Colombia, rospina@uniagustiniana.edu.co

Received: August 2nd, de 2016. Received in revised form: October 10th, 2016. Accepted: February 16th, 2017

Abstract

Trade zones (TZ) has been an important pole as a driver of contemporary world economic development. The article presents the different typologies of the zones, and describes their evolution in the world, their economic and social impact and the distinctive factors of their development in the Latin America region. The results show that the region has one of the highest development dynamics of the TZ in terms of both number and employment, however, the impact is low in the development of value in both the human and innovation aspects. It is necessary to strengthen the TZ model that governments encourage the development of downstream productive processes and associated support processes, both in increasing value and improving the quality of life of human capital, as well as in the aspect of legal mechanisms in order to improve the international trade and thus to maintain the dynamics of development.

Keywords: Free Zone; supply chain; globalization; economic development.

Evolución del modelo de zonas francas permanentes en el mundo: Con un énfasis en el caso Latinoamericano

Resumen

Las zonas francas han sido un importante polo dinamizador del desarrollo económico mundial contemporáneo. El artículo presenta las diferentes tipologías de las zonas, y describe su evolución en el mundo, su impacto económico y social y los factores distintivos de su desarrollo en la región Latinoamérica. Los resultados muestran que la región tiene una de las más altas dinámica de desarrollo de las ZFP tanto en número como en empleo, no obstante, el impacto es bajo en el desarrollo de valor tanto en el aspecto humano como en la innovación. Es necesario para potenciar el modelo de ZFP que los gobiernos incentiven el desarrollo de procesos productivos ascendentes y de procesos de soporte asociados, tanto en el aumento de valor y mejora de la calidad de vida del capital humano, como en los mecanismos legales en pro del comercio internacional para mantener la dinámica de desarrollo.

Palabras clave: Zona Franca; cadena de valor; globalización; desarrollo económico.

1. Introducción

La zona franca (ZF) representa uno de los mecanismos utilizados por los Estados para desarrollar la inversión Extranjera (IED). Las ZFs han sido un mecanismo generador de exportaciones, fue su misión sustantiva en los años noventa, y de empleo, especialmente desde la primera década del siglo XXI. Los primeros indicios de la aparición de las ZFs especiales (ZFEs) se remontan al siglo XIII en España,

cuando el Rey Alfonso X de Castilla, “El Sabio” otorgó concesiones especiales al puerto de Cádiz, una vez fue liberado de los musulmanes, para el trasbordo de mercancía como parte de una estrategia económica que incluía la reforma de la moneda y la promoción de numerosas ferias de comercio. Así mismo, en 1242 las ciudades de Hamburgo y Bremen desarrollan una alianza comercial denominada la Liga Hanseática que buscaba desarrollar intercambios comerciales con Rusia y Europa del Norte, más adelante en

How to cite: García-Cáceres, R.G. and Ospina-Estupiñan, H.R., Evolución del modelo de zonas francas permanentes en el mundo: Con un énfasis en el caso Latinoamericano DYNA, 84(202), pp. 221-229, September, 2017.

el siglo XVI, los puertos de Trieste, Génova y Marsella se convierten en los dinamizadores de las franquicias aduaneras del comercio europeo, iguales derroteros tuvieron en el siglo XVIII, Adén, Gibraltar y Singapur [1]. La evolución principal de las ZFs se da en el siglo XX después de la segunda guerra mundial, cuando se dio sistemática y paulatinamente en todos los continentes siendo actualmente sus principales exponentes Asia y Latinoamérica.

Esta figura evoluciona gracias al surgimiento de las nuevas condiciones y políticas establecidas para el comercio internacional como son los tratados de libre comercio (TLC), los acuerdos comerciales transregionales, e intercontinentales y la liberación y minimización de aranceles, medidas que han propiciado que las empresas se integren a los países a través de las nuevas dinámicas industriales. La aplicación de estos desarrollos implica desafíos en términos de productividad que incluyen avances logísticos en infraestructura, transporte eficiente, almacenaje y despachos inteligentes, tanto en los esquemas de recorrido e integración de insumos y fabricación como en la confiabilidad y velocidad de entrega de los insumos, bienes y servicios conexos [2,3]. Todo ello está soportado ahora por el creciente y vertiginoso desarrollo y posibilidades de acceso a nuevas alternativas de mercados y tecnología de comunicaciones que facilitan el flujo de materiales e información en contextos globales. [4] explica que en el momento en que las organizaciones consideraron el factor tecnológico como determinante de las ventajas comparativas, el comercio paso a fundamentarse en las ventajas absolutas, basado en la instauración de las diferencias tecnológicas internacionales que ponen en entredicho el concepto de las ventajas comparativas [5].

[6,7] presentan algunos de los primeros análisis de instancias como las ZFs, los cuales cobran una inusitada relevancia debido a que la figura económica facilita la operación de la Cadena de Abastecimiento (CA) para que sea más efectiva, en sintonía con las exigencias de la operación global [5,8]. Otros elementos se han incorporado en la conformación del actual tejido constitutivo del comercio internacional, como son la multiculturalidad empresarial endógena en las empresas, cambios alineados al establecimiento de gobiernos corporativos, la necesidad de sincronizar los procedimientos productivos en diversas regiones del mundo e integrarlo en modelos eficientes en términos de costo, conceptos que justifica estrategias como la de ZF. Desde la década pasada y en lo corrido de los primeros lustros del siglo XXI, la relación entre el desarrollo de las estructuras organizacionales que incorporan procedimientos productivos descentralizados van acompañadas de segmentación de actividades y protocolos generalizados de producción junto a la asimilación de conocimientos, adquisición de desarrollo e innovación tecnológica, especialización y empoderamiento del colaborador de la organización. Esto en conjunto permite abaratar sustancialmente los costos, y aumentar las coberturas de mercado y apertura de nuevas oportunidades de mercado en economías emergentes o en vías de desarrollo.

El trabajo presenta el desarrollo de las ZFPs, los componentes fundamentales del proceso y desarrollo de los esquemas de comercialización internacional actual. Se

realiza una revisión de la literatura, la evolución de la figura de las ZFs, su impacto económico y social y los factores que caracterizan su desarrollo en Latinoamérica. La información obtenida permitió determinar el contexto de desarrollo de las ZFP. Al respecto, la región muestra una de las más altas dinámica de desarrollo de las ZFP tanto en número como en su impacto en el empleo, no obstante, el impacto es bajo en lo que atañe a diversificación de los tipos en especial hacia aquellos de más valor, tanto en el aspecto humano como en el de innovación. Es necesario para potenciar el modelo de ZFP incentivar por parte de los gobiernos el desarrollo de un proceso productivo ascendente y de procesos de soporte asociados, tanto en el aumento de valor del capital humano y mejora de su calidad de vida como en el aspecto de mecanismos legales en pro del comercio internacional, todo ello para mantener la dinámica de desarrollo.

