

0/0.332

45782

Exp. 26

I

PROVINCIA DE SANTIAGO DEL ESTERO

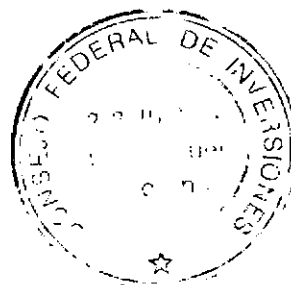
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**“ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA ZONA FRANCA  
EN LA PROVINCIA DE SANTIAGO DEL ESTERO”**

**INFORME FINAL**

**AGOSTO DE 2006**

**(TOMO I)**



**LIC. HERNÁN MARCELO LÓPEZ**

## ÍNDICE

## **[pág. 09] INTRODUCCIÓN**

INTRODUCCIÓN (10).

## **[pág. 13] TÍTULO 1. MARCO DE REFERENCIA**

### **[pág. 14] Tarea a. Objetivos del instrumento Zona Franca**

OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO ZONA FRANCA (15); EVOLUCIÓN DE LAS ZONAS FRANCAS (16); INDUSTRIAS TÍPICAS Y TENDENCIAS EN SU DIVERSIFICACIÓN (19).

### **[pág. 22] Tarea b. Tipologías aplicables**

DIFERENTES TIPOS DE ZONAS FRANCAS (23); FACTORES COMPETITIVOS DE UNA ZONA FRANCA (25); APUNTES SOBRE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL (30); EL CASO DE BARCELONA (30); EL MODELO DE SHANNON (30); NUEVAS EXPERIENCIAS EN FILIPINAS (31); EL CASO DE EEUU (32); LAS ZONAS FRANCAS LATINOAMERICANAS (33); EL CASO MERCOSUR (33); CHILE (34); URUGUAY (34); BRASIL (35); ZONAS FRANCAS Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES PYME (35); ESTRATEGIAS COMPETITIVAS TERRITORIALES (36); ACERCA DEL ROL PÚBLICO EN LOS PROYECTOS DE ZONAS FRANCAS (40).

### **[pág. 43] Tarea c. Evolución del comercio internacional argentino: por provincias, por productos, por precios, por mercados (importaciones- exportaciones). Situación de Santiago del Estero**

PANORAMA GENERAL (44); IMPORTACIONES POR USOS ECONÓMICOS (45); EXPORTACIONES POR GRANDES RUBROS (46); PRODUCTOS PRIMARIOS (48); COMBUSTIBLES (48); COMPARACIÓN DE LOS GRANDES RUBROS (49); PRECIOS Y CANTIDADES (50); EXPORTACIONES PROVINCIALES (52); EXPORTACIONES PROVINCIALES POR RUBRO (53); EXPORTACIONES DE SANTIAGO DEL ESTERO (55); EXPORTACIONES DE SANTIAGO DEL ESTERO POR RUBRO (55); EXPORTACIONES DE SANTIAGO DEL ESTERO 2005 (58); EXPORTACIONES 2005: MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL (59);

EXPORTACIONES 2005: MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO (60); ...  
EXPORTACIONES 2005: PRODUCTOS PRIMARIOS (61); ... DESTINO DE LAS  
EXPORTACIONES PROVINCIALES (62); ... DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE  
SANTIAGO DEL ESTERO (63); ... DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE  
SANTIAGO DEL ESTERO DURANTE 2005 (65).

**[pág. 70] Tarea d. Conclusiones**

... PRINCIPALES OBSERVACIONES Y CONCLUSIONES (71).

**[pág. 75] TÍTULO 2. ASPECTOS NORMATIVOS Y REGULATORIOS DE LAS  
ZONAS FRANCAS**

... PLAN DE TRABAJO (76).

**[pág. 77] Tarea a. Régimen jurídico aplicable**

... MARCO JURÍDICO (78); ... CONCEPTO Y ÁMBITO ESPACIAL (78); ... PIRÁMIDE  
NORMATIVA (80); ... NORMATIVA MERCOSUR (81); ... DERECHO INTERNO (85);  
... ENCUADRE CONSTITUCIONAL (85); ... LEGISLACIÓN NACIONAL (85); ...  
LEYES PROVINCIALES (90); ... RESOLUCIÓN GENERAL DE AFIP 270/98 (BO  
24/11/98) Y SUS MODIFICATORIAS (90); ... REGLAMENTOS DE  
FUNCIONAMIENTO Y OPERACIÓN DE LAS ZONAS FRANCAS (94); ... GRADO DE  
AVANCE EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ZONAS FRANCAS (95).

**[pág. 97] Tarea b. Tratamiento impositivo y derechos de exportación**

... TRATAMIENTO IMPOSITIVO (98); ... SERVICIOS BÁSICOS (99); ... DERECHOS DE  
EXPORTACIÓN (99); ... ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN (103); ... IMPUESTOS  
INTERIORES (TABACO, AUTOMOTORES, BEBIDAS, ETC) (106); ... RESUMEN (107);  
... OPERACIONES DENTRO DE LAS ZONAS FRANCAS [1] (107); ...  
OPERACIONES DESDE LA ZONA FRANCA HACIA EL EXTERIOR O EL TAG [2]  
(109); ... OPERACIONES HACIA LA ZONA FRANCA [3] (111).

**[pág. 113] Tarea c. Legislación provincial de promoción de exportaciones de  
Santiago del Estero**

LEGISLACIÓN PROVINCIAL DE PROMOCIÓN (114); · · REFORMA DEL CÓDIGO TRIBUTARIO PROVINCIAL (114); · · · LEY Nº 6750/05 Y SU DECRETO REGLAMENTARIO Nº 1133/05; SISTEMA PROVINCIAL DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO INDUSTRIAL (114); · PROMOCIÓN MINERA PROVINCIAL (117); · PARQUE INDUSTRIAL SANTIAGO DEL ESTERO (117).

**[pág. 119] Tarea d. Situación nacional (benchmarking de beneficios e incentivos en Zonas Francas)**

EL CASO PARTICULAR DE LA ZONA FRANCA DE GENERAL PICO (LA PAMPA) (120); · BENEFICIOS GENERALES DE ESTÍMULO A LA EXPORTACIÓN (122); · REINTEGROS A LA EXPORTACIÓN (123); · RÉGIMEN DE DRAW - BACK (126); DEVOLUCIÓN DEL IVA (127); · · ADMISIÓN TEMPORARIA (128); · SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (130).

**[pág. 132] Tarea e. Conclusiones**

· PRINCIPALES OBSERVACIONES Y CONCLUSIONES (133).

**[pág. 137] TÍTULO 3. PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LA PROVINCIA**

**[pág. 138] Tarea a. Conglomerados productivos y comerciales, localización geográfica, análisis de su vinculación con el comercio exterior (importaciones-exportaciones). Tarea b. Determinación de las principales empresas y productos de exportación. Tarea c. Análisis de: generación de valor agregado y empleo; principales insumos y características de la logística de abastecimiento; logística de salida de la producción; nivel de capacitación de los recursos humanos; demandas de energía y tratamiento de residuos; etc.**

TERRITORIO (139); · POBLACIÓN (140); · · NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS (143); · EMPLEO (143); · CALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA MAYOR DE 15 AÑOS (145); · ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA PROVINCIA (147); · · PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO (147); · SECTOR PRIMARIO (150); AGRICULTURA DE RIEGO Y DE SECANO (150); · · SOJA (155); · MAÍZ (158); · · TRIGO (161); · · SORGO (166); · ALGODÓN (167); · HORTALIZAS (180);

POROTO (183); ... SECTOR GANADERO (186); ... SECTOR FORESTAL (190); ... CARBÓN VEGETAL (192); ... SECTOR MINERO (193); ... SECTOR INDUSTRIAL (196); ... SECTOR COMERCIAL MINORISTA (205); ... PARQUE INDUSTRIAL (213).

**[pág. 217] Tarea e. Diagnóstico acerca del estado actual de la infraestructura de transportes y niveles de tránsito por rutas y estimación del parque automotor de cargas. Tarea f. Identificación de emprendimientos privados y públicos -en marcha o proyectados- que pudieran complementar o potenciar el proyecto de ZF. Tarea d. Costos de la zona: efectos perniciosos.**

ESTADO ACTUAL DE INFRAESTRUCTURA EN LA PROVINCIA (218); ACCESOS A LA PROVINCIA (218); ... FERROCARRILES (220); ... RECORRIDO NCA (222); ... RECORRIDO BELGRANO CARGAS (227); ... RUTAS NACIONALES (231); ... OBRAS EN EJECUCIÓN Y PROYECTOS EN ESTUDIO (236); ... PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL AEROPUERTO PROVINCIAL (243); ... PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS PUERTOS CERCANOS (244); ... GAS Y ENERGÍA ELÉCTRICA (245); ... Gas Natural (245); ... Obras y proyectos en estudio (245); Energía Eléctrica (248); ... Obras y proyectos en estudio (248); ... Obras en ejecución y por licitar de la Dirección de Energía de la Provincia de Santiago del Estero (DPSE) (250); ... Impresiones generales sobre el estado de la infraestructura en la provincia (251); ... OPINIONES DEL SECTOR PRIVADO ACERCA DEL ESTADO DE LA INFRAESTRUCTURA (252); ... OPINIONES DEL SECTOR PRIVADO ACERCA DE SOBRECOSTOS EN LA PROVINCIA (254).

**[pág. 258] Tarea g. Selección de una muestra representativa de empresas y productos con alto perfil exportador.**

SECTORES Y EMPRESAS CON MAYOR POTENCIAL EXPORTADOR (259)

**[pág. 264] Tarea h. Sondeo de las variables clave para su radicación y los factores determinantes para la localización de la ZF.**

OPINIÓN DEL SECTOR PRIVADO SOBRE LOCALIZACIONES (265).

**[pág. 269] Tarea i. Conclusiones.**

. PRINCIPALES OBSERVACIONES Y CONCLUSIONES (270).

**[pág. 275] TÍTULO 4. PROPUESTA DE PERFIL Y LOCALIZACIÓN DE LA ZONA FRANCA**

**[pág. 276] Tarea a. Propuesta de configuración de servicios e infraestructura básica. Benchmarking con emprendimientos similares.**

CONFIGURACIÓN DE SERVICIOS (277); UBICACIÓN Y ACCESOS (277); EXTENSIÓN (278); SERVICIOS (278); FACILIDADES LOGÍSTICAS (279); PRESTACIONES BÁSICAS QUE DEBERÍA CONTENER EL PROYECTO DE ZF EN SANTIAGO DEL ESTERO (280).

**[pág. 285] Tarea b. Propuesta de ajustes normativos a introducir y posible perfil productivo de la ZF.**

PROPUESTA DE AJUSTES NORMATIVOS (286).

**[pág. 288] Tarea c. Ranking de localizaciones alternativas. Comunicaciones. Disponibilidad de insumos clave. Situación sociodemográfica. Indicadores de empleo y capacidades laborales.**

MATRIZ TEÓRICA SOBRE LOCALIZACIONES (289); FACTORES COMPETITIVOS (recapitulación) (291); BREVE NOTA METODOLÓGICA (293); RESULTADOS PARA SANTIAGO DEL ESTERO (299); RANKING DE LOCALIZACIONES (300).

**[pág. 303] Tarea d. Reseña de la normativa Nacional, Provincial y Municipal de ordenamiento urbano y ambiental a considerar en cada caso.**

NORMATIVA DE ORDENAMIENTO URBANO Y AMBIENTAL (304); ORDENAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE (304); CONSTITUCIÓN NACIONAL (304); LEGISLACIÓN NACIONAL (305); LEGISLACIÓN PROVINCIAL DE SANTIAGO DEL ESTERO (306); 1. CONSTITUCIÓN DE LA PROVINCIA (306); 2. LEY PROVINCIAL DE PROTECCIÓN AMBIENTAL (Nº 6.321) (306).

**[pág. 308] Tarea e. Impacto social, económico y fiscal esperado de la ZF.**

PERCEPCIONES ACERCA DEL POSIBLE IMPACTO DE LA OPERATORIA DE ZONAS FRANCAS (309).

## **[pág. 318] TÍTULO 5. LA ZONA FRANCA FRÍAS**

**[pág. 319] Tarea a. Análisis particularizado de la Zona Franca Frías en el marco de los aspectos analizados en las Tareas 1 a 4.**

INDICADORES SOCIODEMOGRÁFICOS (320); PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y SU VINCULACIÓN CON EL COMERCIO EXTERIOR (321); CONECTIVIDAD (322); FERROCARRILES (323); POSICIÓN EN EL RANKING DE LOCALIZACIONES (324).

**[pág. 326] Tarea b. Evaluación de su estado de situación actual.**

RESEÑA DEL TRÁMITE PREVIO Y ESTADO ACTUAL DE LA ZF FRÍAS (327).

## **[pág. 330] TÍTULO 6. CONCLUSIONES**

**[pág. 331] Tarea a. Conclusiones del estudio.**

CONCLUSIONES GENERALES (332); 1. ACERCA DEL INSTRUMENTO ZONA FRANCA (332); 2. ACERCA DEL MARCO GENERAL DE INCENTIVOS (333); 3. ACERCA DE LA CANASTA EXPORTABLE PROVINCIAL (335); 4. ACERCA DEL POTENCIAL EXPORTADOR LOCAL (336); 5. ACERCA DEL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS (337); 6. ACERCA DEL ESTADO GENERAL DE LA INFRAESTRUCTURA (338); 7. ACERCA DE LA FALTA DE ADUANA PROPIA EN LA PROVINCIA (339); 8. ACERCA DE LAS LOCALIZACIONES ALTERNATIVAS Y EL DIRECCIONAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA (340); 9. ACERCA DE LA RECEPTIVIDAD DEL PROYECTO EN EL SECTOR PRIVADO LOCAL (342); 10. APRECIACIONES SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO (343).

BIBLIOGRAFÍA Y FALLOS DE REFERENCIA (346).

ORGANISMOS OFICIALES DE REFERENCIA (348).

ANEXO ESTADÍSTICO (350).



## INTRODUCCIÓN

## □ INTRODUCCIÓN

Podemos caracterizar las Zonas Francas como ámbitos de extraterritorialidad aduanera que se establecen para desarrollar actividades comerciales, industriales y de servicios exclusiva o casi exclusivamente orientadas a la exportación y en donde equipos y materiales de origen extranjero y local pueden ser importados sin aranceles, procesados y exportados sin pagar derechos y sin la interferencia de cualquier otra restricción burocrática.

Dentro de una concepción integradora respecto del territorio y del sistema productivo en que se hallan insertas, representan piezas clave para el crecimiento económico adecuadas al nuevo escenario internacional de creciente intercambio y globalización.

Con un diseño correcto y una administración ágil y eficiente, permiten crear un ambiente favorable para las inversiones y eliminar el sesgo antiexportador de barreras fiscales, arancelarias y comerciales que pudieran existir, contribuyendo así a incrementar la eficiencia del sistema económico orientado a la exportación.

Su función final es crear un complejo competitivo que permita la innovación en productos y/o procesos, la expansión de mercados, la simplificación y agilización de procedimientos burocráticos y la captación de inversiones exógenas a la región. Su atractivo reside primero en la reducción de costes, pero debe complementarse con ventajas operativas y una adecuada configuración de servicios de apoyo a la producción mejores que en otras localizaciones.

Se tratan por esto de valiosos instrumentos de desarrollo regional, con un fuerte impacto esperado sobre las inversiones y el empleo en su área de influencia, siempre que sean concebidas como parte de una estrategia de crecimiento orientada a la exportación e integrada a la economía circundante.

La Ley Nacional 24.331 de Zonal Francas (1994) da una idea del espíritu con que deben ser encarados los proyectos a desarrollarse y se ubica cerca de las modernas versiones de Zonas de Procesamiento de Exportaciones ya que su objetivo es

“impulsar el comercio y la actividad industrial exportadora” constituyendo “polos de desarrollo de las regiones donde se establezcan, mediante la utilización de los recursos y materiales disponibles en las mismas”.

En este marco existe una oportunidad para este tipo de iniciativas concentradas en el desarrollo regional exportador y que combine condiciones atractivas para la inversión exógena con fuertes vínculos con la economía regional y local, ofreciendo un espacio de competitividad y productividad para las empresas y de conectividad con la economía internacional.

El presente trabajo pretende apoyar el proceso decisorio del Gobierno de la Provincia de Santiago del Estero en lo concerniente a la mejor ubicación de la Zona Franca correspondiente a la provincia<sup>1</sup>.

El plan de la obra contempla un Título 1 en el que se desarrolla un Marco de Referencia acerca de la temática particular de Zonas Francas y se realiza un análisis de las tendencias recientes del comercio exterior de la República Argentina en general y de la provincia de Santiago del Estero en particular. El Título 2 refiere a los Aspectos Normativos y Regulatorios de las Zonas Francas en la Argentina, dando cuenta además del estado de situación actual de los distintos emprendimientos provinciales.

El estudio incluye un Título 3 centrado en el análisis de las Principales Actividades Económicas de la Provincia de Santiago del Estero, sus empresas y complejos exportadores más importantes, la generación de valor agregado y la visión que tiene

---

<sup>1</sup> Santiago del Estero tiene adjudicada una Zona Franca inicialmente proyectada para la ciudad de Frías, ubicada en el extremo occidental del territorio provincial. Dado que la adjudicación data del año 1996, las actuales autoridades provinciales consideraron necesario re-evaluar la oportunidad, conveniencia y mejor localización posible para el proyecto teniendo en cuenta los cambios macroeconómicos (salida del régimen de Convertibilidad) e institucionales (intervención federal y normalización institucional) que tuvieron lugar en años recientes.

el sector privado acerca de la aplicabilidad y conveniencia del instrumento Zona Franca para sus operaciones.

Sobre la base de los sondeos de opinión llevados a cabo con los principales emprendimientos productivos de la provincia y atendiendo los objetivos públicos de desarrollo regional, se presenta en el Título 4 una Propuesta de Perfil Productivo y Localización de la Zona Franca. El Título 5 reseña de manera completa el estado actual del proyecto de Zona Franca en Frias.

Finalmente, se estructura un Título 6 correspondiente a las conclusiones del estudio.

AGRADECIMIENTO: El volumen de información compilada para el presente estudio, es fruto de la colaboración de un importante número de empresas privadas y oficinas públicas que dedicaron parte de su tiempo a atender los requerimientos del equipo de trabajo. A todos ellos muchísimas gracias por su colaboración.

## **TÍTULO 1. MARCO DE REFERENCIA**

**Tarea a. Objetivos del instrumento Zona Franca.**

## ▮ OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO ZONA FRANCA

Los incentivos arancelarios e impositivos se han convertido en un componente esencial de los esfuerzos en pos de la atracción de inversiones y el desarrollo económico. Las compañías manufactureras transnacionales desarrollan sofisticadas estrategias de reducción de costos de producción, lo que imprime una fuerte presión sobre los decisores políticos para emplear incentivos como parte de sus programas de promoción para las inversiones productivas.

Existen variados esquemas de incentivos, pero una de las características comunes a la mayoría de los países es el empleo de procedimientos aduaneros que permiten el desembarco de mercaderías importadas sin el pago inmediato de los impuestos de importación. Este tipo de incentivos existe desde los principios del comercio y las ciudades que recurrieron a este sistema para promover el comercio se denominaron *puertos libres*.

En la actualidad el tratamiento aduanero especial que reciben las mercaderías extranjeras incluyendo el pago diferido de impuestos sobre importación y el tratamiento de exportaciones libres de impuestos, está englobado bajo el denominador común de Zonas Francas (ZF) o Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE).

Estudios específicos demuestran que el desempeño de las ZF/ZPE ha resultado muy diverso en cuanto a su contribución al empleo, las inversiones, las exportaciones, la atracción de inversiones y el desarrollo de una región.

Las razones del impacto diferencial entre las experiencias conocidas es complejo y estaría determinado por aspectos de carácter general como: las condiciones político-económicas del país, la infraestructura disponible, las políticas de fomento a la competitividad empresarial, la calificación y disponibilidad de mano de obra especializada. Pero también por factores específicos de la ZF/ZPE como: su organización y gerenciamiento, el "ambiente de negocios" creado dentro y alrededor de la misma, o el tipo de actividades desarrolladas en ellas. (Madoery, 1996)

Todos estos factores generales y específicos operan como *precondiciones esenciales* para garantizar el éxito de las ZF/ZPE.

Las ZF/ZPE que presentan serias deficiencias en las precondiciones básicas, han obtenido resultados negativos en términos de empleo calificado, condiciones laborales dignas, transferencia de tecnología, aumento neto de las exportaciones, atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) y generación de actividades con creciente valor agregado.

Por el contrario, aquellas ZF/ZPE provistas de adecuadas condiciones de infraestructura, situadas en economías que han contado con una estrategia de crecimiento orientada a la exportación, con políticas públicas activas que integran la ZF/ZPE al conjunto de la economía, con un adecuado clima de inversiones con búsqueda de actividades innovadoras y con gerenciamiento profesional, demuestran un impacto que permite considerarlas como motores de un desarrollo regional integrado y eslabones importantes del crecimiento exportador de un país.

## ┐ EVOLUCION DE LAS ZONAS FRANCAS

A pesar de estar presentes desde la antigüedad, es durante el último siglo que las Zonas Francas se han desarrollado con un mayor dinamismo y han atravesado distintos estadios de evolución principalmente vinculados a los avances tecnológicos (transporte y comunicaciones) y el incremento de los flujos internacionales de comercio.

Una *primera generación* de Zona Francas presentaba un perfil netamente comercial sin actividades de procesamiento, de manera que hasta la década del 1950 el concepto de Zona Franca era fácil de definir, consistiendo en un área (generalmente un puerto o cruce ferroviario) bajo el control de aduanas, en el que se podían almacenar, empaquetar, etiquetar y transbordar las mercaderías. Tal es el espíritu del Acta de Zonas de Comercio Exterior de los Estados Unidos promulgada en 1934.



En la década posterior a la Segunda Guerra Mundial la expansión comercial se convirtió en un objetivo clave de la mayoría de los Estados. En 1947 se conformó el GATT y producto del incremento de la firma de acuerdos comerciales entre los países, los aranceles sobre la importación de bienes cayeron progresivamente. Nuevas zonas de tratamiento especial del comercio exterior se originaron en esos años: Líbano 1948, Siria en 1952, Bahrein en 1958, Austria en 1955, Uruguay en 1949, Brasil en 1957, Panamá en 1948, Angola en 1950, Libia en 1959.

Durante esta etapa también tuvo lugar un incremento notable en la internacionalización de actividades del sector manufacturero, gracias a mejoras en los medios de transporte y comunicaciones y el contexto de menores aranceles antes citado. Especialmente entre las firmas radicadas en los Estados Unidos comienza a generalizarse el traslado de parte de sus procesos productivos al extranjero en busca de menores costos laborales. Entre los sectores industriales que se trasnacionalizan podemos citar: indumentaria, cuero, electrónica e ingeniería. (Madoery, 1996)

Irlanda, Singapur, Hong Kong y partes del Reino Unido entre otros lugares, poseían condiciones de costo, infraestructura adecuada, estabilidad política y un ambiente económico general para obtener ventajas en aquella situación. En Hong Kong y Singapur existía un régimen de exención arancelaria. Irlanda creó un régimen especial de exención en Shannon en 1959, se trata de la primera Zona Franca Industrial o Zona de Procesamiento de Exportaciones: que consistía en un área limitada, cercada y controlada por aduanas, donde se podían importar materias primas, insumos, maquinaria y equipos para ser procesados y exportados, libres de impuestos, tasas y cualquier tipo restricción al comercio internacional.

De este modo comienza a distinguirse una *segunda generación* de Zonas Francas, estructuradas para radicar actividades industriales de exportación y cada vez más ligadas a la idea de transporte multimodal. Esto permitió flexibilizar el concepto de Zona Franca ya no necesariamente ligada a un puerto de ultramar.

Durante la década de 1970, el concepto de Zona de Procesamiento de Exportaciones se expandió por países como: Senegal, Liberia, Colombia, Jamaica,

Pakistán, India, Sri Lanka y China. Las mismas eran consideradas como una solución instantánea para la industrialización del *tercer mundo*, ya que se creía que el desarrollo de estas Zonas traería inversión extranjera, nuevas tecnologías y capacitación de la mano de obra. Sin embargo la evaluación de ciertas experiencias nacionales (por ejemplo en Filipinas) condujo a algunas conclusiones diferentes, ya que los costos de infraestructura superaron holgadamente los beneficios en términos de IED. En otros casos se registraron condiciones laborales de explotación. La idea de las ZPE también se propagó dentro de Europa.

En 1978, China introdujo el concepto de Zona Económica Especial (ZEE) tratando de ofrecer un ámbito de apertura dentro de su modelo económico cerrado y centralizado.

Desde el establecimiento de las primeras en la década de 1960, las ZPE fueron pensadas en una clave geográfica, como iniciativas orientadas a estimular el desarrollo industrial, particularmente el crecimiento de las exportaciones y el empleo, en un área o región determinada. Luego se comenzó a extender el alcance a un *concepto administrativo* donde las actividades, no necesariamente conectadas físicamente, se encontraban coordinadas y aglutinadas bajo una misma denominación y normativa (*desarrollo satelital* de la Zona Franca).

Es en la Isla Mauricio en 1970 donde se introdujo esta variación, según la cual un inversor con *status* de ZPE podía establecer un proyecto en cualquier parte de la isla y no solo en un área limitada geográficamente.

Otra variación ocurrida en las últimas décadas es la flexibilización del concepto rígido inicial de ser designadas para recibir exclusivamente inversión extranjera y producir solo para la exportación. Estas tendencias hacia una mayor flexibilidad en el régimen de las ZF/ZPE contribuyeron a aumentar el grado de interacción con las economías locales. (UNIDO, 1988)

Producto de estos cambios, del salto en las telecomunicaciones y la prestación de servicios internacionales, las ZF/ZPE han comenzado a evolucionar hacia un *tercera*

*generación* -en desarrollo- con preeminencia de servicios al comercio internacional, telecomunicaciones y actividades informáticas.

Actualmente, muchas ZF desarrollan una amplia variedad de servicios internacionales de apoyo a las actividades empresariales desde servicios financieros o de seguros hasta mantenimiento de transportes. Asimismo, comienzan a ser utilizadas para la instalación de empresas de teletrabajo que desarrollan tareas administrativas y técnicas de procesamiento de datos para las sedes centrales de grandes compañías multinacionales financieras, aseguradores, de transportes y comunicaciones, etc..

En la Zona Franca de Shannon existen desde actividades de diseño asistido por computadora, consultoría, oficinas *offshore* para el procesamiento de datos (*terciarización* de procesos administrativos y contables) hasta *casas matrices* de compañías multinacionales. Otras locaciones cuentan con servicios de telemarketing (Montego Bay, Jamaica) y *banca offshore* (Panamá, Isla Mauricio, Singapur y Dublin).

Las más avanzadas han contribuido a desarrollar una base industrial en el país, facilitando el desarrollo de sofisticadas técnicas de producción y culminando como *parques tecnológicos y científicos*.

## ▣ INDUSTRIAS TÍPICAS Y TENDENCIAS EN SU DIVERSIFICACIÓN

Tradicionalmente, las industrias localizadas en ZF/ZPE estuvieron concentradas en actividades textiles y electrónicas. En zonas con ingeniería limitada o capacidad en electrónica y un gran número de gente preparada para trabajar con salarios bajos se puso énfasis sobre la fabricación de indumentaria y las actividades de ensamble electrónico de bajo costo. Sin embargo, la naturaleza de los procesos de producción de ensamble o manufactura dependen principalmente de las capacidades disponibles.

Si bien la tendencia a concentrarse en unos pocos sectores es aún dominante, recientemente la ZF/ZPE se han comenzado a diversificar en actividades de servicios internacionales: bases de datos, desarrollo de *software*, servicios financieros, especialización en telecomunicaciones de alta tecnología, productos de ingeniería.

El incremento en las oportunidades de empleo ha sido el principal aspecto considerado en muchos países y la utilización de mano de obra de bajo costo ha sido importante en los primeros días del establecimiento de muchas ZPE. Sin embargo, muchas buscan cambiar su escala hacia áreas de alta tecnología, ya que la combinación de inversiones, innovación, entrenamiento y capacitación para competir en mercados internacionales permite apuntar a un crecimiento sostenido de las industrias.

Particularmente los nuevos países industrializados han focalizado sus programas de ZPE hacia actividades de alta tecnología, por ejemplo a través del establecimiento de *parques de ciencia y tecnología*. Varias formas de especialización han comenzado a ser viables: telecentros, centros de servicios, parques de aviación. Irlanda, Corea y Taiwán, sostienen políticas industriales de largo plazo en ciertas áreas industriales con inversiones en investigación y entrenamiento de la fuerza laboral. (Madoery, 1996)

En el caso de Shannon, el establecimiento de un centro de capacitación y la Universidad Tecnológica de Limerick, constituyeron importantes factores que ayudaron a cambiar la escala y diversidad de operaciones, siendo fundamental el fuerte impulso gubernamental para el desarrollo económico.

El desarrollo de la ZF/ZPE sería así parte de un nuevo enfoque global de promoción de la producción exportable, ciertamente influenciado por los enfoques de conglomerados productivos o *clusters*, con medidas complementarias como: □ financiamiento para la adquisición de equipamiento para determinadas industrias de exportación; □ ayuda financiera y administrativa para favorecer el uso de materiales producidos localmente en la industria de exportación (desarrollo de proveedores); □

diversificación de mercados de exportación y adquisición de estándares de calidad internacionales para los productos de exportación; □ permiso de ventas parciales al mercado interno, etc.

**Tarea b. Tipologías aplicables.**

## ▣ DIFERENTES TIPOS DE ZONAS FRANCAS

En la medida que el concepto de Zona Franca se ha extendido y modificado durante las últimas décadas, los términos que se utilizan para describirlo también lo han hecho. Desde un punto de vista abarcativo, existen numerosas experiencias de áreas con prerrogativas especiales que las diferencian del resto del territorio sede, que se podrían encuadrar dentro de un concepto amplio de Zona Franca<sup>2</sup>.

Un estudio de Naciones Unidas (O'Connor, 1995) sobre el particular elaboró una lista de 23 términos diferentes para describir el concepto, algunos de los cuales son:

**Zona Franca Comercial:** Básicamente pensada para el manejo de carga general y por contenedores, para el comercio de importación y exportación, como así también para el almacenamiento, el empaque y re-empaque, el depósito y la distribución de mercaderías. Por lo general este tipo de Zonas Francas están vinculadas a un puerto o a un aeropuerto. (ej: Hamburgo, Barcelona, La Plata)

**Zona Empresarial Especial:** En gran parte es un instrumento flexible de renovación urbana de interés para compañías constructoras, consorcios financieros e inmobiliarios. (ej: Liverpool, Manchester)

**Zona de Servicios Financieros:** Han sido diseñadas para realizar actividades financieras *offshore* y procuran la radicación de bancos, compañías de seguro y reaseguro y demás servicios. Las multinacionales recurren a estas zonas para consolidar cuentas y reducir las obligaciones financieras en el país de origen. (ej: Dublin)

**Zona Económica Especial:** Este término se usa para designar un área geográfica que goza de condiciones económicas particulares, como por ejemplo la exención de determinados impuestos, por las cuales los inversores tienen un gran interés en radicarse. (ej: China)

---

<sup>2</sup> Cada Zona Franca es el fruto de los objetivos propuestos por los gobiernos que las crearon y gozan de los incentivos que se les otorgan.

**Zonas de Comercio Exterior:** Es un concepto utilizado en los Estados Unidos. Gran parte de los productos que pasan por las zonas estadounidenses terminan destinados al consumo en el mercado interno, con lo que son básicamente zonas de importación. Sin embargo, se observan cierto interés en convertirlos en instrumentos para aumentar las exportaciones.

**Maquiladoras:** Es el régimen principalmente utilizado en México. No presenta restricciones a la repatriación de dividendos, allí es posible tener una empresa con 100% capital extranjero. Las plantas maquiladoras gozan de libertad para importar maquinarias, equipos, piezas, materias primas y otros componentes, con la condición que se utilicen para producir para la exportación. La reducción de tasas e incentivos dependen del tamaño de la empresa, el interés que la industria representa y el monto del capital a invertir.

**Zona Franca Industrial o Zona de Procesamiento de Exportaciones:** Desarrolladas para incrementar las exportaciones de un país o una región generando fuentes de trabajo e ingreso en divisas. (ej: Shannon)

En síntesis, una Zona Franca es un área o región que se establece separada o apartada, o un área o región *designada* para desarrollar una actividad especial. No es necesario que la zona esté delimitada geográficamente, o que se trate de un área pequeña, cercada, ni que se emplee exclusivamente para un fin en especial. En el caso de la Zonas Francas Industriales o Zonas de Procesamiento de Exportaciones se pueden desarrollar allí cualquier tipo de actividad comercial, de producción y/o de servicios a las empresas siempre que esté esencialmente orientada al mercado internacional.

Las opciones de ZF/ZPE que existen en la actualidad son variadas: las hay públicas (Shannon), privadas (Miami) o mixtas (Iquique); estructuradas como enclaves conectadas a terceros mercados, pero sin vinculación con la economía sede, o integradas a la economía local; con perfil de actividades de ensamblaje simple en sectores poco competitivos o con atracción de industrias innovadoras y de alta tecnología; genéricas en cuanto a los sectores que albergan o especializadas en



determinado tipo de empresas; pero más allá de esto, la esencia del concepto está dada por tres elementos comunes:

- 1) Importación de materias primas e insumos libre de aranceles.
- 2) Exportación de productos libre de derechos.
- 3) Otras regulaciones.

Sin los puntos 1 y 2 no estaríamos ante la presencia de una Zona Franca. El tercer aspecto varía de acuerdo a las distintas experiencias, se trata de los distintos incentivos que tratan de mejorar el atractivo para las inversiones y estimular actividades exportadoras entre los cuales se encuentran: exenciones impositivas (incentivos fiscales), repatriación de capitales (incentivo financiero), provisión de tierras, edificios, infraestructura, posibilidad de porcentaje de ventas al mercado doméstico, etc..

Adicionalmente, las ZF apuntan a la mayor libertad posible en cuanto a restricciones burocráticas. Uno de los conceptos asociados es el de *ventanilla única* que significa la posibilidad de realizar todas las gestiones, tramitaciones y pagos en un solo lugar y con la mayor agilidad y eficiencia posible.

## □ FACTORES COMPETITIVOS DE UNA ZONA FRANCA

Conviene considerar ahora ciertos requisitos previos que apoyen el logro resultados positivos en lo que a proyectos de Zonas Francas se refiere, ya que la designación de un área como Zona Franca no origina automáticamente una zona atractiva para albergar inversiones de empresas exportadores (nacionales o internacionales).

Según la opinión mayoritaria, algunas de las condiciones que habitualmente la inversión internacional busca al considerar *alternativas de localización* el ZF son (UNIDO, 1992; WEPZA<sup>3</sup>, 1996; Mc Kenna, 1995):

---

<sup>3</sup> <http://www.wepza.org/>

**a) Estabilidad política y económica.** Esencialmente el inversor busca un ambiente políticamente estable y una política económica consistente que favorezca emprendimientos privados y el desarrollo de las exportaciones. Esto significa entre otras cosas, una tasa de cambio competitivo, la operación de cuentas en divisas, libertad para el movimiento de capitales, etc.. La constancia de las políticas económicas favorable a los emprendimientos privados, a las inversiones extranjeras y al desarrollo de las exportaciones, así como el grado de compromiso público en el proyecto, suelen ser determinantes.

**b) Marco jurídico y diseño conceptual competitivo e innovador.** Es importante tener una legislación simple y clara que establezca el marco en el que se desenvolverán los inversores. A la vez, los incentivos deben ser simples, transparentes y consistentes.

**c) Adecuada localización, excelentes transportes y comunicaciones internacionales.** Buena infraestructura física en términos de facilidades de transporte, telecomunicaciones y otros servicios tales como: agua, electricidad, buenas conexiones aéreas, adecuada capacidad de carga aérea y marítima. La localización resulta una consideración muy importante. Resulta esencial un buen sistema de comunicación y transporte internacional (multimodal), ya que las Zonas Francas están generalmente orientadas a compañías que efectúan regularmente el procesamiento de cargamentos de materias primas para mercados exportadores. Un buen ambiente urbano es importante, ya que los inversores desean trabajar y vivir en un ambiente atractivo.

Deficientes instalaciones para transporte pueden ser un factor clave para el fracaso del proyecto. La mayoría de las industrias de Zonas Francas (ej. electrónica, ingeniería liviana e indumentaria) consideran que es importante tener buenas conexiones aéreas hacia los destinos más importantes. Adicionalmente, se impone la necesidad de buenos enlaces en telecomunicaciones dada la creciente importancia de servicios como: diseño de software, traducciones y secretaría remota, asesorías profesionales, seguros, ingreso de datos, diseños asistido por computadores, publicaciones electrónicas, etc..

