

## Aquellos maravillosos años de las zonas francas

Por Laura Fernández

Las primeras zonas francas aparecieron en nuestro país hace 100 años, como una alternativa muy atractiva fiscalmente para la fabricación de productos que posteriormente se vendían dentro y sobre todo fuera de nuestras fronteras. Antes de que España entrase a formar parte de la entonces Comunidad Económica Europea, las zonas francas eran prácticamente los únicos lugares en los que las mercancías extranjeras podían entrar en nuestro territorio (geográficamente hablando) sin necesidad de pagar impuestos ni otros gravámenes por la importación, porque jurídicamente estas áreas eran y son consideradas como un tercer país.

Sin embargo, el escenario ha cambiado considerablemente en el último siglo con motivo de la aparición de otros almacenes y depósitos aduaneros y fiscales igualmente atractivos para las empresas. De esta forma, las zonas francas han pasado de ser la principal alternativa a tener una competencia significativa que les ha restado la importancia que tenían y ha frenado la tendencia de crecimiento que debían tener. Esta rivalidad es palpable toda vez que cada año se autorizan más depósitos aduaneros, depósitos distintos del aduanero, almacenes de depósito temporal y locales autorizados para mercancías declaradas para la exportación, frente a las siete zonas francas que actualmente existen en nuestro país.

**Solo el depósito franco de Cádiz de todos los que existen en España decidió transformarse en zona franca con el CAU**

Con la entrada en vigor del Código Aduanero de la Unión (CAU) en el año 2016, los depósitos francos, tan habituales en nuestro territorio, se eliminaron para ser reconducidos en la figura de depósito aduanero. Aunque la normativa daba la posibilidad al titular de transformarlo en una zona franca, de todos los que había en España solo procedió de esta forma el de Cádiz, lo que denota una pérdida de interés y atractivo por parte de las empresas en establecerse y operar en las zonas francas.

En prácticamente todo el territorio de Centroamérica y Sudamérica, las zonas francas son herramientas muy habituales, tanto por sus nacionales como por inversores extranjeros. Destacan casos como el de República Dominicana, donde casi el 60% de las exportaciones se realizan desde esas áreas, o Nicaragua, país en el que las empresas establecidas en las zonas francas representan en torno al 15% del PIB. A diferencia de España, no existen alternativas fiscales tan ventajosas como las Zonas Francas en esos territorios, por lo que tienen una tendencia claramente positiva.

**Ha llegado el momento de que la UE se replantee las ventajas de las zonas francas para aumentar su atractivo**

Si en países donde la zona franca es la niña bonita porque no hay opciones tan beneficiosas fiscalmente, quizás haya llegado el momento de que las autoridades de la Unión Europea deban replantearse las ventajas fiscales y aduaneras que están ofreciendo a día de hoy estas instalaciones en un mundo tan competitivo. Ya no solo respecto a otros almacenes y depósitos, sino también respecto a otras zonas francas con un régimen fiscal y aduanero mucho más interesante.

No hace falta irse muy lejos para encontrar ese atractivo que buscan los inversores extranjeros que deciden establecerse en Europa: las dos zonas francas de las Islas Canarias (Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria). Es cierto que las Canarias disponen de una fiscalidad propia, pero no por ello dejan de ser un buen espejo donde mirarse: baja tributación de las empresas por el Impuesto de Sociedades, impuesto al consumo a tipos reducidos y libertad de abastecimiento, entre otras.

De las siete zonas francas españolas, los inversores suelen preferir las canarias porque, además de ofrecer mayores ventajas aduaneras y fiscales que las cinco restantes, el sistema fiscal canario es más parecido a los regímenes de muchos otros países extracomunitarios y, por tanto, más sencillo de entender. Si a todo ello le añadimos su posición geográficamente estratégica, las zonas francas canarias tienen más papeletas de conquistar al inversor extranjero que quiere introducirse en Europa y África.

## Las nuevas tecnologías son un reto para las zonas francas españolas si aspiran a competir en el ámbito internacional

Para que las empresas nacionales y las extranjeras quieran establecerse y mantenerse en las zonas francas de nuestro país, es necesario aumentar su atractivo con más ventajas como las de las Islas Canarias o las de otros países de fuera de Europa donde parte del importe de Impuesto de Sociedades generado por las empresas establecidas se invierte en infraestructuras para esa área o en subvenciones para sus empresas, mientras que en otros países disponen de beneficios en materia de seguridad social, o de sistemas de simplificación de trámites aduaneros, etc.

Asimismo, las nuevas tecnologías también son un reto al que deben hacer frente estas áreas si quieren aumentar su competitividad a nivel internacional, tomando como ejemplo las de Dubai y Hong Kong que tienen un crecimiento exponencial y se caracterizan por sus instalaciones vanguardistas y eficientes, y un sistema impositivo muy favorable, habiendo sido consideradas las mejores del mundo.

El futuro de las zonas francas de nuestro país y del resto de Europa puede mejorar, solo depende de la voluntad política de adaptarse al mundo globalizado para potenciar el comercio exterior, nuestros puertos y las empresas importadoras, exportadoras y logísticas. Se trata de concebir estos espacios como elementos que fortalecen la economía de un país, de manera que las zonas francas vuelvan a tener el atractivo que tuvieron en sus comienzos, aquellos maravillosos años.