

EVALUACIÓN DE LA ZEC. UN ESTUDIO COMPARATIVO CON OTROS REGÍMENES DE BAJA TRIBUTACIÓN

ALEJANDRO CAÑEQUE MARTÍNEZ

Abogado y Economista

Director Adjunto de Agencia del Consorcio de la Zona Especial Canaria

SUMARIO

- I. Preámbulo.
- II. Irlanda.
 - A) Introducción
 - B) Impacto
 - C) DAFO ZEC – Irlanda
 - 1. Debilidades
 - 2. Fuerzas
 - 3. Amenazas
 - 4. Oportunidades
- III. Madeira.
 - A) Introducción
 - B) Impacto
 - C) DAFO ZEC – Madeira
 - 1. Debilidades
 - 2. Fuerzas
 - 3. Amenazas
 - 4. Oportunidades
- IV. Consideraciones finales.

Resumen del contenido:

En este artículo se lleva a cabo un estudio comparativo de la Zona Especial Canaria con otras zonas de baja tributación, en concreto Irlanda y Madeira.

Para ello, se realiza un breve análisis de estos dos regímenes, teniendo en cuenta las causas, organización y funcionamiento de su régimen fiscal y el impacto que dichos sistemas de baja tributación han originado en sus respectivas economías, para después comparar los resultados con los de la Zona Especial Canaria .

De todo ello, se extraen una serie de conclusiones que proponen nuevas vías de actuación para reorientar la estrategia de la ZEC y lograr así alcanzar de forma efectiva los objetivos propuestos.

I. PREÁMBULO

Próximamente la Zona Especial Canaria cumplirá siete años desde su puesta en marcha tras un largo proceso de gestación y negociación. La experiencia acumulada en este período nos invita a realizar una reflexión relacionando el desarrollo de la ZEC con el de otros regímenes similares. Una de las piezas claves para entender tanto los resultados como las perspectivas de la Zona Especial Canaria en el futuro es conocer el origen y evolución de otros regímenes similares en el ámbito de la Unión Europea. Por otra parte, estos regímenes son nuestros principales “competidores” en la atracción de proyectos de inversión, por lo cual es imprescindible realizar un análisis de nuestros puntos fuertes y débiles así como de las amenazas y oportunidades respecto a los mismos para alcanzar un correcto posicionamiento de la Zona Especial Canaria entre las zonas de baja tributación a nivel internacional.

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, Europa quedó destruida, dividida y sumida en la pobreza. Dos devas-

tadoras guerras casi consecutivas de grandes dimensiones, que habían enfrentado a casi todos los países del continente, supusieron un retroceso en las economías de todos los países que las sufrieron directa o indirectamente. Asimismo implicó un revulsivo en muchas sociedades, que pasaron de una economía básicamente agraria a otra industrial y urbana y a modelos económicos más centrados en los sectores secundario y terciario.

La zona occidental del continente europeo se encontró en una situación de dependencia con respecto a Estados Unidos, mientras que la zona oriental se alejaba de los planteamientos políticos librecambistas para sumirse en un aislamiento que condicionaría el progreso europeo y que aún hoy sufre las consecuencias en el proceso de la Unión Europea.

Ante esta situación, varios países llegaron a la conclusión de que la única solución para desarrollarse y evolucionar hasta superar la profunda crisis, era la unión económica y aduanera.

Surge así el Benelux, germen de la actual Unión Europea y el reflejo de la voluntad de todos de consolidar a Europa en la arena internacional.

En esta atmósfera de cambio, crecimiento y unión, muchos países buscaron fórmulas individuales de desarrollo de su economía, entre ellos Irlanda, un país tradicionalmente pobre, cuyas hambrunas y desestructuración social y económica habían originado masivas oleadas de emigración a Estados Unidos en los últimos cien años.

Su gobierno se vio en la necesidad de buscar la forma de impulsar su economía y acabar con el lastre de la pobreza, el alto nivel de desempleo, la emigración y todos aquellos factores casi crónicos que impedían cualquier perspectiva de mejora.

Así, en 1949 nace el IDA (Ireland Development Agency) como parte del Departamento de Industria y Comercio, con el fin de configurar un ámbito suficientemente atrayente para las inversiones como para impulsar la economía irlandesa.

Casi diez años después, en 1958, entra en vigor el primer plan de expansión económica que elimina el proteccionismo, incentiva la inversión directa extranjera (FDI) y promueve las exportaciones.

En años sucesivos se van aprobando otra serie de medidas que suponen un increíble desarrollo para el país, tanto en

su vertiente económica, pues poco a poco van instalándose empresas que impulsan la economía, como en su vertiente social, pues el nivel de desempleo comienza a reducirse a la vez que se incrementa el nivel de formación de la población.

En 1973, Irlanda se incorpora a la Unión Europea (entonces Comunidad Económica Europea) con lo que el paquete de medidas incentivadoras se amplía con las ayudas que ofrece la nueva posición de pertenencia a la Unión.

Toda esta evolución ha convertido a Irlanda en uno de los países con más proyección internacional dentro de Europa. Actualmente existe un gran número de empresas extranjeras instaladas en el país, la mayor parte de ellas norteamericanas. Se ha conseguido reducir considerablemente la tasa de paro y la población no se ve obligada a emigrar en busca de mejores oportunidades en la medida en la que lo hacía en los años cincuenta. Por tanto, el esfuerzo de los gobiernos irlandeses y de la Unión Europea a través de la concesión de ayudas al país, ha posibilitado la creación de un núcleo firme y consolidado (tras casi cuarenta años de andadura) que atrae inversión, fomenta el empleo y mejora la situación general del país.

La evolución de Canarias y Madeira como zonas de baja tributación, ha sido considerablemente distinta a la de Irlanda, pero muy común entre sí. Para empezar, ambas son archipiélagos pertenecientes a un país continental, se

encuentran lejos geográficamente de los mismos y por ende, de Europa, e históricamente, su economía ha tenido un tratamiento especial en cuanto a impuestos y fiscalidad en general.

España y Portugal se incorporaron a la Unión Europea en 1986. Ambos países habían sufrido una dictadura larga que había mermado sus posibilidades económicas y que los había aislado de la historia común europea por muchos años. Esto hizo que, junto con Grecia, fueran países pobres, pero en desarrollo cuando entraron a formar parte de la Comunidad Económica.

Ante las singularidades de los nuevos países que estaban incorporándose a la Unión, se empezó a plantear la preocupación por las zonas menos favorecidas de Europa y la necesidad de impulsar estas áreas y ayudar al desarrollo de las zonas más lejanas y por tanto, con más problemas para competir con el resto de zonas.

