

Zonas francas: sacrificio fiscal o la teoría de no crecer

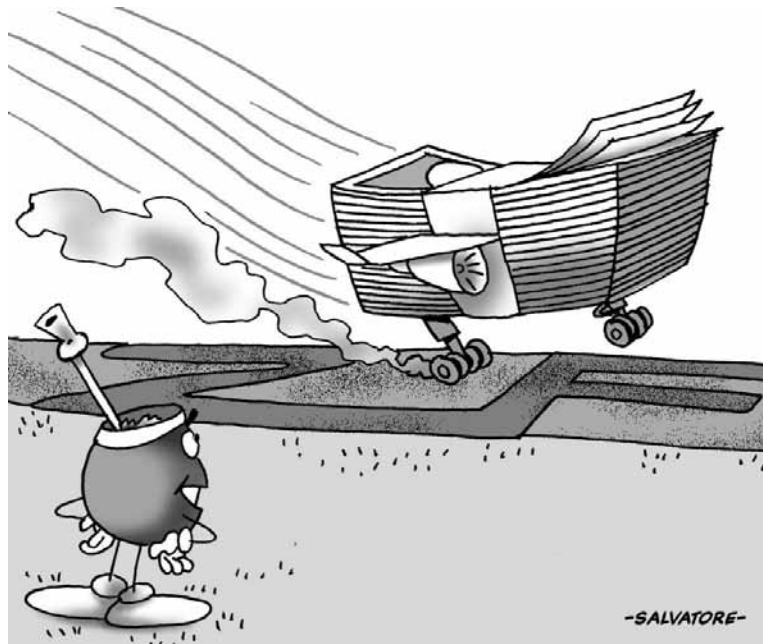
Algunos sectores políticos y económicos se preguntan por qué debería haber una renuncia fiscal ante los inversores extranjeros que vienen con intenciones de instalarse en el sistema de zonas francas uruguayo; otros cuestionan su eficacia como modelo para lograr el desarrollo nacional; o que sean capaces de crear riqueza y ayudar a distribuirla, mencionándolas más bien como una fuga de ingresos, producidas por las facilidades que se otorgan a estas empresas que allí se instalan.

Da la impresión que a algunos sectores del Frente Amplio nunca les gustó el modelo de las zonas francas y, por consiguiente, lo cuestionan por los privilegios que se otorgan y porque no parece ser un instrumento de crecimiento efectivo. Lo que pretenderé plantear es que en un país pequeño como el nuestro, en medio de vecinos mucho más grandes, con un mercado interno más interesante y con mayor capacidad de producción de materias primas e industrias, nos encontramos en desventaja. Uruguay como país pequeño debe ingeniárselas para poder atraer a los inversores extranjeros. Las empresas no pensarían jamás en radicarse en el país si no les ofrecen ventajas significativas. No existiría ninguna razón para que lo hicieran y, por consiguiente, hablar de renuncia fiscal con respecto a empresas que jamás se radicarian en Uruguay es una forma de no crecer.

En el año 2008, las empresas de zona franca generaron un valor agregado bruto de \$ 25 mil millones, importe este que no hubiera existido si estas no tuvieran los beneficios que tienen; entonces, plantearse que el Estado se perdió de cobrarles US\$186 millones en el año 2009 a empresas que no hubieran estado en el país, es un análisis inconducente, es un argumento contradictorio que descalifica un sistema que le permitió generar un valor agregado que no tendríamos; que le permitió a muchísimos uruguayos trabajar en forma directa e indirecta gracias a

Por
GUSTAVO FERRAND

Administrador de la Zona Franca Río Negro. Desde hace 30 años es promotor del sistema de zonas francas. Hace 20 años que está radicado en Argentina, donde promociona las inversiones en Uruguay



esas zonas francas; que les permitió ganar dinero y vivir mejor que si no hubieran estado esas empresas en el país.

Se menciona como negativo, por ejemplo, que Botnia (actualmente UPM) haya tenido en su momento de construcción a 1.345 empleados y ahora tenga tan solo 430; pero lo que digo es que si no se hubiera instalado esta empresa durante esos años, tendríamos a 1.345 compatriotas que seguramente no hubieran tenido empleo o hubieran estado peor pagados, porque si optaron por trabajar en ese emprendimiento, seguramente fue porque cada uno evaluó que se trataba de un emprendimiento en el cual valía la pena trabajar. Entonces, en lugar de lamentarse porque luego de que empezara a funcionar esa empresa ocupara mucho menos personal, lo que sugiero es que nos preocupemos por conseguir tantas nuevas empresas como esa para el país, de tal manera

que cuando nuestros empleados hayan terminado de construir una planta, ya estén instalándose nuevas que los vuelvan a ocupar. Esta es la forma de crecer, y no quitándoles a las empresas los estímulos que las hacen venir. Nadie crece, evitando favorecer que vengan los inversores.

