



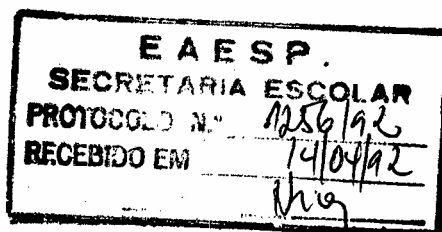
**" Zonas Francas Industriais no Peru , como uma Alternativa  
de Solução à Crise ".**

**BANCA EXAMINADORA :**

**Profa. Orientadora :** Polia Lerner Hamburger.

**Professor :** -----

**Professor :** -----



**ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO**  
**DA FUNDAÇÃO " GETÚLIO VARGAS "**

**BRUNO MARTIN FORTI MARTINEZ**

**" Zonas Francas Industriais no Peru , como uma Alternativa  
de Solução à Crise " .**

**Dissertação apresentada ao curso de  
Mestrado em Administração de Empre-  
sas da EAESP/FGV, área de concentra-  
ção : Marketing, como requisito para  
a obtenção do título de Mestre em Ad-  
ministração .**

**Orientador : Professora Polia Lerner  
Hamburger.**

**SÃO PAULO - BRASIL , Maio de 1992**



Fundação Getúlio Vargas  
Escola de Administração  
de Empresas de São Paulo  
Biblioteca



693/1992



1199200693

Escola de Administração de  
Empresas de São Paulo

Data 17/07	Nº de Chamada 336.415.7 (85)
Nº Volume 693/92	Registrado por JCR

336.415.7 : 334.72 (85)

SP-00005187-3

A meus queridos pais : Juan e Elsa ;  
Irmãos : Juan José , Renzo , Luigi e  
Piero ; Avós : Gilberto e Elsa. Pela  
sua constante preocupação, força e  
grande apoio à distância.

A meus queridos Tios : Artemio E Je-  
annette . Pela grande ajuda e aco-  
lhida no seu lar.

Como uma homenagem para todos eles.



### AGRADECIMENTOS

1. À EAESP da Fundação : " Getúlio Vargas ", Pela grande oportunidade que me deu em estudar nesta prestigiada escola.
2. À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela oportunidade e constante ajuda econômica que me outorgou durante estes anos.
3. A minha professora orientadora Polia Lerner Hamburger, pelas suas importantes sugestões na realização desta dissertação.
4. À banca examinadora da defesa da proposta de dissertação, professores : Polia Lerner Hamburger, Orlando Figueiredo e Carlos Malferrari, pela sua valiosa orientação no desenvolvimento deste trabalho.

5. Ao Senhor Arquiteto Peruano Juan Reverdittto, pela sua valiosíssima orientação e importante contribuição do material e experiências pessoais a respeito do tema.
6. Às diferentes personalidades e instituições Peruanas, que contribuíram direta ou indiretamente no desenvolvimento deste trabalho.
7. A meus amigos de "fala Hispana" : Ivan (Ecuador), Judith (Venezuela), Luis Enrique (Honduras), Maria Esther (Venezuela), Maria Pia (Argentina), Maria Cecilia (Chile), Josefina (Colômbia), Julieta (Bolivia), Carlos (Bolivia), Xavier (Espanha), Hugo (El Salvador), pela sua amizade e ajuda durante o curso de mestrado.
8. A meus amigos Brasileiros : Antonio Roberto, Marcelo, Cláudio (carioca), Cláudio (Gaúcho), Heitor, Silvio, Cláudia A., Benedito, Raquel, Humberto, Tereza, Sandro, Joanília, Wilson, Alexandre, George O. , e a todos aqueles que me ajudaram muito neste curso, pela sua ajuda, orientação e paciência na compreensão do meu idioma.
9. Aos alunos monitores do CPD : Fernanda, Marisa, Cristina, João, Tani, Rosa, pelo seu constante assessoramento, no trabalho de datilografia desta dissertação.

10. A Rose e Maria Inês do CPD, pela sua valiosa colaboração.
11. A minha Tia Jeannette, pela sua ajuda na tradução do material referente ao tema.
12. A meus grandes amigos : Mónica, Cláudio, Carlos A., Arecio Agurto e Família, Richard B., Jorge, Cochelo, Pancho S., César D., Pela sua amizade e constante estímulo ao longo destes anos.
13. Ao Brasil pela oportunidade.

**Bruno M. Forti Martinez**

## ÍNDICE

INTRODUÇÃO	1
<u>CAPITULO I</u>	
<u>ANTECEDENTES</u>	7
1.1 Generalidades	8
1.2 Evolução das exportações	10
1.3 Desenvolvimento de indústrias de exportação	12
<u>CAPITULO II</u>	
<u>CONHECIMENTOS GERAIS SOBRE AS ZONAS FRANCAS</u>	16
2.1 Conceito	17
2.1.1 Extraterritorialidade	18
2.1.2 Cerco Aduaneiro	18
2.2 Classificação das Zonas Francas	18
2.2.1 Zona Franca Comercial	18
2.2.2 Zona Franca Industrial	19
2.2.3 Zona Franca de Extensão	19
2.2.4 Zonas Francas Fronteiriças	20
2.2.5 Porto Franco	21
2.2.6 Depósito Aduaneiro	22
2.2.7 Perímetro Franco	23
2.2.8 Zona de Trânsito	23

2.2.9	Zona Internacional dos Aeroportos " Duty Free "	24
2.2.10	Zonas Francas Aduaneiras de Caráter Transitório	24
2.3	Operações que se realizam nas Zonas Francas	25
2.3.1	Armazenagem	25
2.3.2	Exibição	25
2.3.3	Manipulação	26
2.3.4	Fabricação	26
2.4	Tipo de Indústrias que nelas se instalam	26
2.4.1	A Indústria Eletrônica	26
2.4.2	A Indústria de Têxteis e Confecções	27
2.5	Incentivos	27
2.5.1	Incentivos Naturais	27
2.5.2	Incentivos Artificiais	30

### CAPITULO III

<u>AS ZONAS FRANCAS INDUSTRIAIS NO PERU</u>	35
3.1 Objetivo da Zona	36
3.1.1 Objetivo Geral	36
3.1.2 Objetivos Específicos	36
3.2 Incentivos para Investir	37
3.2.1 Incentivos Básicos	37
3.2.2 Incentivos Artificiais	37
3.2.3 Sistema de Incentivos Artificiais Proposto	38
3.2.4 O Imposto de Renda das Sociedades : uma Análise comparativa.	40
3.3 Análise da Localização	42

3.3.1	Macro-localização das Cidades Propostas para a Instalação de Zonas Francas : Gráfico 01.	43
3.3.2	Quadro de análise das alternativas de locali- zação.	45
3.3.3	Planos de localização das zonas francas : Planos 1, 2, 3, 4, 5, e 6.	47
3.3.4	Esquema - Proposta para uma Zona franca Indus- trial.	54

#### CAPITULO IV

#### COMERCIALIZAÇÃO DE PARQUES INDUSTRIAIS E DE ZONAS LIVRES

4.1	Características do "produto" parque industrial ou zona livre.	58
4.1.1	Características do lugar	58
4.1.2	Serviços de apoio à produção	61
4.1.3	Outros serviços físicos	63
4.1.4	Serviços de assessoramento	64
4.1.5	Serviços institucionais	66
4.1.6	Características específicas das zonas livres	67
4.2	Posição inicial para a comercialização	70
4.2.1	Fatores internos	70
4.2.2	Fatores externos	71
4.3	Meta e estratégia de comercialização	72
4.3.1	Determinação de grupos interessados	72
4.3.2	Medidas para atrair investidores locais ao parque.	74

4.3.3	Medidas para atrair investidores estrangeiros ao parque.	75
4.3.4	Medidas para atrair investidores estrangeiros a uma zona livre.	76
4.3.5	Pessoal e facilidades para executar as medidas	80
4.3.6	Plano cronológico e projeção de custos	82
4.4	Execução das atividades de comercialização	82
4.4.1	Contatos diretos	83
4.4.2	Contatos indiretos locais	84
4.4.3	Contatos indiretos no estrangeiro	85
4.5	Decisão sobre solicitações de investimento	87
4.5.1	Critérios	88
4.5.2	Procedimento	93
CONCLUSÕES		98
RECOMENDAÇÕES		103
BIBLIOGRAFIA		107
ANEXOS		112

## **INTRODUÇÃO**



## INTRODUÇÃO

Um dos objetivos deste projeto, é incrementar em forma permanente o ingresso de divisas ao país, mediante uma maior exportação de produtos manufaturados, possibilitando desta forma os propósitos de elevar o nível de vida da população.

O ênfases deste projeto se centra no desenho de uma estratégia para o desenvolvimento de indústrias de exportação, e se relaciona também com outras ações que , a nível nacional, se vem dando respeito à modernização da indústria em geral.

Assim mesmo, o projeto possui direta vinculação com os esforços destinados a incrementar as exportações não tradicionais, com o máximo emprego da infra-estrutura atualmente disponível, correlacionando a exportação de produtos manufaturados, com a dotação de uma série de serviços, estocagem de matéria prima e o aproveitamento de

efeitos colaterais, que este impulso industrial possa ter na economia.

Lograr que a economia alcance uma taxa de crescimento permanente no mediano prazo, tem como importante restrição, a disponibilidade de divisas; em tal sentido, qualquer estratégia de desenvolvimento nacional, deve incorporar como um de seus principais pontos, ao setor externo.

No mercado internacional, não se vislumbra uma melhoria significativa nos preços reais de nossos principais produtos tradicionais de exportação. Assim mesmo, pode-se afirmar , que o reduzido fluxo de financiamento externo sobre os países latino-americanos e as restrições comerciais em nossos mercados tradicionais de exportação, são condições adversas que se manterão no mediano prazo.

De outro lado, se bem que a indústria nacional tem demonstrado dinamismo e capacidade para responder aos incentivos ligados ao mercado interno, não se tem obtido resposta aos incentivos outorgados à produção orientada ao mercado externo. Isto pode dever-se, entre outras razões , às características que possui a maior parte da indústria nacional, desenhada e concebida para um reduzido mercado interno , e com uma ótica em que as possibilidades do

mercado exterior foram consideradas na maioria dos casos , só uma possibilidade complementar.

Em síntese, poderia-se afirmar, que depois de vários anos de aplicação de incentivos às exportações não tradicionais em nosso país, tem se logrado conformar tão só uma dúzia de indústrias concebidas primordialmente para a exportação de produtos manufaturados.

Num meio econômico internacional, onde a competitividade é progressivamente mais exigente, e os avanços tecnológicos vão revolucionando todas as formas tradicionais de produzir ; em qualquer indústria de exportação cuja concepção e desenho responde basicamente a um mercado reduzido como o Peruano, affrontará sérias dificuldades para incursionar com êxito permanente no exterior , não obstante o apoio que possa brindar-se mediante incentivos de promoção, sejam estes financeiros ou de outra índole.

Nesta perspectiva onde, de um lado, se apresentam restrições para o financiamento externo, e o ingresso de divisas por exportações depende de um conjunto de produtos tradicionais de exportação que à exceção do petróleo, vem perdendo importância relativa na economia ; e de outro lado, se conta com uma indústria cujo desenho e tecnologia se encontra basicamente orientados para o mercado nacional . A

busca de fórmulas de solução a nossas necessidades atuais e futuras de divisas, aparecem claramente prioritárias.

O presente trabalho de investigação propõe e estuda a possibilidade de instalação de zonas francas industriais no Peru , como uma alternativa fundamental para atenuar os problemas de produção, emprego, captação de investimentos, captação de tecnologia e geração de divisas.

Este trabalho está dividido em quatro capítulos :

O primeiro capítulo tratará dos antecedentes referentes à situação atual de nossas exportações, assuntos relacionados ao setor externo, e outros aspectos importantes sobre o particular.

No segundo capítulo, se darão conhecimentos gerais sobre as zonas francas, como uma introdução ao conhecimento das mesmas.

O terceiro capítulo tratará das zonas francas industriais no Peru. Se estudará : objetivos da zona, principais incentivos para investir, e análise da localização.

O quarto capítulo, tratará dos aspectos relacionados com a comercialização de parques industriais e zonas livres.

Por último, se apresentarão as conclusões e recomendações a respeito do tema.

**CAPITULO I**  
**ANTECEDENTES**

## CAPITULO I

### ANTECEDENTES

#### 1.1 Generalidades

O setor externo de nossa economia tem experimentado durante os últimos anos um forte deterioramento, o qual se evidencia na constante diminuição dos termos de intercâmbio e drenagem permanente de divisas na balança de capitais.

As causas que motivam esta situação são diversas, e sua origem pode identificar-se na evolução da economia internacional e/ou em fatores estruturais de nossa economia. Entre os que mais se ressaltam temos :

- Avanços tecnológicos que tem permitido diminuir o coeficiente insumo-produto ou substituir algumas matérias primas por outros materiais. Tudo isto em desmedro de nossas exportações, especialmente das tradicionais.



- Protecionismo crescente a nível mundial, derivado da crise e o problema da dívida, o que incide negativamente nos fluxos do comércio internacional, e afeta especialmente nossas exportações não tradicionais.
- Estrutura industrial desenvolvida sob o esquema de substituição das importações, com tecnologia e capacidade de produção adaptados em função do mercado interno. Estes fatores tem diminuído competitividade a nossos produtos manufaturados no exterior.
- Sistema de incentivos vigente, desenhados para incrementar as exportações com a indústria existente, que tem sido modificado freqüentemente, possui excesso de trâmites administrativos e não é acessível ao pequeno exportador.
- Tudo isto juntamente com o problema derivado dos custos de transporte, especialmente o marítimo, atentam contra a evolução e a diversificação de nosso setor exportador. Este contexto, unido à necessidade de divisas que tem o país para financiar seu crescimento, evidenciam a necessidade de aumentar esforços para incrementar e diversificar as exportações não tradicionais.

Os objetivos deste projeto, se inscrevem neste esforço e buscam sentar as bases para aumentar o volume e gerar novos produtos de exportação, fabricados em nosso país.



Isto pressupõe um duplo esforço. De um lado, será necessário continuar a desenvolver as exportações o máximo possível, empregando a infra-estrutura industrial existente. De outro lado, é indispensável realizar esforços complementários para criar indústrias de exportação selecionadas segundo critérios de prioridades, os mesmos que conduzam a uma acelerada modernização industrial com a capacidade tecnológica e os níveis de produtividade necessários para competir com êxito no mercado externo.

O instrumento que analisaremos neste trabalho : Zonas Francas Industriais, se inscreve nos esforços para criar novas indústrias de exportação. (1)

## 1.2 Evolução das Exportações

Historicamente, se tem dado um comportamento distinto entre as exportações tradicionais e as não tradicionais. No caso Peruano, as exportações tradicionais estão formadas por uma gama de produtos relativamente ampla , que compreende produtos agrícolas, minerais, petróleo e farinha de peixe. Em geral, estes tem alcançado preços sumamente flutuantes no mercado internacional e seus volumes costumam ser pouco sensíveis a políticas internas de curto prazo, devido a que muitos deles respondem a investimentos com

longos períodos de amadurecimento. Nos últimos anos, o ingresso, de divisas por exportação de produtos tradicionais tem estado caindo de forma contínua.

De outro lado as exportações não tradicionais tem mostrado, em geral, um comportamento pouco dinâmico, apesar do amplo sistema de incentivos aplicados nos últimos anos, e dos convênios subscritos para efetuar o pago da dívida externa com produtos manufaturados.

É portanto , preciso assinalar que tem existido diferentes razões que não permitiram o desenvolvimento de um setor exportador manufatureiro estável e sólido. Entre estas razões podemos assinalar:

- As frequentes modificações que tem tido o regime de incentivos, as quais geraram incerteza.
- Trâmites administrativos e de alfândega complicados.
- Possibilidades de conseguir meios de transporte marítimo e aéreos adequados para cada tipo de exportação, e
- Em geral, um conjunto de problemas operacionais.

O anterior refletiu-se, adicionalmente :

- No pouco dinamismo demonstrado pelas exportações não tradicionais,
- Na escassa diversificação de produtos de exportação,
- Na pouca diversidade de mercados de destino,

- Na concentração de produtos de exportação em poucas empresas,
- Nas taxas de crescimento sumamente variável das exportações não tradicionais e,
- Em geral, nas poucas indústrias implementadas primordialmente para os mercados de exportação. (1)

### 1.3 Desenvolvimento de Indústrias de Exportação

Em geral, podemos afirmar que no país, a política de incentivos aplicada para desenvolver a atividade industrial, tem dado resultados mais significativos no plano interno que no externo.

No plano interno, o desenvolvimento da indústria se baseia nas expectativas de ganhos gerados com a produção substitutiva de bens importados para um mercado que, se bem era reduzido, gozava de uma ampla proteção.

As amplas margens que brindou o mercado interno Peruano à incipiente indústria nacional, propiciou que, no melhor dos casos, a procura de novos mercados no exterior fosse considerada unicamente como opcional e complementária possibilidade de crescimento industrial.

Conforme se gerava no país a necessidade de incrementar o ingresso de divisas por exportações,

empenharam-se esforços para desenvolver uma indústria de exportação em base à infra-estrutura existente. Desta maneira, os incentivos às exportações fizeram que as vantagens dos mercados externos fossem analisados cada vez mais, propiciando-se condições para que a exportação de excedentes de produção industrial fosse cobrando progressivamente, uma maior importância. No entanto, em muitos casos, as restrições derivadas do tipo de tecnologia empregada para produzir em um mercado pequeno, impediu que se mantivesse as primeiras incursões com êxito nos mercados externos, não obstante o apoio outorgado mediante o sistema de incentivos.