Surge así el concepto de “región ultraperiférica”, es decir, regiones que por su lejanía, insularidad y particularidades tenían muchos más obstáculos para desarrollarse y expandirse como otras regiones, que por encontrarse en el continente, o bien más cerca del mismo, podían competir con otros mercados y países en mejores condiciones y desarrollar su economía con normalidad.

Dentro de estas regiones, como no podía ser menos, se encontraban Madeira

y Canarias, junto con Azores y los territorios franceses de ultramar.

La Unión Europea fijó como objetivo entonces el crear incentivos y medidas fiscales que ayudaran al crecimiento de estas zonas. Así se desarrollaron en ambos archipiélagos fórmulas para atraer la inversión, fomentar el empleo y la especialización de la población e impulsar la economía para equiparar las condiciones de competitividad con las del resto de Europa.

Con este fin se crea el Centro Internacional de Negocios en Madeira y la Zona Especial Canaria en nuestro archipiélago. Aunque presentan diferencias en cuanto a actividades a realizar, ámbito de aplicación y plazos, como ya veremos más adelante, sustancialmente, ambos mecanismos son similares en cuanto a que han logrado en gran medida su objetivo: convertir a estas zonas en puntos estratégicos de inversión y actividad económica.

Como hemos podido apreciar, aunque los orígenes de estos tres regímenes de baja tributación son muy diferentes, todos han llegado a un mismo fin: desarrollo económico de las regiones donde se aplican. Por ello, se hace necesario realizar una comparativa entre las tres para comprobar el éxito de la aplicación de las medidas incentivadoras, mejorar las que ahora se aplican y encontrar nuevas vías de atracción de inversión.

II. IRLANDA

A) INTRODUCCIÓN

Irlanda, durante siglos pobre, atrasada y emigrante, ha sufrido una transformación radical en las tres últimas décadas. Ahora comienza el siglo XXI como una de las economías más dinámicas de Europa, con un crecimiento del 8% anual y una renta per cápita que supera la media de la Unión Europea.

Irlanda ha pasado de ser una sociedad agrícola a ser una sociedad tecnológicamente avanzada, con la industria informática e Internet como motores del cambio. Esta espectacular transformación comenzó a finales de los años cuarenta del siglo pasado.

En 1949 se creó la Agencia de Desarrollo Industrial (IDA), lo cual trajo consigo que durante los cincuenta, la posición política de varios gobiernos sucesivos fue la del proteccionismo, lo que provocó en el comercio y en otras áreas de la economía pobres resultados económicos.

En 1958 entró en vigor el primer programa de expansión económica que eliminaba el proteccionismo, incentivaba la inversión extranjera directa y promovía las exportaciones.

El gobierno irlandés abandonó lentamente las políticas proteccionistas en los años sesenta y empezó a seguir una estrategia de crecimiento

orientada a la exportación. La reducción unilateral de aranceles en 1964 y nuevamente en 1965, así como el Acuerdo Comercial Inglés-Irlandés que permitió el ingreso de manufacturas irlandesas libre de impuestos al Reino Unido a cambio de una reducción anual progresiva del 10 % de los aranceles en Irlanda, fueron políticas particularmente beneficiosas que contribuyeron a hacer de Irlanda un país más atractivo para la inversión extranjera.

Todo este proceso librecambista se vio intensificado en 1969 con la transformación del IDA en un organismo estatal autónomo, haciéndose responsable de todos los aspectos relativos al fomento industrial.

A principios de los setenta, Irlanda logró algunos avances con respecto a la liberalización comercial y se adhirió a la Comunidad Económica Europea en 1973 y tras una evaluación realizada por el gobierno irlandés debido a crisis fiscales sufridas en los años ochenta, en 1994 la IDA se dividió en tres organizaciones independientes:

FORFAS: Consejo de asesorías y políticas nacionales para empresas, comercio, ciencia, tecnología e innovación.

ENTERPRISE IRELAND: Colabora con la industria irlandesa y sus socios para ayudar a las empresas irlandesas a incrementar sus capacidades, innovar, crecer, crear nuevas alianzas y llegar a

clientes internacionales. Además, colabora para que las empresas internacionales encuentren proveedores a nivel mundial y socios en Irlanda, y para que alcancen altos niveles de rentabilidad de intercambio comercial.

IDA IRELAND: Es el responsable único de la promoción y el fomento de la inversión extranjera directa en el sector de la manufactura y servicios internacionales.

Es una agencia gubernamental con responsabilidad en todo el territorio irlandés, encargado de desarrollar una base de operaciones para las empresas extranjeras.

En el desarrollo de su actividad debe informar al Ministerio de Industria, Comercio y Empleo y operar según lo establecido en las *Industrial Development Acts* de 1986 a 2003.

Los objetivos de la IDA consisten fundamentalmente en atraer inversión directa altamente especializada en sectores específicos, movilizandolos regiones, en lugar de áreas locales. Al mismo tiempo, trata de incentivar a las empresas para que adopten procesos tecnológicos más avanzados incidiendo en la investigación y el desarrollo.

Los excelentes resultados conseguidos por la Agencia, han tenido su origen en una serie de medidas incentivadoras que han hecho de Irlanda uno de los países económicamente más potentes de la Unión Europea.

Irlanda ha mantenido un bajo Impuesto sobre Sociedades desde mediados de los años 50. Tras varias revisiones de la Unión Europea, en 2003 el régimen del Impuesto irlandés se estableció en un tipo impositivo general reducido del 12,5% sobre los beneficios. Otro de los incentivos es, sin duda, la eliminación del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados en transferencias del derecho de propiedad intelectual hacia Irlanda y en Irlanda. Además, se establecen exenciones en ciertas transferencias de acciones o participaciones en el Impuesto sobre Ganancias del Capital.

Todas estas medidas han hecho que desde 1987 aproximadamente un 41% de la inversión extranjera procediera de Estados Unidos, un 30% de la Unión Europea (fundamentalmente Reino Unido y Alemania) y un 3% procedía de Japón, cambiando con ello la estructura económica del país, antes basada en la agricultura y en la actualidad con el sector servicios como el de mayor generación de empleo seguido por la industria.

En definitiva, Irlanda ofrece a los productores no europeos una localización estratégica para penetrar en el mercado del continente y a la vez, ofrece a los europeos un régimen de baja tributación y el acceso a un joven, y formado mercado laboral.

