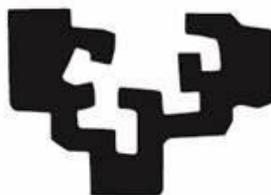


eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO/ EUSKAL HERRIKO UNIBERTSITATEA

PROGRAMA DE DOCTORADO

La globalización a examen: Retos y respuestas Interdisciplinares

TESIS DOCTORAL

La inversión extranjera directa en la República Dominicana y sus efectos sobre la balanza de pagos, la estructura productiva, los niveles tecnológicos, el empleo y la recaudación fiscal de los sectores de confecciones y textiles de las zonas francas y el turismo, 1990-2023.

Por Rosalía Calvo Clúa,

**bajo la dirección del
Doctor D. Javier Bilbao Ubillos**

Año

2023

Agradecimientos

La presente Tesis Doctoral ha sido dirigida enteramente por el Doctor D. Javier Bilbao Ubillos, y representa un resultado del legado y aprendizaje recibidos en la maestría en Globalización, Procesos sociales y políticas económicas de la Universidad Nacional del País Vasco que realizara años atrás.

En primer lugar, quiero expresar mi gratitud al Director de la Tesis Doctoral, a Javier, cuya orientación en la elaboración de la Tesis, apoyo incondicional, generoso tiempo y enriquecedores comentarios han constituido elementos decisivos para la conclusión final de este trabajo. Obvia decir que la responsabilidad de los contenidos de esta investigación recae exclusivamente en la autora de la misma.

Asimismo, agradezco los constructivos comentarios realizados por las Doctoras Dña. Ana Fernández Sainz, Dña. Beatriz López Valcárcel y Dña. Isabel Argimón. Valoro también los aportes realizados por el Lic. Alonso Javier Ahumada Bravo.

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todos aquellos que han contribuido a que la presente Tesis Doctoral vea la luz. Sin su apoyo académico y personal, la elaboración de la investigación que aquí se presenta hubiera sido imposible. Todavía muchos años después de aquellas clases universitarias de Teoría Estructural del Desarrollo el germen incesante del descubrimiento y la indagación a favor de un mejor y más justo mundo sigue ocupando su lugar...

Por último, he de mencionar que el acompañamiento de mi compañero de vida, Sergio, ha sido excepcional en todo este tiempo. Sin su aliento constante y decidido tampoco hubiera sido posible terminar esta Tesis. También los amigos entrañables concedores de este trabajo han constituido un importante estímulo para que este trabajo llegara a su término. A todos vosotros va dedicada esta Tesis.

Índice

Capítulo 1. Introducción.....	11
PARTE I APROXIMACIÓN TEÓRICA AL FENÓMENO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL	
Capítulo 2. Marco teórico.....	16
2.1 Enfoque de la modernización.....	16
2.2 Escuela neoclásica.....	18
2.2.1 Enfoques microeconómicos sobre la IED.....	20
2.2.1.1 El enfoque de las imperfecciones del mercado	20
2.2.1.2 Teoría de la internalización.....	23
2.2.1.3 El enfoque ecléctico de Dunning	25
2.3 Los modelos de la New Economic Geography.....	28
2.4 Escuela neoinstitucionalista.	29
2.5 Estructuralismo.....	30
2.6 Escuela neomarxista.....	33
2.6.1 Escuela de la dependencia.....	33
2.6.2 Enfoque de la dinámica global del capitalismo.....	36
2.7 La financiarización de las economías y la IED.....	40
2.8 La teoría de los modelos de gravedad.....	44
2.9 Reflexiones teóricas.....	46
2.10 Revisión de los trabajos empíricos sobre la cuestión desde 1990.....	58
2.11 Conclusiones	68
PARTE II LA IED EN LA REPÚBLICA DOMINICANA Y CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DOMINICANA Y LOS SECTORES DE LAS CONFECCIONES TEXTILES DE LAS ZONAS FRANCAS Y EL SECTOR DEL TURISMO	
Capítulo 3. Hipótesis derivadas del Marco teórico para su contrastación.....	70
3.1 Planteamiento del análisis.....	70
3.2 Los efectos de la IED sobre la economía receptora.....	74
3.2.1 Efectos sobre el intercambio externo.....	76
3.2.2 Efectos sobre la estructura productiva.....	78
3.2.3 Efectos sobre los niveles tecnológicos.....	81
3.2.4 Efectos sobre el empleo.....	83
3.2.5 Efectos sobre la recaudación fiscal	85
3.3 Las hipótesis de trabajo	87
Capítulo 4. La expansión de la IED en República Dominicana.....	90

4.1 Tendencias regionales de la IED.....	90
4.1.1 Modelos de desarrollo e IED en la región	90
4.1.2 La IED de las últimas décadas. Evolución en cifras y condicionantes internos y externos de la IED regional.....	91
4.1.2.1 Evolución de la IED mundial y regional en cifras.....	91
4.1.2.2 Condicionantes internos.....	105
4.1.2.2.1 Entorno sociopolítico y económico: organización social y económica	105
4.1.2.2.2 Marco normativo-legislativo.....	108
4.1.2.2.3 Factores de localización	109
4.1.2.3 Condicionantes externos.....	112
4.1.2.3.1 Estrategias de las ET	112
4.1.2.3.2 Modalidades de la IED.....	115
4.2 La IED en la República Dominicana.....	117
4.2.1 El desarrollo y la IED en República Dominicana.....	118
4.2.2 La IED de las últimas décadas. Condicionantes internos y externos.....	121
4.2.2.1 Evolución de la IED en cifras.....	121
4.2.2.2 Condicionantes internos.....	126
4.2.2.2.1 Entorno sociopolítico y económico: organización social y económica	126
4.2.2.2.2 Marco normativo-legislativo	127
4.2.2.2.3 Factores de localización: algunos indicadores de desarrollo.....	130
4.2.2.3 Condicionantes externos.....	132
4.2.2.3.1 Estrategias de las ET	132
4.2.2.3.2 Modalidades de la IED.....	140
4.3 Las ET que subyacen en el fenómeno de la IED en la República Dominicana y la dinámica global del capitalismo.....	142
4.3.1 La financiarización de la República Dominicana y la IED	146
4.3.2 La rentabilidad de la IED en la República Dominicana.....	146
4.3.3 La IED y la formación bruta de capital en la República Dominicana.....	151
Capítulo 5. La economía dominicana y los sectores de las confecciones de textiles de las zonas francas y el sector del turismo.....	154
5.1 Contexto macroeconómico general.....	155
5.2 Estructura económica de la Republica Dominicana.....	159
5.2.1 El régimen de las zonas francas	163
5.2.2 Una economía de servicios. El sector del turismo.....	170
5.2.3 El consumo y la inversión	171
5.2.4 El sector externo.....	173

5.3 Sistema impositivo y desarrollo.....	178
PARTE III LOS EFECTOS DE LA IED EN LA ECONOMÍA DOMINICANA	
Capítulo 6. Efectos de la IED sobre la economía dominicana	184
6.1 Los efectos de la IED sobre el intercambio externo de la República Dominicana.....	184
6.1.1 Efectos desde la perspectiva del enfoque de balanza de pagos.....	185
6.1.2 Efectos desde la perspectiva del enfoque del valor añadido.....	190
6.1.3 Los efectos de la inversión extranjera directa sobre las exportaciones de bienes desde la perspectiva de los modelos gravitacionales.....	195
6.1.4 Resultados.....	196
6.2 Los efectos de la IED sobre la estructura productiva de la República Dominicana.....	200
6.2.1 Efectos sobre la participación sectorial en el PIB y la productividad.....	203
6.2.2 Efectos sobre los encadenamientos productivos.....	208
6.2.3 Efectos sobre la inversión.....	210
6.2.4 Efectos sobre el número de participantes en el mercado	218
6.2.5 Resultados	223
6.3 Los efectos de la IED sobre los niveles tecnológicos.....	227
6.3.1 Aproximación de los niveles tecnológicos a través de la complejidad de las exportaciones dominicanas.....	228
6.3.2 Efectos sobre los niveles tecnológicos.....	242
6.3.3 Resultados	244
6.4 Los efectos de la IED sobre el empleo.....	247
6.4.1 Efectos sobre el empleo.....	247
6.4.2 Efectos sobre el empleo de las confecciones de zonas francas y el turismo.....	249
6.4.3 Resultados.....	262
6.5 Los efectos de la IED sobre las recaudaciones y otros aspectos fiscales.....	265
6.5.1 Efectos sobre las recaudaciones y otros aspectos fiscales.....	265
6.5.2 Resultados.....	278
PARTE IV CONCLUSIONES	
7. Conclusiones.....	280
Anexos.....	302
Referencias bibliográficas.....	380

Índice de tablas

Tabla 1 Resumen marco teórico	51
Tabla 2 Flujo de los efectos de la IED: Variables e indicadores.....	71
Tabla 3 Variables, indicadores, efectos y factores condicionantes de la IED ..	75
Tabla 4 Selección de indicadores de la IED y la producción mundial, 1990-2019, (Valor a precios corrientes, US\$ miles de millones).....	95
Tabla 5 Entradas de IED: evolución, magnitudes flujo y stock, 1990-2021 (US\$ millones).....	97
Tabla 6 IED neta y renta neta de IED en América Latina y el Caribe, Mercado Común Centroamericano y R. Dominicana, 1990-2022 (US\$ millones).....	100
Tabla 7 Destino de la IED acumulada en países de América Latina y el Caribe, 1995-2019 (en porcentaje del total de IED acumulada en la región).....	101
Tabla 8 Rentabilidad de la IED en la región, 1990-2021 (en US\$ millones y rentabilidad en %).....	102
Tabla 9 Tasa de rendimiento de los flujos entrantes de IED, 2012-2017 (en porcentajes).....	102
Tabla 10 Determinantes de la Inversión Extranjera Directa.....	110
Tabla 11 Países de la ALADI: entradas netas de IED, según modalidades, 1990-1999 (US\$ millones).....	116
Tabla 12 Flujos y stock de la IED en R. Dominicana, 1993-2022 (US\$ millones)...	123
Tabla 13 Flujos de IED recibida en la R. Dominicana por sector, 1993-2022 (US\$ millones).....	123
Tabla 14 Flujos de IED recibida en la R. Dominicana por país de origen, 1993-2020 (US\$ millones).....	125
Tabla 15 Estrategias de las empresas transnacionales en R. Dominicana.....	137
Tabla 16 Evolución de los flujos de exportaciones e importaciones de bienes y servicios, 1990-2021 (en precios corrientes, US\$ millones).....	142
Tabla 17 Tasas de rentabilidad promedio en economías del G20.....	144
Tabla 18 Tasas de acumulación del capital a precios constantes: Varios países, 1960-2019 (tasas de crecimiento).....	145
Tabla 19 Stock de inversión y rentabilidad en la R. Dominicana, 2007-2022 (US\$ millones).....	148

Tabla 20 Rentabilidad económica, financiera y del capital de Ambev SA, Melia Hotels International y Verizon Communications Inc., 2011-2020 (en %)	150
Tabla 21 Flujos de IED y porcentaje sobre la Formación Bruta de Capital fijo de la R. Dominicana, 2013-2022 (en US\$ millones)	152
Tabla 22 Tasa de crecimiento del PIB de la R. Dominicana, a precios constantes de 2010, 1961-2021	156
Tabla 23 Principales indicadores macroeconómicos de la R. Dominicana, 1970-2020	158
Tabla 24 Participación sectorial de la R. Dominicana, 1991-2021 (en %)	160
Tabla 25 Estructura de la población ocupada de la R. Dominicana, 2000, 2010 y 2020 (en %)	163
Tabla 26 indicadores principales de las zonas francas de la R. Dominicana, 1970-2020	164
Tabla 27 Exportaciones de zonas francas, varios años, 1995-2021 (en US\$Mill.)	166
Tabla 28 Inversores de las zonas francas, varios años, 2000-2020 (en US\$Mill.)	167
Tabla 29 Principales indicadores del sector del turismo de la R. Dominicana, 1980-2021	170
Tabla 30 Principales componentes del PIB (lado de la demanda) de la R. Dominicana, 1991- 2021 (RD\$ millones)	172
Tabla 31 Exportaciones e importaciones de bienes y servicios de la R. Dominicana, 1991- 2021 (US\$ Millones y participación)	174
Tabla 32 Exportaciones e importaciones de bienes y servicios de la R. Dominicana, 1997- 2021 (US\$ millones y participación)	176
Tabla 33 Principales destinos comerciales de las exportaciones dominicanas del régimen nacional, 2002- 2021 (US\$ millones)	176
Tabla 34 Principales destinos comerciales de las exportaciones dominicanas del régimen de zonas francas, 2002- 2021 (US\$ millones)	177
Tabla 35 Principales orígenes de las importaciones dominicanas del régimen nacional, 2002- 2021 (US\$ millones)	178
Tabla 36 Leyes de Reforma y Contrarreforma del Sistema Tributario	180
Tabla 37 Ingresos tributarios de la R. Dominicana como porcentaje del PIB, 1990-2020 (en %)	182
Tabla 38 Efectos de la IED sobre el intercambio económico dominicano	184
Tabla 39 IED, balanza por cuenta corriente, balanza comercial y balanza de rentas de la R. Dominicana, 1993-2021 (US\$ millones)	186

Tabla 40 Balanza por cuenta corriente, IED y otros flujos financieros, 1993-2021 (US\$ millones).....	189
Tabla 41 IED sectorial, exportaciones de confecciones y textiles de zonas francas y servicios turísticos y producto interno bruto de la R. Dominicana, 1995-2021 (US\$ millones).....	191
Tabla 42 Exportaciones netas de zonas francas de la R. Dominicana, 1993-2021 (US\$ millones).....	193
Tabla 43 Exportaciones netas de confecciones y textiles de zonas francas de la R. Dominicana, 2002-2021 (US\$ millones).....	194
Tabla 44 Efectos de la IED sobre la estructura productiva dominicana.....	200
Tabla 45 Valor agregado de las zonas francas y el turismo, participación en el PIB (RD\$ millones) y la IED (US\$ millones), 1991-2021.....	207
Tabla 46 Principales cadenas de valor y coeficientes técnicos de las producciones de zonas francas y de los servicios de alojamiento y bebidas y alimentos (RD\$ millones).....	208
Tabla 47 IED (flujo y stock) e Inversión bruta de capital fijo (base 2007), 1993-2021 (US\$ millones).....	211
Tabla 48 Inversión Extranjera Directa y Formación Bruta de capital fijo, 1993-2021 (US\$ millones).....	212
Tabla 49 Aporte del financiamiento externo de largo plazo, 1993-2021 (porcentaje del PIB y US\$ millones).....	214
Tabla 50 Inversión exterior directa acumulada en las zonas francas de la R. Dominicana, 1997-2021 (US\$ millones).....	217
Tabla 51 Localización de parques industriales, empresas y zonas francas especiales de la R. Dominicana, 1994-2021.....	220
Tabla 52 Número de parques, tipo de administración y empresas de zonas francas de la R. Dominicana, 1994-2021.....	221
Tabla 53 Inversión acumulada de zonas francas provincial, 2021.....	222
Tabla 54 Habitaciones y ocupación hoteleras anual (en %) en R. Dominicana, 1980-2019.....	223
Tabla 55 Efectos de la IED sobre los niveles tecnológicos de la R. Dominicana	227
Tabla 56 Productos más representativos de acuerdo a su nivel de intensidad tecnológica.....	229
Tabla 57 Niveles tecnológicos de las exportaciones de manufacturas de la R. Dominicana, 2002-2022 (en porcentajes, %)......	233
Tabla 58 Principales exportaciones nacionales de manufacturas intensivas en tecnología de la R. Dominicana, 2022 (en US\$ millones).....	235

Tabla 59 Principales exportaciones de zonas francas de manufacturas intensivas en tecnología de la R. Dominicana, 2022 (en US\$ millones).....	235
Tabla 60 Índice de especialización tecnológica de las exportaciones de manufacturas de la R. Dominicana, 2002-2022 (en %).....	236
Tabla 61 Niveles tecnológicos de las importaciones de manufacturas de la R. Dominicana, 2002-2022 (en porcentajes, %).....	238
Tabla 62 Saldos comerciales de los regímenes nacional y zonas francas, R. Dominicana, Varios años, 2002-2022 (US\$ millones).....	240
Tabla 63 IED total y en zonas francas e indicadores de los niveles tecnológicos de la R. Dominicana (US\$ millones); índice de intensidad tecnológica (en %), 2002-2022.....	242
Tabla 64 IED total y en el sector del turismo e indicadores de uso de las TIC de la R. Dominicana, 1993-2021 (US\$ millones).....	243
Tabla 65 Efectos de la IED sobre el empleo de las zonas francas y el turismo de la R. Dominicana.....	247
Tabla 66 Empleo en zonas francas de la R. Dominicana por categoría y participación de empleados técnicos, 1997-2021 (número de empleados y en %).....	248
Tabla 67 IED total (flujo y stock) en las zonas francas de la R. Dominicana (US\$ millones), y número de empleados por sexo; 1992-2021.....	250
Tabla 68 IED total (flujo y stock) en las zonas francas de la R. Dominicana y productividad, 1991-2021 (US\$ millones y RD\$ millones /empleado).....	252
Tabla 69 IED total (flujo y stock) en las zonas francas de la R. Dominicana (en US\$ millones), nivel de preparación de la fuerza laboral (años de estudios), salarios reales (en RD\$), número de afiliados a seguros de salud, pensiones y agrupaciones sociales (en %); 1993-2022.....	256
Tabla 70 IED total (flujo y stock) en el sector turismo de la R. Dominicana (US\$ millones), número de empleados y productividad laboral (Valor agregado en RS\$ millones/empleado); 1991-2022.....	258
Tabla 71 IED total (flujo y stock) en el sector turismo de la R. Dominicana (US\$ millones), nivel de preparación de la fuerza laboral (años de estudios), salarios reales (en RD\$), número de afiliados a seguros de salud, pensiones y agrupaciones sociales (participación en %); 1993-2022.....	260
Tabla 72 Efectos de la IED sobre los niveles recaudatorios de las zonas francas y el turismo de la R. Dominicana.....	265
Tabla 73 Imposición indirecta y directa en R. Dominicana (en %), impuestos y recaudaciones (RD\$ millones corrientes); 1990-2021.....	267
Tabla 74 Gastos tributarios de la R. Dominicana, 2008-2023 (RD\$ millones y en % del Producto Interno Bruto).....	268

Tabla 75 Gasto fiscal y porcentaje (%) sobre el total recaudado; PIB, Gasto fiscal y recaudaciones en RD\$ millones corrientes; 1990-2021.....	269
Tabla 76 Impuesto sobre la renta de las sociedades, selección de países de América Latina y Estados Unidos, 1990-2022 (en %)......	272
Tabla 77 IED stock total, de zonas francas y el sector turístico (US\$ millones corrientes), recaudaciones fiscales (RD\$ millones corrientes), imposición indirecta (RD\$ millones corrientes y %) y gastos fiscales de las zonas francas y el sector turístico (RD\$ millones corrientes y %); 1990-2021.....	275
Tabla 78 IED acumulada total, zonas francas y turismo, Rentas de la IED y exenciones de la R. Dominicana a la salida de capitales (US\$ millones corrientes).....	277

Capítulo 1. Introducción

En un mundo cada vez más globalizado, la internacionalización de la producción instrumentalizada a través de las empresas transnacionales (ET) y la inversión extranjera directa (IED), representa un objeto central de estudio.