Se durante a fase inicial da substituição de importações, o mercado nacional houvesse sido de importante magnitude, como no caso do Brasil, sem dúvida que o reorientar da produção interna ao exterior não teria chegado a constituir um problema como esse que hoje se deve afrontar.

As modificações à estrutura industrial que permitam adequa-la aos requerimentos do mercado externo, pressupõe um duplo esforço. De um lado, será necessário continuar desenvolvendo as exportações ao máximo possível, empregando a infra-estrutura industrial atualmente disponível. Por outro lado, é indispensável realizar esforços complementários para

criar indústrias de exportação, selecionadas segundo certos critérios de prioridade, que conduzam a uma acelerada modernização industrial com a capacidade tecnológica e os níveis de produtividade necessários para competir com êxito no mercado externo.

Neste último caso de indústrias, tanto pelos requerimentos de interação que devem ter com o mercado mundial, como pelos montantes de investimentos necessários, resultará sumamente difícil que seu desenvolvimento se logre utilizando os clássicos mecanismos de financiamento e de promoção.

É muito importante analisar a possibilidade de utilizar a conversão da dívida externa, como um dos mecanismos para financiar um desenvolvimento industrial, primordialmente destinado a incrementar o ingresso de divisas por exportação.

Na atualidade se tem ensaiado alguns mecanismos que vinculam o pagamento da dívida externa com o desenvolvimento das exportações, como por exemplo, os convênios sobre o pagamento da dívida em espécies realizados com a Rússia e outros países socialistas, os quais na maioria dos casos tem sido de difícil administração, de uma magnitude limitada, e principalmente baseados em excedentes exportáveis,

antes que orientados à geração de novas indústrias de exportação. (1)

- (1) INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE). " Nuestro sector exportador VS sector externo ". En : ICE Informativo , No. 01 Pags. 01 - 35 . Lima - Perú . Enero de 1991.



## CAPITULO II

### CONHECIMENTOS GERAIS SOBRE AS ZONAS FRANCAS

## CAPITULO II

### CONHECIMENTOS GERAIS SOBRE AS ZONAS FRANCAS

#### 2.1 Conceito

" Zona Franca é toda superfície territorial, especialmente delimitada, completamente cercada e que conta com uma infra-estrutura e serviços para a realização de atividades produtivas. Dita zona, geralmente está situada perto de um porto ou aeroporto internacional, onde se podem trazer mercadorias de origem estrangeiro para ser transformadas ou reexportadas sem o pagamento de direitos alfandegários ". (2)

Desta definição, encontraremos que toda zona franca possui as seguintes características :

- (1) Extraterritorialidade
- (2) Cerco Aduaneiro



### 2.1.1 Extraterritorialidade

Ficção legal que considera, que o que ingressa numa zona franca, não tem ingressado no território nacional ; portanto, não lhe são aplicados os usuais impostos de alfândega, nem outras disposições fiscais e trabalhistas. (2)

### 2.1.2 Cerco Aduaneiro

Localizando-se a zona franca, num lugar específico do território nacional, munido da ficção legal da extraterritorialidade ; é necessária a delimitação do perímetro que a separa do resto do país hóspede.

O cerco aduaneiro serve então, para delimitar as fronteiras da zona franca, de forma que possa distinguir-se claramente, qual a área destinada a ela. (2)

## 2.2 Classificação Das Zonas Francas

### 2.2.1 Zona Franca Comercial

As zonas francas comerciais tem como objetivo , o comércio de produtos terminados, os quais ingressam na zona franca para sua comercialização e reexportação ; se realizam

atividades de armazenagem, distribuição, operações simples de montagem, desembalagem, etc. Usualmente possuem salões para exibição das amostras , e são consideradas zonas especializadas no comércio.

Dentro deste tipo de zona franca , o exemplo mais notável pelo êxito internacional, é a Zona Franca Comercial de Colón (Panamá). (3)

#### 2.2.2 Zona Franca industrial

As zonas francas industriais tem como objetivo, a transformação industrial de produtos e a exportação dos mesmos.

Está dotada de incentivos apropriados para atrair empresas, cujas operações sejam de montagem, elaboração e transformação de produtos. (3)

#### 2.2.3 Zona Franca de Extensão

Recebe este nome, porque estendem-se a seus moradores isenções nos produtos que adquirem na zona franca, sempre que sejam para consumo próprio.

Em outras palavras, em algumas zonas francas permite-se a venda de produtos para os

moradores da região, em condições vantajosas. Estas operações são feitas em lugares adjacentes à zona, e a sua finalidade é favorecer o desenvolvimento da região.

Como exemplo destas zonas temos , que adjacente à Zona Franca de Punta Arenas no Chile, encontra-se a Zona Franca de Extensão de Magalhães (Magallanes) e Antártida (Antártica) Chilena. (3)

#### 2.2.4 Zonas Francas Fronteiriças

Tipo de zona franca, que tem-se desenvolvido com êxito na fronteira do México com Estados Unidos.

As atividades destas zonas denominaram-se " Programa da Indústria Maquiladora ", mediante o qual permitiu-se a instalação de plantas produtoras, dedicadas a uma " Operação Maquiladora " (processo industrial ou de serviços, destinados à transformação, elaboração ou reparação de mercadorias de procedência estrangeira e/ou importadas temporariamente para sua exportação posterior ).

Conforme o que foi dito anteriormente, produtos semi terminados ou por montar fabricados nos EEUU, ingressam livre de direitos a

território Mexicano, onde são montados e/ou terminados ; posteriormente retornam a território Norte-americano, pagando impostos unicamente sobre o valor agregado.

Sob este sistema , operam mais de mil plantas no México, predominando aquelas que produzem artigos eletrônicos, roupa, móveis e motores para carros. Este programa supera os 300 mil postos de trabalho, e alguns cálculos otimistas estimam que para finais do século , haverá 3 milhões de trabalhadores nessas atividades. (3)

#### 2.2.5 Porto Franco

Tipo de zona franca comercial mais limitada. São consideradas as zonas mais antigas ; tradicionalmente portos de concentração de matérias primas e manufaturas para sua reexportação. Como exemplo deste tipo de portos temos : o porto de Hong kong, os portos francos nas Ilhas de San Andrés e Providência na Colômbia. As mercadorias para consumo interno ingressam livres de impostos. (3)

### 2.2.6 Depósito Aduaneiro

Estes depósitos se estabelecem freqüentemente nas fronteiras ou zonas portuárias com a finalidade, de que os importadores de bens de consumo duradouros ,como carros, caminhões, eletrodomésticos, etc. , possam armazenar estes produtos, sem o pagamento de direitos de importação nem de outro tipo.

Estes depósitos servem para guardar mercadorias, e enquanto estão nestes depósitos, não estão sujeitas a impostos ; mas no caso de serem exportadas ou ingressadas ao território nacional, serão aplicados os impostos que a lei manda.

No Peru, a Lei Geral de Alfândegas aprovada por D.L 20165, estabelece o instrumento denominado " depósitos aduaneiros autorizados " nos quais podem ingressar toda classe de mercadorias, sem o pagamento de direito algum até por um ano. Estendem um certificado de depósito que leva anexo um " warrant ".

O termo em inglês de depósito aduaneiro é " Bonded Warehouse ". Como exemplo destes , no Peru temos : Ramsa Comercial S.A. (3)

### 2.2.7 Perímetro Franco

Estas zonas se encontram em regiões pouco desenvolvidas ou muito distantes , onde os produtos não chegam pelas vias normais de comércio. Os produtos que ingressam nestas zonas são para consumo local, e estão constituídos normalmente por alimentos e/ou medicamentos. (3)

### 2.2.8 Zona de Trânsito

São zonas que se estabelecem em países possuidores de litoral, com o propósito de facilitar o livre trânsito de produtos a um país vizinho que carece de facilidades portuárias ou que não tem acesso ao mar.

São centros de armazenamento temporário. As mercadorias em trânsito que entram ou saem do país vizinho não estão sujeitas ao pagamento de direitos de alfândega, nem a controles e formalidades. Um exemplo são, os portos Peruanos de Ilo e Matarani , e o porto Chileno de Arica, a respeito da Bolívia. (3)

2.2.9 Zona internacional dos Aeroportos denominada :  
" Duty Free ".

São zonas localizadas na parte internacional de um porto ou aeroporto, onde as mercadorias livres de impostos só podem ser adquiridas por passageiros que viajam ao exterior. Como exemplo temos os diferentes " duty frees " localizados nos diferentes portos e aeroportos do mundo. (3)

2.2.10 Zonas francas Aduaneiras de Caráter Transitório.

Estas zonas se estabelecem dentro dos recintos de " Feiras Internacionais de Caráter comercial, cultural ou científica ", nas quais se adopta a suspensão temporária de direitos de alfandegários. As mercadorias ingressadas no país com destino a uma feira internacional, são isentas do pagamento de impostos e gravames, e gozam da extraterritorialidade aduaneira.

A Feira Internacional do Pacífico é no Peru um exemplo deste tipo de zona.

As mercadorias o maquinarias exibidas nela, não pagam impostos a menos que sejam adquiridas para ser ingressadas no país. (3)

## 2.3 Operações Que Se Realizam Numa Zona Franca

Basicamente são : armazenagem, exibição, manipulação e fabricação. Geralmente em função ao tipo de zona franca, se realizam uma ou mais deste tipo de operações , com acentuação ou especialização numa delas. (4)

### 2.3.1 Armazenagem

Esta classe de operação consiste no armazenamento de mercadorias, maquinarias e produtos terminados de origem nacional ou estrangeiro, dentro da zona franca. O armazenamento é de Caráter temporário e livre de impostos.

São varias as razões pelas quais se depositam produtos nestas zonas, como por exemplo:

- Esperando um incremento do preço nos mercados internacionais.
- Conveniência de imobilizar mercadorias que não encontram mercados de venda , etc. (4)

### 2.3.2 Exibição

Esta operação consiste em mostrar a mercadoria para eventuais compradores, com a



finalidade de que sejam apreciadas, examinadas e eventualmente adquiridas. (4)

### 2.3.3 Manipulação

A manipulação consiste na realização de operações de "envasado", acondicionamento, embalagem, classificação e inspeção. A manipulação permite também, o embarque de produtos com redução de custos até a zona franca. (4)

### 2.3.4 Fabricação

Este é um tipo de operação próprio das zonas francas industriais. Compreende as operações de montagem, elaboração, e transformação de matérias primas em produtos terminados ou semi terminados. As zonas francas industriais de maior êxito nestas operações de montagem, transformação e fabricação, são as zonas francas de Taiwan, Coréia e Singapura. (4)

## 2.4 Tipo de Indústrias que Nelas se Instalam

### 2.4.1 A Indústria Eletrônica

A eletrônica continua sendo a atividade que predomina nas zonas para indústrias de exportação. Ao redor do 30% de todas as

companhias estabelecidas nas zonas do mundo, estão relacionadas com algum tipo de atividades deste ramo, gerando entre 56% a 60% do emprego total. (5)

#### 2.4.2 A Indústria de têxteis e Confeccões

Estas indústrias representam 20% das companhias, e 15% a 20% do emprego. É considerada a principal tipo de indústria depois da eletrônica. (5)

### 2.5 Incentivos

#### 2.5.1 Incentivos Naturais

os incentivos naturais, estão constituídos por:

##### a) A Localização Geográfica do País Hóspede

Refere-se ao fácil acesso ao país, seja por transporte marítimo, aéreo ou terrestre.

##### b) Condições Gerais de Vida da Região

É necessário que seja salubre, dotada de suficiente quantidade de água e demais elementos necessários para a vida diária.

c) Idioma

A facilidade de comunicação é importante numa zona franca, pois terá atrativo para o investidor a utilização de uma mesma língua com o pessoal.

Cabe mencionar que de maneira nenhuma um idioma distinto é um obstáculo.

d) Mão de Obra

Os investidores de países desenvolvidos, sentem grande atrativo pela oferta de mão de obra mais barata, do que a de seu país de origem, devido a que isto reduz os custos dos produtos a fabricar-se na zona franca. Então, o país poderá competir no mercado internacional, com um produto de qualidade e a um preço competitivo.

e) Estabilidade Política

Um país instável com fortes pressões sociais e a tendência a desconhecer num futuro, os acordos e contratos privados e as pautas econômicas ou incentivos combinados com os investidores, definitivamente não será um país atrativo.

Pode discutir-se que está dentro da soberania de um país, variar e modificar os incentivos que outros regímenes tenham outorgado ao investimento estrangeiro, entretanto, o investidor realiza suas operações financeiras em base a critérios de estabilidade e cálculos de rentabilidade. Se considera que seus capitais correm perigo de ser nacionalizados ou de sofrer proibições de repatriação, considerará pouco atrativo fazer investimentos nesse país.

Na atualidade um dos atrativos fundamentais que buscam os investidores nos países do terceiro mundo, é a estabilidade política no país hóspede, e a segurança, que as mudanças sociais ou revolucionárias possam fazer parte das perspectivas em ditos países. Isto se explica, em que os investidores desejam a proteção dos investimentos que realizam.

Os incentivos naturais são considerados de maior importância que os incentivos artificiais, pois sem os incentivos naturais nenhuma empresa poderá funcionar. Se os incentivos naturais são de tal índole que uma

empresa não pode funcionar rentavelmente, nenhum incentivo artificial os compensará.

Em consequência, quantos maiores sejam os incentivos naturais, o país receptor poderá oferecer menos incentivos artificiais. (6)

#### 2.5.2 Incentivos Artificiais

Os incentivos artificiais de maior importância são os incentivos tributários e as concessões fiscais. Em segundo lugar e como complemento, estão a liberdade no controle de câmbio e a segurança da livre repatriação de benefícios até uma porcentagem fixa anual, ou sobre o tudo.

Por incentivos tributários se entende, à redução ou incluso a exoneração de determinados impostos, quer dizer, uma isenção parcial ou total. Nisto, os países hóspedes tem entrado em concorrência para oferecer maiores atrativos aos investidores.

O incentivo mais importante é a isenção total do imposto de renda por conceito, utilidades de exportação. Mais de 80% das zonas francas industriais oferecem este incentivo ; a

República Árabe de Egito, oferece a isenção fiscal mais prolongada, é permanente, mas tem um imposto de 1% as exportações. O Senegal, oferece isenções tributárias durante 24 anos. A mediados do decênio de 1960, Irlanda ofereceu também 25 anos de isenção fiscal, mas sem passar de 1990.

Um grande número de zonas tem isenções fiscais por períodos de 5 a 10 anos . Não existe isenção alguma , na zona de Batán (Manila) ou na de Santa Cruz em Bombay (India). Entretanto, em Batán há uma depreciação acelerada, e as perdas de exploração dos cinco primeiros anos se podem carregar às utilidades dos cinco anos seguintes.

Se ao empresário estabelecido na zona franca industrial, se lhe cobrassem todos os impostos que normalmente são cobrados, então não haveriam razões para que este se instale nela. Por outro lado, se não se cobrassem imposto de nenhum tipo, o país não estaria recebendo ingressos, portanto, deve-se procurar um ponto médio entre cobrar todos os impostos normais e não cobrar nenhum.

O primeiro incentivo fiscal é a exoneração de direitos de alfândega por um

período de tempo, para a introdução na zona franca, de tudo o que seja bens de capital (maquinaria, equipamento, etc), que terão de ser utilizados nas atividades das empresas instaladas dentro da zona.

Também deverá realizar-se, uma redução na taxa do imposto de renda e uma isenção total dos impostos ao patrimônio empresarial e à revalorização de ativos.

É muito possível, que de não existir estes benefícios tributários, os investidores seriam adversos a investir nas zonas francas. No entanto, a generosidade excessiva no outorgamento de incentivos, consideram alguns economistas , que redundam em prejuízo do país hóspede. Mas a verdade é , que se as zonas francas oferecem cada vez maiores exonerações, é pela existência da dura competição entre as diversas zonas francas , por atrair investidores.

Na verdade não existe uma fórmula ideal que permita antecipadamente, determinar a duração apropriada de uma isenção fiscal. O acerto de ter encontrado a fórmula adequada, se mede pelos resultados, quer dizer, pelo volume de investimentos em capitais e maquinaria que as

franquias numa zona conseguem atrair, pois o que se busca, é o investimento nela para criar uma indústria que faça crescer os volumes de exportação de produtos industrializados no país hóspede. (6)



- (2) O REGAN , Brendam. "Zonas francas industriales orientadas hacia la exportación". Unido , ID/WG. 185/1, Pag. 01 - 04. 24 de Junio de 1976.
- (3) INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE). " Zonas francas ". En : ICE Informativo. No. 11, Pag. 07 - 15. Lima - Perú, Noviembre de 1988.
- (4) CASTRO RAMIREZ , Jorge Federico. Algunos aspectos en torno a las zonas francas industriales. Tesis (Bachiller) Pontificia Universidad Católica del Perú. Octubre 1984, 245 pags. Cap. 03 , Pags. 35 - 38.
- (5) INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE). " Inversiones ". En : ICE Informativo. No. 10, Pags. 24 - 26. Lima - Perú.
- (6) MERCADO COMÚN INTERNACIONAL. " Zonas francas industriales : incentivos para la promoción de industrias exportadoras ". En : Mercado Común Internacional. Balmaes, 54 Barcelona 7. España, U-86, Fasc.111, 1974.