B) IMPACTO

Tras un recorrido de casi cincuenta años, el IDA ha pasado de una estrategia

de atracción de inversiones con el argumento principal del bajo coste, no solo fiscal, sino de instalaciones, recursos y demás elementos determinantes, a enfocar su factor de atracción de proyectos foráneos en la excelencia de los servicios ofrecidos y de la vis atractiva que tienen los proyectos ya consolidados en la Isla.

Durante mucho tiempo el IDA ha jugado un papel central en el desarrollo de la economía irlandesa, siendo uno de sus objetivos fundamentales la creación de empleo. Actualmente, la tasa de desempleo se encuentra por debajo del cinco por ciento y la economía continúa creciendo sustancialmente por encima de la media europea.

Alcanzado el objetivo del empleo y de la atracción de inversión extranjera, el IDA ha reconducido sus esfuerzos hacia tres vectores:

- El de la innovación y la investigación, tratando de posicionar al país como líder mundial en estos sectores.
- Ayudar al crecimiento y desarrollo de los inversores ya consolidados a través de la atracción de otros eslabones de la cadena de valor de sus matrices.
- Trabajar para el desarrollo de infraestructuras orientadas a facilitar el desarrollo de la operativa empresarial.

Esta estrategia ya ha empezado a dar sus primeros resultados teniendo en cuenta el número y el valor de los proyectos de inversión, que han ido incrementando en los últimos años.

Como dato significativo podemos destacar que sólo en el 2004 se aprobaron 70 nuevos proyectos que suponían una inversión bruta de 5.000 millones de euros. Comparando con el ritmo de autorizaciones de la Zona Especial Canaria, la cifra de proyectos autorizados es cercana a la de Irlanda, alcanzando en ese mismo año los 65. La diferencia es cuantitativa, al comparar las cifras de inversión comprometidas, que sólo llegan a los 96.783.655 euros en el caso de la ZEC.

El envidiable volumen de empresas instaladas en Irlanda supone para su economía unos ingresos fiscales de 2.700 millones de euros anuales y crean unos 10.000 puestos de trabajo anuales.

Resumiendo, un instrumento de atracción de inversiones global en el que la fiscalidad es sólo una parte del mismo, el IDA ha logrado transformar en medio siglo la economía irlandesa de finales de la Segunda Guerra Mundial básicamente rural y con un alto índice de pobreza en uno de los referentes europeos en los sectores punteros de la economía, transformándose así la pobre vaca irlandesa en el envidiado tigre celta.

C) DAFO ZEC – IRLANDA

El análisis de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la Zona Especial Canaria respecto al régimen fiscal de Irlanda supondrá una herramienta que nos permitirá obtener

conclusiones en cuanto al posicionamiento de la Zona Especial Canaria en

el marco de los diferentes regímenes de baja tributación de la Unión Europea.

DAFO ZEC - IDA IRLANDA	
DEBILIDADES ▪ JUVENTUD DEL RÉGIMEN ▪ AUSENCIA DE GRANDES EMPRESAS INSTALADAS ▪ AUSENCIA DE DELEGACIONES EN EL EXTERIOR ▪ TEMPORALIDAD DEL RÉGIMEN ▪ FALTA DE IMPLICACIÓN DE TODOS LOS ORGANISMOS AFECTADOS ▪ INFERIOR NIVEL DE INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS	AMENAZAS ▪ LA FALTA DE DESARROLLO REGLAMENTARIO PUEDE CAUSAR INSEGURIDAD JURÍDICA ▪ ENTRADA DE NUEVOS PAÍSES EN LA UE CON REGÍMENES SIMILARES
FUERZAS ▪ MENORES TIPOS IMPOSITIVOS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES ▪ MAYOR CERCANÍA A ÁFRICA ▪ POSICIÓN GEOESTRATÉGICA PARA LA LOGÍSTICA ▪ CERCANÍA CULTURAL A LATINOAMÉRICA ▪ CLIMATOLOGÍA FAVORABLE ▪ NUEVO PLAZO DE VIGENCIA DE LA ZEC HASTA 2019	OPORTUNIDADES ▪ ORIENTACIÓN A CENTROEUROPA Y PAÍSES DEL ESTE DE EUROPA ▪ FLEXIBILIDAD PARA CUBRIR NICHOS DESIERTOS ▪ APROVECHAMIENTO DE LA EXPERIENCIA DE OTROS REGÍMENES ASENTADOS EN EL MERCADO ▪ CONSTITUCIÓN DEL HUB LOGÍSTICO ENTRE TRES CONTINENTES ▪ PRÓRROGA A MEDIDA DE LAS NECESIDADES. ▪ AÚN ESTAMOS A TIEMPO DE IMPLICAR A LAS DOS UNIVERSIDADES

1. Debilidades

a. El recorrido histórico del régimen fiscal irlandés, autorizado a finales de la década de los cuarenta es muchísimo mas largo que los escasos siete años de vida de la Zona Especial Canaria desde que se aprobara el Real Decreto - Ley 2 /

2000 de 23 de junio. Esto confiere al régimen irlandés mayor presencia entre los expertos fiscalistas internacionales, los cuales en sus análisis para los clientes, frecuentemente incluyen como una de sus opciones en Europa la ubicación en Irlanda de sus negocios. La Zona Especial Canaria sin embargo, está aún

en fase de asentamiento y es prácticamente un desconocido en las grandes firmas de asesores internacionales.

b. La ausencia por el momento de grandes empresas operando como Entidades ZEC supone una falta de referentes a la hora de inspirar una mayor tranquilidad al inversor extranjero, que frecuentemente, cuando se le informa acerca de las "excelencias" de nuestro régimen, pregunta qué empresas conocidas están inscritas en el Registro Oficial de Entidades de la Zona Especial Canaria. Irlanda, en cambio, cuenta entre sus ilustres "banderines de enganche" a multinacionales tales como Accenture, Allergan, Black & Decker, Citigroup, Colgate, Oracle, Pfizer, Microsoft, Whirlpool, Xerox,

Hertz, IBM, Dell, RCI, AOL, eBay, SAP, Siemens, Bertelsmann.

Esta debilidad se acentúa aún más si consideramos la relativa ausencia de grandes empresas nacionales, lo cual genera cierta desconfianza entre inversores extranjeros, que se extrañan al no detectar los referentes españoles de su sector entre las empresas autorizadas para operar en la Zona Especial Canaria.

c. Irlanda, a diferencia de la Zona Especial Canaria cuenta con una amplia red de delegaciones en todo el mundo que ofrecen una mayor cercanía a los potenciales inversores. El mapa de sus oficinas a nivel mundial, que reproducimos a continuación, corrobora plásticamente lo dicho:



Fuente: página oficial del IDA.