Nuestra aproximación al objeto de estudio de los procesos de la internacionalización de la producción indaga si estos procesos tienen efectos positivos para las economías receptoras. Estos efectos son potencialmente variados y las preocupaciones suelen girar en torno a los efectos sobre las estructuras productivas del país receptor, los posibles efectos complementarios o sustitutivos de la producción para la exportación, la complementariedad o sustitución de empleo, las transferencias de tecnología, los efectos fiscales y, por lo tanto, los efectos de ampliación del mercado interno del país. Contemplar una entrada de capitales dirigida únicamente a reequilibrar las cuentas de la balanza de pagos deja de lado otros efectos que es necesario estudiar para determinar la conveniencia de la entrada de la IED en las economías receptoras, máxime cuando se trata de economías en desarrollo.

La inserción financiera y comercial dominicana, la cual se observa a través de la importante presencia de la IED y otros capitales financieros, ha sido vehiculizada a través de la alianza de ésta y los objetivos subyacentes en los lineamientos de la política económica. Los impulsos de la IED, dirigidos principalmente hacia las actividades del turismo, del comercio e industria y las actividades inmobiliarias, se han traducido en una economía tercerizada, pero con un importante sector constructor, siendo los sectores agropecuario y de la manufactura local los grandes perdedores, y, en menor medida, la manufactura de las zonas francas. Esta evolución es consistente con la dinámica inversora, sin desmedro de los esfuerzos realizados por desarrollar el sector agropecuario y la manufactura local, aunque con pobres resultados hasta el momento.

En el estudio de los efectos de la IED sobre las exportaciones de la República Dominicana que se aborda a continuación, se intentará analizar la IED como un flujo asociado a la ET que lo origina, de manera que el análisis que se pretende no se limite a ver solo los efectos macroeconómicos de los flujos sobre la balanza de pagos, sino que permita analizar otros efectos asociados a la presencia de las ET insertas en nuestra realidad económica, tales como las estrategias, modalidades y factores, y, especialmente, los efectos sobre las exportaciones del país –y, en particular, de los sectores de las zonas francas (confecciones y textiles) y el turismo–, a lo largo del período 1990-2023. El análisis que se propone, así mismo, intentará no obviar que el fenómeno de la IED está vinculado a la dinámica de expansión del sistema económico mundial, de tal manera que puedan estudiarse algunas vinculaciones entre los flujos de IED en la República Dominicana y la propia evolución del sistema mundial.

La manera de abordar el estudio de estas interrogantes es argumentativa- deductiva y de naturaleza estadística-econométrica, a través de una metodología que considere el enfoque analítico y el sistémico como complementarios, ya que se considera, en principio, que en conjunto permiten para una comprensión más profunda de la economía.

Respecto a la justificación de la originalidad de la tesis desarrollada, no se tiene conocimiento de que se haya abordado de la manera que se pretende para el caso de la República Dominicana, por lo que podría, en principio, representar un aporte a la literatura económica existente.

La estrategia de desarrollo en la que queda inscrita la República Dominicana es una estrategia vinculada o condicionada por las políticas económicas derivadas de los períodos de ajuste estructural, consecuencia de los acuerdos *stand by* firmados por el país con el Fondo Monetario Internacional (FMI).

A un nivel supranacional, la estrategia de desarrollo de la República Dominicana pudiera verse representada en algunas iniciativas emprendidas por los países de Centroamérica, a las que se sumó la República Dominicana también: el regionalismo abierto. Esta estrategia de desarrollo económico influyó en la década de los noventa en todo el continente americano. Fruto de éste fue la suscripción, entre otros, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) por parte de Estados Unidos, Canadá y México, la firma del Tratado de Asunción que daría origen al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), o la reactivación formal del Pacto Andino y del proceso de integración centroamericano.

El propósito esencial de esta tesis, como se ha indicado, es estudiar los efectos de la IED sobre la economía de la República Dominicana, y, en particular, sobre los sectores de las zonas francas, con un especial énfasis en las confecciones y textiles y el turismo, a lo largo del período 1990-2023. A continuación, se presenta el objetivo general y los objetivos específicos que van a permitir guiar el estudio.

El Objetivo general de la tesis consiste en estudiar los efectos de los flujos de la IED sobre la economía de la República Dominicana y, en particular, los sectores de las zonas francas (confecciones y textiles) y el turismo, desde la perspectiva de las estrategias de comercio e inversión desarrolladas por las ET, los factores de localización y las modalidades. Así mismo, se estudiará la vinculación de las ET con el fenómeno de la financiarización del que República Dominicana también participa. Este objetivo general se desagrega, a efectos de la investigación, en 5 objetivos específicos:

El Objetivo específico 1 radica en estudiar las estrategias de las ET y sus conexiones con la propia evolución del sistema económico, y en particular el fenómeno de la financiarización, que subyacen en el fenómeno de la IED dirigida hacia la República Dominicana, en particular hacia los sectores destacados, así como también las modalidades y factores de localización de las ET de dichos sectores.

El Objetivo específico 2 consiste en el estudio de las interrelaciones de las variables e indicadores que se consideran relevantes para abordar el análisis de los efectos de la IED sobre los sectores focalizados de la economía dominicana. Se considera que el abordaje del estudio de los efectos de la IED está representado tanto por las variables e indicadores que registran los efectos, como por los diversos condicionantes que interaccionan con dichas variables e indicadores.

El Objetivo específico 3 trata el estudio de la expansión de la IED en la República Dominicana, en el marco de la expansión regional. Se analizarán los detalles

descriptivos que se considera de mayor relevancia, así como los condicionantes en que dicha expansión tiene lugar.

El Objetivo específico 4 será estudiar los efectos de la IED en el conjunto de los flujos de la balanza de pagos. Si bien los efectos de la entrada de la IED sobre los flujos de la balanza de pagos pueden estudiarse contemplando todas las balanzas involucradas en dichas transacciones internacionales, y los efectos sobre los equilibrios contables, el análisis se concentrará en los efectos de la IED en términos del aporte nacional de las exportaciones de zonas francas -en particular, las exportaciones de confecciones y textiles - y el aporte realizado por las exportaciones de servicios turísticos.

El Objetivo específico 5 consiste en estudiar los efectos de la IED sobre las exportaciones totales, a través de una ecuación de gravedad. En concreto, se contrastarán los efectos sobre las exportaciones del país de un conjunto de variables entre las que se encuentran la variable IED stock, y las variables comúnmente contrastadas en la modelización elegida: ingresos del país y de los países receptores, distancia geográfica, diferencias de ingresos entre países (efecto Linder), entre otras.

El Objetivo específico 6 consiste en el estudio de los efectos de la IED sobre el contenido tecnológico de las exportaciones de zonas francas, considerando también el subsector de los confecciones y textiles de zonas francas. Se considera que las ET, además de las transferencias de capital, también realizan transferencias tecnológicas, lo cual puede observarse a través del estudio de los niveles tecnológicos de éstas a lo largo del tiempo.

El Objetivo específico 7 pretende el estudio del efecto de la IED sobre el empleo de los sectores sobre los que se recibe la IED, esto es las zonas francas, con especial énfasis en el subsector de las confecciones y textiles, y el sector del turismo.

El Objetivo específico 8 trata de estudiar los efectos de la IED sobre algunos aspectos fiscales, con la intención de analizar si existen correspondencias entre los flujos de inversión y las recaudaciones fiscales, dada la existencia de importantes incentivos hacia la IED, y en consecuencia un importante gasto tributario.

Diseño metodológico

El diseño utilizado en el análisis es hipotético-deductivo y, por la naturaleza de los datos, cuantitativo. A continuación, se presenta un sencillo esbozo de la metodología que se seguirá:

1. Contrastes argumentativos a través de los planteamientos sostenidos y descripciones de la evolución histórica de las series de los indicadores seleccionados, para explicar los efectos de la IED sobre la economía dominicana.
2. Instrumental contable de la balanza de pagos, y sus diferentes saldos corrientes y de cuenta financiera, para analizar las compensaciones de los flujos.
3. Instrumental econométrico, con la finalidad de estudiar los efectos sobre las exportaciones de la República Dominicana de los flujos de IED, así como la posible

incidencia de la distancia entre los países, el producto interno bruto (PIB), entre otros factores relevantes.

4. Estudio de las relaciones estadísticas entre los indicadores seleccionados para contrastar los efectos señalados que permitan apoyar los efectos observados sobre las variables utilizadas como aproximación de la economía dominicana. A través de estos contrastes, se pretende corroborar estadísticamente los planteamientos establecidos entre los indicadores seleccionados, de tal manera que la observación de las series también pueda dotarse de un sustento estadístico válido, dadas las características de las series históricas de los indicadores.

Estructura de la tesis

El presente estudio se estructura a través de cinco capítulos. En un primer capítulo (capítulo 2) se desarrolla el marco teórico desde el que se aborda el estudio de las interpretaciones de la internacionalización del capital a través de la IED, teniendo en cuenta la escuela económica en la que se insertan las distintas interpretaciones. Asimismo, se presenta una síntesis del abordaje empírico realizado en las últimas décadas con la finalidad de conocer algunos estudios sobre el objeto de estudio.

En el siguiente capítulo (capítulo 3), y sobre la base de las distintas perspectivas teóricas analizadas y los estudios empíricos revisados, se seleccionan un conjunto de variables y sus relaciones para aproximar el estudio de los efectos de la IED sobre la economía de la República Dominicana en el período considerado, junto a un conjunto de condicionantes que también interfieren en los resultados de dichos efectos. Por lo tanto, se presentan los elementos del análisis, así como las hipótesis de trabajo planteadas tras la exploración realizada.

En el capítulo 4 se estudia tanto el contexto internacional como el nacional en el que la IED tiene lugar. Ello se lleva a cabo a través del estudio de los condicionantes establecidos, de tal manera que sea posible conocer las particularidades del contexto en el que tiene lugar la IED, y que ésta pueda ser explicada de una manera lo más rica posible en su interacción con el marco sociopolítico y económico en el que las distintas ET interaccionan como vehículos de la IED.

Le sigue un capítulo, el capítulo 5, en el que se presenta una descripción de la economía dominicana, haciendo un especial énfasis en los sectores focalizados. El capítulo se estructura en varias partes diferenciadas en las que se hace especial atención en los aspectos macroeconómicos más relevantes: la estructura productiva del país; el consumo y la inversión; el sector externo y el sistema impositivo.

En el capítulo 6, se presentan todos los efectos y relaciones seleccionados para estudiar los efectos sobre la economía de la República Dominicana, en particular, sobre los sectores de las zonas francas (textiles y confecciones) y el sector del turismo. Este es un capítulo dividido en cinco grandes apartados en los que se van a analizar: 1. los efectos de la IED sobre el intercambio externo de la República Dominicana; 2. los efectos sobre la estructura productiva; 3. los efectos sobre los niveles tecnológicos; 4. los efectos sobre el empleo; y, por último, 5. los efectos sobre los aspectos fiscales.

Finalmente, en el capítulo de conclusiones se verifica la aceptación o rechazo de las hipótesis formuladas, a través de los contrastes efectuados, y se formulan otros resultados referentes a los hallazgos encontrados.

PARTE I APROXIMACIÓN TEÓRICA AL FENÓMENO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL

Capítulo 2. Marco teórico

El estudio de la IED con el devenir del tiempo permite todo un mosaico de posibilidades, tantas como vertientes teóricas presenta la economía política del desarrollo, pues es indudable que la elección de estudiar los efectos de la IED sobre las economías obedece a un esquema teórico preexistente, o, al menos, a unas inquietudes socioeconómicas determinadas que conforman la ideología de los economistas que estudian esta problemática en particular. En este sentido, hay escuelas que no se han preocupado por la misma y consideran sin más las bondades de su presencia en las economías receptoras.

Desde la perspectiva del pensamiento económico, tras los planteamientos de los autores sobre la IED, subyacen algunas de las distintas escuelas de economía política del desarrollo. En función de lo que aportan dichas escuelas respecto del papel de la IED y sus efectos sobre las economías receptoras, se han elaborado algunos planteamientos.

Por lo tanto, las concepciones del papel de la IED y sus efectos sobre las economías van a depender de la concepción sobre el desarrollo que tenga cada escuela, y, por ello, su estudio tributa también a sus planteamientos o concepciones sobre el mundo y el desarrollo económico. Sin esta conexión, presuponemos que es difícil encontrar una explicación satisfactoria de los efectos que se asocian a la IED para los distintos enfoques o escuelas.

2.1 Enfoque de la modernización

Para esta escuela, el fenómeno del subdesarrollo es un problema de atraso económico, debido a que los países subdesarrollados no pueden alcanzar la fase de despegue. Las causas de ese atraso se originan en obstáculos al desarrollo convertidos en círculos viciosos; por tanto, la mejor manera de sacar a un país del subdesarrollo es rompiendo el círculo vicioso de la pobreza por el eslabón ahorro-inversión (Hidalgo, 2011:290).

La IED, para esta escuela de influencias keynesianas, coadyuva al financiamiento de los países, “la inversión necesaria” para la consecución del desarrollo, al igual que otros flujos de capitales como la ayuda oficial o el endeudamiento. Su presencia en las economías de los países receptores es, en principio, deseable. En las propias palabras de Keynes (1926):

“Creo que se requiere algún acto coordinado de juicio inteligente en cuanto a la escala en la que es deseable que la comunidad en su conjunto ahorre, la escala en que estos ahorros deberían ir al extranjero en forma de inversiones extranjeras y si la organización actual del mercado de inversión distribuye ahorros a lo largo de los canales más productivos a nivel nacional. No creo que estos asuntos se deben dejar enteramente a las posibilidades de juicio privado y ganancias privadas, como lo son actualmente” (Keynes, 1926:12)

Entre los principales economistas que escriben desde este enfoque, se puede mencionar a Rosenstein- Rodan, (1943); Rostow (1959); Domar (1946); Harrod

(1955); el modelo Harrod-Domar de la relación entre ahorro e inversión; Singer (1994), Lewis (1980); y Adelman y Chenery (1966).

El estudio de la IED en esta escuela, aunque no está tan presente como en los enfoques posteriores que se estudiarán después, asume un efecto de la IED en general positivo para las economías receptoras, y su presencia no entra en conflicto con los objetivos de alcanzar el desarrollo económico, sino que es un elemento que lo impulsa. A continuación, se presentan algunos elementos para entender el papel de la IED para algunos de los autores seleccionados en esta escuela.

La inversión para Rosenstein- Rodan (1943:203) permite una vía de industrialización más rápida en los países en desarrollo y en las economías en transición ya que: a) actúa más rápidamente y con un pequeño sacrificio de consumo de esta área; b) debido al principio de la división internacional del trabajo, dado que son áreas de mano de obra intensiva, pueden crearse industrias ligeras; c) teniendo en cuenta la expansión de la economía mundial, las industrias pesadas de los países desarrollados (Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, entre otros) pueden satisfacer las necesidades de las áreas deprimidas en el mundo.

Una de las ideas principales es que la inversión en la economía en su conjunto juega un papel central, ya que el empleo depende del ingreso nacional, y el ingreso nacional tiene que ver con la inversión. Pero, tan pronto como entra en juego la inversión, el crecimiento no puede dejarse de lado, porque para una empresa individual la inversión puede significar más capital y menos trabajo, pero para la economía en su conjunto la inversión significa más capital, pero no menos trabajo. Si ambos factores son rentables, se produce el crecimiento de los ingresos (Domar, 1946: 147).

Rostow (1959:1) plantea que la teoría del crecimiento económico debe ser una teoría dinámica de la producción que considere no solo la distribución del ingreso entre consumo, ahorro e inversión, sino que también se centre con detalle en la composición de la inversión y en los desarrollos de los sectores de la economía.

Adelman y Chenery afirmaban que, aunque se estuvieran recibiendo importantes flujos de recursos (subvenciones públicas, préstamos, entre otros), todavía no existe una base científica para valorar los efectos de estos recursos sobre el país receptor. Sin embargo, los autores sostienen que una transferencia sustancial de recursos de manera continuada supone ajustes en la estructura de la producción nacional, de tal manera que haya mayor ahorro, sustitución de importaciones y mayores exportaciones para reducir la dependencia de los recursos externos (Adelman y Chenery, 1966:1-2).

En algunos autores, como Lewis, se encuentra una distinción en el tipo de inversión internacional para evitar los inconvenientes de la deuda en los países en desarrollo. Por ejemplo, el autor sostiene que:

“Lo que necesitamos es un flujo adecuado de financiamiento a largo plazo, de varios tipos, a través de todos los canales posibles, incluido un mercado de capital a largo plazo reabierto a los buenos prestatarios, complementado por agencias gubernamentales bilaterales y multilaterales y por inversionistas privados, en condiciones que variaran desde los préstamos a tasas de mercado

hasta las transferencias no reembolsables a los países más pobres. Esto ha sido tema de acuerdo entre gobiernos desde principios de los años sesenta” (Lewis, 1980:73).

Por último, desde una visión en retrospectiva, Singer (1994: 491) remarca la importancia de la inversión en los años 60 en el sentido de que, en la fórmula de Harrod y Domar, la tasa de inversión figuraba en el numerador como el determinante principal del crecimiento. No obstante, no se refiere explícitamente a la IED, sino a la inversión, que puede nutrirse tanto de ahorro interno como externo.

2.2 Escuela neoclásica

La crisis del keynesianismo debida a la imposibilidad teórica de solventar la nueva crisis del capitalismo de los años 70 supondría la revitalización del pensamiento neoclásico, y de autores que desde los años cuarenta empezaron a presentar planteamientos distintos a los de otras escuelas. Entre otros autores, se destacan los aportes de Viner (1947), Solow (1956), Bauer (1957), entre otros.

Viner (1947:101) sostiene, al respecto de la inversión externa, que en la mayoría de los países existen sesgos en contra de la exportación de capital. Para el inversor, en primer lugar, el principio de cercanía representa seguridad al contar con más información al respecto de la inversión; también, un sesgo en la regulación gubernamental del mercado monetario; y, en tercer lugar, un sesgo en los impuestos.

No obstante, para Viner la función de la exportación de capital planificado es, principalmente, mejorar la calidad del empleo, no así aumentarlo; respecto a la exportación de capital no planificada, sostiene que es probable que acentúe la inestabilidad cíclica en lugar de disminuirla (en general, el flujo internacional de capital probablemente ha tenido oscilaciones cíclicas aún más pronunciadas que el flujo de inversión de capital interno). En otras palabras, según este autor, los flujos internacionales de capital han alimentado el crecimiento mundial, mientras que las depresiones se han acentuado por los paros de los movimientos de capital tradicionales (Viner, 1947:105).

