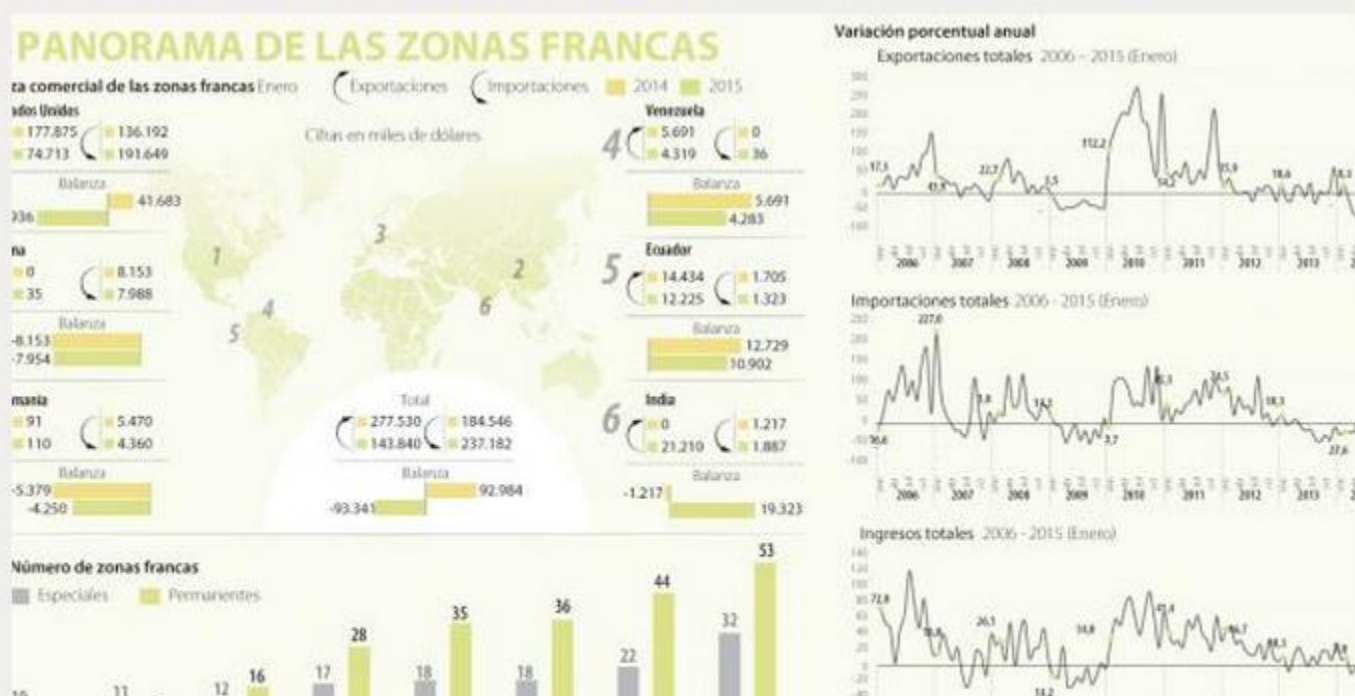


Martes, Marzo 31, 2015

Elusión y estabilidad fiscal, los retos para las zonas francas



Bogotá. Enero no fue el mejor mes para las zonas francas. En el último reporte del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) se ve que la balanza comercial de estos parques industriales fue de -US\$93 millones y que las exportaciones cayeron 48,2% frente al mismo mes de 2014. Sin embargo, el presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex), Javier Díaz, indicó que esta caída se debió a la menor dinámica que tuvo la economía colombiana, y expertos consultados por LR dijeron que lograr estabilidad fiscal y combatir la elusión son los grandes retos que afrontan estos parques industriales.

Las zonas francas son un motor de competitividad. Creadas originalmente para fomentar las exportaciones, hoy en día, sin tener que cumplir con compromisos por el lado del comercio exterior, son una buena herramienta para favorecer a los industriales, tal y como lo explica el gerente de la Zona Franca Metropolitana, Jorge Salamanca.

“Nosotros estamos encontrando que la zona franca es muy atractiva para el importador, pero también para el mercado local. A los industriales les sirve mucho, porque como los márgenes se han vuelto tan bajos, las ventajas que ofrecen las zonas francas son muy atractivas”, dijo.