Hasta ahora, la promoción exterior de la Zona Especial Canaria se centra en desplazamientos de su personal para contactar con diversos inversores directos o prescriptores en los países de ori-

gen, careciendo de cualquier tipo de representación permanente en ninguna de estas plazas. De este modo se pierde el efecto multiplicador de la promoción realizada en plaza.

d. En Irlanda todos los organismos están dirigidos por una misma política de atracción de empresas extranjeras y de satisfacción de las necesidades que a éstas les surjan. En Canarias aún no se ha logrado una unidad de acción y la total coordinación de los diferentes organismos orientados tanto a la atracción de inversión foránea como a la gestión de los distintos aspectos públicos que les afectan. Cuando se alcance este objetivo la atracción de empresas extranjeras y la presencia de la ZEC en el exterior será mucho más eficiente.

e. La mayoría de las empresas extranjeras no toman sus decisiones de deslocalización sólo en función de una menor tributación. En este sentido es esencial generar un entorno óptimo de precios del suelo industrial, locales, conectividad, etc. Sería interesante obtener condiciones especiales para las entidades de la Zona Especial Canaria en cuanto a precios, calidad de los servicios prestados, agilidad en los trámites y demás.

2. Fuerzas

a. Frente al tipo del impuesto sobre sociedades del 12.5% en Irlanda, el tipo reducido de la Zona Especial Canaria se sitúa en el 4%. Este es un factor importante que en muchos estudios de planificación fiscal hacen decantarse a un proyecto entre una zona de baja tributación u otra. Por otra parte, el hecho de que el tipo reducido del 4% se aplique únicamente a Entidades de la Zona

Especial Canaria constituye un filtro que focaliza la ventaja en aquellas empresas que realmente diversifiquen la estructura económica del Archipiélago y contribuyen a su desarrollo económico y social. De este modo, la Zona Especial Canaria se convierte en un instrumento selectivo sobre aquellos proyectos que se consideren más idóneos para el desarrollo regional, mientras que en Irlanda, al ser un tipo general aplicable a todas las empresas allí ubicadas, se pierde la capacidad discriminatoria, que ayuda a la dinamización de la economía.

b. La situación de vecindad de Canarias con el continente Africano supone una indiscutible ventaja comparativa respecto a Irlanda para todos aquellos proyectos empresariales que pretenden su expansión en África. En los últimos años, el mercado africano se ha convertido en un punto de referencia con respecto a la inversión gracias a los esfuerzos de distintos gobiernos del continente por abrir sus fronteras, eliminar las barreras proteccionistas y crear un clima de seguridad económica y social. Esto ha provocado que muchas entidades hayan visto en el continente, la oportunidad de expansión y crecimiento, por lo que Canarias, gracias a su situación geográfica, se convierte en una plataforma fundamental para que dichas entidades puedan introducirse en estos nuevos mercados, utilizando la Zona Especial Canaria como instrumento de aproximación. Al mismo tiempo, los países desarrollados estimulan la ubicación de sus empresas en África para posicionarlas en previsión del

“despertar” del gigantesco mercado que supone su población, constituyéndose Canarias y la ZEC como una de las opciones más válidas para ubicar la “base de operaciones” con seguridad jurídica y estabilidad política.

c. La situación geoestratégica de Canarias como puente entre tres continentes supone una ventaja comparativa respecto a Irlanda para todas aquellas rutas comerciales que pasen por el Atlántico Sur. Muchas empresas utilizarán las islas como nexo entre su actividad, situada en un continente, y el mercado al que quieran llegar, situado en otro.

d. La gran cercanía cultural de Canarias con Sudamérica así como los lazos personales generados por la masiva emigración de canarios a Iberoamérica que se ha producido hasta hace medio siglo actúa como factor atrayente de determinados proyectos que pretenden operar en dicho continente y viceversa. Así, varios proyectos latinoamericanos autorizados a operar en la Zona Especial Canaria se decantaron por la misma, entre otros factores, por la identidad de idioma y demás nexos culturales.

e. La benigna climatología de Canarias favorece la presencia de importantes colonias estables de extranjeros que se establecen bien permanentemente, bien como residencia de invierno. Buena parte de dichos extranjeros pueden acabar trasladando el centro de dirección

efectiva de su negocio al Archipiélago. Por otra parte, el que las islas hayan sido visitadas por la mayoría de los europeos atraídos por su clima permite que, al oír hablar de la Zona Especial Canaria, el interlocutor en cuestión ya conozca personalmente o por referencias cercanas el lugar al que se le propone ubicar su negocio.

f. El nuevo plazo de vigencia de la ZEC, ampliado hasta el año 2019, supone una fuerza frente al plazo de vigencia del IDA en Irlanda, que vence en el año 2010.

3. Amenazas

a. Podría suceder que en el proceso de ampliación de la Unión Europea se autorizaran nuevas zonas de baja tributación. De hecho países como Hungría o Polonia disfrutaban aún de regímenes especiales para determinadas zonas aunque todos tienen carácter transitorio. En este sentido, algunos proyectos concretos se han encontrado en la disyuntiva entre la Zona Especial Canaria y Hungría. Polonia, por otra parte es uno de los países preferidos por la internacionalización de la empresa alemana debido entre otras razones a la cercanía geográfica y los bajos costes de su mano de obra.

4. Oportunidades

a. Así como Irlanda ha concentrado sus esfuerzos de atracción de inver-

siones en el mercado de Estados Unidos, por motivos obvios, siendo el 41% de las empresas extranjeras instaladas de dicha procedencia, la Zona Especial Canaria podría aprovechar la menor presencia de Irlanda en Europa para captar los proyectos procedentes de áreas como Alemania, Francia, Italia, Escandinavia, etc.