Solow, teórico del crecimiento, no distingue el tipo de inversión utilizada en su modelo, que puede ser tanto interna como externa. La producción se realiza con la ayuda de dos factores de producción, capital y trabajo, cuya tasa de entrada para este último es $L(t)$. Las posibilidades tecnológicas están representadas por la función de producción $Y = F(K, L)$. La fracción del output ahorrado es una constante s , de modo que la tasa de ahorro es $sY(t)$. El stock de capital $K(t)$ toma la forma de una acumulación de bienes. La inversión neta es la tasa de aumento de este capital social, dK/dt , lo cual conduce a una importante identidad en el modelo: la inversión es igual al ahorro (1956: 66). Por otra parte, para el autor, partiendo del supuesto de que la inversión neta siempre es positiva y la oferta de trabajo está aumentando, el ingreso agregado solo puede aumentar (Solow, 1956: 73).

Bauer (1957: xv) sostiene como los gastos de inversión a gran escala son importantes para el desarrollo, pero este es un complejo proceso que no depende únicamente de la inversión.

Harry Johnson –economista también de visión neoclásica- subraya tanto la contribución que la inversión extranjera privada puede hacer al desarrollo de los países menos adelantados, especialmente a su modernización, como también los obstáculos políticos y económicos existentes para su libre circulación. Señala, específicamente, la contribución de las empresas extranjeras en las industrias de servicios, cuyas operaciones considera que generan menos oposición que las de manufactura y minería (citado por Bauer, 1968: 477).

Desde el marco neoclásico se contemplan también algunos planteamientos relacionados con los flujos de capital, como es el caso de la obra de Mundell (1957, 1968) quien estudia la internacionalización del capital desde una perspectiva macroeconómica, en particular, los efectos de este factor sobre la balanza de pagos en las economías abiertas. El autor analizó también los problemas de la evolución futura de los mercados de capitales, entre los que se encuentran el impacto de la política monetaria y fiscal o la evaluación de los efectos de esa política, considerando si la tasa de cambio es fija o flexible. Sus estudios se circunscriben de manera bastante ortodoxa a los planteamientos de los investigadores de la Universidad de Chicago.

Mundell (1968) sostenía entonces que, en la teoría clásica del comercio internacional, se suponía que el mecanismo de ajuste era automático. Un cambio de política perturbaría el equilibrio de la balanza de pagos, induciría un flujo de oro (dado el supuesto de la existencia de un patrón oro) y, a través de un cambio en los niveles de precios relativos, un cambio en los términos de intercambio. Para el economista, bajo tipos de cambio flexibles y alta movilidad de capital, el déficit en la balanza de pagos y la presión inflacionaria dan como resultado una caída en el tipo de cambio y un aumento en la tasa de interés. En consecuencia, el efecto de la tasa de interés de las importaciones de capital amortigua el efecto de la tasa de interés en el mercado de bienes y servicios. De esta manera, la estabilidad interna se logra más por el efecto indirecto de las tasas de interés alteradas al atraer o repeler capital del extranjero, y, por lo tanto, apreciando o depreciando el tipo de cambio, que a través de los efectos directos sobre el mercado de bienes y servicios. Este mecanismo indirecto imparte una tendencia cíclica al proceso de ajuste (Mundell, 1968).

Asimismo, de los planteamientos de Mundell (1968) también se derivan varias construcciones que tendrían gran influencia en los problemas de la estabilización monetaria, como es el caso del modelo de Mundell-Fleming, modelo considerado como una extensión del modelo IS-LM de una economía cerrada, al presentar una modelización con sector externo, y en la conformación de las denominadas zonas monetarias óptimas.

Según el autor, los movimientos internacionales de capital se determinan por las diferencias en las dotaciones de factores de los países. En este contexto de competencia perfecta, en los procesos de integración económica con eliminación de barreras a la libre movilidad de capitales, éstos van a fluir desde los países con una dotación relativamente abundante hacia los países con menor dotación o escasez relativa, hasta que las productividades marginales de los factores y sus retribuciones se igualen.

En el enfoque neoclásico, la entrada de capitales tiene un efecto directo positivo en el país receptor, ya que causa un aumento de la inversión, producción y, en consecuencia, de la renta nacional, mejorando la asignación de recursos. Además, permite la difusión de tecnología y conocimientos, lo cual supone efectos indirectos apreciables, además de los efectos directos señalados.

No obstante, la realidad de los años 70 y, especialmente de los 80, debía cambiar la percepción de los economistas al respecto de los flujos internacionales de capitales, y en particular de la IED, ya que la mayoría de las transacciones internacionales de capital se producen entre países desarrollados, con dotaciones factoriales similares. En este contexto, el supuesto de competencia perfecta impide explicar el alto volumen de movimientos de capital entre países industrializados. Se hizo necesario, pues, introducir otros supuestos y prácticas más realistas como la competencia imperfecta, los rendimientos crecientes, las economías de escala, la diferenciación de productos y las economías de aglomeración¹.

Por otra parte, la realidad de los países en desarrollo no hacía pensar que la entrada de inversión supusiera automáticamente la mejoría del desarrollo de los países receptores de la misma, o el aprovechamiento de los conocimientos tecnológicos asociados a los flujos de IED.

Como se ha señalado, los planteamientos considerados no distinguen entre los distintos flujos de capital, considerando igual a la IED que a otros tipos de flujos. Por ejemplo, Hymer (1976: 33) plantearía que la IED puede estar motivada por otro tipo de factores diferentes a la distinta dotación factorial, como es el deseo de controlar otras empresas, además de otras razones.

Para superar estas limitaciones señaladas, el planteamiento teórico de los movimientos de capital internacionales tendría un nuevo impulso con nuevos enfoques que se van a considerar como enfoques microeconómicos, ya que sus estudios se basan en la lógica empresarial, cuyo objeto de análisis lo constituye la empresa entendida como unidad de decisión.

2.2.1 Enfoques microeconómicos sobre la IED

En un intento por alcanzar una visión más próxima a la realidad de los procesos económicos en los que las empresas transnacionales operan, un conjunto de economistas empezó a incursionar teóricamente en este campo. A continuación, se presentan los distintos planteamientos teóricos que componen esta visión.

2.2.1.1 El enfoque de las imperfecciones del mercado

A finales de los años 60 y 70, en los Estados Unidos y Gran Bretaña un grupo de autores desarrolló un enfoque para explicar por qué la IED tenía lugar inicialmente, y le atribuyeron una mayor importancia en sus estudios que la asignada por las corrientes neoclásicas anteriores. En este grupo se hallaban autores como Hymer (1976), Kindleberger (1969) y Caves (1971). Se conoce por algunos autores como Paz

¹ Economías con externalidades vinculadas a la concentración espacial.

(2002:47) como el enfoque de poder de mercado, pero también como el enfoque de las imperfecciones del mercado (Calvet, 1981: 43).

El trabajo de Hymer (1976) puede ser entendido como derivado de un enfoque neoclásico en sus primeros trabajos, pero, posteriormente, fruto del contacto con economistas marxistas (en particular, la influencia marxista de Rowthorn, entre otros colegas) y su experiencia en el extranjero (principalmente en Ghana), se registra aparentemente un cambio en su marco de referencia teórico para el análisis de las empresas multinacionales. En ese sentido, apunta Buckley (2006:146), el trabajo de Hymer sobre la corporación multinacional fue fundamental para el desarrollo de la teoría empresarial internacional, y su teoría económica de la corporación multinacional fue realmente dinámica y reflejó los rápidos cambios en la economía mundial que evolucionaban con su pensamiento.

Para la existencia de la corporación multinacional, ésta debe poseer una "ventaja específica de la empresa" y una condición suficiente para que la empresa pueda obtener más ganancias explotando la ventaja internamente que otorgando licencias a organizaciones externas. La corporación multinacional mejora la eficiencia en la forma en que integra los mercados internos de bienes, servicios, capital e información, pero, al mismo tiempo, esas empresas crean distorsiones por el uso del poder de monopolio y monopsonio. En el esfuerzo de tener un marco dinámico en sus análisis, consideró una macrodinámica marxista en lugar de un análisis microdinámico de innovación a nivel de empresa (Buckley, 2006: 146).

Hymer (1976) elabora una explicación sobre las operaciones internacionales de las empresas fundamentada en la teoría de la firma. Para ello, considera la existencia de mercados imperfectos como una causa que induce a una empresa a invertir en el exterior. Las razones- según plantea el autor- son, fundamentalmente, dos: en primer lugar, la existencia de mercados imperfectos permite dotar a las empresas de ventajas específicas, capacidades o habilidades que la colocan en una posición favorable con respecto a sus competidores; y, en segundo lugar, el deseo de intentar reducir o eliminar la competencia (de esta manera, empresas de diferentes países compiten en los mercados a través de las ventas de sus productos² (Hymer, 1976:37-45)). El autor incorpora elementos relativos no sólo a la empresa, sino también a la industria, destacando la importancia de la estructura de mercado y de las prácticas colusionistas que permiten aumentar el beneficio, entre otros aspectos (Hymer, 1976: 85-90).

También, su trabajo sería influenciado por Coase al proponer la integración vertical y horizontal de las empresas como pasos esenciales para el proceso de internacionalización de la empresa, y como razones para el surgimiento o incremento del poder de mercado. Asimismo, considera la internalización dentro de una teoría general de la existencia de empresas. La firma internacional es un caso especial donde las imperfecciones del mercado y la dirección de la internalización de los mercados impulsan a ésta a través de las fronteras nacionales (Hymer, 1976:27-28).

Por lo tanto, tanto los enfoques de Hymer como de Kindleberger tienen sus raíces en las teorías tradicionales del mercado; están relacionadas con las imperfecciones del mercado en un equilibrio parcial, y enfatizaron la naturaleza monopolística de la IED. En palabras de Kindleberger (1967, p. 224):

² La diversificación es otra razón conectada con esta última que, según Hymer (1976), impulsa la internacionalización.

“Una gran parte de la inversión directa de las corporaciones internacionales está motivada por consideraciones de la competencia monopolista, con la empresa internacional típicamente despojándose de las antiguas rentas y creando nuevas, basadas en las destrezas de la dirección, el acceso a proveedores, mercados o el conocimiento de las operaciones de otros elementos verticales de la empresa”.

Para Caves (1971:1-2), la IED se produce principalmente en industrias caracterizadas por ciertas estructuras de mercado tanto en los países "prestamistas" (o locales) como "prestatarios" (o receptores). Desde la perspectiva de la organización industrial, el oligopolio con diferenciación de productos normalmente prevalece donde las corporaciones hacen inversiones "horizontales" para producir en el extranjero las mismas líneas de productos que producen en el mercado interno. El oligopolio, no necesariamente diferenciado, en el mercado interno es típico en las industrias que realizan inversiones directas "verticales" para producir en el extranjero una materia prima u otro insumo para su proceso de producción en el país. La inversión directa tiende a involucrar la conducta del mercado que reconoce la dependencia mutua del mercado, la esencia del oligopolio, más allá de las fronteras nacionales. Del mismo modo, tiende a igualar ampliamente la tasa de rendimiento del capital en una industria determinada en todos los países donde la producción tiene lugar. Sin embargo, esta tasa de beneficio común puede superar una tasa "normal" o competitiva, ya que un oligopolio nacional o mundial persistente está limitado por barreras para la entrada de nuevas empresas, así como de capitales. Por lo tanto, la inversión directa no necesariamente tiende a igualar las tasas de rendimiento en ningún país entre las industrias.

Otros aportes son los de la teoría de la diversificación y la teoría de la apropiación. El enfoque de la teoría de la diversificación tiene entre sus principales representantes a Agmon y Lessard (1977). Agmon y Lessard (1977:1049) argumentaron que deben cumplirse dos condiciones antes de atribuir el motivo de diversificación a las ET: 1. Debe existir mayores barreras o costos para los flujos de capital de cartera que para la inversión directa; y 2. Los inversores deben reconocer que la transnacional proporciona un vehículo de diversificación que de otro modo no estaría disponible.

En la teoría de la apropiación se destaca el trabajo de Magee. Dicho autor sostiene respecto al desarrollo tecnológico que la ET pudiera impulsar en los países receptores:

“La apropiabilidad es "alta" y los innovadores pueden proteger sus ganancias más fácilmente para tecnologías sofisticadas y en avances que pueden transmitirse en todo el mundo a través de las filiales propias del innovador. Por el contrario, la apropiabilidad es "baja" y las multinacionales encuentran menos rentable crear tecnologías e ideas simples que requieran la transferencia del mercado. Esta teoría explica el papel limitado que las multinacionales han jugado en el desarrollo de productos simples y tecnologías de producción simples, los cuales son importantes para los países en desarrollo”. (Magee, 1981: 123).

El mecanismo de precios maximizador del beneficio que debe seguir una multinacional innovadora, trata de vender nuevos productos por debajo del precio de monopolio y reducir lentamente el precio del producto a medida que se erosionan los mecanismos de apropiabilidad (Magee, 1981: 123). Para el autor, a largo plazo, la multinacional se verá obligada a vender al precio perfectamente competitivo -si la multinacional no tiene

una ventaja de ganancias sobre otros productores- y sus cuotas de mercado deberían acercarse a cero a medida que se acerca a dicho precio.

Los efectos de la IED derivados de este enfoque son desarrollados por Hymer, quien sostiene que no es fácil anticipar los efectos sobre una industria cuando en ésta hay control por parte de empresas extranjeras. Los efectos pueden ser de dos tipos: alentar a las empresas locales a participar, ya que a medida que el país y el mercado se desarrollan la oferta de personas cualificadas aumenta, las barreras introducidas por las economías de escala disminuyen su importancia, y se produce un efecto demostración que hace que las empresas locales quieran seguir el ejemplo; y, por otra parte, efectos desincentivadores, ya que las empresas extranjeras pueden encontrar ventajas al diferenciar productos, continuar la investigación e incrementar su acceso a los factores de producción (Hymer, 1976:74-75).

Por lo tanto, entre los efectos negativos puede ocurrir que la estructura de los mercados se haga más concentrada, se obtengan rentas monopólicas, se produzcan desinversiones nacionales, entre otras consecuencias.

2.2.1.2 Teoría de la internalización

En este enfoque, bajo las influencias del trabajo de Coase (1937), son destacables los aportes de Buckley (1990) y Casson, entre otros, pero se nutre principalmente de las aportaciones de Williamson (1996).

Según Coase (1937:40-41), las empresas se incorporan al mercado debido a la existencia de costes producidos por la utilización del mercado, y se expanden hasta que los costes de organizar una transacción más en la empresa igualen a los costes por llevarla a cabo a través de un intercambio en el mercado libre, o a los costes de ser organizada por otra empresa. Para esta teoría, por lo tanto, la existencia de costes de transacción es el factor que explica el surgimiento de la organización o empresa.

El punto de partida de este enfoque es la idea de que el sector empresarial realiza muchas actividades, además de la producción de bienes y servicios: marketing, investigación y desarrollo, entrenamiento de la fuerza laboral, entre otras. Dichas actividades son interdependientes, y están relacionadas a través de los flujos de productos intermedios, principalmente, en la forma de conocimiento y experiencia.

Desde la perspectiva de las relaciones entre las decisiones de internalización y la estructura de mercado, para Buckley (1990: 598) existen dos procesos involucrados: a) las decisiones de internalización, dado un tamaño fijo de industria, determinan el número de empresas en el mercado y; b) la estructura de mercado gobierna las oportunidades de expansión horizontal, por lo que las industrias altamente concentradas impulsan la diversificación y, en segundo lugar, las estructuras de mercado particulares resultan en las imperfecciones que inducen las distorsiones de precios con procesos de múltiples etapas, proporcionando incentivos para la integración hacia delante o hacia atrás. Estos resultados retroalimentan una posterior ronda de decisiones de internalización.

Desde la perspectiva de la internalización y la ventaja competitiva, en el proceso de internalización, la empresa es vista como un paquete internalizado de recursos que se pueden asignar (i) entre grupos de productos (diversificación de conglomerados) y (ii) entre mercados nacionales (diversificación multinacional). El crecimiento de la

empresa en relación con los mercados está determinado por sus decisiones de internalización. La empresa crece reemplazando o creando mercados vecinos de acuerdo con el balance (positivo) entre los beneficios de la internalización versus los costos en cada caso (Buckley, 1990: 660)

Para Williamson (1996: 151) en contraste con el enfoque de la empresa desde la perspectiva de la función de producción, y que considera la tecnología -a través de las economías de escala principalmente- como el principal determinante de los límites naturales de la empresa, el enfoque de los costos de transacción analiza la empresa y la organización de mercado desde la perspectiva de la contratación y/o organización eficientes.

Lo que una empresa haga o compre, es decir, produzca según sus propias necesidades u obtenga de un proveedor externo, depende en gran medida de los costos de transacción de administrar la transacción en la empresa en comparación con mediación de la transacción a través del mercado. El que las transacciones se dirijan a un lugar u otro depende de los atributos de las transacciones y, por otra parte, de los costos y la competencia de modos alternativos de gobernanza (Williamson, 1996: 151).

Esta teoría, junto con los dos enfoques anteriores, el enfoque de la teoría de la diversificación y la teoría de la apropiación, contribuyen a explicar que las empresas elijan la IED, en lugar de otras formas alternativas, tales como las licencias para explotar los mercados extranjeros; y, en segundo lugar, ofrecen una doble visión de las transnacionales: por una parte, éstas parecen tomar ventajas de las imperfecciones para incrementar su poder, por otra parte facilitan la transferencia de factores, bienes y servicios, transferencias que, de otro modo, serían manejadas ineficientemente o de ninguna manera (Calvet, 1981:51).

Los economistas del enfoque de las imperfecciones del mercado aproximaron el fenómeno de la IED desde la perspectiva de la producción internacional, con una concepción estática del análisis de la IED, maximizadora del beneficio, en un modelo de mercado perfectamente competitivo en un equilibrio general, con información perfecta y sin costes de transacción. Para los economistas de la internalización, las imperfecciones del mercado y la existencia de costes de transacción cobran una relevancia tal que son los impulsores de la conformación de la jerarquía empresa matriz y filiales, en lugar de la utilización del mercado libre para realizar las transacciones.

También el trabajo de McManus (1975) va en la dirección de concentrarse en la institución que realiza la inversión y los procesos de la internalización. El autor describe las condiciones generales bajo las cuales un grupo de propietarios de recursos que participan en una producción en común, obtendrían mayores ingresos si su actividad de producción fuera coordinada por una gerencia en lugar de por un sistema de precios imperfecto.

La elección del modo de transacción, por lo tanto, es un paso subsecuente en la expansión internacional de la empresa. Las relaciones jerárquicas deben ser ponderadas contra otras alternativas para abastecer los mercados extranjeros, como son, por ejemplo, las exportaciones, las licencias o las joint-ventures.

Por otra parte, la principal discusión entre los dos enfoques microeconómicos planteados se centra en la consideración, bien de la ventaja específica/competitiva de la empresa, bien de la internalización como factor explicativo de la internacionalización de la producción. Esta discusión trata de ser resuelta por el planteamiento ecléctico de Dunning (Paz, 2002).

En principio, los efectos en este enfoque para las economías receptoras son positivos. Las ganancias se obtienen principalmente en el desarrollo tecnológico, ya que en este caso el mercado es muy imperfecto y de esta manera muchos países tienen acceso a la tecnología. Estos efectos son especialmente importantes desde una perspectiva dinámica (Buckley, 1990:660).

