



ECONOMÍA Y POLÍTICA

ANÁLISIS DE LA COYUNTURA LEGISLATIVA



No. 37 - Enero 2008 • Comentarios a: erubiano@fedesarrollo.org

Director: Guillermo Perry R.

Editora: Eliana Rubiano M.

EL NUEVO REGIMEN DE ZONAS FRANCAS

De la promoción de exportaciones a un incentivo tributario más para la inversión

El Gobierno reglamentó en el año que acaba de terminar, mediante dos decretos sucesivos (383 de febrero y 4051 de octubre de 2007), las nuevas disposiciones sobre Zonas Francas contenidas en la Ley 1005 de diciembre de 2005. El nuevo régimen constituye un cambio fundamental en los objetivos, alcance y efectos del régimen de Zonas Francas en el país. Por esa razón le dedicamos esta entrega de Economía y Política. Nuestro análisis muestra que si bien se hacía necesario modificar el régimen de Zonas Francas existente para adecuarlo a lo acordado en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en el seno de la Organización Mundial del Comercio, la opción escogida no parece la mejor. El nuevo régimen será difícil de administrar y puede llegar a ser muy costoso desde el punto de vista fiscal y a dar lugar a grandes inequidades tributarias entre empresas muy similares.

1. La ley 1005 del 2005 y los decretos de 2007 en perspectiva: breve historia de las Zonas Francas en Colombia

El país tenía de tiempo atrás dos tipos de Zona Francas. Las Zonas Francas de Importación (reguladas por la Ley 105 de 1958) permitían diferir los pagos de arancel e IVA y obviar trámites hasta cuando los bienes respectivos se “internaban” al país para su utilización como insumos de la producción o venta a consumidores. Su propósito fundamental era el de facilitar el comercio, haciendo más expedita la importación de mercancías, y la formación de inventarios en el país a un menor costo (sin necesidad de pagar aranceles e IVA sino hasta cuando los bienes se requerían para su utilización o venta inmediata).

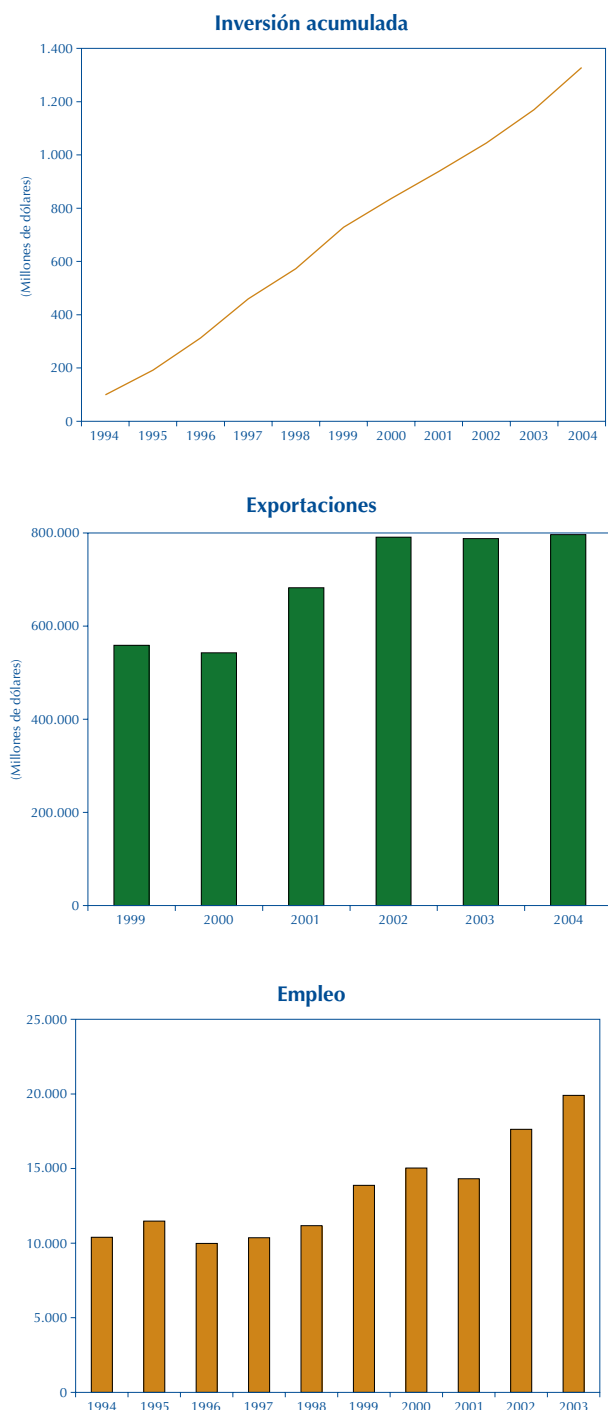
Las Zonas Francas de Exportación (reguladas por la ley 109 de 1985) gozaban de ventajas aduaneras (no pago de aranceles e IVA en insumos importados y facilidades de trámite) y tributarias (exención de impuesto a la renta) si se dedicaban exclusiva o mayoritariamente a la exportación de bienes y servicios. Este tratamiento se extendió luego a insumos procedentes del territorio nacional. Se permitían algunas ventas al país y se cobraba el arancel e IVA sobre estas ventas. Su propósito fundamental era el de estimular las exportaciones.