Además tendría un gran valor estratégico el que la Zona Especial Canaria se posicionara en los países de reciente incorporación a la Unión Europea cuyas economías están en proceso de crecimiento. Aunque pueda pensarse que estos países más que exportar proyectos de inversión, están en fase de atracción de los mismos, quizá sea el momento de posicionar la Zona Especial Canaria como un referente en el marco de las zonas de baja tributación en el área de la Unión Europea.

b. La relativa juventud de la Zona Especial Canaria supone una mayor flexibilidad para detectar posibles sectores económicos en los que no se haya especializado Irlanda. Por ejemplo, todas aquellas actividades anexas al turismo, como pueden ser los touroperadores, agencias de viajes, compañías aéreas, etc. deben ser un objetivo del Consorcio, que además cuenta, por la ya amplia tradición turística de Canarias, con un nombre en este sector.

c. Al ser Irlanda un régimen pionero en cuanto a zonas de atracción de

inversión en la Unión Europea su proceso de implantación ha sido más lento que lo que puede ser el de la Zona Especial Canaria, que puede enfocar su trayectoria en base a los errores y aciertos de aquel régimen. Esto nos permite aprender de la experiencia ajena y tener más datos a la hora de tomar decisiones estratégicas.

d. Los esfuerzos que actualmente se están llevando a cabo por varias instituciones del Gobierno de Canarias para constituir un HUB aéreo en el Archipiélago para tráficos intercontinentales suponen una oportunidad de atraer proyectos relacionados con todas aquellas actividades relacionadas con el transporte aéreo a la Zona Especial Canaria. Tenemos así reparación y mantenimiento de aeronaves, escuelas de pilotos, empresas de ticketing, etc.

e. Uno de los aciertos del régimen irlandés fue el reconocer la importancia que tenía adaptar la oferta formativa de las universidades a las demandas reales de empleo de los inversores. De este modo, los perfiles de los egresados universitarios se ajustan de un modo óptimo a las funciones a desempeñar en las empresas allí instaladas. En Canarias contamos con dos universidades, las cuales deberían incrementar los vínculos con la Zona Especial Canaria de modo que adaptaran al máximo sus programas docentes a la realidad de los perfiles demandados por las entidades ZEC.

III. MADEIRA

A) INTRODUCCIÓN

En 1987, la Comisión Europea autorizó un régimen de ayudas financieras y fiscales en la Zona Franca de Madeira, constituida por una zona franca industrial, un centro de servicios financieros, un centro de servicios internacionales y un registro marítimo internacional.

La razón fundamental que motivó el nacimiento de este nuevo régimen en la isla fue, sin duda, el de promover el establecimiento de nuevas industrias y contribuir a su desarrollo económico y social.

Este conjunto de medidas se englobaban en lo que se denominó el "Centro Internacional de Negocios de Madeira" o Zona Franca que, desde su génesis en 1980, fue incorporando gradualmente los distintos aspectos integrantes de su régimen regulador en función de la necesidad de los potenciales clientes a medida que sus demandas iban siendo identificadas por las autoridades portuguesas y por otro lado, en función de la constatación de la regulación ofrecida por otras zonas competidoras.

Al autorizar la Comisión el régimen de ayudas financieras y fiscales, ésta se reservó la posibilidad de reexaminarlo en un momento posterior, de esta forma, la autorización se limitó a un período de tres años a contar desde la fecha de aplicación del mencionado régimen.

La prórroga del régimen de ayudas fue autorizada dos veces por la Comisión, por períodos adicionales de, respectivamente, tres y seis años. Tras este período, las autoridades portuguesas suspendieron las mismas durante los años 2001 y 2002, como consecuencia de su inclusión en el listado del Código de Conducta Primarolo que recogía 66 "conductas perniciosas" a nivel fiscal.

En diciembre de 2002, la Comisión Europea vuelve a autorizar el Régimen del "Centro Internacional de Negocios de Madeira", introduciendo ciertas modificaciones respecto al marco original. La también llamada "Zona Franca de Madeira" pasa a convertirse en una zona franca industrial, un centro de servicios internacionales y un registro marítimo internacional. Es decir, se excluye el centro de servicios financieros.

La Zona Franca Industrial se configura como una zona de libre comercio, circunscrita a un ámbito geográfico concreto, donde operan compañías dedicadas a la transformación y manipulación de mercancías, con exención de derechos arancelarios y aplicación de beneficios fiscales.

En esta zona puede llevarse a cabo cualquier actividad industrial o de mero almacenamiento, siempre que no atente contra el equilibrio ecológico regional o la salud pública. La característica más significativa es su régimen de completa libertad comercial por el que todas las mercancías podrán ser importadas y

exportadas sin restricciones cuantitativas y con importantes ventajas arancelarias debido a que Madeira forma parte del territorio comunitario.

El Centro de Servicios Internacionales destaca por la posibilidad que ofrece de constituir compañías de *trading, holding, management, trusts*, consultoría y cualquier otro tipo de prestación de servicios. Dado que estas actividades no implican movimiento físico de bienes y mercancías, pueden establecerse y realizarse desde cualquier punto de Madeira.

La última de las áreas que se creó fue el Registro Marítimo Internacional, ya que, mientras las otras tres comenzaron su actividad en 1988, ésta se creó en 1989.

Este Registro opera a través de los Ministerios de Justicia y de Mar y tiene la obligación de registrar todos los actos y contratos referidos a buques y controlar los requisitos de seguridad exigidos por los convenios internacionales aplicables.

El conjunto de La Zona Franca de Madeira está gestionada por la Sociedad de Desarrollo de Madeira (SDM) que, a través de un contrato de concesión fir-

mado por el gobierno regional de la isla, tiene atribuidas las funciones de promoción y explotación.

La SDM es una sociedad de capital mixto, repartido entre el Grupo Pestana (75% del capital), uno de los principales grupos empresariales de Portugal, el Gobierno Regional (25% del capital) y pequeños accionistas, todos vinculados de alguna forma a Madeira.

En 1987, al SDM se le encomendó la administración y promoción del Centro Internacional de Negocios hasta el año 2017, aunque en realidad, la sociedad no entró en funcionamiento hasta el año 1989.

Actualmente, el Centro Internacional de Negocios presenta un régimen de incentivos fiscales que permite la incorporación de nuevas empresas hasta el 31 de diciembre de 2006 y los beneficiarios admitidos hasta esa fecha podrán seguir disfrutando de las ayudas previstas por el régimen en cuestión hasta el 31 de diciembre de 2011.

Este régimen de incentivos fiscales presenta una serie de particularidades en cuanto al tipo de gravamen, la inversión mínima y la creación de puestos de trabajo.

CUADRO 1

AÑOS	TIPO DE GRAVAMEN
2003/2004	1%
2005/2006	2%
2007/2011	3%

Este tipo de gravamen reducido se aplica sobre unos topes de base imponi-

ble, en función de la creación de empleo y de la inversión prevista:

CUADRO 2

PUESTOS DE TRABAJO	INVERSIÓN MÍNIMA	LÍMITE BASE IMPONIBLE
De 1 a 2	75.000 €	1.500.000 €
De 3 a 5	75.000 €	2.000.000 €
De 6 a 30	75.000 €	12.000.000 €
De 31 a 50	75.000 €	20.000.000 €
De 51 a 100	75.000 €	30.000.000 €
Más de 100	75.000 €	125.000.000 €

Además de esto, las nuevas entidades autorizadas a operar en la Zona Franca disfrutaban igualmente de una exención en los derechos de transmisión, de donación y de sucesión, originados respectivamente en la adquisición de bienes inmuebles destinados a su establecimiento en la misma.