No obstante, Buckley (1990:658-9) ofrece algunas matizaciones al considerar que desde las perspectivas de las teorías de la internacionalización y de las imperfecciones del mercado existen ganancias de bienestar, pero también pérdidas por el establecimiento y crecimiento de las ET. Las ganancias de bienestar surgen cuando se reemplaza un mercado externo imperfecto por una mejor asignación de recursos en el mercado interno y cuando se crea un nuevo mercado donde antes no existía. Las pérdidas de bienestar surgen cuando las ET maximizan los beneficios monopolísticos restringiendo la producción de bienes y servicios y cuando la integración vertical es utilizada como una barrera a la entrada. También las ET pueden reducir la eficiencia social porque proveen un mecanismo más adecuado para la explotación de un acuerdo de colusión que un cártel.

2.2.1.3 El enfoque ecléctico de Dunning

Este autor comienza a realizar sus planteamientos en los años 70. En particular, en el artículo "The Determinants of the international production", el autor considera la necesidad de utilizar varios enfoques para aproximar los determinantes de la ET y la IED: los enfoques microeconómicos de la inversión, las teorías de la localización, y las teorías del comercio y la organización industrial. (Dunning, 1973: 289).

Los planteamientos de Dunning (2000: 163-164) representan una construcción compuesta a su vez de tres componentes, cuya interacción constituye una explicación de la actividad emprendida por las ET. El primer componente trata de las ventajas competitivas de las empresas que buscan participar en IED (o aumentar su IED existente), que son específicas de la propiedad de las empresas inversoras. Este subparadigma, sostiene que cuanto mayores son las ventajas competitivas de las empresas, en relación a las otras empresas, y particularmente aquellas domiciliadas en el país en el que se está buscando hacer las inversiones, será tanto más probable hacer o incrementar las inversiones.

El segundo componente son los atractivos de la localización de los países o regiones, para emprender las actividades de las ET. El subparadigma afirma que, junto con sus propias ventajas competitivas, las empresas consideran las dotaciones inmuebles, naturales o creadas para favorecer la presencia en el extranjero, a través de la IED, en lugar de en el propio país.

El tercer subparadigma, ofrece un marco para evaluar las vías alternativas en las que las empresas pueden favorecer la creación o explotación de sus competencias

fuertes, dados los atractivos de la localización en diferentes países o regiones. Estas modalidades tienen un rango desde comprar y vender bienes y servicios en los mercados abiertos, a través de una variedad de acuerdos no de propiedad entre empresas, hasta la integración de mercados de productos intermedios, y una compra total de una empresa extranjera. El paradigma ecléctico, pues, está próximo de la teoría de la internalización, decir que cuantos mayores sean los beneficios de internalizar los mercados de productos intermedios en el extranjero, es más probable que la empresa prefiera producir ella misma, en lugar de establecer licencias para ello a través de servicios técnicos o acuerdos de franquicia con una empresa extranjera.

Asimismo, Dunning (2000:164) también sostiene que la configuración precisa de los parámetros de la propiedad de ventajas competitivas, localización e internalización es fuertemente contextual. Refleja, en particular, las características económicas y políticas del país o región de las empresas inversoras, así como de los países donde se va a producir la inversión, la industria y la naturaleza del valor añadido de las empresas con las que las empresas están comprometidas, las características de las empresas inversoras, incluyendo sus objetivos y estrategias en la persecución de dichos objetivos, así como la razón de ser para la IED.

Dada esta variable contextual considerada, se consideran cuatro tipos de actividades económicas de las ET (Dunning, 2000:164-165):

- a) La que se destina a satisfacer un mercado extranjero particular, por ejemplo, la busca mercados, o IED orientadas a la demanda.
- b) La dirigida a acceder a recursos naturales, por ejemplo, minerales, productos agrícolas, labores no especializadas, por ejemplo, la que busca recursos o la IED orientada a la oferta.
- c) La que designa promover una más eficiente división del trabajo o especialización de un portafolio existente de activos extranjeros y nacional. Es el caso de la IED racionalizadora o que persigue eficiencia. Este tipo de IED, aunque está relacionada con los anteriores, es normalmente secuencial a estos.
- d) La que designa proteger o aumentar las dotaciones propias de las empresas inversoras y/o reducir las de sus competidores, por ejemplo, la IED perseguidora de activos estratégicos.

Para Dunning (2000: 166-167), el contenido y las predicciones de su enfoque ecléctico están firmemente integrados en diferentes teorías económicas y empresariales. Aunque se toman por separado, ninguna de estas teorías ofrece una explicación completa del crecimiento y el declive de las ET en conjunto. La mayoría de las teorías, también, son complementarias, más que sustitutivas entre sí. Algunos tienden a enfocarse en determinados tipos de IED, pero no en otros. Por lo tanto, el enfoque puede considerarse que engloba los distintos subenfoques.

Para terminar, la explicación ofrecida por Dunning, respecto a las nuevas teorías surgidas tras sus primeros artículos, es que las nuevas teorías son valiosas, pero no suponen la superación del enfoque existente, de tal manera que sigue siendo insustituible. Algunas de las nuevas dimensiones destacadas por Dunning (2000: 183-184) resultan de interés, y pudieran considerarse extensiones en las que merece la pena incursionar.

La importancia del enfoque ecléctico de Dunning (1998) reside en que intenta superar las limitaciones de los enfoques anteriores en el sentido de que resultan incompletos, y también se presupone la existencia de mercados imperfectos. Para dicho autor, las multinacionales y los territorios (países), cada uno dotado de sus características y ventajas, son los determinantes de los flujos de inversión. La interacción entre ambos determina la forma de inserción territorial de la empresa y los impactos de la IED sobre la economía receptora.

Es importante tener presente, como señala Paz (2002:69), que el análisis de la competencia (neoclásico) se centra básicamente en el número de empresas que participan en el mercado y en cuál es su porcentaje de participación. Se trata de una concepción estática de la competencia. La autora sugiere por ello la necesidad de introducir una perspectiva dinámica al concepto de competencia, a partir de la cual la ventaja competitiva surge, no por una estructura de mercados imperfectos, sino por la necesidad de hacer frente con éxito a la confrontación con otras empresas. El interés no sólo por explotar una ventaja competitiva existente, sino también la necesidad de generar otras nuevas que permitan posicionarse favorablemente ante los competidores, constituyen factores fundamentales en la dinámica de las ET.

Los efectos de las ET, según Dunning (1994:6-7), están asociados fuertemente a la contribución a la mejoría de la competitividad y la productividad de los recursos, y de los activos y capacidades creados en las áreas de jurisdicción de las ET. La competitividad, según el autor, puede ser mejorada a través de cinco vías: a) una producción más eficiente, por ejemplo reduciendo los costos organizacionales y/o incrementando la productividad del trabajo; b) a través de la innovación o mejoras en la calidad de los productos existentes, procesos de producción y estructuras organizativas; c) a través de la relocalización de recursos y capacidades para producir los bienes y servicios con mayores ventajas comparativas dinámicas; d) capturando nuevos mercados extranjeros; y e) mediante la reducción de costos -o el aumento de la velocidad de los procesos- de los ajustes estructurales para cambiar las condiciones de la demanda y oferta globales (Dunning, 1994:7).

Por otra parte, la contribución precisa de cada tipo de inversión está relacionada con el tipo de actividad de la empresa, con la edad de la inversión, y, especialmente, con las estrategias y políticas económicas adoptadas por los gobiernos receptores de la IED (Dunning, 1994:8).

En consecuencia, Dunning (1994: 8) clasifica los aportes a la mejora de la competitividad en función del tipo de estrategia de la ET. En general, proveen activos relacionados con la tecnología, la dirección y la competencia organizacional, aumentan los estándares de calidad de los productos y pueden estimular el crecimiento económico, mejoran la división internacional del trabajo y las redes transfronterizas, proveen de ventajas comparativas a los países huéspedes, fortalecen los encadenamientos y economías de aglomeración, proporcionan nuevo financiamiento de capital, y estimulan a los empresarios locales y la competencia, entre otros aspectos.

A manera de conclusión, el enfoque de los mercados y las relaciones jerárquicas que establecen las ET pudiera ser complementado por uno basado en la idea de que el comportamiento humano y organizacional juega un papel central en las consideraciones de las transacciones. En este sentido, Calvet (1981:56) señala que el comportamiento en las ET es un área para mayor investigación. Las políticas de

gestión son cruciales para una operación exitosa de las organizaciones grandes, porque establecen el control de las relaciones sobre el cual descansa la existencia de una empresa.

Desde esta perspectiva apuntada por Calvet, no resultan lejanos los planteamientos de Gereffi, Humprey y Sturgeon (2005) a cerca de los esquemas de gobernanza de la producción internacional, a través del concepto de las cadenas de valor globales. Estos esquemas se basan en tres aspectos teóricos: los costos de transacción económicos, las redes de producción y la capacidad tecnológica y el aprendizaje a nivel de empresa.

2.3 Los modelos de la New Economic Geography

Esta escuela puede considerarse como otra escuela heterodoxa alternativa a la escuela de la modernización.

Conceptualmente, sus representantes sostienen la síntesis neoclásica-keynesiana, pero entienden que las relaciones económicas entre países desarrollados y en desarrollo están condicionadas a la modificación de las relaciones económicas internacionales. Entre otros referentes, contemplan las tesis del nuevo orden económico internacional y de la altermundialización (Hidalgo, 2011:284). Esta perspectiva heterodoxa también subraya los procesos de crecimiento económico e industrialización como medios importantes para alcanzar el bienestar (García-Quero y Ahumada, s.f.:250).

Referido al ámbito de estudio de la IED, desde esta escuela pueden mencionarse las aportaciones de Krugman (1991) sobre geografía económica, desde la dimensión del desarrollo territorial con sus múltiples variantes (desarrollo regional, local, urbano, rural, endógeno, descentralizado, entre otras).

Los modelos de la New Economic Geography, cuyos modelos han sido desarrollados a partir de Krugman (1991), profundizan en las ventajas de la internacionalización, vinculadas a las externalidades resultantes de la concentración espacial (economías de aglomeración), la importancia de los costes de transporte y el acceso a los mercados. Los aportes de Krugman (1991) retoman los argumentos marshallianos sobre la aparición de los distritos industriales -, esto es, ganancias de eficiencia por una mayor disponibilidad de bienes intermedios, un mercado laboral especializado y *spillovers* tecnológicos. Estos modelos conceden importancia como elementos teóricos explicativos del elevado volumen de inversiones directas que tiene lugar entre las economías industrializadas- y la concentración productiva en las áreas más desarrolladas de los países- a las interdependencias sectoriales, los costes de transporte y la cercanía a los clientes o proveedores (*forward and backward linkages*).

Este autor también matizó la importancia de los bajos costes de producción (laborales, por ejemplo) como factor de localización, mostrando que, en función del peso del coste de transporte, en ocasiones las ventajas de accesos a mercados podían contrarrestar las ventajas de unos menores costes productivos (Krugman, 1991: 487).

Son destacables algunas modelizaciones como las realizadas por Krugman y Venables (1995), quienes formalizaron -en un entorno de economía globalizada- el impacto de las decisiones de localización de las empresas sujetas a dos conjuntos de fuerzas contrapuestas: a) fuerzas centrípetas, al tender a concentrar especialmente la actividad productiva para aprovechar las externalidades asociadas a la difusión

tecnológica y de conocimientos, las interdependencias sectoriales y los vínculos con los proveedores y clientes; b) fuerzas centrífugas, protagonizadas por las diferencias salariales. Dicho modelo sugiere que en una primera fase de la integración predominarían las fuerzas centrípetas, aumentando las desigualdades territoriales, y, en una fase más avanzada, cuando las diferencias salariales llegasen a compensar los efectos de las economías de aglomeración, se iniciaría la convergencia.

Por otra parte, para Crafts y Venables (2001) la generalización de las tecnologías de la información y comunicación podrían reducir las desventajas de la distancia, lo cual supone considerar a las instituciones y las infraestructuras como factores de localización. De hecho, el papel de los gobiernos, la calidad de las instituciones y las infraestructuras ya figuraban como elementos importantes de localización en estudios anteriores. Así mismo, Crafts y Venables (2001: 357) plantean que el enfoque geográfico utilizado por Krugman (1991) permite una mejor aproximación al análisis del desempeño de Estados Unidos en relación con Gran Bretaña y América Latina. Esto no puede ser explicado por un marco neoclásico tradicional y tampoco es explicado en su totalidad por la calidad de las instituciones americanas.

Otras aportaciones destacables son las de Todaro y Smith (2015) quienes reconocen que los problemas del desarrollo deben abordarse tanto desde una perspectiva institucional y estructural, como de mercado, con las modificaciones de principios, teorías y políticas económicas generales necesarias.

Los efectos de la IED para esta escuela, en principio, son positivos, aunque van a depender de las condiciones en que se establezcan las inversiones en los países en desarrollo, porque estas pueden potenciar los efectos de encadenamiento o desincentivarlos. En este sentido para Todaro y Smith (2015) claramente existen matizaciones que permiten extraer diferentes conclusiones respecto a los efectos de la entrada de IED en los países en desarrollo que se ampliarán en el capítulo destinado a tal fin.

2.4 Escuela neoinstitucionalista

Los enfoques neoclásicos y de la modernización no consideran explícitamente elementos institucionales, políticos, los cuales son aportados en mayor medida por otras escuelas. La escuela neoinstitucionalista constituye un ejemplo de escuela que considera estos aspectos de manera explícita.

Esta escuela de pensamiento se desarrolló, principalmente, en Estados Unidos, bajo la influencia de la escuela historicista alemana de economía, en los años cuarenta. Algunos de sus representantes de esa década son Ayres (1946, 1966) y posteriormente Myrdal (1957, 1974) y Kuznets (1973).

Su versión más cercana en el tiempo, el neoinstitucionalismo, está llamado a ser la nueva ortodoxia de la Economía Política del Desarrollo, dado que este enfoque comparte las influencias de la economía neoclásica. En esencia, para esta orientación el Estado cumple la función clave de asegurar los derechos de propiedad y garantizar el cumplimiento de los contratos para reducir los costos de transacción, y así, aumentar la riqueza y el crecimiento. La persistencia de problemas se interpreta como un fracaso de los Estados a la hora de crear instituciones eficientes para permitir el desarrollo (García-Quero y Ahumada, s.f.:250).

Frente a los efectos positivos que la IED, en general, tiene sobre los países receptores en la escuela neoclásica, para esta escuela, con sus matices, la IED ocurre en un contexto determinado donde existen estructuras institucionales y condiciones específicas de los países que hacen que los efectos puedan ser tanto positivos como negativos para el bienestar de los países.

En un contexto de reconstrucción todavía tras la segunda guerra mundial y desde la perspectiva de la ayuda internacional al desarrollo, la IED es considerada como un medio costoso para que los países en desarrollo accedan a financiamiento, e incluso se requeriría que las tasas de interés para realizar inversiones en actividades de largo alcance social fueran fijas (Myrdal, 1957: 144).

Décadas después, la apreciación sobre la IED y los capitales financieros estará influenciada por un contexto en el que el sistema financiero internacional ha tenido un conjunto de crisis financieras relevantes como las de México (1994), Asia (1997) y Rusia (1998). También fueron crisis importantes las crisis posteriores en economías emergentes grandes como las de Brasil (1998), Turquía (1999) y Argentina (2001-02). Estas crisis desde 1998 supusieron la salida de capitales desde los países en desarrollo hacia los desarrollados; contribuyendo también a su importante volatilidad.

La visión de la IED desde la academia neo institucionalista -como ejemplifica Rodrik- está condicionada por el entorno socioeconómico e institucional de los países. Rodrik (2007: 4) considera que las políticas de crecimiento apropiadas son casi siempre específicas del contexto. Para el autor, esto se debe a que los entornos en los que operan los hogares, las empresas y los inversores difieren en términos de oportunidades y limitaciones. Los efectos de las políticas de apertura de mercados y, por extensión, los efectos de la IED serán de una forma u otra en función del contexto en el que las empresas y los inversores operan.

Todavía, desde una perspectiva más extrema, los efectos de la IED incluso pueden no contribuir a un crecimiento fuerte en los países receptores, o al menos no un crecimiento sostenible. Entre otras razones, se tiene que la IED también se contabiliza bajo la forma de una privatización. Si los beneficios de la privatización se gastan en consumo, entonces la riqueza del país disminuye; también, en muchos casos, las privatizaciones suponen una disminución de la eficiencia; cuando las privatizaciones se dan en los sectores de recursos naturales también existe mucha literatura que demuestra que estas inversiones no están asociadas a un crecimiento económico rápido (Stiglitz, 2004: 64).

Esta escuela presenta una visión más crítica respecto a los efectos de la IED sobre las economías receptoras que las anteriores escuelas. También es verdad que la participación de la IED en el conjunto de flujos mundiales, en estas últimas décadas, ha aumentado considerablemente y se ha tenido oportunidad de contrastar muchos de sus efectos a través de la experiencia práctica.

2.5 Estructuralismo

Si bien algunos autores consideran esta escuela diferenciada de la escuela dependientista (García-Quero y Ahumada, sf: 249), para autores como Hidalgo (2011: 283) el estructuralismo tiene dos teorías como baluarte: la teoría del deterioro de los términos de intercambio y la teoría de la dependencia. Surgió a finales de los años

cuarenta del siglo XX, con los trabajos de Prebisch, Furtado y otros economistas y sociólogos de la Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Posteriormente, esta escuela se reactivaría (neoestructuralismo), contribuyendo al debate sobre desarrollo. Constituyen aportaciones relevantes las de Sunkel (1972), Sunkel y Paz (1970), entre otros.

El fenómeno del subdesarrollo, para el estructuralismo, es un problema estructural que impide la expansión de los sectores que utilizan tecnología avanzada y, por tanto, la transformación de la composición de la producción, condenando a estos países a ser exportadores especializados en productos primarios, cuyos precios reales se reducen a lo largo del tiempo con el consiguiente efecto de una reducida acumulación de capital. La causa de dicho estancamiento se encuentra en la histórica inserción internacional de las economías subdesarrolladas como fuente de materias primas y como mercados de destino de manufacturas para los países desarrollados. La industrialización por sustitución de importaciones, basada en la protección de la producción manufacturera nacional de la competencia de las importaciones industriales, planificada por el Estado, viene a constituir una política esencial para superar dicho estancamiento (Hidalgo, 2011:292).

Estas implicaciones de la especialización en cuanto a la evolución de las exportaciones e importaciones explican al déficit de la balanza comercial de la periferia, bastante presente durante el proceso de industrialización. Asimismo, de dicha tendencia deriva que el ahorro externo —es decir, la afluencia de capitales foráneos, entre los cuales se encuentra la IED— sólo puede representar para el desarrollo periférico una contribución limitada y supletoria. Por lo cual, sostiene Rodríguez (2001:49), el financiamiento del desarrollo periférico no puede basarse discrecional o ilimitadamente en la IED y en el endeudamiento externo. Por ende, supone recurrir a niveles significativos de ahorro interno, condición de viabilidad del crecimiento que también depende, en última instancia, de la disparidad tecnológica.

El fenómeno de la IED para esta escuela, conectado a la expansión de las transnacionales, supone un elemento importante que aporta recursos, tecnología, entre otras ventajas.

Para Prebisch (1969:3), la IED supondría aportes de capital y de tecnología, pero no se realiza en condiciones filantrópicas, sino que las ET persiguen ganancias de rentas, lo cual implica un costo para los países latinoamericanos.