**d) Accesibilidad a los mercados.** Acceso preferencial a los principales mercados es una ventaja importante. Por ejemplo, Irlanda con respecto a la Unión Europea, los Países del Pacífico Sur con respecto a Asia y Oceanía, las Zonas Francas Centroamericanas con respecto a los Estados Unidos.

**e) Infraestructura de servicios básicos y avanzados de soporte.** Abastecimiento de agua y energía confiable es importante. Los servicios básicos de soporte como bancos y envío de cargas son esenciales en cualquier zona. Si una zona busca ingeniería de avanzada o actividades relacionadas con electrónica, la posibilidad de realizar subcontrataciones y la existencia de buena calidad de contratos y proveedores de repuestos es una ventaja principal.

**f) Entorno medioambiental y urbano diferenciado.** Cuanto más internacionalizadas son, las compañías inversoras buscan un adecuado ambiente de inversión. Buscan una localización sin contaminación y elevados estándares de planeamiento físico. Si una Zona Franca espera atraer empresas importantes y personal directivo internacional, un ambiente urbano bien diseñado y con provisión de servicios de calidad resulta esencial.

**g) Fuerza de trabajo adecuada y capacitada.** En general el costo de la mano de obra y la variedad de capacidades han de determinar más que cualquier otro factor el tipo de industria que la zona va a atraer.

Las experiencias basadas en mano de obra "barata" no han resultado enteramente satisfactorias. El entrenamiento de gerentes y trabajadores, el desarrollo de educación técnica alrededor de la zona, son esenciales para el proceso y el éxito futuro.

**h) Entorno industrial competitivo y sin barreras para relacionarse.** Tanto para las compañías que se establecen en la zona como para el país/región que la alberga, resulta una ventaja que, al menos, cierto grado de desarrollo industrial haya tenido lugar previamente cerca de la zona propuesta. Ello contribuye a que exista una *masa crítica* de población con determinada experiencia industrial.

El sector público debe proveer infraestructura de servicios en toda la región que circunda la zona, a costos adecuados y fomentar el eslabonamiento con la economía doméstica. De no ser así el proyecto puede no ser comercialmente viable.

**i) Organización administradora ágil, eficiente, dinámica, al servicio del usuario.**

Es importante la presencia de una organización que pueda manejar con eficiencia y rapidez las solicitudes de los inversores y brinde ayuda a estos una vez que se les haya aprobado la inversión en la etapa de establecimiento. A menudo, la diferencia entre dos localizaciones es marginal y la decisión sobre la radicación puede depender de consideraciones *menores*. La gestión que realice la organización puede ser decisiva en tales circunstancias.

El éxito de una ZF moderna depende, en gran medida, de la calidad y especialización reconocidas internacionalmente de los responsables del proyecto. La presencia de una organización administrativa eficiente y dinámica, que asegure el mejor servicio posible a los usuarios internacionales es también de suma importancia. Resulta de valor estratégico especial el preparar un plan de desarrollo global e instalar una agencia especializada para llevarlo a cabo.

Una eficiente administración en derechos aduaneros es central para el buen funcionamiento de una ZF. Por ello, se requiere la existencia de un grupo especialmente entrenado en esta cuestión.

Personal especializado en gerenciamiento y promoción es importante para ganar la confianza de los inversores. La promoción debe ser orientada a sectores y mercados específicos: por ello, es una necesidad estar bien informados respecto de los incentivos y facilidades que están siendo ofrecidos por otras ZF.

**j) Apoyo de organismos internacionales.** Tal apoyo puede ser de diversa índole y darse en diferentes etapas del desarrollo de una ZF, pero siempre ayudará a dar una imagen de seriedad y responsabilidad entre los potenciales inversores internacionales.

Respecto a cuestiones financieras, es necesario un acceso ágil a agencias internacionales de préstamo. El sector privado debe tener la posibilidad de asegurar un mayor grado de desarrollo a través de préstamos y financiamiento.

**k) Inserción de la Zona Franca en el plan de desarrollo integral de la región.**

Incorporación presente o futura de un centro de transferencia tecnológica, de incubadoras de empresas, de centros de diseño, de políticas de innovación para la agroindustria, de explotación de actividades turísticas, son complementos estratégicos fundamentales.

La experiencia internacional demuestra que es importante planificar, implementar y gestionar con seriedad una ZF si se desea tener éxito y si se quiere satisfacer correctamente las expectativas sociales que habitualmente se crean a partir de emprendimientos de esta naturaleza.

El rol del gobierno es importante para la creación de un ambiente favorable de inversiones, a través de leyes e incentivos centrales y adicionales. Además, el papel del gobierno es fundamental para inducir la vinculación y el desarrollo complementario entre la ZF y la economía regional.

La combinación de algunos o de todos estos elementos permitiría ser optimistas con respecto al éxito de un proyecto de ZF. La precedente enumeración de factores demuestra, por otro lado, que más allá de la eficiencia con que opere la ZF, existen una serie de precondiciones que, según se recoge de la experiencia internacional, suelen ser más importante resultando claves las políticas oficiales.

## ▣ APUNTES SOBRE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

### ▣▣ EL CASO DE BARCELONA

La directiva Comunitaria con respecto a Zonas Francas (1992), direccionó las actividades de la ZF Barcelona<sup>4</sup> hacia el comercio, la distribución y la logística de mercaderías, eliminando las actividades industriales.

Allí las actividades están supervisadas por la aduana a través de un sistema basado en la confianza entre agentes de seguros y de aduana que permite que cualquier mercadería ingrese a la ZF cualquiera sea su destino u origen. Las mercaderías ingresadas lo hacen "en tránsito" con lo que el fabricante puede solicitar el reintegro del IVA hasta el momento definitivo de venta con el importante ahorro impositivo en inventarios que esto acarrea. Asimismo, las actividades aduaneras no están solo confinadas a la ZF sino que pueden realizarse fuera de la zona en áreas reguladas por la aduana.

En lo que a actividades industriales se refiere, las mismas se han radicado en parques situados en los alrededores de la ZF, pero siempre dentro del sector industrial de la ciudad. Cabe destacar que las actividades de la ZF se han ampliado hacia otras partes de la ciudad mediante la construcción de un *parque tecnológico*.

### ▣▣ EL MODELO DE SHANNON

Shannon Development<sup>5</sup>, la agencia a cargo del desarrollo de la ZF, es una de las entidades constitutivas del International Development Ireland (IDI)<sup>6</sup>, compañía de entrenamiento y consultoría internacional responsable de la promoción del desarrollo económico y de la difusión de los logros alcanzados por el país.

---

<sup>4</sup> <http://www.elconsorci.net/>

<sup>5</sup> <http://www.shannon-dev.ie/>

<sup>6</sup> <http://www.idi.ie/>

La ZF de Shannon (la primera Zona de Procesamiento de Exportaciones del mundo, establecida en 1959), probó ser exitosa para atraer inversiones externas de producción para exportación.

Además de una completa y sofisticada infraestructura, la ZF contó desde el principio con un completo paquete de incentivos, entre los cuales se destacad una baja tasa a las ganancias corporativas (10% garantizado hasta 2005) y facilidades financieras para actividades de investigación y desarrollo, para la adquisición de bienes de capital y para el entrenamiento laboral.

Además, alberga el parque tecnológico de Plassey (1983) junto a la Universidad de Limerick y otras agencias paraestatales, para facilitar el desarrollo integrado de una localización para el sector de alta tecnología en un único ambiente de negocios. Un parque especializado en aviación ha sido establecido junto a la ZF para facilitar el crecimiento del sector.

El desarrollo de pymes locales ha sido otro de sus objetivos, con numerosas iniciativas encaminadas en este sentido: parques industriales en diferentes lugares de la región (provistos con similares incentivos), centros de innovación, incubadoras de empresas, el Centro Nacional de Alimentos, etc..

El caso de Shannon Development es quizás el más representativo de cómo, a partir de una ZF/ZPE se pueden desplegar variadas iniciativas conexas, detrás del objetivo central del desarrollo regional.

## **▣ NUEVAS EXPERIENCIAS EN FILIPINAS**

La autoridad filipina en ZF (PEZA/Philippine Economic Zones Authority)<sup>7</sup> se encuentra desarrollando un nuevo enfoque de *eco-zonas (economic zones)* consistente en áreas elegidas con centros agroindustriales, turísticos, recreacionales, comerciales, bancarios y financieros.

---

<sup>7</sup> <http://www.peza.gov.ph/>

Una *eco-zona* puede contener cualquiera o todos los siguientes componentes: Zonas de Procesamiento de Exportaciones, áreas industriales desarrolladas por privados, zonas de libre comercio, centros turísticos y de recreación. Para ser aptas, estas áreas deben tener disponibilidad de agua, electricidad, predios edificados, mano de obra capacitada o capacitable y una localización estratégica.

Estas *eco-zonas* se pueden desarrollar a través de la iniciativa privada, a través del impulso de los gobiernos locales o directamente por iniciativa del gobierno nacional y la PEZA.

Básicamente, la estrategia de PEZA es impulsar el establecimiento y operación de *eco-zonas* atractivas y viables en términos de infraestructura, instalaciones, servicios, paquetes de incentivos, etc., en cooperación con los gobiernos locales (que obtuvieron mayores potestades administrativas) e inversores del sector privado. Es tarea del gobierno local crear consensos en base a la necesidad de establecer y operar una *eco-zona*. Debe impulsar la inversión del sector privado agregando incentivos locales a la inversión y el comercio adicionales a los otorgados por PEZA.

PEZA cuenta con poderes especiales que le permiten manejar y gerenciar *eco-zonas* y una *ventanilla única*. Esta *ventanilla única*, en donde todos los servicios se encuentran en un mismo lugar, incluye entre otros: aprobar o emitir visas para inmigración a inversores y visas de trabajo para ejecutivos extranjeros y técnicos subordinados (función típica de Migraciones) y mantener un registro de embarcaciones comerciales interoceánicas en coordinación con el Departamento de Transportes y Comunicaciones.

## III EL CASO DE EEUU

Un proyecto de Zona de Comercio Exterior típico tiene 2 ó 3 predios para una zona de propósitos generales (multiuso, pública) además de predios para un solo usuario (privados) conocidos como sub-zonas.



Las zonas de propósitos generales se pueden aprobar solo dentro de un radio determinado de los puertos de ingreso. Pero las sub-zonas, como anexos, no están sujetas a esta limitación, si las autoridades aduaneras acuerdan que las instalaciones son accesibles para llevar a cabo los procesos de control además de cumplir los requisitos de seguridad. Esto hace que la mayoría de las plantas de manufactura sean adecuadas para que se considere su *status* de sub-zona.

Funcionalmente, de las mercaderías ingresadas al territorio federal provenientes del las ZCE aproximadamente un 20% proviene del exterior. Un 90% de los cargamentos se recibe en plantas de manufactura y solo un 10% se exporta. Esto marca un perfil de las ZCE dominadas por actividades de importación.

## **▣▣ LAS ZONAS FRANCAS LATINOAMERICANAS**

Casi todos los países de la región tienen incorporado este instrumento del comercio internacional desde hace tiempo. La mayor tradición al respecto está en los países de Centroamérica y el Caribe, y en Colombia dentro de Sudamérica. República Dominicana, Costa Rica, México, Guatemala, Honduras, Panamá tienen instaladas numerosas ZF con heterogéneo desenvolvimiento.

En general desarrollan actividades comerciales, industriales (preferentemente actividades textiles y de ensamble) y de servicios como el Jamaica Digiport International<sup>8</sup> de la Zona Franca de Montego Bay.

El régimen en la región contempla generalmente exenciones de impuestos a la importación, a la renta, a la propiedad, a las ventas, a la remisión de utilidades y un régimen libre de cambio de divisas y constitución de empresas.

## **▣▣ EL CASO MERCOSUR**

En los países de la región existe una importante tradición en ZF, particularmente en Chile y Uruguay.

---

<sup>8</sup> [http://: www.jadigiport.com/](http://www.jadigiport.com/)

## CHILE

El caso de las ZF chilenas (Iquique<sup>9</sup> y Punta Arenas<sup>10</sup>) presenta una serie de particularidades. Se trata de zonas usadas para la reexpedición de mercaderías, un tercio de las cuales, aproximadamente ingresa a Chile. Las ZF chilenas son utilizadas entonces como corredores de tránsito de mercaderías.

Resulta interesante el hecho que Iquique ha mejorado su *performance* en un contexto de baja de aranceles constante. Las autoridades lo explican en el sentido que aumentan los flujos comerciales y se genera un efecto de sustitución entre aranceles y la fiscalidad restante, con lo que el negocio no pasa por no tener aranceles sino por no tener IVA y otros impuestos. (Aninat del Solar, 1996)

## URUGUAY

Estas zonas de economía especial gozan de excepciones aduaneras y fiscales, además de estar *excluidas de la jurisdicción de los monopolios estatales*. Esto las diferencia de la mayoría de las ZF del mundo, otorgándoles un grado de flexibilidad y potencial competitivo muy importante, ya que están exentas de todo tributo nacional, creado o a crearse, incluso aquellos cuya exoneración legal requiera de una autorización específica.

Dentro de esta exoneración de carácter general y amplio, se comprende al Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio (IRIC) y el Impuesto al Patrimonio (IP). En relación al IRIC se excluye, sin embargo, a los dividendos y utilidades pagados o acreditados a personas del exterior cuando se encuentren gravadas en su país de origen y exista crédito fiscal por el impuesto que abonaren en Uruguay.

En las ZF del Uruguay se puede desarrollar cualquier tipo de actividad industrial, comercial y de servicios. Cada área delimitada como ZF puede ser explotada o administrada por el Estado o por particulares debidamente autorizados. El

---

<sup>9</sup> <http://www.zofri.cl/>

<sup>10</sup> <http://www.parenazon.com/>

concesionario debe suministrar la infraestructura adecuada para que los usuarios puedan desarrollar sus actividades de una manera eficiente.

## III BRASIL

Para la legislación brasileña, las ZPE son áreas de comercio con otros países, destinadas a operaciones comerciales que produzcan artículos a comercializar con el extranjero solamente.

Se prohíbe expresamente la instalación de una ZPE de negocios que solo se proyecten como una mera transferencia de plantas industriales ya instaladas dentro del país. Una compañía que se instale en una ZPE tiene prohibido brindar servicios a residentes o domiciliados en el país. El marco legal posee cierta rigidez.

## IV ZONAS FRANCAS Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES PYME

En el proceso exportador existen toda una serie de pasos que se deben dar, englobados en lo que se conoce como *cadena de comercialización*, que implican costos, relaciones, conocimientos, negociaciones. Todo este proceso suele representar una complicación para el pequeño y mediano empresario lanzado al desafío exportador.

Además, la incidencia de la *cadena de comercialización* en el precio final del producto es determinante (multiplica varias veces el costo de producción) al momento de la captación de nuevos mercados.

Brindar servicios competitivos en el proceso de comercialización internacional es una necesidad para sociedades que busquen mejorar el sesgo exportador de sus economías y puede significar una gran ayuda para las empresas -particularmente pymes- que en su propia estructura organizativa no pueden solventar un área de comercio exterior. Este es uno de los principales aportes que pueden realizar las ZF argentinas en la expansión de las exportaciones pyme.

Los entes supervisores en colaboración con cada concesionario privado, deberían brindar asesoría a las empresas en cada etapa de su proyecto exportador. Una alternativa para brindar tal servicio podría ser utilizando convenios con universidades, cámaras empresariales, sectores de la administración pública, etc., donde cada una de estas entidades provea información y conocimientos específicos para la mejor formulación y ejecución del proyecto exportador. (Madoery, 1996)

De este modo, los entes de las ZF adoptarían un perfil de Agencias de Desarrollo encargadas de ayudar al gerenciamiento de exportaciones, fundamentalmente de pequeñas y medianas empresas, encargándose de coordinar, dirigir, gestionar y negociar con los agentes externos, ayudar a definir el proyecto, hacer mercadeo, detectar oportunidades de mercados, etc.

Además, deberían generar las condiciones para que las empresas puedan subcontratar servicios: agentes embarcadores, quien conoce y junta empresas, consolida cargas, corredores de seguros, profesionales, agentes financieros, etc.. Con tal oferta de servicios, la empresa pyme exportadora se evitaría la inversión inicial para crear su propia área de exportaciones.

## **□ ESTRATEGIAS COMPETITIVAS TERRITORIALES**

Los Estados nacionales están sufriendo un doble desbordamiento hacia el ámbito local y hacia el ámbito internacional. Lo internacional como espacio económico integrado y lo local como espacio de gestión más apropiado, dinámico y eficiente, sede de la competitividad.

En este marco, los espacios locales y regionales son ámbitos donde se despliega una cultura de lo particular y lo diverso y donde se pueden desarrollar producciones específicas con capacidad de competir internacionalmente.

Por su parte los modelos tradicionales de gestión estatal, de integración vertical entre las diferentes esferas públicas y de centralización de las decisiones que

caracterizaron la historia político-institucional argentina, presentan aún fuertes limitaciones para afrontar los desafíos productivos que la realidad pone en escena.

Surge entonces la necesidad de imaginar creativamente nuevas estrategias vinculadas a la problemática territorial, que permitan elevar la eficiencia pública y privada a partir de la generación e implementación de políticas activas en las instancias locales y regionales.

En tal sentido, el objetivo buscado es poder definir e implantar los instrumentos más eficaces para lograr el crecimiento económico a largo plazo, mediante el incremento de la productividad y competitividad de las empresas y demás organizaciones locales junto con la mejora del atractivo residencial y locacional de sus territorios de actuación, promoviendo y favoreciendo la creación local de riqueza y empleos suficientes y con futuro. (Cotoruello Menta, 1995)

La competencia económica mundial está combinada con innovaciones en comunicaciones, transportes, finanzas y servicios que aceleran la forma, intensidad y medida del cambio económico y político, aun en los más pequeños y remotos lugares.

Este nuevo entorno de actuación provoca una creciente competencia entre países, regiones y ciudades, por atraer inversiones y clientes y exige la permanente adecuación de los agentes públicos y privados para potenciar el atractivo de sus espacios económicos-sociales.

La formación y desarrollo de un sistema productivo local obedece a la combinación de una dinámica de factores endógenos y exógenos, en un proceso innovador fuertemente articulado al territorio. Cada región, cada comunidad territorial dispone de un conjunto de recursos económicos, humanos, institucionales y culturales que constituyen su potencial de desarrollo endógeno.

A su vez, un sistema productivo territorial puede dinamizarse a partir de factores exógenos, vinculados a nuevas inversiones y tecnologías y con la innovación ligada tanto a la mejora de productos y procesos como a la investigación y utilización de nuevas tecnologías. Dicho efecto dinamizador dependerá en gran medida del

*entorno competitivo* que reina en el mercado local, siendo sus variables críticas: □ recursos humanos calificados, buenos sistemas de formación y ventajas culturales en relación con los centros urbanos con cuyas empresas compiten; □ disponibilidad y calidad de infraestructura básica y de soporte; □ entorno natural atractivo y ambiente de negocios; □ buena accesibilidad a los mercados de factores y productos; □ situación económica saludable y clima social estable; □ masa crítica de población y capacidad emprendedora local.

De este modo, el abanico de acciones que conforman una política local y regional integral es variado:

□ Provisión de infraestructura de base necesaria para el cambio estructural e indispensable para el funcionamiento del sistema económico (suelo industrial a las empresas, servicios básicos).

□ Adquisición regional de estándares internacionales (modelos de gestión, *management* competitivo, controles de calidad, tecnologías, normas de calidad, etc.).

□ Construcción de centros de formación para la población y los trabajadores, calificación de la mano de obra.

□ Fomento a la vinculación del sistema productivo con el sistema educativo.

□ Fomento de la capacidad organizativa y empresarial de carácter local, incubadoras de empresas.

□ Formación de complejos competitivos afines y fomento de la innovación regional.

□ Búsqueda de nuevos mercados a nivel nacional e internacional, información técnica, análisis de mercado y evaluación de escenarios.

□ Promoción de empresas y de inversiones directas locales e internacionales.

□ Promoción de imagen de marca regional (denominación de origen, especializaciones productivas).

□ Planificación financiera y estrategias de obtención de fondos.

□ Gestión eficaz del medio ambiente.

□ Relaciones de red con otras ciudades, a partir de la especialización y el potencial de desarrollo de cada localidad, en el marco de la integración regional.

Uno de los aspectos fundamentales a tener en cuenta es que lo importante desde la perspectiva del desarrollo regional es la endogeneización de los fenómenos de industrialización, porque si no se produce la integración al sistema productivo local y regional de las futuras actividades de una Zona Franca o Zona de Procesamiento de Exportaciones, el resultado será un enclave económico, con el riesgo que a largo plazo el proceso de desarrollo se detenga e incluso que desaparezca. (Madoery, 1996)

En todo caso, la importancia de las ZF/ZPE en el desarrollo regional estará asociada a la capacidad de dinamizar los sistemas industriales existentes y de atraer inversiones e introducir innovaciones que permitan a la economía sede elevar la productividad y mejorar la competitividad de sus empresas en los mercados.

Al pensar en una estrategia para el desarrollo de proyectos de ZF/ZPE, es importante tener en cuenta que ninguna economía, y por ende, ningún instrumento específico de crecimiento -como son las Zonas Francas-, puede mantener perpetuamente ventajas sobre la base de la disponibilidad de recursos, ni puede ser competitivo en todo tipo de industrias. Esto abona la hipótesis de la especialización del proyecto. El establecimiento de nichos especializados de exportación para las actividades de la ZF/ZPE ayuda a obtener ventajas competitivas más confiables que las estrategias tradicionales, dependientes solamente de la mano de obra "barata" y actividades de ensamblado.

## □ ACERCA DEL ROL PÚBLICO EN LOS PROYECTOS DE ZONAS FRANCAS

El papel de las autoridades responsables del proyecto en un esquema de creación de ventajas competitivas a través del establecimiento de una ZF/ZPE, será el de influir sobre aquellos factores señalados, impulsando, orientando y coordinando esfuerzos con el sector privado y creando un *entorno* propicio para la innovación y creatividad constante. (Porter, 1991)

El verdadero motor del desarrollo económico son las empresas, pero el sector público debe trabajar para dar forma al *entorno competitivo*, influyendo en el contexto o en la estructura institucional en la que se mueven las empresas radicadas en la ZF/ZPE.

Un papel fundamental de los gobiernos locales y provinciales de cara a los proyectos, sería impulsar la formación de *agrupamientos de sectores*, con medidas en áreas como investigación y educación universitaria, infraestructura adicional, difusión de información, reglamentaciones específicas. La experiencia demuestra que la efectividad de las políticas públicas ha alcanzado mayor éxito cuando se trata de reforzar *agrupamientos sectoriales* existentes o que están surgiendo mediante inversiones para la creación de factores especializados, como instituciones técnicas y de formación, infraestructura adecuada y redes de información.

Los agrupamientos son casi siempre una combinación de sectores tradicionales y nuevos, ya que también en sectores maduros se emplean nuevas tecnologías. Por ejemplo, la industrialización de productos agropecuarios puede complementarse con muchos nuevos campos como la biotecnología o la instrumentación de procesos o de equipamientos para alimentos. La política oficial debe tener en cuenta la interdependencia de sectores compradores y proveedores en la creación de una ventaja competitiva territorial.

En definitiva, una correcta política territorial consistiría en identificar núcleos de fortaleza sectorial, ampliarlos y reforzarlos, para fomentar agrupamientos



concentrados geográficamente. Sin olvidar generar un entorno en el que cualquier sector pueda prosperar.

De todos modos, una serie de dificultades importantes pueden presentarse al momento de afrontar un desafío de esta naturaleza:

- Escasa disponibilidad de recursos (humanos, económicos, financieros, institucionales, físicos, etc.).
- Características de la cultura regional (las tradiciones político-culturales y el comportamiento de los actores que pueden obstaculizar el trabajo).
- Baja capacidad de gestión (política, técnica, organizativa).

Por ello una estrategia de desarrollo local/regional a partir de una ZF/ZPE reclama, como elementos básicos, la voluntad política necesaria para acordar cursos de acción y la delimitación de un espacio de colaboración, que puede traducirse en esfuerzos sinérgicos constantes entre agentes públicos y privados para afrontar tales inconvenientes, a través de redes formales e informales, que en general, asumen la forma de Agencias de Desarrollo.

Según demuestra la experiencia internacional, el sector público tiene un papel proactivo clave, especialmente en las primeras etapas de un proyecto de instalación de una ZF/ZPE y es el único responsable por una visión de largo plazo.

La actitud de los gobiernos generalmente se refleja en la forma en que apoya al sector industrial exportador a través de inversiones en infraestructura, especialmente en conexiones y comunicaciones, el nivel del tipo de cambio, la burocracia involucrada en los procedimientos de exportación e importación, la disponibilidad de créditos y seguros para exportadores y el apoyo de comercialización.

También es importante que el gobierno aliente la evolución de la ZF/ZPE en el sentido que puedan establecerse allí actividades innovadoras y competitivas que

demanden mano de obra calificada, a través de una política de especialización, focalizada hacia los sectores económicos deseados de ser atraídos a la zona. Además, debe otorgar incentivos a las empresas locales para que puedan desarrollar un crecimiento orientado a la exportación, abasteciendo a las compañías de la ZF/ZPE, permitiendo fortalecer los lazos entre la ZF/ZPE y la economía local

En definitiva el régimen de ZF/ZPE es solo un elemento de una estrategia de crecimiento orientada a la exportación, e idealmente debe ser desarrollada como parte de un amplio paquete de políticas públicas orientadas a tal fin.

Estas consideraciones, deberían ser cuidadosamente contempladas en todo el proceso de diseño, implementación y operación de un proyecto de ZF/ZPE argentina para contribuir a su mejor desenvolvimiento.

Por último, cabe tener en cuenta que el papel del sector público, por si o por intermedio de los entes de administración, promoción y contralor, no se agota en el llamado a licitación para la obtención de un concesionario y el posterior monitoreo y control de lo que ocurra dentro de la Zona Franca.

El éxito de estos proyectos no debe, ni puede, sustentarse en la exclusiva responsabilidad del concesionario y/o de las empresas que operen en cada zona. No son iniciativas que puedan ser libradas a la pura responsabilidad de los privados porque, entre otros inconvenientes, incrementaría a tal punto el riesgo de inversión que las convertiría en propuesta inviables.

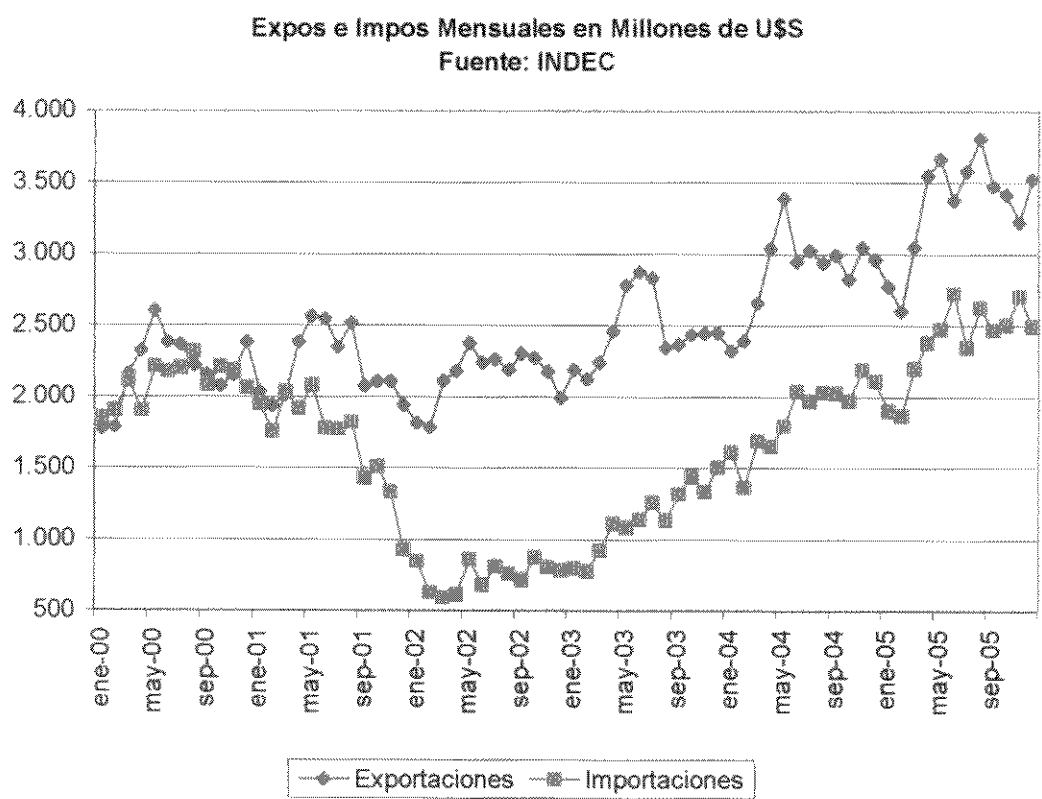
Esto debe ser claramente comprendido por los ámbitos públicos involucrados en cada proyecto, para hacer que las acciones cotidianas estén consustanciadas con los objetivos estratégicos enunciados.

**Tarea c. Evolución del comercio internacional argentino: por provincias, por productos, por precios, por mercados (importaciones-exportaciones).  
Situación de Santiago del Estero.**

■ PANORAMA GENERAL

Las exportaciones argentinas crecieron sostenidamente durante los últimos años, la causa fundamental reside en un nuevo modelo económico que sostiene un tipo de cambio alto con precios relativos favorables para la venta internacional de nuestros productos. En todo el 2005 las exportaciones alcanzaron a valor FOB U\$S 40.070 millones, mientras que el 2002 eran de U\$S 25.709 millones, esto muestra un crecimiento del 55,9% en tres años. Se espera que esta tendencia continúe ya que el crecimiento de este año con respecto al 2004 fue del 16% igualando el promedio de los tres años.

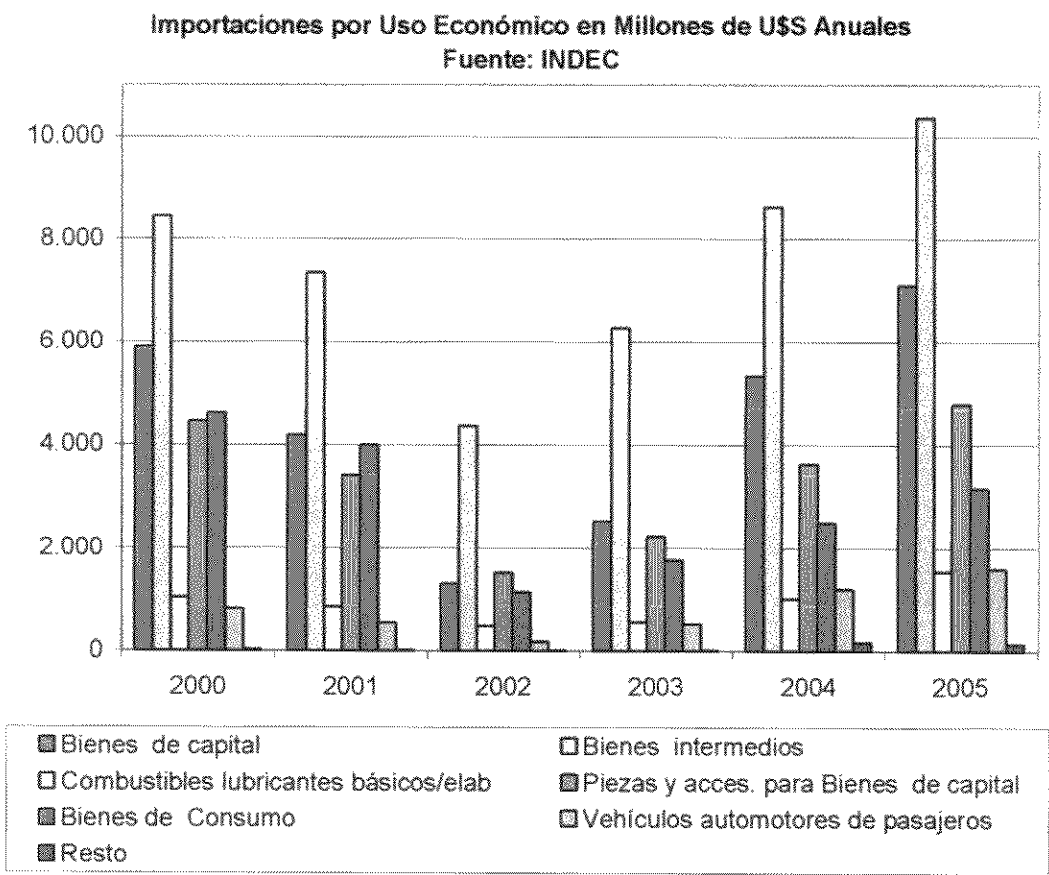
En el gráfico siguiente se puede observar la evolución mensual de las exportaciones e importaciones argentinas de los últimos 6 años.



Las importaciones cayeron fuertemente a finales del 2001 y principios del 2002 debido a la fuerte devaluación que obligó a descender el volumen de productos adquiridos en el extranjero, luego se recuperaron y acompañaron el crecimiento de las exportaciones hasta la actualidad. Este comportamiento se vio asistido por la

recuperación económica, el crecimiento del PBI y la demanda, que volvieron a crecer a un ritmo veloz. Si bien la recuperación de las importaciones fue significativa en ningún periodo superaron el impulso exportador, por lo tanto los saldos de la Balanza Comercial mes a mes a partir de mediados del 2001 siempre fueron superavitarios con un promedio en torno a los U\$S 11.000 millones anuales. Esta tendencia superavitaria se fue reduciendo paulatinamente debido a la recuperación de las importaciones antes mencionada.

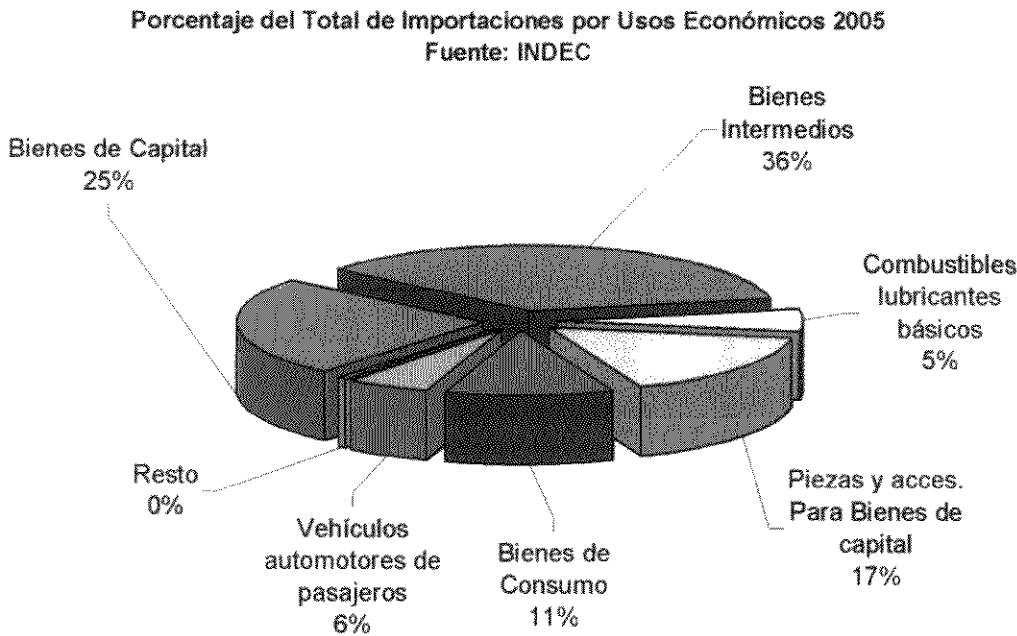
### IMPORTACIONES POR USOS ECONÓMICOS



Las importaciones por usos económicos acompañaron la caída general a partir de la devaluación y su encarecimiento como el total general. Como se ve en el gráfico precedente tomaron un fuerte crecimiento paralelo a la recuperación económica, se observa que creció fuertemente la importación de Bienes de Capital un 450% en el periodo que va desde el 2002 hasta el 2005, los Bienes Intermedios aumentaron un 138% en ese periodo siendo estos dos los que más aportan al total de

importaciones. Vale la pena destacar el crecimiento de los Vehículos Automotores de Pasajeros con un 823% entre 2002 y 2005.