### **CAPITULO III**

### **AS ZONAS FRANCAS INDUSTRIAIS NO PERU**

### CAPÍTULO III

#### AS ZONAS FRANCAS INDUSTRIAIS NO PERU

##### 3.1 Objetivo da Zona

###### 3.1.1 Objetivo Geral

A instalação de Zonas Francas Industriais no Peru, tem como objetivo principal atenuar os problemas de produção, emprego e geração de divisas . (7)

###### 3.1.2 Objetivos Específicos

- a) Criar indústrias de exportação, utilizando como ponto de partida o emprego da infra-estrutura existente ( parques industriais ).
- b) Estimular novos investimentos na indústria, tanto do capital nacional como do estrangeiro.
- c) Facilitar o acesso as modernas técnicas industriais do estrangeiro, mediante a captação de tecnologia.
- d) Gerar emprego.

- e) Gerar um fluxo constante de divisas mediante a exportação de produtos manufaturados.
- f) Contribuir nos programas de desenvolvimento industrial de todo o país , ou de uma região determinada.
- g) Contribuir no desenvolvimento da infraestrutura existente. (7)

### 3.2 Incentivos para Investir

#### 3.2.1 Incentivos Básicos

Estes incentivos referem-se a certas condições de nosso país, que podem constituir-se em vantagens comparativas para competir com as outras zonas.

Destacam-se especialmente : a abundância e custo da mão de obra Peruana , a vantagem relativa outorgada por menores custos de energia e de transporte aéreo para certos mercados, e a quantidade e qualidade de nossa matéria prima. (8)

#### 3.2.2 Incentivos Artificiais

Estes incentivos complementam aos básicos, e seu objetivo é aumentar a competitividade da zona. Destacam :

- Regímen de liberdade cambiária .
- Liberdade para investimentos estrangeiros.

- Possibilidades de internar mercadorias no país , em forma limitada.
- Tratamento de exportações aos produtos do país.
- Regímen tributário : exoneração do imposto de renda, imposto geral às vendas (IGV), imposto seletivo ao consumo, ao patrimônio empresarial e outros.
- Livre remissão de utilidades , transferências e pagos ao exterior.
- Administração autônoma e eficiente. (8)

### 3.2.3 Sistema de incentivos Artificiais Proposto :

- Exoneração permanente dos direitos de alfândega e demais tributos aplicáveis às exportações/importações.
- Exoneração do imposto de renda , que afete os ingressos provenientes de sua atividade por período de 20 anos, atingindo esta, aos socios, acionistas ou titulares dessas empresas.
- Exoneração permanente dos impostos sobre bens e serviços, revalorização de ativos fixos, remunerações pessoais, patrimônio empresarial, e/ou outros impostos criados ou por criar-se, com exceção dos pagamentos ao seguro social e das contribuições ao SENATI e FONAVI.

- Livre exportação de utilidades e capitais estrangeiros.
- As remunerações dos trabalhadores das empresas estabelecidas nas zonas francas, estão exoneradas em forma permanente do imposto único sobre remunerações pessoais e imposto de renda.
- As empresas estabelecidas nas zonas francas gozarão de um Regimen de livre câmbio nas transações entre si ou com terceiros.
- As empresas estabelecidas nas zonas francas e os investidores estrangeiros titulares de ações ou direitos em ditas empresas, não estarão afetos ao Regimen legal de tratamento aos capitais estrangeiros.
- Não se solicitará a intervenção de agentes de alfândega para o tráfico de bens entre as zonas francas e outros países.

Complementados estes com os principais aspectos que deverão ter-se em conta, na elaboração da norma regulamentária do Regimen alfandegário especial para as zonas francas ; a continuação detalhamos o regimen tributário que poderia ser aplicado as mesmas :

- A zona franca estará isenta do pagamento de impostos, contribuições ou gravames nacionais,

departamentais, municipais ou de qualquer índole.

- Toda mercadoria , matéria prima ou produto semimanufaturado que entre na área da zona franca para ser manufaturado, ensablado ou transformado, estarão livres de pagamento dos direitos alfandegários, do imposto aos bens e serviços e demais contribuições fiscais às importações e reexportações, salvo o pagamento da taxa pelos serviços que presta a zona franca.
- As mercadorias em trânsito gozarão de completa franquia para seu reembarque. (9)

#### 3.2.4 O Imposto de Renda das sociedades : Uma Análise Comparativa.

- Taiwan : Isenção pelos primeiros 5 anos. A partir destes taxa regular do imposto de 25% .
- Coréia : Isenção pelos primeiros 5 anos. Entre 5 e 8 anos isenção do 50% do imposto. A partir do oitavo ano, aplicação da taxa regular máxima de 40% .
- Hong Kong : Não tem isenções. O imposto é de 15% sobre as utilidades.

- Singapura : Parcial pelos primeiros 5 anos. 40% sobre as utilidades a partir do sexto ano.
- Shannon : Isenção total os primeiros 15 anos ; parcial pelos 4 anos seguintes, a partir dos quais se submete ao Regímen regular com taxas entre 42,5% e 58% .
- Canada : Na existe isenção. Se aplica um imposto regular que pode chegar ao 50% da renda.
- México : Não existe isenção. Se aplica um imposto regular de 50% da renda.
- Porto Rico : Isento o 100% das utilidades pelos primeiros 10 a 17 anos , dependendo do tipo de atividade a partir destes, se aplicam as taxas regulares de sociedades.
- Panamá : Redução do 50% do imposto de renda correspondente, sem período de isenção.
- Colômbia : Não existe isenção, se aplica uma taxa até de 40% da renda neta.



- Peru : (Projeto de Lei) isenção total pelos 20 primeiros anos. Não especifica que ocorre a partir do vigésimo primeiro ano.

Como se pode observar, O Peru se encontraria entre os países de máxima liberalidade na aplicação do imposto dentro do conjunto total . (9)

### 3.3 Análise Da Localização

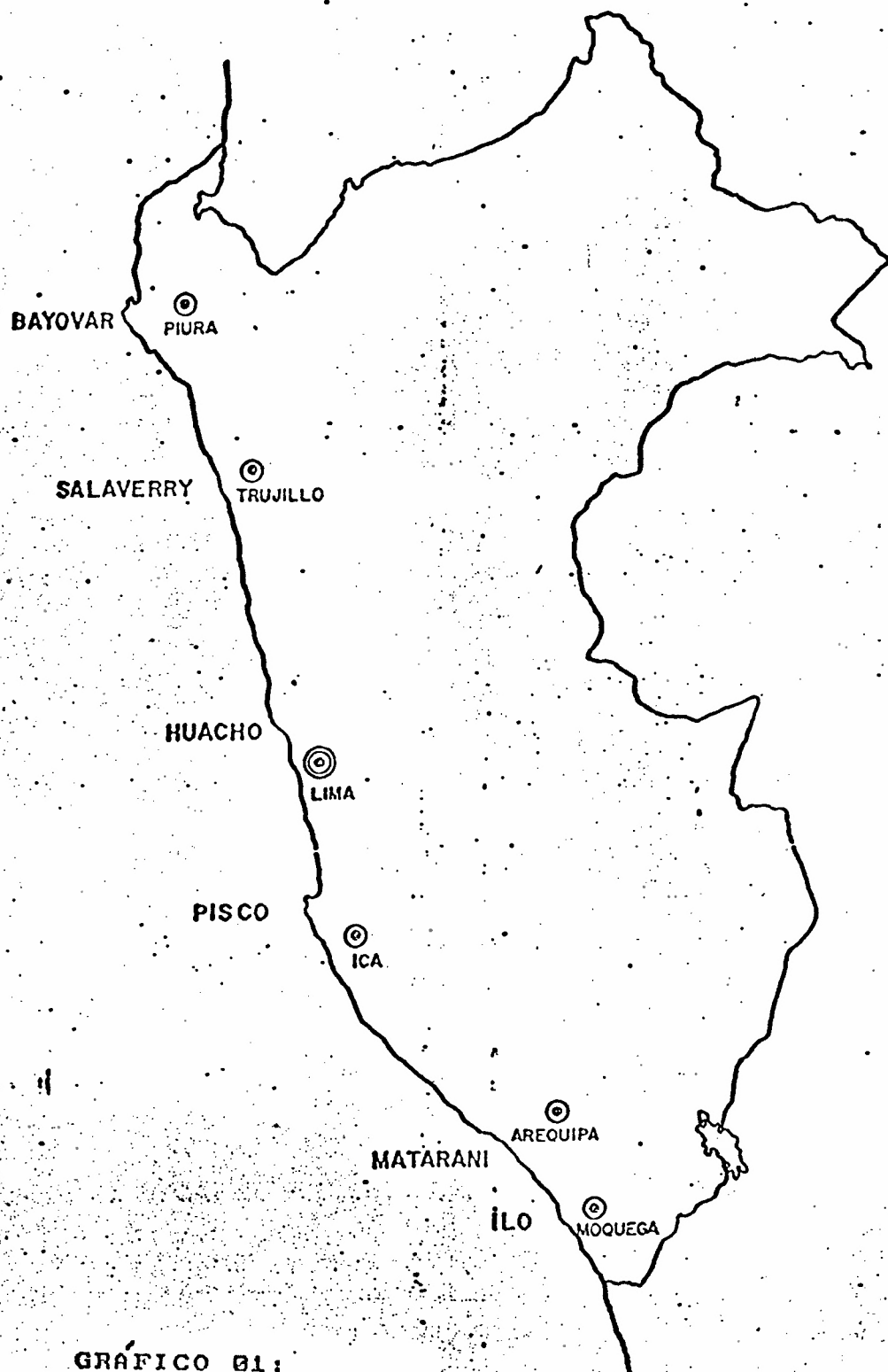
A análise de alternativas de localização de uma zona para indústrias de exportação, tem-se baseado exclusivamente nas condições de infra-estrutura existente. As alternativas selecionadas : Callao, Bayovar/Piura , Arequipa/Matarani , Moquegua/Ilo , Huacho , Pisco/San Martin e Trujillo/Salaverry , foram priorizadas atendendo aos seguintes critérios :

- Existência da infra-estrutura requerida por uma zona para indústrias de exportação (porto, parque industrial, aeroporto e equipamento urbano). Quadro 01 : Análise Comparativo das Alternativas.
- Investimentos requeridos para prover à alternativa, a infra-estrutura faltante, em caso de estar ausente ou ser deficiente.

Neste esquema as alternativas que obtiveram maior pontuação, são as seguintes : Trujillo/Salaverry e Pisco/Martin . (10)

3.3.1 Macro-localização das Cidades Propostas Para A  
Instalação de Zonas Francas : Gráfico 01.

Localização geográfica dentro do território nacional, das alternativas selecionadas para a possível instalação de zonas francas industriais. (10)



**GRÁFICO 01:**

**ALTERNATIVAS DE LOCALIZAÇÃO  
DE ZONAS FRANCAS INDUSTRIAIS.**

FONTE	MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO.
	DIRECCION GENERAL DE INDUSTRIAS
	OFICINA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL.

### 3.3.2 Quadro de Análise das Alternativas de localização

Quadro 01 : Neste quadro apresenta-se, a análise comparativa dos pontos fortes e fracos que possuem cada uma das alternativas de localização, em função a : porto, estradas, ferrovias, aeroporto, energia, equipamento , água , reserva de áreas , comunicações , equipamento urbano , e expectativas. (10)

QUADRO 01 .- ANALISE COMPARATIVO DAS CIDADES : PONTOS FORTES E FRACOS

ALTERNATIVAS	PORTO	ESTRADAS	FERROVIAS	AEROPORTO	ENERGIA	AGUA	RESERVA DE AGUAS	COMUNICACOES	EQUIPAM. URBANO	EXPECTATIVAS
RAYOVAR	A nível de estudo.	Piura - RayoVAR.	s/dados	s/dados	s/dados	s/dado	De acordo a plano urbano.	s/dados	Estudo plano urbano.	Constitue um polo de desenvolvimento a longo prazo.
TRUJILLO SALAUERRY	Terminal Marítimo importante. Utiliza 50% de sua capacidade.	Em licitação. Salauerry - Parque industrial de Trujillo. ( 21 km. )	s/dados	Huancho - ( internacional Jets ).	Interconexão. Mantare - Cañon del Pato.	De sub solo. população 800 tn capacidade.	Terras sem cultivar: 1500 has. Parque ind. Trujillo : 100 Has.	Central PRX. 10000 linhas.	Aprox. 100 moradias no Parque ind. Hospital Universidades. Colegios.	Constitue um centro comercial de Lima metropolitana.
HUACHO	Em estudo. terminal marítimo como complemento ao do Callao.	Em estudo. Huachón - Yauyachan. Complementaria a estrada central.	Não tem	Não tem	Interconexão. Mantare - Cañon del Pato.	Boa disponibilidade.	Terras não cultivadas sem limite a 5 km.	Central manual PRX. 4500 linhas.	Carencia de moradias. Hospital. Universidade. Colegios.	Constitue um centro de desenvolvimento de Lima metropolitana.
FISCO SAN MARTIN	Terminal Marítimo importante. Utiliza 30% de sua capacidade.	Pisco - San Martin	EM PROJETO Huancayo - Pto. San Martin.	Grupo aéreo No 9. FAP. (internacional Jets ).	300 Mw. a 220 kw.	De sub solo. população 8000 tns. capacidade.	Terras sem cultivar 8400 Has.	Central manual 600 linhas. PRX 3900 linhas.	Carece de moradias. Hospital. Colegios.	"
AREQUIPA MATARANI	Terminal Marítimo importante. reparado e ampliado.	Arequipa - Matarani.	Arequipa - Matarani.	Principal DC-3.	s/dados	s/dado	Terras sem cultivar fora do terminal marítimo	Central manual de 61 linhas.	"	"
MOQUEGUA ILO	T. Marítimo importante. utilização 20 %.	Moquegua - Ilo. Toquepala - Ilo.	Moquegua - Ilo. Toquepala - Ilo.	Principal DC-3.	s/dados	Escarpa.	" (El Tablazo ).	Central automática de 600 linhas.	"	"

\* Problema de grandes quantidades de areia no porto.

Solução :

- Dragado de 3,5' de metros cúbicos de areia.
- Duração dos trabalhos : 3 meses.
- Financiamento : Governo Holandês.

DADOS	MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO	
	DIRECCION GENERAL DE INDUSTRIAS	
	OFICINA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL	
DATA	Oct. 1969.	LIMA - PERU

### 3.3.3 Planos de Localização das Zonas Francas

#### Planos 1, 2, 3, 4, 5 e 6.

Estes planos referen-se à localização das zonas francas industriais, dentro de algumas cidades selecionadas como alternativas de localização, assim como também o plano de seus terminais marítimos e/ou parque industrial :

Plano 01 : Terminal Marítimo de Huacho.

Plano 02 : Terminal Marítimo de San Martin - Plano Geral.

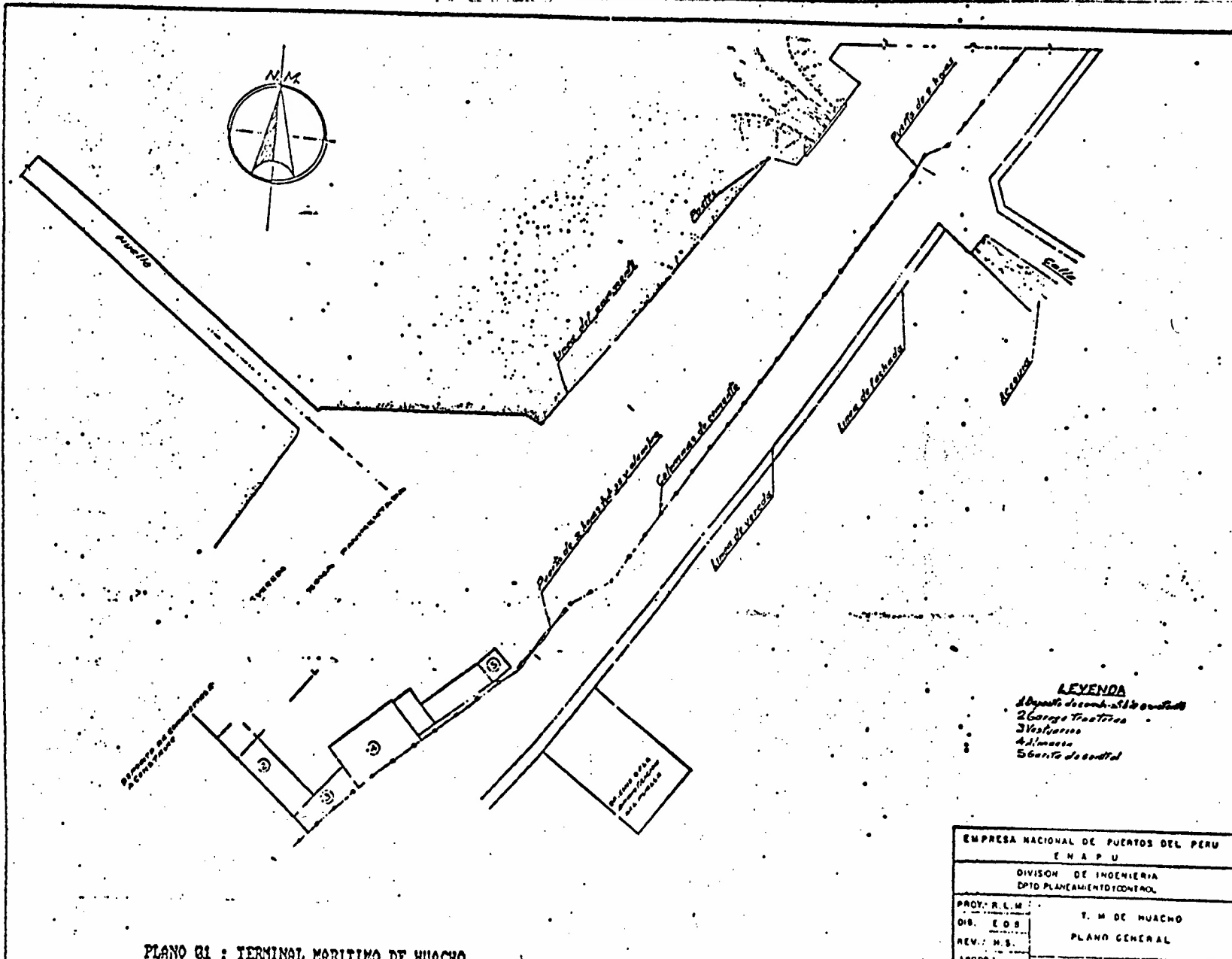
Plano 03 : Plano Reserva Industrial Pisco - Paracas. (Plano Perimétrico).