Fernández (1991), recopilador de la obra de Prebisch, señala que, para éste, desde la perspectiva del control de la vulnerabilidad financiera, estimular estas inversiones puede ser muy conveniente, si se realiza en el marco del desarrollo nacional, y es importante tener una tasa de cambio estable para el pago de los servicios de interés y la amortización. Y, además:

“Los fondos que ingresen al país para invertirse permanentemente y se inscriban en el Banco Central, tendrán derecho a obtener estas divisas para la remesa regular de sus servicios. Los no inscriptos, por haberse negado a hacerlo el Banco Central en virtud de su carácter de fondos flotantes o por la índole de la inversión que buscan, estarán en libertad de invertirse en donde más les conviniere; pero sus servicios o su retiro total quedarán expuestos a las

fluctuaciones del mercado libre. Es posible que esto desaliente a los fondos flotantes” (Fernández, 1991: 236).

Sunkel (1972) sostendría también que el enfoque del desarrollo en América Latina debe discernir e incorporar dos fenómenos simultáneos: la integración transnacional y la desintegración nacional. Son importantes las estructuras y procesos de la dependencia junto con el carácter heterogéneo, desigual y desequilibrado de las estructuras y los procesos locales, así como el relevante papel desempeñado por el Estado.

Con respecto al papel de la IED, para el autor, los países capitalistas, particularmente los subdesarrollados, han hecho esfuerzos para atraer el capital privado extranjero, debido a los efectos asociados: capital, tecnología, capacidad empresarial y nuevos mercados externos. No obstante, estos aportes de capital difieren de los que utilizan los nuevos sistemas industriales transnacionales, ya que sus subsidiarias se financian principalmente con recursos de los sistemas bancarios donde están asentadas y la extracción de recursos en forma de utilidades, intereses, regalías, entre otros, es muy negativa para el país.

“La "transferencia" tecnológica tiene también características bastante especiales, puesto que al ocurrir esencialmente dentro del marco del conglomerado no es de esperar mayor esfuerzo de adaptación al contexto local ni estímulo alguno para el desarrollo científico y tecnológico nacional; se aprende a consumir nuevas técnicas, pero no a adaptarlas ni a producirlas. Algo similar ocurre con el empresariado nacional, que lejos de ser desarrollado es convertido en parte de una tecnocracia internacional o marginado. Finalmente, por lo que respecta a la apertura de nuevos mercados externos, la experiencia, al menos en el campo manufacturero, ha sido enteramente negativa.” (Sunkel, 1972: 52).

La coexistencia de elementos sociopolíticos y económicos de la escuela estructuralista explicativos del desarrollo permitió la confluencia de otros teóricos que desarrollarían el enfoque de la dependencia. En los años cincuenta y sesenta, surgen los primeros planteamientos de la teoría de la dependencia, que tendrían su esplendor durante los años setenta.

Según Sunkel y Paz (1972: 38), las posibilidades de acción social están condicionadas por la naturaleza de las vinculaciones externas económicas, políticas, tecnológicas y culturales. El control que el Estado-nación tiene sobre esas influencias externas tan significativas es un aspecto de gran relevancia para el desarrollo, de tal manera que cobra una gran importancia la acción, los instrumentos del poder político y las propias estructuras del poder para determinar la organización social interna y externa de la cultura, los recursos productivos, la técnica y los grupos sociopolíticos.

Lo anterior se va a reflejar posiblemente en una visión de la IED diferente en los planes económicos de los países en desarrollo. En efecto, según sostiene Alcaide (1997:5), en los años setenta, con abundancia de capital en el mundo, los parámetros legales que tradicionalmente habían regido el tratamiento de la IED fueron reemplazados por regímenes nacionales. En su conjunto, este fue un cambio hacia un tratamiento más restrictivo, pero incluyó también una política más agresiva de incentivos para la IED, que incluía políticas dualistas hacia la IED. Se propone atraerla, pero, a cambio, debe contribuir al logro de una serie de objetivos económicos nacionales (especialmente la

generación de empleo, el equilibrio comercial y una posición ventajosa en la cuenta corriente de la balanza de pagos).

2.6 Escuela neomarxista

La escuela neomarxista surgió a mediados de los años cuarenta del siglo XX, con los aportes, entre otros economistas, de Sweezy y Baran. En la actualidad esta escuela ha vuelto a revitalizarse con el debate sobre la globalización.

El subdesarrollo, para esta escuela, es debido a la explotación de los países subdesarrollados por parte de los desarrollados, de tal manera que la extracción del excedente económico generado en aquéllos no puede ser utilizado para la acumulación de capital en los mismos. En los planteamientos teóricos de esta escuela, las élites económicas de los países subdesarrollados son cómplices del proceso de explotación de sus países.

El estudio del fenómeno de la IED queda sujeto al de los elementos que caracterizan la dinámica capitalista, a su evolución a lo largo del tiempo. Entre las aportaciones que pueden mencionarse están los enfoques de la dependencia (Baran, 1957; Baran y Sweezy, 1966); la teoría acerca de la nueva división internacional del trabajo (Frobél, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1978))³; o la teoría de la internacionalización del capital, con sus puntualizaciones, pues los planteamientos neomarxistas de los autores de este último enfoque se diferencian de los aportes de la dependencia.

2.6.1 Escuela de la dependencia

Al mismo tiempo que se estaba desarrollando el paradigma de las imperfecciones del mercado, la escuela de la dependencia cuestionaba la validez de las teorías tradicionales de la modernización. El fenómeno de la IED no representaba el principal objeto de estudio, pero constituía un elemento asociado a la dependencia económico-política que afectaba a las regiones periféricas del sistema capitalista internacional.

Los análisis pasan a trasladarse desde los mercados estudiados por la teoría de la organización industrial, a los efectos de la inversión sobre la economía receptora. Este es el gran cambio que supone el enfoque dependentista y que pasaremos a analizar por su relevancia para entender los efectos de la IED en las economías, en particular las economías periféricas o en desarrollo.

Según Borja (1989:511) en los trabajos que abordan específicamente la cuestión del papel del capital extranjero en el desarrollo latinoamericano, los siguientes aspectos, entre otros, están vinculados al efecto de la IED: subordinación de productores locales a los requerimientos de empresas extranjeras, marginación de productores locales a los sectores menos dinámicos de la economía, descapitalización de la economía receptora, ausencia de investigación y desarrollo de tecnologías en la economía receptora, adopción de patrones de consumo inadecuados a las condiciones sociales y económicas locales, agravación del proceso de marginación social característico del capitalismo periférico, y refuerzo del control político ejercido por las élites locales sobre la mayoría de la población.

³ En esta segunda aportación el fenómeno de la internacionalización es un aspecto relevante para el análisis de la división internacional del trabajo.

Sweezy -al igual que los marxistas Hilferding (1910), Luxemburg (1912) y Lenin (1917)- considera que el crecimiento del monopolio representa una nueva fase del capitalismo y su estudio permite comprender el desarrollo capitalista.

Y con respecto a la IED, Sweezy (1966: 281) sostiene que las inversiones de capital externas, lejos de contribuir al desarrollo de los países en desarrollo, refuerzan el intercambio dependiente de materias primas por productos manufacturados provenientes de los países desarrollados; y, en segundo lugar, las inversiones extranjeras constituyen un método para que los países en desarrollo transfieran recursos a los países desarrollados, nunca al contrario.

Con respecto a la inversión en el exterior, para Baran (1953: 309-310), ésta es una forma de obtener beneficios en los países extranjeros, no obstante, la inestabilidad social y política de dichos países es un elemento en contra de los capitalistas inversores, de tal manera que deben conseguir el apoyo de los gobiernos, a través del apoyo de relaciones diplomáticas y fuerzas militares, así como impedir a otros países imperialistas la entrada. Al mismo tiempo, estas presiones se refuerzan porque también coexisten grupos económicos que otorgan préstamos y subsidios a los gobiernos de los países en desarrollo a cambio de que compren sus mercancías.

Años después, la escuela de la dependencia constituiría un fértil terreno para el estudio de la IED desde una perspectiva sistémica, de la dinámica global del capitalismo, cuando estos planteamientos son tomados por el enfoque de la internacionalización del capital con Palloix (1975) como uno de los principales exponentes. Estamos en los años 70 y hemos dado incluso un salto de continente, pero por el momento permanecemos en América Latina para profundizar un poco más en el enfoque desde esta región.

Entre los dependentistas latinoamericanos, críticos del estructuralismo, además de las aportaciones de Marini (1979), Bamberger, Cardoso y Faletto (1977), entre otros, también son de gran relevancia las ideas de Gunder Frank (1965) y Magdoff (1971).

Frank (1965: 140 -181) señala cómo las inversiones extranjeras -para el estudio de caso de Brasil u otros países satélites-, junto con la tecnología, se constituyen en formas del control monopolista. Es importante, para Frank, examinar las relaciones del capital extranjero con otros aspectos del desarrollo capitalista mundial en cada una de sus etapas históricas para entender el papel de la IED en el desarrollo y subdesarrollo de Asia, África y América Latina.

El autor utilizaría el enfoque de clase que también comparte Dos Santos:

“En una palabra, este capital extranjero fue y es aún en gran medida un instrumento que permite a las burguesías metropolitana y satélite enriquecerse y prosperar por la combinación de los ahorros, hoy los impuestos, del pueblo de la metrópoli con el trabajo del pueblo de los satélites. Esto explica la profusa propaganda burguesa alrededor de este capital” (Frank, 1965:189).

El capital extranjero es transformador de la economía, la sociedad y las formas de gobierno de los países en desarrollo, de una manera equivalente a como lo haría el comercio exterior para que América Latina se insertase en el desarrollo capitalista (Frank, 1965:190-195). Para el autor, en estos momentos, las corporaciones metropolitanas se están preparando para absorber al continente latinoamericano, a través del fomento de la integración latinoamericana, para la cual la formación de un mercado común interamericano que incluya a Estados Unidos y Canadá se vislumbra

como un instrumento adecuado. Los efectos de las corporaciones internacionales para la región latinoamericana serían para el autor:

“(…) que la razón- capital se eleva, aumenta la superproducción y declina el nivel general de salarios. Por estas razones y porque esta inversión se multiplica grandemente desde el extranjero sin incrementar correspondientemente el poder doméstico de compra, es que se hacen más frecuentes y prolongadas las crisis periódicas de sobre inversión, en tanto que el desempleo estructural y cíclico aumenta en América Latina.” (Frank, 1965: 196).

Para el autor, también son aspectos relevantes los efectos sobre los flujos de la balanza de pagos, ya que la remisión de beneficios de las inversiones directas de las corporaciones extranjeras le cuesta América Latina alrededor del 14% de sus ingresos por concepto de exportaciones de mercancías y servicios. Y a ello debe sumarse otras transferencias de capital y el servicio de la deuda.

Y para terminar, la penetración del capitalismo monopolista neo imperialista penetra la economía, el gobierno, la sociedad y la cultura de América Latina, debilitando, satelizando y haciendo cada vez más dependiente a la burguesía latinoamericana (Frank, 1967: 200).

Para Magdoff (1971:73), una característica distintiva del nuevo imperialismo implicado en el período del capitalismo monopolista es el rápido incremento de la exportación de capital, desde el último cuarto del siglo XIX, ya que éste ya no conseguía buenas oportunidades de inversión en los países desarrollados, pero indudablemente al mismo tiempo los inversionistas necesitan un ambiente seguro para sus inversiones.

Por otra parte, los trabajos de Dos Santos derivarían hacia el enfoque sistema- mundo, que sería también un enfoque aglutinante de los trabajos de otros economistas, pero se nutriría de manera destacada de los aportes de Wallerstein (1974), entre otros, según señala Dos Santos (2002:33).

Para Dos Santos el atraso material y económico de América Latina está relacionado con su dependencia estructural de la economía mundial. Esta dependencia se transformó históricamente, evolucionando hacia formas cada vez más complejas, desde una dependencia comercial-financiera hacia una dependencia industrial, hasta llegar a una dependencia científico-tecnológica. Estas modalidades de dependencia dieron origen a distintas formaciones sociales basadas en diversas estructuras de clase, que abrigaron distintos grupos dominantes y dominados (Del Valle y Jasso, 2015)

La dependencia es, por lo tanto, interpretada con un enfoque sociológico, histórico y filosófico. El estudio de las clases y grupos dominantes y dominados, que va configurando las estructuras de poder, es una herramienta muy necesaria para la comprensión del subdesarrollo de muchos países (Del Valle y Jasso, 2015).

Para Dos Santos (1978:80), los cambios en la división internacional del trabajo, en la fase del capitalismo monopólico, conducen a los países dominados a las siguientes situaciones:

a) el predominio de la gran empresa; b) la concentración económica bajo el dominio de la gran industria, sobre todo internacional; c) el dominio monopólico del mercado; b) el surgimiento de una capa gerencial que representa los intereses del gran capital;

c) la organización sindical y política de los intereses del gran capital; f) su control de la vida política y del Estado mediante la adaptación a sus intereses.

Estos elementos permiten ver las direcciones que ha seguido la penetración del capital extranjero en América Latina y las consecuencias que provoca en la estructura productiva básica de estos países.

Las relaciones entre el capital extranjero y la estructura de poder son claves para entender la integración en el capital monopólico internacional, constituido por las empresas multinacionales. Son importantes los análisis de los siguientes aspectos: 1. La gran burguesía; 2. Las diferenciaciones en la clase dominante; 3. El gran capital y los otros sectores sociales; 4. La organización social de sus intereses; 5. La organización de la presión política; 6. El control de la opinión pública; 7. El control ideológico; 8 La ofensiva ideológica del cientifismo; (Dos Santos, 1978: 171-198).

El fenómeno de la IED, para Dos Santos, está ligado a las multinacionales como núcleos centrales del proceso de integración monopólica mundial, con capacidad de tomar decisiones administrativas, económicas y políticas. Estos centros, al mismo tiempo, conducen a “una gigantesca concentración económica y centralización financiera y administrativa; a una unión estrecha y contradictoria entre las empresas y los Estados; a la integración de los mercados de todos los países capitalistas; a un crecimiento enorme del comercio mundial” (Dos Santos, 1986:45).

2.6.2 Enfoque de la dinámica global del capitalismo

Las teorías de la internacionalización del capital desde el enfoque de la dinámica global del capitalismo representan una vertiente europeísta continuadora de la tradición neomarxista, con sus matices y similitudes, y presentaron sus primeros planteamientos en la década de los sesenta y setenta. Entre sus principales exponentes se encuentran Palloix (1975), Michalet (1972) y Jenkins (1989). También Chesnais (1994) realiza sus contribuciones al fenómeno de las ET y la internalización del capital, además de realizar interesantes aportes desde la perspectiva de la financiarización como se tendrá oportunidad de ver más adelante (Chesnais 1994:287-312)

En los enfoques basados en la dinámica global del capitalismo, el objeto de análisis viene representado por el proceso de exportación de capital o internacionalización del capital, entendido desde la óptica de la dinámica propia del sistema capitalista y de su relación con los distintos elementos que caracterizan esta dinámica. Por lo tanto, para comprender la expansión de las ET es necesario considerar el proceso de internacionalización enmarcado en la dinámica de evolución del propio sistema y del sector particular. El estudio del fenómeno queda condicionado por los elementos que van a caracterizar esa dinámica capitalista, y a su evolución a lo largo del tiempo.

Para Palloix (1975:38), que sostiene la filiación con la teoría francesa de la internacionalización del capital, la internalización es la otra cara del capital. Por otra parte, la ET es simplemente el agente que lleva a cabo dicho proceso, de tal manera que las empresas siguen las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, y, para ello, deben situarse en un marco internacional.

El trabajo de Palloix (1975:94) analiza la lógica del desarrollo de los distintos ciclos o etapas de la internacionalización del capital. De forma especial, se centra en la fase de internacionalización capital-dinero y el capital productivo que son considerados los

elementos más novedosos del desarrollo capitalista, ya que el ciclo del capital-mercancía representa, desde los orígenes del capitalismo, el primer ciclo que se desarrolla en el espacio internacional.

La internacionalización del capital y la internacionalización de la producción responden a un problema fundamental del capitalismo: la extracción de la plusvalía relativa. Y esa necesidad constante de extracción de plusvalía relativa responde a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Dicha tendencia es inherente al propio desarrollo del sistema capitalista y trata de ser contrarrestada por diferentes medios, uno de ellos el proceso de internacionalización del capital. Así, desde esta perspectiva, la internacionalización del capital tiene como objetivo la búsqueda de nuevos espacios de valorización del capital y supone, en definitiva, la extensión del modo de producción capitalista. A consecuencia de la internacionalización y de la expansión del modo de producción capitalista, se produce un aumento de la tasa de explotación (Palloix, 1975:102-105).

Chesnais (1994:28), desde la perspectiva de la esfera de la producción y la comercialización de bienes y servicios, considera la capacidad estratégica del gran grupo oligopolístico, comprometido con la producción manufacturera o con las principales actividades de servicios, para adoptar una aproximación y conductas globales. En la esfera financiera, Chesnais (1994:29) señala que la integración internacional de los mercados financieros, resultante de la liberalización y la desreglamentación, ha conducido a la fusión de los mercados nacionales y ha permitido su interconexión en tiempo real. No obstante, estos procesos se llevan a cabo a través de las decisiones tomadas por los gestores de los portafolios más importantes e internacionalizados, y no de manera despersonalizada.

Chesnais (1994:73-74) considera la internacionalización de cada uno de los tres ciclos del capital (capital mercancía, capital dinero y capital productivo) de manera separada. De esta manera, para el autor es posible destacar la gran importancia del capital concentrado en la distribución, que intenta reafirmar las pretensiones de la autonomía del capital mercancía, lo cual permite una mejor comprensión de las rivalidades que se desarrollan entre las firmas industriales y comerciales. También se asigna una gran importancia al movimiento del capital dinero, que se constituye en una fuerza plenamente autónoma frente al capital industrial, no dejándole a este más que la posibilidad de acentuar la interpenetración con el capital dinero o someterse a sus exigencias.

La IED presenta varias características cualitativas esenciales: a) no tiene una naturaleza autoliquidativa inmediata porque no se reduce a una transacción puntual; b) introduce una dimensión intertemporal porque existen flujos de producción, intercambio y repatriación de beneficios; c) implica transferencias de derechos patrimoniales y por lo tanto de poder económico; y d) presenta un componente estratégico en la decisión de la empresa de invertir (Chesnais, 1994:75).

Los aportes de Michalet, para Chesnais (1994:73), consisten en encontrar una lógica unificadora de las diferentes formas de la internacionalización, que permite pensar en ésta a través de sus tres dimensiones más importantes: los intercambios comerciales, la inversión productiva en el extranjero, y los flujos de capital dinero o capital financiero. Las relaciones entre estas tres modalidades de la internacionalización están en los niveles de las tres formas o ciclos de la puesta en movimiento del capital definido por Marx: el del capital mercancía, el capital productor de plusvalía y el del capital

dinero. A partir del capital productivo se entrelazan las tres modalidades de la internacionalización. La producción y la comercialización están estrechamente unidas, pero deben analizarse por separado para poder hacer un análisis más claro. Según Chesnais (1994:74), Michalet considera dos posibles enfoques en sus análisis: a) el análisis del capital mercancía y el capital dinero subordinados a la valorización del capital productivo; y, b) el análisis de la internacionalización de los tres ciclos considerados de manera separada.