Esas ventajas, de acuerdo con el gerente general de la Zona Franca de Occidente, Álvaro Muñoz, se resumen en “las empresas pagan solo 15% de impuesto de renta (es 25% normalmente), no se paga el Cree, tampoco hay IVA para las materias primas o bienes de capital que vengan a la zona, solo se pagan estos impuestos al venderlos a Colombia, y se facilitan mucho los trámites para mover mercancías en la medida que yo no tengo que nacionalizar”. Adicional a esto, Muñoz indicó que para el caso específico de la zona franca que él administra, hay reducciones por cinco años para el impuesto de industria y comercio (ICA).

Con todos estos beneficios, el director de Forvum, Mauricio Ochoa, explicó que el gran problema de las zonas francas es que corren el riesgo de convertirse en mecanismos para la elusión de impuestos: “el eterno problema, de esas herramientas que son productivas es que se degenera en trampas para disminuir impuestos. Eso está mal, porque es una elusión fiscal, y ese no es el objetivo de la zona franca”, aseguró Ochoa.

Dicho de otra manera, Salamanca afirmó que existen dos tipos de zonas francas. “Depende de qué clase de inversionista estemos hablando. Hay zonas francas en las que hay inversionistas que ponen plata, pero que se la pasan vacías, sin producir nada, y hay otras como la nuestra que sí son verdaderos parques industriales”.

Para que no se produzca esta elusión, Ochoa aseguró que hacen falta normas más claras y un mayor control por parte de las autoridades. Al igual que Ochoa, el socio director de Tax & Legal Deloitte, Pedro Sarmiento, indicó que “una zona franca no debería ser nunca una forma de eludir impuestos, y para eso se requieren reglas de juego claras. Debe estar reglamentado el principio de la exclusividad, básicamente porque se supone que una zona franca es delimitada por fuera del territorio aduanero para favorecer a la compañías que producen”, expresó.

Además, Sarmiento explicó que a las zonas francas les hace falta estabilidad jurídica para que no cambien los impuestos y las obligaciones constantemente. En la misma línea, Salamanca expresó que, si bien no se han tocado las reglas de juego para los impuestos en las zonas francas, el cambio en los gravámenes sí los puede afectar, y explicó cómo los call center ya no tienen intenciones de estar en estos parques industriales, debido a que les es más barato pagar el Cree que hacer los pagos de los parafiscales de sus empleados.

Por su parte, el profesor de la Universidad Nacional **Raúl Ávila**, aseguró que el reto más importante que tienen las zonas francas es lograr crear cadenas productivas para generar economías de escala al interior de estos espacios. Finalmente, Muñoz expresó que es necesario que el Ministerio de Industria y Comercio ayude a promocionar las zonas francas, para que los industriales puedan acogerse a los beneficios que este régimen tiene para ofrecerles.

Detractores critican la inequidad de las zonas francas

A pesar de que hay grandes oportunidades para los industriales en las zonas francas, el vocero del Grupo Proindustria, Guillermo Rodríguez, aseguró que no es un régimen justo. “Hay empresas queriendo entrar, pero que no tienen los medios económicos para cumplir con todos los compromisos que se tienen. Después, esas firmas tienen que competir contra otras que están en mejores condiciones tributarias, solo por tener mejores medios económicos”. Por su parte, el exministro José Antonio Ocampo, indicó que este nuevo régimen de zonas francas (sin obligaciones de exportar) es una “inequidad horizontal brutal la que tienen”.

Las opiniones

Pedro Sarmiento

Socio Director Tax & Legal Deloitte

“Una zona franca no debería ser nunca una forma de eludir impuestos, y para eso se requieren reglas de juego claras, por ejemplo, con el régimen de exclusividad”.

Javier Díaz

Presidente de Analdex

“Las zonas francas no son ajenas a lo que le ha pasado en general a las exportaciones. Allí funcionan por ejemplo empresas del sector petrolero y se han visto resentidas”.

Publicidad

Para contactar al autor de esta nota:

Mario Chaves Restrepo
mchaves@larepublica.com.co

Editor de esta nota:

Camilo Giraldo
cgiraldo@larepublica.com.co