Plano 04 : Plano da Cidade de Trujillo com localização de uma possível zona franca.

Plano 05 : Plano Terminal Marítimo de Salaverry.

Plano 06 : Plano Parque Industrial de Trujillo.

(10)

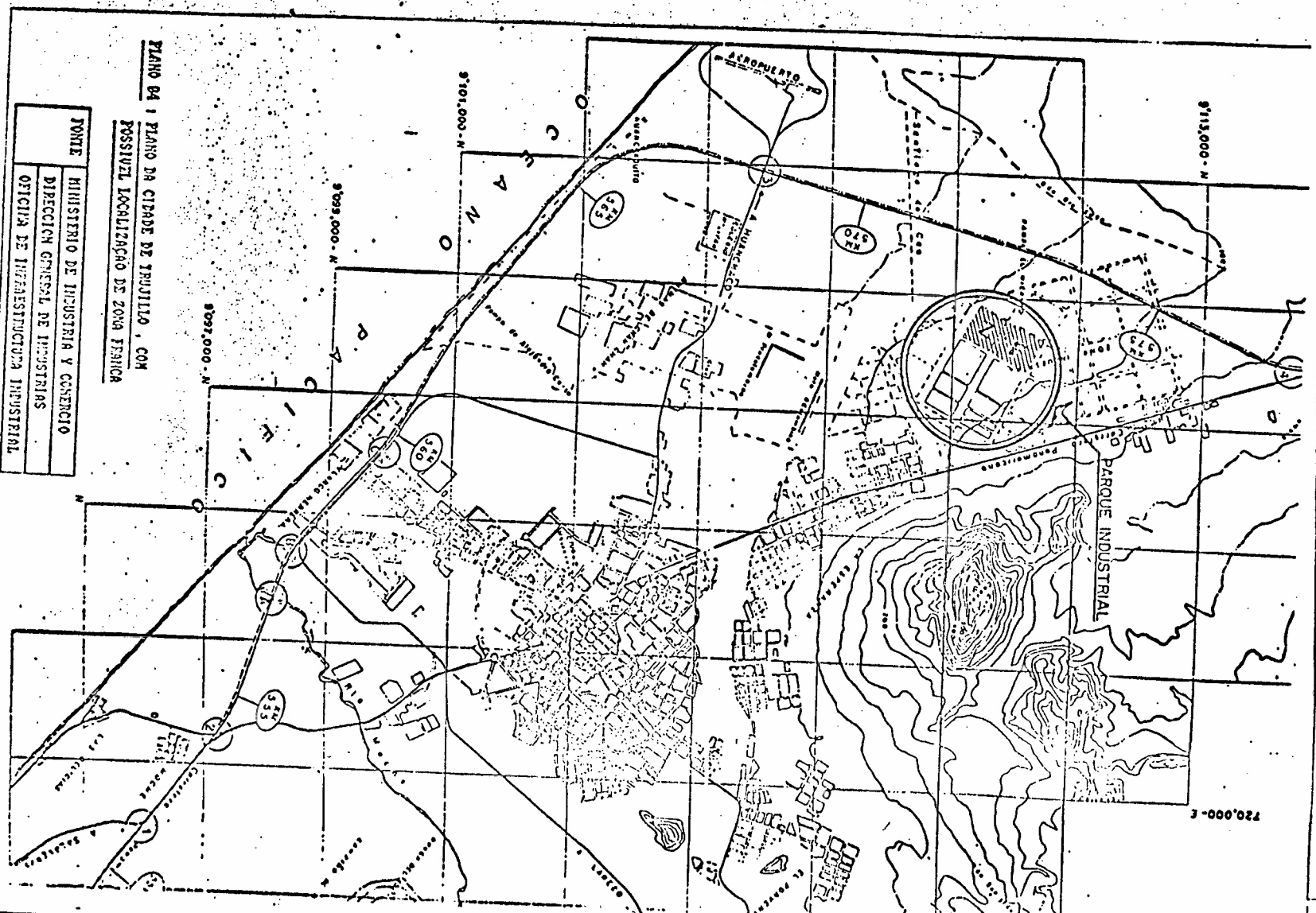


PLANO G1 : TERMINAL MARITIMO DE HUACHO



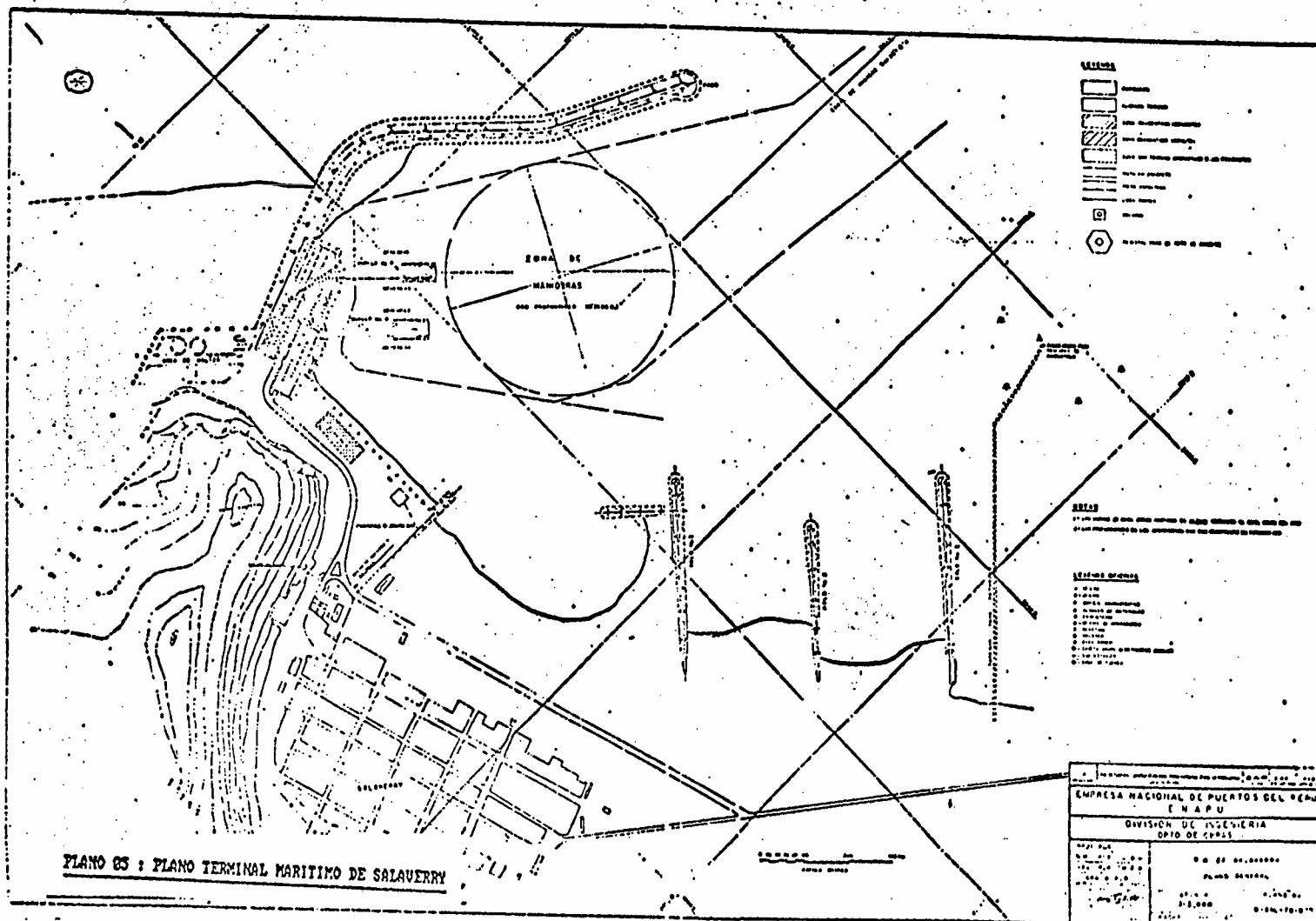


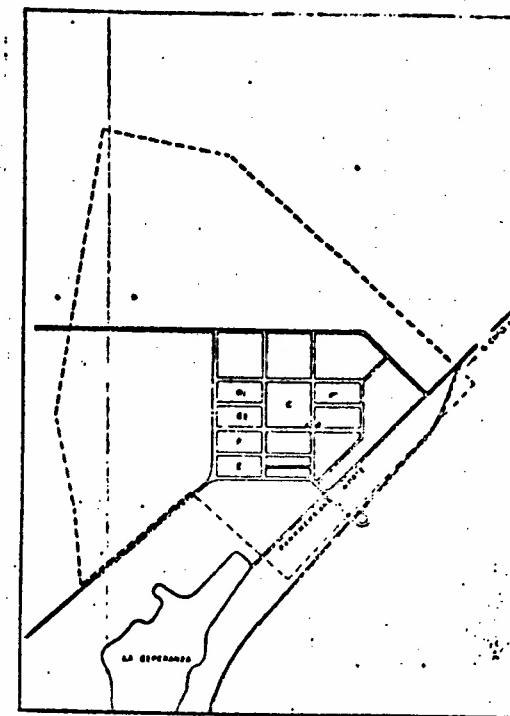
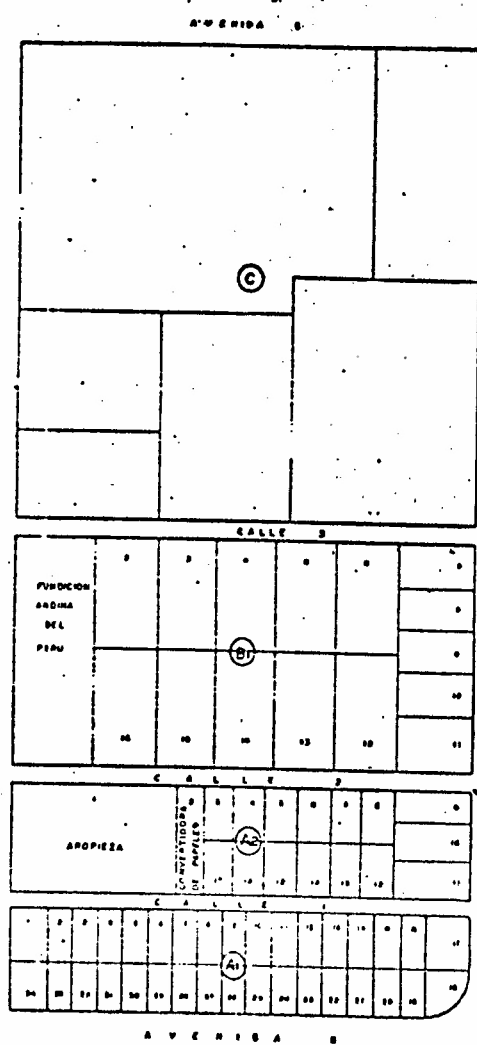
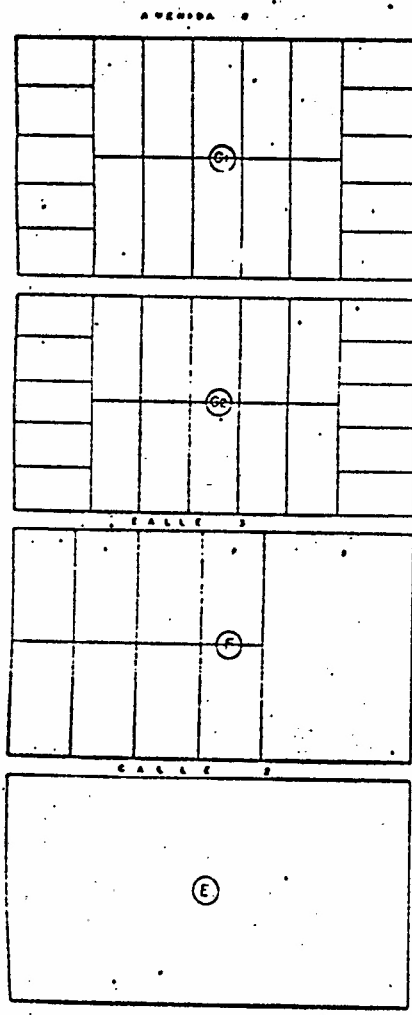




PLANO 04 : PLANO DA CIDADE DE TRUJILLO , COM  
POSSIVEL LOCALIZAÇÃO DE ZONA FRANCA

<p><b>PONTE</b></p> <p><b>MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO</b></p> <p><b>DIRECCION GENERAL DE INDUSTRIAS</b></p> <p><b>OFICINA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL</b></p>
--





# PARQUE INDUSTRIAL DE TRUJILLO

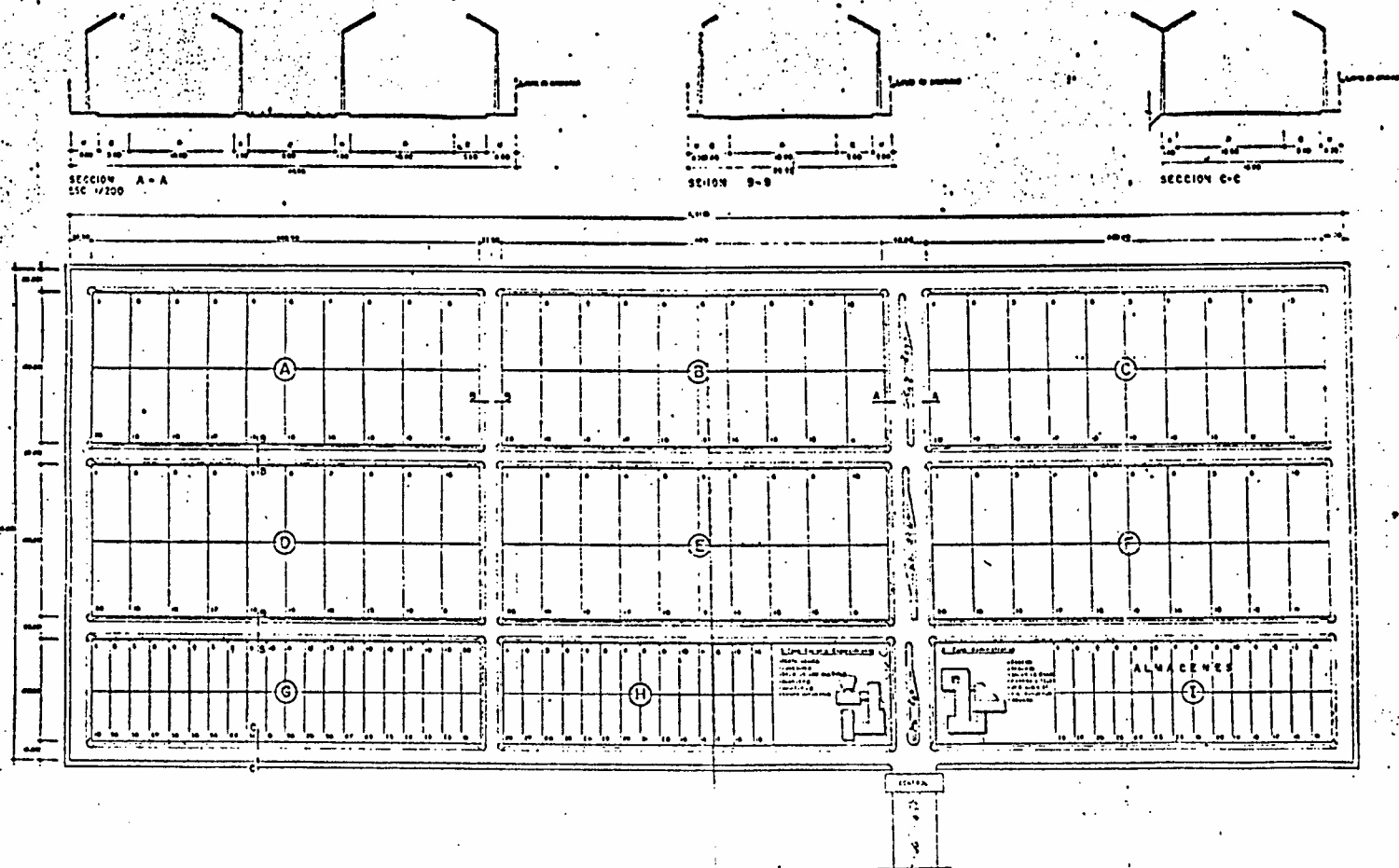
EMPRESA DE AGUAS Y SANEAMIENTO DE TRUJILLO	
SECTOR DE AGUAS Y SANEAMIENTO	
PLAN:	07
LOCALIZACION:	07
NO. STAGE:	07
PROYECTO:	07
PARQUE INDUSTRIAL:	07
FECHA: 07/07/07	

#### 3.3.4 Esquema - Proposta para uma Zona Franca Industrial

Esquematisação proposta, das instalações físicas de uma possível Zona Franca Industrial.