Estos dos tipos de Zona Francas (basadas en el principio de extra territorialidad) seguían una amplia práctica internacional en cuanto a sus objetivos, beneficios, condiciones y procedimientos. Inicialmente eran exclusivamente de carácter público. Hasta 1991 se habían creado seis (Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Cali y Cúcuta) con resultados muy modestos. A partir de ese año se permitió la construcción de Zonas Francas privadas, con incentivos tributarios al constructor y operador, y se dieron en arrendamiento las existentes.

Si bien el número de Zonas Francas aumentó a 12, el número de empresas a 368 (en 2007)¹ y los niveles de inversión y exportaciones se incrementaron considerablemente a partir de entonces (Ver Gráfico 1), su utilización ha sido relativamente modesta en comparación con los casos más exitosos a nivel mundial (e.g., China,

¹ Singa, J.P. (2007). “ILO Database on export processing zones”.

Gráfico 1
EXPORTACIONES, INVERSIÓN Y EMPLEO
ZONAS FRANCAS EN COLOMBIA



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Indonesia, Malasia, Filipinas, Isla Mauricio) y regional (e.g., México, Honduras, República Dominicana, Costa Rica y El Salvador). Ver Cuadros 1 y 2. Este hecho pone

Cuadro 1
ZONAS FRANCAS: EMPRESAS Y EMPLEO DIRECTO
E INDIRECTO, 2005-2006

	Número de empresas	Empleo
China	43.360	40.000.000
Indonesia	1.149	6.000.000
México	3.700	1.212.125
Filipinas	1.179	1.128.197
Tailandia	1.357	951.599
Pakistán	300	888.312
Sudáfrica	1.583	535.195
República Checa	3.096	487.000
Malasia	3.000	369.488
Honduras	204	363.624
Puerto Rico	2.800	340.000
Estados Unidos	2.500	340.000
Nicaragua	110	340.000
Hong Kong	3.845	336.000
República Dominicana	556	154.781
Irlanda	1.010	132.728
Brasil	450	101.862
India	811	100.650
Colombia	368	93.000
El Salvador	200	76.134
Guatemala	241	72.000
Taiwan	354	67.646
Venezuela	250	60.000
Polonia	649	54.419
Costa Rica	196	36.000
Bulgaria	106	25.669
Panamá	2.500	18.000
Chile	1.500	17.000
Ghana	144	9.828
Camerún	29	4.690

Fuente: Singa, J.P. (2007). "ILO Database on Exporting Processing Zones".

en evidencia que hay otros factores que determinan las diferencias observadas entre países con respecto a su grado de utilización y éxito y en forma más general en cuanto a la capacidad de los países de atraer inversión extranjera y desarrollar sus sectores exportadores, como discutiremos más abajo.

De otra parte, desde 1994 el país se había comprometido a desmontar gradualmente los incentivos tributarios a las exportaciones, con un plazo de 8 años, hasta el año 2003, de acuerdo a lo convenido con otros 143 países en el seno de la Organización Mundial del Comercio (Ley 170 de 1994 que ratificó el Convenio sobre Subvenciones a la Exportación de la OMC). Este plazo fue luego prorrogado por la OMC hasta el año 2006.