Entre los aportes de Michalet (1998:73) al enfoque también se encuentra la distinción entre filiales relevo y filiales taller. Estas dos categorías corresponden a dos formas de organización de la actividad de las ET en el extranjero. Mientras que las primeras responden a una estrategia comercial cuyo objetivo es conquistar mercados en el extranjero y aumentar las conexiones de la empresa, la segunda responde a una estrategia productiva y tiene por función permitir a las empresas obtener ventaja a través de la diferenciación de costos de producción entre regiones.

Los aportes de Michalet (1998) respecto a los efectos de la IED, especialmente dirigidos al análisis de las economías en desarrollo, consideran la capacidad productiva, tecnológica, el empleo y el sector exterior. En cuanto al primero de los impactos, el referido a las capacidades productivas, Michalet (1998:185) rechaza el automatismo entre recepción de capitales foráneos e incremento del potencial productivo, ya que ello requeriría que la firma extranjera creara una nueva unidad productiva, lo que no es sustancial en gran parte de las operaciones, con frecuencia orientadas a las adquisiciones. En cuanto a los efectos de arrastre de las inversiones sobre las estructuras productivas tampoco este aspecto es para Michalet (1998:190) tan claro, ya que en muchas ocasiones el capital extranjero no cuenta con la capacidad para renovar el tejido productivo local pues sus intereses son diferentes a los de los empresarios nacionales. Esto puede observarse a través de la formación de enclaves o, por el contrario, la generación de encadenamientos y articulaciones productivas con la economía nacional.

Los efectos sobre el sector exterior son diversos (Michalet, 1998:193-196): las filiales presentan, en términos generales, una mayor propensión importadora que las firmas locales; los efectos sobre las exportaciones, por su parte, están condicionadas por la estrategia del grupo y del tipo de filial (mercado interno en el caso de las filiales-relevo frente a mercado mundial para las filiales-taller). En cuanto a la entrada de flujos de IED pueden darse varias situaciones según el autor: a) el aumento de los capitales entrantes es siempre mayor que el incremento de la tasa de inversión que experimenta el país, lo que indica que no todo ingreso de capital extranjero genera inversión; b) las firmas extranjeras recurren a menudo a las fuentes financieras locales para disponer de los recursos necesarios sin aportar al país nuevos recursos, o financian las nuevas operaciones mediante la reinversión de beneficios; y, c) las nuevas modalidades de inversión internacional suponen menos aportes financieros, ya que permiten el control de la producción sin requerir movimientos de capitales (contratos de gestión, cesiones de tecnología o subcontratación internacional).

En cuanto a los efectos sobre el empleo, Michalet (1998:200-202) considera, además del empleo generado por la firma extranjera (aunque mejor remunerado), el empleo destruido en las firmas locales por los posibles efectos de la competencia de la empresa extranjera en el mercado. También en muchas ocasiones los procesos productivos utilizados por las firmas extranjeras son menos intensivos en fuerza de trabajo que las firmas locales, por lo que el resultado neto podría resultar así negativo.

Desde tierras anglosajonas, las aportaciones de Jenkins (1989) estudian los efectos de la internacionalización del capital con una perspectiva diferente a la aportada por la explotación y la transferencia de recursos. Para Jenkins (1989:14) es importante analizar las ET no únicamente como instituciones sino como una manifestación del desarrollo del capitalismo. El autor destaca el carácter dinámico y contradictorio del proceso, debido especialmente a la relación entre la competencia y el proceso de internacionalización del capital (Jenkins, 1989:38).

Las ET se expanden en un medio competitivo ya que la competencia permea el modo de producción capitalista para Jenkins. Para el autor, existe competencia entre los factores capital y trabajo, entre capitales, y también hay competición entre trabajadores. Las ET representan el máximo de flexibilidad e intensidad a escala internacional para que una unidad independiente de capital alcance la máxima tasa de retorno. El crecimiento de las ET y su desarrollo, que es en parte posible por los avances en la tecnología del transporte y las comunicaciones, ha dado lugar a una economía mundial crecientemente competitiva en la internacionalización del capital, que ha incluido áreas geográficas dentro de su ámbito cada vez más amplias (Jenkins, 1989:46-47).

Por lo tanto, el crecimiento de las ET debería no ser visto como una correlación de la monopolización de una economía, sino como parte de la naturaleza cada vez más competitiva del sistema capitalista. Pero debe tenerse en cuenta también que, mientras que las ET compiten para incrementar su tasa de ganancia por encima del promedio de la rama en la que operan, bajo determinadas circunstancias, pueden incrementar la tasa de ganancia promedio de la rama a través del incremento de su participación en la plusvalía total producida. Esto lo puede conseguir a través de medidas dirigidas a limitar los conflictos y la competencia, tales como la creación de cárteles o *joint ventures*. Y también, los intentos de cartelización están constantemente amenazados por el potencial de una competencia renovada (Jenkins, 1989:47-48).

Dada la naturaleza desigual y contradictoria del desarrollo promovido por la IED (a través de las ET), se propone analizarlo a través de sus efectos sobre cuestiones tales como la estructura productiva, la transferencia de tecnología, la balanza de pagos, el trabajo o el Estado.

Con respecto a la estructura productiva, para Jenkins (1989:55) los efectos están en función de varios aspectos. La ET puede entrar a través de inversión nueva (*greenfield*) o en plantas ya existentes, bien en una rama que ya está produciendo o en una rama completamente nueva. Esta última distinción es la más relevante pues en ambas situaciones la ET está esperando obtener altas ganancias, si bien por distintas razones. No obstante, desde la perspectiva de la movilidad de capitales estas consideraciones son irrelevantes.

El estudio de los efectos de la transferencia de tecnología para Jenkins (1989:64) se concentran en analizar si la tecnología y los productos importados son apropiados para el país y en los costos de las tecnologías importadas, así como las implicaciones para el desarrollo local. Un elemento importante en la discusión sobre el uso de las tecnologías intensivas en capital de la ET en las economías en desarrollo es la falta de competencia. Las ET se ven empujadas, debido a la competición de los capitales, a utilizar técnicas con los menores costos de producción. Otro elemento relevante es que la importación de tecnología de los países en desarrollo involucra no solo

características técnicas, sino también la introducción de los procesos del factor trabajo (Jenkins, 1989:73).

La balanza de pagos y los efectos de los capitales sobre la acumulación local, para Jenkins, están claramente relacionados, pero el autor sugiere su análisis por separado. Los efectos en la balanza de pagos se observan a través de las distintas subbalanzas en las que incide la entrada de los flujos de la IED (Jenkins, 1989: 95). También son relevantes en este marco de análisis los precios de transferencia, los cuales son manejados por la ET en sus transacciones entre las diferentes partes de la misma ET, permitiéndole disfrazar beneficios o cambiar fondos internacionalmente (Jenkins, 1989:114-115).

Los efectos de la IED sobre el empleo, según Jenkins, son principalmente: a) las ET generan empleo de manera significativa cuando optan por invertir en activos nuevos, en caso contrario puede haber incluso destrucción de puestos de trabajo; b) la cantidad de empleo generado está limitada por la utilización de tecnologías intensivas en capital; y, c) la escasez de vínculos intersectoriales generalmente reduce el número de empleos indirectos. Aunque, normalmente, los salarios pagados por las empresas filiales de las ET son más altos que los pagados por empresas locales, la productividad de estas filiales es muy alta, de manera que la participación de los salarios en el valor agregado por la empresa suele ser menor que en el caso de empresas locales. Por otra parte, para Jenkins (1989:126-127), los empleados de las ET son vistos más como partícipes de las rentas generadas por las ET que como el resultado de su poder de negociación o de influencia sobre el gobierno.

Finalmente, respecto al papel del Estado, muchas veces éste aparece a favor de las ET y otras veces en contra, llegando incluso a la nacionalización como la expresión más extrema del poder del Estado. Son importantes aspectos de análisis -para Jenkins (1989:172-180)- la legislación nacional, las negociaciones entre Estado y ET, y la nacionalización de las ET.

Tanto Chesnais, como Jenkins o Michalet, quienes conocen y utilizan instrumental de Marx -las tres esferas de producción, distribución y consumo-, presentan diferencias con respecto a las posiciones marxistas dependentistas, pero también coincidencias, como se ha podido ver. Desde la perspectiva de la IED y sus efectos, son especialmente relevantes las aportaciones de Jenkins, así como las de Michalet. Los efectos sobre las estructuras productivas, el fenómeno tecnológico, la balanza de pagos, el empleo, el papel del Estado son también relevantes para estos autores (al igual que para los autores dependentistas), junto a otros efectos de naturaleza sociopolítica.

2.7 La financiarización de las economías y la IED

A manera de complemento del panorama teórico esbozado, es importante señalar que entre los aportes teóricos de las últimas décadas resulta de interés destacar la vinculación entre el fenómeno de la financiarización y las formas de la internacionalización de la producción, donde la IED representa una variable asociada al fenómeno de la expansión de las transnacionales. A continuación, esbozaremos sintéticamente algunos de los planteamientos de autores representativos. Dicha vinculación permite una construcción teórica del fenómeno de la expansión de la IED inserta en el desarrollo de un proceso que ha sido estudiado desde diferentes perspectivas y cuyo estudio entendemos que representa un aporte destacable y que ha supuesto fructíferas aportaciones para entender la dinámica de la IED asociada a

la expansión de los procesos de la financiarización desde diversas perspectivas teóricas. Por ejemplo, son destacables los aportes realizados a los planteamientos de la financiarización⁴ por los autores postkeynesianos Arestis, Demetriades y Luintel (2001), entre otros autores. También los radicales norteamericanos, entre los que puede citarse a Epstein (2005) han realizado sus incursiones. En tercer lugar, la escuela francesa de la regulación (Aglietta (2001) y Boyer (2000), entre otros economistas) es especialmente relevante. Para terminar, tenemos los aportes realizados por la economía marxista, donde destacamos los trabajos de Bellamy (2010), Chesnais (2003) y Lapavistas (2011), entre otros, los cuales dan continuidad a los análisis de Hilferding (1910) de comienzos del siglo XX.

Arestis, Demetriades y Luintel (2001), autores postkeynesianos, estudian los efectos sobre el crecimiento de los sistemas basados en mercados bancarios y en mercados de capitales para países como Alemania, Estados Unidos, Japón, Reino Unido y Francia. Los resultados de la investigación realizada concluyen que los sistemas financieros basados en bancos pueden ser más capaces de promover crecimiento a largo plazo, que los sistemas basados en mercados de capitales. Años después, para el caso de una muestra de países en desarrollo, los autores Arestis, Luintel y Luintel (2004) encuentran que los resultados de las series de tiempo muestran que, para la mayoría de los países de la muestra, la estructura financiera explica el crecimiento económico. Así mismo, los resultados de los paneles dinámicos heterogéneos confirman la significancia de la estructura financiera.

Para Epstein (2005), existen al menos tres procesos que han marcado simultáneamente la era actual de la economía mundial, el neoliberalismo, la globalización y la financiarización.

Para Epstein y Jayadev, los rentistas -instituciones financieras y propietarios de activos financieros- han podido aumentar en gran medida su participación en el ingreso nacional en un conjunto de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), desde principios de los años ochenta. Además de los cambios en la naturaleza y las operaciones de los mercados financieros, los autores identifican importantes políticas gubernamentales que ayudan a explicar estos aumentos significativos en los ingresos del rentista en dichos países. Los factores más importantes son las mayores tasas de interés, en parte creadas por la política conservadora del banco central a finales de la década de 1970 y principios de la década de 1980 en los Estados Unidos y el Reino Unido; la liberalización financiera que mejoró el poder de las instituciones financieras; y la reducción del poder de los sindicatos y de la mano de obra en general, lo que redujo los costos laborales y, por lo tanto, aumentó la participación del ingreso nacional disponible para los capitalistas en general (Epstein, 2005: 6).

Desde la perspectiva de la escuela de la regulación, Aglietta (1978: 13) sostiene que, en la formulación de las leyes de la regulación del capitalismo, el análisis de la constitución y funcionamiento del sistema monetario es un aspecto esencial. Una teoría cualitativa del dinero, que muestre en qué sentido éste es la expresión del conjunto de las relaciones sociales de intercambio, permitirá interpretar el proceso de la formación de precios. El autor demuestra que la concentración del capital provoca una modificación de las formas de la competencia. De esta manera, se produce la

⁴ El término puede ser entendido como el creciente papel de las motivaciones financieras, los mercados financieros, los actores y las instituciones financieros en las transacciones de las economías nacionales e internacionales (Epstein, 2005).

coexistencia de diferentes sistemas de precios que representan diferentes modos de transformación del valor en función de la naturaleza de los condicionamientos que el fraccionamiento del capital impone a las relaciones de intercambio.

Aglietta desarrolla en un trabajo de 1998, titulado *El capitalismo del mañana*, una teoría sobre lo que él denomina “el régimen de crecimiento patrimonial”. El término se refiere al papel desempeñado por el “mercado de activos”, así como “la importancia de los inversores institucionales en el entorno financiero y en la dirección de las empresas como instancia primordial en la regulación” (Chesnais, 2003: 41).

Aglietta sostiene que las finanzas son un subsistema institucional en la economía, con una posición mediadora en la interconexión entre las instituciones. Para el autor, existen diferentes lógicas financieras que operan dentro de las empresas, a través de sistemas de gobierno vinculados al control de la propiedad. Pero estos sistemas de gobierno no determinan completamente las relaciones salariales, porque interactúan con reglas sociales que provienen de otras formas institucionales. Estas son tanto normas de derecho establecidas por el poder legislativo, como convenciones negociadas por los interlocutores sociales (Aglietta, 2001: 95). Y ya en el ámbito de la política monetaria, Aglietta (2001: 113) señala que, en la estructura institucional que regula el capitalismo contemporáneo, la tasa de interés monetaria es el eje del comportamiento financiero, tanto de bancos como de mercados. Dada la modelación de los vínculos entre las finanzas y la economía real estudiada, el autor no encuentra una base racional para afirmar que la moneda puede ser neutral de cualquier manera. La tasa de interés monetaria tiene efectos reales en toda la economía, y, al mismo tiempo, es una variable altamente política. Por lo tanto, dado el diseño institucional contemporáneo, su determinación es responsabilidad de los bancos centrales.

Entre otros aspectos que caracterizan una economía como la actual, donde lo financiero ha impuesto su lógica, Boyer (2000: 118-120) señala que las relaciones entre el Estado y la economía han cambiado considerablemente. En primer lugar, dados los intentos fallidos de reducir los préstamos públicos a lo largo de la década de 1980 y luego la década de 1990, éstos han legado un alto nivel de endeudamiento público, por lo que el gasto público es cada vez más sensible a las tasas de interés reales de los bonos estatales. En segundo lugar, los mercados financieros, en consecuencia, otorgan gran importancia a la restricción de endeudamiento público dentro de límites estrictos. Además, como ya no se alcanza el nivel de crecimiento de los años treinta, existe una presión cada vez mayor para racionalizar el gasto público. El hecho de que el capital se haya vuelto extremadamente móvil conlleva que la carga del impuesto recaiga en los factores menos móviles, a saber, la mano de obra y –posiblemente- los activos fijos. Según este argumento, los impuestos pueden volverse más procíclicos y no anticíclicos como en un sistema keynesiano.

Desde la corriente marxista, para Bellamy (2010), la financiarización, al tiempo que aumenta la acumulación de capital a través de un proceso de expansión especulativa, en última instancia contribuye a la corrosión de todo el orden económico y social, acelerando su declive. Según el autor, hoy en día, en la sociedad en su conjunto, se está asistiendo a la “financiarización de la clase”, siendo el sistema de crédito la forma de extracción de riqueza por parte del capital financiero del resto de la población.

Chesnais, cuyos aportes al enfoque de la internacionalización del capital han sido presentados, desde la perspectiva de la financiarización también ofrece algunas ideas que pueden ser tomadas en consideración debido a los efectos de ésta sobre las

economías y en las que la IED tiene un especial protagonismo, objeto de estudio al que le estamos confiriendo la máxima atención. Para el autor, se asiste al incremento de la importancia de todo lo que se denomina, de forma abreviada, “financiero”, lo cual contribuye a la nueva fase de la internacionalización, la de la mundialización del capital (Chesnais, 2003: 40). Todo ello no hubiese sido posible sin las políticas de liberalización, desregulación y privatización, que no sólo han afectado en el plano financiero, sino que han repercutido también sobre la IED y los intercambios de mercancías y servicios. En el transcurso del período 1980-1995, se ha asistido a la “restitución” al mercado de las actividades terciarias que fueron traspasadas al sector público, así como de la participación de países que se habían apartado de él como consecuencia de la revolución rusa y de las secuelas a las que ésta dio lugar a partir de la Segunda Guerra Mundial en forma de control burocrático (Chesnais 2003: 40).

Para terminar, otra idea interesante es que, para Chesnais, el régimen financiarizado es una “producción” de los países capitalistas avanzados (con los Estados Unidos y el Reino Unido a la cabeza), países en los que más se consolidaron las finanzas hasta la crisis de 1929. El régimen está mundializado, no en el sentido de que reúne en una totalidad sistémica el conjunto de la economía mundial, sino que su funcionamiento exige de manera consustancial un grado muy elevado de liberalización y desregulación, de las finanzas, la IED y de los intercambios comerciales. Estas medidas no deben ser impuestas únicamente en los países donde el nuevo régimen de acumulación se ha asentado, sino en todos los lugares (Chesnais, 2003: 68-70).

Para Lapavitsas (2011), la financiarización implica la orientación de las empresas hacia los mercados financieros abiertos. En este sentido, a raíz de la liberalización de las cuentas de capital de los países en desarrollo, dichos países experimentaron fuertemente el efecto de la financiarización, cuya principal forma ha sido la entrada extraordinaria de IED y la inversión en carteras de valores extranjeros. Por lo tanto, estos flujos internacionales de capital salieron de los países desarrollados en busca de mercados rentables, dirigiéndose hacia los países en desarrollo.

Desde esta perspectiva teórica, la IED se convierte, por lo tanto, en un instrumento clave en la dinámica de la evolución del sistema económico contemporáneo, cuyo estudio es de gran importancia para entender los procesos económicos de las economías en desarrollo.

La financiarización se caracteriza por los siguientes aspectos (Lapavitsas, 2011: 33-35): En primer lugar, es un fenómeno que se generaliza en las economías capitalistas desarrolladas. También, ha dado lugar a la extracción de las ganancias financieras directamente de los ingresos de los trabajadores y otros individuos, lo cual el autor lo considera como expropiación financiera. Una tercera característica es que nos trae la figura del rentista moderno quien obtiene sus ingresos tanto de la posición que ocupa en relación con el sistema financiero, como de remuneraciones tales como salarios, primas y opciones sobre acciones. Para Lapavitsas estas figuras son el producto de la financiarización, no su fuerza impulsora.

