

¿Ventas con IVA en zona franca?: la nueva disputa entre los locatarios y el concesionario de Punta Arenas

Locatarios de la Zona Franca señalan que la presencia de operadores que venden con IVA genera asimetrías operativas que los beneficia. De parte de la concesionaria apuntan a que eliminar la presencia de este tipo de empresas “implicaría restringir artificialmente la competencia”.

PAULINA ORTEGA

Hacia finales de enero, en Teatinos 120, la subsecretaría de Hacienda, Heidi Berner, recibió a la Cámara Franca de usuarios de Zona Franca de Punta Arenas. Representados por el gestor de intereses Claudio Gutiérrez, manifestaron a la autoridad su rechazo a que existan comercios dentro del recinto que vendan con IVA.

Desde el gremio apuntan que la actual administración, la concesionaria ligara al empresario Claudio Fischer Llop, estaría haciendo uso de una resolución excepcional, dictada para la anterior administración y que dejó de regir en 2007, para autorizar el funcionamiento de locatarios bajo régimen general. Esto es, permitir la llegada de comercios dentro de la Zona Franca que venden dentro del recinto con IVA.

“La Zona Franca fue concebida como una política pública de desarrollo para territorios extremos. Su lógica es clara y estructural: permitir la internación, almacenamiento y comercialización de mercancías sin aplicación de IVA ni derechos aduaneros como mecanismo de compensación frente al aislamiento geográfico. La venta sin IVA no es un incentivo accesorio, sino el pilar económico, social y territorial del sistema”, expresó al respecto Vania García presidenta de la Cámara Franca.

“Desde esa base, el propio diseño legal no configura a la Zona Franca como un espacio comercial neutro de coexistencia tributaria. Por el contrario, establece un régimen especial, especializado y diferenciado, cuya operatividad depende precisamente de la no aplicación de IVA. La norma no habilita una coexistencia estructural ni competitiva entre el régimen franco y el régimen general”, sostiene García.

Y explica que “cuando actividades de régimen general se desarrollan dentro del recinto en los mismos rubros o mercados donde operan los usuarios francos, deja de tratarse de una excepción funcional y pasa a configurarse una superposición competitiva que el diseño legal original no contempló”.

Asimismo, apuntan a que existen asimetrías operativas que benefician a los operadores de régimen general. “Mientras los usuarios de Zona Franca se encuentran sujetos a exigencias específicas de habilitación, control aduanero, trazabilidad de mercancías y restricciones operativas propias del régimen, las actividades desarrolladas bajo estatuto general al interior del recinto no enfrentan esas mismas cargas regulatorias. Esta diferencia de condiciones genera una ventaja competitiva artificial que no deriva de mayor eficiencia



económica, sino de una aplicación disímil de las reglas dentro de un mismo espacio comercial”, sostiene el gremio.

¿QUÉ DICE LA CONCESIONARIA?

Desde Sociedad de Rentas Inmobiliarias, concesionaria de Zona Franca de Punta Arenas, explican que esto está amparado por la Ley de Zona Franca en el artículo 6, inciso final. La firma explica que la legislación “dispone que, en todas aquellas actividades no exceptuadas de manera expresa, rige plenamente la legislación nacional, incluido el IVA y el impuesto a la renta. No se trata de una excepción discrecional ni de una interpretación reciente, sino de una norma estructural del diseño legal del sistema, aplicada de manera consistente por la autoridad durante décadas. La Zona Franca no constituye una exención territorial absoluta, sino un régimen especial, funcional y acotado”.

Es por esto, que reservar la zona franca únicamente para ventas sin IVA significaría un cambio en la ley.

La concesionaria apunta a que permitir que empresas vendan sin IVA “permite diversificar la oferta de bienes y servicios, fortalecer el flujo de visitas, generar mayor actividad económica y ampliar las fuentes de empleo”.

“Estos efectos también se reflejan en resultados concretos: en 2025 el recinto superó los 10,1 millones de visitas, registró un crecimiento de ventas del 8,3%, y alcanzó un récord histórico en el pago del precio de la concesión, con \$4.713 millones, equivalente al 28% de los ingresos brutos, fortaleciendo además los aportes al Gobierno Regional y la sostenibilidad del sistema en el largo plazo”, expuso la concesionaria. Eso sí, las ventas de régimen general represaron apenas un 5,3% del total de cerca de \$450 mil millones.

Desde la empresa apuntan a que eliminar esta posibilidad sería un error. “Eliminar la posibilidad de desarrollar actividades bajo régimen general implicaría restringir artificialmente la competencia, reducir la diversidad del sistema y debilitar su impacto económico y social. Cualquier modificación legal en ese sentido no ampliaría beneficios, sino que limitaría la oferta, cerraría espacios de emprendimiento y reduciría la presión competitiva que hoy fortalece el funcionamiento del recinto”.

“La evidencia muestra que el modelo vi gente, aplicado desde el inicio de la actual concesión en 2007, es el que ha generado más empleo, mayores aportes al Gobierno Regional y una mejor valoración ciudadana”, dijo la concesionaria. ☀