Cuadro 2
ZONAS FRANCAS: EXPORTACIONES 2007

	Exportaciones como % exportaciones totales
China	593,30
República Checa	88,00
Puerto Rico	87,00
Malasia	83,00
República Dominicana	80,00
Nicaragua	79,40
Ghana	70,00
El Salvador	62,00
Honduras	60,52
Filipinas	60,00
Costa Rica	52,00
México	47,07
Irlanda	40,00
Camerún	33,00
Estados Unidos	31,00
Croacia	19,10
Taiwan	5,00
Colombia (2004)	4,10
Brasil (2005)	1,40

Fuente: Singa, J.P. (2007). "ILO Database on Exporting Processing Zones".

Colombia inició el desmonte de estos incentivos a través del artículo 69 de la Ley 863 de 2003. Esta decisión obligó a redefinir la finalidad y condiciones de las Zonas Francas, lo que se hizo con la Ley 1004 del año 2005.

La decisión tomada en esta oportunidad fue la de mantener tanto las ventajas aduaneras como el incentivo tributario a las empresas instaladas en Zonas Francas, con una tarifa del impuesto de renta rebajada al 15% frente a la de 35% para las demás empresas, exonerando además del impuesto de remesas de utilidades y permitiendo la desgravación de insumos importados desde el territorio nacional. Debe observarse que el Proyecto de Ley proponía reducirla solo a 25%, con el propósito explícito de equipararla a la de los competidores de Centroamérica, según su exposición de motivos. Para adaptarse a los compromisos asumidos bajo los convenios de la Organización Mundial del Comercio, se sustituyeron los requisitos mínimos de exportación por otros de capital, inversiones y empleo, o tipo de actividad, sin vinculación específica con la exportación de bienes y servicios, a ser determinados por el Gobierno por vía reglamentaria. El reglamento se expidió mediante Decreto 383 de febrero de 2007, modificado al poco tiempo mediante el Decreto 4051 de octubre 23 del mismo año.

El nuevo régimen establece varios tipos de Zonas Francas. Además de la tradicional Zona Franca Permanente para actividades generales manufactureras y de servicios, estableció dos nuevas figuras: las Zonas Francas Transitorias, para ferias, exposiciones, congresos y seminarios internacionales, y una serie de Zonas Francas Especiales. Estas últimas incluyen a su vez las Uniempresariales (decretadas a favor de una empresa o proyecto ubicado en cualquier parte del territorio nacional), de Proyectos Agropecuarios, de Servicios, de Salud, así como para las Sociedades Portuarias. Se permite también decretar una Zona Franca a favor de una empresa en actividad, cumpliendo los requisitos establecidos con respecto a nuevas inversiones y generación de empleo. Hay tan solo algunas actividades exceptuadas del nuevo régimen: la explotación de recursos naturales no renovables, los servicios financieros, las actividades bajo contratos estatales de concesión, y los servicios públicos domiciliarios, excepto los de generación de energía y telefonía pública de larga distancia internacional. El Cuadro 3 resume las condiciones exigidas para los distintos tipos de Zona Francas establecidos en el Decreto 4051 de octubre 23 de 2007, en materia de capital, inversiones y/o empleo generado. Así mismo, el Cuadro 4 presenta las condiciones necesarias para que una empresa existente y una Sociedad Portuaria de servicio público se conviertan en Zonas Francas Uniempresariales.

No resulta la obvia justificación de las diferencias en requerimientos entre las distintas categorías de Zonas Francas ni de los cambios introducidos entre uno y otro decreto. En apariencia primó un alto grado de casuismo vinculado con situaciones particulares. Además, tal y como puede observarse, las condiciones requeridas para los distintos tipos de Zonas Francas en el nuevo Decreto son menos exigentes en términos de empleo e inversión en la mayoría de los casos, a pesar de que se buscaba con su revisión limitar el costo fiscal potencial del Decreto inicial. La administración de un régimen tan complejo y con tantas diferencias será engorrosa y se prestará a un alto nivel de discrecionalidad. El resultado puede fácilmente ser el de que empresas muy similares en cuanto a actividad, tamaño y localización acabarán sometidas a grandes diferencias en cuanto a su tratamiento tributario y aduanero, lo cual no es conveniente desde un punto de vista de equidad o de eficiencia económica.