Para beneficiarse de estos incentivos, las sociedades deberán comenzar sus actividades en un plazo determinado, que será de seis meses para los servicios internacionales y un año para las actividades industriales.

En este ámbito, las empresas industriales que contribuyan a la moderniza-

ción del tejido económico regional y/o de creación de empleo (al menos, 15 nuevos puestos de trabajo mantenidos durante un período mínimo de 5 años) podrán beneficiarse de una reducción del 50% en la tributación. Además, la particularidad más destacable del empleo es que la plantilla podrá incluirse como máximo en un 10% de personal extranjero (no comunitarios), que no incluye a los nacionales de Brasil.

En cuanto a las actividades autorizadas, la Comisión establece un listado basado en la nomenclatura estadística de las actividades económicas en la Comunidad Europea (NACE Rev.1.1, DOCE L 6 de 10 de Enero de 2002):

CUADRO 3

CENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS	SECCIÓN	CÓDIGOS
Servicios relacionados con la agricultura, la silvicultura y la pesca	A B	01.4/02.02/05
Comercio de vehículos automóviles y comercio al por mayor	G	50/51
Transportes y Comunicaciones	I	60-64
Actividades inmobiliarias, arrendamientos y servicios prestados a las empresas	K	70-74
Enseñanza superior y Enseñanza para adultos	M	80.03/80.04
Actividades recreativas, culturales, deportivas y los servicios personales	O	92/93

ZONA FRANCA INDUSTRIAL	SECCIÓN
Industrias de Extracción	C
Industrias de Transformación	D

B) IMPACTO

Madeira, como parte integrante de Portugal y por tanto, de la Unión Europea,

se localiza en el océano Atlántico a unos 900 Km. al sudoeste de Lisboa.



El archipiélago, formado por Madeira y Porto Santo, con una población aproximada de 245.000 habitantes, tiene su capital establecida en Funchal.

Madeira se ha convertido en la región con mayor crecimiento de Portugal y uno de las zonas de más desarrollo de Europa en los últimos diez años. Este crecimiento económico y sus consecuencias positivas para la inversión extranjera son el resultado de una política económica y fiscal que ha logrado mantener una baja inflación de forma continuada, ofrecer bajos tipos de tributación directa e indirecta y permitir el ejercicio de la actividad económica a costes bastante competitivos en comparación con otras zonas europeas.

Toda esta situación de estabilidad económica, de la que ahora goza la isla, es fruto de los esfuerzos de su gobierno y organismos, tanto públicos como privados, por superar las limitaciones que la condición de ultraperiferia supone, estableciendo fórmulas fiscales que facilitan y atraen la inversión, lo que ha convertido

a Madeira en no solamente una zona eficiente y eficaz para la inversión, sino también en un centro regulador de negocios respaldado por la OCDE.

La SDM, organismo que gestiona la Zona Franca, ha ido adaptándose paulatinamente a las necesidades de la isla y de los inversores, consiguiendo crear un clima de confianza entre los mismos, a través del profundo compromiso de este organismo en el desarrollo de infraestructuras y asistencia a las empresas, pues las compañías establecidas en la isla se benefician de numerosas actividades de apoyo como colaboración para la instalación de nuevas empresas, servicios de consultoría y contabilidad, acceso a la legislación que pueda ser de interés y sobre todo, apoyo en labores financieras, bancarias y de seguros entre otras.

La economía madeirense ha cambiado así su estructura, antes basada en el turismo, convirtiendo a la isla en modelo de diversificación y dinamización económica, ayudada por la formación de calidad y el empleo profesional

C) DAFO ZEC – MADEIRA

DAFO ZEC – SDM MADEIRA	
DEBILIDADES ▪ MENOR TIEMPO EN FUNCIONAMIENTO ▪ AUSENCIA DE DELEGACIONES EN EL EXTERIOR ▪ RIGIDEZ RELATIVA DEL ORGANISMO DE GESTIÓN ▪ MENOR NÚMERO DE ACTIVIDADES PERMITIDAS ▪ MAYORES TIPOS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	AMENAZAS ▪ LA FALTA DE DESARROLLO REGALMENTARIO PUEDE CAUSAR INSEGURIDAD JURÍDICA ▪ ENTRADA DE NUEVOS PAÍSES EN LA UNIÓN EUROPEA CON RÉGIMENES SIMILARES ▪ MADEIRA PUEDE POSICIONARSE EN PAÍSES DEL ÁMBITO DE INFLUENCIA DE PORTUGAL
FUERZAS ▪ MAYOR CERCANÍA A ÁFRICA ▪ MEJORES INFRAESTRUCTURAS PORTUARIAS Y AEROPORTUARIAS ▪ MEJORES UNIVERSIDADES ▪ CLIMATOLOGÍA FAVORABLE ▪ MAYOR TRADICIÓN COMO CENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS ▪ LA ECONOMÍA PORTUGUESA, CON MENOR RITMO DE CRECIMIENTO QUE LA ESPAÑOLA ▪ MAYOR ESPACIO GEOGRÁFICO Y DISPONIBILIDAD DE SUELO ▪ AUTORIZACIÓN DE LA ZEC HASTA 2019 FRENTE A LA AUTORIZACIÓN DE MADEIRA HASTA 2011.	OPORTUNIDADES ▪ APROVECHAMIENTO DE LA EXPERIENCIA DE OTROS RÉGIMENES ASENTADOS EN EL MERCADO ▪ CONSTITUCIÓN DEL HUB LOGÍSTICO ENTRE TRES CONTINENTES ▪ PRORROGA A MEDIDA DE LAS NECESIDADES. ▪ AÚN ESTAMOS A TIEMPO DE IMPLICAR A LAS DOS UNIVERSIDADES

1. Debilidades

a. Autorizada desde 1987, la Zona Franca de Madeira tiene una evidente mayor visibilidad histórica que la ZEC, por lo que ha contado con más oportunidades para corregir errores y reposicionarse entre los diferentes regímenes competidores. Asimismo, el régimen es amplia-

mente conocido entre los despachos fiscales internacionales.

b. Al igual que Irlanda, Madeira cuenta con varias delegaciones en diversos puntos estratégicos en el mapa mundial. Como se comentó respecto a Irlanda, esto supone una mayor inmediatez y cercanía a los potenciales inversores. Las delegaciones de la SDM se

encuentran en países como Reino Unido, Alemania, Francia, Holanda, Brasil, Argentina, Estados Unidos, Mónaco, Noruega y Grecia.