2. Desarrollo

Las ZF son un instrumento esencial en la estrategia de industrialización con orientación a la exportación centrada en la IED. Los países se encuentran “compitiendo entre sí para ofrecer...incentivos y...privilegios lo más generosos posibles para atraer a los inversores y a los empresarios” [9]. Las ZFs permiten diversificar el desarrollo industrial, mejorar la situación fiscal, gracias al ingreso de nuevos recursos por pago de impuestos, regalías, transferencias tecnológicas; e impactar positivamente en el mejoramiento social de la población, al generar nuevos puestos de trabajo [10]. También es destacable la manera como las ZFs han sido base para el crecimiento moderno del comercio, ya que contribuye a diversificar la exportación de productos desde diversos y distintos lugares del mundo, coadyuvando a la integración de procesos productivos, convirtiéndose en vectores del desarrollo de empresas manufactureras descentralizadas, para estimular procesos productivos más rentables y mejorar las capacidades productivas, sociales y económicas de las naciones que apuestan fuertemente a este modelo de negocio [2]. El avance de la ZF se marca en su proliferación, vinculando cada vez a más países, y diversificación, incorporando diversos sectores productivos y de servicios [11].

2.1. Tipologías y funcionalidades de las ZF

Un estudio de la OIT [2] señala que, hoy en día, países del escenario Latinoamericano como Colombia o Uruguay y R. Dominicana, cuentan con ZFs diseñadas específicamente para empresas de sector, bajo la figura de Zona Franca Permanente Especial (ZFPE), que agrupan a empresas dedicadas a un solo sector de la economía como p.e. los textiles. Por su parte, la Zona Franca Permanente (ZFP) se define como el área donde se establecen diversas empresas que se desempeñan en diversos sectores de la economía sin distingo de ser industriales, comerciales o de servicios. A este conglomerado lo gerencia un operador, el cual tiene la licencia de concesión para administrar la zona [12]. Esta connotación ha sido tomada como referente para mostrar la evolución de las ZFs en el contexto histórico y económico moderno en el mundo [11]. La ZFP, la cual en esencia es

similar a las ZFs comunes, disfruta de las mismas exenciones de impuestos y demás ventajas del modelo de negocio, asumiendo además la función productiva, que consiste en desarrollar adicionalmente procesos de fabricación, transformación, envasado o re envasado y empacado de materiales destinados bien sea para la exportación, sin necesidad de realizar trámite de nacionalización ni pago de impuestos locales, o bien para abastecer un mercado local con preferencias arancelarias.

[13] Definen objetivos según las diferentes figuras de las ZFs, así como sus características, contemplando los diversos usos que los gobiernos le dan a esta figura económica, bien sean para comercio, industria, aduana, puertos libres, etc. La clasificación contempla las siguientes tipologías de ZF.

- Custom Bonded Factories, (CBF), son organizaciones industriales que orientan su productividad al ejercicio exportador, se ubican en zonas determinadas por el gobierno, pero se pueden ubicar en cualquier lugar del territorio, para el caso de nuestro estudio las denominaremos (ZFP) y gozan de los privilegios y exenciones provistas por el gobierno que rige la ZF.
- Custom Bonded Warehouse (CBW), ésta es la más clásica de las ZFs, *Free Trade Zone* (FTZ), asociada a zonas no mayores de 50 hectáreas, dedicadas al almacenamiento temporal, trasbordo, aduanas y logística de mercaderías que están dirigidas a la exportación.
- Export processing zones (EPZ), se configuran como áreas aisladas, que se determinan como conglomerados industriales y que no tienen ninguna injerencia por parte del país patrocinador, en lo referente a impuestos y trabas arancelarias y aduaneras, estas serán denominadas (ZFPE), Zonas Francas Permanentes Especiales, en ellas se pueden realizar todo tipo de actividades comerciales o industriales y se ubican en lugares donde el proceso logístico se les facilite como aeropuertos y puertos.
- Freeport, es cuando un territorio de un país, como un puerto o una ciudad, se convierten en una ZFPE, se caracterizan por qué se puede desarrollar cualquier tipo de actividad comercial, sin límites ni montos económicos, se pueden transar y vender productos en los mercados locales e igualmente están libres de impuestos, ejemplos de este modelo son Colon en Panamá o Hong Kong en China.
- Special Economic Zones, estas ZFs, son especiales en el sentido que son zonas geográficas delimitadas en donde los controles fiscales y aduaneros del país otorgante no tienen ninguna injerencia, la ZF cuenta con un régimen normativo diferente al del país, este marco como se le denomina se extiende a los aspectos de orden comercial, legal y lo regula un consejo de gobierno.

El principal incentivo para la implementación de estos centros productivos en un contexto de CA son las diferencias de calidades y costos, especialmente laborales, que se dan en países con economía emergente o en desarrollo a favor de las empresas [14]. Finalmente, las ZF permiten generar un enfoque de manejo que converge en dos tipos de modelos: 1. por un lado están los Administradores u Operadores Económicos Autorizados, los cuales pueden ser alianzas público-privadas o privadas, quienes se encargan del desarrollo de las zonas según su clasificación y 2. Están los

Tabla 1.
Experiencias de diversificación de ZF.

Tipo de Zona	Objetivo de Desarrollo	Actividades	Mercados
Con su base en los aeropuertos	Carga aérea y transbordo	Almacenaje, transbordo	Re-exportación y doméstico
Parques de Ciencia y Tecnología	Promover la alta tecnología y las industrias basadas en ciencia	Actividades de alta tecnología	Doméstico y exportación
Software e Internet	Desarrollo de software y servicios de tecnología de la información	Software y otros servicios de tecnología de la información	Exportación
Villas de Carga o Parques Logísticos	Apoyo logístico	Almacenaje, transbordo	Re-exportación
Zonas especializadas	Promover industrias específicas	p.e. Petroquímicas y otras industrias pesadas	Doméstico y exportación

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 2.
Experiencia de las ZF de Exportación en Latinoamérica en 2015.