Cuadro 3

CONDICIONES EXIGIDAS PARA LOS TIPOS DE ZONAS FRANCAS

	Zona Franca permanente					
	Inversión (SMMVLV)		Capital (SMMVLV)		Generación de empleo	
	Decreto 383/07	Decreto 4051/07	Decreto 383/07	Decreto 4051/07	Decreto 383/07	Decreto 4051/07
	3 años después de calificación como usuario 100% de patrimonio líquido	Fin de año 5 la suma de inversión de usuarios debe ser mayor a 46.000	60.000	23.000	Aumento de 100% en planta de personal	
	Zona Franca permanente especial					
Agroindustrial	75.000	75.000			500	500
Unipresarial de bienes	Inversión dentro de los tres años siguientes superior a 150.000	Inversión dentro de los tres años siguientes superior a 150.000			600	150
Unipresarial de servicios	Inversión dentro de los tres años siguientes superior a 150.000	De 10.000 a 46.000 De 46.001 a 92.000 De 92.001 o más			600	500 350 150

Fuente: Observatorio Legislativo, Boletín No. 79 (octubre de 2007); Decreto 383 de 2007 y Decreto 4051 de 2007.

Cuadro 4

CONDICIONES EXIGIDAS PARA NUEVAS ZONAS FRANCAS

	Inversión (millones de dólares)		Capital (millones de dólares)		Generación de empleo	
	Decreto 383/07	Decreto 4051/07	Decreto 383/07	Decreto 4051/07	Decreto 383/07	Decreto 4051/07
Sociedad portuaria		Inversión dentro de los 3 años siguientes superior a 150.000				20 directos y 50 indirectos
Empresa existente		Inversión dentro de los 3 años siguientes superior a 692.000		150.000		

Fuente: Observatorio Legislativo, Boletín No. 79 (octubre de 2007); Decreto 383 de 2007 y Decreto 4051 de 2007.

La DIAN será la encargada de decretar las nuevas Zonas Francas, previo concepto favorable de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas, compuesto por los Ministros de Hacienda y Crédito Público, Comercio, Industria y Turismo, el Ministro del ramo correspondiente, o sus delegados, el Director de Planeación Nacional, de la DIAN, el Presidente de Proexport y el Ministro Consejero de la Presidencia. La DIAN tendrá asimismo que vigilar el cumplimiento de las condiciones que dan derecho a los privilegios aduaneros y tributarios mencionados.

2. La experiencia internacional con Zonas Francas

Los defensores del Nuevo Régimen de Zonas Francas plantean que Colombia podrá reproducir experiencias de gran éxito en inversión privada y crecimiento económico, tales como las de Irlanda o China². Sin embargo, éstos y otros

casos de éxito, y de hecho la mayor parte de la literatura técnica internacional disponible sobre Zonas Francas, están vinculados con los estímulos a las exportaciones. En contraste, el nuevo régimen colombiano lo que hace es eliminar la exención a las exportaciones y sustituirla por una tarifa de 15%, extendiendo los beneficios de las Zonas Francas a empresas no exportadoras. Resulta evidente, por tanto, que el cambio no puede producir un *boom* de exportaciones. Como se señaló atrás, esto se hizo para cumplir con los compromisos pactados bajo el Convenio sobre Subvenciones a la Exportación, suscrito en el seno de la Organización Mundial del Comercio, de eliminar los incentivos a las exportaciones.

² Véase presentaciones en el Seminario Analdex, febrero de 2007.

Aun así, resulta útil repasar brevemente los resultados principales de los estudios disponibles sobre la experiencia internacional³. En primer lugar, algunos estudios recientes muestran que las Zonas Francas de Exportación han tenido por lo general un impacto positivo en los niveles de exportación de los países que las utilizan. En segundo lugar, encuentran que hay una enorme diferencia en los logros obtenidos por distintos países con el uso de estos instrumentos e incentivos equivalentes a la exportación. Los estudios en referencia indican que el éxito relativo depende críticamente de factores tales como las ventajas de localización y acceso de mercados, la dotación de factores, la disponibilidad y calidad del capital humano y la infraestructura pública, la estabilidad macroeconómica y las diferencias salariales e institucionales.