(10)





ESQUEMA : PROPOSTA PARA UMA ZONA FRANCA INDUSTRIAL.  
EC. 1/2023

- (7) FORTI MARTINEZ , Bruno Martin . Proposta de Dissertação  
EAESP da Fundação " Getúlio Vargas ". São Paulo -  
Brasil . Novembro de 1991 . pag. 03.
- (8) MERCADO COMUM INTERNACIONAL. Zonas francas industria-  
les : incentivos para la promoción de indústrias  
exportadoras. Em : Mercado Común Internacional,  
Balme, 54 Barcelona 7 , España , U-86, Fasc. 111 ,  
1974.
- (9) LOUIS BERGER INTERNATIONAL. Zonas francas industriales  
en el Perú - Estudio de Prefectibilidad. INC. Orange,  
NJ. Octubre, 1981. Cap. 08 , Pag. 22-28.
- (10) QUIGLEY, Paul. " Planificación material de zonas fran-  
cas industriales ". Unido. LD/wg. 185/3, 17 de Julio  
de 1974. Pag. 01-31.
- (10) MINISTERIO DE INDÚSTRIA Y TURISMO. DIRECCIÓN GENERAL DE  
INDUSTRIAS. Oficina de infraestructura industrial.  
Lima - Perú.

#### **CAPITULO IV**

#### **COMERCIALIZAÇÃO DE PARQUES INDUSTRIAIS E ZONAS LIVRES**



## CAPITULO IV

### COMERCIALIZAÇÃO DE PARQUES INDUSTRIAIS E ZONAS LIVRES

#### 4.1 Características do " Produto " Parque Industrial ou Zona Livre.

A definição do produto " lote de parque industrial " ou " lote de zona livre ", deve indicar claramente as características de um lote individual, os diferentes serviços e incentivos disponíveis para o investidor/empresário. (11)

##### 4.1.1 Características do Lugar

A descrição do parque industrial, geralmente começa com sua localização em relação ao resto da cidade ou região. Isto inclui, digamos para cidade Alfa, dois aspectos : um resumo breve das características da cidade e uma caracterização do parque dentro da cidade.

O primeiro aspecto relaciona-se com : dados físicos ( localização geográfica, clima,

paisagem), dados políticos ( tamanho e estrutura política do país, idioma oficial, legislação básica existente, particularmente referente a investimentos e impostos ) , dados econômicos ( população, recursos naturais, grau de desenvolvimento de setores econômicos como agricultura, mineração, indústria e serviços , infra-estrutura de transportes e serviços públicos, comércio ) e tendências recentes de desenvolvimento, mais o potencial de crescimento futuro da cidade.

O segundo aspecto deve informar ao inversionista potencial sobre a localização exata do parque dentro da cidade, as distâncias ao porto, aeroporto, estação ferroviária, estradas principais, outras áreas industriais, comerciais, bancos, municipalidade, zonas de residência de trabalhadores potenciais, institutos de capacitação e outras agências importantes.

Todos estes dados - acompanhados de quadros sinóticos e mapas simples, mas informativos, para referência rápida - deveriam proporcionar suficiente informação de fundo ao inversionista nacional e estrangeiro.

O próximo passo consiste em fornecer um plano da disposição do parque, indicando seu fracionamento : área de fábricas ( lotes individuais ), área administrativa ( lotes e edifícios de serviços ), área de transportes e serviços públicos e área verde. Este plano deveria mostrar em detalhe, não unicamente as características físicas internas do parque industrial, mas também seus acessos de transporte e serviços públicos.

Outro passo para maiores detalhes, será a informação sobre lotes individuais disponíveis : tamanho em  $m^2$  , forma dos lotes, capacidade de carga do solo, drenagem, água, esgoto, eletricidade, conexões de gás disponíveis no limite da propriedade, largura do caminho adjacente ao lote, regulamentações sobre poluição, regulamentos de edificação para desenvolver lotes individuais, e regulamento interno do parque. Também devem dar-se indicações sobre serviços como iluminação de ruas, cercado do parque, prestação de um serviço de segurança, etc.

Os dados físicos do "produto" serão completados logo por preços : preços de venda,

tarifas de arrendamento ou de aluguel para lotes em UM (unidades monetárias)/m<sup>2</sup> ( incluindo uma percentagem para aumentos eventuais no correr dos anos ), tarifas atualmente válidas das companhias de serviços públicos, como também os preços para os serviços faturáveis da entidade do parque. Ademais devem especificar-se os serviços sem cargo de dita entidade e os incentivos gerais disponíveis para ocupantes do parque. (11)

#### 4.1.2 Serviços de Apoio à Produção

Além de oferecer lotes industriais bem desenvolvidos, a entidade de parque industrial poderá ajudar ao empresário com uma série de serviços relacionados com investimentos ou produção :

- Provisão de edifícios de fábricas modelo, ou fábricas construídas especialmente.
- Provisão de centros de serviço (produção de partes especiais e ou pequenas séries, disponibilidade de certas máquinas e de mão de obra especializada).
- Provisão de capacitação técnica ( de curta duração).

- Provisão de oficinas de manutenção e de reparação ( por exemplo, eletricitas, encanadores, mecânicos ).
- Provisão de depósitos para maquinaria e equipamento.
- Provisão de comércios para materiais auxiliares ( por exemplo, óleos, graxas, solventes ).
- Provisão de serviços de remoção de desperdícios.

À parte dos serviços de capacitação - pelos quais normalmente se cobra uma contribuição nominal - estes serviços se oferecem sobre a base de preços de custo. Por tanto, a entidade do parque deve indicar preços para suas prestações. Os diferentes tipos de edifícios de fábrica, poderiam-se oferecer para venda ou aluguel em  $UM/m^2$  ou  $UM/m^3$ .

Os serviços de manutenção ou reparação podem cotizar-se em  $UM/h$ . O mesmo poderia-se aplicar a todos os trabalhos a realizar-se pelo centro de serviços.

O aluguel de espaços de depósitos normalmente se calcula em  $UM/m^2$  por mês.

Em todo caso, deveria fazer-se compreender ao ocupante potencial do parque , que a disponibilidade destes serviços reduzirá seu próprio custo de inversão, e eventualmente até parte de seu custo de operação. (11)

#### 4.1.3 Outros Serviços Físicos

Um grupo diferente de serviços, oferecidos eventualmente pela mesma entidade do parque industrial ou por empresas especializadas, poderia abarcar :

- Provisão de depósito.
- Provisão de espaço de exibição.
- Provisão de salas para conferências, seminários e reuniões.
- Provisão de serviços bancários e de seguros.
- Provisão de restaurantes e lanchonetes.
- Provisão de comércio a varejo ( por exemplo : material para escritórios, incluindo móveis, papelaria,etc.).
- Provisão de um ambulatório de pronto socorro.
- Provisão de estação de ônibus com tráfico de linhas entre o parque e os bairros de moradia dos trabalhadores.
- Provisão de serviços de expedição e de transporte.

Quando a entidade do parque oferecer seu "produto", deve destacar em detalhe, as características destes serviços para sua venda ou aluguel. Usualmente, quando os espaços são alugados pela entidade do parque, poderiam esperar-se preços de custo (em  $\text{Um/m}^2$  por hora, dia, semana ou mês). Os bancos e seguros, as companhias de transporte, os restaurantes e negócios, cobrarão seus serviços a preços de mercado. Os serviços ambulatoriais de socorro poderiam ser subsidiados. As tarifas de serviços de ônibus, se guiarão pelas dos serviços públicos ou por preços de mercado, quando sejam operados por companhias privadas. (11)

#### 4.1.4 Serviços de assessoramento

Os serviços de assessoramento, são um serviço adicional da entidade do parque para os ocupantes do mesmo durante a etapa de planejamento, implantação e ou operação de suas empresas no parque. Quando tais serviços são parte de um programa de promoção industrial do governo, poderiam prestar-se livres de encargo. Tal assistência poderia ser de grande interesse e necessidade, especialmente para pequenos e médios empresários. Outra vez, portanto, a agência do

parque ao definir seu "produto," deveria colocar ênfase nos serviços específicos, que se darão aos ocupantes do parque.

Durante a etapa de planejamento, tais serviços poderiam incluir o fornecimento de dados técnicos e econômicos, necessários para o investidor, ajudá-los na avaliação de seu projeto, por meio de um projeto de viabilidade, e apoiá-los para obter o capital requerido baixo condições aceitáveis.

Durante a etapa de implantação, o ênfase principal de uma eventual assistência ao investidor, poderia abarcar a seleção de empresas construtoras e fornecedoras, participação na colocação de pedidos e na adjudicação de contratos, valorização de construções, maquinaria e ferramentas, de material recebido, como também poderá assessorar na contratação de pessoal.

Durante a etapa de operação das empresas do parque, os serviços de assessoramento técnico, poderiam compreender medidas para aumentar a produtividade (melhoras do processo de produção e do rendimento), planejamento da distribuição de



peçoal, assistência na seleção de materiais, ferramentas e maquinaria, ajuda na manutenção de máquinas e ferramentas, estabelecimento e melhora do controle de qualidade ou medidas similares.

Os serviços de assessoramento econômico poderiam começar, discutindo a organização e controle com a gerência da respectiva empresa do parque ; poderiam ser complementados com ajuda nos setores de vendas, compras, pessoal e finanças. Outro campo de assessoramento técnico-econômico poderia ser o desenvolvimento de produtos. (11)

#### 4.1.5 Serviços Institucionais

Isto implica ajuda na preparação de solicitudes para as autoridades, e a assistência a inversionistas do parque, em suas negociações com as autoridades.

Tal ajuda e requerida muito freqüentemente por parte de empresários, para obter a permissão da utilização da terra, edificação, para a remoção de estorvos , e outras aprovações locais ; assim como também, as aprovações que poderiam ser necessárias por parte de organismos do governo central (por exemplo,

aprovação pela junta de investimentos e as autoridades trabalhistas e sanitárias). Finalmente , a gerência poderia dar assistência, por meio dos membros do seu pessoal, para resolver problemas de impostos, problemas de importação/exportação, e problemas conectados ao estabelecimento de empresas conjuntas.

O fornecimento bem sucedido destes serviços institucionais, depende fortemente do apoio prestado à gerência do parque, por parte dos funcionários das autoridades governamentais. Desde que a ajuda eficiente para a solução rápida de questões institucionais, é muito importante para muitos investidores ao tomar uma decisão sobre a localização ; se requer uma boa cooperação entre a gerência do parque e os organismos governamentais. (11)

#### 4.1.6 Características Específicas de Zonas Livres

Em princípio as zonas livres se caracterizam pelos mesmos critérios que um parque industrial. A diferença importante é que tem por objetivo atrair investidores estrangeiros, utilizando incentivos preferenciais especiais. A zona livre industrial constitui uma enclave de fabricação, onde matérias primas e/ou

intermediárias podem ser introduzidas livres de direitos aduaneiros , e os produtos terminados podem exportar-se livres de direitos. Isto revela sem dúvida que o "produto" zona livre, deve ter propriedades adicionais, por exemplo, incentivos/preferências se tiver que ser vendido com êxito a investidores.

Além das qualidades do produto já descritas para parques industriais ; uma zona livre e o país que a promove, poderiam oferecer os seguintes incentivos/preferências, de cuja atratividade devem convencer-se os investidores estrangeiros potenciais :

- Atitude positiva aos investimentos estrangeiros, como também estabilidade política e econômica.
- Garantia para a segurança dos investimentos estrangeiros, contra a nacionalização.
- Garantia de liberdade de restrições a propriedade , e de não interferência de terceiros nas relações laborais.
- Garantia de livre repatriação de ganhos e capitais.
- Liberdade e flexibilidade das transações cambiais.

- Isenção de impostos aos réditos, impostos a transferência de dividendos, direitos aduaneiros e outros impostos que aumentam o custo do produto no mercado mundial, sem agregar valor inerente ao produto.
- Flexibilidade e eficiência em operações de importação/exportação.
- Provisão de doações para capital fixo e/ou capital de trabalho e para a capacitação de trabalhadores.

O problema para uma zona livre ou para a autoridade/entidade responsável de promover investimentos estrangeiros, reside em estabelecer o nível adequado de incentivos, como liberação de impostos, garantias cambiais, subvenções em dinheiro ou outros alicientes.

O "produto" zona livre deveria ser simples e definir claramente as regras de jogo, sob as quais pode operar o investidor. À parte das conveniências e vantagens, deveria indicar-se que tipo de empresas são elegíveis para a zona livre. Ademais, o procedimento para a atenção de solicitudes de investidores estrangeiros, deveria especificar-se claramente. Isto poderia requerer por exemplo, a operação de um "escritório de

serviço de trâmite único ", organizado conjuntamente com a Junta de investimentos Estrangeiros, e atendido por representantes das várias entidades governamentais pertinentes, como os ministérios de finanças, comércio e Indústria, Justiça e a Direção de Alfândega. (11)

#### 4.2 Posição Inicial Para A Comercialização

##### 4.2.1 Fatores Internos

O fator interno principal é o tipo de produto, ou seja, a terra industrial oferecida com serviços, em comparação com outros lotes industriais que poderiam estar disponíveis na mesma cidade ou região. A entidade do parque deve destacar, quais são os Fatores e/ou critérios mais importantes, que significam uma vantagem sobre outras alternativas fora do parque.

Outro fator interno igualmente importante, é a disponibilidade de pessoal, equipamento, e meios financeiros para atividades de vendas diretas. A organização legal da entidade do parque poderia ser também, um fator que influa nas decisões de comercialização. (11)

#### 4.2.2 Fatores Externos

Um fator externo importante para a comercialização de lotes do parque industrial é , a evolução da demanda de terra industrial habilitada. Esta demanda está influenciada principalmente pela tendência de desenvolvimento no setor industrial, que conduz a uma expansão ou diversificação de unidades existentes e ao estabelecimento de empresas novas. Tal tendência depende outra vez do desenvolvimento geral do país, quer dizer, crescimento da população e crescimento do poder aquisitivo.

A demanda de terra industrial também poderia estar influenciada numa cidade determinada, por atos netamente administrativos, por exemplo, eliminação de bairros pobres de certas regiões ou a imposição estrita das leis contra poluição, dispondo que empresas novas com odores, ruídos, fumaça ou outros incômodos ambientais podem estabelecer-se unicamente em parques industriais.

Estes Fatores, muito mais que os Fatores internos, conferem um grau considerável de insegurança para a comercialização do "produto" parque industrial. (11)

#### 4.3 Meta e Estratégia de Comercialização

A meta de comercialização para um parque industrial ou uma zona livre é de definição muito simples : vender, arrendar ou alugar os lotes do parque, a tarifas determinadas e dentro de um período dado. A determinação de uma estratégia razoável de instrumentos aptos para atrair inversionistas e de recursos necessários para alcançar realmente a meta, não é tão fácil. (11)

##### 4.3.1 Determinação de Grupos Interessados

A determinação de prováveis investidores para estabelecer uma empresa no parque industrial, começará dos resultados expostos na análise de investimentos do estudo de viabilidade. O mesmo se aplica ao projeto de zona livre, se bem a identificação de investidores potenciais é muito mais difícil neste caso.

Para uma certa cidade , podemos chamá-la cidade Alfa, uma estratégia de comercialização para atrair e ganhar empresários industriais, poderia compreender três grupos diferentes de ocupantes :

- Devem ganhar-se para o parque, aqueles investidores que já tem a intenção de radicar-se em cidade Alfa.
- Devem convencer-se a aqueles empresários locais de cidade Alfa, que desejem estabelecer-se em alguma parte da cidade ou região, mas que ainda não se decidiram a favor de uma localização determinada.
- Finalmente, existe um terceiro grupo de inversionistas estrangeiros interessados em estabelecer uma operação conjunta no país.

À parte dos grupos interessados até aqui mencionados, o "produto" deve fazer-se conhecer a todas as instituições que normalmente são contactadas por empresários novos, como são, a Junta de Investimentos, autoridades governamentais e os Bancos.

A entidade do parque deve tratar de alcançar todos estes grupos, a custos razoáveis. Para este fim devem determinar-se as medidas mais adequadas.



#### 4.3.2 Medidas para Atrair Investidores Locais ao Parque

Como já indicamos, investidores nacionais poderiam ser pessoas que :

- (A) Tem planos para estabelecer uma empresa na cidade Alfa, mas ainda não adquiriram terra.
- (B) Tem planos para estabelecer uma empresa em alguma parte da cidade ou região.
- (C) Se interessam em estabelecer uma empresa em alguma parte do país.

Para os três grupos deve desenvolver-se um procedimento uniforme, para atraí-los ao parque da cidade Alfa :

- (1) Material de informação sobre o "produto" deve ser reunido e condensado num folheto atrativo sobre o parque da cidade Alfa.
- (2) Deve ser concebido e imprimido, um formulário de solicitação para ocupantes potenciais.
- (3) Deve confeccionar-se uma lista de ocupantes potenciais, em base à informação disponível sobre os grupos (A) e (B).
- (4) Deve preparar-se uma lista de prioridades para os contatos necessários com investidores potenciais.