Tipo de ZF	Concepto	Países de Latinoamérica
ZF PARA EXPORTACIÓN		
Diversificación Industrial	Permiten desarrollar procesos productivos integrados a CA, exento de impuestos y se especializan en ciertos segmentos de la industria, como textiles y tecnología.	Costa Rica, República Dominicana
Zonas de Importación y Sustitución		
Zonas Libres de Importación	Importación de productos para sustitución de mercado Local	Brasil
Zonas Mixtas		
Zonas de desarrollo permanente	Zonas especializadas en desarrollo de diversos segmentos de la industria	
Zonas especializadas para únicas compañías	Zonas destinadas a empresas o segmentos únicos de la industria	Colombia, Uruguay y Rep Dominicana
Zonas de tránsito y almacenaje ocasional	Zonas de bodegaje y almacenamiento o de producción únicamente para exportación	

Fuente: Elaboración propia.

usuarios quienes son los que se instalan en las ZF para realizar sus actividades comerciales. La Tabla 1 clasifica las Zonas Libres de Exportación en el contexto de diversificación presentes en Ibero-América.

A continuación se presenta la Tabla 2 con la experiencia latinoamericana en donde se evidencia la carencia de Parques de Ciencia y Tecnología asociados a la figura de ZF:

2.2. Impacto económico de las ZFs

Latinoamérica ofrece una serie de beneficios y ventajas competitivas que la hacen atractiva para la inversión. Según [15], la región posee más de 400 ZFPs de las 800 establecidas

en el continente y un mercado cercano a los 570 millones de habitantes. En la región se han establecido más de 50 TLC, entre ellos con naciones y bloques altamente industrializados como EEUU, China, Japón, Corea y la UE. En la región se generan a través de la figura más 900 mil empleos y cerca de 8000 compañías tienen asiento en las ZFs. El 65% de las exportaciones de la región, se derivan de las ZFPs y ZFPEs, estas a su vez pueden generar 8 veces más rápido empleo que las empresas normales del mercado, gozan de beneficios tributarios establecidos por cada país de la región, más del 45% del empleo de las ZFs es formal y cerca del 70% de ellas contratan servicios con empresas del país donde está asentada la ZF y sus CAs.

La implementación de esta estrategia se ha traducido en buena parte en procesos de maquila. La experiencia mexicana, p.e., ha mostrado la generación de un interesante volumen de empleo pero unido a un fuerte desbalance social, manifestado en bajas remuneraciones relativas. Estos hechos ponen en el debate procesos regulatorios centrados en fortalecer las capacidades de los Estados para negociar con las IED factores compensatorios como transferencia tecnológica, mejoras en la capacidad productiva, desarrollo de competencias y fortalecimiento del aparato productivo y logístico, innovación y sostenibilidad de los modos productivos [16]. La Tabla 3 muestra la evolución del intercambio económico en el mundo impulsado por ZFPs, ZFPEs y zonas económicas especiales - ZEEs.

La Tabla 3, muestra como las exportaciones en todo el mundo han venido creciendo, p.e. América Latina en el periodo de los 10 años tuvo un crecimiento del 4.5% en sus exportaciones y su tendencia de importaciones se mantuvo en crecimiento constante aunque con un saldo a favor de 0.2% por debajo de las exportaciones, sin embargo el caso más representativo es China, donde el crecimiento exportador es de doble dígito, cerca del 12% y sus importaciones han crecido a menos de un 1% sustentada por la necesidad de uso de commodities como petróleo, carbón o chatarra. El detalle de la operación de las ZFPs en 2011 de Centro América se muestra en la Tabla 4.

Tabla 3.
Exportaciones e importaciones entre 2001 y 2010 de las principales regiones del mundo, impulsadas por el auge de las ZFPs y ZEEs.

Región	Exportaciones 2001-2010		Importaciones 2001- 2010			
	US\$ MM	Vol. (M. Tons)	% Crecimiento	US\$ MM	Vol. (M. Tons)	% Crecimiento
MUNDO	10.1	4.9	5.1	9.1	6.1	3.0
América Latina y Caribe	12.4	7.8	4.5	10.6	6.4	4.3
EEUU	6.7	3.2	3.4	4.6	1.3	3.3
UE	11.0	4.9	6.1	8.0	5.3	2.7
Japón	11.5	2.6	8.9	7.4	5.8	1.7
Países Asiáticos en desarrollo	25.1	14.4	10.7	19.6	18.4	1.2
China	29.9	17.3	12.7	27.7	26.9	0.8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://website.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>

Tabla 4.
La generación de ZFPs y Empresas en Centro América

Factores y datos a 2011	Costa Rica	Salvador	Guatemala	Nicaragua	Panamá	Panamá zona libre colon	R. Dominicana	Total
# ZFPs y Em	256	16	24	35	14	2960	51 ZF, 586 Em	165 ZF, 5062 Em
IED Directa en ZFPs	470	ND	251	67	5	386	2.098	3.277
Exportación es desde ZFPs	4.833	2.238	350	1.200	70	11	4.080	12.782
Empleo en ZFPs	58.012	70.321	17.000	99.506	2.729	30.000	121.000	398.568

Em: empresas. Cifras en Millones de dólares (USD)

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de, SELA, Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2012). Influencia de las ZFPs en la diversificación productiva y la inserción de los países de América Latina y el Caribe. *I Conferencia de Autoridades Gubernamentales de ZFPs de América Latina y el Caribe Cali, Colombia*. Cali: SELA.

2.3. Evolución de las ZFPs e impacto en el empleo

En la década de los setenta sólo 29 países en el mundo habían avanzado en la creación de cerca de 665 ZFs [17]. En América Latina, en 1994, existían aproximadamente 66 zonas en 10 países [18]. Un estudio elaborado en 1998 por el SELA empezó a dilucidar un escenario prometedor con cifras y datos sobre el desarrollo de este esquema de producción y comercialización. Para el año de 1998 se encontraban registradas 850 ZFPs que generaban más de 27.000.000 de empleos alrededor del mundo. La CEPAL en 2002 hizo un estudio sobre el fenómeno de la ZF donde encontró que el número de países con ZFPs era de 116, para 2006 sobrepasaba los 130 y el número iniciando la segunda década del siglo XXI era de 135, esto debido principalmente a la consolidación económica de los países asiáticos y de Latinoamérica como economías emergentes y en desarrollo.