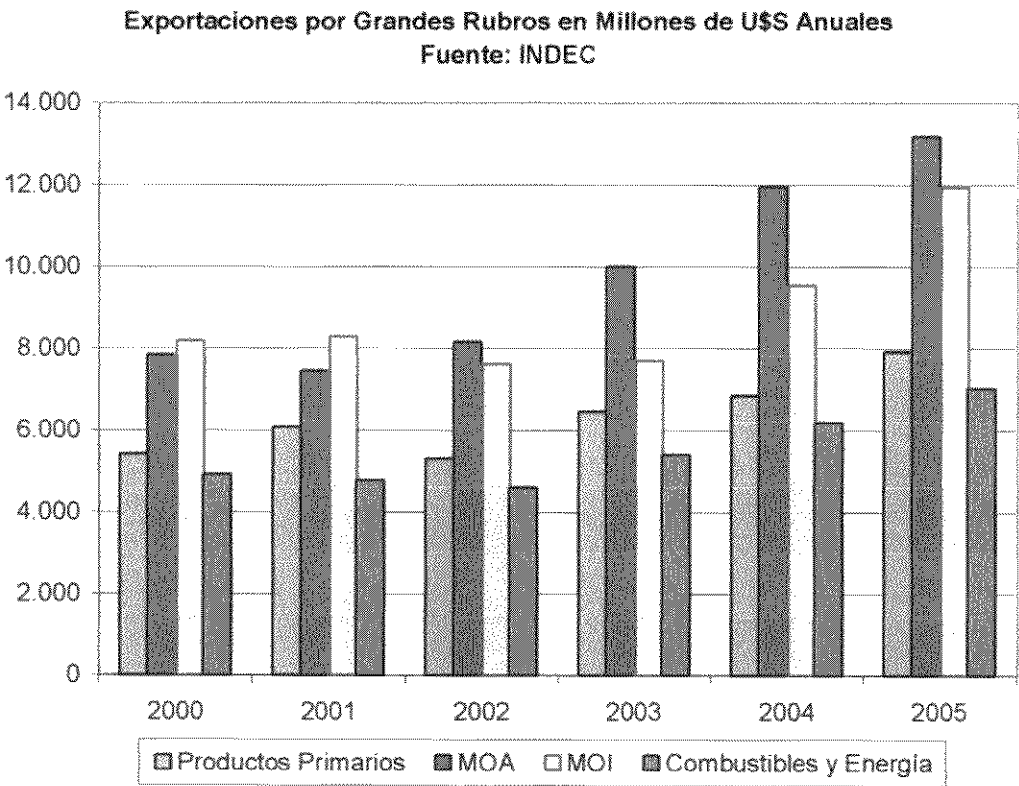
Si se observa el gráfico siguiente se ve que los rubros de mayor peso en el total de importaciones en el 2005 fueron los Bienes Intermedios y de Capital. Además de ser los de mayor peso en el total de importaciones crecieron de forma acelerada los últimos años, esto se dio por la importante reactivación económica que repercutió fuertemente en el sector manufacturero consumidor de este tipo de bienes desde el extranjero.



▣ EXPORTACIONES POR GRANDES RUBROS

Si se analizan las exportaciones por grandes rubros, se nota que el impulso más grande y sostenido lo dan las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) con un crecimiento del 61,6% entre el 2005 y 2002. Pero este crecimiento se fue desacelerando año a año debido a la caída de los precios internacionales de productos derivados de la soja. En el 2003 las MOA crecieron un 22,4% disminuyendo este crecimiento en el 2004 a 19,6% y en 2005 fue de 10,3%, a pesar de su menor crecimiento siguen siendo las de mayor peso en el total exportado. Dentro de este rubro se pueden destacar las exportaciones de carne que

aumentaron un 33% alcanzando valores récord, las exportaciones de productos lácteos que se incrementaron en un 21%, las bebidas tuvieron un alza del 26%, el azúcar un 43% y las frutas secas un 55% superando al producto sin procesar.



En cuanto a las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), otra es la historia, crecieron en el periodo 2002-2005 un 56,47% acompañando el crecimiento general. Pero el crecimiento se dio al revés que el de las MOA, ya que en el 2003 solamente aumentaron un 1%, mientras que en el 2004 lo hicieron en un 24% y durante el 2005 en un 25%. Se puede concluir entonces que el impulso del fenómeno exportador lo dieron las MOA pero que las MOI motorizaron la dinámica de las exportaciones totales. El crecimiento de las MOI fue diversificado en cuanto a destinos, extendiéndose en mayor proporción que antes hacia los bloques industrializados. Se puede observar en el cuadro comparativo de los primero nueve meses de 2005 con los correspondientes de 2004 el aumento del 119% hacia ASEAN y del 42% a China, este fenómeno sigue intensificándose actualmente. También aumentaron las exportaciones hacia el NAFTA en un 20% y la Unión Europea un 22% básicamente en Metales, Químicos y Automotores.

### Exportaciones MOI por Destino en Millones de U\$S

Enero-Septiembre 2004-2005

Fuente: INDEC

Destinos	2004	2005	Var. %
Mercosur	2472	3235	31%
NAFTA	1383	1659	20%
Unión Europea	665	808	45%
ASEAN	56	119	113%
China	91	129	42%
Japón	84	74	-12%

La evolución de las Manufacturas tanto de Origen Industrial como Agropecuario en los últimos años incrementan las perspectivas de continuidad de la tendencia de crecimiento de las exportaciones, ya que en general suelen tener un comportamiento más estable.

#### ▣▣ PRODUCTOS PRIMARIOS

Por otro lado, los Productos Primarios aumentaron un 16% en el 2005 donde las exportaciones de Cereales crecieron el 11% y las Oleaginosas un 28%, este gran aumento se debió a las ventas de semilla de soja a China que incrementó favorablemente sus compras. Las exportaciones de granos son las más altas de los últimos años, esto desembocó en que varias producciones regionales aumentaran considerablemente sus ventas al mercado mundial. Se estima para el 2006 una extensión del área sembrada para la soja aunque no es muy significativa, pero va a disminuir considerablemente la de trigo con lo cual se espera que el volumen exportable de granos sea inferior al de 2005.

#### ▣▣ COMBUSTIBLES

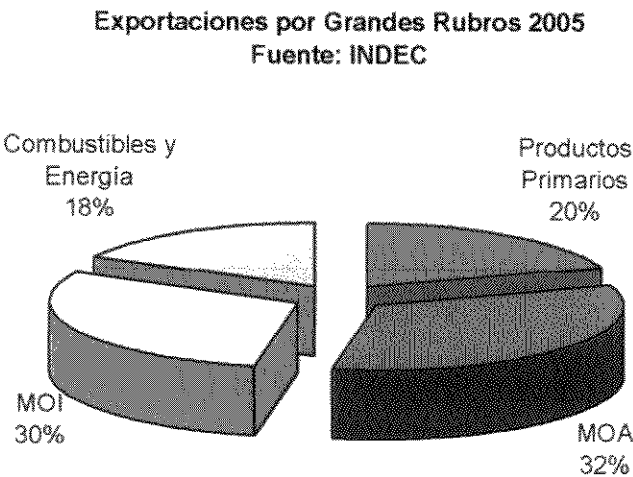
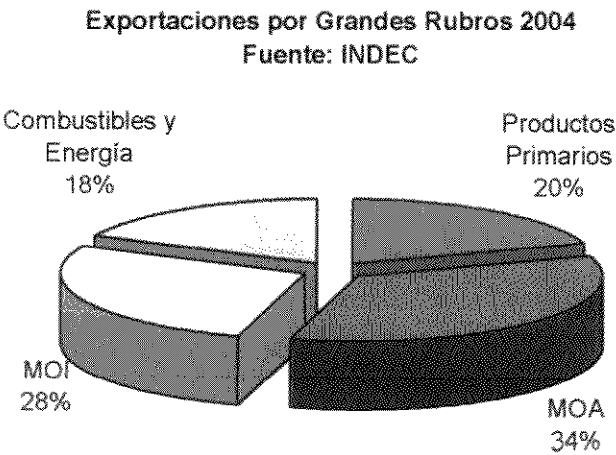
Las exportaciones de Combustibles aumentaron un 13% en el 2005 esto se debió principalmente a la suba de precio tanto del petróleo crudo como de los carburantes, estos precios siguen elevados con perspectivas de mantenerse. Así como continúa



la proyección de una demanda sostenida debido al alto consumo estadounidense y del mercado asiático.

III COMPARACIÓN DE LOS GRANDES RUBROS

En los siguientes gráficos se puede observar mejor el impulso de las MOI en los últimos años, donde se ve la proporción del total de las exportaciones que corresponde a cada rubro y el crecimiento relativo de las MOI con respecto a los demás productos entre 2004 y 2005. Se observa una disminución en la brecha entre MOA y MOI como porcentaje del total exportado.



PRECIOS Y CANTIDADES

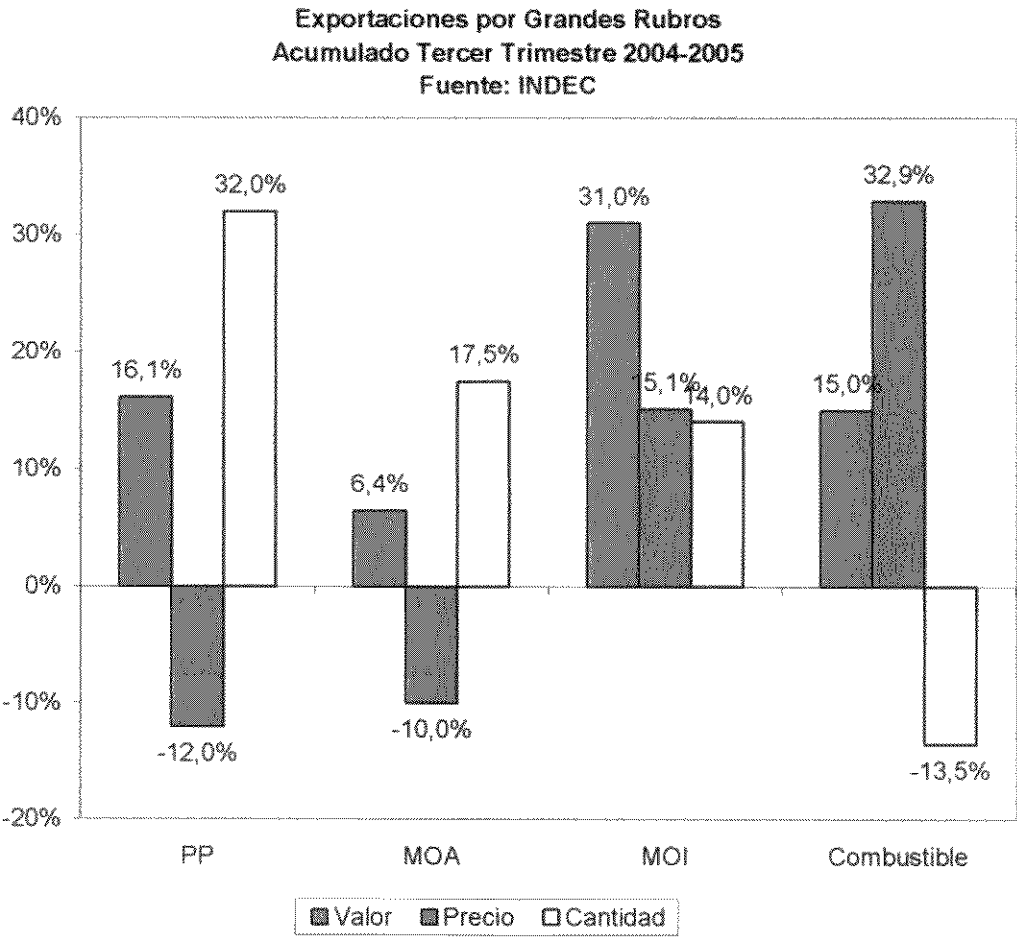
Si se toma en cuenta el periodo a partir del año 2003, donde comienza con fuerza el crecimiento exportador, se puede observar que el aumento general del valor de las exportaciones estuvo sostenido por el crecimiento de las cantidades vendidas y en una considerable menor proporción por el aumento de los precios.

Índices valor, precio y cantidades de las exportaciones base 1993=100  
Fuente: INDEC

Período	Exportaciones		
	Valor	Precio	Cantidad
2003 1° trim.	200,5	101,0	198,6
2° trim.	247,6	96,7	256,0
3° trim.	230,3	98,9	232,9
4° trim.	224,3	102,9	218,1
2004* 1° trim.	224,8	109,1	206,0
2° trim.	286,0	113,7	251,6
3° trim.	273,2	108,3	252,3
4° trim.	269,5	105,5	255,3
2005* 1° trim.	256,8	105,7	242,9
2° trim.	323,2	109,8	294,3
3° trim.	331,6	114,8	288,8

El crecimiento del índice del valor total de las exportaciones argentinas desde el 1er trimestre de 2003 hasta el 3er trimestre de 2005 aumentó en un 65% esto se debió principalmente al incremento de las cantidades. Como se puede observar en el cuadro el índice de ese rubro aumentó un 45% y el de los precios solo se elevó en un 13,7%. El aumento acumulado del índice de cantidades de los tres primeros trimestres del 2005 fue del 18,9% y con respecto al 3er trimestre del 2004 fue de 14,4% mientras que el índice de precios acumuló el 8,6% en 2005 y el 6% comparando el 3er Trimestre de 2004 con el mismo 2005. Este panorama es alentador ya que se puede ver como las exportaciones aumentan genuinamente debido al incremento de sus cantidades y además los precios acompañan lentamente este crecimiento.

Se puede desglosar éste análisis en los diferentes rubros exportables. Si se toma el acumulado de los primeros tres trimestres del 2005 contra los mismos del 2004, se puede observar que el rubro que más aportó al crecimiento de las cantidades exportadas fueron los Productos Primarios (ver gráfico). Mientras que los aportes reales de las MOA y MOI también fueron considerables, los Combustibles cayeron un 13,5% y su crecimiento se debió únicamente al considerable aumento de sus precios que continúan en sus techos históricos internacionales.



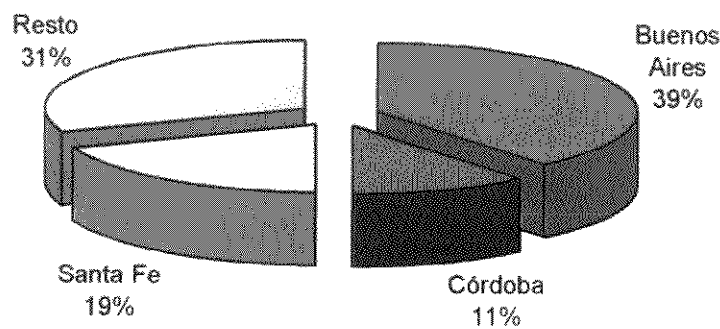
Los Productos Primarios y las MOA tuvieron una caída fuerte de los precios internacionales que permitió consolidar la suba de los *commodities* industriales, esto muestra un panorama favorable para el desarrollo de Manufacturas de Origen Industrial pensando en un objetivo exportador. El rubro de las MOI fue el único que se incrementó en precio y cantidades aportando a su valor total una mayor proporción que los demás rubros, también hay que tener en cuenta el fuerte crecimiento en el total de exportaciones. Las MOI son uno de los rubros que más

valor agregado conllevan y por lo tanto él de mayor valor por tonelada exportada, teniendo en cuenta su rendimiento y diversificación muestra un promisorio panorama para el futuro exportador argentino.

III EXPORTACIONES PROVINCIALES

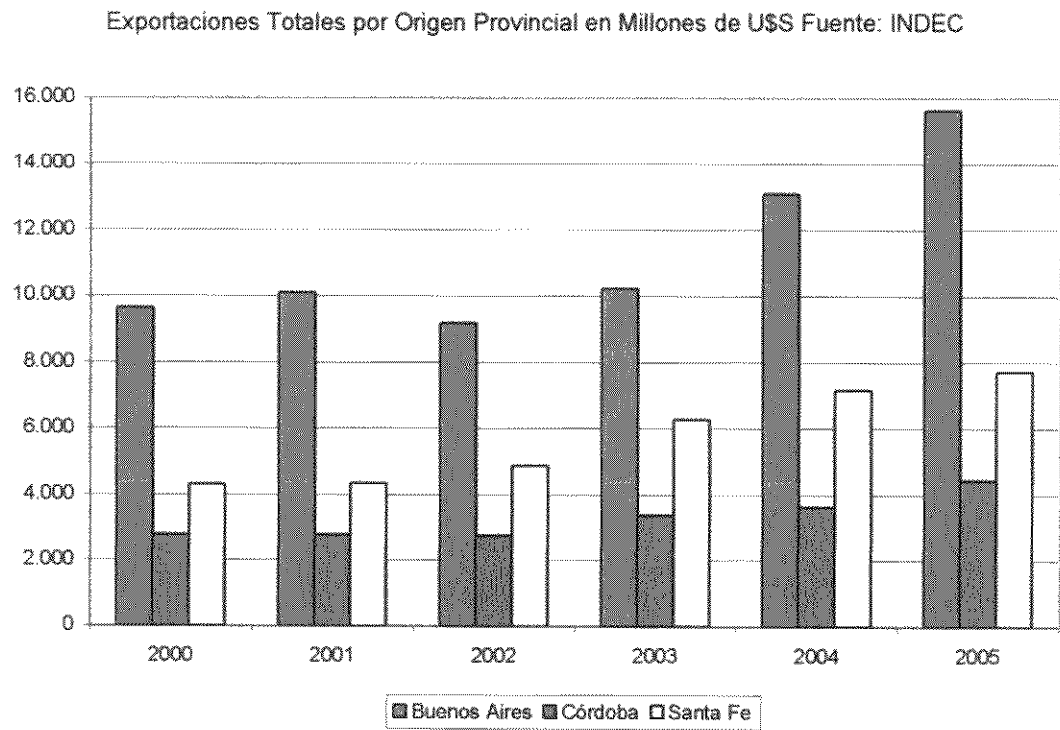
En la subdivisión del total de exportaciones por provincias, se puede observar que la provincia que más volumen y variedad de productos exporta es sin duda la provincia de Buenos Aires. El grafico siguiente muestra los porcentajes de las provincias más exportadoras del año 2005, en él se ve como el 39% corresponde a la provincia de Buenos Aires con exportaciones FOB por U\$S 15.626 millones FOB, las provincias que más se le acercan son las de Santa Fe y Córdoba con exportaciones por U\$S 7.720 millones y U\$S 4.445 millones respectivamente provincia. El resto de las provincias alcanzan el 31% del total destacándose Chubut con alrededor del 5% del total exportado en el 2005 debido sus exportaciones de combustible de alrededor U\$S 1.205 millones.

Porcentajes de las Exportaciones Totales por Provincia 2005  
Fuente INDEC



A continuación, puede verse el ritmo de crecimiento de las exportaciones de las principales provincias entre 2000 y 2005.

Se observa como la provincia de Buenos Aires aumento sus exportaciones en un 19% en el 2005 con respecto al 2004 y 70% con respecto al 2002 mientras que Santa Fe lo hizo en un 8% con respecto al 2004 y 58% respecto del 2002. Es decir el salto exportador de Santa Fe fue en el 2003 y luego se atenuó los años posteriores, en cambio Buenos Aires mantuvo y aumentó sus exportaciones durante en lo que va del ciclo. Córdoba aumentó el crecimiento en el 2005 llegando al 22% con respecto al 2004 mientras que si se toma el periodo 2004 versus 2002 nos da un crecimiento del 61%.

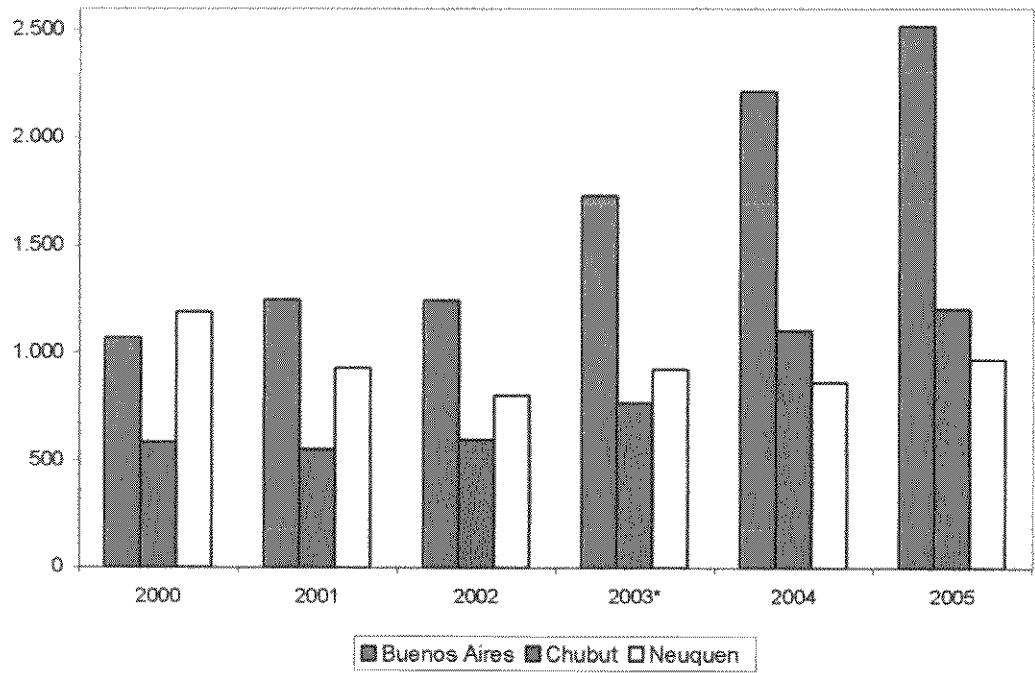


EXPORTACIONES PROVINCIALES POR RUBRO

Haciendo un estudio más detallado de las exportaciones provinciales se puede observar que la provincia de Buenos Aires en el 2005 exportó el 27% del total de Productos Primarios U\$S 2.102 millones, el 24,6% de las MOA U\$S 3.238 millones, el 65,1% de las MOI U\$S 7.768 millones y el 35,3% de los Combustibles U\$S 2.518 millones. Superando ampliamente a las demás provincias en todos los rubros salvo en las MOA donde Santa Fe exportó el 42% del total alcanzando los U\$S 5.513 millones. En el caso de los Combustibles las provincias que secundan a la de

Buenos Aires no son las tradicionales (Santa Fe y Córdoba) sino que en este caso Chubut y Neuquén les siguen con el 17% y 14% respectivamente. Cabe destacar que el considerable crecimiento de este rubro en Chubut pasando de U\$S 552 millones FOB en el 2002 a U\$S 1.205 millones en el 2005, aumentando un 118% en este periodo y un 9% en el 2005. Esto no solo se debió al aumento de los precios de los combustibles sino que específicamente la provincia de Chubut también incrementó sus cantidades. Lo contrario sucede con el caso de Neuquén que paso de exportaciones de combustible por U\$S 933 millones en el 2002 a U\$S 866 en el 2004 lo que muestra una caída del 7% en el periodo, pero se recuperó en el 2005 con exportaciones de U\$S 970 millones un 12% más que en el 2004.

Exportaciones Provinciales Anuales en Millones de U\$S  
 Rubro Combustibles  
 Fuente: INDEC

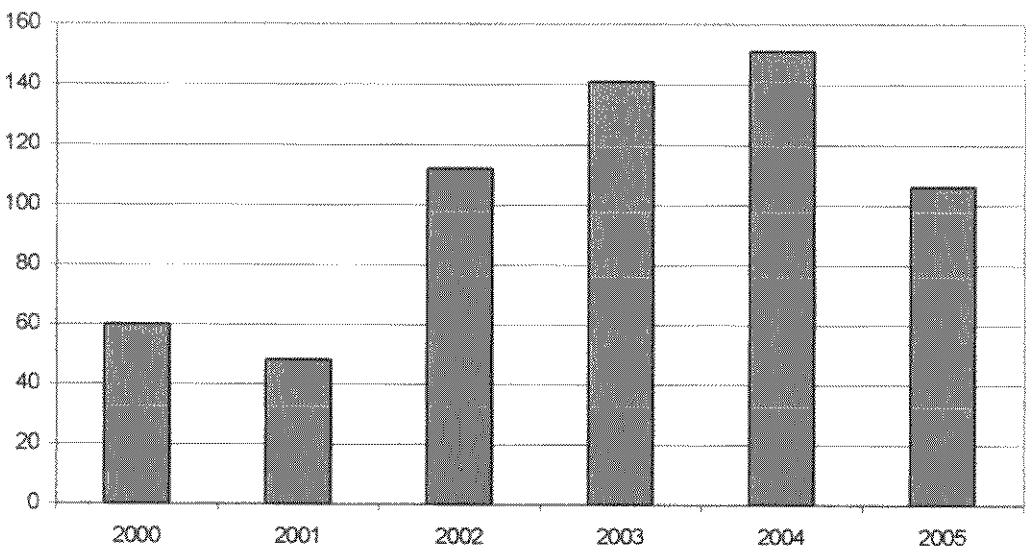


Otro punto a tener en cuenta es el enorme predominio de la provincia de Buenos Aires en el rubro MOI sobre las demás provincias y su crecimiento en los últimos años pasando de U\$S 5.120 millones en el 2002 a U\$S 7.768 millones en el 2005 equivalente a un alza del 52% en este periodo y del 29% en el 2005. Estos valores equivaless a más del 60% del total exportado en Manufacturas de Origen Industrial.

■ EXPORTACIONES DE SANTIAGO DEL ESTERO

Si se toma el caso de la provincia de Santiago del Estero se puede observar que en el 2004 sus exportaciones totales fueron de U\$S 151 millones FOB, éstas aumentaron considerablemente si las comparamos con las exportaciones de 2001 que fueron de U\$S 48 millones obteniendo un crecimiento del 215% en el periodo de auge. Comparado con el 2002 el crecimiento fue del 35% y contra el 2003 del 7% lo que muestra un gran salto en el 2002 atenuándose luego hacia nuestros días. Se observa también una fuerte caída de las exportaciones en 2005 por debajo de los niveles de 2002 debido principalmente una baja muy fuerte en Productos Primarios.

Exportaciones Anuales en Millones de U\$S  
Provincia de Santiago del Estero  
Fuente: INDEC



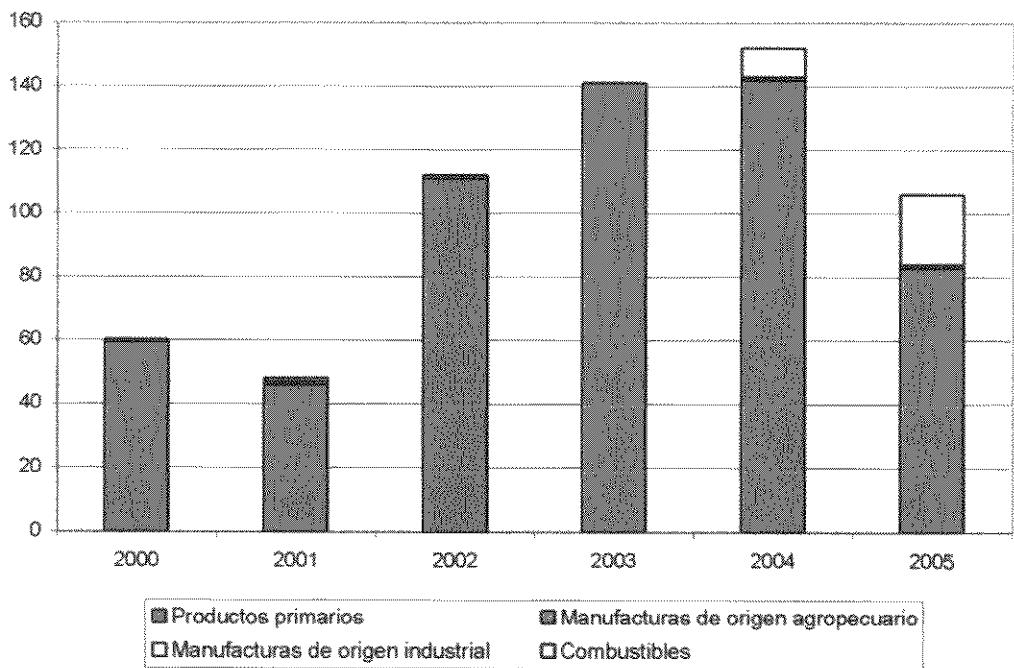
Es menester aclarar que el total de las exportaciones de la provincia de Santiago del Estero representa un porcentaje ínfimo de las exportaciones totales. Sin embargo, ese porcentaje se ha ido incrementando en los últimos años pasando del 0,18% en el 2001 al 0,44% en el 2004.

■■■ EXPORTACIONES DE SANTIAGO DEL ESTERO POR RUBRO

En el caso de la provincia objeto de este estudio, predominan las exportaciones de Productos Primarios. Desde el 2000 hasta el 2004 las exportaciones de Productos

Primarios han sido siempre mayores al 93% del total exportado por esta provincia. Sólo en el 2005 las exportaciones de productos primarios alcanzan un porcentaje menor al 80%, esto no es sólo debido a una fuerte caída en las ventas externas de esos bienes, sino también al aumento considerable de las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial.

Exportaciones por Grandes Rubros en Millones de U\$S Anuales  
Provincia de Santiago del Estero  
Fuente: INDEC



Durante el 2005 las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial aumentaron más del doble con respecto al 2004, mientras que las exportaciones de Productos Primarios cayeron alrededor de un 42%.

Se puede realizar una descripción más detalla de las exportaciones de la provincia de Santiago del Estero durante el año 2004, utilizando la nomenclatura de los principales capítulos del MERCOSUR y luego compararla con las exportaciones de 2005.



Observando la distribución específica de las exportaciones de Santiago del Estero durante el año 2004, tenemos que la mayor parte son Productos Primarios del tipo Cereales y Oleaginosas mayormente soja. También en menor proporción se encuentran la Madera, el Algodón y los Productos Alimenticios derivados de la leche. Se observa un crecimiento en las Manufacturas derivadas del Tejido llegando a casi U\$S 9 millones, importante para la industria provincial. Este panorama comparado con años anteriores muestra mayor diversificación de productos exportados y un mayor componente de Manufacturas. Este adelanto en cuanto a Manufacturas tanto de Origen Industrial como Agropecuario constituye una tendencia que busca ser sostenida a futuro mediante políticas de promoción industrial y de iniciativa privada recientemente implementadas por la provincia<sup>11</sup>.

Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero Año 2004  
Según Principales Capítulos de la Nomenclatura Común del MERCOSUR  
Fuente: INDEC

Provincia-Capítulo	Toneladas	Millones de dólares	Porcentaje de dólares
Santiago del Estero Total	822.929	151,34	100,0
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	256.259	68,69	45,4
Cereales	523.947	63,20	41,8
Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicerías; pasamanerías y bordados	3.225	8,40	5,5
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	15.639	3,31	2,2
Algodón	2.422	2,87	1,9
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	20.364	2,62	1,7
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni	859	1,65	1,1
Resto	214	0,60	0,4

<sup>11</sup> Proporcionan beneficios a aquellos emprendimientos de carácter industrial que incorporen valor agregado a la producción provincial.

En el siguiente cuadro, de exportaciones según *complejos exportadores*, se confirma que la mayor exportación de Productos Primarios proviene de la soja con U\$S 67 millones durante el año 2004. El maíz y el trigo aportan un gran porcentaje del total exportado y el algodón creció en importancia.

Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero Años 2004 y 2005  
Según Complejos Productivos  
Fuente: INDEC

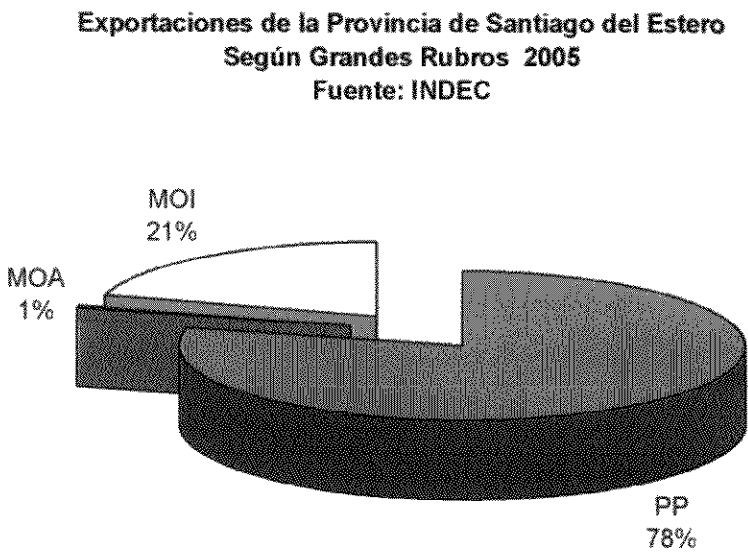
Provincias - complejos	2004		2005	
	Millones de dólares	Participación %	Millones de dólares	Participación %
Santiago del Estero	151,34	100,0	107,00	100,0
Soja	67,21	44,4	42,50	40%
Maicero	34,54	22,8	14,70	14%
Triguero	26,51	17,5	8,00	7%
Algodonero textil	11,26	7,4	21,50	20%
Hortícola	3,37	2,2	1,70	2%
Otras exportaciones forestales	2,50	1,7	0,50	0,5%
Resto exportaciones	2,20	1,4	15,00	14%
Otras exportaciones cerealeras	2,14	1,4	2,50	2%
Girasol	1,22	0,8	0,65	1%
Aceite de algodón	0,26	0,2	0,33	0,3%
Maderero	0,13	0,1	0,13	0,1%

Comparando 2004 y 2005 se observa una gran caída en los Productos Primarios, las exportaciones de soja caen en un 37%, mientras que las del complejo maicero caen un 57% y las del complejo triguero un 70%, esta estrepitosa caída es el determinante de la disminución global de las exportaciones santiagueñas. Por otro lado, el complejo algodonero textil aumentó casi en un 100% sus exportaciones.

EXPORTACIONES DE SANTIAGO DEL ESTERO 2005

Las exportaciones total de la provincia de Santiago del Estero durante el 2005 fueron alrededor de U\$S 107 millones, este total se puede dividir por grandes rubros como muestra el siguiente gráfico. En esta división se observa un crecimiento considerable de las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial como porcentaje del total, está tendencia que también se dio en el 2004 tomo mayor importancia en el

2005. Se ve como en el 2005 las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial alcanzan los U\$S 21.866.000 un 140% más que el total del 2004. Este notable crecimiento de las exportaciones de MOI muestra una tendencia de la provincia de Santiago del Estero no sólo a diversificar productos sino también a agregar valor a los productos exportables.



**EXPORTACIONES 2005: MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL**

Realizando una subdivisión de las MOI de 2005, se observa que se trata casi en su totalidad de manufacturas derivadas de Hilados y Tejidos de Algodón reafirmando la importancia de la cadena productiva del algodón<sup>12</sup> y sobresalen un poco las manufacturas provenientes de calzados (ver cuadro) Cuando hablamos de las exportaciones 2004 según Principales Capítulos de la Nomenclatura MERCOSUR vimos que las Textiles representaban el 5,5% del total exportado y el 2005 equivalen al 16% del total exportado por la provincia

<sup>12</sup> Santiago del Estero es la segunda productora nacional después de Chaco.

**Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero**

**Manufacturas de Origen Industrial 2005**

Fuente: INDEC

<b>Productos MOI 2005</b>	<b>Exportaciones en U\$S FOB</b>	
Manufacturas de cueros, marroquinería, etc.	5.469	0,0%
Hilados y tejidos de algodón	21.542.501	98,5%
Calzados y sus componentes	316.085	1,4%
Manufacturas de piedra y amianto	2.940	0,0%
<b>Total</b>	<b>21.866.995</b>	<b>100,0%</b>

**EXPORTACIONES 2005: MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO**

Las Manufacturas de Origen Agropecuario se mantuvieron constantes con bajo volumen a través de los años, en el 2004 fueron de U\$S 1 millón y en 2005 alcanzaron los U\$S 622.440 siendo en su mayoría Pieles y Cueros preparados llegando al 73% de las exportaciones del rubro.

**Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero**

**Manufacturas de Origen Agropecuario 2005**

Fuente: INDEC

<b>Productos MOA 2005</b>	<b>Exportaciones en U\$S FOB</b>	
Aceites, Grasas y Cebos	33.760	5,4%
Preparados de Legumbres	193	0,0%
Pieles y cueros preparados	452.373	72,7%
Resto	136.114	21,9%
<b>Total</b>	<b>622.440</b>	<b>100,0%</b>

EXPORTACIONES 2005: PRODUCTOS PRIMARIOS

Las exportaciones de soja representaron el 50% del total de los Productos Primarios exportados por la provincia, siendo éste el mayor rubro seguido por el maíz con un 17,65% (ver siguiente cuadro).

Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero  
Productos Primarios 2005  
Fuente: INDEC

Productos Primarios	Exportaciones	
2005	en U\$S FOB	
Animales Vivos	12.155	0,01%
Miel	1.740.842	2,09%
Cebolla	1.698.634	2,04%
Legumbres	1.763.101	2,11%
Trigo	8.062.554	9,66%
Maiz	14.724.464	17,65%
Sorgo	2.879.282	3,45%
Soja	42.486.714	50,93%
Girasol	644.422	0,77%
Resto Oleaginosas	210.328	0,25%
Fibras de Algodón	6.631.210	7,95%
Resto	2.575.220	3,09%
Total	83.428.926	100%

Si se comparan las exportaciones de MOI con la de Productos Primarios de 2005, en primer lugar se observa la supremacía de Productos Primarios que alcanzan los U\$S 83.428.926 contra U\$S 21.866.995 de MOI. Haciendo un análisis más profundo se

puede ver que el total de toneladas exportadas de Productos Primarios en este periodo fueron de 484.702 mientras que de MOI llegaron alrededor de 8.300 toneladas. Esto indica la importancia que tiene agregarle valor a los productos exportables ya que a simple vista puede observarse que en promedio las exportaciones de MOI representaron U\$S 2.632 por tonelada mientras que las de Productos Primarios alcanzan en promedio los U\$S 170 por tonelada<sup>13</sup>. Siendo el promedio nacional de MOI U\$S 1.117 y de Productos Primarios U\$S 195, lo que muestra que la provincia de Santiago del Estero está por debajo del promedio nacional de Productos Primarios y muy por arriba del promedio nacional de MOI. Tal es el incentivo a producir y exportar productos industrializados con mayor valor agregado.

## ▣ DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PROVINCIALES

En general la mayoría de las provincias han diversificados sus destinos exportadores con el paso del tiempo, dependiendo en menor proporción del MERCOSUR y llegando con mayor fuerza hacia otros destinos. La provincia de Buenos Aires disminuyó sus exportaciones hacia el MERCOSUR pasando del 44% del total en el 2000 al 31% del total en el 2004, alrededor de U\$S 200 millones menos. Y aumentó considerablemente sus envíos al NAFTA en alrededor de U\$S 1.000 millones entre 2000 y 2004.

Una muestra de la diversificación de estos últimos años es la mayor cantidad de ventas nacionales a la región de ASEAN y a China, en su mayoría Productos Primarios y de origen agropecuario. En este sentido, Santiago del Estero, Córdoba y el Chaco son las provincias que más exportan en proporción de su total de ventas

---

<sup>13</sup> Siendo el promedio nacional de MOI U\$S 1.117 por tonelada y de Productos Primarios U\$S 195, la provincia de Santiago del Estero estaría por debajo del promedio en Productos Primarios pero con una canasta de MOI que supera holgadamente el promedio nacional.

externas a la región de ASEAN<sup>14</sup>. Esto se debe principalmente a la demanda de esa región por Productos Primarios, especialmente algodón puro.

## ▣ DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE SANTIAGO DEL ESTERO

Si se analiza específicamente el caso de la Provincia de Santiago del Estero se puede ver también la diversificación de destinos producida en los últimos años. Los siguientes gráficos comparan las proporciones de las exportaciones de la provincia según el destino para los años 2000 y 2004, observándose que mientras que en 2000 la mayoría de las exportaciones (un 44% equivalente a U\$S 46 millones) se dirigían al MERCOSUR, en 2004 ese destino absorbió apenas el 17% del total exportado con casi U\$S 25 millones.

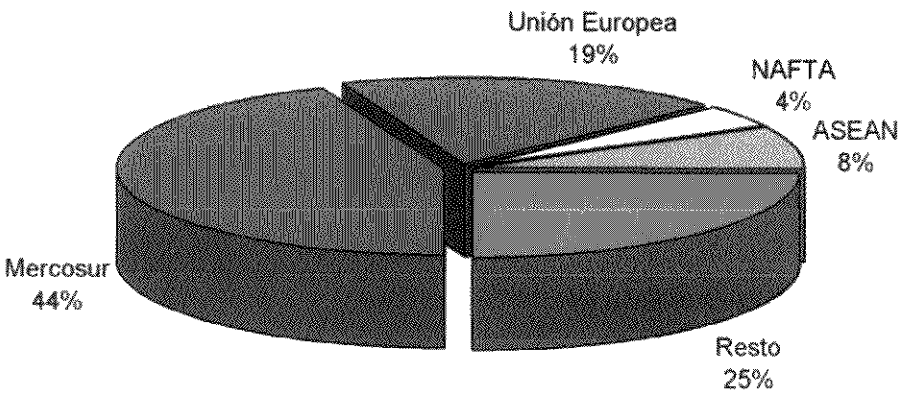
También disminuyeron los envíos a la Unión Europea y el NAFTA, pasando de U\$S 20 millones en 2000 a U\$S 13,5 millones en 2004 en el caso de la Unión Europea. Un mercado que aumento en importancia fue el del ASEAN, siendo que en 2000 las ventas fueron de U\$S 8,4 millones llegando en el 2004 a U\$S 14 millones, casi el doble.

El salto más grande corresponde a la categoría *resto de países*, debido a la demanda de Productos Primarios de China. Como puede observarse, se pasó del 25% del total de exportaciones en el 2000 al 64% en el 2004. Estos porcentajes refieren en valores absolutos a U\$S 26 millones en el 2002 contra U\$S 96 millones en el 2004, casi cuatro veces las exportaciones del 2002.

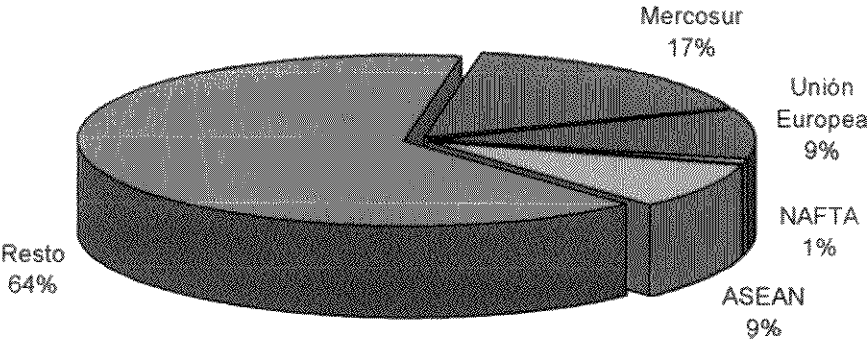
---

<sup>14</sup> En el 2004 dirigieron hacia esa región el 9%, 8% y 7% de sus ventas externas respectivamente. De más esta decir que el 8% de Córdoba es mayor en valor absoluto que los porcentajes de las otras provincias alrededor de U\$S 291 millones mientras que Santiago del Estero y Chaco rondan los U\$S 14 millones.

**Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero  
Según Destino por Grandes Bloques, 2000**  
Fuente: INDEC



**Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero  
Según Destino por Grandes Bloques, 2004**  
Fuente: INDEC

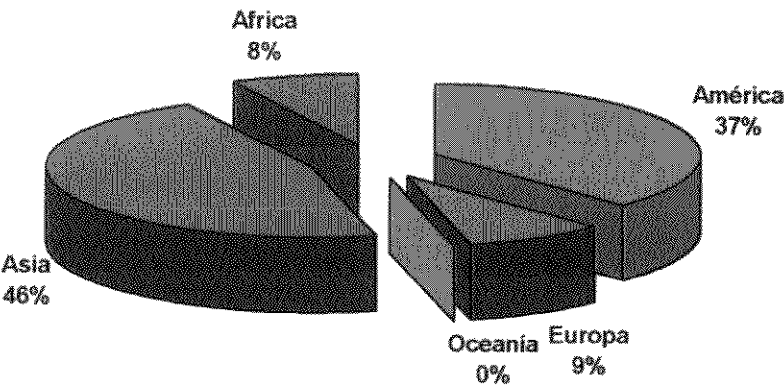




**III DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE SANTIAGO DEL ESTERO DURANTE 2005**

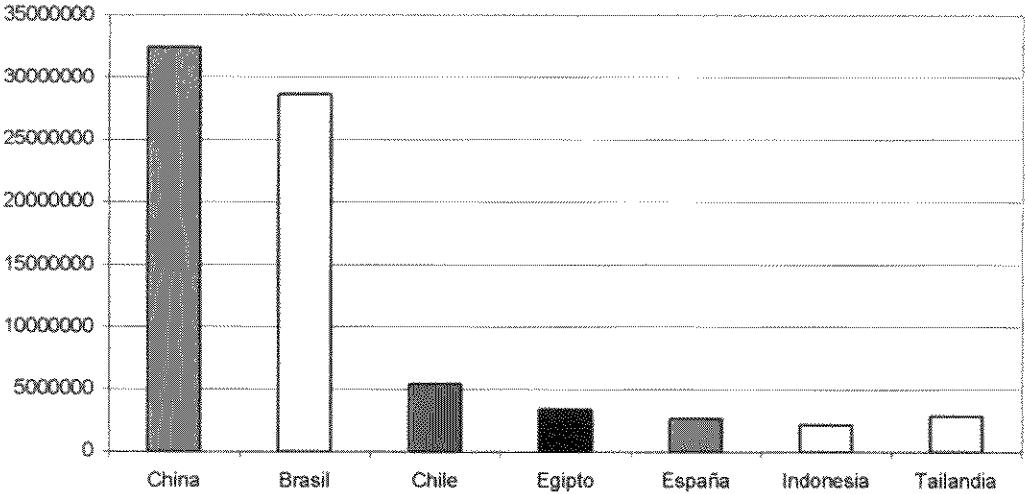
Se puede realizar un análisis detallado de las exportaciones de la provincia en 2005 por destino agrupado en continentes, siendo Asia destinataria del 46% de las ventas (U\$S 48.800.000). El 37% se exportó a América (U\$S 40 millones). De lo expuesto se desprende una creciente diversificación en cuanto a destinos se refiere de las exportaciones de la provincia.

Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero  
Según Destino por Continente 2005  
Fuente : INDEC



El país al cual más se exportó en 2005 fue China U\$S 32.500.000 con el 30% de las exportaciones totales, seguida de Brasil con U\$S 28.600.000 equivalentes al 27% de las exportaciones totales. A Chile se exportaron U\$S 5.400.000 y a Egipto U\$S 3.400.000.

Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero  
Según Destino por Países 2005  
Fuente: INDEC



Haciendo una comparación con el total exportado a nivel nacional y el total de Santiago del Estero por país de destino, se observa los países a los que más se le exporta a nivel nacional son Brasil, Chile, EEUU y China que computan alrededor del 46% de las exportaciones totales. Si se comparan los porcentajes totales a nivel nacional con los de Santiago del Estero se ve la concordancia a nivel nacional en la mayoría de las exportaciones, pero se nota una gran dependencia de Brasil y China para las exportaciones de Santiago del Estero.

Exportaciones Nacionales y de la Provincia de Santiago del Estero  
Según Destino por Países 2005  
Fuente: INDEC

Países	Total Nacional	% del total Nacional	Total de Santiago del Estero	% del total de Santiago
Total	\$ 34.645.920.421,72	100%	\$ 107.000.000	100,00%
Brasil	\$ 4.490.454.619,18	12,96%	\$ 28.615.964,21	26,74%
Chile	\$ 4.094.639.334,15	11,82%	\$ 5.418.874,60	5,06%
EEUU	\$ 3.923.671.709,50	11,33%	\$ 1.480.729,53	1,38%
China	\$ 3.166.359.322,39	9,14%	\$ 32.437.995	30,32%
España	\$ 1.454.095.095,44	4,20%	\$ 2.625.008,60	2,45%

El principal producto exportado a China desde la provincia fue soja por U\$S 32.200.000 (alrededor de 140.000 toneladas), el 99% de las exportaciones a ese país. Los restantes productos fueron Maiz, Girasol y Fibra de Algodón, todos Productos Primarios.

En cambio, las exportaciones hacia Brasil fueron más diversificadas (ver siguiente cuadro) aun teniendo en cuenta la gran proporción (75% de las exportaciones a ese país) que representaron las MOI del tipo Hilados y Tejidos derivados del algodón. Por su parte, trigo y cebolla representaron un 13% y 4% respectivamente del total vendido a Brasil en los primeros nueve meses de 2005.

Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero  
Destino Brasil 2005  
Fuente: INDEC

Producto	U\$S FOB	Toneladas
Cebolla	1.234.747	9.288
Fibra de Algodón	420.984	485
Girasol	35.855	35
Hilados, tejidos de Algodón	21.542.501	8.286
Legumbres	651.382	1.425
Maiz	143.014	1.070
Sorgo	767.168	10.133
Soja	971	4
Trigo	3.815.824	29.619
Resto	3.518	27
TOTAL	28.615.964	60.372

Como se expuso anteriormente, la soja fue el principal producto de exportación durante 2005 (40% del total) de los cuales un 76% fue a China, siendo muy grande la dependencia con este mercado. El producto que le sigue en ventas corresponde a MOI derivadas de Hilados y Tejidos de algodón con exportaciones por U\$S 21.542.500 el 20% del total exportado, este producto tiene en su totalidad un solo destinatario que es Brasil. Con lo cual alrededor del 60% de las exportaciones de

Santiago del Estero se concentran en dos productos y dos destinatarios, siendo muy grande la dependencia con estos mercados<sup>15</sup>.

Si se analiza el Maíz, que representa el 14% del total exportado en 2005, se observa todo lo contrario a la soja y los hilados provenientes del algodón. Porque en este caso el Maíz tiene como destinatarios 101 países, destacándose Egipto con compras de Maíz provenientes de Santiago del Estero por U\$S 1.462.000 alrededor del 10% del total exportado por la provincia. También se destaca Malasia con U\$S 1.808.000, Chile con compras de alrededor de U\$S 1.253.000, Perú con U\$S 1.155.000 alrededor de un 8% del total. Este mercado tan atomizado en cuanto a países de destino sucede, en menor medida, también con el Trigo, el Girasol y las Legumbres.

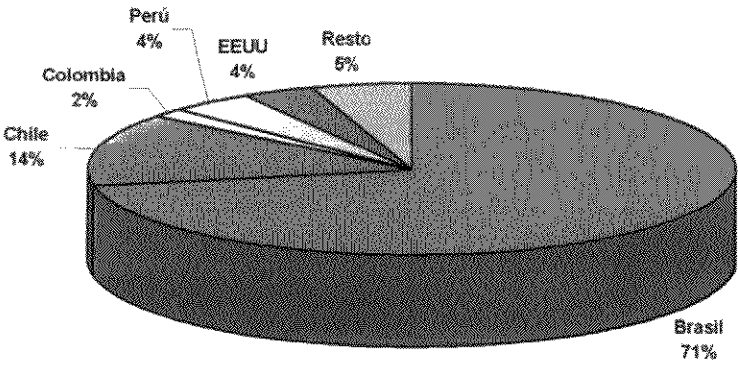
En lo que hace al continente americano, el mayor comprador es Brasil que se lleva el 73% de lo exportado al continente. Esta tendencia es marcada a través del tiempo, pero ha ido disminuyendo observándose además una gran diversificación de productos en las ventas al continente<sup>16</sup>, demanda mucho más diversa que la de los países asiáticos.

---

<sup>15</sup> Caben al menos dos datos positivos: el primero, una cierta mejora en la perspectiva histórica, puesto que las ventas provinciales llegan a más países que en el pasado aunque con poco volumen; el segundo, la provincia logra avanzar la exportación de algunos productos industrializados.

<sup>16</sup> Chile compra: cebolla, maíz, girasol, trigo, legumbres, sorgo granífero, soja, fibra de algodón y aceites. Colombia compra los mismos productos exceptuando cebolla, fibra de algodón y aceites. A EEUU se envía: miel, cebolla, legumbres, sorgo granífero, maíz, soja, girasol, aceites, cueros y calzados. A Perú se exporta mayoritariamente Productos Primarios.

**Exportaciones de la Provincia de Santiago del Estero  
Destino América 2005**



**Tarea d. Conclusiones.**

## ▣ PRINCIPALES OBSERVACIONES Y CONCLUSIONES

La valoración internacional de las ZF y de su variante industrial las ZPE es positiva en términos de instrumento válido para la promoción de exportaciones. Sin embargo, el éxito de este tipo de proyectos depende fuertemente de la existencia de *políticas globales de desarrollo regional* y de un adecuado *entorno competitivo*. Las ZF/ZPE no florecen en el vacío.

El rol del Estado en sus diferentes niveles de gobierno (local, provincial y nacional) es fundamental a la hora de brindar una *visión de largo plazo* y dotar al *entorno* de las características necesarias para atraer inversiones productivas. La responsabilidad de gestión de la ZF no puede quedar solo en manos del concesionario privado, necesita de una actitud preactiva por parte de los entes provinciales de supervisión que asimilarían su tarea a la de verdaderas Agencias de Desarrollo regionales.

Por otra parte, las experiencias basadas en la abundancia de factores, específicamente mano de obra "barata" tienden a agotarse en un contexto de alta competencia internacional por inversiones. Los emprendimiento de avanzada tratan de generar entornos propicios para la generación de ventajas competitivas basadas en el mejoramiento de productos y procesos y la investigación y el desarrollo tecnológico.

En pos de esto último, es clave el rol de los gobiernos en el sentido de tratar de lograr una integración entre las ZF/ZPE y el entorno productivo local mejorando la infraestructura de apoyo, el entramado de instituciones conexas a la producción y el desarrollo de redes de proveedores locales.

El análisis de las condiciones determinantes del entorno competitivo será fundamental a la hora de evaluar la factibilidad de las posibles locaciones del proyecto, su perfil productivo y su viabilidad misma.

En este mismo sentido, es importante la divulgación a nivel de los decisores políticos de enfoques de política industrial del tipo *clustering policy* o de *conglomerados productivos*. Los mismos están menos ligados a beneficios *hard* (aduaneros, fiscales, financieros) y más provistos de elementos *soft* (capacitación, investigación aplicada a la producción, innovación, infraestructura básica y de comunicaciones, redes horizontales). Detectar los conglomerados productivos existentes, tratar de institucionalizarlos como *cluster* puede abrir el camino para programas de desarrollo de proveedores locales de empresas radicadas en ZF.

Aspectos como la localización, la infraestructura, los servicios públicos y privados son clave para las decisiones de inversión en ZF. La necesaria existencia de cierta tradición industrial entre la población es valorada, puede limitar el espectro de locaciones disponibles en Santiago del Estero, al igual que el encarecimiento de los fletes dada la distancia a puerto.

El desarrollo de las exportaciones pyme está siempre presente en los enunciados de este tipo de proyectos, sin embargo habrá que ser conscientes de sus limitaciones en términos de estructura y de la necesidad de instaurar paquetes completos de apoyo. Opciones como la asociación de varias pymes en inversiones intensivas en capital e instalaciones en ZF serán estudiadas.

Las pymes muchas veces no tienen posibilidad de tener una planta exclusiva para la producción exportable y otra destinada al mercado interno, con lo que se impone revisar también la normativa en este sentido. Asimismo, habrá que tener en cuenta la existencia de cuestiones pendientes acerca del trato de los subproductos originados en la producción para la exportación destinados al mercado interno.

Un punto interesante, pensando en las limitaciones pyme pasa también por superar quizás en concepto de ZF/ZPE tradicional (espacio físico aislado y cercado) para pensar en políticas de desarrollo satelital y otorgamiento de estatus de ZF a compañías fuera de las localizadas en un predio específico.

El hecho que el instrumento progrese aun en un contexto de baja de barreras al comercio y aranceles, parece fortalecer el concepto de ZF/ZPE como espacio de



menor burocracia con facilidades de *ventanilla única*. Asimismo, demuestra el efecto distorsivo que ejerce parte de la carga impositiva no aduanera en las operaciones de las empresas y la consiguiente carga financiera aparejada.

En lo que respecta al comercio exterior argentino:

El crecimiento de las importaciones se dio mayoritariamente en los rubros Bienes Intermedios y de Capital. Estos rubros son los de mayor proporción del total importado e indican favorables perspectivas en lo que a inversiones del sector productivo se refiere.

Se observa una buena marcha de las exportaciones, que crecieron en cantidades más que en precios, siendo las MOI su componente más dinámico. La situación es prometedora en términos de lo que pareciera ser la gestación de un cambio cualitativo en la canasta exportable nacional en la medida que se mantenga la actual estructura de precios relativos.

En lo que a Santiago del Estero se refiere, queda claramente de manifiesto su *incidencia marginal* en el movimiento del comercio exterior argentino. Como aspectos positivos cabe destacar que, si bien los Productos Primarios son absolutamente preponderantes en las ventas externas (especialmente soja y cereales), resulta importante la tendencia detectada en el sentido de una diversificación de la canasta provincial de exportables hacia las MOI (básicamente Hilados y Tejidos de algodón).

En la contracara, es notoria la concentración de las ventas de Productos Primarios a China y de Hilados a Brasil.

En términos de mejora del perfil exportador de la provincia, habrá que profundizar en las posibilidades de innovación productiva en sectores tradicionales ya asentados y con historia en el territorio. Hasta los sectores tradicionales pueden mejorar y la diferencia de precios entre la tonelada exportable de Productos Primarios y la tonelada exportable de Manufacturas de Origen Industrial representan un notable incentivo.

Asimismo, el estudio más profundo de la estructura productiva local dejará ver las perspectivas de desarrollo en sectores no tradicionales, pequeños en volumen pero incipientes en sus ventas externas. Se analizará también los avances en el entorno competitivo, las percepciones del sector privado local y regional sobre el proyecto y la situación del movimiento logístico regional para mensurar las posibilidades de un proyecto orientado en el sentido de una ZF Comercial/Logística.

De esta manera pues, queda presentado el marco de referencia del estudio y parte del instrumental de análisis que será utilizado en el transcurso del mismo.

**TÍTULO 2.**  
**ASPECTOS NORMATIVOS Y REGULATORIOS DE LAS ZONAS FRANCAS**

## ▮ PLAN DE TRABAJO

La presente sección recopila la legislación vigente que contiene el régimen de Zonas Francas, y se efectúa su consecuente análisis discriminado.

Se solicitó información a organismos oficiales nacionales e internacionales.

Se realizaron entrevistas con la Agencia de Desarrollo de Inversiones -ADI- que es una unidad de trabajo dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y Producción; y con el Área de Zonas Francas en el Ministerio de Economía y Producción.

Al plasmar el análisis normativo se sitúa al lector dentro del marco legal y determinando sus alcances.

Resulta obligado centrar el análisis en la Ley específica que da vida a las Zonas Francas, para luego ir en forma ascendente o descendente según el caso concreto.

Se repasaron además, los incentivos generales destinados a los exportadores que rigen en todo el territorio nacional y la legislación específica de promoción industrial y productiva de la provincia de Santiago del Estero.

Finalmente, se presentan las principales observaciones derivadas del análisis normativo, con el fin de plasmar una idea general del esquema de incentivos vigente y del grado de atractivo que pueden generar al nivel de las empresas privadas

**Tarea a. Régimen jurídico aplicable.**

## □ MARCO JURÍDICO

Los trabajos comenzaron con el establecimiento del cuadro normativo, ya que entendemos que es necesario situarnos en la estructura jurídica y ver el alcance nacional, provincial e internacional del instituto.

Se trata de un régimen unificado, un sistema asentado de forma horizontal que afecta a todas las jurisdicciones provinciales. Su piedra fundamental se halla en la Ley Nacional N° 24.331 (BO 17/06/04) y el Reglamento de Funcionamiento (Resolución N° 270/98 AFIP). Complemento necesario resultan: la Normativa MERCOSUR aplicable y las leyes provinciales de adhesión al sistema.

Para el análisis y mejor entendimiento del instrumento Zonas Francas, desarrollamos algunos conceptos aduaneros básicos.

## □ CONCEPTO Y ÁMBITO ESPACIAL

A fin de obtener una definición de Zonas Francas la Ley N° 24.331 nos remite, en su artículo 1° inc. a), a la definición que da el artículo 590° del Código Aduanero:

“Área Franca es un ámbito dentro del cual la mercadería no está sometida al control habitual del servicio aduanero y su introducción y extracción no están gravadas con el pago de tributos, salvo las tasas retributivas de servicios que pudieran establecerse, ni alcanzadas por prohibiciones de carácter económico”.

Para un mejor entendimiento de la especificidad de las Zonas Francas, debemos establecer el ámbito espacial general aduanero y a estas dentro de él. El Código Aduanero establece las siguientes categorías:

**Territorio Aduanero:** es el ámbito terrestre, acuático y aéreo sometido a la soberanía de la Nación Argentina, así como también los enclaves constituidos a su favor; en donde se aplica un mismo sistema arancelario y de prohibiciones de

carácter económico a las importaciones y las exportaciones (Código Aduanero Art. 2º apartado 1). Este territorio aduanero se divide en:

**Territorio Aduanero General (TAG)**, aquel en el cual es aplicable el sistema general arancelario y de prohibiciones de carácter económico a las importaciones y las exportaciones (Código Aduanero Art. 2º apartado 2);

**Territorio Aduanero Especial (TAE)**, donde se aplica un sistema especial arancelario y de prohibiciones de carácter económico a las importaciones y las exportaciones (Código Aduanero Art. 2º apartado 3).

El mismo cuerpo normativo establece en su Art. 3º inc. b) que las **Áreas Francas** no constituyen Territorio Aduanero ni General ni Especial, previendo un régimen jurídico distinto.

En principio, la Zona Franca es un ámbito aduanero 'no arancelario', es decir no está gravada con el pago de tributos. El Código entiende que se trata de un espacio aduanero como lo es el TAG y el TAE, pero 'no arancelario' o 'franco'.

Una vez delimitada goza de una especie de 'extraterritorialidad' a los efectos aduaneros. El control que se ejerce es administrativo y será desempeñado por la delegación que la Administración Nacional de Aduanas habilitará en cada una de ellas y funcionará en el interior del recinto (Ley Nº 24.331 Art. 35º).

Las mismas no son alcanzadas por las prohibiciones económicas establecidas taxativamente por el Código Aduanero (Art. 609º), pero sí por las no económicas (Código Aduanero Art. 610º).

En cuanto al espíritu de la Ley podemos establecer que las Zonas Francas tienen como objeto la promoción de la actividad industrial exportadora e impulsar el comercio. Las actividades que se pueden desarrollar en ella son: comerciales; de almacenaje; de servicios e industriales, estas últimas solamente para exportar a terceros países con la salvedad de los bienes de capital que no se produzcan en el Territorio Aduanero General y Especial (Art. 6º).

## ▮ PIRÁMIDE NORMATIVA

Entender la lógica y alcances de la estructura jurídica en cuestión, implica el análisis pormenorizado de la siguiente normativa:

### **NORMATIVA MERCOSUR**

Decisión N° 08/94 CMC  
Acuerdo Bilateral de Ouro Preto (1994)  
Acuerdo de Itaguaí (1999)  
Acuerdo Bilateral Argentina-Uruguay Decisión N° 01/03 CMC  
Acuerdo de Complementación Económica N° 18  
(Régimen de Origen MERCOSUR Decisión N° 01/04 CMC)

### **DERECHO INTERNO**

#### **Constitución Nacional**

Artículos 9° al 12° y 75° incisos 1°, 18° y 19°

#### **Leyes Nacionales**

Código Aduanero  
Ley N° 24.331 y sus modificatorias, Ley N° 8.092 y Ley N° 5.142

#### **Leyes Provinciales**

Ratificadoras de Convenios de Adhesión entre el Gobierno Provincial y el Nacional

#### **Resolución General AFIP**

N° 270/98 y sus modificatorias

#### **Reglamentos de Funcionamiento y Operación de la Zona Franca**

Reglamentos en particular de cada Zona Franca



## III NORMATIVA MERCOSUR

**Decisión 08/94 del Consejo del Mercado Común.** El objetivo de esta Decisión es armonizar el tratamiento que se dispensará a las Zonas Francas (ZF), Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE) y Áreas Aduaneras Especiales (AAE).

Se determinó:

- \* El Arancel Externo Común (AEC) o, en el caso de productos exceptuados, el Arancel Nacional Vigente, a las mercaderías provenientes de dichas áreas francas, sin perjuicio de las disposiciones legales vigentes en cada uno de ellos, para el ingreso de dichos productos al propio país.

Dos cláusulas de protección:

- \* Podrán aplicarse salvaguardias bajo el régimen jurídico del GATT (Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio), cuando las importaciones provenientes de dichas áreas francas, impliquen un aumento imprevisto de importaciones que cause daño o amenaza de daño para el país importador.

- \* Así mismo en el caso de incentivos concedidos, no compatibles con las normas correspondientes del GATT, el país receptor de la importación podrá aplicar dicha normativa.

- \* Pueden operar en el MERCOSUR, las Zonas Francas que, en ese momento, se encontraren en funcionamiento, las que se instalen en virtud de normas legales vigentes o en trámite parlamentario (caso argentino).

- \* Las Áreas Aduaneras Especiales existentes en Manaos y Tierra del Fuego, constituidas en razón de su particular situación geográfica, pueden funcionar bajo el régimen actual hasta el año 2013

**Acuerdo Bilateral de Ouro Preto.** Se firmó posteriormente, en diciembre de 1994, entre los gobiernos de Brasil y Argentina, tratando la exención de tributos referentes a las importaciones de productos oriundos del Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego y la Zona Franca de Manaus.

✱ En su artículo 6º establece los beneficios determinados en el Acuerdo no podrán ser extendidos a las demás Zonas Francas, Zonas de Procesamiento de Exportaciones, Zonas Francas Comerciales o Áreas Aduaneras Especiales.

**Acuerdo de Itaguaí.** Acuerdo celebrado entre las delegaciones de las Zonas Francas y de las ZPE de la República Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Uruguay que resolvieron someter a la consideración de las autoridades nacionales competentes y del MERCOSUR, la modificación de la Decisión 08/94 CMC de acuerdo con los siguientes términos:

✱ Los productos originarios de los países miembro del MERCOSUR, que ingresaran al territorio de las Zonas Francas de estos países y que no sufrieran allí procesos de producción o de transformación, podrían gozar de los beneficios del programa de liberación de gravámenes y restricciones de Acuerdo, conservando así, su calidad de 'originarios' durante su permanencia en el territorio de la Zona Franca, bajo la vigilancia de las autoridades aduaneras y administrativas competentes.

Cabe decir que es solo un acuerdo para someter a análisis estos temas, que solo se ha implementado en acuerdos bilaterales entre países como por ejemplo: las "Condiciones de Acceso al Comercio Bilateral Argentina-Uruguay del Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego y la Zona Franca de Colonia", y el "Acuerdo Bilateral Manaus-Tierra del Fuego".

✱ Los productos elaborados en los territorios de las Zonas Francas de los países miembro del MERCOSUR, podrían gozar de los beneficios del programa de desgravación del Acuerdo, siempre que los insumos materiales utilizados en su producción, hayan cancelado los niveles arancelarios correspondientes, sean del

AEC, como el Arancel Nacional o el negociado pertinentemente, según los términos de la Convención de Kyoto<sup>17</sup>.

**Acuerdo de Complementación Económica N° 18.** El Consejo del Mercado Común (CMC) aprobó el 06-05-2004 un nuevo texto del "Régimen de Origen MERCOSUR" y solicitó a los Estados Partes que instruyeran a sus respectivas representaciones ante la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) para que protocolizaran la Decisión en el marco del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 18 y la incorporaran a sus ordenamientos jurídicos nacionales antes del 15 de mayo de 2004.

El Consejo del Mercado Común consideró necesario unificar en un único documento todas las normas referidas al Régimen de Origen, para facilitar su aplicación por parte de las autoridades competentes y los operadores comerciales.

El Régimen, a lo largo de sus cincuenta y dos artículos, divididos en diez capítulos, define las normas de origen del MERCOSUR, las disposiciones y las decisiones administrativas a ser aplicadas por los Estados Partes, a los efectos de: a) calificación y determinación del producto originario (Art. 2° a 10°); b) emisión de los certificados de origen (documento que permite la comprobación del origen de las mercaderías) y los requisitos que deberán satisfacerse a los efectos de su presentación (Art. 11° a 17°); c) verificación y control (Art. 18° a 44°); y d) sanciones por adulteración o falsificación de los certificados de origen por no cumplimiento de los procesos de verificación y control (Art. 45° a 47°).

En las Disposiciones Generales, se faculta a la Comisión de Comercio del MERCOSUR a modificar el presente Régimen por medio de Directivas (Art. 48°).

Por último, en las Disposiciones Finales, se determina que los Estados Partes que no hubieran incorporado las modificaciones realizadas por Resoluciones del Grupo Mercado Común en los plazos previstos, no podrán negarse a dar curso, en

---

<sup>17</sup> Convención Internacional sobre la Simplificación y Armonización de los Procedimientos Aduaneros.

condiciones preferenciales, a las importaciones procedentes de los demás Estados Partes amparadas por certificados de origen válidos, basadas en divergencias de nomenclatura (Art. 50º). Asimismo, para acceder a los beneficios previstos en las Decisiones CMC N° 09/01 "Condiciones de Acceso en el Comercio Bilateral Brasil-Uruguay para productos provenientes de la Zona Franca de Manaos y la Zona Franca de Colonia" y N° 01/03 "Condiciones de Acceso al Comercio Bilateral Argentina-Uruguay del Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego y la Zona Franca de Colonia", y en el Acuerdo Bilateral Manaos-Tierra del Fuego, los productos deberán cumplir con el presente Régimen (Art. 51º).

Interpretando y analizando los documentos mencionados podremos concluir la situación actual de las Zonas Francas en el bloque regional:

- ✖ La zona Franca de Manaos y el Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego podrán continuar funcionando con su régimen especial hasta el año 2013. Es decir, podrán introducir sus productos en el MERCOSUR, sin pagar el Arancel Externo Común. Con ciertas salvedades según Acuerdo Bilateral de Ouro Preto (Argentina-Brasil).

- ✖ El Acuerdo Bilateral entre Argentina y Uruguay sobre el Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego y la Zona Franca de Colonia, tiene la misma exención del AEC con condiciones específicas.

- ✖ En cuanto a las áreas francas que, al momento del dictado de la Decisión N° 08/94 se encontraban: i) en funcionamiento; ii) con legislación vigente, pero sin haber comenzado a funcionar; o iii) en trámite parlamentario de creación (como era el caso de la Ley Nacional N° 24.331) podrán introducir sus productos en el MERCOSUR, pagando el Arancel Externo Común (AEC).

Las Áreas Francas que se crearan posteriormente, directamente no podrán ingresar sus productos en el MERCOSUR, solamente les será posible extraerlos hacia terceros países.

## **III DERECHO INTERNO**

### **III.1 ENCUADRE CONSTITUCIONAL**

En el territorio de nuestro Estado no hay sino aduanas nacionales, o sea exteriores, en las que rigen las tarifas que sanciona el Congreso. Todo régimen aduanero es Federal (Art. 9º y los Art. 10º a 12º Constitución Nacional), siendo competencia del Congreso (según su artículo 75º inc. 1º) legislar en materia aduanera estableciendo dos principios básicos: el de 'generalidad' y el de 'uniformidad' en todo el territorio.

El texto constitucional a su vez establece las llamadas "Cláusulas del Progreso" en su artículo 75º inc. 18 y 19. Dichos incisos encierran todo cuanto se dirige a promover el bien común, la prosperidad, el desarrollo, la justicia y el progreso del país y de las provincias; y confieren al Congreso la atribución de "proveer lo conducente al Desarrollo Humano".

En su amplitud y en el plan que trazan estos incisos es que se funda el marco normativo constitucional de las Zonas Francas, como excepción a los principios básicos de la tributación aduanera y como mecanismo de desarrollo.

### **III.2 LEGISLACIÓN NACIONAL**

El régimen vigente reposa en la Ley de Zonas Francas Nº 24.331 (BO 17/06/94) que hace un tratamiento específico del tema y el Código Aduanero que aporta los lineamientos generales de la materia.

Establece el Código Aduanero, sobre la base de los preceptos constitucionales, en su artículo 591º, que el área franca debe ser establecida por ley.

La Ley de Zonas Francas posee antecedentes normativos: dos antiguas leyes que crearon tres Zonas Francas y a las cuales la actual norma no deroga sino que las incorpora a su texto y asimismo establece que el Poder Ejecutivo Nacional (PEN)

respetara acuerdos preexistentes y decretos dictados en relación a tales normas. (Art. 45°).

× La Ley Nº 5.142 promulgada el 9 de octubre de 1907, da nacimiento a la Zona Franca de La Plata y de Villa Constitución en la Provincia de Santa Fé.

× La Ley Nº 8.092 de 1910 creó la Zona Franca de Concepción del Uruguay en la Provincia de Entre Ríos.

Las provincias de Buenos Aires y Entre Ríos consideraron que no les correspondía adherirse a la Ley 24.331 por estas franquicias preexistentes. En cambio, la provincia de Santa Fé lo hizo mediante Ley Provincial.

× Otro antecedente lo constituye la Ley Nº 84 del año 1856, sancionada por la Legislatura Bonaerense por la cual se declaraba puerto franco al de Bahía Blanca.