Otra característica es que las instituciones que aplican la política económica cambiaron de manera significativa. Bajo el lema de la independencia legal y práctica, los bancos centrales ocupan ahora un importante lugar. Una quinta característica es que la financiarización también modificó las relaciones entre los países en el mercado mundial, poniendo de nuevo sobre la mesa la cuestión del imperialismo. La expansión

de los flujos internacionales de capital forzó a los países subdesarrollados a mantener enormes reservas internacionales.

El papel de la IED se enmarca en esta caracterización, debido a que la producción y el comercio mundiales han quedado bajo el dominio de ET creadas en sucesivas olas de fusiones y adquisiciones. El grueso de la IED se da entre países desarrollados, pero desde mediados de los noventa también ha habido flujos sustanciales hacia los países en desarrollo que han aumentado significativamente a partir del año 2000.

En ese mismo tenor, Panceira (2011) sostiene como el incremento de la financiarización en la economía de los países en desarrollo ha conllevado que las instituciones financieras adquieran una importancia cada vez mayor. Además, para el autor, los países en desarrollo presentan dos periodos desde que se iniciaran los procesos de financiarización a principios de los años noventa: un primer periodo de considerables flujos de capital privado y un gran déficit de la cuenta corriente de esos países; el segundo caracterizado por la acumulación de reservas en divisas y el flujo neto de capital desde esos países hacia los industrializados (Panceira, 2011:310). Estos son efectos que pueden considerarse también como efectos derivados de la presencia de IED en las economías de los países en desarrollo.

2.8 La teoría de los modelos de gravedad

Dada la relevancia de estos modelos para analizar los flujos comerciales, su estudio desde una perspectiva teórica representa un aporte a la construcción del marco teórico que no obviaremos, si bien el aporte de estos modelos se considera también complementario de la composición del marco teórico central presentado.

Nuestro interés por considerar la modelización de los flujos de exportaciones nos permitirá un estudio aproximativo previo de los efectos sobre las exportaciones de los flujos de IED, sin obviar que también existen otras variables que afectan los flujos de exportaciones, como por ejemplo la existencia de acuerdos comerciales -razón por la cual estos modelos son también utilizados para estudiar los efectos de los acuerdos comerciales desde la perspectiva de la integración comercial-.

Modelo de gravedad general

El modelo que se presenta a continuación es un modelo “ateórico”, o para ser más precisos, presenta una teoría trasplantada desde el ámbito de las ciencias físicas. Considerada en muchas ocasiones como una de las herramientas cuantitativas más eficaces y utilizadas para estimar los factores que intervienen en los intercambios comerciales es conocida como ecuación de gravedad. Mediante esta ecuación, se relacionan los flujos comerciales entre dos economías con el tamaño relativo de las mismas y la distancia geográfica existente entre sus centros económicos (las capitales, generalmente).

Su nombre hace alusión a la Ley de Gravitación Universal formulada por Isaac Newton en 1687, y supone asumir un paralelismo entre la idea de que la fuerza de atracción entre objetos viene dada por el volumen de sus masas y por la distancia que los separa y, por otro lado, la hipótesis de que los flujos comerciales entre países se relacionan con los tamaños de sus economías y la distancia entre los países, entre otras variables.

La expresión matemática de la mencionada ley es la siguiente:

$$F_{ij} = G \frac{M_i * M_j}{D^2_{ij}}$$

Donde F_{ij} es la fuerza de atracción entre los cuerpos i y j ; $M_{i,j}$ es la masa de los objetos; D_{ij} es la distancia que los separa; y G es una constante gravitacional.

Entre los primeros economistas que aplican el modelo de gravedad al comercio internacional tenemos a Tinbergen (1962), de formación en ciencias físicas, y de los primeros economistas en aplicar los métodos econométricos a la economía, así como modelos dinámicos al análisis de los procesos económicos. Tinbergen (1962) señala que los estudios econométricos respaldan la conclusión de que, en general, el flujo comercial "normal", "teórico" o "ideal" entre dos países es proporcional a los productos nacionales brutos de los países e inversamente proporcional a la distancia entre ellos.

Sin embargo, su primera aplicación práctica se corresponde con las formulaciones planteadas por Pöyhönen (1963). A pesar de que muchos economistas concordaban en sostener que realmente no existía un soporte teórico que justificase la pertinencia de la aplicación de este modelo a la realidad de los flujos comerciales internacionales, la incorporación de las nuevas teorías del comercio internacional potenció su capacidad explicativa y, hoy en día, se utilizan en los modelos de análisis de la geografía del comercio internacional con bastante frecuencia.

Pueden citarse como ejemplos de la aplicación del modelo gravitacional los nuevos aportes teóricos de Anderson (1979), que asumiría la diferenciación de productos. Posteriormente, Bergstrand (1985, 1989) se basó en modelos de competencia monopolística; mientras que Helpman y Krugman (1985) lo harían bajo el supuesto de diferenciación de productos y rendimientos crecientes de escala. Así mismo, Deardorff (1995) justificó la utilización de la ecuación de gravedad con dos casos del modelo de Heckscher-Ohlin. También Anderson y Wincoop (2003) utilizan el modelo de gravedad para resolver el "puzzle de la frontera", que consiste en que los países tienen preferencias para consumir sus propios productos, hallando que las fronteras reducen el comercio nacional binacional de manera significativa.

Para concluir, son de destacar otros autores que han contribuido al refinamiento de las variables explicativas o a la adición de nuevas variables, mejorando la especificidad econométrica de la ecuación. Así, se tienen los trabajos de Helpman (1987), que utiliza las variables del comercio intraindustrial en las modelizaciones, y Oguledo y Macphee (1994) que utilizan en las modelizaciones variables tales como los aranceles y *dummies*, entre otras, que modelizan la incorporación a acuerdos comerciales. También son relevantes los trabajos de Wei (1996), Arnon, Spivak, y Weinblatt (1996), quienes modelizan también las exportaciones considerando la hipótesis de Linder⁵; Harris y Mátyás (1998); Cheng y Wall (1999); Breuss y Egger (1999); Limao y Venables (1999); Bougheas, Demetriades y Morgenroth (1999); y Egger (2000), entre otros.

La literatura económica ha estudiado bastante, desde la perspectiva de la modelización econométrica, las relaciones entre la IED y las exportaciones, lo cual se

⁵ La hipótesis de Linder señala que países con estructuras de demanda similares son más propensos a intercambiar entre sí. Dicha estructura de demanda se observa en el nivel de ingreso. Por lo tanto, países con niveles parecidos de ingreso, *ceteris paribus*, tenderán a intercambiar más entre sí que países cuyos niveles sean distintos. Por lo tanto, el efecto Linder supone que los patrones de flujos de comercio bilateral pueden ser explicados por similitudes en los niveles de ingreso per cápita.

considerará en el apartado en que se realiza una revisión empírica de algunos estudios sobre dichas relaciones y otras de relevancia para los objetivos de esta tesis.

2.9 Reflexiones teóricas

En la configuración del marco teórico, que como se ha señalado anteriormente presenta carácter ecléctico, las aportaciones de la escuela de la modernización no tienen gran relevancia dado que los efectos de la IED sobre las economías no es una preocupación significativa para los autores que sustentan esta concepción. La IED coadyuva al financiamiento de los países para la consecución del desarrollo, al igual que otros flujos de capitales como la ayuda oficial o el endeudamiento y su presencia en las economías de los países receptores es deseable.

En la construcción del enfoque teórico elegido, los instrumentos derivados del enfoque neoclásico no constituyen un relevante aporte para el análisis de los efectos de las entradas de capitales sobre las economías receptoras, ya que el enfoque por el que se apuesta no permite sostener de manera incondicional que los efectos directos de la IED supongan aumentos de la producción, de la renta nacional y mejoría en la asignación de recursos, e indirectamente la difusión de tecnología y conocimientos. Con respecto a la vertiente macroeconómica de la escuela neoclásica, revisada a través de Mundell principalmente, los efectos no son objeto de estudio de la misma, por lo que se desestima la utilización de los elementos teóricos aportados por dicha vertiente, sin dejar de reconocer el valioso aporte en otros ámbitos de las finanzas internacionales.

La incidencia de la escuela neoliberal en el engranaje teórico propuesto se hace especialmente interesante en la consideración de las teorías basadas en la lógica empresarial, de carácter microeconómico, en particular los aportes del enfoque ecléctico de Dunning pues éste permite derivar algunos elementos que configuran la dinámica de la ET. Entre otros elementos, dos se observa que tienen una especial importancia: la estrategia, asociada a los elementos de la competencia estudiados, y los factores de localización.

Otros elementos interesantes para lo que se pretende y que también se derivan del marco teórico establecido por Dunning (1994:6-7) son los efectos económicos asociados a la modalidad que realiza la ET -los cuales son diferentes en función de dicha modalidad de interacción- y están asociados fuertemente a la contribución a la mejoría de la competitividad y la productividad de los recursos, así como los activos y capacidades creados en las áreas de jurisdicción de las ET.

Y también, en la medida en que los flujos de IED son determinados por las características y ventajas de los países, las interacciones entre estos elementos también condicionarán los impactos de la IED y la inserción territorial de la ET.

Con respecto a los factores de localización, éstos para Dunning (1994: 11) no son únicamente las variables relacionadas con los costos de producción, sino también las variables relacionadas con las transacciones y costos de coordinación, como son por ejemplo las relaciones interpersonales, las asimetrías de información, lenguaje y cultura, la búsqueda y tratamiento con los subcontratistas, el aprendizaje de la calidad de las comunicaciones y la adaptación a las prácticas y necesidades de los clientes y los controles burocráticos.

Se tiene en cuenta que, según Dunning (2000:164), los parámetros de la propiedad de ventajas competitivas, localización e internalización es fuertemente contextual,

reflejando las características económicas y políticas del país o región de las empresas inversoras, así como de los países donde se va a producir la inversión; la industria y la naturaleza del valor añadido de las empresas con las que las empresas están comprometidas, las características de las empresas inversoras, incluyendo sus objetivos y estrategias en la persecución de dichos objetivos, así como la razón de ser para la IED.

Respecto a los factores de localización, Dunning (2000:175) sostiene que otras teorías de la localización han incluido nuevas variables como son los riesgos de tasa de cambio y políticos, las regulaciones y políticas de las entidades supranacionales, o las diferencias interculturales. Asimismo, las elecciones de localización nacional o internacional también se hacen en función de los niveles salariales, patrones de demanda, variables relacionadas con la política, capacidad de oferta e infraestructura.

Para el esquema teórico que se pretende, los factores de localización se constituyen en elementos asociados a las características socioeconómicas de los países hacia los que se dirigen los capitales, así como al marco normativo de los países receptores. Se van a considerar condicionantes internos del proceso en la medida en que el foco se coloca en la realidad de los países receptores de la IED. Y el análisis de los impactos se realiza sobre dichas economías, dejando de lado en este aspecto las razones de las ET. En este sentido frente al paradigma de Dunning se pretende una perspectiva diferente, al pasar de los condicionantes de las decisiones de las ET a los condicionantes de los efectos de las decisiones de las ET sobre las economías receptoras.

En este sentido, las propuestas teóricas marxistas cobran gran relevancia ya que van a profundizar en la configuración de las economías receptoras de la IED, vinculando los factores de localización aportados por Dunning a las relaciones internacionales entre países y a la dinámica internacional del capital, de tal manera que tales factores se constituyen en condicionantes internos para evaluar los efectos de las decisiones de inversión de las empresas transnacionales, siendo al mismo tiempo resultado de las dinámicas internacionales y de las interrelaciones entre el contexto sociopolítico en el que opera la expansión de la IED y el marco normativo-legislativo.

Desde el enfoque de la dependencia, es relevante el arsenal de instrumentos que son destacados por los exponentes destacados del enfoque, los cuales resultan muy interesantes para su incorporación a la conceptualización teórica de los efectos de la IED. En primer lugar, se destaca el relevante papel que juega la balanza de pagos, a través de la captura de los ingresos y egresos por concepto de los distintos conceptos de que ésta se compone, y donde los flujos de IED y los egresos correspondientes a las salidas de capital originadas en las rentas de la inversión tiene un importante papel.

De esta manera, las dependencias comercial- financiera, industrial y científico tecnológica que constatará Dos Santos pueden observarse a través de las distintas partidas de las cuentas corriente y de capital, a la vez que constituyen un poderoso instrumento de análisis de los efectos de la IED sobre las economías receptoras. Esta dependencia se transformaría históricamente, evolucionando hacia formas cada vez más complejas, desde una dependencia comercial-financiera hacia una dependencia industrial, hasta llegar a una dependencia científico-tecnológica.

Otro elemento relevante para la comprensión de los efectos de la IED es el estudio de las clases y grupos dominantes y dominados, ya que su estudio no solo permite comprobar quienes son los beneficiados de la IED o los impulsores de ésta, sino que

también es una herramienta muy necesaria para la comprensión del subdesarrollo de muchos países.

Sentada la premisa de que las relaciones entre el capital extranjero y la estructura de poder son claves para entender la integración en el capital monopólico internacional (Dos Santos, 1978: 171) y también sus efectos, se considera importante desde una perspectiva teórica, si bien no se incorporará al marco teórico, el estudio de la gran burguesía; las diferenciaciones en la clase dominante; el gran capital y los otros sectores sociales; la organización social de sus intereses; la organización de la presión política; el control de la opinión pública; el control ideológico; la ofensiva ideológica del cientifismo; entre otros elementos. Por lo tanto, las características socioeconómicas y políticas del fenómeno de clase y su vinculación con el fenómeno de la IED representan un instrumental muy relevante desde las teorías de la dependencia.

En función de las consideraciones planteadas se pueden extraer algunas herramientas de análisis, ya que estos aspectos contribuirían a entender la presencia de los capitales extranjeros en la economía dominicana y sus efectos. A manera de ejemplo, puede explicarse de esta manera las alianzas de los capitales españoles y dominicanos en el sector de los servicios turísticos o las alianzas de los capitales norteamericanos y dominicanos en las zonas francas, entre otros aspectos.

En el enfoque de la dinámica global del capitalismo, concurren algunos planteamientos desde los escenarios europeos, que permiten derivar algunos instrumentos, provenientes especialmente de los planteamientos de Jenkins, que coinciden en parte con los derivados de la escuela dependientista, como es el estudio de los efectos sobre la economía a través del análisis de la balanza de pagos. Otros ámbitos de análisis relevantes desde este enfoque y que se consideran apropiados para ser incorporados al marco teórico son los efectos sobre la estructura productiva, la transferencia de tecnología y el empleo. Asimismo, es también relevante, desde la perspectiva de las relaciones entre el Estado y la IED, el análisis de la legislación nacional, las negociaciones entre Estado y ET y la nacionalización de las ET.

Con respecto a ese último aspecto, si bien desde la perspectiva de la escuela institucionalista, no existe una preocupación por el estudio de los efectos de la IED sobre las economías, más allá de considerar que los efectos serán de una forma u otra en función de los contextos en los que las empresas y los inversores operan (Rodrik, 2007), cobra relevancia el estudio de los marcos institucionales en los que está inserto el fenómeno de la IED. Los esquemas legales, normativos tienen mucho que aportar en este sentido al análisis de los efectos de la IED sobre las economías receptoras. En consecuencia, también puede derivarse el estudio de la normativa clave que incide sobre la IED como instrumento de gran relevancia en la comprensión de los efectos de la IED.

El aporte de la IED a la balanza de pagos afecta tanto a la balanza comercial a través de las exportaciones e importaciones, y a la balanza de rentas, como a la balanza por cuenta financiera mediante la entrada y salida de recursos financieros. Particularizando al caso de la balanza comercial, el aporte en términos de exportaciones va a depender de la orientación de la inversión de la ET, es decir si está orientada al mercado local o a las exportaciones. En este sentido es poco lo que se puede decir a priori sin conocer la estrategia de la ET. La propensión a importar va a depender de la posibilidad de obtener insumos locales, del comercio intragrupo y de la presencia de IED en sectores conexos. En general las ET muestran una mayor

propensión a importar que las empresas locales. Esto parece bastante lógico si se tiene en cuenta el propio carácter transnacional de este tipo de empresas y sus posibilidades de abastecimiento a través de redes internacionales.

Por otra parte, la balanza de pagos se ve afectada por la entrada de recursos como consecuencia de la inversión realizada (entradas en la balanza por cuenta financiera) y por las salidas en concepto de repatriación de utilidades (a través de egresos de la cuenta de renta primaria de la balanza por cuenta corriente). Jenkins muestra cómo en los países en desarrollo existe una mayor tendencia a la repatriación de utilidades frente a la reinversión de éstas, dándose la tendencia contraria en el caso de los países desarrollados. Para el autor, la razón está, fundamentalmente, en las diferencias en términos de competencia que obliga a mayores inversiones en los países desarrollados.

Otras variables consideradas por Jenkins y también por Michalet y que nutren el cuerpo teórico de los efectos de la IED sobre las economías que consideraremos, además del intercambio comercial y financiero protagonizado por la balanza de pagos, lo constituyen los efectos sobre la estructura productiva, la transferencia de tecnología, el empleo y el papel del Estado.

En cuanto a los efectos sobre la estructura productiva, cabe mencionar la utilidad de los aportes de mayor profundidad de la New Economic Geography para estudiar los efectos de la IED sobre las economías receptoras, en particular, los realizados por Krugman. Dicho autor considera los efectos *forward and backward linkages*, los cuales favorecen los encadenamientos productivos y debido a la existencia o calidad de los mismos, los efectos pueden establecer diferencias sobre los lugares en los que estén asentadas las ET.

En relación con los efectos sobre el Estado, la aportación teórica de Jenkins se considerará desde la perspectiva de la normativa, la cual se propone encuadrarla como un condicionante interno de la IED, no obstante reconocerse las relaciones entre la IED y el Estado y los episodios de máxima tensión entre ambos elementos como ocurre, por ejemplo, en el caso de las nacionalizaciones.

Desde la perspectiva de la teoría de la internacionalización del capital, tal proceso puede ser comprendido desde una perspectiva sectorial, según cada rama o industria, pero es interesante complementar dicho enfoque sectorial con un enfoque empresarial para tener una visión de la economía en concreto que se analiza porque se debe considerar al contexto específico y las características de la internacionalización llevada a cabo por los distintos capitales dentro de cada país.

Para los enfoques basados en la dinámica global del capitalismo (cuyo objeto de análisis consiste en el proceso de exportación de capital o internacionalización del capital), un análisis pertinente también es el estudio de la dinámica de la IED, tanto en términos de montos, como desde la perspectiva sectorial.

Con referencia a los aportes de la escuela estructuralista a nuestro marco teórico de análisis, es importante señalar que ésta tiene una mayor preocupación por los aportes al objeto de estudio que otras escuelas como la de la modernización o muchos neoclásicos, estableciendo vinculaciones entre los problemas del desarrollo de los países en desarrollo con los países desarrollados. En Treviño (2006:4) Sunkel señala que los países latinoamericanos crecen en el contexto de la dependencia. Para el autor, las ET de países desarrollados que localizan subsidiarias en los países

latinoamericanos generan dependencia, pero también crecimiento. Es un crecimiento más lento o con una capacidad de integración nacional menor, pero no descarta la posibilidad de lograr un desarrollo nacional en el contexto de la dependencia, siempre que se cumplan condiciones muy precisas, como en los casos de Corea del Sur y otros países asiáticos.