Los formatos de ZFs existentes también son muy diversos, entre estos se cuentan los modelos clásicos como los depósitos aduaneros, existentes en casi todos los países del continente, así como el modelo maquilador desarrollado e impulsado por México en varios países de Centroamérica, y nuevos y muy recientes modelos de ZFPE en el desarrollo de servicios, las cuales las encontramos en países como Colombia y Uruguay [3]. Actualmente se estima que se han creado más de 3.500 ZFs generando unos 66 millones de empleos de los cuales el 65% se encuentran operando en China.

Las ZFs, son consideradas una fuerte dinamizadora de empleos, sobre todo indirectos, esto se debe a la injerencia de las CAs en la instauración y desarrollo de la ZF. En países de la región, los impactos más significativos de empleo directo generado por la ZF se dan en países como R. Dominicana donde el 6.4% de la población económicamente activa trabaja en ZFs, otro país es Honduras con el 4.6%, pero en otras latitudes, como p.e. Emiratos Árabes se presenta una generación de empleo del 25%, Túnez 8% y Fiji el 10%. La experiencia muestra que el impacto en el empleo es mayor en naciones de población menor a los cinco millones de habitantes [17]. La Tabla 5 muestra la evolución e impacto en el empleo de las ZFPs:

Tabla 5.
Desarrollo de las ZFP en el mundo en los últimos 40 años.

	1975	1986	1995	2002	2007	2015
Número de países con ZFI	29	47	73	116	130	146
Número de ZFI	79	176	500	3000	3500	4300
China ejemplo aparte	N.D	N.D	N.D	13	26	187

ZFI: zona franca internacional.

Fuente: Singa (2007) y ANIF Asociación Nacional de Instituciones Financieras (2015).

Tabla 6.

Distribución de las ZFP en el mundo a 2015.

Región del mundo	Porcentaje de participación
Asia	43.6%
América del Norte	14.9%
América del Sur	6.9%
Africa	6.2%
Europa	6.1%
América Central	5.8%
Oriente Medio	2.8%

Fuente: AZFA, World Free Zones Org.

En cuanto a la diversificación del empleo, la ZFP lo llevan a cabo por medio de la extensión en el uso de mano de obra, conformación de redes de proveedores locales, actividades de ensamblaje parcial o total y desarrollos logísticos y de transporte. También se identifican beneficios en el desarrollo de servicios, empresas generadoras de investigación y conocimiento y tecnologías de la informática y las telecomunicaciones, desarrollo de software, call centers, operadores turísticos, consultoras, back office de sistemas, logística, desarrollo personal y profesional, entre otros.

China como líder ha utilizado sobre todo como modelo de ZF las Especial Economic Zones (EEZ); en segundo lugar encontramos a Norteamérica donde EE.UU y México, quienes gracias a sus tratados de integración, dinamizan de manera muy efectiva la simbiosis entre IED de parte de los Norteamericanos y las maquiladoras y procesadoras por parte de los Mexicanos. Latinoamérica participa con un significativo 12,7% del total, según datos de la Asociación de las zonas francas de las américa - AZFA a 2015 su distribución está contenida como muestra la Tabla 6.

La región asiática acumula actualmente cerca del 50% de las exportaciones mundiales de productos, impulsada por políticas de crecimiento enfocadas en la IED y la reconversión industrial, una creciente y económica mano de obra y una capacidad industrial sin par, en términos de economías de escala tanto productiva como logística [19]. La Tabla 7 muestra la distribución de ZFP en el mundo a 2014 y su impacto en el empleo.

Tabla 7.

Distribución de las ZFPs en el mundo año 2014

Región del Mundo	ZFP	%	Puestos de trabajo	%	Empresas Instaladas	%
Norteamérica y Centroamérica	479	44.7	2.539.535	5.6	8.462	1.7
Asia	153	14.3	40.738.884	89.1	475.176	92.2
Europa Central y del Este	93	8.7	245.619	0.5	5.622	1.1
Caribe	93	8.7	220.803	0.5	1.000	0.2
Suramérica	68	6.3	205.225	0.5	7.645	1.5
Europa	67	6.3	50.830	0.1	5.363	1.0
Africa	64	6.0	877.777	1.0	3.862	0.8
Oriente Medio	38	3.5	691.397	1.5	7.429	1.4
Pacífico	16	1.5	141.089	0.3	787	1.1

Fuente: OIT, Organización Internacional del Trabajo, Manual sindical sobre ZF (2014) elaboración propia.

Tabla 8.
Evolución del empleo en el mundo asociado a la ZFP (Millones de personas)

2002	2007	2015
43	56	66

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9.

Casos exitosos de exportaciones en relación con la generación de empleo en ZFPs del mundo en el último decenio.

#	Nº de ZFPs	Generación de empleos en miles	Exportaciones en US Millones
1	China	187	China 50.000
2	Vietnam	185	Indonesia 6.000
3	Hungría	160	México 1.300
4	Costa Rica	139	Hong Kong 950
5	México	109	Irán 888
6	R. Checa	92	Irlanda 552
7	Filipinas	83	R. Checa 49.000
8	R. Dominicana	58	Suráfrica 535
9	Kenia	5	Argelia 452
10	Egipto	53	Argentina 36.478
			Filipinas 32.030

Fuente: Proexport 2012.

Las Tablas, 8 y 9, muestran cómo ha sido el crecimiento de empleo y las inversiones en el mundo y los países de la región latinoamericana.

Ya visto el agregado de regiones, la Tabla 9 presenta el Ranking de generación de empleo y exportaciones dentro de los países más destacados en el desarrollo de ZFPs en el mundo, 2012:

Como se muestra, las ZFP han sido grandes dinamizadores de empleo. En los países del sur este asiático el modelo ha sido muy funcional, a pesar que no representa un número destacado de empleos respecto a su densidad poblacional, en el caso de China este modelo le permite cumplir los requerimientos de la OMC en cuanto a prácticas comerciales, sin involucrar las relaciones políticas con el desarrollo del comercio. En América Latina se destacan México y Argentina.

Hay un auge de empresas de libre inversión IED que desarrollan procesos productivos por medio de las ZF, hoy en día las ZFP emplean directamente a más de un millón de empleados en el mundo. Los países en crecimiento, en la medida que han profundizado sus relaciones comerciales han encontrado en los TLCs un mecanismo ágil para dinamizar sus mercados y economías. Los países interesados seleccionan estratégicamente sus futuros aliados comerciales con el fin de lograr flujos de inversión y expansión del comercio mediante acuerdos de integración que les permita generar nuevos recursos mediante la captación de divisas [20].