Esta área fue formalizada en su creación a través de un Convenio entre el Poder Ejecutivo Nacional y la provincia de Buenos Aires en noviembre de 1996 sometiéndola a la Ley Nº 24.331 en los términos de su Art. 45°. Este convenio rige solo para la ZF de Bahía Blanca, la ZF La Plata no está ratificada por convenio sino por la misma Ley Nº 24.331.

× Cabe mencionar por último la Ley Nº 19.640 del 16 de mayo de 1972 que en su Art. 5° constituyó en área franca al entonces Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártica e Islas del Atlántico Sur. Y que en 1994 la provincia de Tierra del Fuego adhirió a la Ley Nº 24.331 fijándose la ubicación de la Zona Franca en Río Grande.

Establecemos esquemáticamente la estructura de la Ley y sus disposiciones más relevantes:

## **1. Ámbito de Aplicación**

- Aplicable a las Zonas Francas, Leyes Nº 5.142 y Nº 8.092.
- El PEN respetara acuerdos preexistentes y decretos dictados en relación con los

mismos (Art. 45°).

## **2. Establecimiento**

- Convenio de adhesión por las provincias celebrado con el PEN.
- Ratificación por Ley Provincial (Art. 3°).
- Constitución, transitoriamente, de una *Comisión de Evaluación y Selección* (Art. 14°). Funciones: > Evalúa proyectos; > Elabora reglamento de funcionamiento; > Llama a licitación pública Nacional e Internacional; > Adjudica la concesión; > Propondrá localización y delimitación así como las áreas de expansión previstas.
- Creación de un *Comité de Vigilancia*, organismo provincial público o mixto (Art. 15°). Funciones: > Promover la radicación de actividades de investigación tecnológica; > Remitir información a la autoridad de aplicación y servir como órgano de consulta y asesoramiento permanente sobre la actividad de la Zona Franca; > Provisión de información estadística al concesionario y usuario; > Evaluar el impacto regional y articular su funcionamiento con los planes provinciales y municipales; > Fiscalizar el cumplimiento de las obligaciones del concesionario; > Percibir el derecho por concesión; > Garantizar la concurrencia de los usuarios y atender y dar respuesta a sus reclamos; > Hacer cumplir las leyes y regulaciones aplicables; > Velar por el cumplimiento de las normas sobre conservación del medio ambiente; > Aprobar tasas y cargos para todos los servicios, asegurando tratamiento uniforme (art 17°).
- Se admiten acuerdos entre provincias y entre estas de manera simultánea con el PEN, para la creación de zonas francas interprovinciales (Art. 42°).

## **3. Objeto (Art. 4°)**

- Impulsar el comercio y la Actividad industrial exportadora.
- A través de la eficiencia y la disminución de costos, extender la inversión y el empleo.

## **4. Actividades (Art. 6°)**

- Almacenaje.

- Comerciales.
- Servicios.
- Industriales, solamente para exportar a terceros países salvo bienes de capital que no se produzcan en el TAG/TAE.

## **5. Operaciones (Art. 7º)**

- Conservación.
- Manipulación para mejorar presentación o calidad comercial.
- Acondicionamiento para el transporte (división, reunión bultos, formación de lotes, clasificación, cambio de embalaje).
- Producción con destino exclusivo a terceros países: > Transformación; > Elaboración; > Combinación; > Mezcla; > Cualquier otro perfeccionamiento.
- La mercadería puede ser objeto de transferencia dentro de la Zona Franca.
- El PEN puede autorizar operaciones de comercio al por menor en Zonas Francas en ciudades y pueblos fronterizos con los países limítrofes que posean Zonas Francas en cualquier lugar de su territorio (Art. 9º).

## **6. Autoridad de Aplicación MEyOSP (Art. 13º)**

- Aprueba reglamento de funcionamiento (Art. 14º inc. b).
- Tiene 90 días para expedirse a partir del acto licitatorio para aprobar el mismo, prorrogable por 30 días si no se reputa aprobado el proyecto (Art. 14º, inc. b).
- Pide información al Comité de Vigilancia (Art. 16º inc. b).
- Autoriza expansión espacio físico bajo condiciones excepcionales (Art. 39º).
- Confecciona el listado de bienes de capital pasibles de nacionalización (Art. 6º).

## **7. Explotación (Art. 18º y 19º)**

- De carácter privado o mixto.
- Las obras y la infraestructura necesaria correrán por cuenta del concesionario.
- Se ofrecerá por licitación pública nacional e internacional.



## 8. Concesionario (Art. 20º)

- Realizar las obras de infraestructura y conexiones de servicios básicos necesarios para su normal funcionamiento y que formen parte del proyecto aprobado.
- Alquilar a los usuarios, lotes. No podrán cederse a un solo usuario.
- Celebrar contratos.
- Urbanizar.
- Dictar y modificar reglamento interno con aprobación del Comité de Vigilancia.
- Asegurar servicios de agua, luz, gas, telecomunicaciones, fuerza motriz, calor, refrigeración, conforme al Artículo 17º.
- Promover su desarrollo.
- Cumplir y hacer cumplir Reglamento de Funcionamiento e Interno.
- Será solidariamente responsable con los usuarios que transgredan la ley aduanera y la reglamentación de la Zona Franca
- Paga los costos del control aduanero sobre la base de pautas del Comité de Vigilancia y la ANA.

## 9. Usuarios (Art. 21º y 22º)

- Personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras.
- Deberán pagar el precio convenido.
- Deberán llevar contabilidad separada de otras Actividades o Sociedades del mismo titular ubicados en el TAG o TAE.

## 10. Otra legislación aplicable (Art. 23º, 26º, 36º, 41º)

- Se aplicaran las disposiciones de carácter Impositivo, Aduanero, Financiero, Cambiario, Penal, Laboral que rigen en el TAG con las salvedades que establece la Ley y el Art. 590º del Código Aduanero.

## 11. Régimen fiscal y aduanero (Art. 23º a 40º).

- Por su especificidad es minuciosamente analizado más adelante.

## LEYES PROVINCIALES

La Ley N° 24.331 faculta al PEN a la creación en el territorio de cada provincia<sup>18</sup> de una Zona Franca que solo se podrá materializar en aquellas provincias que hayan adherido a las previsiones de la mencionada Ley, a través de un Convenio de Adhesión a ser celebrado entre el PEN y los titulares de los Gobiernos de las provincias. Dichos convenios serán ratificados por Leyes Provinciales.

En síntesis: > las Leyes Provinciales son ratificatorias de la Ley Nacional adhiriéndose al régimen establecido por esta última con fundamento en la competencia provincial de la materia y el régimen Federal vigente; > y dicha Ley funciona como el techo jurídico de las mismas.

Todas las provincias han ratificado la Ley Nacional con la salvedad de la provincia de Buenos Aires con respecto a la ZF de La Plata y la provincia de Entre Ríos según lo establecido anteriormente. La adhesión de la provincia de Santiago del Estero se materializó mediante Ley Provincial N° 6104/95<sup>19</sup>.

## RESOLUCIÓN GENERAL DE AFIP 270/98 (BO 24/11/98) Y SUS MODIFICATORIAS

La AFIP mediante esta Resolución, aprueba las normas relativas a la habilitación, funcionamiento y control de las Zonas Francas, en uso de las facultades conferidas por el artículo 7° del Decreto N° 618/97<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> La Ciudad Autónoma de Buenos Aires no es alcanzada por la Ley.

<sup>19</sup> En cuanto al Art. 44° de la Ley N° 24.331, establece un plazo de caducidad para el establecimiento y la consecuente iniciación de las obras de infraestructuras, así recita: "(...) si en el plazo de QUINCE (15) años de formalizado el convenio entre la Nación y la provincia, no se iniciaren las obras de infraestructura previstas en el proyecto de instalación, caducará el derecho al establecimiento de la Zona Franca de que se trate".

Debemos mencionar que dicho artículo fue sujeto de consecutivas reformas a fin de prorrogar dicho plazo.

<sup>20</sup> Creación Administración Federal de Ingresos Públicos.

Esta Resolución sustituye a los reglamentos aduaneros previos de las Zonas Francas de: La Plata, Río Gallegos, Caleta Olivia, Justo Daract y Tucumán, respectivamente y unifica el tratamiento para todas las Zonas Francas del país.

Esta disposición consta de 6 artículos y 12 Anexos que se enumeran a continuación:

ANEXO I "B" Índice Temático (s/Resolución General AFIP N° 1879/05).

ANEXO II Ámbito.

ANEXO III "A" Obligaciones y Responsabilidades (s/Res. Gral. AFIP N° 1879/05).

ANEXO IV "A" Régimen Sancionatorio e Infraccional (s/Res. Gral. AFIP 1879/05).

ANEXO V Destrucción y Subasta de la Mercadería.

ANEXO VI Tratamiento Tributario, Prohibiciones y Estimulos a la Exportación.

ANEXO VII Aríbo, Ingreso, Permanencia y Egreso de mercaderías a/y de la Zona Franca.

ANEXO VIII Destinación de las mercaderías.

ANEXO IX Declaración comprometida de Stock.

ANEXO X Relación de la declaración comprometida de Stock con las destinaciones de Ingreso y Egreso a la Zona Franca/Transferencias y/o Reenvasados.

ANEXO XI Documentación complementaria de la destinación de Importación de Mercadería procedente de la Zona Franca.

ANEXO XII "A" Reintegro del costo del control aduanero (s/ Res. Gral. AFIP N° 561/99).

Seguidamente, se repasan y analizan sus principales puntos:

1. Conforme el ANEXO II las disposiciones del Código Aduanero serán aplicables en la Zona Franca en forma supletoria para los casos no contemplados en la Ley N° 24.331.

Se define la *Delegación Aduanera* como el servicio aduanero dependiente de la Aduana de la jurisdicción de la Zona Franca<sup>21</sup> que tendrá como misión propia e indelegable el poder de policía aduanero y la fuerza pública.

También se definen los conceptos de:

✱ *Concesionario*: persona de existencia ideal o visible que resulte adjudicataria de la concesión para la administración y explotación de la ZF de conformidad con la Ley.

✱ *Usuario Directo*: persona física o jurídica, nacional o extranjera que adquiere su derecho a operar en la ZF mediante contrato celebrado con el Concesionario y se encuentre registrado como Usuario ante el Comité de Vigilancia.

✱ *Usuario Indirecto*: persona física o jurídica, nacional o extranjera que adquiere su derecho a operar en la ZF mediante contrato celebrado con el Usuario Directo, utilizando sus instalaciones y se encuentre registrado como Usuario ante el Comité de Vigilancia.

Se adquiere la calidad de Usuario -Directo o Indirecto- una vez que se otorga el respectivo número de inscripción en el Registro de Usuarios.

✱ *Establecimientos industriales*: son las empresas con actividad industrial que gozan de los beneficios de la ZF, que revisten el carácter de Usuario.

En lo que respecta a las actividades autorizadas y prohibidas, la Secretaría de Industria, Comercio y Minería extenderá las autorizaciones correspondientes para la importación a consumo en el Territorio Aduanero.

---

<sup>21</sup> Santiago del Estero no posee Aduana propia, sino que está en jurisdicción de la Aduana de Tucumán. Actualmente, los sectores públicos y privado provincial realizan gestiones tendientes a instalar en la provincia una Oficina de Resguardo Aduanero de manera tal que todos los trámites referidos a exportaciones puedan realizarse desde la provincia ("Empresarios y gobierno buscan que se establezca una Aduana en Santiago", Diario El Liberal, 23/10/05).

En la Zona Franca queda prohibido habitar, vender al por menor (salvo autorización especial del PEN) y hacer consumo de mercaderías, excepto cuando ello resulte propio de la actividad de la zona y cuando se trate de *vituallas* al personal que preste servicios en la misma.

2. El ANEXO III establece en cuanto al Concesionario y los Usuarios, las obligaciones y responsabilidades y el control del cumplimiento de las obligaciones.

3. El ANEXO IV prescribe el régimen sancionatorio e infraccional.

4. El ANEXO V se refiere a la destrucción y subasta de la mercadería, según corresponda.

5. Pasando al ANEXO VI, es el que establece el tratamiento tributario, prohibiciones y estímulos a la exportación cuyo análisis específico se realiza más adelante.

6. El ANEXO VII se establece lo relativo al arribo, ingreso, permanencia y egreso de mercaderías desde y hacia la ZF.

Las mercaderías que arriben por la vía terrestre a la Zona Franca se encontrarán sujetas al control de la Delegación Aduanera en ocasión de su ingreso.

En cuanto al arribo a puertos y aeropuertos ubicados dentro de la ZF, los manifiestos de carga de los medios de transporte que arriben a los mismos se presentarán antes de la iniciación de la descarga ante el servicio aduanero de la jurisdicción de la misma, con el detalle de las mercaderías que se depositarán en la ZF.

Los usuarios presentarán al Servicio Aduanero de la ZF las correspondientes declaraciones comprometidas de stock de las mercaderías descargadas.

Los sistemas informáticos del Concesionario y los Usuarios deberán ser compatibles entre sí y, a su vez, con los de la Dirección General de Aduanas.

7. El ANEXO VIII se refiere a la Destinación de las Mercaderías, la que se llevará a cabo ante el Servicio Aduanero de la ZF o ante la Aduana correspondiente de Territorio Aduanero.

8. En cuanto al arribo, ingreso, permanencia (ilimitada) y egreso desde y hacia la ZF, establece la documentación y procedimiento para los distintos casos en los ANEXOS IX, X, XI y XII.

Cabe decir que la normativa bajo análisis trajo aparejada una serie de cuestionamientos en cuanto a sus disposiciones y su alcance<sup>2223</sup>.

### **III REGLEMENTOS DE FUNCIONAMIENTO Y OPERACIÓN DE LAS ZONAS FRANCAS**

Son elaborados por la Comisión de Evaluación y Selección, creada en forma transitoria por el Poder Ejecutivo Provincial, y elevados a la autoridad de aplicación para su aprobación. Deben suscribirse a lo establecido por la Resolución General AFIP Nº 270/98, mediante la cual, se busco la unificación del tratamiento de todas las Zonas Francas del país.

---

<sup>22</sup> Algunos autores (Bonzón Rafart, 2000) comentan críticamente esta normativa afirmando que aunque viene a llenar un vacío normativo es “manifiestamente ilegal”, ya que la AFIP no es la autoridad de aplicación de la Ley Nº 24.331; y si bien establece que el Reglamento será de aplicación al solo efecto aduanero, sus disposiciones exceden ampliamente la materia aduanera. En varios casos limita el mandato legal en cuestiones fuera de sus atribuciones debiendo, según su competencia, solo reglamentar la operatoria aduanera dentro de las Zonas Francas.

<sup>23</sup> Cabe hacer notar que la Resolución AFIP Nº 270/98 fue declarada ilegal por la Sala II de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo Federal, en fallo recaído en la causa caratulada: “Asociación de Usuarios de la Zona Franca de La Plata c/AFIP-Res. Gral. Nº 270/98-s/AMPARO Ley Nº 16.986”. No se declaró la inconstitucionalidad de tal resolución conforme lo habilita el artículo Nº 43 de la Carta Magna, por no haber sido solicitada por las partes (Bonzón Rafart, 2002).

## ▮ GRADO DE AVANCE EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ZONAS FRANCAS

Detallamos a continuación información introductoria relevada acerca del grado de implementación de las Zonas Francas en el país:

### **Zonas Francas en Funcionamiento:**

Res. 420/94 La Plata, Provincia de Buenos Aires

Res. 769/96 Córdoba, Provincia de Córdoba

Res. 767/96 Luján de Cuyo, Provincia de Mendoza

Res. 678/99 Puerto Iguazú, Provincia de Misiones

Res. 33/96 Justo Daract, Provincia de San Luis

Res. 80/96 Cruz Alta, Provincia de Tucumán

Res. 286/96 General Pico, Provincia de La Pampa

Res. 275/96 Comodoro Rivadavia, Provincia de Chubut

Res. 549/96 General Güemes, Provincia de Salta

### **Zonas Francas Adjudicadas:**

Res. 322/97 San Fernando, Provincia de Chaco

Res. 165/97 Paso de los Libres, Provincia de Corrientes

Res. 70/96 Zapala, Provincia de Neuquén

Res. 33/96 Sierra Grande, Provincia de Río Negro

Res. 768/96 Villa Constitución, Provincia de Santa Fé<sup>24</sup>

Res. 78/96 Frías, Provincia de Santiago del Estero

D. 1935/92 Concepción del Uruguay, Provincia de Entre Ríos

### **Zonas Francas en Licitación:**

Res. 855/98 Tinogasta, Provincia de Catamarca

Coronel Rosales, Bahía Blanca, Provincia de Buenos Aires

---

<sup>24</sup> Se prevé que el Gobierno de la Provincia de Santa Fé llame a licitación en el primer semestre del corriente año.

Res. 634/97 Clorinda, Provincia de Formosa

Res. 964/97 Chamental, Provincia de La Rioja

Res. 79/96 San Juan, Provincia de San Juan

Res. 898/95 Río Gallegos, Provincia de Santa Cruz

**Zonas Francas en Reglamentación:**

Río Grande, Provincia de Tierra del Fuego



**Tarea b. Tratamiento impositivo y derechos de exportación.**

## ▮ TRATAMIENTO IMPOSITIVO

El área franca como vimos es un "ámbito espacial no arancelario", una "franquicia exclusivamente territorial", se trata de un supuesto de "no imposición". No se encuentran alcanzadas por los tributos que deben recaudar las Aduanas, son ámbitos fuera del Territorio Aduanero, pero a esos efectos únicamente.

Esto mismo no es aplicable para los impuestos nacionales interiores para los cuales el territorio de la ZF se considera como regla general, similar al territorio nacional, excepto para la importación de mercaderías desde terceros países en el caso de los impuestos para consumos y su circulación dentro de la misma siendo de esa procedencia y algunas exenciones especiales que concede la Ley para servicios básicos que se prestan en la ZF.

Como vimos, la Ley N° 24.331 (Art. 23°) establece como principio general que será aplicable en las Zonas Francas la totalidad de las disposiciones de carácter impositivo, aduanero, financiero y penal que rigen en el TAG, excepto salvedades que establece la Ley misma y el artículo 590° del Código Aduanero.

Si además, consideramos el Art. 36° relativo a la legislación financiera y cambiaria y el 41° sobre la legislación laboral, ambos en el mismo sentido, se complementa el objetivo de la norma que, salvo las exenciones explicitadas en la misma, la legislación general -inclusive la tributaria- es la del TAG.

En el caso de la Entrada de Mercaderías a la ZF (Art. 24°)<sup>25</sup> como así el Egreso de la ZF a Terceros Países (Art. 25°)<sup>26</sup> dichas mercaderías estarán exentas de los tributos

---

<sup>25</sup> Ley N° 24.331, Artículo N° 24: "Las mercaderías que ingresen en la Zona Franca estarán exentas de los tributos que gravaren su importación para consumo, vigentes o a crearse, salvo las tasas correspondientes a los servicios efectivamente prestados".

<sup>26</sup> Ley N° 24.331, Artículo N° 25: "Las mercaderías que salgan de la Zona Franca hacia terceros países, estarán exentas del pago de los tributos que gravaren su importación para consumo, vigentes o a crearse, salvo las tasas correspondientes a los servicios efectivamente prestados".

que grabaren su importación para consumo, es decir, la importación por tiempo indeterminado, salvo las tasas de servicios efectivamente prestados.

## ▣ SERVICIOS BÁSICOS

La Ley establece expresamente la exención de impuestos nacionales a los Servicios Básicos prestados dentro de la ZF. Y aclara taxativamente cuáles son: "aquellos que tengan por objeto la prestación o provisión de servicios de telecomunicaciones, gas, electricidad, agua corriente, cloacas y desagüe".

## ▣ DERECHOS DE EXPORTACIÓN

Al relacionar el Art. 27º se distingue el tratamiento de aquellas mercaderías ingresadas del TAG/TAE a la ZF donde la Ley -en una expresión poco clara- las considera como "exportación suspensiva". Este término trajo aparejado muchos problemas de interpretación en cuanto a la aplicabilidad de los derechos de exportación<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Durante el año 2005 se presento, en el Senado de la Nación (López Arias), un Proyecto de Ley (S-664/05) proponiendo la modificación del citado artículo, en lo que respecta al tratamiento de las mercaderías y materias primas producidas en las economías regionales y con el fin que el Poder Ejecutivo Nacional tenga la facultad de tomar medidas promocionales.

El artículo modificado quedaría con la siguiente redacción: "Las mercaderías que se introduzcan a la Zona Franca proveniente del Territorio Aduanero General o Especial, serán consideradas como una exportación suspensiva (hasta aquí la redacción actual); al cual agrega el siguiente texto: "El Poder Ejecutivo Nacional podrá promocionar e incentivar el desarrollo de determinadas actividades, otorgando un tratamiento diferencial a las mercaderías o materias primas producidas en las economías regionales y que se incorporen al proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla o cualquier otro perfeccionamiento realizado en el ámbito de las Zonas Francas, estableciendo la reducción o exención de derechos de exportación".

Atento esto la AFIP, según lo que surge de las opiniones vertidas en los Memorandos N° 586/2002 y N° 1210/2002 emitidos por la Dirección Nacional de Impuestos, sus correspondientes dictámenes jurídicos de la Dirección de Asuntos Jurídicos y Tributarios del Ministerio de Economía; y la Nota conjunta N° 919/2002 de la Subdirección General de Legal y Técnica Aduanera y N° 607/2002 de la Dirección de Técnica dependiente de esta -ambas de la Dirección General de Aduanas-; consideró necesario establecer líneas de carácter interpretativo en orden a la aplicación de derechos de exportación en el marco de la Ley de Zonas Francas.

Lo hizo a través de la Instrucción General N° 06/2004, en uso del artículo 9°, punto 2, inciso a) del Decreto PEN 618/97, que establece la competencia del organismo en esta instancia para resolver las dudas en materia de interpretación tributaria aduanera.

La misma establece que la aplicación del régimen tributario general estará "en suspenso" hasta tanto se cancele la *destinación*, ya sea con la reimportación al TAG o con la exportación para consumo a terceros países.

El hecho imponible para la liquidación de los derechos de exportación es la exportación para consumo (Art. 724° del Código Aduanero) es decir, aquella cuya mercadería se extrae del Territorio Aduanero por tiempo indeterminado, que se perfecciona una vez que la mercadería extraída del TAG hacia una Zona Franca egresa posteriormente con destino a terceros países.

\* El exportador puede optar por liquidar y pagar los derechos de exportación documentando directamente a Zona Franca una *destinación definitiva* de Exportación para consumo. Es decir, puede adelantar el momento del pago, considerando la salida hacia la ZF como una exportación para consumo.

---

Según la información brindada por el Senado de la Nación, el proyecto fue girado en segundo orden a la Comisión de Economías Regionales, Micro, Pequeña y Mediana Empresa con fecha 12/04/2005, sin fecha de egreso.



\* En caso de hacerlo por vía de las *exportaciones suspensivas*, los mismos se tramitarán bajo el régimen de garantía que establece el Art. 453 inc. d) del Código Aduanero, y se podrá optar por algunas de las formas autorizadas por la normativa vigente.

\* Asimismo, la citada instrucción establece que quedan excluidas de los derechos de exportación:

> Las extracciones desde la ZF de mercaderías extranjeras alcanzadas por el artículo 25º de la Ley Nº 24.331, es decir, las no nacionalizadas, a terceros países;

> Las ulteriores reimportaciones de mercaderías hacia el TAG, alcanzadas por el artículo 28º de la citada Ley, es decir, el artículo establece que las mercaderías que se extraigan de la ZF con destino al TAG (solo determinados bienes de capital) serán consideradas una importación. Debemos, además, considerar para interpretar este artículo de la Ley, su Art. 9º y el 593º del Código Aduanero. En el caso de ser una importación para *consumo*, deberán pagar todos los tributos y percepciones que correspondan a dicha *destinación*.

> También esta excluido el valor agregado que haya sido incorporado en los procesos de transformación, elaboración, combinación, mezcla o cualquier otro perfeccionamiento realizado en el ámbito de la ZF.

Al respecto, cabe mencionarse el Proyecto de Comunicación (S-3889/04) presentado por los Senadores Nacionales por la provincia de Tucumán, Ricardo Bussi y Delia Pinchetti de Sierra Morales, solicitando se deje sin efecto la Instrucción General Nº 06/2004, sobre aplicación de derechos de exportación en el marco de la Ley referida<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> Establecieron como fundamento del mencionado proyecto, que con la citada Instrucción General emitida después de 10 años de haberse promulgado la Ley Nº 24.331, se había concretado un enorme daño al régimen establecido de Zonas Francas y a los inversores que se radicaron o se están radicando en ellas ya que no

A raíz de este proyecto, la Dirección Nacional de Impuestos volvió a expedirse sobre el alcance de los derechos de exportación a través del Memorando N° 754/2005 (20/10/2005), estableciendo:

"Pues bien, corresponde aquí señalar una vez más, y como lo ha hecho en numerosas ocasiones esta Dirección Nacional, que es erróneo aquel precepto de 'Exportación Suspensiva', ya que el carácter de suspensiva lo da la *destinación* de la mercadería y no su exportación: esta solo puede ser para *consumo* o *temporaria*, según los bienes puedan permanecer indefinidamente fuera del Territorio Aduanero o deban retornar a él dentro de cierto plazo, respectivamente. De tal modo, se presentan dos posibilidades. La primera es que la exportación desde el TAG hacia la Zona Franca sea *consumo*. La segunda, que sea *temporaria*. En el primer supuesto esa operación estará necesariamente alcanzada por los tributos pertinentes en la medida en que se trate de mercaderías gravadas, toda vez que no existe disposición alguna que las exima, como así lo hacen expresamente los artículos 24º y 25º de la Ley N° 24.331 en cuanto a la importación o la exportación a y de la ZF".

"Si, en cambio, la extracción de mercadería del TAG hacia la ZF tiene carácter *temporario*, no estará sujeta al pago de derechos de exportación (conforme artículo 355º del Código Aduanero), pero deberá otorgarse, a su respecto, garantía suficiente (artículo 453º inciso d del Código Aduanero)"<sup>29</sup>.

---

se han respetado derechos adquiridos tanto por el Concesionario como por los Usuarios, desvirtuándose totalmente lo dispuesto por leyes y reglamentaciones nacionales sobre las cuales se habían hecho los contratos entre el Estado Nacional y Provincial, Concesionarios y Usuarios. Además interpretan que este cambio de reglas de juego fue dispuesto por funcionarios sin potestad.

<sup>29</sup> Existen también numerosas acciones judiciales relacionadas con la Instrucción General 06/04; con el fin de restablecer la situación previa a esta Resolución, por entenderla gravemente lesionatoria de los derechos adquiridos.

Según información de la Dirección Regional AFIP de Córdoba al 01/04/2005, eran:

"Consorcio Z. F. de Tucumán c/AFIP s/Amparo", tramita ante el Juzgado Federal N° 1 de Tucumán. Dicha acción está en proceso. Con fecha 15/10/04 se ordenó medida

En relación con el tema de las garantías a que se refiere la Instrucción, hay que tener en cuenta el Decreto N° 1327/04 (BO 01/10/04), que establece que: "Cuando se tratara de *destinaciones definitivas* de exportación para consumo, podrá considerarse como suficiente garantía la presentación de un documento firmado por los interesados en la forma y condiciones que fijare la Administración Federal de Ingresos Públicos".

## ▣ ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN

En cuanto a los estímulos a la exportación son aplicables únicamente a las exportaciones para *consumo*.

El artículo 29° de la citada Ley establece "que los estímulos que corresponden a las exportaciones que se efectúen desde el TAG/TAE a la ZF, serán liquidados una vez que la mercadería fuere extraída de dicha zona hacia otro país, y dentro del plazo que a este efecto establecen las normas generales que rigen la materia, ya sea en el estado que poseía cuando ingreso, o en otro". Se desprende entonces que, en el

---

cautelar a los efectos de la suspensión de lo dispuesto por la Instrucción General referida; cuyo incidente se encuentra en Cámara Federal de Apelaciones.

"Agroworld Export S.R.L. c/AFIP s/Amparo", tramita ante el Juzgado Federal N° 1 de Tucumán. Con fecha 28/10/04 se ordenó medida cautelar a los efectos de la suspensión de lo dispuesto por la Instrucción General referida. Se encuentra en estudio para resolver sobre la causa principal.

"Molino Trigotuc S.A. c/AFIP s/Amparo", tramita ante el Juzgado Federal N° 1 de Tucumán. Dicha acción está en proceso. Con fecha 08/11/04 se ordenó medida cautelar a los efectos de la suspensión de lo dispuesto por la Instrucción General referida, cuyo incidente se encuentra en Cámara Federal de Apelaciones.

"Agropecuaria El Sauce S.A. c/AFIP s/Amparo", tramita ante el Juzgado Federal N° 1 de Tucumán. Dicha acción está en proceso. No hay pronunciamiento sobre medida cautelar solicitada.

"Delotte S.A. c/AFIP s/Amparo", tramita ante el Juzgado Federal N° 1 de Tucumán. Dicha acción está en proceso. No hay pronunciamiento sobre medida cautelar solicitada.

marco de las Zonas Francas este tipo de exportaciones son consideradas exportaciones a *consumo*.

El Código Aduanero en la Sección X, Capítulo I y II, se refiere al tema como "beneficios" (Draw-back<sup>30</sup>, Reintegros<sup>31</sup> y Reembolsos<sup>32</sup>); y la Ley N° 24.331 no hace distinción entre beneficios aduaneros y beneficios impositivos, por lo que consideramos que se refiere a todos los beneficios tributarios.

Estos beneficios, marca la Ley, serán liquidados cuando se constate la salida del territorio nacional.

En cambio, la extracción de mercaderías de la ZF hacia terceros países, solo goza del beneficio por la devolución de tributos efectivamente pagados cuando fueren

---

<sup>30</sup> Código Aduanero, Art. 820° Draw-back, es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuere exportada para consumo: a) luego de haber sido sometida en el TA a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio; b) utilizándose para acondicionar o envasar otra mercadería que se exportare.

<sup>31</sup> Código Aduanero, Art. 825° Reintegro, 1) El régimen de reintegros es aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería. 2) Los tributos interiores no incluyen a los tributos que hubieran podido gravar la importación para consumo.

<sup>32</sup> Código Aduanero, Art. 827° Reembolsos, es aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores; así como los que se hubieren podido pagar en concepto de tributos por la previa importación para consumo de toda o parte de la mercadería, que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería.



pasibles de devolución a los exportadores del TAG. Como así, de los estímulos establecidos de conformidad con los acuerdos internacionales.

Los gobiernos provinciales deben comprometerse en el convenio de adhesión a no disponer la exención de los impuestos provinciales ni municipales con la salvedad de las tasas retributivas de servicios efectivamente prestados (artículo 31º). Es decir, en cuanto a las “tasas retributivas de servicios” debemos interpretar, en concordancia con el artículo 24º, que pueden las provincias realizar tal exención. (Vives, 2001)

Por otra parte, en cuanto al tema de fondo, entendemos que la Ley nacional puede limitar en la materia a las provincias amparadas en el artículo 75º incisos 18 y 19 de la Constitución Nacional<sup>33</sup>

Adicionalmente los Usuarios, por la actividad desarrollada en la ZF, no podrán acogerse a los beneficios promocionales, existentes o a crearse, de los regímenes de promoción industrial, regionales o sectoriales, en el territorio de la Nación (artículo 32º).

Las empresas beneficiarias de regímenes de promoción solo pueden operar en la Zona Franca conforme a los artículo 21º y 22º de la Ley bajo análisis, llevando contabilidad separada de otras actividades o sociedades del mismo titular, instaladas en Territorio Aduanero General o Especial o el caso de establecimientos permanentes de sujetos del exterior.

Referido a las prohibiciones según la definición de ZF, no rigen las de carácter económico, establecidas por el artículo 609º del Código Aduanero. Asimismo, establece el artículo 33º de la Ley de que “podrán introducirse toda clase de mercaderías y servicios estén o no incluidos en listas de importación permitidas, creadas o a crearse, con la sola excepción de aquellas que atenten contra la moral, la salud, la sanidad vegetal y animal, la seguridad y la preservación del medio ambiente”.

---

<sup>33</sup> Cláusulas del Progreso.

## ▣ IMPUESTOS INTERIORES (TABACO, AUTOMOTORES, BEBIDAS, ETC)

La redacción actual de la Ley de Impuestos Interiores N° 24.674 (BO 16/08/96) y sus modificatorias, dispone en el caso de venta de productos fabricados en la ZF y gravables por Impuestos Interiores exportados a terceros países, cumplimentando todos los requisitos exigidos por la norma que, se encontrarían exceptuados, en caso de no haberse verificado respecto de ellos el hecho imponible. Cuando hayan sido elaborados con materias primas gravadas, corresponderá la acreditación del impuesto correspondiente a estas, siempre que sea factible comprobar su utilización.

En el caso de la venta dentro de la ZF de productos fabricados en la misma y si permanecen en la ZF se encontrarían gravados y si se exportan o se destinan a integrar las listas de 'rancho'<sup>34</sup>, estarían sujetos a acreditación o devolución cuando se demuestre debidamente la salida al exterior y que, en su caso, sea factible utilizar el instrumento fiscal que acredite el pago del impuesto.

Si la venta es desde el TAG a la ZF, se produciría, en este caso, el hecho imponible, ya sea que las materias primas o mercaderías se destinen a ser industrializadas o permanezcan en la ZF hasta ser exportadas. Es decir, que, solamente en el momento de producirse la efectiva exportación, nacería el derecho a obtener la acreditación o devolución.

---

<sup>34</sup> Código Aduanero Art. 507°, Constituyen Rancho, provisiones de a bordo y suministros del medio de transporte el combustible, los repuestos, los aparejos, los utensilios, los comestibles y la demás mercadería que se encontrare a bordo del mismo para su propio consumo y para el de su tripulación y pasaje. Código Aduanero Art. 508°, el consumo de mercaderías, que constituyere Rancho, provisiones de a bordo o suministros de un medio de transporte que procediere del exterior y se hallare en territorio aduanero, dentro de las cantidades autorizadas por el servicio aduanero, no se hallan sujetos al pago de los tributos que gravaren su importación para consumo, así como tampoco le son aplicables las prohibiciones de carácter económico.

## ▣ RESUMEN

En síntesis podemos establecer el siguiente análisis (Torres, 2001):

### ▣▣ OPERACIONES DENTRO DE LAS ZONAS FRANCAS [1]

#### Impuesto al Valor Agregado (IVA)

##### 1.1. Locaciones y prestaciones de servicios dentro de la Zona Franca

× La exención de todo impuesto nacional, que prescribe el artículo 26º de la Ley N° 24.331, es aplicable únicamente a los servicios básicos antes indicados, por lo cual todas las demás locaciones y prestaciones se encuentran gravadas por el Impuesto al Valor Agregado, salvo las expresamente exentas o no alcanzadas por la propia ley del gravamen.

× Por otra parte, no estarán alcanzados por el Impuesto los servicios prestados dentro de la Zona Franca, pero con utilización económica en el exterior, debido a que los mismos no se consideran realizados en el territorio de la Nación, debiendo aplicársele el tratamiento asimilable a una exportación.

##### 1.2. Ventas de bienes muebles dentro de la Zona Franca

Aquí hay que distinguir si la mercadería a comercializar intrazona ha ingresado previamente a la Zona Franca desde el TAG o desde el exterior.

× En el caso de venta intrazona de bienes que ingresaron desde el exterior, el comprador situado en la Zona Franca no realiza la importación de la mercadería extranjera en *forma definitiva*. Por lo tanto, y de acuerdo al artículo 1º del Decreto Reglamentario de la ley del IVA, la mercadería no se considera situada en el país. Por consiguiente, la posterior venta intrazona de dicha mercadería no se encuentra alcanzada por el impuesto al no cumplirse con el principio básico de territorialidad.

× En cambio, cuando la venta intrazona es de bienes que ingresaron desde el TAG; teniendo en consideración el ya citado concepto de territorialidad, establecido en el artículo 1º de la ley del IVA se consideran gravadas con el impuesto por tratarse de un hecho realizado dentro del territorio del país.

Por su parte, cuando estos bienes sean posteriormente vendidos al exterior, se podrá hacer uso del régimen especial para exportadores, establecido en el artículo 43º de la Ley, con relación a la acreditación, la devolución o la transferencia del gravamen.

### **Impuesto a las Ganancias**

Con relación a este impuesto, no existen normas de excepción dictadas para las operaciones efectuadas dentro de las Zonas Francas. Por lo tanto, es de total aplicación la ley del Impuesto a las Ganancias para las operaciones intra y extra Z F.

### **Regímenes de retención y percepción**

El régimen de retención por pago a terceros, establecido mediante la Resolución General AFIP N° 830 y la Circular N° 1345/1996, es aplicable en su totalidad a los pagos efectuados por las operaciones dentro de la Zona Franca.

