

Tomás y Jerónimo Uribe no son los únicos afortunados que accedieron a las zonas francas. La Silla Vacía analiza los mitos alrededor de esta figura.

Por: Lina Marín, Mar, 2009-05-12 10:18

**Haga click en cada mito para ver la información al respecto**

Esta tarde arranca el debate en el Senado sobre las zonas francas y el uso o abuso que de ellas hicieron los hijos del Presidente Uribe.

Uno de los argumentos que utilizarán los defensores de los Uribe Moreno, es que el proceso para acceder a una zona franca es casi automático. "Vamos a hacer un análisis muy claro de qué es el negocio de las zonas francas, como funcionan y cómo se adquiere una zona franca. Y señalaremos cómo cualquier colombiano que cumpla los requisitos puede acceder a una zona franca", dijo el senador antioqueño Jorge Enrique Vélez a El Tiempo.

Las zonas francas hacen parte de la política de confianza inversionista, uno de los ejes de este gobierno. Cuando Uribe llegó al poder había 11 zonas francas, en su mandato ha aprobado 37 más ([vea listado completo de las zonas francas y sus socios](#) [1]). La meta para el 2009, según el Ministerio de Comercio Exterior, es aprobar otras 25.

El principal beneficio que reciben quienes acceden a una zona franca es una reducción del impuesto de renta del 33% al 15%. También quedan exentas de tributos aduaneros, Iva y arancel a las importaciones y exportaciones.

Hay dos tipos de zonas francas. La polémica Zona Franca de Occidente, donde los hijos del Presidente tienen una de las plantas de su empresa Coeficiencia, es una zona franca permanente. Estas zonas son terrenos administrados por un operador y pueden albergar varias empresas. Para acceder a este tipo de zona franca, el operador debe demostrar que tiene un patrimonio de 5,3 millones de dólares.

Las otras, las zonas francas permanentes especiales, consisten en una sola empresa que desarrolla sus actividades industriales o de servicios en un área delimitada del país. Para que este tipo de zona franca sea declarada, la empresa debe demostrar un patrimonio de unos 590 mil dólares.

Además de demostrar el patrimonio, las empresas que quieren acceder a una zona franca deben presentar un plan maestro de desarrollo, con estudios de factibilidad técnica y financiera al Ministerio de Comercio Exterior. Allí, un comité evalúa la propuesta y con base en esa evaluación la aprueba o rechaza.

Entonces, se podría decir que ‘cualquiera’ que tenga la plata exigida y que cumpla con unos criterios objetivos estipulados por la ley puede acceder a una zona franca.

Sin embargo, con base en los certificados de Cámara de Comercio de las zonas francas para las que existen registro (hay tres que no aparecen en la Cámara de Comercio), de los comunicados de prensa del gobierno anunciando la creación de cada zona franca, de entrevistas con funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior y economistas, la Silla Vacía encontró que alrededor de las zonas francas se han tejido ciertos mitos. Vea en la infografía la información al respecto.

```
jQuery(function(){ jQuery('iframe').height(jQuery('iframe').contents().find('html').height()); });
```

**URL de origen:** <https://archivo.lasillavacia.com/historia/1752>

**Enlaces:**

[1] [http://docs.google.com/Doc?id=dds65j36\\_652p6xvccw](http://docs.google.com/Doc?id=dds65j36_652p6xvccw)