2.4. Comercio internacional

Cerca de dos tercios de las exportaciones latinoamericanas tienen como destino países industrializados. Latinoamérica sigue vinculada de manera muy estrecha con EEUU y lo que no logran colocar en este mercado lo viene orientando a abastecer los mercados asiáticos [19]. No obstante, el crecimiento económico de Latinoamérica se ha dado como consecuencia

Tabla 10.

Evolución de la estructura del comercio exterior 2000 y 2011 de América Latina y el Caribe. (En porcentajes del total de las exportaciones e importaciones de cada país o subregión.)

Región o país	Año 2000, Economías en desarrollo				Año 2011 Economías en desarrollo			
	Comparativo de exportaciones				Comparativo de exportaciones			
	Economías Industrializadas	Latinoamérica y el Caribe	Resto del mundo	% del PIB generados	Economías Industrializadas	Latinoamérica y el Caribe	Resto del mundo	% del PIB generados
América Latina el Caribe	75.0	16.4	8.6	25.0	55.5	19.4	25.1	44.5
América del Sur	56.8	28.4	14.8	43.2	38.2	24.6	37.2	61.8
Mercado Centro Americano	56.2	27.2	16.6	43.8	55.2	36.4	8.5	44.8
México	94.7	3.6	1.8	5.3	88.5	7.5	4.0	11.5
Caricom	66.2	24.9	8.9	33.8	64.2	27.5	8.3	35.8
Comparativo de Importaciones								
Región o país	Economías Industrializadas	Latinoamérica y el Caribe	Resto del mundo	% de los egresos del PIB	Economías Industrializadas	Latinoamérica y el Caribe	Resto del mundo	% del PIB generados
	70.0	16.5	13.5	30.0	50.6	20.8	28.6	49.4
América Latina el Caribe	54.0	29.2	16.8	46.0	39.5	27.4	37.2	61.8
Mercado Centro Americano	52.7	34.5	12.8	47.3	50.6	34.1	15.3	49.4
México	86.2	2.6	11.3	11.3	68.9	4.1	26.9	31.1
Caricom	67.0	25.5	7.5	33.0	55.0	32.6	12.5	45.0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos UNCTADstat [en línea] <http://unctadstat.unctad.org/>

de la expansión industrial, principalmente de China, al ser la región uno de los principales proveedores de materias primas. El subcontinente ha venido en los últimos años desarrollando procesos económicos muy ligados al auge y fortalecimiento de los sistemas productivos derivados de las cadenas de valor, las cuales son auspiciadas por las empresas multinacionales y las instituciones de IED, su actividad recientemente incluye manufacturas de componentes necesarios para fabricar otros productos. Las ZFP juegan un papel muy importante ya que se convierten en actores de primera línea en los procesos de integración productiva e industrial de las cadenas de valor, industrias como la electrónica, la de bienes manufacturados, la automotriz o la del vestuario están generando tendencias, donde la producción ya no se focaliza en un solo lugar sino que su producción es modular e integral, aprovechando la variedad de ventajas competitivas que regiones o Estados ofrecen. Así mismo, los servicios conexos como repuestos, insumos, posventa, sistemas, comercialización y finanzas también están siendo descentralizados y clusterizados con el fin de hacer más rentables desde diversas ópticas las operaciones productivas. La Tabla 10 presenta la evolución de la estructura del comercio exterior 2000 y 2011 de América Latina y el Caribe:

Como se observa en la Tabla 10, es creciente la participación de las importaciones en el desarrollo de la región, que aumentó 19.4 puntos porcentuales en el lapso comprendido entre 2001 y 2011, pasando de 30% a 49.4% del total. Esto es el reflejo de la dinámica de los mercados, influenciados fuertemente por la figura de los TLCs y el surgimiento de Alianzas Comerciales Regionales como Asia-Pacífico; en este caso se dio continuidad a la inercia favorable que antes de esta situación que ya se representaba desde inicios de siglo asociada a un 47% de las exportaciones del subcontinente [19]. Así mismo el proceso de exportaciones también se dinamizó en este mismo lapso de tiempo, se

observa que la dinámica económica de la generación de ingresos avanzó, donde el rubro por este concepto pasó del 25% de los ingresos en promedio hasta generar el 44.5% del PIB de los países de la región. Así mismo Suramérica tuvo una tendencia similar de crecimiento en la balanza comercial a Latinoamérica en conjunto, el crecimiento de las exportaciones entre los dos períodos de tiempo fue de 18% y las importaciones en el mismo periodo aumentó en 20.5%, lo que hace que la balanza siga siendo de déficit comercial pese a que la tendencia exportadora sea creciente.

2.5. Elementos desarrolladores de la ZFPs en la región Latinoamericana.

Las ZFs se destacan hoy en día como base y fundamento para el desarrollo de muchas economías a nivel mundial, países como R. Dominicana, desarrollan su producción económica principalmente mediante dos rubros, el primero es el turismo y el segundo el desarrollo de la ZF de servicios establecidas en el país, por otra parte en países como México, Colombia o Chile, con economías más diversas y robustas, incorporan a la ZF como parte del proceso de producción económica y le otorgan una prioridad fundamental al promocionarlas. Los Estados deben establecer para las ZFPs y ZEEs un sistema regulatorio meticuloso aunque práctico que incluye: estimación del modelo de negocio en un contexto prospectivo, y del funcionamiento del modelo; procedimientos aduaneros, plazos de entrega de mercancía, coberturas y beneficios, entre otros tal y como lo sustenta [20].

Para que el modelo de ZFP, sea productivo, es necesario que se mantenga actualizado e incorpore tecnologías y conocimientos surgidos de las tendencias comerciales y empresariales contemporáneas. La estrategia consiste en integrarse a las cadenas de valor, iniciando con ensamblajes básicos y sencillos, para ir generando procesos de producción

Tabla 11.

Componentes prioritarios para el desarrollo de las ZFP en Latinoamérica

País Exportador	Total - EEUU	Resto del mundo	Población	Per cápita exportado
Costa Rica	10.111.100.492	8.769.728.57	4.636.348	2.181
México	262.670.975.073	208.491.103.951	114.975.406	2.285
Honduras	4.456.848.357	3.747.028.382	8.296.693	537
R. Dominicana	4.154.575.088	4.000.104.194	10.088.598	412
Chile	9.169.821.460	6.328.171.153	17.067.369	537
Salvador	2.481.461.924	2.234.996.876	6.090.646	407
Nicaragua	2.607.154.559	2.085.942.811	5.727.707	455
Guatemala	4.135.509.852	2.204.461.562	14.099.032	293
Perú	6.152.813.259	3.585.277.034	29.549.517	208
Colombia	22.390.928.185	5.105.192.192	46.044.601	486
Panamá	388.090.146	277.588.052	3.517.000	110
*Café Caribe	27.946.650.272	23.042.262.396	48.939.024	571

Fuente: Elaboración propia, inspirado en la metodología de Humprey y Smith, 2002.

fraccionados que van incorporando tecnología y personal cualificado para contribuir finalmente al desarrollo de componentes esenciales con los que logren desarrollar procesos productivos y competitivos desde el punto de vista de estructura de costos, rentabilidad y competitividad [21].