- (5) Deve preparar-se o conceito escrito e verbal para um breve primeiro contato pessoal com ocupantes potenciais, e para medidas de seguimento posterior.

Com o grupo (C) pode normalmente estabelecer-se contato, mediante ajuda de outras instituições. Portanto, deve pedir-se a tais instituições ( aquelas, as que normalmente se aproximam novos investidores locais ou empresários que desejam estabelecer uma fábrica adicional fora do seu lugar atual ) que assistam a entidade do parque. Tal assistência poderia consistir na distribuição de folhetos do parque e solicitações aos interessados ; e fornecer à entidade do parque os endereços e a maior quantidade possível de informações sobre tais investidores. De novo, seguirão os passos quatro e cinco, como descrito acima. (11)

#### 4.3.3 Medidas para Atrair Investidores Estrangeiros ao Parque.

Investidores estrangeiros poderiam ser pessoas ou companhias que :

- (1) Desejem estabelecer uma empresa estrangeira no país, totalmente própria.

- (2) Desejem estabelecer uma companhia no país, como empresa mista ( nacional/estrangeira).

Novamente, uma maneira conveniente de aproximação parece ser o estabelecimento de um contato indireto, com a ajuda de outras instituições, tais como, a Junta de Investimentos estrangeiros por exemplo. Estes organismos poderiam distribuir folhetos do parque e formulários de solicitação, poderiam também fornecer à entidade do parque os endereços de tais investidores.

Depois de identificar possíveis investidores , deve estabelecer-se um primeiro contato por es-crito e Deve desenvolver-se um modelo para ativi-dades de seguimento posterior. (11)

#### 4.3.4 Medidas para Atrair Investidores Estrangeiros a uma Zona Livre

Empresários estrangeiros, que investem numa zona livre , normalmente examinarão um número de alternativas. Será importante então para a zona franca da cidade Alfa, atrair sua atenção de alguma maneira e figurar em sua lista.

Em princípio existe um elemento ativo e passivo de promoção. Prevalece o caso de comercialização passiva, quando uma companhia estrangeira estabelece contato com a junta de Investimentos Estrangeiros ou a autoridade governamental respectiva, as quais dão a informação pertinente sobre a zona livre da cidade Alfa.

Podemos falar de comercialização ativa, quando a zona livre da cidade Alfa por meio dos respectivos organismos governamentais ou privados em países industriais importantes, se aproximam a potenciais empresas investidoras.

Em cada caso, devem imprimir-se e distribuir-se os respectivos folhetos informativos, e os formulários de solicitação para a zona franca da cidade Alfa.

Uma valoração dos folhetos informativos como medida para atrair investidores estrangeiros a suas respectivas zonas francas, publicada por quatro países do Oriente, revela as seguintes características promocionais :

- Indonésia

- Isenção do imposto aos réditos por 5 anos; possuem reduções de impostos sobre vendas e mercadorias.
  - Não existem direitos alfandegários sobre maquinaria, equipamento ou matérias primas.
  - Estão disponíveis empréstimos a longo prazo para construção de fábricas.
  - Se oferecem terrenos desenvolvidos , como lugares para edificação.
  - Existe subministro de serviços públicos e facilidades de armazenamento.
  - Não estão disponíveis , disposições que definam o grau permitido de repatriação de ganhos e capital investido.
- 
- Coréia
    - Os impostos gerais sobre empresas e os impostos sobre dividendos, estão suspensos durante 5 anos e reduzidos a 50% por outros três anos.
    - Os impostos comerciais sobre exportação , os direitos de importação sobre bens de capital e matérias primas, os impostos aos réditos sobre salários e soldos estrangeiros , estão totalmente isentos.

- A transferência de ganhos e dividendos , está garantida desde o primeiro ano , e a repatriação de capital desde o terceiro ano.
- Fábricas modelo , e lugares para fábricas estão disponíveis para arrendamento.
- Estão disponíveis serviços públicos e serviços auxiliares.

- Malásia

- Como incentivo fiscal está disponível, a completa isenção dos impostos, num período de 2 a 8 anos .
- Isenção total de direitos alfandegários sobre máquinas e matérias primas.
- É possível a livre repatriação de capital, ganhos e dividendos .
- Não tem controle monetário.
- Estão disponíveis , fábricas totalmente construídas e lugares desenvolvidos.
- Convênios de garantia para investimentos estrangeiros, tem sido assinados em vários países.

- Filipinas

- A importação de maquinaria, equipamentos e matéria prima, estão livres de direitos alfandegários e de impostos.

- Existe isenção do pagamento de impostos de exportação.
- Não existe nenhuma isenção geral de impostos aos réditos, mas existe um alívio por meio do transpasso acumulativo de perdas de operação ocorrida durante os primeiros 5 anos, e mediante uma depreciação acelerada do ativo fixo.
- A repatriação total de investimentos e transferência de ganhos e dividendo é possível.
- Se dá uma adjudicação preferencial de divisas estrangeiras, possuem serviços de financiamentos de capital, e medidas para o fomento das exportações.
- Fábricas modelo e lugares com serviços, estão disponíveis para arrendamento.
- serviços públicos a tarifas baixas e moradias de baixo custo para trabalhadores, estão disponíveis. (11)

#### 4.3.5 Pessoal e Facilidades para executar as medidas

Em base as atividades de comercialização necessárias, até que todos os lotes do parque industrial da cidade Alfa sejam vendidos, arrendados ou alugados, deverá determinar-se, quantas pessoas e de que qualificação, serão necessárias.

Se o parque industrial da cidade Alfa, que nos serve de exemplo, tem 100 lotes para vender durante um período de 4 anos, poderiam ser suficientes um gerente de comercialização, dois assistentes, um empregado de escritório e uma secretária. Poderia necessitar-se apoio externo para preparar e imprimir material informativo sobre o parque.

O gerente de comercialização deveria ser um profissional com vários anos de experiência em vendas, preferentemente na venda de bens imóveis ou de bens de capital. Suas funções principais serão: o desenvolvimento de uma estratégia de vendas, a concepção e realização de medidas individuais para atrair e ganhar ocupantes para o parque, a organização de um serviço informativo integral para solicitantes do parque, a assistência aos solicitantes do parque em todos os contatos e negociações necessários com autoridades fora do parque, a preparação de contatos permanentes de vendas com empresas industriais, bancos, associações industriais e autoridades governamentais, e a direção dos seus colaboradores, incluindo seu recrutamento e capacitação. (11)



#### 4.3.6 Plano Cronológico e Projeção de Custos

Todas as atividades de comercialização dentro do escritório central , devem ser explicitadas dentro de um marco geral para todo o período de vendas. Devem elaborar-se planos de atividade anual, baseados nos objetivos de vendas anuais. Devem estabelecer-se planos ainda mais detalhados de atividade bi-mensal. Estes planos, contendo as atividades principais do pessoal de comercialização do parque industrial, devem ser estreitamente controlados para permitir a comparação das metas previstas e alcançadas, como também medidas corretivas quando e onde forem necessárias.

Os custos de operação e investimento de todas as atividades de comercialização, devem ser agrupadas num orçamento, e submetidas ao Gerente Geral do parque para sua aprovação. Terá uma projeção de custo total para todo o período de comercialização, assim como também, um orçamento anual detalhado. (11)

#### 4.4 Execução de Atividades de Comercialização

Depois de haver-se desenvolvido, discutido e aprovado as medidas de comercialização com a gerência

geral, estas serão executadas. São necessários contatos diretos e indiretos com ocupantes potenciais do parque industrial ou zonas livre, tanto localmente como no estrangeiro. A extensão e intensidade de tais atividades de trabalho, dependem certamente do tamanho e tipo do parque industrial em venda.

Portanto, de aqui em diante serão descritas só as possíveis medidas de comercialização. (11)

#### 4.4.1 Contatos Diretos

A proximidade direta a ocupantes do parque, depende da decisão destes, respeito à localização de suas novas empresas.

Os investidores, que já tem planos para estabelecer uma empresa na cidade Alfa, mas ainda não compraram a terra, deveriam ser contatados diretamente pelo gerente de comercialização do parque. Lhes explicará as vantagens de estabelecer sua empresa no parque, e fornecerá informação impressa sobre as características do parque (folhetos, formulários de solicitação). Tal contato sempre deveria ser pessoal. Este primeiro contato será estabelecido no escritório do interessado. Quando os resultados são positivos, as próximas discussões deveriam ter lugar no parque, para fazer conhecer ao

inversionista as características físicas do mesmo. Em base a suas necessidades de terra, será sugerido o lote conveniente. Será discutido, que tipo de lote, com ou sem edifício de fábrica, corresponderia melhor a suas necessidades. Todas estas atividades serão concluídas positivamente, quando a empresa interessada apresente a entidade do parque a solicitação de um lote. (11)

#### 4.4.2 Contatos Indiretos Locais

Estes contatos são feitos através de certos organismos, tais como, a Junta de Investimentos, Ministério de Indústria e/ou Finanças. Por conseguinte, estas autoridades devem estar perfeitamente informadas pelo gerente de comercialização, a respeito das características do parque industrial da cidade Alfa. Folhetos sobre o parque e formulários de solicitação deverão deixar-se com estas autoridades, em quantidade suficiente. Os funcionários destas autoridades devem ser motivados, para assinalar o parque da cidade Alfa a investidores em busca de terras industriais desenvolvidas.

Tão logo o gerente de comercialização do parque haja recebido tais diretivas, estabelecerá contato com o investidor, normalmente por carta em primeiro lugar, explicando em detalhes as características do parque industrial e pedindo-lhe fornecer à entidade do parque, alguma informação sobre seu projeto, em caso de considerar o parque da cidade Alfa como uma possível localização. Logo, o passo seguinte será um contato pessoal, no escritório do investidor ou no parque industrial. Os passos seguintes serão os mesmos que aqueles explicados anteriormente. (11)

#### 4.4.3 Contatos Indiretos No Estrangeiro

A promoção de investidores estrangeiros que desejem estabelecer uma empresa no país, seja esta completamente estrangeira ou empresa mista, é relativamente fácil quando eles já tenham estabelecido contato com uma autoridade, tal como, a Junta de Investimentos Estrangeiros. Neste caso a atividade de comercialização seguirá, em princípio, os passos já discutidos. O gerente do parque não unicamente deve convencer ao investidor que o parque industrial da cidade Alfa é a localização justa para ele, pois deve

convence-o também de que o país é o adequado para a empresa projetada.

O estabelecimento de contatos com investidores estrangeiros que ainda não se aproximaram a alguma autoridade do país hóspede, é algo diferente. Aqui a entidade do parque deveria valer-se das representações de seu país no estrangeiro, de agentes internacionais de bens imóveis, de bancos e de empresas consultoras, de escritórios internacionais de relações públicas nas capitais e cidades principais de países industriais, de companhias de exportação, de câmaras de comércio de países e de associações econômicas de influência. Estas instituições devem ser informadas sobre o parque industrial da cidade Alfa (ou zona livre respectiva) por cartas ou visitas pessoais. Talvez exposições sobre o parque (por exemplo , em feiras) poderiam ser convenientes também.

Deve assegurar-se, que estas organizações saibam da existência do parque industrial na cidade Alfa, e sobre seus serviços e vantagens que apresenta. Folhetos sobre o parque industrial da cidade Alfa e outra informação adequada sobre a cidade, devem

colocar-se a disposição de todas estas instituições , com a finalidade de que sejam transferidas aos possíveis investidores do parque.

De tal campanha de comercialização no estrangeiro poderiam resultar muitas consultas a gerência do parque , as mesmas que deveriam examinar-se cuidadosamente e tratar-se individualmente. Para garantir um seguimento eficiente, o gerente terá que desenvolver métodos aptos para atender e seguir tais consultas. Tão logo, os contatos escritos estejam progredindo, até um ponto onde o investidor potencial peça ao gerente uma negociação pessoal, o modelo de comercialização descrito anteriormente entrará em efeito uma vez mais. Resultados positivos são obtidos, quando o investidor apresenta uma solicitação para um lote do parque. (11)

#### 4.5 Decisão Sobre Solicitações de Investimento

Suponhamos que os esforços de comercialização da entidade do parque industrial, tenham dado como resultado um número de solicitações por parte de investidores locais e estrangeiros, para um lote industrial. Então, o passo seguinte será, a avaliação destas solicitações em base a critérios aptos. Quando

este processo conduz finalmente a aceitação dos requerimentos, será assinado um contrato de venda, arrendamento ou aluguel entre a entidade do parque e o solicitante, convertendo-o num ocupante do mesmo.

Uma vez mais, esta última atividade de comercialização será diferente de um país a outro e de um parque a outro. Os critérios de seleção/valorização, e o processo de avaliação serão determinados de alguma maneira pelo tamanho e o tipo do parque. Por conseguinte, as observações seguintes deveriam considerar-se como uma orientação geral. (11)

#### 4.5.1 Critérios

Todos os solicitantes/solicitações para o parque, ficam sujeitos a uma avaliação. Em princípio, deveriam aplicar-se em passos sucessivos, três grupos de critérios de valorização :

- A. Critérios que analisam se o solicitante e seu projeto são aptos para o parque industrial.
- B. Critérios que avaliam o projeto por meios profissionais correntes.
- C. Critérios que examinam o solicitante em relação aos aspectos de investimento e direção.

### 1. Critérios do Grupo A :

- As necessidades físicas do projeto, devem ser satisfeitas pelo parque. Isto refere-se ao tamanho e forma do terreno requerido, ao consumo esperado de água e energia, ao esperado acesso a comunicações (estradas, conexões a ferrovias, serviços de telefone e outros) e às linhas de esgoto.
- Deve assegurar-se que a operação do projeto, não criará algum risco de segurança que exceda as normas aceitáveis.
- As cargas ambientais (poluição) originadas pelo projeto ( cheiro, fumaça, ruídos, água industrial, desperdícios/lixo) não devem exceder as normas fixadas para o interior e o exterior do parque. Sob nenhuma circunstância devem ser incomodadas pelo novo projeto, outras empresas já existentes no parque.
- O investidor deve aceitar incondicionalmente os regulamentos e ordens do parque.

Estes critérios podem ser complementados com os seguintes aspectos :



- O projeto deverá harmonizar com o conjunto do parque. Isto refere-se ao tamanho, tipo de produtos e processos de produção, e potencial de expansão.
- Preferivelmente, o projeto poderia contribuir com sua produção, a outros projetos do parque ou poderia utilizar os produtos destes últimos para sua própria fabricação. Tais conexões interindustriais poderiam levar a convênios de subcontratação.
- O mesmo projeto poderia representar para a gerência do parque, um valor positivo de comercialização, para convencer a investidores a vir ao parque.

## 2. Crítérios do Grupo B

- O projeto deve ser econômico e tecnicamente são, assim como também, financeiramente viável. Isto deve ser demonstrado por um perfil ou estudo do projeto, dependendo do tipo e alcance do mesmo. O investidor deve dar detalhes por escrito, sobre aspectos típicos como :
  - Condições do mercado de venda.
  - Especificações sobre matérias primas, serviços e subministros, e combustíveis.
  - Programa de produção.

- Processo de produção e recursos (materiais e humanos).
- Condições do lugar, edifícios, maquinaria e equipamentos.
- Análise da rentabilidade, (investimentos, custos de operação, capital de trabalho, análise financeiro/fluxo de caixa, taxa interna de retorno esperada).
- Deve indicar-se um plano cronológico de implantação do projeto, tomando em conta de maneira realista , as aprovações administrativas/institucionais ( trâmites burocráticos usuais) involucradas. Isto é necessário para não colocar em perigo, a viabilidade do projeto, por uma demora imprevista em sua realização.
- O mesmo se aplica ao financiamento do projeto . Deve subministrar-se uma evidência clara, sobre os meios de financiamento do projeto, tanto do lado capital acionário, como o referente a empréstimos. Suposições de viabilidade aproximadas não são suficientes. Devem fixar-se os compromissos por escrito.
- Deveria haver alguma indicação sobre quem será o gerente de tempo integral da empresa, e que pessoal chave será disponível.

- Deveria detalhar-se a assistência esperada por parte do pessoal do parque, durante as etapas de planejamento, implantação, posta em marcha e operação.

### 3. Crêterios do Grupo C

- A educação e experiência profissional do solicitante ou de sua equipe executiva para dirigir o projeto, deve constituir uma certa garantia que o projeto será executado com êxito. As capacidades profissionais nos setores técnicos, econ micos ou financeiros devem ser provados pelos respectivos antecedentes.
- O solicitante deve cumprir com requerimentos empresariais gerais. O solicitante deveria estar decidido/motivado a realizar as funções com miras ao êxito de seu projeto. Deve ter qualidades acima da mera experiência profissional : Habilidade para fixar metas realistas, para dividir tarefas complexas em atividades operacionais, para motivar ativamente os membros de seu pessoal, para convencer a pessoas e finalmente deve ter uma forte vontade de êxito.

- O solicitante deveria descrever os pontos fortes e fracos do seu projeto.

Esta breve descrição dos critérios A,B e C constitui, uma base prática para selecionar empresários. Dois pontos devem agregar-se : primeiro, se sub-entende que a lista não é completa nem bastante detalhada para usá-la imediatamente para qualquer tipo específico de seleção empresarial. Deveriam prever-se ajustes razoáveis. Segundo, o ênfases sobre vários critérios variará certamente de acordo ao tamanho e tipo do projeto. (11)

#### 4.5.2 Procedimento

Em princípio, existem três meios de conduzir o processo de seleção de ocupantes potenciais do parque :

- (1) Exame de solicitações escritas
- (2) Exame de solicitações verbais, e
- (3) Combinação de ambas as Formas.