Las ventajas de localización y acceso a mercados, combinados con diferencias salariales grandes con respecto a los mercados de destino, explican en mucho el éxito inicial de Irlanda (acceso preferencial al mercado de la Unión Europea), Isla Mauricio (preferencias en UE y USA) y de México, Centro América y el Caribe en comparación con América del Sur. Todos los estudios indican que la disponibilidad de capital humano es clave para determinar no solo el éxito general, sino en particular el tipo de empresas que se ubica en Zonas Francas, como ilustramos luego con el caso de Costa Rica.

De otra parte, las Zonas Francas han sido particularmente importantes para las exportaciones de países con graves limitaciones institucionales y de infraestructura que no disponen (o disponían al iniciar las Zonas Francas) de un buen “clima general de negocios”: en estos casos las Zonas Francas representan algo así como un “Oasis institucional”, donde las reglas son estables y claras, los procedimientos son ágiles, la infraestructura es buena

y los costos de hacer negocios son bajos -en adición al efecto de los incentivos tributarios-. No es de sorprender así que las Zonas Francas acaparen porcentajes muy altos de las exportaciones de países como China, Kenia, Isla Mauricio, Filipinas, México (las “maquilas” antes de las reformas de finales de los años ochenta y especialmente antes de NAFTA), República Dominicana y Honduras. En estos casos las Zonas Francas han constituido una especie de “atajo institucional y de infraestructura” mientras el país logra mejoras generalizadas en su ambiente institucional y su infraestructura que permita un desarrollo exportador más amplio.

Particularmente ilustrativos a estos efectos resultan los estudios de caso disponibles. Nos referiremos acá a dos disponibles sobre el gran éxito de Costa Rica. El estudio de Monge (2001)⁴ muestra que Costa Rica ha tenido mucho más éxito que El Salvador tanto en volúmenes de inversión extranjera y exportaciones como especialmente en cuanto al contenido tecnológico y valor agregado de las empresas ubicadas en Zonas Francas, a pesar de que El Salvador ha ofrecido mayores ventajas tributarias, comenzó antes y ha hecho más reformas estructurales que Costa Rica. Tras una comparación muy detallada y documentada, concluye que las dos razones principales que explican este resultado son la enorme ventaja que ha acumulado Costa Rica en cuanto a calidad de su capital humano (mayores niveles de escolaridad general y, especialmente, calidad muy superior de la educación a todo nivel y en particular en las carreras universitarias técnicas y administrativas) y ventajas institucionales generales del país como un todo (seguridad jurídica, menores niveles de crimen y violencia, etc).

Una serie de estudios sobre porqué Intel y otra docena más de empresas de alta tecnología en industrias electrónicas, de equipos médicos y otras han preferido Costa Rica con respecto a muchas otras localizaciones potenciales⁵,

³ Véase, en particular, Mc Intyre, J, R. Narula and L. Trevino. (1996). “The role of export processing zones for oct countries and multinationals: a mutually beneficial relationship?”; Ge, W. (1999). “The Dynamics of Export-Processing Zones”; Rodríguez-Clare, A. (2001). “Costa Rica’s Development Strategy based on Human Capital and Technology: how it got here, the Impact of Intel and lessons for other countries”; Sargent, J and L. Matthews. (2001). “Combining Export Processing Zones and Regional Free Trade Agreements: Lessons from the Mexican Experience”; Granados, J. (2003). “Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: sus desafíos en el mundo globalizado”; Lee, C.(2005). “Development of Free Economic Zones in Korea”.

⁴ Monge, A. (2001). “Exports and Foreign Investment in Costa Rica and El Salvador during the 1990s”.