En este sentido, [22] proponen una metodología de evolución, donde el modelo de las ZFP en Latinoamérica puede generar derroteros de productividad y competitividad acorde a las exigencias del mercado internacional. La propuesta se basa en la incorporación de dos elementos fundamentales como objetivos de desarrollo: la Innovación y el desarrollo tecnológico y productivo derivado de la transferencia tecnológica, lo que se conjuga con los tres pilares necesarios para establecer la estructura de crecimiento de las ZFP: integración productiva, mejoramiento de los modelos de comunicación y políticas fiscales y monetarias estables, que deben dar como resultado una ruta de evolución que asegure el crecimiento y desarrollo constante del modelo productivo, tal como está estipulado en la Tabla 11.

El mejoramiento intersectorial que puede facilitar las ZFPs consiste en el desarrollo de encadenamientos fuertes derivados de las sinergias establecidas entre los inversores, bien sean mediante IED, o a través de proveedores locales, o en colaboración con del Estado. Según [22], lo que se busca es un beneficio común para el inversor, promoción de alianzas estratégicas con agentes productivos locales; que permita optimizar sus estructuras de costos, mano de obra, la infraestructura local y la comercialización de excedentes de producción. La función central del Estado en este proceso es la de intervenir en cada uno de los agentes y segmentos de las CAs con el fin de optimizar de manera estratégica los procesos productivos de las empresas [23], adicionalmente tiene la responsabilidad de promover la legislación en materia comercial y la protección de derechos de autor y patentes de productos derivados de investigación. Las empresas por su parte se deben enfocar en el fomento de procesos de transferencia de tecnológica y de inteligencia de mercado que les brinde la oportunidad a los desarrolladores locales de mejorar sus capacidades de diseño e innovación productiva. Por otro lado, se necesitará de la incorporación de nuevos talentos fortalecidos en conocimiento y apoyados con fuertes componentes tecnológicos, para generar actividades de valor a las ZFI, lo que redundará en la generación de soluciones de mercado.

Tabla 12.

Per cápita exportador de manufacturas de América Latina y el Caribe

Componentes prioritarios	Innovación	Desarrollo Tecnológico y Productivo
La implementación de los componentes se basa en tres pilares fundamentales	Integración productiva global	Desarrollo, comunicaciones y conectividad
La combinación de factores y los pilares, determina la siguiente línea de evolución en las ZFP	Punto base: Producción básica, mano de obra no calificada	Mejora de los procesos productivos

Cifras en Millones de Dólares

* TLC EEUU, Centroamérica y República Dominicana.

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de, SELA, Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2012). Influencia de las ZFPs en la diversificación productiva y la inserción de los países de América Latina y el Caribe. *I Conferencia de Autoridades Gubernamentales de ZFPs de América Latina y el Caribe Cali, Colombia*. Cali: SELA.

Las ZFPs han servido como catalizador en el desarrollo de las relaciones comerciales de Latinoamérica con EEUU. Para el año 2012 diez países de la región contaban con TLC con esta nación. Los EEUU no solo fungen como comprador de productos, sino también como regulador de las dinámicas de mercado de los países de la región y generador de los capitales de IED que dinamizan las economías locales [17]. La Tabla 12 referencia los diversos niveles per cápita exportadores 2012 de los países de América Latina en su relación con EEUU.

México es el país de la región que presenta mayor per cápita exportador para 2012 con un valor per cápita de US\$2.285, le sigue Costa Rica con US\$2.182 y lejanamente el resto de países con menores diferencias entre ellos.

3. Resultados y Conclusiones

En los últimos cinco lustros, el desarrollo y consolidación de la ZF en la región latinoamericana ha permitido que este instrumento de generación de comercio y desarrollo industrial se haya convertido en un gran dinamizador del empleo, transferencia y adquisición de tecnología, diversificación productiva y de la ampliación de la oferta exportable, gracias a la apertura de nuevos mercados e inserción en el mercado internacional. Para los países en vía de desarrollo la figura de las ZFP es clave para la consolidación de sus economías, debido a que por medio de estas aseguran un significativo flujo de capital proveniente de la IED y orientan sus esquemas de producción a la generación de exportaciones. Con ésta estrategia estas economías son más atractivas para la IED. También se retrotrae un concepto de la CZFA sobre el papel que cumplen estas figuras productivas “las ZF son instrumentos de política comercial que tiene el efecto de expandir y modernizar la economía por medio del efecto de la expansión del capital, transferencia tecnológica, proveedor de servicios logísticos y generador de empleo” [24].

Como lo explica [25], son los países emergentes quienes recurren a la figura de la ZFP como medio de crecimiento y

expansión de sus economías a pesar de la oposición de los gobiernos de los países desarrollados, la razón, adquieren competencias que los hacen fuertes competidores en el mercado creando inmunidad a los efectos de los subsidios y subvenciones de estos últimos países a sus productores.

La recepción de *utilities* o bienes semi-manufacturados y transferencia tecnológica por parte de las IED, para integrar a las ZFP en sus procesos productivos, es considerada parte fundamental para la redistribución de recursos, ya que facilita el camino para el intercambio comercial y las empresas inversoras, sin importar si es IED o inversión local, ven rentabilizados sus capitales al invertir en la ZFP; debido a que pueden utilizar mejor los recursos, replantear sus procesos productivos con miras a las exportaciones o extensión de las redes de intercambio mundial y fabricar productos con componentes ensamblados en diversas latitudes, lo que en definitiva les genera competitividad económica y de mercado. El enclave permite que las transacciones se realicen de manera más expedita, sin necesidad de verse en la obligación de compartir sus utilidades con los países receptores, evitando el pago de cargas impositivas; en síntesis, sus filiales tienen más radio de acción al poder intercambiar bienes, servicios o insumos de forma ágil y sin las trabas que determina la nacionalización de estos elementos productivos.