Así, queda expuesto en el Anexo VI de la citada Resolución, al indicar como obligados a practicar las retenciones a los sujetos radicados en el TAG o en el TAE por las operaciones (compras y prestaciones) contratadas con proveedores o prestadores radicados en Zonas Francas.

Asimismo, obliga a los sujetos radicados en Zonas Francas por las operaciones contratadas con proveedores o prestadores radicados en el TAG o en el TAE, o en distintas Zonas Francas.

## III OPERACIONES DESDE LA ZONA FRANCA HACIA EL EXTERIOR O EL TAG [2]

### Impuesto al Valor Agregado

#### 2.1. Operaciones desde la Zona Franca hacia terceros países

Dicha operación tiene el mismo tratamiento que el de una exportación realizada desde el TAG, por lo que su exención se encuentra reglada por el artículo 8º, inciso d), de la ley del tributo. A su vez, se habilita el régimen especial para exportadores del artículo 43º en lo referido a la acreditación, la devolución o la transferencia del crédito fiscal vinculado con la operación de exportación en cuestión.

#### 2.2. Operaciones desde la Zona Franca hacia el TAG o el TAE

El artículo 28º de la Ley Nº 24.331 nos indica que, en este caso, nos encontramos frente a una operación considerada como una importación para los sujetos radicados en el TAG o el TAE.

En tal sentido, y teniendo en cuenta el artículo 1º, inciso c), de la ley del IVA, si la importación es definitiva y para consumo, se encontrará alcanzada por el impuesto y, además, será pasible del régimen de percepción del impuesto establecido para las importaciones definitivas.

Como indicáramos al inicio de la presentación, la Ley Nº 24.331 autoriza a importar al Territorio General bienes de capital (sin antecedentes de producción en el país) fabricados en la Zona Franca. Para estos casos, la base imponible sobre la que se aplicará el Impuesto al Valor Agregado, al momento de la nacionalización de las mercaderías, será el valor total facturado desde la Zona Franca.

Igual base imponible se tomará para el caso en que se importe al TAG mercadería extranjera que haya sido previamente vendida dentro de la Zona Franca, así como también al retorno de mercaderías al TAG, previamente exportadas a la Zona Franca en forma temporaria para su transformación, elaboración u otros fines.

## Impuesto a las Ganancias

Con relación a este punto, es también aplicable lo expresado con relación a las operaciones efectuadas dentro de la Zona Franca.

Por lo tanto, es de total aplicación las normas de la ley del Impuesto a las Ganancias, no existiendo tratamiento diferencial o franquicia alguna para las operaciones desde la Zona Franca hacia el exterior, o hacia el TAG o el TAE.

## Regímenes de retención y percepción

### 2.3. Régimen de percepción del Impuesto a las Ganancias (RG N° 3543)

Como señaláramos anteriormente, la AFIP había aclarado, mediante la Circular N° 1345/96, los aspectos tributarios relacionados con la aplicación de los regímenes de retención y percepción de las Resoluciones Generales N° 2784 (vigente en ese momento), N° 3431 y N° 3543 para las operaciones efectuadas en las Zonas Francas.

Con relación al régimen de percepción del Impuesto a las Ganancias (RG N° 3543), aclaró que se consideran *alcanzadas por la citada resolución* a las operaciones de importación definitiva realizadas hacia el TAG o el TAG desde el área franca.

### 2.4. Régimen de percepción del Impuesto al Valor Agregado (RG N° 3431)

La Circular N° 1345/96 también aclara sobre este régimen de percepción, indicando que el mismo "resulta de aplicación a las importaciones definitivas efectuadas por los sujetos radicados en el TAG y en el TAE provenientes de la Zona Franca".

## III OPERACIONES HACIA LA ZONA FRANCA [3]

### Impuesto al Valor Agregado

#### 3.1. Ingreso de bienes a la Zona Franca desde el exterior, o desde el TAG o el TAE

Los bienes introducidos a la ZF para su consumo relativo a las actividades propias del funcionamiento de la misma, como lo permite el artículo 10º de la Ley Nº 24.331, resultarían aplicables al caso del artículo 24º de la citada Ley, resultando entonces tales introducciones exentas del Impuesto al Valor Agregado.

En cambio, en los casos en que se introduzcan bienes a la ZF para su posterior remisión a terceros países, o bien que incorporaren valor a las mercaderías que en definitiva resulten extraídas con destino a aquellos, corresponde considerarlos no alcanzados por el Impuesto al Valor Agregado, en tanto revisten el carácter de "exportaciones suspensivas", de conformidad con el artículo 27º de la Ley Nº 24.331.

#### 3.2. Prestaciones de servicios a la Zona Franca

La Ley Nº 24.331, en su artículo 24º, sólo se refiere a la exención del ingreso de mercaderías en la Zona Franca, no estableciendo exención alguna con relación a las prestaciones y locaciones de servicios, por lo que se colige que corresponde considerar a los servicios prestados desde el TAG o el TAE hacia la Zona Franca como *alcanzados por el Impuesto al Valor Agregado*.

Tampoco estaríamos en presencia de una exportación de servicios, ya que no se cumpliría con la definición de ser prestaciones efectuadas en el país, pero utilizadas o explotadas en el exterior (Art. 1º, inc. b, segundo párrafo, ley del IVA).

#### 3.3. Impuesto a las Ganancias

El tratamiento impositivo, con relación al impuesto a las ganancias, de este tipo de operaciones tiene las mismas características que las citadas en los anteriores

puntos se encuentran alcanzadas por el Impuesto a las Ganancias.

## **Regímenes de retención y percepción**

### **3.4. Régimen de percepción (RG N° 3543) y de retención (RG N° 830) del Impuesto a las Ganancias**

El ingreso de mercaderías a la Zona Franca, tanto desde el exterior como del TAG o del TAE, puede tener dos destinos a saber. Uno es el de consumo dentro de la misma Zona Franca (sólo los permitidos por el Art. 10º, Ley N° 24.331), sobre los que sí será de aplicación la percepción reglada por la Resolución General N° 3543 (Régimen de percepción del Impuesto a las Ganancias), debido a que las mismas tendrán la radicación definitiva en la Zona Franca. Esta hablando de la retención del impuesto por parte de los importadores a la ZF, si es definitiva retienen si vuelve no retienen.

Ahora bien, en el caso de que la importación a la Zona Franca sea de carácter transitorio (por ejemplo, depósito), el régimen de percepción en cuestión no será aplicable.

Por su parte, el régimen de retención del Impuesto a las Ganancias por pagos a proveedores del país de la Resolución General N° 830 es de total aplicación para los sujetos radicados en la Zona Franca por las operaciones de compra realizadas o prestaciones contratadas con proveedores o prestadores radicados en el TAG o en el TAE.

### **3.5. Régimen de percepción del Impuesto al Valor Agregado (RG N° 3431)**

El artículo 24º de la Ley N° 24.331 dispone que las mercaderías que ingresen a la Zona Franca estén exentas de los tributos que graven su importación para consumo. Por consiguiente, no será de aplicación el régimen de percepción del Impuesto al Valor Agregado de la Resolución General N° 3431 que rige para las importaciones definitivas.



**Tarea c. Legislación provincial de promoción de exportaciones  
de Santiago del Estero.**

## ▣ LEGISLACIÓN PROVINCIAL DE PROMOCIÓN

### ▣▣ REFORMA DEL CÓDIGO TRIBUTARIO PROVINCIAL

En el caso específico de la provincia, Santiago del Estero registra una reciente modificación del Código Fiscal Vigente en el cual se define una nueva política tributaria a partir del año 2006, que tiene como objetivo principal eliminar las asimetrías con las provincias limítrofes, a efectos de alentar la inversión.

### ▣▣ LEY N° 6750/05 Y SU DECRETO REGLAMENTARIO N° 1133/05: SISTEMA PROVINCIAL DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO INDUSTRIAL

La normativa de reciente implementación persigue los siguientes objetivos:

- Propiciar la instalación de nuevas industrias en la Provincia, y la ampliación de las ya existentes.
- Iniciar o incrementar la actividad industrial en zonas de escasa población y con marcada tendencia migratoria.
- Fomentar el aprovechamiento racional de los recursos e insumos de la provincia.
- Incentivar la utilización de mejoras tecnológicas y el desarrollo local de las mismas.
- Promover la radicación en el Parque Industrial a fin de lograr un adecuado y eficiente desarrollo industrial.
- Apoyar la expansión y el fortalecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana industria.

Se otorga prioridad a las industrias derivadas del sector agrícola, ganadero, forestal, minero, turístico, construcción y aquellas que el PE declare de interés

para el desarrollo económico y social de la Provincia. Además, deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- Utilice materia prima, productos semielaborados y recursos naturales originarios de la Provincia.
- Permita la producción que contribuya a sustituir importaciones o faciliten exportaciones a condiciones convenientes de la Provincia.
- Tengan gran efecto multiplicador en la economía provincial, logrando alcanzar un mayor nivel de ocupación de mano de obra.
- Estén destinados a instalaciones industriales permanentes y con procesos tecnológicos avanzados.
- Impulsen a consolidar la industria existente o promuevan y desarrollen nuevas actividades industriales.
- Tiendan a una efectiva integración de los procesos productivos dentro de la Provincia.
- Desarrollen infraestructura turística, en sus diversas facetas.

Establece también regímenes regionales, sectoriales y especiales que se reglamentarán de acuerdo a las políticas y prioridades que se establezcan.

Tiene establecidos los siguientes beneficios:

a) DEVOLUCION de hasta un treinta por ciento (30%) de la inversión nueva realizada o de la ampliación de las existentes en un plazo que no podrá exceder los cinco (5) años, contados efectivamente a partir de la primera producción efectuada, en ambos casos considerados en términos del proyecto de inversión.

b) REINTEGRO de hasta el cincuenta por ciento (50%) o crédito fiscal a los efectos

del pago de futuros impuestos por las inversiones en caminos, redes eléctricas, provisión de agua, desagües y otras obras de infraestructura que realicen las empresas, vinculadas con el proyecto.

c) Exención de tributos provinciales existentes o a crearse, por un plazo de hasta diez (10) años, y en forma total o escalonada.

d) Facilidad para la compra, locación o comodato con opción a compra dentro del plazo de los cinco (5) años y leasing, de bienes muebles e inmuebles del Estado provincial.

e) Asistencia y asesoramiento técnico por parte de los organismos del Estado, tanto en aspecto administrativo como tecnológico y financiero.

f) Apoyo y participación estatal en la gestión de exenciones y reducciones impositivas, tarifarias, medidas de promoción o amparo y otras franquicias en el orden nacional o municipal.

g) Subsidios de hasta el cincuenta por ciento (50%) a la tasa de interés de la línea crediticia para las empresas promocionadas.

h) Otorgamiento de préstamos de fomento e inversión.

**Importante:**

Cuando en algún proyecto se establezca el otorgamiento de más de un beneficio, tal subvención no podrá superar el cincuenta por ciento (50%) de la inversión nueva realizada o la ampliación de la existente, con excepción de lo preceptuado en los incisos b) y c), cuyos beneficios no serán considerados a los efectos del tope establecido.

En zonas y/o actividades declaradas prioritarias por el P.E., con carácter general, el plazo establecido para la exención impositiva podrá ampliarse en un cincuenta por ciento (50%).

#### **Está destinado a:**

- Las personas físicas domiciliadas en el País, las que deberán constituir domicilio legal en la Provincia.
- Las personas jurídicas, públicas, provinciales o privadas, constituidas o habilitadas para operar en el país de conformidad con la legislación vigente.
- Los inversores extranjeros que constituyan domicilio legal en la Provincia, conforme a las normas vigentes.

Para atender los beneficios que se otorguen, se creará una cuenta especial denominada FONDO DE PROMOCION Y DESARROLLO INDUSTRIAL, que se contemplará en el presupuesto anual como crédito, lo que garantiza plenamente que los recursos se encuentren disponibles al momento de su uso.

#### **▣▣ PROMOCIÓN MINERA PROVINCIAL**

Se trata del esquema de incentivo determinado por: > la Ley Provincial N° 6062 de Adhesión a la Ley de Inversiones Minera; y > la Ley Provincial N° 4179 y su Decreto Reglamentario de Promoción Minera Provincial.

Se establecen beneficios impositivos provinciales por 10 años, apoyo en gestiones, promoción del desarrollo de la zona de influencia del proyecto, cooperación técnica de organismos oficiales, exención del Impuesto a los Sellos, obtención por compra a precio fomento o por cualquier título, tierras de propiedad fiscal necesarias para la explotación o producción de la empresa, etc.

#### **▣▣ PARQUE INDUSTRIAL SANTIAGO DEL ESTERO<sup>35</sup>**

Responde al Plan de Desarrollo Industrial para promover la radicación de industrias, con el fin de alcanzar la creación de nuevas fuentes de trabajo.

---

<sup>35</sup> Se caracteriza detalladamente en secciones posteriores.

Fue diseñado para el desarrollo y relocalización industrial y está ubicado en el Departamento La Banda, en el conurbano que conforman las ciudades Capital y La Banda.

Se trata de un conglomerado urbano con infraestructura y servicios, de más de 300.000 habitantes, constituyéndose en el polo natural de convergencia de una importante zona productora de materia prima industrial. Cubre una superficie de 266 hectáreas.

**Tarea d. Situación nacional.**  
**(benchmarking de beneficios e incentivos en Zonas Francas).**

## □ EL CASO PARTICULAR DE LA ZONA FRANCA DE GENERAL PICO (LA PAMPA)

Si bien el Régimen de Zonas Francas instaurado por la Ley N° 24.331 reviste carácter universal y único para todas la ZF del país, resulta relevante el caso particularísimo de la Zona Franca de General Pico, provincia de La Pampa, donde encontramos un tratamiento específico originado en normativa complementaria. Expondremos una breve reseña del caso para establecer el régimen jurídico en que se apoya.

Esta Zona Franca ha cumplido con todos los pasos que establece la Ley N° 24.331 para su puesta en funcionamiento. La adjudicación de la licitación recayó en el Consorcio Aeropuertos Argentina 2000.

Posteriormente, por Decreto de Necesidad y Urgencia del PEN N° 285/99 (BO 30/03/99) se fijaron modificaciones sustanciales a lo establecido por la Ley N° 24.331 en forma exclusiva para la Zona Franca de la Pampa.

Este DNU se encontraría en clara contradicción con la Ley referida, motivo por el cual los Concesionarios de la Zona Franca de Córdoba "ZOFRACOR S.A." al considerarse afectados por lo establecido en el mencionado DNU, se presentaron ante la Justicia Federal de Córdoba y promovieron una Acción de Amparo contra el Estado Nacional a fin que se declare la nulidad e inconstitucionalidad del cuestionado Decreto.

El mismo establecía un tratamiento especial con exclusividad para la Zona Franca de La Pampa. En tanto:

- a) Habilitó la introducción al territorio doméstico de la totalidad de los productos industrializados en esa ZF;
- b) La exime de la Tasa de Estadística;
- c) Elimina las Contribuciones Patronales de Seguridad Social;
- d) Autoriza la emisión de *warrants* y certificados de depósito respecto de productos depositados en la ZF;



e) Invita al gobierno de La Pampa y a la Municipalidad de Gral. Pico a eximir de tributos locales al Concesionario y a los Usuarios;

Todos estos beneficios irrumpen contra la armonía legislativa, estableciendo modificaciones sustanciales a lo establecido por la Ley N° 24.331 pero únicamente para la ZF de General Pico.

ZOFRACOR S.A. fundamentó su acción, en la violación a lo establecido por la Ley N° 24.331 como así de los principios constitucionales de igualdad, legalidad, libertad de comercio y de trabajo; y libre competencia y concurrencia como así el requisito constitucional de uniformidad en todo el territorio de los derechos de importación y exportación.

En el año 1999 el Congreso de la Nación sancionó el Art. 86 de la Ley N° 25.237, "Ley de Presupuesto para el ejercicio 2000", con el objetivo de subsanar la nulidad del Decreto cuestionado, otorgando valor legal a los beneficios establecidos en el Decreto referido.

Dicha sanción, originó un inmediato planteo de inconstitucionalidad que se sumaba a la acción en curso. Por lo cual, el 20 de septiembre de 2002 la "CSJN" se expide al respecto. Decide:

1- Hacer lugar parcialmente a la demanda de Amparo deducida por ZOFRACOR S.A. c/ Estado Nacional y declarar que el Decreto N° 285/99 resulta insanablemente nulo por oponerse al principio de legalidad que rige en materia tributaria y al claro precepto del Art. 99, inc. 3º, de la Constitución Nacional, y que, por ende se encuentra privado de todo efecto;

2- Rechazar el planteo de inconstitucionalidad dirigido contra el Art. 86º de la Ley N° 25.237 con el considerando que la Ley de Presupuesto es una ley en el sentido institucional del vocablo, con plenos efectos jurídicos. Por lo que se ratifican los privilegios obtenidos.

Es así, como ambas leyes se encuentran en vigencia y a raíz de ser ambas de igual rango piramidal, la provincia de La Pampa goza actualmente de este tratamiento especial y beneficioso.

A raíz de esta cuestión, se presentaron varios proyectos de reforma a fin de lograr la extensión de los beneficios o la obtención de beneficios similares, para las demás Zonas Francas del país.

Proyectos que aun no habrían logrado la atención por parte de las Cámaras, pero que podrían derivar en una posible modificación del régimen establecido.

Citamos a manera de ejemplo el Proyecto de Ley (S-2460/04) presentado en 2004 por los Senadores Nacionales por la provincia de Tucumán Ricardo A. Bussi y Delia Pinchetti de Sierra Morales que establecería la incorporación al texto de la Ley N° 24.331, de las ventajas y beneficios que el Decreto N° 298/98, otorgo a la Zona Franca de General Pico<sup>36</sup>.

Según la información que brinda el Honorable Senado de la Nación el proyecto se encuentra en la Comisión de Presupuesto y Hacienda desde el 17/08/2004 sin fecha de egreso.

## **□ BENEFICIOS GENERALES DE ESTÍMULO A LA EXPORTACIÓN**

Como ya hemos mencionado en el punto anterior, la Ley N° 24.331 en sus artículos 29° y 30°, establece la percepción de estímulos a las exportaciones. Se detalla seguidamente las diferentes promociones que establece horizontalmente el Gobierno Nacional y que alcanza a todas las Zonas Francas

---

<sup>36</sup> Entre las razones que exponen en el mencionado proyecto como es el principio constitucional de igualdad, también expresa "que tiene por objeto, el de producir una reparación histórica a todas aquellas Zonas Francas, que en su momento se constituyeron y con el esfuerzo de sus Concesionarios y Usuarios lograron crecer, poniéndolas en un plano de igualdad con la establecida en la localidad de General Pico.

## ▮▮ REINTEGROS A LA EXPORTACIÓN

El Régimen consiste en la devolución total o parcial de los tributos interiores que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar manufacturadas en el país, nuevas y sin uso.

### **Normativa Legal:**

- Decreto N° 1011/91
- Decreto N° 2275/94
- Decreto N° 690/02

### **Beneficio:**

El Ministerio de Economía y Producción está facultado para asignar y modificar las alícuotas de reintegro, consistentes en un porcentaje que se aplica sobre el valor FOB de la mercadería a exportar.

Esta alícuota se asigna a los productos de acuerdo a la clasificación en la Nomenclatura Común del MERCOSUR.

Si la mercadería se elaboró en base a insumos importados directamente por el exportador, el reintegro se otorgará sobre el Valor Agregado Nacional, es decir, que la alícuota será aplicada sobre el valor FOB<sup>37</sup>, una vez deducido el valor CIF<sup>38</sup> de los insumos importados.

---

<sup>37</sup> Free on Board", en el comercio internacional significa franco a bordo, en puerto de carga convenido. El vendedor tiene el compromiso de entregar la mercancía a bordo del buque nombrado por el vendedor en el puerto de embarque convenido. A partir de ese momento, todos los riesgos y gastos serán por cuenta del comprador.

<sup>38</sup> Cost, Insurance and Freight, El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque, paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en la puerto destino e incluye la obligación, por parte del vendedor, de tramitar el seguro. La responsabilidad del vendedor llega hasta que la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de

**Compatibilidades:**

Al ser aplicado sobre el Valor Agregado Nacional, es compatible con el Régimen de Draw-Back.

**Alicuotas:**

Las vigentes varían entre el 0% y el 6%.

**Liquidación:**

El pago de Reintegros lo efectiviza la Dirección General de Aduanas, previa presentación de la documentación que acredite el embarque de la mercadería

**▣▣ RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN DE PLANTAS LLAVE EN MANO**

Es un reembolso específico que se otorga a la venta al exterior de plantas industriales completas u obras de ingeniería de forma tal que el mismo alcanza no sólo a los bienes sino también a los servicios. El objetivo es favorecer las exportaciones de bienes y servicios de origen nacional.

**Normativa Legal:**

- Ley N° 23.101 - Art.14
- Decreto N° 870 BO 07/10/03
- Resolución S.I.C. PyME N° 12 del 15/01/04
- Resolución SIC. PyME N° 335/04

---

embarque suspensión de la mercancía en puerto de origen aunque siempre se pagan los gastos hasta el puerto de destino.

**Exportaciones comprendidas:**

Están comprendidas en el régimen las exportaciones de plantas industriales en general o bien las obras de ingeniería destinadas a prestar servicios que figuren en la Lista Anexa al Decreto N° 870/03.

**Beneficiarios:**

Empresas de radicadas en el país.

**Beneficio:**

Los bienes de origen nacional tendrán el reintegro previsto en el Decreto N° 1011/91 más un reintegro adicional equivalente a la diferencia entre el anteriormente mencionado y la alícuota del 10%. En cuanto a los servicios integrantes del componente nacional tendrán un reintegro del 10%.

**Condicionamientos:**

La exportación debe hacerse bajo la modalidad de "Contrato de Exportación Llave en Mano".

Tanto para las plantas como para las obras, el componente nacional (bienes físicos y servicios) no puede ser menor que el 60% del valor FOB contractual. También se exige que los bienes físicos de origen nacional, representen al menos el 40% de dicho valor FOB.

**Percepción del Beneficio:**

La Dirección General de Aduanas tendrá a su cargo la liquidación y pago de los beneficios.

## **III RÉGIMEN DE DRAW - BACK**

Es un incentivo promocional que permite a los exportadores obtener la restitución de los derechos de importación, tasa de estadística y el Impuesto al Valor Agregado que han pagado por los insumos importados, luego utilizados en la elaboración del producto exportable y de sus envases y/o acondicionamientos de otra mercadería que se exportare.

### **Normativa Legal:**

- Decreto N° 1012/91
- Resolución N° 177/91
- Decreto N° 2182/91
- Resolución N° 288/95
- Resolución M.E. y O.S.P. N° 1041/99
- Decreto N° 313/2000
- Resolución N° 108/2002
- Resolución N° 265/2002

### **Beneficiarios:**

Exportador / Importador inscripto.

### **Mercaderías:**

Materias primas que se utilicen para elaborar los bienes exportables o sus embalajes; los productos que se incorporen directamente sin transformación al bien exportable y además los envases o embalajes.

### **Vigencia:**

La mercadería objeto de importación a tener en cuenta, no podrá haber sido liberada a plaza más allá del año de la fecha de oficialización del Permiso de Embarque.

### **Liquidaciones:**

Las liquidaciones por parte de la Dirección General de Aduanas en concepto de Draw-Back se efectuarán de acuerdo a la solicitud de tipificación presentada por el exportador.

En los casos en que la Resolución de tipificación reconociese un monto inferior al cobrado, las diferencias quedarán sujetas al régimen general dispuesto para la devolución de estímulos a la exportación percibidos indebidamente.

### **DEVOLUCIÓN DEL IVA**

Lo realiza la Dirección General Impositiva conforme a lo establecido por la Resolución de la Subsecretaría de Finanzas Públicas N° 78/91 y la Resolución N° 3394/91 (DGI).

El Decreto N° 1012/91 establece los Organismos intervinientes en el Régimen citado:

- Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Subsecretaría de Política y Gestión Comercial.
- Dirección General de Aduanas.
- INTI, quien evalúa técnicamente la Solicitud de Tipificación.

### **Actualizaciones:**

Las tipificaciones serán actualizadas por la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa (de oficio o a pedido de parte ) cuando se modifiquen los derechos de importación, estadística o valor CIF.

### **Liquidación y Pago:**

A cargo de la Dirección General de Aduanas.

## **III ADMISIÓN TEMPORARIA**

Este régimen, que consiste en una importación temporaria de mercaderías, se relaciona directamente con la promoción de las exportaciones, debido a que tiene como objetivo la eliminación de aranceles y demás tributos que graven a la importación para consumo, de los insumos o materiales que estén contenidos en un producto a exportar.

Este régimen ha sido modificado por el Decreto N° 1439/96, que comenzará a regir a partir de su reglamentación, excepto en lo relativo a los plazos para la exportación que se establece por la norma anterior, cuya aplicación está vigente.

### **Normativa legal:**

- Decreto N° 2284/91 - Art. 33 -
- Resolución M.E.O.S.P. N° 72 (20/01/92)
- Resolución Reglamentaria Ex. S.I.C. N° 18/92
- Resolución modificatoria M.E.O.S.P. N° 477 (14/05/93)
- Resolución S.C.e I. N° 18 (19/01/95)
- Decreto N° 1439/96 (11/12/96)
- Resolución M.E. y O.S.P. N° 789 (30/06/98)
- Resolución M.E. y O.S.P. N° 1113 (09/09/98)  
modificada por Resolución MP N° 67/2003 (20/02/2003)
- Resolución M.E. y P. N° 42 del 19/01/04
- Decreto N° 1330/2004 BO 1/10/2004
- Decreto N° 1331/2004 BO 1/10/2004

Son mercaderías susceptibles de importarse temporariamente, todas aquellas que después de un proceso de transformación, formen parte de un nuevo producto, el que deberá ser exportado a otro país, y los elementos auxiliares de la práctica comercial habitual (envases y embalajes), siempre que se exporten con las respectivas mercaderías.



**Beneficiarios:**

Importadores y Exportadores inscriptos, que además deberán ser los usuarios directos de la mercadería objeto de la admisión temporaria.

**Plazos de permanencia de la mercadería importada en el país:**

a) Para mercadería común:

- Plazo inicial: 1 año
- Plazo de prórroga: 1 año adicional

b) Para bienes de producción no seriada (Anexo 1 - Decreto N° 1439/96)

- Plazo inicial: 2 años
- Plazo de prórroga: 1 año adicional.

c) Extensión del plazo de prórroga (emergencia agropecuaria, incendio y otros):

- 1 año adicional.

**Restricciones a la importación:**

Toda limitación a las importaciones para consumo (suspensiones, prohibiciones, restricciones), no es tenida en cuenta respecto de las operaciones amparadas por este régimen.

**Validez:**

A los efectos de poder cancelar la operación ante la Dirección General de Aduanas, deberá obtenerse un Certificado de Tipificación y Clasificación (CTC), el que mantendrá su validez mientras no cambie la relación insumo-producto.

### **Mermas:**

Las mermas deberán nacionalizarse.

### **Incumplimientos:**

Cuando se autorice la importación para consumo de una mercadería ingresada bajo el régimen, deberá abonarse, además de los tributos correspondientes a esta destinación vigentes a la fecha del registro de la misma, una suma adicional del DOS POR CIENTO (2%) mensual calculada sobre el valor en aduana de la mercadería a esa fecha. Dicha suma se calculará a partir del mes computado desde el momento de la importación temporaria, cubriendo el período que transcurra hasta tanto se autorice la destinación definitiva de importación y en ningún caso podrá ser inferior al DOCE POR CIENTO (12%) del mencionado valor en aduana, salvo que dicho valor resultara inferior al que se hubiese determinado para la mercadería a los efectos de su importación temporaria, en cuyo caso se tomará en cuenta este último valor.

## **UU SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS**

Este Sistema consiste en el otorgamiento por parte de 29 países desarrollados de una reducción o eliminación total de derechos de importación, de determinados productos exportados desde países en vías de desarrollo. El objetivo es incrementar las corrientes comerciales entre países en desarrollo a partir del otorgamiento de Preferencias Arancelarias y de reducción de las restricciones no tarifarias que pudieran existir entre las naciones participantes.

Quienes otorgan este beneficio son:

Unión Europea, EEUU, Suiza, Noruega, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, Australia, Bulgaria, Hungría, Polonia, Bielorusia, Federación Rusa, Eslovaquia y República Checa.

**Productos:**

Los productos que son beneficiados por el SGP, son los que están incluidos en las Listas positivas (productos con derecho a preferencias) confeccionados por los países otorgantes de preferencias, debiendo cumplirse con ciertos criterios de origen fijados por los mismos.

**Tarea e. Conclusiones.**

## ┃ PRINCIPALES OBSERVACIONES Y CONCLUSIONES

Como ya establecimos, la Ley Nº 24.331 de Zonas Francas fue sancionada en el año 1994; a lo largo de estos años ha sido objeto de varios cuestionamientos, plasmando en la realidad, a través, de los numerosos proyectos de reforma que fueron presentados (solo hemos mencionado los más recientes) como así también en las causas judiciales hoy en curso.

Creemos, sufre de una estática legislativa que conjugada con las zonas grises de la estructura normativa ocasiona incertidumbre y en consecuencia una aplicación deficiente.

El compromiso del gobierno federal con el régimen parece no haber trascendido la sanción de la norma, tesis que se refuerza con la ausencia a la fecha del dictado del correspondiente decreto reglamentario; pero es de destacar, que el grado de implementación del sistema muestra que los gobiernos provinciales han tomado con interés el tema.

La AFIP es el organismo que mediante sus dictámenes denota un cierto análisis de la cuestión, que si bien puede o no compartirse, es meduloso y claro en cuanto la posición adoptada; y salvaguarda en parte la estática legislativa.

El tratamiento diferencial brindado a la Zona Franca de General Pico (La Pampa) dejó en evidencia la volatilidad del marco legal.

Como resultado del debate parlamentario, la Ley fue concebida como un instrumento trascendente para la reactivación económica y para el desarrollo de las regiones. Pero para cumplir su finalidad de instrumento promotor de inversiones es necesario dotar al régimen de claridad, estabilidad y respeto de los principios de igualdad de todas las regiones, cimiento del régimen Federal.

En cuanto a sus efectos concretos, el actual esquema de incentivos resulta atractivo al parecer para operaciones de importación vía ZF, ya que la posibilidad de

nacionalizar parcialmente las mercaderías actúa en el sentido de producir un fuerte ahorro financiero en los operadores<sup>39</sup>. Sin embargo, las ventajas de la operatoria no estarían generando proyectos relevantes destinados a la generación de Zonas de Procesamiento de Exportaciones.

Cabe recordar aquí las características salientes del régimen: > las operaciones desde el TAG a Zona Franca se hallan alcanzadas por los Derechos de Exportación; > en lo que respecta al Impuesto a las Ganancias no hay ningún tratamiento especial; > los servicios básicos dentro de la ZF están exentos de IVA e Impuestos Internos; > las operaciones con el TAG se hallan alcanzadas por el IVA y los Impuestos Internos según su destinación (con sus correspondientes regímenes de retención y percepción); > la extracción de mercaderías de la ZF hacia terceros países, no gozará de otros estímulos que los correspondientes por la devolución de tributos efectivamente pagados cuando fueren pasibles de devolución a los exportadores del territorio aduanero general.; > en el caso de las mercaderías que entran a ZF desde terceros países no hay pago de tributos aduaneros ni de impuestos interiores, con lo cual no hay necesidad de gestión de reintegros; > rige en el territorio de la ZF toda la legislación nacional en materia laboral y de seguridad social.

Adicionalmente, las empresas radicadas en Zona Franca quedan excluidas de otros planes de promoción<sup>40</sup> y los gobiernos provinciales están limitados en cuanto a su potestad de brindar exenciones adicionales a las reglamentadas por la Ley N° 24.331.

Estas consideraciones van a cuenta de que las operaciones en ZF presentarían: una renuncia a esquemas de incentivos paralelos; y una importante carga administrativa para las empresas -tanto aduanera como tributaria-, que ciertamente debe repercutir

---

<sup>39</sup> Puesto que pagan los tributos aduaneros e impuestos interiores a medida que nacionalizan los bienes importados (sin restricción de permanencia en ZF) y no de una sola vez.

<sup>40</sup> Ya reseñados en el caso de la provincia de Santiago del Estero.

en sus costos y tiempos de operación en general ya que se depende en mayor medida de los tiempos burocráticos del Estado.

A priori, estas observaciones podrían afectar en mayor medida a una Zona de Procesamiento de Exportaciones que a una Zona Franca Comercial, dada la mayor interrelación con el TAG que puede tener una ZPE<sup>41</sup>.

Sin perder de vista la necesidad de mejorar el actual marco jurídico que regula las Zonas Francas en el país, cabría esperar al menos avances en el sentido de una mejor administración pública de los estímulos generales actualmente vigentes para los exportadores.

Esta última observación trata de dar cuenta de las capacidades operativas, administrativas y financieras que requieren las empresas para poder hacer uso del régimen de Zonas Francas (especialmente ZPE), nos referimos a: > la posibilidad real de desarrollar una operación independiente con destino exclusivo a terceros países dentro de ZF; > la capacidad de manejar la consecuente carga administrativa y demoras ocasionadas por la mayor tramitación aduanera demandada por la localización en ZF; > la renuncia a otros beneficios promocionales incompatibles con el de ZF.

En definitiva, los actuales incentivos para Zonas Francas y el andamiaje normativo que los soporta no parecen estar generando grandes expectativas entre los operadores privados, en su competencia con los regímenes de promoción y estímulo corrientes para el resto del territorio nacional.

En este sentido, el esquema diferencial de incentivos dispensado a la Zona Franca de General Pico pareciera constituirse en un particular intento por superar algunas de las limitaciones planteadas y fortalecer los incentivos para el establecimiento de una mayor cantidad de empresas en dicha ZF.

---

<sup>41</sup> No sería el caso de esquemas de armadura local de piezas importadas (Maquiladoras). Un esquema que implica mínimo intercambio con el TAG.

Tengamos en cuenta que, primero el DNU N° 285/99 y luego el Art. 86 de la Ley N° 25.237, establecieron un tratamiento especial con exclusividad la ZF pampeana. En tanto: a) Se habilitó la introducción al territorio domestico de la totalidad de los productos industrializados en esa ZF; b) La exime de la Tasa de Estadística; c) Elimina las Contribuciones Patronales de Seguridad Social; d) Autoriza la emisión de *warrants* y certificados de depósito respecto de productos depositados en la ZF; e) Invita al gobierno de La Pampa y a la Municipalidad de Gral. Pico a eximir de tributos locales al Concesionario y a los Usuarios.

En lo que respecta a la provincia de Santiago del Estero y su intención de constituir una Zona Franca con perfil industrial, pensamos que resultaría una condición favorable el logro de un tratamiento similar al logrado por la provincia de La Pampa.



### **TÍTULO 3. PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LA PROVINCIA**

Tarea a. Conglomerados productivos y comerciales, localización geográfica, análisis de su vinculación con el comercio exterior (importaciones-exportaciones). Tarea b. Determinación de las principales empresas y productos de exportación. Tarea c. Análisis de: generación de valor agregado y empleo; principales insumos y características de la logística de abastecimiento; logística de salida de la producción; nivel de capacitación de los recursos humanos; demandas de energía y tratamiento de residuos; etc.

## ▮ TERRITORIO

La provincia de Santiago del Estero está ubicada en el centro norte del país, integrando la región conocida como NOA (noroeste argentino). Posee una superficie total de 136.351 km<sup>2</sup> (el 4,9% del total continental nacional).

La capital provincial lleva el mismo nombre que la provincia. La división política de Santiago del Estero establece 27 departamentos con poderes políticos y administrativos propios. Los principales Departamentos en cuanto a concentración de población y desarrollo económico son Capital y Banda.

El territorio provincial es una vasta planicie que presenta una leve inclinación en dirección noroeste-sureste y es cruzada por los ríos Dulce y Salado, los cuales difieren tanto en sus caudales como en sus posibilidades de aprovechamiento. En las últimas décadas se ha construido una red de represas, diques, presas compensadoras, canales de derivación y canales de intercomunicación, para el aprovechamiento del agua, que en un 95% se destina a la actividad agrícola-ganadera.

El clima de Santiago del Estero es cálido similar al de las regiones subtropicales. La temperatura media anual es de 21,5°C, con una máxima absoluta en verano de hasta 47°C y una mínima absoluta en invierno de -5°C. Se distinguen dos estaciones: lluviosa, de octubre a marzo, y seca, de abril a septiembre. Las lluvias, abundantes sobre todo en la época estival, disminuyen de este a oeste. A lo largo del año oscilan entre 750 mm y 600 mm, y el promedio anual es de 695 mm. Los vientos dominantes son los del norte, en verano, y del sur en la temporada invernal. Estos últimos son los más beneficiosos, ya que provocan lluvias frontales. Las heladas se producen entre mayo y agosto, y el granizo, que es poco frecuente, suele ocurrir entre octubre y marzo. El clima de Santiago del Estero favorece el desarrollo vegetal en el periodo de alta temperatura y abundante precipitación.