De acordo com a experiência ; unicamente a combinação do estudo de documentos do projeto e a impressão obtida em entrevistas pessoais podem produzir um quadro objetivo.

Surgem duas perguntas : Quem deveria ser responsável para realizar o processo de seleção ? ; como deveria ser o procedimento de seleção?.

A responsabilidade de selecionar solicitantes para o parque industrial, normalmente se encontra estipulada nos estatutos da entidade do parque. Na maioria dos casos estará a cargo do gerente geral, o gerente de comercialização ou corpo executivo do parque. Eles podem basear sua decisão final em recomendações de seu pessoal profissional, assessores forâneos assistindo a gerência do parque, ou até com peritagens externos, por exemplo, de bancos comerciais, câmaras de comércio ou associações profissionais.

Quando a gerência do parque não estiver em condições (por qualquer razão que for) para executar a função de seleção, deve determinar um organismo para fazer-se cargo desta responsabilidade. Isto poderia estar a cargo do Banco de Desenvolvimento do Ministério da Indústria, da Junta de investimentos ou de uma instituição similar, segundo a respectiva organização administrativa do país. Sobre todas as circunstâncias deve ser um organismo,

realmente capaz de realizar a seleção de empresários.

O processo de seleção deveria conduzir-se em base a regras estritas, as quais devem criar um ambiente de confiança e competência para o investidor. Estas regras deveriam estar a disposição dos ocupantes potenciais do parque em forma de um folheto. Todos os dados de uma solicitação individual, deveriam compilar-se em formulários. Deveriam-se fazer provisões para documentação suplementária. Os resultados de todas as discussões pessoais, também deverão refletir-se em formulários. Unicamente assim podem estabelecer-se bases equitativas de comparação e avaliação, e podem evitar-se, ou ao menos reduzir-se ao mínimo, ações arbitrárias.

O processo de solicitações deveria ajustar-se a um plano cronológico definido. Para todas as atividades, deveriam indicar-se intervalos de tempo razoáveis, para cumprir a tarefa respectiva. Se possibilitará com isso um procedimento fácil e dinâmico. O processo de seleção pode abarcar os seguintes passos principais :

- Revisar que as solicitações de aplicação, tenham sido corretamente preenchidas , com toda a informação necessária. As mesmas serão avaliadas pela gerência do parque.
- O passo seguinte será uma entrevista com o solicitante, para confirmar ou, em casos excepcionais, mudar a decisão provisória. No último caso, a gerência do parque poderia pedir evidências adicionais da habilidade e disposição do solicitante, para promover seu projeto.
- Baseado na avaliação da solicitação escrita e o resultado das amplas discussões pessoais, a gerência do parque chegará a seu veredicto final : luz verde para continuar, ou luz vermelha para deter-se. Em ambos os casos se informará ao solicitante por escrito.

Por último, um contrato preparado e já assinado pela entidade do parque, será submetido ao solicitante aceito para sua assinatura. (11)

(11) DEUTSCHE STIFTUNG FUR INTERNATIONALE ENTWICKLUNG -

FUNDACION ALEMANA PARA EL DESARROLLO  
INTERNACIONAL.

Curso de capacitación para el planeamiento, la  
implantación y la operación de parques  
industriales y zonas libres em América Latina.

Documento 08 : " Comercialización de parques  
industriales y zonas libres ". Pags. 04 - 33.

Preparado por : FGU-KRONBERG UNTERNEHMENSBERATUNG  
GMBH CONSULTING + ENGINEERING.

Auf der Heide 6, 6242 Kronberg, R.F.A. Marzo 1989.



## **CONCLUSÕES**

### CONCLUSÕES

1. As Zonas Francas Industriais contribuiriam na geração permanente de divisas, possibilitando desta forma, manter taxas elevadas de crescimento.
2. As Zonas Francas Industriais serviriam como ponto de partida para a transformação da infra-estrutura industrial, propiciando sua modernização e desenvolvimento tecnológico.
3. Se criaria uma indústria de exportações capaz de competir com o mercado externo.
4. As Zonas Francas Industriais gerariam novos investimentos, propiciando a reativação da atividade produtiva.
5. As Zonas francas Industriais contribuiriam na implementação de políticas de desenvolvimento regional, e fortalecimento de cidades intermediárias.

6. As Zonas Francas Industriais aumentariam as oportunidades de emprego.
7. As Zonas Francas Industriais funcionariam dentro de áreas delimitadas do território nacional e gozariam de um régimen especial em matéria tributária, alfandegária, cambiária, de financiamento, e de trabalho, dentro de constituição política do Peru.
8. O Peru tem uma clara vantagem comparativa na sua força de trabalho, matérias primas (fundamentalmente têxteis e minerais) e na energia.
9. No Peru, as empresas estrangeiras estão orientadas fundamentalmente ao mercado nacional de bens de consumo e não tem dado importância ao mercado mundial. Uma possível explicação é, o reduzido tamanho do setor industrial, o qual ocasiona que em termos absolutos, uma vez deduzidos bens como o tabaco, bebidas não alcoólicas, pneus, produtos de perfumaria, hogar, etc., o investimento estrangeiro fica reduzido a muito pouco.
10. Definição da Zona
  - a) Produção. - Têxteis, eletrônica-elétrica e outras.
  - b) Emprego. - 20.000 postos de trabalho direto, que podem representar 40 a 50.000 postos totais. O emprego

direto incluiria uma proporção alta de mulheres jovens.

- c) Características do Emprego. - O pessoal contratado para trabalhar nas empresas localizadas nas zonas francas industriais, estaria sujeito ao régimen de trabalho do setor privado.
- d) Investimento. - Cem empresas fundamentalmente estrangeiras com emprego médio de 200 pessoas, com moratória em matéria de impostos durante um período de tempo a determinar, mas com a responsabilidade das cargas sociais trabalhistas.
- e) Legislação. - Liberdade total das exportações e importações ( de capital e bens de todo tipo ), régimen cambiário totalmente livre.
- f) Localização. - Na cidade que exija o menor investimento possível. Examinadas as características da infra-estrutura existente (porto, estradas, parques industriais, comunicações, etc.), os resultados são : Trujillo primeira prioridade, e Pisco como segunda prioridade.

11. O êxito de cada projeto de parque industrial e de uma zona livre, se determina pelo seu grau de utilização. Por conseguinte, lotes individuais de um parque ou zona devem ser vendidos, arrendados ou alugados a investidores/empresários.

12. A comercialização de um parque industrial e zona livre poderia-se considerar sob diferentes pontos de vista :

- a) Se presume que o cliente é o ponto de arranque e meta de uma filosofia de comercialização.
- b) Se presume que o mercado pode ser influenciado ativamente pela aplicação de instrumentos adequados, e
- c) se presume que a comercialização é um meio para chegar sistematicamente, a decisões para alcançar metas de mercado. Em essência, compreende planejamento, execução e controle de todas as atividades de gerência do parque, dirigidas a mercados atuais e potenciais, cumprindo mediante aquilo, com a demanda de clientes e alcançando as metas do parque.

## **RECOMENDAÇÕES**

### RECOMENDAÇÕES

Para perfilar com exatidão, a execução de uma zona franca, deveria-se implementar um estudo de viabilidade, onde se apresentem os seguintes objetivos :

1. Econômicos. - Um estudo dos bens a produzir, identificados a nível de comércio atacadista. Este estudo deveria basear-se tanto em fontes externas como em internas, e deveria determinar objetivos quantificados de produção e venda por países, assim como dos custos de produção de cada bem.
2. Físicos e de Arquitetura. - Elaboração de planos de obra a nível projeto, especificando a utilização do espaço tanto interno como externo. Os projetos finais deverão realizar-se tendo em conta as características concretas dos bens a produzir.
3. De Mercado de Capitais. - Elaboração de folhetos que expliquem com toda claridade, os objetivos e

características da zona em função às potenciais empresas investidoras a que vão dirigidos.

4. Administrativo - Legais.- Incluir num projeto de regulamentações das zonas francas, assim como um esquema da gestão e sistema contábil e financeiro das operações da zona franca.

5. Comercialização de Parques Industriais e Zonas Livres.- Estabelecimento de uma adequada política de comercialização, a qual inclua os seguintes elementos principais :

- a) O ponto de arranque é, a caracterização do produto para se vender, especificando para o cliente potencial, qué poderá esperar quando investir em um parque industrial ou zona livre. Deveriam indicar-se características do lugar, serviços especiais oferecidos e incentivos.
- b) O passo seguinte será, a avaliação realista da situação do parque , como base para todas as considerações de comercialização. Tal análise da situação, deverá levar em conta fatores internos e externos.
- c) Devem determinar-se as metas definitivas de comercialização (quantos de quais lotes em venda, durante que período, a qué condições ). Devem



desenvolver-se os instrumentos correspondentes para atrair investidores nacionais e estrangeiros. Devem prever-se os recursos requeridos ( pessoal, material, facilidades) e os custos pertinentes.

- d) Depois destas atividades, mais bem preparatórias, segue a utilização dos instrumentos de comercialização. A execução profissional de todos os esforços de venda, deve conduzir à consecução do objetivo de comercialização, quer dizer, a solicitação de um investidor para obter um lote no parque industrial ou zona livre.
- e) A solicitação deve ser avaliada segundo os regulamentos do parque. Quando esta avaliação demonstre resultados positivos, devem ter lugar as negociações entre a gerência do parque e o investidor potencial. O resultado deveria ser a assinatura de um contrato por parte do solicitante, para comprar, arrendar ou alugar um certo lote do parque, convertendo-se assim, num investidor real.

## **BIBLIOGRAFIA**

### BIBLIOGRAFIA

1. CÁMARA DE DIPUTADOS Y SENADORES - PALACIO LEGISLATIVO .  
Proyecto de ley elaborado por el Poder Ejecutivo -  
Lei de Comércio Exterior . Lima - Perú , 26 de Mayo  
de 1988.
2. CASTRO RAMIREZ , Jorge Federico . Algunos aspectos en  
torno a las zonas francas industriales . Tesis  
(Bachiller). Pontificia Universidad Católica del Perú.  
Oct. 1984. 245 pag. Cap. 3, pag. 35 - 38.
3. CASTRO RAMIREZ , Ricardo A . La administración de las  
zonas francas en el comércio exterior . Tesis  
(Bachiller) . Pontificia Universidad Católica del  
Perú. Feb. 1988 , 164 Pags.
4. DEUTSCHE STIFTUNG FUR INTERNATIONALE ENTWICKLUNG - FUN-  
CION ALEMANA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL. Curso  
de capacitación para el planeamiento , la  
implantación y la operación de parques industriales y

zonas libres en América Latina . Documento 08 : Comercialización de parques industriales y zonas libres . Pags. 04 - 33 . Preparado por: FGU-KRONBERG UNTERNEHMEN GMBH CONSULTING + ENGINEERING. Auf der Heide 6, 6242 Kronberg, R.F.A. Mar. 1989.

5. FORTI MARTINEZ , Bruno Martin . Proposta de Dissertação. EAESP da Fundação : " Getúlio Vargas " , São Paulo - Brasil, Novembro de 1991, Pag. 03 .
6. GAZETA MERCANTIL . As Zonas de Processamento de Exportações : As novas regras para exportar. São Paulo - Brasil , 30 de Janeiro de 1992. Pags. 01-06.
7. INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE) . " Nuestro sector exportador VS sector externo " . En : ICE Informativo , No. 01, pag. 01 - 35 . Lima - Perú , Enero de 1991.
8. INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE) . " Inversiones ". En : ICE Informativo , No. 10, pag. 24 - 26. Lima - Perú , Octubre de 1988.
9. INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE). " Zonas Francas " . En : ICE Informativo. No 11, pag. 07 - 15. Lima - Perú, Noviembre 1988.

10. KELLEHER , Thomas . Manual sobre zonas francas de exportação . Unido 10, 22 de julio de 1976.
11. LOUIS BERGER INTERNATIONAL INC . Zonas francas industriales en el Perú - Estudio de Pre-factibilidad. Cap. 08 , pag. 22 - 28 . Inc. East Orange, NJ. Oct., 1981.
12. MC CARTHY , Jerome . " Comercialización ". 5ª. Ed. El Ateneo, Buenos Aires 1981, 454 pag.
13. MERCADO COMUN INTERNACIONAL . " Zonas francas industriales : Incentivos para la promoción de industrias exportadoras " . En : Mercado Común Internacional. Balme, 54 Barcelona 7 (España), U-86, Fasc. 111, 1974.
14. MINISTERIO DE INDÚSTRIA Y TURISMO . DIRECCIÓN GENERAL DE INDÚSTRIAS . Oficina de infraestructura industrial . Lima - Perú.
15. O REGAN , Brendam . Zonas francas industriales orientadas hacia la exportación. Pag. 01 - 04. Unido, Id/wg. 24 de jun. 1976.

16. QUIGLEY , Paul . Planificación material de zonas francas industriales . Unido. Id/wg. 17 de jul. 1976.  
Pag. 01 - 31.
17. SINGH , Rajinder . Organización de zonas francas y puertos francos orientados hacia la exportación.  
Estudio basado en SHANNON (Irlanda), MASAN (Corea del Sur) y HONG KONG . Unido. Id/wg. Agosto 1976.
18. WELL , Andrew . Medidas para promover el desarrollo de zonas francas industriales orientadas hacia la exportación . Unido. 21 de agosto de 1984.
19. ENCICLOPÉDIA BRITÂNICA DO BRASIL. Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa .Volume 1 e 2. 8ª edição, 1983.
20. KOOGAN LAROUSSE SELEÇÕES . Dicionário Enciclopédico.  
Editora Larousse - Rio de Janeiro - Brasil, 1982.

## **ANEXOS**

### **LISTA DE ANEXOS**

1. Incentivos em algumas Zonas Francas : Resumo dos principais incentivos de investimento disponíveis nas diferentes zonas francas instaladas no mundo.
2. Zonas de Processamento de Exportações no Brasil : As novas regras para exportar.
3. Projeto de lei das Zonas Francas Industriais no Peru.



## **ANEXO 01**

I. Incentivos em algumas Zonas Francas : Resumo dos principais incentivos de investimento, disponíveis nas diferentes zonas francas instaladas no mundo.

A. Zona industrial de Maurício

1. Exoneração dos impostos de importação de bens de capital e matérias primas, componentes, etc.
2. Exoneração do imposto de renda por 10 a 20 anos, e do imposto sobre a renda em dividendos por 5 anos.
3. Livre repatriação de capital, e remessa de benefícios.
4. Provisão de edifícios para fábricas e de empréstimos destinados a custos de construção.
5. Ajuda financeira e de outra índole para exportações.
6. Garantias contra a nacionalização e aderência ao IBRD CONVENTION na arbitragem de disputas de investimentos.

B. Senegal - Dakar Zona Franca Industrial

1. Às indústrias admitidas na zona, tem concedido uma condição especial por 25 anos (renovável) dando : completa isenção de impostos , isenção dos impostos de importação e exportação , liberdade para transferir

capital, renda e salários de expatriados , liberdade de recrutamento.

2. Os serviços do IBRD estão disponíveis para arbitrar, no caso de disputas.

C. República Árabe de Egito - Zonas Francas em: Porto Said, Suéz, Cairo e Alexandria.

1. Os projetos nas zonas francas estão isentos de regulamentações no controle de intercâmbio, e das provisões de todas as leis de imposto, por um período ilimitado. ( no lugar de impostos locais, os projetos estão sujeitos a uma arrecadação anual de 1% das vendas).
2. As importações á, e as exportações desde as zonas francas, não estão sujeitas a nenhuma restrição, nem a direitos alfandegários nem a outros impostos.
3. O capital e os benefícios podem ser repatriados livremente em qualquer momento.
4. Os salários de estrangeiros estão isentos do imposto de renda, e até 50% pode ser remitido fora do país.
5. Egito tem-se aderido para o IBRD CONVENTION para a conciliação de disputas por investimentos.
6. Lugares com serviços estão disponíveis para a construção de fábricas.

D. República Síria Árabe - Zonas Francas em: Latikia, Aleppo  
Damasco, Tartous e Adra.

1. Livre admissão de insumos, matérias primas, etc., isentos do imposto de alfândega, licenças de importação, etc.
2. Terrenos desenvolvidos , postos a disposição dos investidores, para a construção de fábricas, sob arrendamento a longo prazo e com rendas anuais baixas.
3. Acordos especiais para facilitar o ingresso de produtos das zonas francas à Síria.
4. Tarifas baixas para água e eletricidade.
5. Exoneração do imposto de renda, encontram-se ainda em estudo.
6. Livre repatriação de capitais.

E. India - Zona Franca Kandla E Zona Industrial de Exportações de Eletrônica : Santa Cruz ( Bombay ).

1. A lei de impostos Hindus oferece uma série de incentivos para estimular o investimento, resultando numa considerável redução na carga de impostos, efetiva nos primeiros anos da empresa.
2. Exoneração dos impostos de alfândega e outros impostos sobre bens de capital, equipamento, matéria prima, etc.
3. Nenhuma restrição à repatriação do capital original investido, ou dos dividendos ou benefícios deste investimento.