Uno de las más importantes misiones de la ZFP es la generación de empleos. Al respecto, para Costa Rica y México el modelo de desarrollo de ZFP ha sido tomado como una apuesta fuerte en su entorno económico, el modelo productivo mexicano está basado en el sistema de maquilas, el cual genera altos índices de empleo, mientras que el de Costa Rica está enfocado en el desarrollo de servicios, en estos países el modelo se asocia a estrategia Estatal. En países como México, Rusia y China, la ZFP, ha permitido generar nuevas oportunidades de negocio, en el mercado de los servicios, las tecnologías de la informática y comunicaciones. Pese a que en algunos casos, debido a su sofisticación, no se generan amplias plazas de mercado laboral [26]. Con todo, las ZFPs en la región no se destacan de manera especial en su nivel de empleabilidad, debido al tamaño de las operaciones y franquicias, otros factores como falta de estímulo laboral para trabajar en este tipo de negocios pueden también explicar este hecho. La razón más importante es la evidente falta de atención al modelo en la mayoría de los países de la región como estrategia de empleo, no se evidencia que el Estado tenga una atención especial al modelo y su fomento.

Las ZFPs y el país establecen un fuerte vínculo por el cual el país huésped recibe las divisas generadas por la transferencia de tecnología, desarrollo de capital humano, nacionalización de mercancía para abastecer el mercado local y toda actividad que genere algún valor, así la ZFP se puede ver como el elemento articulador dentro de la CA. No obstante, para que el modelo funcione de una manera creciente y las ZFP sean realmente competitivas y aporten a discreción a las necesidades, hay que desarrollar un proceso productivo ascendente, el cual se puede contemplar desde cuatro aspectos: 1. inicialmente se tiene la producción donde priman los ensamblajes con mano de obra poco calificada, 2. su evolución al desarrollo diferenciado, 3. especialización de la producción, y por último, 4. fabricación de componentes críticos, los pasos se dan como parte del proceso de

diversificación productiva que los diferentes países de la región latinoamericana adoptan como patrones de acumulación económica, sector de los servicios en el Caribe, desarrollo de los bienes primarios en Suramérica y México y Centroamérica como dedicados a la actividad maquiladora [27].

[28] Explican que si bien es cierto que los inversores locales toman cada vez más asiento en el desarrollo de las ZFP, son las IED las que manejan el gran flujo de recursos invertidos en estos escenarios productivos. Las filiales de estas organizaciones tienen a su consideración el poder de usar a discreción las "Ventajas de Propiedad", que se determinan del uso de las tecnologías y los procesos productivos, así como de BPM (*business process management*) y desarrollos de mercado, que se derivan de la I+D de las mismas empresas proporcionada por sus casas matrices. Esto les proporciona una ventaja competitiva desde el ámbito de la producción con la competencia local, ya que al establecer redes de comercio con proveedores locales, comercializar productos con tecnología de punta y a precio más económico y pueden fácilmente entrar a manejar las corrientes de comercio de los países huésped, por ello esto debe ser compensando con transferencia tecnológica, desarrollo de infraestructura y dinámicas de mercado más activo. Esto se refleja en la activación de las exportaciones por parte de país huésped, quien también se beneficia con la captación de nuevas divisas.

La estrategia tradicional de ZFPs requiere de procesos de soporte para mantener la dinámica en el tiempo, fundamentalmente el desarrollo de mano de obra calificada, el desarrollo de una base estratégica inversión en educación y ciencia, tecnología en innovación para el desarrollo de la capacidad de diseño tecnológico, en síntesis medidas asociadas a paradigmas de desarrollo de países desarrollados.

La rebaja de aranceles determinada por los TLCs tiene una incidencia positiva en la optimización de las cadenas de suministro. En la ZFP este efecto es mucho más notorio debido a los regímenes especiales de los que goza esta figura económica. Este proceso de avance está ligado a cuatro componentes principales que inciden directamente en el mejoramiento de los productos que se da desde el término de *Upgrading* el cual proponen [29] como: 1. la innovación y el aumento del valor agregado de los productos, 2. involucrar etapas del desarrollo del producto y el aprendizaje comercial, 3. el saber qué hacer, a los productos para innovar a una velocidad mayor que la de sus competidores y 4. Mejorar las capacidades de producción y desarrollo de las organizaciones para avanzar en la rentabilidad.

Los centros de producción industrial, incluidos las ZFPs, deben ser ubicados en lugares geográficos estratégicos, donde se debe conjugar óptimamente los procesos productivos y logísticos. Este proceso de decisión suele ser complejo por la cantidad de alternativas propias del estado de globalización de la economía y los negocios [30].

La IED está amenazada en la región por cambio en la política económica, la latina, que genera menos confianza, y estadounidense, por el incremento de la tasa de colocación de sus bonos federales, lo que en conjunto ha hecho que se vaya desplazando a este país desde finales de 2014.

4. Recomendaciones

En las ZFP se conjugan elementos importantes desde la óptica de la productividad. Lo que buscan los países al instaurar estas figuras productivas es por lo general, llamar la atención de la inversión; ésta se debe destinar para generar nuevos puestos de trabajo, hacer transferencia tecnológica y de conocimiento a entes locales y población local, e incentivar las exportaciones, con especial atención a las que son no tradicionales.

El desarrollo de las zonas de libre comercio, zonas industriales especiales y ZF de exportación, requiere de una estrategia particular para cada uno de los países en vías de desarrollo. El propósito consiste en generar un modelo de negocio que aproveche los recursos naturales de la región para ir adoptando y adquiriendo tecnología y conocimiento que promueva la capacitación de los recursos humanos y así facilite el desarrollo de procesos de manufactura con estándares de competitividad internacional, para en definitiva facilitar el acceso a los mercados internacionales.

El desarrollo del modelo de ZF implica que para que sea más productivo debe incorporar también elementos de mejora de la calidad de vida de los trabajadores manifestados en: capacitación y especialización productiva y mejores salarios [22].