## ▣ POBLACIÓN

De acuerdo al último Censo Nacional de Población y Vivienda (INDEC, 2001) la población asciende a 804.457 habitantes, con una densidad de 5,9 habitantes por km<sup>2</sup> y una tasa de crecimiento poblacional intercensal del 19,7%.

El 60% de la población provincial se concentra en los departamentos Capital, Banda, Robles y Río Hondo. Santiago del Estero presenta una de las tasas de población rural más altas del país, cercana al 40%, mientras que el promedio nacional ronda el 13%.

Los departamentos de mayor población y densidad son La Capital y La Banda que agrupan casi la mitad de la población de la provincia. Otros distritos importantes son los de Río Hondo y Robles con una alta densidad poblacional debido a la gran actividad económica y comercial generada por la industria y el Turismo.

El aumento intercensal de la población registrado en la provincia se ha distribuido desigualmente a través de su territorio. Los departamentos que más crecieron fueron Alberdi (+47%), Copo (+40%) y Belgrano (+35%). Los departamentos situados en el Noreste (Alberdi y Copo) presentan una abundante actividad Forestal, Ganadera y de cultivo de Algodón.

También es importante tener en cuenta las migraciones hacia la Capital Federal y el Gran Buenos Aires debido a la búsqueda de trabajo y mejores posibilidades. Se estima que en la actualidad alrededor de 700.000 personas oriundas de Santiago del Estero viven en la Capital Federal y alrededores. La distribución de la población por sexo y edades permite apreciar que en las edades activas entre los 20 y 45 años es donde más se advierten los efectos de las migraciones.

Población total, superficie y densidad de población. Provincia de Santiago del Estero por departamento. Años 1991 y 2001										
Departamento	Año					Variación intercensal 1991/2001				
	1991			2001			1991/2001			
	Población	Superficie en km <sup>2</sup>	Densidad hab/km <sup>2</sup>	Porcentaje	Población	Superficie en km <sup>2</sup>	Densidad hab/km <sup>2</sup>	Porcentaje	Porcentaje acumulado	(%)
<b>Total</b>	<b>671.988</b>	<b>136.351</b>	<b>4,9</b>	<b>100%</b>	<b>804.457</b>	<b>136.351</b>	<b>5,9</b>	<b>100%</b>		<b>19,7%</b>
Capital	201.894	2.116	95,4	30,04%	244.567	2.116	115,6	30,4%	30,4%	21,1%
Banda	104.287	3.597	29,0	15,52%	128.387	3.597	35,7	16,0%	46,4%	23,1%
Río Hondo	45.051	2.124	21,2	6,70%	50.781	2.124	23,9	6,3%	52,7%	12,7%
Robles	32.567	1.424	22,9	4,85%	40.060	1.424	28,1	5,0%	57,7%	23,0%
General Taboada	29.400	6.040	4,9	4,38%	36.683	6.040	6,1	4,6%	62,2%	24,8%
Choya	30.691	6.492	4,7	4,57%	33.720	6.492	5,2	4,2%	66,4%	9,9%
Moreno	21.746	16.127	1,3	3,24%	28.053	16.127	1,7	3,5%	69,9%	29,0%
Copo	19.220	12.604	1,5	2,86%	26.984	12.604	2,1	3,4%	73,2%	40,4%
Pellegrini	16.061	7.330	2,2	2,39%	19.517	7.330	2,7	2,4%	75,7%	21,5%
Avellaneda	18.239	3.902	4,7	2,71%	19.348	3.902	5,0	2,4%	78,1%	6,1%
Figueroa	16.040	6.695	2,4	2,39%	17.495	6.695	2,6	2,2%	80,3%	9,1%
Loreto	14.904	3.337	4,5	2,22%	17.442	3.337	5,2	2,2%	82,4%	17,0%
Juan F. Ibarra	14.351	9.139	1,6	2,14%	16.937	9.139	1,9	2,1%	84,5%	18,0%
Alberdi	10.633	13.507	0,8	1,58%	15.617	13.507	1,2	1,9%	86,5%	46,9%
Ojo de Agua	11.818	6.269	1,9	1,76%	13.352	6.269	2,1	1,7%	88,1%	13,0%
Jiménez	12.324	4.832	2,6	1,83%	13.170	4.832	2,7	1,6%	89,8%	6,9%
Quebrachos	9.475	3.507	2,7	1,41%	11.331	3.507	3,2	1,4%	91,2%	19,6%
Salavina	9.100	3.562	2,6	1,35%	10.664	3.562	3,0	1,3%	92,5%	17,2%
Atamisqui	9.251	2.259	4,1	1,38%	9.809	2.259	4,3	1,2%	93,7%	6,0%
San Martín	8.555	2.097	4,1	1,27%	9.148	2.097	4,4	1,1%	94,9%	6,9%
Belgrano	5.909	3.314	1,8	0,88%	7.950	3.314	2,4	1,0%	95,8%	34,5%
Silipica	6.848	1.179	5,8	1,02%	7.605	1.179	6,5	0,9%	96,8%	11,1%
Guasayán	6.882	2.588	2,7	1,02%	7.404	2.588	2,9	0,9%	97,7%	7,6%
Aguirre	5.936	3.692	1,6	0,88%	7.035	3.692	1,9	0,9%	98,6%	18,5%
Rivadavia	4.763	3.402	1,4	0,71%	4.916	3.402	1,4	0,6%	99,2%	3,2%
Sarmiento	4.149	1.549	2,7	0,62%	4.669	1.549	3,0	0,6%	99,8%	12,5%
Mitre	1.894	3.667	0,5	0,28%	1.813	3.667	0,5	0,2%	100,0%	-4,3%

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población y Vivienda 1991; Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001; e Instituto Geográfico Militar.

En las estimaciones de población 2001-2015 puede apreciarse que a medida que aumenta la población total disminuye considerablemente el porcentaje de menores de 14 años y aumentan los demás. También se observa el crecimiento de la población femenina como porcentaje de la población total en edades mayores a 15 años. Estos datos indican una tendencia en la disminución de la natalidad de la provincia de Santiago del Estero y migraciones internas de los habitantes masculinos adultos.

Provincia de Santiago del Estero			
AÑO	Población estimada	AÑO	Población estimada
2001	808.934	2009	874.519
2002	816.294	2010	883.573
2003	823.817	2011	892.738
2004	831.597	2012	902.063
2005	839.767	2013	911.506
2006	848.196	2014	921.020
2007	856.739	2015	930.535
2008	865.146		
Fuente: INDEC. Serie Proyecciones de Población. Se trata de proyecciones basadas en el Censo Nacional 1991, con lo que el dato para 2001 se hallaba sobrevaluado.			

Estructura de la Población por grandes grupos de edad y sexo (%) Provincia de Santiago del Estero 2001-2015						
EDAD	2001			2005		
	Ambos Sexos	Varones	Mujeres	Ambos Sexos	Varones	Mujeres
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
0-14	35,1	35,4	34,8	32,4	32,5	32,2
15-64	57,9	58,4	57,2	60,5	61,2	59,8
65 y más	7,0	6,2	7,8	7,1	6,3	7,8
EDAD	2010			2015		
	Ambos Sexos	Varones	Mujeres	Ambos Sexos	Varones	Mujeres
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
0-14	28,6	28,7	28,5	25,5	25,5	25,4
15-64	64,2	64,8	63,5	66,8	67,4	66,0
65 y más	7,2	6,5	8,0	7,7	7,1	8,4
Fuente: INDEC.						

## ▣ NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS

En el año 1980 en el país llegaban a ser un 22,3% del total de hogares mientras que en la provincia de Santiago del Estero rondaban el 46% del total. Ya en el año 2001 el porcentaje de hogares con NBI en el total del país era de 14,3% y en la provincia de Santiago del Estero un 26,2%.

Total de Hogares particulares y con NBI. Total del País y Santiago del Estero 1980, 1990 y 2001						
	1980		1990		2001	
	Total de Hogares	Hogares con NBI	Total de Hogares	Hogares con NBI	Total de Hogares	Hogares con NBI
Total del País	7.103.853	1.586.697 22,3%	8.562.875	1.410.876 16,5%	10.075.814	1.442.934 14,3%
Santiago del Estero	122.631	56.151 45,8%	143.654	48.261 33,6%	178.201	46.684 26,2%
Fuente: INDEC.						

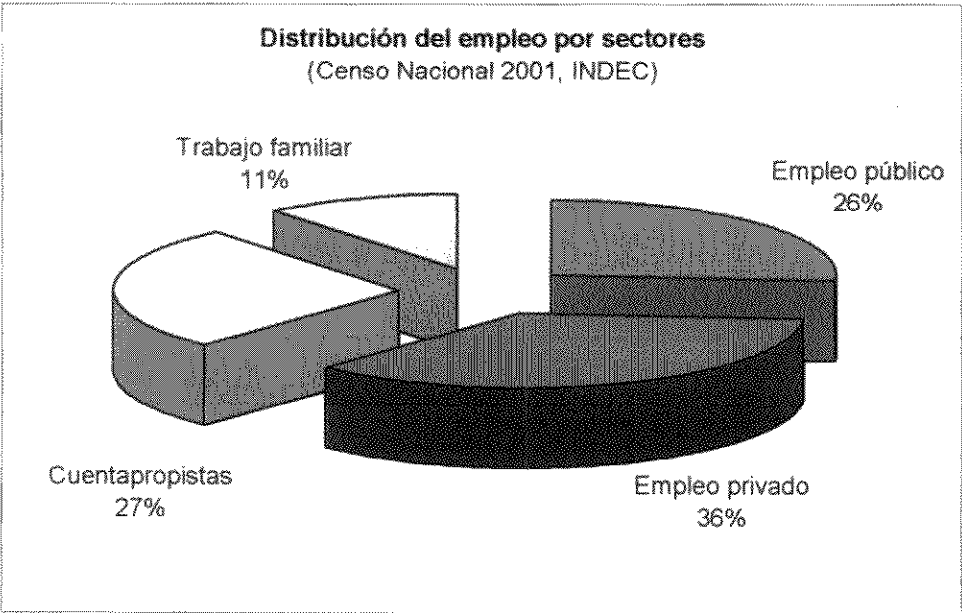
## ▣ EMPLEO

Acorde datos del INDEC, el índice de desempleo nacional del segundo semestre de 2004 fue de un 12,6% contra un 10,6% registrado en igual período de 2005. La región de NOA -donde se encuentra ubicada Santiago del Estero- contaba con una desocupación del 10,6% en el segundo semestre de 2005 (promedio nacional). Siendo que el índice de la región durante el primer semestre de 2004 fue del 13,3%, la baja fue proporcionalmente mayor a la del total nacional. A continuación pueden observarse los índices de desocupación desagregados para los grandes conglomerados urbanos de la región:

Índice de Desempleo al 2º Semestre de cada año en los principales conglomerados de la región noroeste.			
	2º semestre		
	2003	2004	2005
Santiago del Estero-La Banda	12,7%	11,8%	6,6%
Salta	17,5%	14,3%	13,4%
La Rioja	8,8%	9,0%	7,0%
Jujuy-Palpalá	10,2%	15,9%	8,4%
Gran Tucumán-Tafi Viejo	14,1%	12,9%	12,0%
Gran Catamarca	15,8%	13,9%	11,0%
Fuente: INDEC			

El conglomerado Santiago del Estero-La Banda es el que posee menor porcentaje de desempleados actualmente, además de ser el que tuvo la caída más grande de desempleo en el periodo.

Por su parte, el número total de empleados en la provincia de Santiago del Estero era de 186.446 en 2001, de los cuales: el 26% es empleo público, 36% empleo privado, 27% cuenta propia y el resto trabajo familiar.



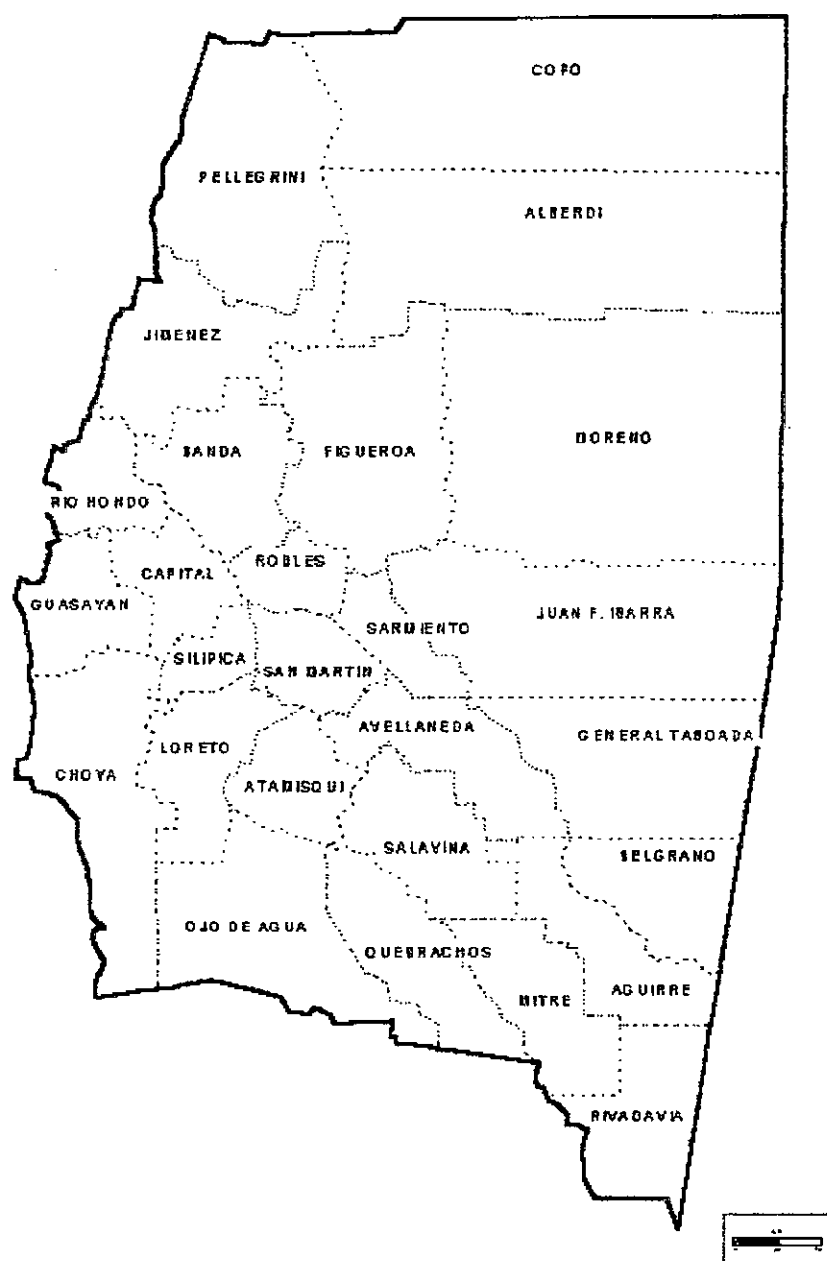


▣ CALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA MAYOR DE 15 AÑOS

Con respecto a los indicadores educativos de la población, se puede mencionar que la tasa de analfabetismo asciende al 6,1% y la tasa neta de escolarización combinada entre el nivel primario y secundario es del 78,3%. La provincia muestra el 23,2% de su población mayor de 15 años con estudios secundarios completos (o más) y cuenta con dos centros universitarios (uno público y uno privado) y 53 centros de educación superior no universitaria.

Provincia de Santiago del Estero y Total país. Población de 15 años o más por máximo nivel de instrucción alcanzado según sexo y grupos de edad. Año 2001					
Población de 15 años o más		Provincia de S. E.		Total País	
		517.546	100,0%	26.012.435	100,0%
Sin instrucción		31.625	6,1%	931.632	3,6%
Primario	Incompleto	127.468	24,6%	3.695.830	14,2%
	Completo	148.877	28,8%	7.278.387	28,0%
Secundario	Incompleto	89.652	17,3%	5.435.128	20,9%
	Completo	63.508	12,3%	4.223.919	16,2%
Superior no universitario	Incompleto	11.450	2,2%	621.343	2,4%
	Completo	19.692	3,8%	1.129.910	4,3%
Superior universitario	Incompleto	16.537	3,2%	1.524.135	5,9%
	Completo	8.737	1,7%	1.142.151	4,4%
Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001.					

**Santiago del Estero**  
**División político-administrativa**



## ▮ ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA PROVINCIA

Dada su importancia relativa dentro del Producto Bruto Geográfico y teniendo en cuenta la canasta de productos exportables de la provincia, ensayamos a continuación una breve reseña de los sectores productivos más relevantes de la provincia. En la misma se da cuenta de los principales conglomerados productivos y comerciales, su localización geográfica y su vinculación con el comercio exterior (importaciones-exportaciones).

Asimismo, sobre la base de información secundaria y de entrevistas mantenidas con importantes empresas de la provincia y la región<sup>1</sup>, se profundiza el análisis en aspectos relacionados con: la generación de valor agregado y empleo; los principales insumos y características de la logística de abastecimiento; la logística de salida de la producción; el nivel de capacitación de los recursos humanos; las demandas de energía y tratamiento de residuos; etc.

## ▮ PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO

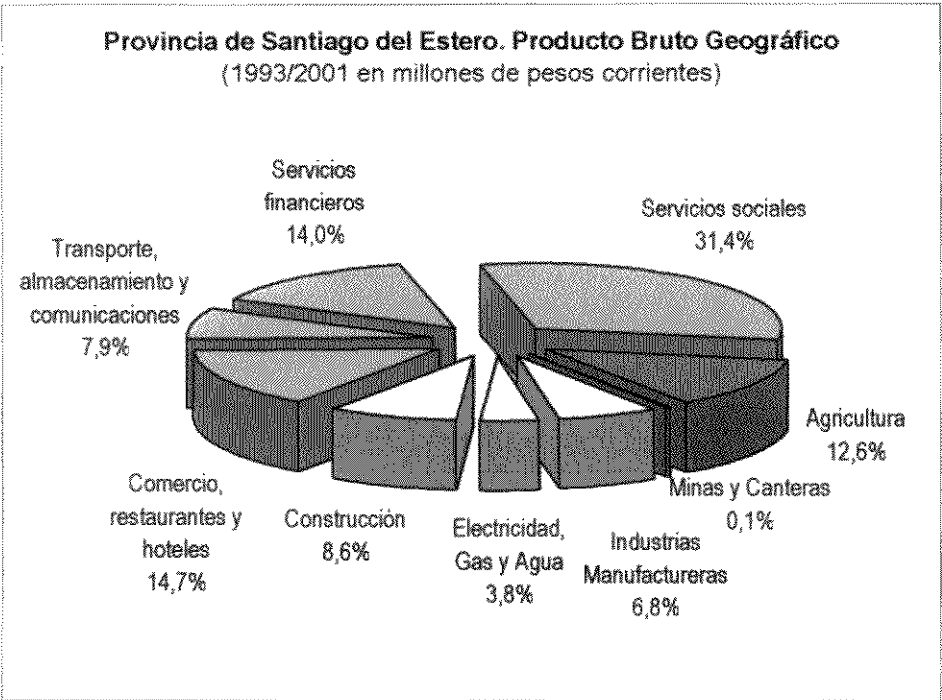
El último dato publicado sobre el Producto Bruto Geográfico (PBG) provincial indica que Santiago del Estero representaba cerca del 0,8% del PBI nacional en el año 2001, siendo una de las provincias de menor desarrollo relativo del país.

El PBG provincial estaba conformado en un 12,7% por el sector primario, 19,2% por el secundario y 68,1% por el terciario. Dentro de este último, los

---

<sup>1</sup> El trabajo de campo determinó que se contactaran alrededor de 80 empresas radicadas en la provincia de Santiago del Estero y el NOA (especialmente Tucumán por su cercanía y diversidad productiva), de las cuales unas 30 accedieron a entrevistas ya sean personales, telefónica o por correo. A lo largo del presente informe se consignan opiniones de unos 20 entrevistados que brindaron los datos más relevantes.

servicios sociales<sup>2</sup> representaban el 31,4% del mismo. La composición del producto se mantuvo relativamente estable durante la década del '90.



La estructura productiva de la provincia se asienta sobre la producción primaria, fundamentalmente sobre los sectores agrícola, ganadero y forestal, dentro de los cuales se destacó, durante la última década, la actividad algodonera. La expansión experimentada en ese periodo, la constituyó en la principal actividad productiva, no sólo por la magnitud de su valor agregado, sino también por su importancia en el comercio exterior provincial y sus eslabonamientos con el sector industrial. Sin embargo, en los últimos años, dicha actividad está siendo desplazada por la creciente importancia del cultivo de la soja.

El sector manufacturero provincial tiene escaso desarrollo y la principal actividad industrial es el desmotado de algodón.

<sup>2</sup> Incluye servicios educativos, sanitarios, de defensa y seguridad social.

Provincia de Santiago del Estero. Producto Bruto Geográfico 1993/2001 (en millones de pesos corrientes)											
Años	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Estructura 1993	Estructura 2001
TOTAL	1.298,1	1.419,6	1.385,9	1.407,3	1.466,8	1.504,4	1.441,1	1.379,9	1.285,2	100,0%	100,0%
SECTOR PRIMARIO	158,9	168,0	173,3	177,0	184,4	188,7	175,6	173,0	162,8	12,2%	12,7%
Agricultura	157,8	166,7	172,0	175,7	183,1	187,4	174,2	171,7	161,6	12,2%	12,6%
Minas y Canteras	1,1	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	0,1%	0,1%
SECTOR SECUNDARIO	259,1	289,2	273,1	276,3	284,0	289,2	282,3	272,3	247,3	20,0%	19,2%
Industrias Manufactureras	98,9	104,9	99,5	100,2	102,1	102,4	99,7	96,7	87,0	7,6%	6,8%
Electricidad, Gas y Agua	43,4	46,9	49,5	50,6	52,2	53,9	53,9	52,6	49,5	3,3%	3,8%
Construcción	116,8	137,4	124,1	125,6	129,7	133,0	128,6	123,0	110,8	9,0%	8,6%
SECTOR TERCIARIO	880,1	962,4	939,5	954,0	998,4	1.026,5	983,3	934,6	875,1	67,8%	68,1%
Comercio, restaurantes y hoteles	210,9	231,9	215,5	219,6	229,0	236,3	225,5	211,8	188,9	16,3%	14,7%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	96,7	106,1	106,9	108,6	112,1	115,0	112,7	108,8	101,9	7,4%	7,9%
Servicios financieros	163,7	187,9	187,6	190,5	199,2	204,6	196,2	189,4	180,3	12,6%	14,0%
Servicios sociales	408,8	436,5	429,5	435,3	458,1	470,5	448,9	424,6	403,9	31,5%	31,4%
Crecimiento anual en %		9,4%	-2,4%	1,5%	4,2%	2,6%	-4,2%	-4,2%	-6,9%		
PBG per capita	1.863,4	2.001,5	1.919,1	1.914,0	1.959,4	1.973,8	1.850,7	1.746,5	1.597,6		
Fuente: Ministerio del Interior.											

## ▢ SECTOR PRIMARIO

Dado su peso relativo en la economía de la provincia, tanto a nivel del Producto Bruto Geográfico como de la canasta de exportaciones, se presenta aquí una síntesis de las características del sector.

### ▢ AGRICULTURA DE RIEGO Y DE SECANO

El sector agrícola provincial es muy activo pero se halla limitado en la extensión de su superficie cultivada, ya que la cantidad de agua utilizada para riego es limitada.

En primer lugar, cabe la distinción entre los cultivos que se realizan bajo riego y en secano; a su vez, la región bajo riego se subdivide en zonas sistematizadas para riego (por inundación), con grupos de agua fijos, y la zona de agua en calidades y cantidades suficientes en el subsuelo que, si el suelo lo permite, son zonas potenciales para riego.

#### 1. Zonas de agricultura bajo riego

Dentro de esta categoría podemos definir tres áreas: a) el sistema del Río Dulce; b) las zonas de riego del Río Salado (Figuerola, Avellaneda y Taboada); y c) las zonas de riego de los Ríos Horcones y Urueña.

##### 1. a) El Sistema del Río Dulce

Este sistema abarca aproximadamente unas 290.000 has., de las cuales unas 103.000 están ocupadas por Agua y Energía. Los Departamentos comprendidos por esta región son: Banda, Robles, Silípica, Sarmiento y Loreto.

Su base productiva esta compuesta por los cultivos frutihortícolas, los cuales tienen una gran importancia dentro del país. Las especies que abarcan la mayor superficie y tienen un gran volumen son: melón, cebolla, batata, sandía, tomate, zapallo y lechuga.

Además de esto en la misma zona encontramos cultivado: algodón, alfalfa, trigo, maíz, maíz de guinea, sorgo, pasturas, etc. A causa de un manejo deficiente del agua y de situaciones de monocultivo, se están registrando problemas de degradación de suelos conjuntamente con su salinización.

#### **1.b) Zona de Riego del Río Salado**

En esta área se explota una superficie que alcanzaría las 19.000 has. y la cantidad de agua permite el desarrollo de los siguientes cultivos: algodón, alfalfa, maíz. Se estima que las obras proyectadas en el dique Cabra Corral (Salta) permitirían una expansión de no menos de 3.000 has. en Santiago del Estero.

#### **1.c) Zona de Riego del Río Horcones y Ureña (Departamento Pellegrini)**

Los ríos de esta área se caracterizan por ser estacionarios, que sólo tienen caudales aprovechables en periodos cortos, y la mayoría de las veces favorecen los cultivos estivales. Los principales cultivos de esta zona son: el poroto y el garbanzo; en la actualidad se empieza a observar una cierta tendencia al cultivo de soja.

La superficie en explotación bajo riego se calcula en unas 4.000 has. y su expansión requeriría obras de envergadura.

#### **Subzona de riego con aguas surgentes**

Abarca gran parte de los Departamentos de Pellegrini y Jiménez, parte de Banda y Río Hondo.

Las aguas surgentes que se encuentran en el subsuelo a una profundidad que oscila entre los 120 y 450 mts. caracterizan a esta zona. Los suelos mejoran su calidad de Este a Oeste, las mejores "cunas de semillas" se encuentran en los límites con Salta y Tucumán. Encontramos a la vez un drenaje natural facilitado por la pendiente que decrece hacia el Este.

Las unidades de producción se caracterizan por ocupar más de 100 has. irrigadas. El sistema de riego más usual es a través de acequias, aunque en la actualidad encontramos un predominio hacia el sistema de equipos de riego por aspersión.

Los principales cultivos son: en primer lugar la soja que tiene un rendimiento entre los 1.200 y 2.300 kg/ha, después encontramos en orden de importancia el sorgo granífero, girasol, comino y los cultivos forrajeros por último.

## **2. Agricultura de secano**

Comprende toda la zona de la provincia sin riego.

En las zonas abundantes de agua (precipitaciones estivales), se encuentra sorgo forrajero y granífero, además de maíz, girasol, y ocasionalmente algunas cucurbitáceas (zapallo, sandía y melón), maíz de guinea y cultivos forrajeros.

En las zonas que tienen menor precipitación se observan cultivos de “doble propósito”. El sorgo granífero es un buen ejemplo, cuando se encuentra con un buen verano en donde las precipitaciones son abundantes y oportunas se cosecha; pero si en cambio las lluvias son escasas o inoportunas, el rendimiento del sorgo es muy bajo y se debe pastorear.

El punto que más perjudica la expansión de la superficie sembrada con cultivos extensivos es la deficiente estructura, que afecta el ingreso del pequeño y mediano productor.

La provincia de Santiago del Estero cuenta con una superficie total en explotación de 7.045.488 has. con posibilidades de cultivo de más de 400.000 has. por irrigación.

A continuación, se presenta una muestra de los cultivos existentes en la provincia:



Sector	Cultivos
Cultivos industriales	Algodón.
Oleaginosas	Girasol, lino, soja y maní.
Hortalizas	Batata, zapallo, melón, sandía, poroto, cebolla, papa, ajo, tomate, arveja.
Cereales	Trigo, avena, centeno, cebada, maíz.
Frutales	Naranja, mandarina, pomelo, limón.
Forrajera	Alfalfa, sorgo.
Fuente: ADI, Ministerio de Economía y Producción.	

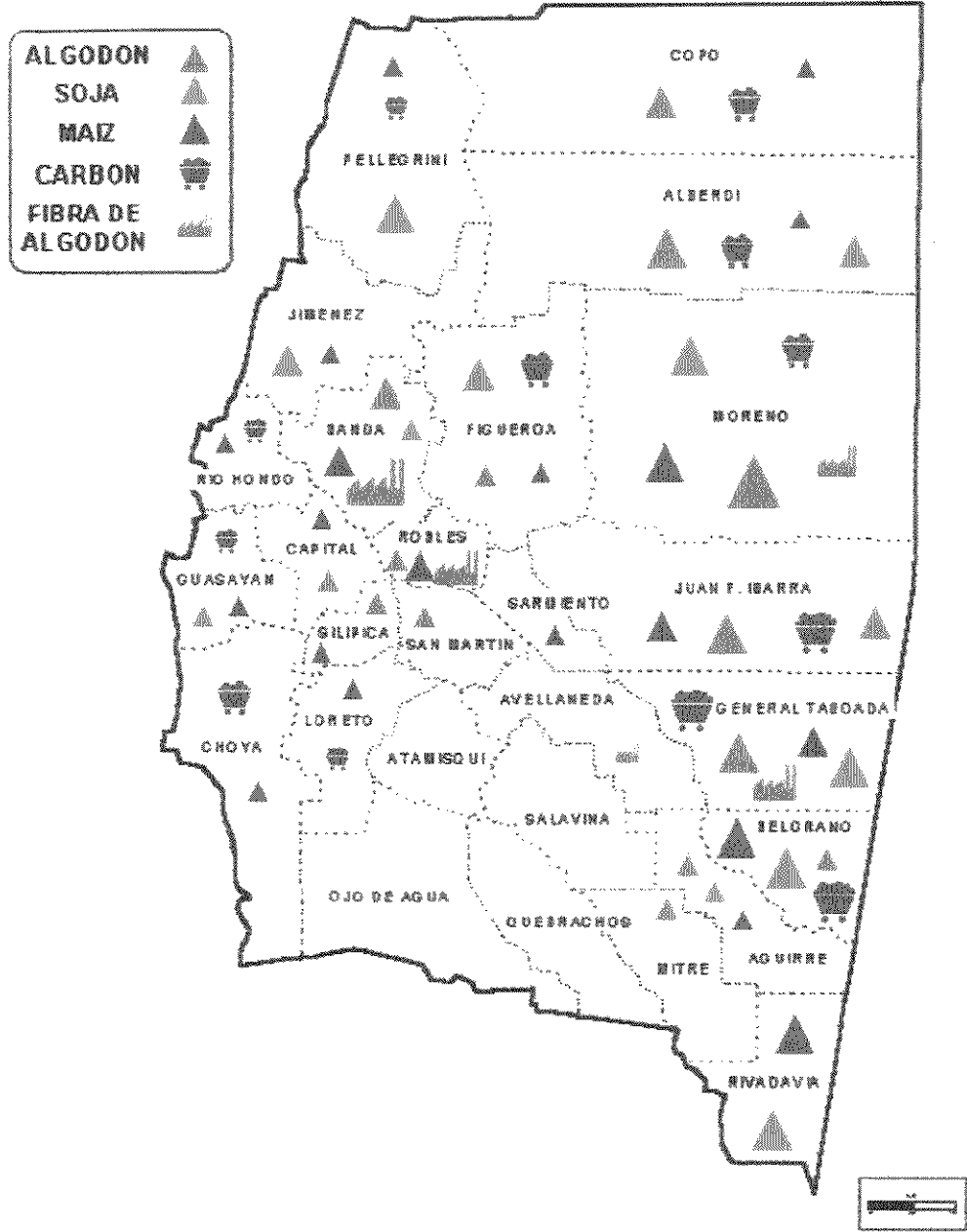
Los departamentos que mayor importancia tienen para la producción agrícola provincial son:

Cultivo	Departamentos
Alfalfa	Rivadavia, Banda, Robles y Belgrano
Algodón	Banda, Gral. Taboada, Figueroa, Avellaneda, Moreno y J.F. Ibarra.
Soja	Avellaneda, Moreno y J.F. Ibarra.
Batata	Banda, Robles y Capital.
Cebolla	Banda, Robles y Silípica.
Melón	Banda, Robles y Avellaneda.
Papa	Robles y Banda.
Sandía	Banda, Robles y Avellaneda.
Zapallo	Rivada, Banda y Robles.
Maíz	Gral. Taboada, Banda, Río Hondo y Belgrano.
Durazno	Banda, Robles, Capital y Silípica.
Limón	Robles, Banda y Gral. Taboada.
Mandarina	Robles y Banda.
Pomelo	Robles y Banda.
Olivo	Banda, Capital y Robles.
Viñedo	Robles, Banda, Silípica y Capital.
Fuente: ADI, Ministerio de Economía y Producción.	

Se presenta aquí, la evolución de la producción de los principales cultivos de la provincia y un mapa productivo:

Principales producciones agropecuarias	Producción (miles de tn.)		Participación en el país	
	1994	2004	1994	2004
Soja	172	1220	1%	4%
Trigo	7	282	0%	2%
Algodón en Bruto	85	69	12%	19%
Sorgo	147	240	7%	11%
Maíz	192	408	2%	3%
Fuente: ADI, Ministerio de Economía y Producción.				

**Santiago del Estero**  
**Principales actividades productivas**



**SOJA**

El cultivo de soja se localiza principalmente en el área de secano, en los departamentos Moreno, General Taboada, Belgrano, Ibarra, Alberdi, Rivadavia (lindantes con Santa Fe), Jiménez y Pellegrini (lindantes con Salta y Tucumán). En la última década ha experimentado un significativo crecimiento: entre 1993 y 2004 la superficie sembrada se multiplicó casi por nueve, alcanzando las 679.000 has.

La tendencia ha sido sustituir algodón por soja, lo cual también se mantuvo en la última campaña, superando ampliamente -por quinto año consecutivo- al algodón y constituyéndose en el principal cultivo de la provincia. Los rendimientos promedio están por debajo del promedio nacional.

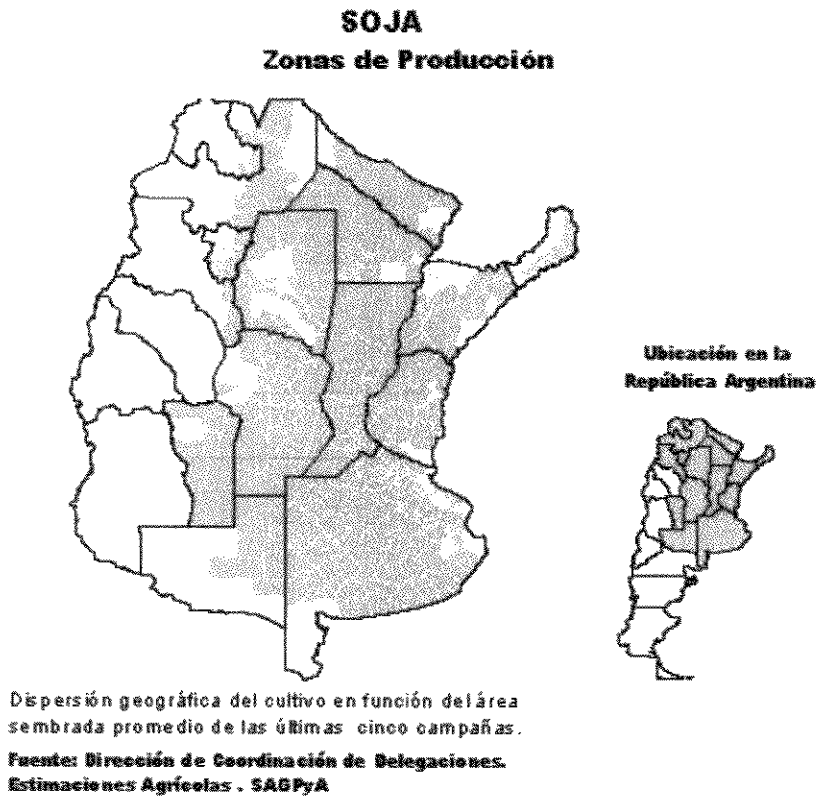
SOJA				
CAMPAÑA	ÁREA SEMBRADA (has)	ÁREA COSECHADA (has)	VOLUMEN PRODUCCIÓN (ton)	RENDIMIENTO PROMEDIO (kg/ha)
2002/03	654.500	647.000	1.473.600	2.278
2003/04	679.000	674.000	1.219.900	1.810
2004/05	630.713	528.586	733.490	1.388
Fuente: UPSIIA Informe agropecuario - Ministerio de la Producción				

Santiago del Estero no cuenta con plantas procesadoras de soja; en consecuencia, la producción se destina a la exportación en poroto o bien a otras provincias para su industrialización, en particular, Santa Fe.