⁵ Rodríguez-Clare, A. (2001). “Costa Rica’s Development Strategy based on Human Capital and Technology: how it got here, the Impact of Intel and lessons for other countries”; Larrain et al (2001). “Intel: A Case Study of foreign Direct Investment in Central America”; Spar, D. (1998). “Attracting New Technology. Intel’s Costa Rican Plant”.

concluye que, en adición a los factores institucionales y de capital humano ya señalados, jugó un papel clave una agencia mixta muy eficaz de promoción de inversiones (CINDE)⁶ y la actitud general del Gobierno para adaptar políticas y programas generales a las necesidades de estas industrias. En efecto, a partir de 1993 CINDE, con apoyo del FIAS⁷, identificó nichos potenciales en estas áreas y llevó a cabo una formidable tarea focalizada de promoción de inversiones con las empresas clave y se ha constituido en un intermediario entre ellas y el Gobierno durante los procesos de negociación, desarrollo y operación de las inversiones⁸.

Por su parte, el Gobierno realizó con eficacia el proceso de negociación e implementación y estuvo dispuesto a modificar políticas curriculares y de energía eléctrica que resultaban de importancia fundamental para cualquiera de las empresas en estos sectores, sin que ellas se constituyeran en ventajas específicas para ninguna empresa en particular. Se configuraron así reformas inspiradas por Intel, con mayor alcance y vocación de permanencia, antes que de concesiones específicas a una empresa o industria como lo ofrecían otros países⁹.

Finalmente, es cierto que algunos países, como es el caso de los Estados Unidos han utilizado el régimen de Zona Franca para estimular sectores específicos que sirven el mercado doméstico, como ahora pretende el Gobierno colombiano. No hay, sin embargo, evaluaciones disponibles sobre los efectos de este tipo de políticas.

3. Conclusiones. ¿Qué puede esperarse del nuevo régimen en Colombia?

A partir de la ley 1005 de 2005 se ha dado un viraje muy sustancial en el régimen de Zonas Francas en el país, que se

ha acentuado con los decretos reglamentarios 383 y 4051 de febrero 12 y octubre 23 de 2007, respectivamente. De su concepción original como instrumento de promoción de exportaciones y de facilitación del comercio internacional, se ha ido transitando hacia un nuevo instrumento de rebaja selectiva del impuesto de renta para un amplio número de empresas y actividades, sin distinguir si producen para los mercados domésticos o externos.

Esta transformación ha obedecido a dos razones principales. De una parte, al cumplimiento de un mandato de la Organización Mundial del Comercio, que exige a todo país miembro con ingreso por habitante superior a los mil dólares anuales a desmontar los incentivos tributarios **exclusivos** a las exportaciones a más tardar en el año 2009, pero que no impide conservarlos si tratan por igual a las exportaciones y ventas domésticas. Esta obligación ha puesto a los países que utilizaban el instrumento de Zonas Francas para la Exportación ante una disyuntiva para evitar quedar en una posición poco competitiva en la atracción de inversión extranjera en sectores manufactureros y de servicios de exportación: o bien rebajar la tasa general del impuesto de renta a las empresas en el país o bien redefinir las condiciones que dan derecho a las ventajas tributarias de las zonas francas para desasociarlos de las exportaciones.

La mayoría de los estudios internacionales sobre el tema han recomendado con buenas razones la primera opción. En particular, estudios para los países centroamericanos, que han sido usuarios muy exitosos de las Zonas Francas de Exportación, han estimado que con una tasa nacional del 25% no habría un efecto neto importante de pérdida de inversión extranjera y exportaciones. Los países centroamericanos han reducido ya esta tasa, si bien no han suprimido aún los beneficios especiales a la exportación desde sus Zonas Francas.

La Administración Uribe, sin embargo, escogió a partir del año 2005¹⁰ la segunda opción, en forma consistente con la posición general que ha venido adoptando en materia tributaria al desestimar el clamor nacional a favor de una

⁶ Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo es una organización no gubernamental que promueve la inversión extranjera y presta asistencia a los inversionistas.

⁷ FIAS opera como un grupo asesor especialista.

⁸ Como ejemplo, Costa Rica ni siquiera aparecía en la “lista larga” original de Intel y fue Cinde la que buscó a Intel, la convenció de incluir el país como potencial destino, de realizar una visita a Costa Rica que resultó ser clave para su decisión posterior, y de acompañarla durante el proceso de negociación e implementación.