4. Tem disponíveis para arrendamento, fábricas de desenho standard, e terrenos para a construção de fábricas.
5. Tem disponibilidade de subministro de água, energia e outros serviços.

F. Filipinas - Zona Industrial de exportações Bataan.

1. Maquinarias, equipamentos, matérias primas etc., podem ser importados livre de impostos e de direitos de alfândega.
2. Isenção do pagamento do imposto por exportação, e do imposto municipal e provincial.
3. Não tem exoneração do imposto de renda, mas pode-se deduzir postecipando as perdas por operação dos cinco primeiros anos, e acelerando a depreciação dos ativos fixos.
4. Repatriação integra dos investimentos e remessa de benefícios e dividendos.
5. Distribuição prioritária de divisas ; financiamento de capital disponível; ajuda no desenvolvimento da exportação.
6. Fábricas standard e lugares com serviços disponíveis para arrendamento.
7. Serviços municipais disponíveis a tarifas baixas ; e alojamento a baixo custo para os trabalhadores.

G. República da Coréia - Zonas Francas De Exportação.

1. Os impostos às empresas e sobre os dividendos, estão anulados por cinco anos, e o 50% por outros 3 anos, no caso de investimentos estrangeiros.
2. Exoneração de impostos sobre exportações e importações de bens de capital, matérias primas, etc., Assim como, exoneração do imposto de renda sobre os salários dos estrangeiros.
3. Remessa de benefícios e dividendos garantida durante o primeiro ano, e a repatriação do capital desde o terceiro ano.
4. Fábricas standard e lugares para fábricas , disponíveis para arrendamento.
5. Serviços disponíveis.

H. Malásia - Zonas Manufatureiras para a Exportação em Selangor, Johore e Pennang States.

1. Os seguintes incentivos fiscais estão disponíveis :
  - (a) condição iniciadora, dando a isenção total de impostos, de 2 a 8 anos.
  - (b) crédito de impostos de investimento, outorgando direitos de dedução de impostos até 25% dos ativos fixos.
  - (c) Autorização especial para as empresas que exportam.
2. Exoneração total dos impostos à importação de maquinaria e matéria prima.

3. Livre repatriação de capital, benefícios e dividendos.
4. Nenhum controle de moeda em circulação.
5. Fábricas construídas e lugares desenvolvidos, a disponibilidade.
6. Acordos de garantia de investimento estrangeiro, assinados por vários países.

I. Indonésia - Zona Industrial de Exportações.

1. Cinco anos de exoneração do imposto de renda.
2. Não se cobram impostos de alfândega por maquinaria, equipamento ou matérias primas.
3. Empréstimos a longo prazo, disponíveis para a construção de fábricas.
4. Terrenos desenvolvidos disponíveis para a construção de fábricas.
5. Serviços de armazenamento.
6. Repatriação de benefícios e capital investido.

J. Samoa Ocidental - Zona Franca Industrial Apia.

1. Exoneração de impostos sobre os benefícios das exportações por 5 anos, ou taxas de depreciação acelerada como opção do investidor.
2. Exoneração dos impostos de exportação e importação.
3. Livre repatriação do capital investido, dividendos e benefícios.
4. Fábricas pre-construídas disponíveis para arrendamento.

5. Subministro de energia elétrica a tarifas preferenciais.

6. Hospedagem para pessoal estrangeiro.

K. Colômbia - Zonas Francas em Barranquilla, Cali e Cartagena.

1. Exportação e importação de bens sem nenhuma restrição, e sem o pagamento de algum imposto, direito, etc.

2. Completa liberdade no intercâmbio.

3. Dispõe de edifícios para fábricas e lugares para arrendamento.

4. Conta com todos os serviços disponíveis.

L. Jamaica - Zona Franca de Kingston.

1. Exoneração total de impostos por 10 anos; após este período 50% de exoneração.

2. Não são cobrados direitos de alfândega, licença de importação, nem existem restrições quantitativas.

3. Existe financiamento disponível para projetos industriais. A conversão de moeda circulante pode-se estender. Existem garantias para a repatriação dos investimentos estrangeiros.

4. Tem fábricas disponíveis para arrendamento a tarifas baixas, e lugares disponíveis para construção.

5. Existe disponibilidade de todos os serviços necessários.



M. Porto Rico - Zona Processadora de Exportações Mayaguez.

1. 15 anos de exoneração total do imposto de renda, à propriedade, e do imposto municipal.
2. As matérias primas podem ser importadas, sem o pagamento de impostos.
3. Edifícios de fábricas e lugares com serviços, estão disponíveis para arrendamento.
4. Empréstimos a longo prazo com taxas de juros baixas.
5. Concessões de incentivos especiais sobre o custo de adestramento, renda, tarifas de transporte, etc.

N. República Dominicana - Zona Franca Industrial La Romana.

1. Exoneração total de todos os impostos por 20 anos.
2. Todo o equipamento e matéria prima, pode importar-se livre de direitos e impostos.
3. Tem edifícios de fábricas, disponíveis para arrendamento.
4. Não tem restrição nenhuma de intercâmbio de moeda circulante.
5. Um convênio garante aos investidores Norte americanos contra os riscos de expropriação.
6. Tem disponibilidade de eletricidade, água, serviço de reparações e computadores.

O. El Salvador - Zona Franca Industrial San Bartolo.

1. Toda maquinaria, equipamento, matéria prima, etc. pode ser importada livre de impostos.

2. Exoneração por 10 anos do imposto de renda, e do imposto ao capital.
3. Remessa de benefícios gerada por exportações , não restringida.
4. Acordo com EEUU, garantindo o investimento privado contra a perda por expropriação ou inconversibilidade.
5. Tem fábricas standard e lugares desenvolvidos, disponíveis para arrendamento.

P. Irlanda - Zona Franca Industrial Shannon.

1. Total Exoneração dos impostos sobre os benefícios de exportação, até 1990.
2. Livre Importação de bens para a industria.
3. Fábricas pre-construídas e lugares para fábricas, disponíveis para arrendamento ou compra.
4. Disponibilidade de serviços.
5. Livre repatriação de benefícios e capitais investidos.

Fonte :

MERCADO COMUN INTERNACIONAL." Zonas francas  
industriales:

Incentivos para la promoción de indústrias exportadoras ". En : Mercado común Internacional. Balme, 54  
Barcelona 7 (españa), U-86, fasc. 111, 1974.

**ANEXO 02**

## II. Zonas de Processamento de Exportações No Brasil : As novas regras para exportar.

A lei 8.396, de 2 de janeiro de 1992, caracteriza as Zonas de Processamento de Exportações (ZPE) como " áreas de livre comércio com o exterior, destinadas à instalação de empresas voltadas para a produção de bens a serem comercializados exclusivamente no exterior ".

Esta vinculação exclusiva à exportação significa a primeira alteração em relação à legislação anterior. Antes era permitida a comercialização interna de até 10% dos bens produzidos nas ZPE. A nova lei também não fala mais em regiões delimitadas no Norte e Nordeste para a instalação das ZPE. Ela agora diz que as ZPE podem ser criadas em regiões menos desenvolvidas.

Em referência ao prazo para começar as obras das ZPE, a administradora da ZPE (estado ou município) tem doze meses contados da autorização para iniciar as obras de infra-estrutura, de acordo com o cronograma previsto

no projeto de instalação. Se não o fizer, caducará a concessão de ZPE.

A nova lei veda a instalação em ZPE, de empresas cujos projetos evidenciem a simples transferência de plantas industriais já instaladas no País. Só podem ir para as ZPE projetos novos, o qual forçará às empresas a fazerem novas instalações, com novos equipamentos.

As empresas que se instalarem em qualquer ZPE poderão ficar lá por vinte anos ( antes era só doze anos). Esse prazo pode ser ampliado por igual período, assegurados todos os benefícios de ZPE, caso a continuidade do empreendimento garanta altos altos benefícios para a economia do País. Elas não poderão ter filial, firma em nome individual ou participar de outra empresa localizada fora da ZPE.

Não haverão retrições à importação de bens de informática. As empresas das ZPE poderão importar computadores e seus componentes para uso na fabricação de seus produtos.

No caso de importação , as empresas da ZPE estão dispensadas do exame de similaridade para o bem importado, e não se sujeitarão ao controle cambial. As compras no mercado interno serão equiparadas à

exportação para fins fiscais, cambiais ,creditícios e administrativos.

### Incentivos para Investir

As empresas instaladas nas ZPE se beneficiarão das seguintes isenções fiscais tanto na importação como na exportação :

1. Imposto de importação (II).
2. Imposto sobre produtos industrializados (IPI).
3. Adicional ao frete para renovação da Marinha Mercante (AFRMM).
4. Finsocial.
5. Imposto sobre operações financeiras, crédito, câmbio e seguros (IOF).
6. Programa de integração social (PIS/Pasep).
7. Quanto ao Imposto de Renda (IR), as empresas deverão seguir a seguinte sistemática.
  - Em relação aos lucros auferidos, observa-se-á o disposto na legislação aplicável às demais pessoas jurídicas domiciliadas no País, vigentes na data em que for firmado pela empresa o compromisso de instalação na ZPE, ressaltando tratamento legal mais favorável instituído posteriormente.

- Isenção sobre as remessas e os pagamentos realizados , a qualquer título, a residentes e domiciliados no exterior.

**FONTE :**

GAZETA MERCANTIL . As Zonas de Processamento de Exportações:

As novas regras para exportar. São Paulo - Brasil, 30 de Janeiro de 1992. pags. 03-06.

**ANEXO 03**



### III. Projeto de lei das Zonas Francas Industriais no Peru.

#### TITULO I

#### Disposições Gerais

Artigo 01 .- Esta lei norma o estabelecimento e operação de zonas de indústrias de exportação , no território nacional.

Artigo 02 .- Da Natureza .- Zonas de indústria para exportação, são áreas do território nacional, que gozam do regime que estabelece a presente lei, e que se organiza para o estabelecimento de empresas industriais, cuja produção este dirigida principalmente à exportação, assim como de empresas que realizem serviços conexos.

Artigo 03 .- Do Objeto .- As zonas de indústrias de exportação que se estabeleçam, terão por objeto, desenvolver e promover a exportação não tradicional,

gerar emprego, captar investimentos e tecnologia estrangeira e servir de polos de desenvolvimento industrial das regiões onde se estabeleçam, mediante a utilização de recursos humanos e naturais, dentro das condições especiais fixadas na presente lei, e nos decretos que a desenvolvam e regulamentem.

## TITULO II

### Da Administração Das Zonas Francas Industriais

Artigo 04 .- As zonas de industriais de exportação, serão administradas por uma junta constituída como pessoa jurídica de direito público interno, com autonomia econômica, financeira, administrativa e técnica.

Artigo 05 .- A junta da zona se organizará, sob a modalidade e regímen legal previsto na seção quarta do livro primeiro da lei geral de sociedades, com as modificações contidas na presente lei.

Artigo 06 .- Da Integração da Junta de Administração  
.- A junta de administração de cada zona de indústria para exportação estará conformada por :

- a. O Ministro do MICTI ou seu delegado.
- b. O Ministro do MEF ou seu delegado.

- c. O Presidente do ICE ou seu representante.
- d. O presidente do INP ou seu representante.
- e. Dois representante dos usuários da respectiva zona franca, com seus respectivos suplentes.

Artigo 07 .- Do Patrimônio da Junta .- O patrimônio estará constituído por :

- a. As áreas destinadas às zonas de industrias para exportação e os outros bens que o poder executivo lhe adjudique ;
- b. Os demais bens que adquira a título menor ou gratuito.

Artigo 08 .- A junta destinaria o íntegro de seus benefícios de operação de cada exercício ao cumprimento de seus fins.

Artigo 09 .- A junta administrativa da zona terá as seguintes atribuições :

- a. Autorizar a instalação de empresas na zona, e realizar contratos de estabilidade tributária com as mesmas.
- b. Administrar o regime alfandegário, cambiário, tributário, trabalhista, comercial e industrial, para o desenvolvimento das distintas atividades na zona.
- c. Autorizar as operações que se realizam na zona.

### TITULO III

#### Do Regime Promocional

Artigo 10 .- Do regime especial .- As zonas francas funcionarão dentro de áreas delimitadas pelos estatutos orgânicos respectivos, nas quais se aplicarão uma série de normas especiais em matéria alfandegária, cambiária e de comércio exterior, de conformidade com as normas que desenvolvem as leis sobre a matéria e com as disposições expedidas pelo governo nacional.

Artigo 11 .- Do regime de liberdade cambiária .- As empresas que se estabeleçam nas zonas francas, gozarão de um regime de livre câmbio nas transações que realizem entre si ou com terceiros.

Artigo 12 .- Do regime de capitais .- As empresas estrangeiras estabelecidas nas zonas francas, e os investidores estrangeiros titulares de ações ou direitos em ditas empresas, não estão afetos ao regime legal de tratamento aos capitais estrangeiros. No entanto, as referidas empresas deverão acolher-se a dito regime, quando desejem gozar do mercado ampliado que oferece o " Acuerdo de Cartagena ".

Artigo 13 .- Da internação de mercadoria ao território alfandegário .- A internação definitiva de mercadoria manufaturada na zona franca para a exportação ao território nacional, será excepcionalmente pela junta administrativa da zona, previa verificação que o produto não compita com a produção nacional. Dita internação estará sujeita ao pagamento de todos os direitos e impostos aplicáveis as importações que provem de outros países.

Artigo 14 .- Das exportações à zona franca .- As empresas localizadas fora da zona franca, podem vender seus produtos as empresas localizadas dentro delas. Tais vendas se consideram exportações e gozam dos benefícios tributários correspondentes.

Artigo 15 .- Do ingresso e saída de mercadoria de/a terceiros países .- o ingresso de mercadorias as zonas francas provenientes de terceiros países, assim como, a saída de mercadorias da zona a terceiros países, não serão consideradas como operações de importação ou exportação respectivamente, e não lhes serão aplicáveis os direitos em impostos que gravam tais operações.

Artigo 16 .- Do regime tributário .- As empresas estabelecidas nas zonas francas estão sujeitas ao seguinte regime tributário :

- a. Exoneração do imposto de renda que afeta os ingressos provenientes de sua atividade, por vinte anos contados a partir do início de suas atividades produtivas. Esta exoneração alcança aos sócios acionistas, assim como aos trabalhadores de ditas empresas.
- b. Exoneração permanente do imposto geral as vendas, imposto seletivo ao consumo, ao patrimônio empresarial, licença municipal de funcionamento, assim como de qualquer tributo nacional, regional ou municipal, criado ou por criar-se, com exceção dos pagamentos ao Instituto Peruano de Seguridad social, SENATI , e ao FONAVI.

Artigo 17 .- Da intervenção aduaneira .- Não se requer a intervenção de agentes de alfândega, para o trânsito de bens entre as zonas francas e os outros países. O trânsito de bens entre as zonas francas e o território nacional requer a intervenção de agentes de alfândega.

Artigo 18 .- De outros incentivos tributários .- Os pagos e transferências ao exterior, por conceito de juros e serviços técnicos direta ou exclusivamente

vinculados às atividades industriais, que efetuem as pessoas jurídicas instaladas nas zonas francas, não estarão submetidas à retenção na fonte, nem causarão impostos de renda e remessas.

Artigo 19 .- Do regime bancário e creditício .- Dentro da área onde funcionam as zonas francas, poderão estabelecer-se instituições financeiras, que estarão submetidas à inspeção e vigilância da superintendência bancária.

A junta monetária determinará as operações que podem efetuar ditas instituições, e as condições em que devem realizar-se.

#### TITULO IV

##### Do Regime Trabalhista Nas Zonas Francas

Artigo 20 .- Do regime trabalhista .- Será de aplicação para empresas instaladas nas zonas francas, a legislação trabalhista vigente, com as exceções ou modificações seguintes :

1. Poderão contratar trabalhadores a prazo determinado com a autorização da junta.
2. Nas empresas instaladas nas zonas francas, constituirão causais que dão lugar a demissão do cargo ou função :

- a) as assinaladas na lei da matéria ;
  - b) o direcionamento da produção à demanda, que origine diminuição de turnos de trabalho ou paralisação total ou parcial de atividade.
  - c) A dissolução ou falência da empresa.
3. No caso previsto em a) do inciso anterior, o trabalhador que estimar que não lhe é aplicável a causa invocada para sua demissão, poderá fazer os reclamos pertinentes com a finalidade de receber uma indenização.
- A indenização consistirá, no pagamento do equivalente ao recebido pelo trabalhador nos últimos seis meses de trabalho, sem prejuízo dos benefícios sociais a que tiver direito.
4. Os casos previstos em b) e c) do inciso 2. do presente artigo, não estão sujeitos a trâmites nem a autorizações administrativas. Se o trabalhador acredita que não é conforme a causal invocada, terá direito à indenização prevista no parágrafo anterior.

Artigo 21 .- A compensação por tempo de serviço dos empregados e trabalhadores que laboram nas empresas localizadas nas zonas empresas, será até de três salários mínimos vitais mensais ,por cada ano de serviço.



Artigo 22 .- Da prestação de serviços .- As prestações de serviços por pessoas naturais ou jurídicas residentes no território nacional, a usuários industriais instalados nas zonas francas, deverá ser paga em moeda legal Peruana, com o produto da venda de divisas ao Banco Central de Reserva do Peru.

FONTE :

CAMARA DE DIPUTADOS Y SENADORES - PALACIO LEGISLATIVO.

Proyecto de ley elaborado por el poder ejecutivo.

Lima - Perú , 26 de Mayo de 1988.