Las empresas que más fácilmente se instalan en las zonas francas uruguayas son las de almacenamiento de mercaderías para distribución regional o para regular sus necesidades de importación posterior en cada país o para mejorar la importación en estados con requerimientos muy diversos, por más que nos encontremos en un Mercosur que se aplica a veces con diferencias significativas entre un miembro y otro. Las empresas industriales deben realizar inversiones mucho mayores; ocupan más mano de obra, lo hacen por períodos muchísimo más largos; porque montar una fábrica implica una inversión muy grande y luego se debe recuperar la inversión realizada o

no es negocio y, seguramente, no tendrán solamente un escritorio y un teléfono; pero resulta que no vienen en forma masiva porque, precisamente, no les damos los beneficios necesarios para que decidan a instalarse en el país. Una empresa que decide almacenar mercaderías para distribuirlas regionalmente, casi no tiene que realizar una inversión significativa, rápidamente empieza a operar en Uruguay pero también rápidamente se puede ir. Tiene gastos mayores, en la mayoría de los casos, que si almacenaran sus stocks en los países de destino definitivo de esas mercaderías pero, por suerte, lo hacen en nuestro sistema de zonas francas, dejándonos dinero; mano de obra ocupada y muchos servicios conexos que podemos brindarles.

En conclusión, desde mi punto de vista, deberíamos trabajar más en conjunto, el Estado y las empresas privadas, para que el sistema de zonas francas se desarrolle muchísimo más de lo que se ha podido desarrollar hasta ahora. Que genere que una enorme cantidad de empresas venga a instalarse en Uruguay, un país tan pequeño que la comunidad internacional debe ir a un mapa para encontrarlo, para descubrir nuestra ubicación estratégica, y si ni nos conocen, cómo podríamos pretender que conozcan las ventajas de la legislación de un país del cual nunca escucharon hablar. Ni los privados lograrán esto solos, ni el Estado actuando por su lado; solo el trabajo conjunto, para identificar de qué manera podremos seducir mejor a las empresas para que vengan a instalarse, lo lograremos.

Como dice nuestro presidente: tenemos que dar ventajas a la inversión para contrarrestar nuestra pequeñez, luchar por un país puente y no tapón, no esperando que los inversores venga solos, sino salir a buscarlos. Si la mejor propuesta que podemos hacerles es que vengan y les cobremos impuestos, ¿por qué razón vendrían?

THE SÓTANO

EDUARDO ESPINA

eduardoespina2003@yahoo.com



A la B sin plan B

Tras ganar el primer campeonato uruguayo de su historia, a principios de la década de 1980, Central Español tuvo un viaje más que complicado por la primera división del fútbol. Muy atrás quedaron los tiempos de gloria, efímera pero gloria al fin, cuando el Bolita Arizpe era el entrenador y el club, de larga historia en el profesionalismo, amagó con entrar por derecho propio al selecto grupo integrado por los dos grandes, además de Danubio

y Defensor. Lo mismo que en todos los equipos chicos que arrastran un lastre de grandes problemas de infraestructura, también en la historia reciente de Central Español conspiraron una serie de factores para que el despegue fuera acompañado de turbulencia y de posterior desplome. El domingo, con el regreso a segunda división, se cierra una etapa en que la vida del club estuvo –y está– en el respirador automático, y no resulta exagerado decirlo de

esta forma, pues pocos equipos en la historia del fútbol uruguayo han pasado tanto tiempo al borde del abismo sin caerse, hasta que finalmente sí. Por años continuos al final de cada temporada, entre los candidatos a descender figuraba indefectiblemente Central Español, el cual lograba salvarse casi siempre no por logros propios sino por la fragilidad de los otros tres equipos que terminaban perdiendo la categoría. Esta vez no pudo ser, por más que el club donde tantos comenzaron su carrera terminó haciendo méritos como para seguir una temporada más. La debacle debe servir

para intentar reinventar a uno de los clubes de nuestro fútbol con mayor tradición, cuya cancha, sobre todo por la ubicación, es envidiada de los demás clubes. Además, Central Español tiene una de las camisetas con mayor originalidad de diseño del deporte profesional de todo el mundo, con ese aire retro, como si el club hubiera sido fundado en los inicios del fútbol en Inglaterra. Con el descenso de Miramar Misiones y de Central Español, el Parque de los Aliados, posiblemente la zona más hermosa de Montevideo, se queda sin fútbol de primera división. Al menos por un año.