c. La gestión de la SDM es mucho más flexible que la de la ZEC. La Sociedades de Desenvolvimento da Madeira tiene atribuidas las funciones de promoción y explotación. Es una sociedad de capital mixto, cuyo 75 % del capital social está en manos de accionistas privados, todos vinculados de alguna forma a Madeira y el resto es del Gobierno Regional de Madeira. En su funcionamiento, la SDM está sujeta al ordenamiento jurídico privado, y la relación con el personal empleado es de tipo laboral. Esto supone un marco jurídico mucho más flexible a la hora de incentivar la atracción de inversión y la proactividad del organismo.

d. Las actividades permitidas en la Zona Franca de Madeira son más numerosas que las permitidas en la ZEC. De entre las permitidas en la isla portuguesa, destacan el comercio de vehículos de automóviles, las actividades inmobiliarias, arrendamientos y servicios prestados a empresas, así como las actividades recreativas, culturales, deportivas y los servicios personales. Este amplio abanico de actividades que no están permitidas en la Zona Especial Canaria, puede desviar a un importante número de empresas hacia Madeira que le permiten competir en mejores condiciones con otros regímenes de baja tributación.

e. Tras la prórroga concedida recientemente al régimen de Madeira, los tipos impositivos en el Impuesto sobre Sociedades, se fijan entre el 1% y el 3%, lo que les sitúa en una mejor posición competitiva frente a la ZEC. Dado que ambos regímenes intentan competir a través de los bajos tipos impositivos, el que éstos sean menores en Madeira supone una competencia directa hacia los intereses del Consorcio y hacen necesario que la estrategia seguida por el mismo incluya otros factores determinantes e igualmente atractivos de proyectos de inversión, como pueden ser la climatología, la situación geográfica, etc.

2. Fuerzas

a. Al igual que sucedía en el caso de Irlanda, la mayor cercanía de la ZEC a África supone una ventaja comparativa con respecto a otros regímenes de baja tributación, en este caso, con respecto a Madeira. Las posibilidades que ofrecen los mercados en desarrollo del continente africano son un atractivo para las empresas que buscan nuevas oportunidades de negocios. Países como Senegal, Cabo Verde y Marruecos ofrecen interesantes opciones de expansión económica y la Zona Especial Canaria se convierte así en la plataforma desde la que iniciar las actividades que permitan introducirse con seguridad y estabilidad económica en estos nuevos mercados.

b. Canarias ha sido tradicionalmente el paso obligado de diferentes rutas comerciales, lo que ha hecho

necesario el desarrollo de infraestructuras portuarias y aeroportuarias adecuadas para poder hacer frente a las necesidades comerciales que han ido surgiendo. Por tanto, la Zona Especial Canaria cuenta con una estructura comercial mucho más desarrollada y adaptada a las necesidades reales de las empresas que la Zona Franca de Madeira, la cual ha ido aportando esta infraestructura a medida que han ido siendo demandadas por parte de las entidades allí instaladas. Esto dota al Consorcio de una mayor estabilidad logística que le permite competir en mejores condiciones con otros puntos geográficos de parecida situación fiscal.

c. Las empresas instaladas en la Zona Especial Canaria demandan cada vez más personal altamente cualificado para dotar de calidad y profesionalidad la actividad que desarrollan. Esto se ve apoyado por la oferta formativa existente en el Archipiélago, que cuenta con dos universidades que permiten que esta especialización sea efectiva y real. Sin embargo, en Madeira, la universidad es de reciente creación, y por ello, aún se encuentra en un proceso de desarrollo, adaptando la oferta formativa a la realidad de su ámbito económico y empresarial. Hasta ahora, los jóvenes debían trasladarse hasta la península si querían realizar estudios universitarios, lo que provocaba que muchos de ellos acabaran instalándose allí donde realizaban sus estudios. Esto estaba desembocando en una “fuga” de mano de obra especializada hacia otros lugares de la

geografía portuguesa, no cubriendo así las necesidades de empleo de las empresas instaladas en la Zona Franca de Madeira.

d. Como ya se ha avanzado, el hecho de que, debido básicamente a su clima, Canarias constituya un destino turístico de gran popularidad, más que Madeira sin lugar a dudas, permite que los posibles inversores tengan un mayor conocimiento del territorio tanto personal como por referencias. En casos de igualdad de condiciones siempre se preferirá lo conocido a ubicarse en un lugar del que se tienen menos referencias. Por otra parte, el clima también propicia la existencia de comunidades de múltiples nacionalidades, lo cual también coadyuva a la atracción de posibles proyectos de inversión tanto directa de estos residentes como indirecta porque algún familiar o conocido viva ya en el Archipiélago. En este sentido, sería interesante intensificar los esfuerzos a la identificación de potenciales inversores y/o prescriptores extranjeros residentes en Canarias.

e. La mayor tradición comercial de Canarias respecto a Madeira posiciona ventajosamente a la Zona Especial Canaria en la competencia por la atracción de proyectos de inversión. El mayor dinamismo y las líneas comerciales abiertas de siglos atrás suponen por sí solos un factor de atracción de empresas comerciales, especialmente de comercio triangular, muy arraigado en las islas.

f. La economía portuguesa tiene tanto menor volumen como un ritmo de crecimiento más lento que la española. Esto permite a la Zona Especial Canaria ofrecer un entorno económico más pujante, dentro de una dinámica de expansión multinacional de numerosas empresas españolas.

g. El Archipiélago Canario se compone de siete islas, en la totalidad las cuales es posible instalarse como operador de la Zona Especial Canaria. Por lo que respecta a la disponibilidad de suelo industrial, ésta es sensiblemente mayor que en Madeira, ya que la Zona franca Industrial se encuentra en un extremo bastante apartado de la isla situado en la villa de Caniçal, y ocupa aproximadamente unas 130 hectáreas, frente a las 150 hectáreas con las que cuentan Gran Canaria y Tenerife, aparte del resto de las islas.

h. La reciente ampliación del plazo de vigencia de la ZEC hasta 2019 supone una fuerza respecto al régimen de Madeira que tiene su vigencia hasta el año 2011.