⁹ A. Rodríguez-Clare, op. Cit.

¹⁰ En el 2003 había optado en cambio por eliminar gradualmente las exenciones al impuesto sobre la renta en las Zonas Francas de exportación.

reforma estructural que reduzca la tasa del impuesto de renta a todas las empresas y elimine las deducciones y exenciones especiales que generan grandes inequidades y dificultan la administración del impuesto. Como es sabido, en su lugar el Gobierno ha defendido la peculiar tesis de que es más conveniente mantener una tasa alta y otorgar beneficios especiales a la reinversión de utilidades o a sectores o actividades específicos. Bajo esta visión, y ésta es la segunda razón detrás de la ley 1005 y los Decretos bajo examen, ha convertido al régimen de Zonas Francas en un instrumento más de esta política. Como quiera que el Decreto 383 de febrero de 2007 amenazaba con permitir a un número demasiado amplio de empresas a cumplir con las condiciones establecidas para beneficiarse del nuevo régimen, el Ministerio de Hacienda, preocupado por el altísimo costo fiscal potencial, prendió la alarma naranja. Después de intensas negociaciones internas en el Gobierno se llegó a un compromiso plasmado en el decreto 4051 de octubre de 2007 que impone requisitos mínimos de inversión y empleo para gozar de las nuevas prerrogativas aduaneras y tributarias. El compromiso obtenido es engorroso y casuístico y trasluce el deseo de acomodar situaciones particulares.

Los proponentes del cambio argumentan que con este nuevo régimen Colombia podrá lograr un *boom* de inversión extranjera y exportaciones como sucedió, por ejemplo, con Irlanda y China¹¹. Un examen desapasionado de éstos y otros casos de éxito lleva a concluir, como se señaló atrás, que ello es poco probable por dos razones. En primer lugar, porqué en todos esos casos el éxito ha estado vinculado directamente con la promoción de exportaciones y lo que hacen las nuevas normas colombianas es extender beneficios a actividades destinadas al mercado doméstico. En segundo lugar, porque los incentivos tributarios han sido apenas uno de entre muchos factores que han contribuido al logro exportador de éstos

países. Ventajas de localización y acceso a mercados, de infraestructura y capital humano, de calidad de las instituciones, y de diferenciales salariales, han jugado un papel más determinante. Las exenciones o rebajas al impuesto de renta, por demás, han mostrado ser un instrumento de baja eficiencia y alto costo fiscal: si bien estimulan en el margen a algunas inversiones que no se harían en ausencia del incentivo (porque tendrían una rentabilidad positiva pero baja), constituyen una dádiva innecesaria para el grueso de inversiones que se llevaría a cabo aún en su ausencia por tener una rentabilidad normal o alta. Además se prestan a posibilidades altas de evasión y elusión tributaria y corrupción administrativa.

Por estas razones y habida cuenta de la débil situación estructural de las finanzas públicas nacionales, Fedesarrollo ha sido crítico de la orientación general del actual gobierno en materia tributaria y piensa que la opción adoptada para dar cumplimiento al mandato de la Organización Mundial del Comercio, además de prematura, no fue afortunada. Hubiese sido mejor adoptar una tarifa única del orden del 25% al 30% (dependiendo de si se hace un mayor o menor esfuerzo en frenar el crecimiento del gasto público) para todas las empresas y eliminar la deducción por utilidades reinvertidas y todos los demás privilegios tributarios. El nuevo régimen será muy engorroso en su administración, probablemente tendrá un alto costo fiscal y generará diferencias injustificadas en el tratamiento tributario a empresas muy similares (eg, entre las que habían invertido antes o después de los decretos y entre las que invierten algo mas o algo menos de lo exigido como requisito para gozar del tratamiento preferencial de Zona Franca, así produzcan lo mismo y estén localizadas en la misma área). En consecuencia, es previsible y deseable que en un futuro no muy lejano el país reconsidere estos temas.

¹¹ Ver presentaciones en seminario Analdex (2007). En particular, Díaz, J. "Zonas francas como elemento de competitividad". Ministerio de Comercio Exterior. "Régimen de Zonas Francas".