Referencias

- [1] Zonas Francas la Experiencia de América Latina y el Caribe, EcuRed, Conocimiento para todos, Editorial Publicimex, La Habana, Cuba, [en línea]. 1996. [3 de Agosto de 2017]. Disponible en: http://www.ecured.cu/Zona_franca.
- [2] Banco Mundial, Special economic zones: Performance, lessons learned and implications for zone development, Washington D.C., The World Bank Group, 2008.
- [3] Pakdeenurit, P., Suthikarnnarunai N.W. and Rattanawong, W., Special economic zone: Facts, roles, and opportunities of investment, Proceedings of the International MultiConference of Engineers and Computer Scientists (IMECS 2014), pp. 1025-1030, 2014.
- [4] Guntin, X., El factor tecnológico en los flujos comerciales: Evidencia empírica para los países industrializados de la OCDE, Información Comercial Española, 796, pp. 77-86, 2002.
- [5] Dosi, G. Pavitt, K. and Soete, L., The economics of technical change and international trade, Brighton: Harvester Wheatsheaf, 1990.
- [6] Krugman, P., Rethinking international trade, Massachusetts. USA: MIT Press, 1994.
- [7] Grossman, G.M. and Helpman, E., Technology and trade, discussion in paper, Londres: CEPR (Centre for Economic Policy Research), 1995.
- [8] Trent, R. and Monczka, R., Achieving excellence in global sourcing, MIT Sloan Management Review, 47(1), pp. 24-32, 2005.
- [9] OIT, Cuestiones laborales y sociales relacionadas con las zonas francas industriales. Informe para el debate de la Reunión tripartita de países que poseen zonas francas industriales, Ginebra, OIT, 1998.
- [10] Estredes, C. Ferreira, N. and Pereira, I., El régimen de zonas francas en Uruguay, Montevideo, Ministerio de Economía y Finanzas del Uruguay, 2013, 116 P.
- [11] OIT Organización Mundial del Trabajo, Manual sindical sobre las Zonas Francas de Exportación, Ginebra, OIT, 2014.
- [12] Programa de Las Naciones Unidas para el Desarrollo- PNUD., La zona franca de Bogotá. Oportunidad de inclusión productiva, para jóvenes en situación de pobreza y vulnerabilidad, Bogotá D.C., PNUD, 2012.
- [13] Wong, K. and Chu, D., Export processing zones and especial economic zones as generator of economic development: The Asia experience. Geografiska Annaler, series B, Human Geography, 66(1), pp. 1-16, 1984.
- [14] Solimano, A., Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento, Santiago de Chile, Naciones Unidas, Cepal, 2013.
- [15] IDE-JETRO y OMC, Pautas de comercio y cadenas de valor mundiales en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas, Ginebra, OMC, 2011.
- [16] UNCTAD. Naciones Unidas, Informe sobre las inversiones en el Mundo 2013, New York, UNCTAD - Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2013.
- [17] SELA, Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe., Influencia de las zonas francas en la diversificación productiva y la inserción de los países de América Latina y el Caribe, Caracas, SELA. [en línea]. [3 de Agosto de 2017]. Disponible en: http://www.andi.com.co/czf/Documents/Documentos%20de%20Interes/2/SELA%20DT_N2-12-Influencia_de_las_Zonas_Francas_Diversificación_productiva_insercion_paises_ALC%20Documento.pdf.
- [18] Granados J. and Ramos-Martínez, A., Zonas francas, comercio y desarrollo en América Latina y el Caribe, Análisis crítico de sus oportunidades y desafíos, San José, Costa Rica: BID, 2012.
- [19] Cepal., Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, México, CEPAL, 2012.
- [20] Granados-López, J., Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: Sus desafíos en un mundo globalizado, Integración & Comercio, 23, pp. 79-112, 2005.
- [21] Areskunirraga, E. and Barrutia, X., El nuevo escenario para las zonas francas y los países en desarrollo, Universidad del País Vasco, 2005. [en línea]. [consulta, 4 de agosto de 2017]. Disponible en: [http://www.andi.com.co/czf/Documents/Documentos%20de%20Interes/2/Nuevo%20escenario%20para%20las%20Zonas%20Francas%20y%20los%20pa%C3%ADses%20en%20desarrollo%20\(1\)%20Documento.pdf](http://www.andi.com.co/czf/Documents/Documentos%20de%20Interes/2/Nuevo%20escenario%20para%20las%20Zonas%20Francas%20y%20los%20pa%C3%ADses%20en%20desarrollo%20(1)%20Documento.pdf)
- [22] Humprey, J. and Smith, H., How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters. Regional Studies, 36(9), pp. 1017-1027, 2002.
- [23] Martínez, J.M., Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa IED, en Centroamerica, México, CEPAL, 2015, 55P.
- [24] CFZA, Comité de las Zonas Francas de las Américas., Retos y futuros de las zonas francas en Latinoamérica. [en línea]. [3 de Agosto de 2017]. Disponible en: <http://www.zonasfrancas.net/publicaciones.php>.
- [25] Aggarwal, A., Performance of export processing zones: A comparative analysis of India, Nueva Delhi, Indian Council for Research on International, 2005.
- [26] Milberg, W. y Amengual, M., Desarrollo económico y condiciones laborales en las zonas francas industriales: Un examen de tendencias, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2008.
- [27] Martín-Cypher, J., Vuelta al siglo XIX, El auge de las materias primas y el proceso de primarización. Foro Internacional, 49(1), pp. 119-162, 2009.
- [28] Chudnovsky, D. y López, A., Inversión extranjera, directa y desarrollo: La experiencia del Mercosur, Revista de la Cepal, 92(8), pp. 7-17, 2007.
- [29] Dunn, E. Seabstad, J. and Batzloff, F., Lessons learned on MSE upgrading in value chain, AMAP BDS knowledge and practice micro report #71, USA, USAID, [online]. 2006. [3 de Agosto de 2017]. Available at: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadh970.pdf.
- [30] Johnson, R. and Noguera, G., Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. Journal of International Economics, 86, pp. 224-236, 2012.
- [31] Arango, M. Adarme, W. and Zapata, J., Gestión cadena de abastecimiento-logística con indicadores bajo incertidumbre. Ciencia e Ingeniería Neogranadina, 20(1), pp. 97-115, 2010.
- [32] Hummels, D., Transportation costs and international trade in the second era of globalization. Journal Economic Perspectives, 21(3), pp. 131-154, 2007.
- [33] Hummels, D., Ishii, J. and Yi, K.M., The nature and growth of vertical specialization in world trade. Journal of International Economics, 54, pp. 75-96, 2001.
- [34] Cabello-Pérez, M., Las aduanas y el comercio internacional, Madrid, ESIC, 2000.

R.G. García-Cáceres, es PhD, MSc., II., Profesor Investigador – Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia (UPTC), Sogamoso, Colombia. ORCID: 0000-0003-0902-1038

H.R. Ospina-Estupiñan, PhD(c), MSc., Mercadólogo profesional, docente investigador - Programa de Mercadeo, Universitaria Agustiniana (UNIAGUSTINIANA), Bogotá, Colombia. ORCID: 0000-0002-9577-1734