3. Amenazas

a. Al igual que respecto al régimen irlandés, la falta de desarrollo reglamentario de la Zona Especial Canaria crea un entorno de inconcreción en muchos aspectos que no resuelve las cuestiones planteadas por muchos inversores. Por tanto, y al igual que se destacó en relación con Irlanda, sería

deseable que dicho desarrollo reglamentario se produjera cuanto antes y con el mayor rigor técnico posible.

b. No suponiendo una amenaza específica para la Zona Especial Canaria, sino para todas las zonas de baja tributación consolidadas de la Unión Europea, la incorporación de nuevos países a la Unión puede traer consigo la competencia con zonas de baja tributación, autorizadas con carácter transitorio, y que además ofrecen costes sensiblemente inferiores al resto de los países miembros.

c. El pasado colonial de Portugal puede suponer una ventaja competitiva a la hora de atraer proyectos de inversión procedentes de sus antiguas colonias, que, por otra parte, hablan el mismo idioma. En esta situación encontramos países como Brasil, Mozambique, Cabo Verde y Angola.

4. Oportunidades

a. Como en Irlanda, la Zona Especial Canaria tiene la ventaja sobre Madeira de poder utilizar la experiencia ajena para evitar errores propios. Así, cuando se diseñó la ZEC, los modelos de referencia principales fueron tanto Irlanda como Madeira. Este último, al ser más similar a la Zona Especial Canaria constituyó en su momento un importante referente en su desarrollo normativo.

b. Como ya se apuntaba en la comparativa de la Zona Especial Canaria con el régimen irlandés, el Gobierno de

Canarias está realizando un gran esfuerzo para crear un HUB aéreo para tráficos internacionales en Canarias. Esto supone para el Archipiélago un rasgo diferenciador con respecto a otras zonas europeas que pueden convertir a la Zona Especial Canaria en uno de los regímenes de baja tributación más atractivos por su inmejorable sistema de comunicación.

c. La ampliación del régimen se convierte en una de las mayores oportunidades de la Zona Especial Canaria. El hecho de que Madeira haya obtenido la prórroga de su régimen recientemente, ha permitido a la ZEC tomar como referente la situación portuguesa para conformar un ámbito jurídico y económico de acuerdo con las demandas de los inversores. De hecho, en la negociación de la prórroga de su régimen, Madeira tuvo al régimen de la ZEC como uno de los principales elementos de referencia.

d. La existencia de dos universidades de prestigio en nuestro Archipiélago, supone una ventaja formativa muy importante con respecto a Madeira, cuya universidad es de creciente creación. Dichas universidades han ido adaptándose a la realidad empresarial de las islas, convirtiéndose en centros dinámicos, modernos y que ofrecen una formación de calidad. Gracias a su flexibilidad, es posible todavía adaptar aún más la formación de los jóvenes a las demandas de los nuevos proyectos de inversión, constituyendo un foco más de atracción de entidades extranjeras.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

1. Todo lo expuesto hasta ahora nos permite ser razonablemente optimistas en lo que respecta al futuro de la Zona Especial Canaria. La comparativa expuesta con regímenes similares con un mayor recorrido temporal que el canario nos invita a considerar varios aspectos estratégicamente claves para el desarrollo de la futura Zona Especial Canaria. Si además tenemos en cuenta que el momento actual tras la redefinición del REF supondrá previsiblemente un incremento del protagonismo de la ZEC como factor atrayente de inversión.

2. El hecho de que tanto Irlanda como Madeira articulen todo un sistema de incentivos y medidas orientadas a facilitar y promover la operativa de entidades extranjeras en su territorio pone de manifiesto la insuficiencia del incentivo meramente fiscal como factor atractor de inversión foránea. Así, el indudable incentivo que supone la Zona Especial Canaria debe verse complementado con otros elementos de atracción como podrían ser fácil acceso al suelo, asistencia personalizada a las empresas instaladas, ofrecer servicios e infraestructuras competitivos a nivel europeo, etc.

3. En la misma dirección apunta la conveniencia de una unidad de gestión de todos aquellos aspectos que puedan tener relación con las empresas extranjeras instaladas o por instalarse en Canarias. En este sentido habría que abrir un debate acerca de cómo se puede arti-

cular un organismo que englobara a instituciones como Zona Especial Canaria, Zona Franca, Polígonos Industriales, Gestión de otros incentivos fiscales como la RIC, promoción económica del Archipiélago en el exterior, etc. La promoción exterior unificada permitiría unas economías de esfuerzo considerables y posibilitaría la apertura de delegaciones, multiplicando la atracción de potenciales proyectos de inversión.

4. La experiencia del régimen irlandés nos permite detectar como uno de los factores que suponen un revulsivo en la atracción de inversión el hecho de contar entre las empresas instaladas con numerosas multinacionales de alta visibilidad en sus respectivos sectores. Esto supone un definitivo efecto multiplicador en la atracción de proyectos de inversión propiciado, tanto por la confianza que genera el que los complejos mecanismos de decisión de estas empresas hayan apostado por el régimen en cuestión, como por la fuerza gravitatoria que ejercen estos proyectos sobre las diversas empresas de menor tamaño con las que operan.

5. Otro aspecto a tener en cuenta es la importancia de contar con un marco normativo sólido, sin fisuras ni ambigüedades que pueda dar respuesta a la realidad de la actividad empresarial en el ámbito de la Zona Especial Canaria. De esta forma, la seguridad jurídica se incrementa y la estabilidad reglamentaria se convierte en un factor

atrayente de inversión extranjera, como ocurre en el caso de Irlanda y Madeira, que cuentan con una legislación compacta. Aspectos como la duración del régimen especial, las actividades permitidas en la ZEC, los tipos impositivos o las compatibilidades de la Zona Especial Canaria con otros incentivos fiscales son temas que han quedado establecidos en la prórroga facilitando, tanto el desarrollo de las empresas ya instaladas como la evolución del propio Consorcio.

6. Por último, cabe destacar la ventaja comparativa de la Zona Especial Canaria frente a otros regímenes similares en cuanto a su ubicación geográfica. Como ya se ha expuesto, África constituye un mercado en expansión y a tener en cuenta. La sistemática inestabilidad política y social que ha caracterizado al continente está dejando paso a la apertura de fronteras, mejoras económicas, eliminación del proteccionismo que está haciendo que muchas empresas se decidan a invertir en estos países. A Canarias se le ofrece la oportunidad estratégica de convertirse en la plataforma desde la que poder acceder a estos potenciales y emergentes mercados. Cabe destacar a este respecto los recientes acercamientos de Estados Unidos al Archipiélago en este sentido.

7. En resumen, el momento actual de la Zona Especial Canaria nos permite ser optimistas con respecto a las oportu-

nidades que se le ofrecen de posicionarse sólidamente como un destino de referencia de proyectos de inversión internacionales de alto nivel. Para ello es crucial

plantear una reflexión seria sobre las mejoras a realizar y definir claramente una estrategia a seguir en el medio y largo plazo.