La soja es el principal producto de exportación de la provincia, realizándose en 2004 ventas externas por un valor de U\$S 67,2 millones de dólares. Las mismas cayeron en 2005 a U\$S 42,5 millones.

En la zona del sudeste santiaguense, se esta practicando con incorporación de nueva tecnología de siembra directa y labranza cero, la técnica del doble cultivo. Es decir que se hace un cultivo estacional, donde luego de cosechar el trigo, sobre el rastrojo, se hace la siembra de la soja. De esa forma se gana en tiempo y de forma directamente proporcional en costo.

En lo que hace a la comercialización del producto, algunos de los expertos entrevistados hacen referencia a una “falta de dominio territorial” de Santiago del Estero, en referencia al hecho de que mucha de la producción de la provincia se comercializa en jurisdicciones vecinas como Tucumán y Santa Fe.



DATOS DE PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS

Área SIG - Teledetección Comparación entre la superficie (HAS) de cultivos de verano en la campaña 2003/04 y 2004/05						
DEPARTAMENTOS	SOJA		VARIACIÓN '04/05	ESTRUCTURA VERTICAL 2005	ACUMULADOS PARCIALES 2005	
	2004	2005				
Moreno	182.480	186.720	2%	27,0%	186.720	27%
Taboada	159.590	126.830	-21%	18,4%	313.550	45%
Belgrano	83.730	90.930	9%	13,2%	404.480	59%
Ibarra	60.800	69.130	14%	10,0%	473.610	69%
Jiménez	61.780	63.230	2%	9,2%	536.840	78%
Alberdi	57.020	48.020	-16%	7,0%	584.860	85%
Rivadavia	38.410	39.500	3%	5,7%	624.360	90%
Pelegrini	40.530	35.630	-12%	5,2%	659.990	96%
Rio Hondo	11.290	10.620	-6%	1,5%	670.610	97%
Aguirre	20.560	10.550	-49%	1,5%	681.160	99%
Robles	2.920	2.650	-9%	0,4%	683.810	99%
Mitre	2.470	2.220	-10%	0,3%	686.030	99%
Figueroa	1.170	1.990	70%	0,3%	688.020	100%
Guasayan	5.220	1.250	-76%	0,2%	689.270	100%
San Martín	360	870	142%	0,1%	690.140	100%
Silipica	580	140	-76%	0,0%	690.280	100%
Banda	350	40	-89%	0,0%	690.320	100%
Choya	2.210	-	-	-	-	-
Copo	2.020	-	-	-	-	-
TOTAL	733.490	690.320	-6%	100%		
Fuente: UPSIIA (Unidad Provincial de Sistema Integrado de Información Agropecuaria)						

## III MAÍZ

La producción de maíz en la provincia para la campaña 2003/04 estuvo en el orden de las 408 mil toneladas, con un fuerte incremento respecto al año anterior (40%).

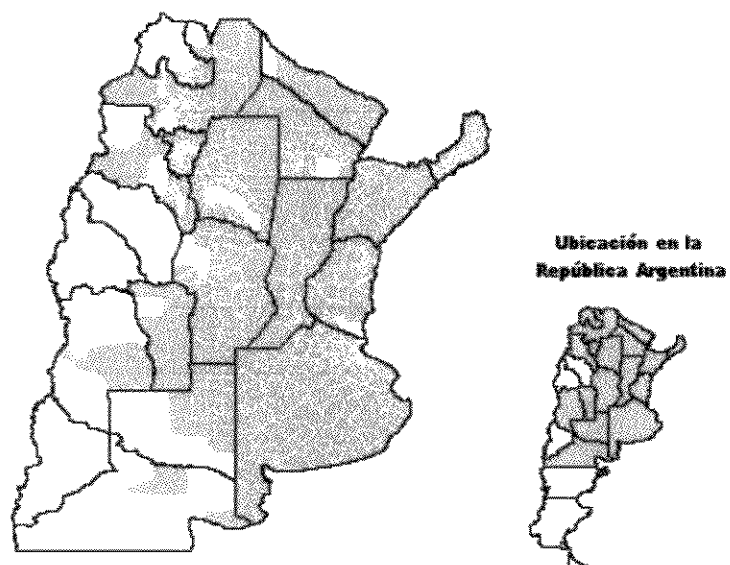
A comienzos de la década, el cultivo se repartía en proporciones similares entre áreas de riego y de secano. Sin embargo, la expansión que experimentó el cultivo en esta última, le permitió quintuplicar su aporte desde 1990 y alcanzar el 80% de la producción provincial, siendo los departamentos Aguirre, Rivadavia y Belgrano los más importantes. En el área de riego, los departamentos Jiménez y Pellegrini son los de mayor producción. Los rendimientos están en el orden de los 4.000 kg/ha en la zona de riego y en los 3.000 kg/ha. en secano, siendo el promedio nacional para la presente década de 4.400 kg/ha.

MAÍZ				
CAMPAÑA	ÁREA SEMBRADA (has)	ÁREA COSECHADA (has)	VOLUMEN PRODUCCIÓN (ton)	RENDIMIENTO PROMEDIO (kg/ha)
2002/03	96.200	90.800	289.650	3.190
2003/04	101.200	97.200	408.240	4.200
2004/05	81.280	60.080	210.280	3.500
Fuente: UPSIIA Informe agropecuario - Ministerio de la Producción				

La producción provincial se exporta en grano o bien es utilizada como forraje bovino. Las exportaciones en 2004 fueron de U\$S 34,5 millones de dólares, constituyéndose en el segundo producto de exportación de la provincia detrás del poroto de soja. Para 2005 se exportó por valor de U\$S 14,7 millones.

## MAIZ

### Zonas de Producción



Dispersión geográfica del cultivo en función del área sembrada promedio de las últimas cinco campañas.

**Fuente:** Dirección de Coordinación de Delegaciones.  
Estimaciones Agrícolas . SAGPyA

DATOS DE PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS

Área SiG - Teledetección						
Comparación entre la superficie (HAS) de cultivos de verano en la campaña 2003/04 y 2004/05						
DEPARTAMENTOS	MAIZ		VARIACIÓN '04/05	ESTRUCTURA VERTICAL 2005	ACUMULADOS PARCIALES 2005	
	2004	2005				
Belgrano	9.740	18.570	91%	36,5%	18.570	36,5%
Jiménez	7.560	11.670	54%	22,9%	30.240	59,4%
Pelegri	9.540	11.030	16%	21,7%	41.270	81,0%
Rivadavia	6.770	5.600	-17%	11,0%	46.870	92,0%
Aguirre	1.500	2.080	39%	4,1%	48.950	96,1%
Rio Hondo	1.230	1.780	45%	3,5%	50.730	99,6%
Copo	-	160	-	0,3%	50.890	99,9%
Guasayan	130	50	-62%	0,1%	50.940	100,0%
Alberdi	610	-	-	-	-	-
Banda	-	-	-	-	-	-
Choya	360	-	-	-	-	-
Figueroa	-	-	-	-	-	-
Ibarra	3.250	-	-	-	-	-
Mitre	-	-	-	-	-	-
Moreno	6.680	-	-	-	-	-
Robles	-	-	-	-	-	-
San Martín	-	-	-	-	-	-
Silipica	-	-	-	-	-	-
Taboada	14.770	-	-	-	-	-
TOTAL	62.140	50.940	-18%	100,0%		
Fuente: UPSIIA (Unidad Provincial de Sistema Integrado de Información Agropecuaria)						



# III TRIGO

La superficie sembrada con trigo ha tenido un fuerte crecimiento desde fines de la década del '90, pasando de superficies no superiores a las 40.000 has hasta 1999, para llegar a las 184 mil has en 2004. Paralelamente la producción muestra un incremento similar subiendo de 95,8 mil toneladas en 1999, a un pico de 282 mil toneladas en 2004. El trigo es el tercer producto de exportación con U\$S 26,5 millones de dólares en 2004, que dados los bajos precios internacionales caen a U\$S 8 millones en 2005.

TRIGO				
CAMPAÑA	ÁREA SEMBRADA (has)	ÁREA COSECHADA (has)	VOLUMEN PRODUCCIÓN (ton)	RENDIMIENTO PROMEDIO (kg/ha)
2002/03	165.000	165.000	280.500	1.700
2003/04	184.000	183.700	282.350	1.537
2004/05	135.000	94.600	108.790	1.150

Fuente: UPSIIA Informe agropecuario - Ministerio de la Producción

La producción se exporta en grano o bien es utilizada por una pequeña industria molinera local, con algunas estribaciones en la industria alimenticia. Al respecto cabe destacar la presencia de las siguientes empresas:

Empresa	Actividad	Ubicación
Parietti de Neme Carolina E.	Molino de Cereales	Santiago Capital
Neme Alejandro	Molino de Cereales	La Banda
Carimagra S.R.L.	Molino de Cereales	Santiago Capital
Molinos Santiago	Molino de Trigo	La Banda
Montenegro Eduardo Gabriel (TULIN)	Fábrica de Cereales Inflados (snacks)	La Banda
Alberto Hnos.	Pastas y Fideos	Santiago Capital
Panypastas S.R.L	Pastas y Fideos	La Banda
Simón Hnos	Pastas y Fideos	La Banda
Cejas Luis Ricardo	Pastas y Fideos	Santiago Capital

A continuación, se presenta una síntesis de la actividad actual y puntos de vista de empresarios del sector entrevistados con motivo del estudio sobre Zona

Franca. Las entrevistas se mantuvieron entre los meses de marzo y junio del presente año<sup>3</sup>:

### **Empresa A:**

Realizan tareas de contratista rural, acopio y crianza de terneros. Realizan además, intermediación y recolección de leche, venta de semillas, forraje y productos veterinarios.

Su fuerte es el comercio de leche y granos, con gran desarrollo del mercado local (Departamento Rivadavia). Consideran que tienen una buena provisión de materias primas y recursos humanos a nivel local

Para sus envíos de granos utilizan el ferrocarril NCA hacia Rosario (Santa Fe), mientras que para el movimiento de leche utilizan camiones que mayormente recorren la RN N° 34 (hacia Planta SANCOR). No exportan directamente, sino a través de terceros. Tienen una visión favorable del transporte ferroviario que presenta un buen servicio y descongestiona la RN N° 34.

Destacan el buen estado de las rutas que utilizan en el Departamento, pero están esperando la construcción del gasoducto que los abastezca de gas natural.

En lo que respecta a costos, manifiestan tener problemas para lograr un adecuado abastecimiento de agua sin tratamiento previo.

De acuerdo a su experiencia y los requerimientos del sector, una localización adecuada para la producción requiere materias primas suficientes y de calidad,

---

<sup>3</sup> Se utilizó un cuestionario con preguntas abiertas referidas a los siguientes temas: valor agregado; insumos, mano de obra e infraestructura; apertura al comercio exterior; mejores localizaciones industriales y costos de la región; expectativas y proyectos de inversión.

un buen costo de servicios y muy buena conectividad geográfica. Según su visión, prefieren locaciones en Departamentos aptos para la provisión de materias primas.

#### **Empresa B:**

La firma tiene casi 30 empleados, se dedica a la fabricación de harina '000' y pelet de trigo. En cuanto a la provisión de insumos, la materia prima la adquieren de acopiadores de trigo de la zona y las bolsas de papel para empaque también.

Actualmente, destinan el 100% de su producción al mercado interno, sin embargo muestran interés en desarrollar mercados en el exterior como los de Bolivia y Perú (grandes consumidores de harinas).

En lo que a recursos humanos se refiere, tuvieron pasantes en el área administrativo-contable por convenio con la UNSE (Universidad Nacional de Santiago del Estero).

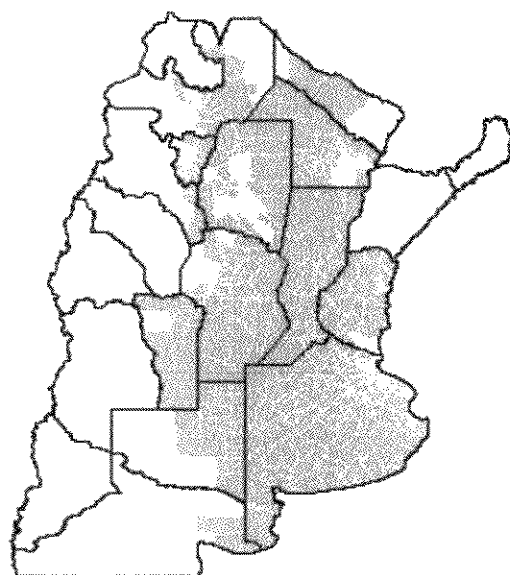
La iniciativa de instalar una Zona Franca en la provincia les parece interesante pero no saben como podrían aprovecharla dada la actualidad de sus operaciones comerciales.

DATOS DE PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS

Área SIG - Teledetección						
Comparación entre la superficie (HAS) de cultivos de invierno en la campaña 2003/04 y 2004/05						
DEPARTAMENTOS	TRIGO			VARIACIÓN '04/05	ESTRUCTURA VERTICAL 2005	ACUMULADOS PARCIALES 2005
	2004	2005				
Taboada	79.630	47.770	-40%		26,4%	47.770
Belgrano	31.570	41.620	32%		23,0%	89.390
Jiménez	32.370	25.950	-20%		14,3%	115.340
Moreno	23.710	17.670	-25%		9,8%	133.010
Rivadavia	17.050	14.360	-16%		7,9%	147.370
Petegrini	31.870	13.860	-57%		7,7%	161.230
Aguirre	4.930	11.115	125%		6,1%	172.345
Rio Hondo	3.890	4.370	12%		2,4%	176.715
Alberdi	340	2.500	635%		1,4%	179.215
Mitre	-	1.540	-		0,9%	180.755
Choya	790	95	-88%		0,1%	180.850
Ibarra	4.190	40	-99%		0,0%	180.890
Guasayan	4.190	40	-99%		0,0%	180.890
Sarmiento	220	-	-		-	180.930
Banda	570	-	-		-	-
Copo	-	-	-		-	-
Figueroa	420	-	-		-	-
Robles	2.990	-	-		-	-
San Martín	750	-	-		-	-
Silipica	870	-	-		-	-
TOTAL	240.350	180.930	-25%		100,0%	
Fuente: UPSIIA (Unidad Provincial de Sistema Integrado de Información Agropecuaria)						

## TRIGO

### Zonas de Producción



Ubicación en la  
República Argentina



Dispersión geográfica del cultivo en función del área sembrada promedio de las últimas cinco campañas.

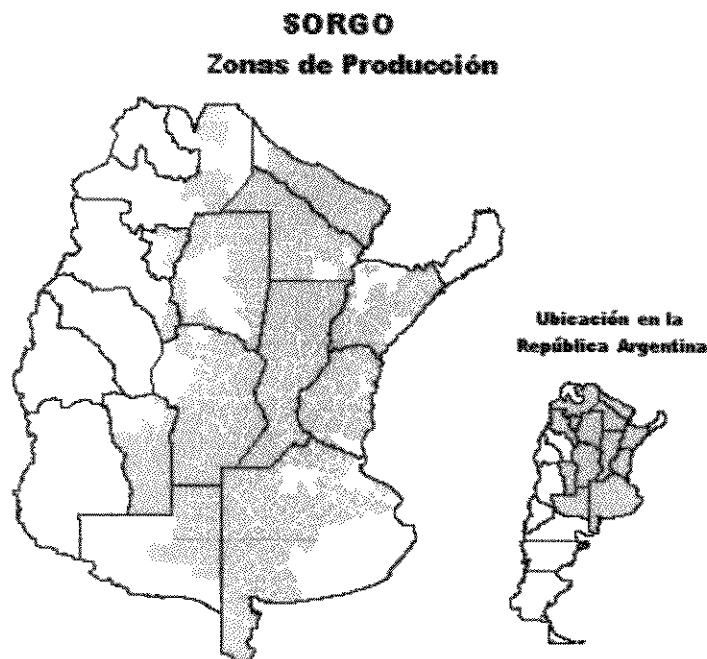
**Fuente:** Dirección de Coordinación de Delegaciones.  
Estimaciones Agrícolas . SAGPyA

## SORGO

El cultivo en la provincia alcanzó un volumen de aproximadamente 239 mil toneladas. En el período 1991-2004 el área destinada a este cultivo no registró variaciones significativas. Esta actividad se desarrolla en forma conjunta con la ganadería, debido a su utilización como alimento para ganado.

SORGO				
CAMPAÑA	ÁREA SEMBRADA (has)	ÁREA COSECHADA (has)	VOLUMEN PRODUCCIÓN (ton)	RENDIMIENTO PROMEDIO (kg/ha)
2002/03	71.000	69.500	244.830	3.523
2003/04	70.000	68.500	239.470	3.496
2004/05	76.900	59.800	195.350	3.267
Fuente: UPSIIA Informe agropecuario - Ministerio de la Producción				

La producción se destina, en su mayor parte, al mercado interno para su uso como forraje y como insumo en la producción de alimentos balanceados y, en menor medida, a la exportación. Las ventas externas alcanzaron los U\$S 2,8 millones en 2005.



Dispersión geográfica del cultivo en función del área sembrada promedio de las últimas cinco campañas.

**Fuente: Dirección de Coordinación de Delegaciones.  
Estimaciones Agrícolas . SAGPyA**

## II ALGODÓN

La expansión experimentada a mediados de la década del '90, motivada por el fuerte aumento de los precios internacionales, ubicó a esta producción como la principal actividad económica de la provincia. Santiago del Estero es la segunda provincia productora de algodón del país, después del Chaco, participando en la última campaña con cerca del 20% de la producción nacional.

La mayor parte de la producción algodonera se localiza en la zona oriental de la provincia, bajo condiciones de *secano*, en los departamentos Moreno, Juan F. Ibarra, Alberdi y General Taboada. Las nuevas explotaciones radicadas en esta zona tuvieron su origen en la expansión de los *productores* chaqueños. En la región central, en los departamentos Banda, Robles, Figueroa, San Martín y Mitre, se realiza el cultivo *bajo riego* con mejores rendimientos en relación a la media provincial.

El desarrollo del cultivo se ve favorecido por las propicias condiciones agroclimáticas y la ausencia del "picudo". La calidad obtenida es muy buena, predominando las variedades de fibra larga e intermedia. El crecimiento del sector determinó que el área cultivada se multiplicara por 10 entre 1990 y 1998 (llegando a las 200 mil hectáreas sembradas y las 310 mil toneladas de producción).

A partir de ese año, se registraron importantes caídas, como consecuencia de los bajos precios internacionales de los últimos años, hasta alcanzar su punto más bajo (39.500 has) en la campaña 2002/03, para luego recuperarse parcialmente, llegando en la última campaña (2004/2005) a un área sembrada de 74.000 has, con una producción estimada cercana a las 80.000 toneladas de algodón en bruto.

La previsión de siembra inicial para la campaña 2005/06 eran de unas 365 mil hectáreas en todo el país, pero es posible que por falta de lluvias esta cifra no llegue a concretarse.<sup>4</sup>

Estimación provisoria al (28/09/05)				
Provincia	Área sembrada (has)	Área Perdida (has)	Área a cosechar (has)	Producción (ton)
Chaco	252.500	15.000	237.500	285.200
Sgo del Estero	74.070	6.590	67.480	80.740
Fuente: Estimaciones agropecuarias SAGPyA.				

Según informes del Boletín del Sector Algodonero, editado por la SAGPyA, los precios internacionales insinuaron una recuperación en el segundo semestre de 2000, retomando una tendencia bajista en el año 2001, que se mantuvo en 2002, provocando, a nivel local, las subsecuentes caídas en la superficie sembrada.

En la campaña 2003/04, los precios internacionales (medidos por el Índice A del Cotlook), impulsados por las importaciones de China, se recuperaron hasta alcanzar un promedio de 68 centavos la libra, su nivel más alto en seis años. No obstante, permaneció por debajo del promedio de 30 años de 70 centavos la libra por sexta temporada consecutiva. En 2004/05, el informe del USDA de julio de 2005, con las estimaciones sobre la producción mundial y stock de fibra, ajustando los datos de producción, stock e importaciones de China, provocaron una nueva caída en los precios internacionales.

Según información del citado boletín: "Los costos de producción en todo el mundo se están reduciendo, mientras que la competencia del poliéster continúa ejerciendo presión sobre los precios del algodón. Los precios minoristas de los productos textiles y las confecciones han ido en descenso durante varios años y la eliminación de las cuotas en el comercio de esos productos entre los miembros de la OMC el 1º de enero de 2005, exagera la competencia entre las exportaciones y aumenta aún más la presión sobre los precios".

<sup>4</sup> Estimaciones agropecuarias SAGPyA.



## Valor agregado

Parte del procesamiento del algodón en bruto cosechado localmente es realizado en la propia provincia. Las plantas *desmotadoras* se ubican principalmente en los departamentos Banda, General Taboada, Robles y Moreno y procesan más de la mitad de la producción provincial de algodón en bruto. El resto se destina a desmotadoras ubicadas principalmente en las provincias del Chaco, Santa Fe y Catamarca.

Si bien la profunda crisis del sector registrada a nivel nacional, motivó una fuerte reducción en la actividad de las desmotadoras (permaneciendo inactivas varias de ellas), cabe señalar que el acelerado crecimiento del sector en la década pasada dio lugar a la instalación, a partir de 1997, de nuevas desmotadoras en la provincia que permitieron incrementar la capacidad de desmote en Santiago del Estero (incremento de un 30% de la capacidad instalada).

La calidad de la fibra depende fundamentalmente de la tecnología usada y del manejo del cultivo, al respecto las variables a tener en cuenta (algunas manejadas por el hombre y otras por la naturaleza) para un resultado óptimo serían las siguientes:

- el tipo de semilla utilizada,
- la forma en la que se siembra,
- el manejo de agroquímicos,
- el tipo de cosecha,
- el clima.

Aunque la mayoría del algodón sale de la provincia -ya sea en bruto o como fibra- existen en la provincia dos fábricas de *hilados*. El nuevo contexto macroeconómico mejoró la competitividad local de la cadena del algodón especialmente en la etapa de *hilados y tejidos*, al mismo tiempo mejoró el precio internacional de la *fibra* de algodón lo que permitió mejorar la rentabilidad de los productores. En 2005 se exportó *fibra* de algodón por un valor aproximado de U\$S 6,6 millones e *hilados de algodón* por U\$S 21,5 millones.

Exportaciones 2003-2005. Grandes rubros en millones de U\$S FOB.				
	2003	2005	VAR 2003-2005	
PRODUCTOS PRIMARIOS	140,7	83,4	-57,3	-40,7%
Fibra de algodón	0,6	6,6	6,0	1030,1%
Resto (soja, maíz, trigo, sorgo)	140,1	76,8	-63,3	-45,2%
MOI (Hilados de algodón)	0,2	21,9	21,7	10833,5%
MOA (Pielés y Cueros)	0,5	0,6	0,1	24,5%
COMBUSTIBLES	0	0,0	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>141,4</b>	<b>105,9</b>	<b>-35,5</b>	<b>-25,1%</b>
Fuente: INDEC.				

### Subproductos

Un subproducto importante para la diversificación productiva de la cadena aldononera es la *semilla*. La misma puede comercializarse como semilla<sup>5</sup> para siembra o bien puede ser sometida al proceso de molturación, obteniéndose como resultado, el aceite de algodón y las harinas o expellers, un recurso rico en proteína de alta calidad destinado fundamentalmente para alimentación animal.

Santiago del Estero tiene radicadas plantas desmontadoras de algodón que se hallan entre las principales productoras de semilla de algodón para siembra del país.

<sup>5</sup> Existe un mercado muy importante en Paraguay, al cual, por tener un clima muy húmedo, se le hace muy dificultosa la multiplicación de la semilla.

Entre las principales empresas del sector cabe las siguientes, ya sean de fibra de algodón, hilados o tejidos:

Empresa	Actividad	Ubicación
Cooperativa Agrícola Algodonera La Banda	Desmontadora de Algodón	La Banda
Safico S.R.L	Desmontadora de Algodón	La Banda
Tonani S.A	Desmontadora de Algodón	Añatuya
Viega S.A.	Desmontadora de Algodón	Fernandez
Desmontadora Avellaneda	Desmontadora de Algodón	Bandera
Procoms S.A.	Desmontadora de Algodón	Forres
Algodonera del Estero	Desmontadora de Algodón	Pinto
Agroindustria San Francisco	Desmontadora de Algodón	Los Juries
INTA S.A (ex FIALSA)	Industria Textil Hilado de Algodón	Parque Industrial-La Banda
Coteminas S.A	Industria Textil Hilado de Algodón	La Banda

Paso seguido, se presenta una síntesis de la actividad actual y puntos de vista de informantes calificados y empresarios del sector desmontador y tejedor entrevistados con motivo del estudio sobre Zona Franca. Las entrevistas se mantuvieron entre los meses de marzo y junio del presente año, abarcando empresas con una gran presencia y cota de mercado en el sector:

**Empresa C:**

La actividad principal de esta planta industrial instalada en la provincia de Santiago del Estero es el desmotado de algodón y preparación de fibras. Complementariamente, de este proceso se industrializan la semilla de forraje para consumo animal, la cascarilla de algodón y la fibrilla. No poseen participación en cadenas productivas hacia delante dentro del NOA.

Los productos industrializados por la firma son:

1. *Fibra de algodón*: del 100% en peso de la materia prima introducida en el proceso se obtiene el 33% en fibra de algodón cuyo destino es la comercialización en hilanderías nacionales e internacionales.

En el proceso de desmote se separa la fibra del capullo de algodón que proviene de la cosecha, procediéndose con posterioridad a su limpieza, peinado, humidificado a estándares preestablecidos; posterior prensado, obteniéndose así fardos de prisma rectangular de 0,60 m de ancho por 0,60 m de profundidad por 1,50 m de altura a un peso de aproximadamente 250 kgrs cada uno.

2. *Semilla de algodón*: del 100% en peso de la materia prima procesada, la semilla representa el 50%, del proceso de desmote la semilla separada del algodón en bruto es conducida por una corriente de aire a presión a través de un sistema de conductos a instalaciones cubiertas con aireación para su adecuada conservación.

El mercado principal es el consumo como forraje en tambos, ya que es un producto rico en lípidos y grasas, combinación esta óptima para la dieta vacuna ya que mejora el rinde lácteo de los animales. Su comercialización en estos últimos años es tanto para mercado interno como externo.

3. *Cascarilla de Algodón*: es otro subproducto del desmote y representa el 10% en peso de la materia prima del proceso.

Se lo comercializa en módulos y a granel y el mercado apuntado es el interno; para el tambo ya que posee características similares a la semilla de forraje.

4. *Fibrilla de algodón*: es otro subproducto y representa el 2% en peso de la materia prima introducida. Su destino es el mercado interno en la industria dedicada a la fabricación de algodón hidrófilo.

### *Inversiones en la industria*

Manifiestan que la industria desmotadora requiere de grandes inversiones de capital y tecnología para un eficiente proceso de desmote puesto que las necesidades de equipamiento para el proceso productivo, para el desarrollo de las logísticas de aprovisionamiento, estiaje y comercialización de la fibra, y los requerimientos de capital de trabajo para financiamiento de campañas algodoneras y adquisición de algodón en bruto hacen que sean importantes los requerimientos de capital.

### *Valor agregado generado por la empresa*

El proceso de desmote es un eslabón de la cadena del algodón, luego del desmote viene el hilado, el tejido, el teñido y finalmente la confección. El algodón recibido directamente desde el campo, al llegar a la desmotadora se encuentra sucio, con semilla, con restos de cápsulas y luego del proceso de desmote está listo para iniciar el proceso de hilado.

### *Insumos, mano de obra e infraestructura*

Entre los principales insumos necesarios para el proceso de desmote destacan:

- algodón en bruto;
- gas;
- energía eléctrica;
- coberturas para fardos;
- tiras de alambres.

Ellos son provistos tanto por empresas provinciales (algodón en bruto y energía) como empresas nacionales (resto). Los proveedores restantes a quienes se requieren el resto de las erogaciones que demanda el proceso productivo, tienen origen nacional y provincial además de los proveedores locales de la zona instalada.

### *Logística de entrada de productos*

La adquisición de la materia prima -algodón en bruto- proviene de productores provinciales tanto de la zona de riego como la zona de secano; el algodón en bruto comprado es transportado en camiones contratados o propios y por rutas nacionales y provinciales. Es decir que el abastecimiento es en el Mercado Interno.

### *Logística de salida de productos*

Los productos terminados son despachos en camiones contratados o propios. Se lo hace por rutas nacionales cuando el destino es Mercado Interno. Cuando el destino es el Mercado Externo, el transporte se realiza a través camiones contratados por rutas nacionales e internacionales; utilizando también la vía marítima como medio de transporte.

### *Acerca de la infraestructura de transporte*

La opinión de los entrevistados en referencia a la actual infraestructura del NOA es la siguiente:

- Rutas provinciales se observa que se encuentran en un proyecto de mejoras, lo que posibilita mejores condiciones de transporte de la materia prima comprada;
- Rutas nacionales: condiciones óptimas;
- Ferrocarriles: es una posibilidad a explotar por el abaratamiento del costo de transporte de los productos terminados.

### *Apertura al comercio exterior*

El producto estrella de la firma es la fibra de algodón, un commodity regido por precios internacionales que cada año definen si el destino de comercialización será el Mercado Interno o el Mercado Externo.

### *Principales productos de exportación*

En la empresa la importación se produce por la adquisición de repuestos ante la rotura de partes o instrumentos de la planta desmotadora cuyo origen es extranjero; por lo tanto no se trata de importaciones habituales sino eventuales no pudiendo especificar un país de origen en particular.

### *Localizaciones industriales y costos de la región*

Entre las variables definitorias a la hora de elegir una locación geográfica para las nuevas inversiones la empresa destaca: la aptitud agroecológica para el desarrollo del producto; la política fiscal de la zona; y la cercanía a los mercados.

Entre los principales problemas de costos y abastecimiento que presentan sus operaciones en la región NOA en general y Santiago del Estero en particular, refieren: los altos impuestos; escasez de materia prima; y de mano de obra calificada.

### **Empresa D:**

La empresa cuenta con plantas desmontadoras de algodón en dos grandes localidades de la provincia siendo una de las mayores empresas desmontadoras del país, refieren asimismo que se trata de la primera parte del proceso industrial del algodón que continúa con la fabricación de hilados, la fabricación de tejidos, el teñido y la confección de textiles.

Su producto terminado consiste en fardos de fibra de buena calidad y semillas de algodón para siembra que se vende a Paraguay. Consideran que se trata de un proceso en el que se agrega poco valor y un sector en el que "hay que saber comprar y saber vender". La empresa tiene cerca de 50 empleados fijos, dotación que trepa a 200 en temporada de cosecha.

En su caso, la compra de materia prima es también a productores locales, minifundistas por lo general, que entregan la producción directo en planta. Consideran que en la actualidad, la producción y el consumo nacionales de fibra de algodón se hallan nivelados. A causa de esto, los saldos exportables a Brasil se han reducido y aumenta la importación. Las hilanderías a quienes proveen reciben la fibra en sus respectivas plantas.

Sus exportaciones las canalizan por comercializadoras de Buenos Aires y hacen Aduana en Mendoza o Clorinda (Formosa).

En lo que hace a mano de obra calificada, han realizado convenios de pasantías para personal del área contable, no industriales que es hacia donde apuntan ahora buscando estudiantes avanzados de agronomía, cosa que les resulta difícil conseguir porque ya están trabajando en otros lugares.

Acercas de las rutas de la provincia, opinan que están en deficientes condiciones las RP Nº 2 (Quimilí-Añatuya-Sachayoj) y la RN Nº 16 que une Salta con Resistencia (Chaco). Otra de las debilidades de la zona es el abastecimiento de energía: falta capacidad eléctrica, siendo muy oneroso el cargo de 18 a 23 horas, razón por lo cual se ve afectada la matriz de costos y se ven impedidos de trabajar al máximo de su capacidad.

### **Empresa E:**

Se trata de una importante empresa de tejidos de la provincia, actualmente emplea a 230 personas con perspectivas de duplicar su plantilla el año próximo con motivo de la maduración de sus inversiones en el marco del Régimen Provincial de Promoción Industrial.

Actualmente, se dedican al tejido de telas para toallas que son teñidas y terminadas en Brasil (MERCOSUR), pero proyectan trasladar la operación completa a Santiago del Estero.



Se aprovisionan de fibra de algodón localmente, aunque a veces tienen que importar.

Entre sus principales preocupaciones al hablar del tema Zona Franca se encuentra la necesidad que tiene la provincia de acelerar los trámites aduaneros. Comentan que hoy día hay que avisar con 10 días de antelación a la Aduana de Tucumán para asegurarse la llegada de un inspector al momento del despacho de mercaderías a Brasil.

Recalcan la necesidad de una Aduana, antes que una Zona Franca, en la provincia.

**Informante calificado 1:**

Dedicado a la comercialización de algodón, semilla de algodón y cereales para una firma exportadora multinacional, comenta que Brasil tiene mejor fibra porque utiliza mejor semilla, aquí está muy difundida la semilla “nn”, lo que atenta contra la productividad del sector.

A nivel de infraestructura cabrían mejoras en la RN N° 89 a Quimili, la RN N° 34 hasta Rosario de la Frontera (Salta), la RN N° 9 y la rutas provinciales usadas por los productores locales.

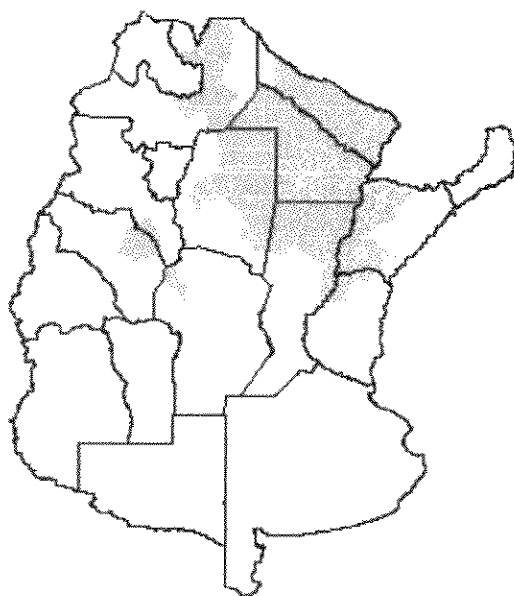
En cuanto a localizaciones aptas para absorber emprendimientos como la Zona Franca menciona las ciudades de La Banda (Parque Industrial) y Fernández, por encontrarse sobre la RN N° 34 y estar equidistante de las distintas zonas de producción primaria e industrial de la provincia.

DATOS DE PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS

Área SIG - Teledetección						
Comparación entre la superficie (HAS) de cultivos de verano en la campaña 2003/04 y 2004/05						
DEPARTAMENTOS	ALGODÓN			ESTRUCTURA VERTICAL 2005	ACUMULADOS PARCIALES 2005	
	2004	2005	VARIACIÓN '04/05			
Moreno	28.930	45.760	58%	67,4%	45.760	67,4%
Ibarra	9.770	7.880	-19%	11,6%	53.640	79,0%
Alberdi	2.660	6.130	130%	9,0%	59.770	88,0%
Taboada	7.450	4.540	-39%	6,7%	64.310	94,7%
Banda	2.560	990	-61%	1,5%	65.300	96,2%
Robles	2.640	980	-63%	1,4%	66.280	97,6%
Figueroa	3.620	860	-76%	1,3%	67.140	98,9%
San Martín	850	570	-33%	0,8%	67.710	99,7%
Mitre	-	190	-	0,3%	67.900	100,0%
Choya	-	-	-	-	-	-
Copo	-	-	-	-	-	-
Silfipica	60	-	-	-	-	-
Belgrano	-	-	-	-	-	-
Jiménez	-	-	-	-	-	-
Rio Hondo	-	-	-	-	-	-
Aguirre	-	-	-	-	-	-
Pelegriñi	-	-	-	-	-	-
Rivadavia	-	-	-	-	-	-
Guasayan	-	-	-	-	-	-
TOTAL	58.540	67.900	16%			
Fuente: UPSIA (Unidad Provincial de Sistema Integrado de Información Agropecuaria). La información fue obtenida por teledetección y permite realizar análisis espaciales como zonificación detallada de los distintos cultivos y su monitoreo para detectar rotación de cultivos, desplazamientos y tendencias.						

## **ALGODON**

### **Zonas de Producción**



**Ubicación en la  
República Argentina**



Dispersión geográfica del cultivo en función del área sembrada promedio de las últimas cinco campañas.

**Fuente: Dirección de Coordinación de Delegaciones.  
Estimaciones Agrícolas . SAGPyA**