Para el estructuralismo de Sunkel (1972) el fenómeno de la IED se conecta con las necesidades de inversión del país. En la medida en que la inversión interna resulta insuficiente, la IED, el financiamiento o la ayuda son fuentes complementarias para financiar el desarrollo. Con frecuencia la expansión de la gran empresa, sostiene Sunkel (1972), ya sea en las actividades extractivas, comerciales, industriales u otras, se hará sobre la base de inversiones privadas extranjeras, pero ello puede limitar o excluir a los empresarios nacionales medianos y pequeños, particularmente cuando existe concentración de la propiedad de los medios de producción o de los mercados.

El neoestructuralismo, con el equipo de la CEPAL, algo más preocupado por la IED como promotora del desarrollo, ha diseñado incluso instrumentos de seguimiento como los que pueden encontrarse en los informes de la IED en la región, donde se monitorean los flujos de IED, caracterizando los mismos por el sector de destino, la naturaleza de los aportes de estos flujos –IED nueva o fusiones y/o adquisiciones–, procedencia de los flujos, repatriaciones de rendimientos o reinversión, creación de empleos, rendimiento de la inversión, entre otros indicadores relevantes. No se olvide, en este punto, los esfuerzos realizados desde las oficinas europeas que son plasmados en los informes sobre la inversión en el mundo donde se analizan los flujos internacionales de la IED.⁶

Por lo tanto, es posible derivar de esta escuela de pensamiento algunos instrumentos para estudiar los efectos de la IED sobre los países, no obstante, estos instrumentos presentan limitaciones que impiden penetrar en el objeto de estudio con mayores niveles de profundidad, como los que se persiguen en el terreno de los efectos sobre las economías receptoras.

Desde el enfoque de la financiarización, se destacan especialmente vinculados al marco teórico los aportes de la perspectiva marxista de dicho enfoque, esto es para el análisis de la IED y sus efectos sobre las economías receptoras. Son de gran interés los aportes de Chesnais (2003) y Lapavitsas (2011), pero especialmente los de Panceira (2011) ya que nos permiten calibrar los efectos de la IED sobre las economías receptoras a través del análisis de indicadores tales como la composición bancaria de los países, los flujos de capitales desde o hacia los países desarrollados, los niveles de reservas internacionales, los niveles de endeudamiento interno, entre otros.

Desde este enfoque, la IED constituye una variable asociada e impulsora de la expansión de las transnacionales, cuyo estudio queda vinculado a la evolución del sistema económico vigente y está fuertemente conectado con los sistemas financieros de los países receptores, los cuales sostienen también los efectos de los flujos de capitales, generando efectos a su vez sobre los factores de localización.

Por último, el modelo gravitacional, la perspectiva “ateórica” heredada de la física y adoptada por Tinbergen en sus inicios, y a partir del cual, tantos trabajos se han

⁶ Los Informes sobre la Inversión Mundial, los informes WIR por sus siglas en inglés, son realizados desde 1991 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

desarrollado, rinde culto al fenómeno cuantitativo desde una perspectiva estadística. Su relevancia para sumarnos al conjunto de modelizaciones es que permite una primera cuantificación de los efectos que la IED ha tenido sobre uno de los componentes principales de la balanza de pagos, las exportaciones de bienes. Los valores resultantes ofrecen una radiografía ahistórica –a lo sumo, con un componente histórico representado a través de las series recopiladas para la modelización realizada-; apolítica, pero dotada de un valor estadístico que permite aproximar los efectos sobre las exportaciones de una manera numérica. Por último, el instrumental de la ecuación de gravedad presentado aporta una óptica interesante para iniciar una aproximación al estudio de los efectos de la IED sobre las exportaciones de bienes, y que posteriormente se abordará desde una perspectiva sectorial.

A continuación, se presenta una tabla con la síntesis del marco teórico, así como de los condicionantes externos e internos de la IED, para pasar inmediatamente después a presentar una revisión de trabajos e investigaciones de los efectos de la IED sobre las economías hacia las que ésta se dirige.

Tabla 1 Resumen marco teórico

RESUMEN MARCO TEÓRICO

1. Escuela neoclásica La entrada de capitales tiene un efecto directo positivo en el país receptor, ya que causa un aumento de la inversión, producción y, en consecuencia, de la renta nacional, mejorando la asignación de recursos. Además, permite la difusión de tecnología y conocimientos, lo cual supone efectos indirectos apreciables, además de los efectos directos señalados. Viner (1947), Solow (1956), Bauer (1957), Mundell (1957, 1968).

1.1 Enfoques microeconómicos sobre la IED

Presentan matizaciones a las bondades de la IED que desde la perspectiva macroeconómica se supone y una visión que va a permitir la introducción de aportes más críticos.

a) El enfoque de las imperfecciones del mercado Los efectos pueden ser de dos tipos: a) alentar a las empresas locales a participar, ya que a medida que el país y el mercado se desarrollan la oferta de personas cualificadas aumenta, las barreras introducidas por las economías de escala disminuyen su importancia, e impulsar un efecto demostración que hace que las empresas locales quieran seguir el ejemplo; y, b) efectos desincentivadores, ya que las empresas extranjeras pueden encontrar ventajas al diferenciar productos, continuar la investigación e incrementar su acceso a los factores de producción (Hymer, 1976). Otros efectos negativos: estructuras de mercados más concentradas, rentas monopólicas, desinversiones nacionales, entre otros. Kindleberger (1969), Caves (1971), Hymer (1976), Agmon y Lessard (1977), Magee (1981)

b) Teoría de la internalización Las ganancias se obtienen principalmente a través del desarrollo tecnológico, ya que dado que el mercado es muy imperfecto, muchos países tienen acceso a la tecnología. Estos efectos son especialmente importantes desde una perspectiva dinámica. Las ganancias de bienestar surgen cuando se reemplaza un mercado externo imperfecto por una mejor asignación de recursos en el mercado interno y cuando se crea un nuevo mercado donde antes no existía. Las pérdidas de bienestar se producen cuando las ET maximizan los beneficios monopolísticos restringiendo la producción de bienes y servicios y cuando la integración vertical es utilizada como una barrera a la entrada (Buckley, 1990) Coase (1937), Buckley (1990) y Casson, Williamson (1996).

c) El enfoque ecléctico de Dunning Los efectos económicos están asociados a la modalidad que utiliza la ET -los cuales son diferentes en función de dicha modalidad de interacción- y están asociados fuertemente a la contribución a la mejora de la competitividad y la productividad de los recursos, así como los activos y capacidades creados en las áreas de jurisdicción de las ET. Por otra parte, en la medida en que los flujos de IED son determinados por las características y ventajas de los países, las interacciones entre estos elementos también condicionarán los impactos de la IED y la inserción territorial de la ET. Entran en juego, en consecuencia, los factores de localización. Dunning 1973, 1994, 2000.

2. New Economic Geography En principio, los efectos de la IED son positivos, aunque van a depender de las condiciones en que se establezcan las inversiones en los países en desarrollo, porque estas pueden potenciar los efectos de encadenamiento o desincentivarlos. Krugman (1991), Crafts y Venables (2001), Todaro y Smith (2015).

3. Escuela neoinstitucionalista	La IED ocurre en un contexto determinado donde existen estructuras institucionales y condiciones específicas de los países que hacen que los efectos puedan ser tanto positivos como negativos para el bienestar de los países.	Ayres (1946, 1966), Myrdal (1957, 1974), Kuznets (1973), Stiglitz (2004), Rodrik (2007).
4. Estructuralismo	La IED, la cual supone la expansión de las transnacionales, aporta recursos, tecnología, entre otras ventajas. Pero puede hacerse en condiciones que persiguen ganancias, de manera que tienen un costo sobre los países latinoamericanos (Prebisch, 1969). Los nuevos sistemas industriales transnacionales operan con subsidiarias que se financian principalmente con recursos de los sistemas bancarios donde están asentadas y la extracción de recursos en forma de utilidades, intereses, regalías, entre otros, es muy negativa para el país (Sunkel, 1972).	Prebisch (1969), Furtado (1968), Sunkel (1972), Sunkel y Paz (1972), entre otros.
5. Escuela neomarxista	En esta escuela el estudio del fenómeno de la IED queda sujeto al de los elementos que caracterizan la dinámica capitalista, a su evolución a lo largo del tiempo. Cobra una gran relevancia el estudio de los efectos de las ET sobre las economías en desarrollo a través de variables e indicadores.	Baran (1957); Baran y Sweezy (1974); Frobél et al (1978).
5.1 Escuela de la dependencia	El fenómeno de la IED se vincula con las ET, las cuales van a suponer concentración económica y centralización financiera y administrativa; unión estrecha y contradictoria entre las empresas y los Estados; integración de los mercados de todos los países capitalistas; crecimiento enorme del comercio mundial, entre otros aspectos.	Gunder Frank (1965), Magdoff (1971), Cardoso y Faletto (1977), Marini (1979), Bambirra (1987), Dos Santos (2002).
5.2 Enfoque de la dinámica global del capitalismo	Los efectos de la IED se observan sobre los siguientes instrumentos y variables: estructuras productivas, el fenómeno tecnológico, la balanza de pagos, el empleo, el sector externo, el papel del Estado de la IED. También son variados en función de la modalidad que adopte la ET: si se trata de filiales relevo o las filiales taller de Michalet. Asimismo, el crecimiento de las ET debería no ser visto como una correlación de la monopolización de una economía, sino como parte de la naturaleza cada vez más competitiva del sistema capitalista.	Michalet (1972), Palloix (1975), Jenkins (1989), Chesnais (1994).
6. La financiarización de las economías y la IED	La IED es un instrumento clave en la dinámica de la evolución del sistema económico contemporáneo. Su estudio es de gran importancia para entender los procesos económicos de las economías en desarrollo. Los efectos de la IED se vinculan a los efectos que la financiarización tiene sobre las economías en desarrollo. Estos efectos son especialmente notables a partir de la década de los 90.	Boyer (2000), Arestis, Demetriades y Luintel (2001), Aglietta (2001), Chesnais (2003), Epstein (2005), Bellamy (2010), Lapavistas (2011).

7. La teoría de los modelos de gravedad

No existe un soporte teórico que justifique la pertinencia de la aplicación de este modelo a la realidad de los flujos comerciales internacionales. Sin embargo, la incorporación de las nuevas teorías del comercio internacional potenció su capacidad explicativa. Pöyhönen (1963), Anderson (1979), Bergstrand (1985, 1989), Helpman y Krugman (1985), Deardorff (1995), Anderson y Wincoop (2003)

CONDICIONANTES EXTERNOS E INTERNOS

Marco que permite encuadrar y entender los resultados de los efectos de la IED sobre la economía receptora, en particular sobre los sectores considerados.

Condicionantes internos

1. Contexto socio económico y político en el que opera la expansión de la IED

La comprensión del contexto socio-económico y político en el que opera la expansión de la IED es esencial para entender los efectos de la IED sobre las economías receptoras. También los aspectos institucionales y culturales.

Desde los 70, el estructuralismo supone en las economías en desarrollo latinoamericanas, estructuras y procesos dependientes junto con el carácter heterogéneo, desigual y desequilibrado de las estructuras y los procesos locales, así como el relevante papel desempeñado por el Estado (Sunkel, 1972).

Junto al proceso de internacionalización y transnacionalización de las economías y sociedades de la región también se asiste al fenómeno de la vinculación entre segmentos de clases medias y altas de la burguesía y tecnócratas locales con estructuras trasnacionales económicas, financieras, militares, tecnológicas y de los medios de comunicación, con fuertes afinidades socioculturales y políticas, al mismo tiempo que una gran parte del resto de la sociedad está excluida y desintegrada (Sunkel, 1991:15)

Décadas después, en el orden de lo económico se encuentran estructuras productivas heterogéneas; mercados internos pequeños (mercados de bienes, servicios y de los factores trabajo y capital) y en general oligopólicos, y por lo tanto, bastante ineficientes; bajos niveles de productividad y; una desigual distribución de la riqueza y la propiedad y altos niveles de pobreza e informalidad.

En el orden de lo sociopolítico, institucional y cultural, destaca la presencia de oligarquías aliadas a los intereses de los capitales externos (rasgo asociado a las interpretaciones de la dependencia); fraccionamiento social; bajos niveles de institucionalidad; inestabilidad social y política y; en general, bajos niveles culturales y de desarrollo científico.

La evolución de las estructuras sociales de la región han supuesto escasos cambios en las correlaciones de fuerzas y la desigualdad. Más bien al contrario, la desigualdad incluso en muchos casos ha empeorado. Según el Informe regional de desarrollo humano elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2021), la desigualdad en la región entre 1992 y principios de la década del 2000 empeoró. Posteriormente mejora y vuelve a estancarse después de 2012.

2. Marco normativo-legislativo

El marco normativo- legislativo se considera como el resultado de la correlación de fuerzas sociales existentes en el contexto socioeconómico en el cual opera la ET asociada a la IED.

Teniendo en cuenta los efectos negativos de la IED, instrumentalizada a través de las ET, destacados por varias escuelas (dependentistas, marxistas de los años 70, entre otras) y que estas críticas pudieron canalizarse e instrumentalizarse políticamente, la normativa nacional de muchos países en ese entonces procuró proteger a los países mediante la regulación de la entrada y el establecimiento de la IED en sus economías.

En general, con posterioridad, en la década de los años noventa, la regulación sobre inversión se fue volviendo más favorable a ésta ya que “durante el período 1991-1998 como un todo, el 94% de los cambios en la regulación fueron en la dirección de crear un entorno más favorable para la IED, tanto en los países desarrollados, como en los países en desarrollo” (UNCTAD, 1999: 115).

Años después, a manera de lineamiento general, se observaría una dicotomía en las tendencias de las políticas de inversión, ya que, por una parte, éstas se caracterizan por el impulso de una mayor liberalización y promoción de las inversiones, y, por otra, reforzar la regulación de las inversiones para promover algunos objetivos de las políticas públicas (UNCTAD, 2010:7).

En los últimos años han seguido aumentando las restricciones y la regulación de la IED. Por ejemplo, los países desarrollados aprobaron una serie de medidas para proteger la seguridad nacional. En los países en desarrollo, las medidas han sido umbrales máximos de propiedad extranjera en ciertos sectores económicos o bien restricciones a la adquisición de inmuebles residenciales. Asimismo, se han introducido nuevos requisitos de contenido nacional y obligaciones de empleo de trabajadores locales, también en el marco de las normas de contratación pública (UNCTAD, 2019: 18-19).

3. Factores de localización

Su estudio se circunscribe a las características del país receptor, en particular, a las características de los países en desarrollo o países periféricos.

Los factores de localización son, por ejemplo, el acceso a recursos naturales, cuando éstos existan, y el acceso a mano de obra. Los bajos costes salariales, dado el alto nivel de desempleo y las deficientes condiciones laborales, son un atractivo fundamental de muchas de estas economías para las ET.

Otro factor es el acceso a los mercados internos, pero este acceso está condicionado por el tamaño del país, la existencia de barreras económicas y/o regulatorias de la economía, entre otros aspectos. También suele mencionarse la estabilidad del entorno macroeconómico como factor influyente para que una ET decida invertir, la fortaleza de la moneda (evitar riesgo cambiario), la ubicación y accesibilidad a mercados, y la disponibilidad de infraestructuras, insumos, instalaciones de ocio para los ejecutivos, entre otros aspectos.

Condicionantes externos

Los condicionantes externos se refieren a aquellos aspectos que desde la perspectiva de la economía receptora son externos a sus procesos internos, al contrario de lo que se ha presentado como condicionantes internos.

1. Estrategias de la ET

El objetivo específico del proceso de internacionalización determina varias estrategias que pueden ser resumidas de la siguiente manera (Dunning, 2000, CEPAL, 2000, UNCTAD, 2000, BID-INTAL 2021):

Acceso a recursos: El objetivo planteado por las ET es, principalmente, la explotación de determinadas ventajas absolutas del país receptor, bien a través del acceso a recursos naturales, bien a través del acceso a mano de obra, que favorecen la mejora de la competitividad de la ET. Entre otros sectores productivos, aparecen vinculados: sectores de elaboración de productos a partir de recursos naturales, como es el caso de la minería; las manufacturas que emplean mano de obra de manera intensiva, entre otros.

Búsqueda de eficiencia: Esta estrategia busca racionalizar la producción de las ET para explotar economías de especialización y de alcance y diversificar riesgos. Las ET que utilizan este tipo de estrategias emplean el gobierno común de actividades geográficamente dispersas para aprovechar las diferencias en la dotación de factores, capacidades locales, políticas públicas, patrones de demanda, normas culturales, etc., y así concentrar diferentes líneas de producción en diversas localizaciones que abastezcan a múltiples mercados (BID INTAL, 2021:14).

Con gran frecuencia esta estrategia aprovecha los bajos costos laborales en los países donde se instalan las fases intensivas en el factor mano de obra, como ocurre en la producción de textiles, de la electrónica o el calzado. También puede mejorar la eficiencia a través de la especialización, la modernización de las unidades productivas mediante la incorporación de avances tecnológicos (como por ejemplo ocurre en la producción de vehículos). También contribuyen a mejorar la eficiencia la reducción de los costos de transporte y los avances en las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC). En estas estrategias la búsqueda de eficiencia va acompañada por un mayor grado de integración productiva y comercial en el seno de las ET. Estas estrategias están muy vinculadas con las cadenas globales de valor (BID INTAL, 2021:14).

Acceso a mercados: Esta estrategia tiene como objetivo expandir las ventas de la empresa a través de la entrada en nuevos mercados. Sus inversiones se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor y también el de terceros países. Es una estrategia fundamentalmente operativa en los primeros esquemas de internacionalización de la producción y se caracteriza por la existencia de funciones claramente separadas entre la filial y la casa matriz. Las empresas filiales siguen una estrategia consistente en replicar la cadena de valor de la casa matriz, con excepción de la tecnología y el financiamiento que suelen ser importados de la matriz, para abastecer el mercado interno del país en el que se asientan los países vecinos. Las relaciones en estas estrategias son de propiedad, tecnología y financiamiento, principalmente unidireccionales y con débil grado de integración (UNCTAD, 1994: 137).

Acceso a activos tecnológicos y estratégicos: Permite a las empresas proteger o aumentar la propiedad de ventajas específicas o reducir las de sus competidores (Dunning, 2000: 164). Se considera que estas ventajas se crean o desarrollan al margen de los negocios con otras empresas y se derivan de activos propiedad de la empresa como la tecnología, la marca, la logística y el conocimiento acumulado, fruto de la experiencia. La estrategia permite a las empresas reducir los gastos de investigación, desarrollo e innovación (+D+i). Este objetivo es perseguido por ET generalmente localizadas en países desarrollados y las operaciones de fusiones y adquisiciones (FyA) suelen estar asociadas a este tipo de estrategias.

2. Modalidades de la ET

En función de la modalidad de acceso de la ET también es posible distinguir distintos efectos sobre las variables seleccionadas para analizar la presencia de las ET sobre las economías receptoras.

Según el tipo de inversión realizada y del vínculo de propiedad entre la casa matriz y la filial se pueden diferenciar dos situaciones: 1) existe una relación de propiedad entre casa matriz y filial y; 2) no existe tal relación.

En el primer caso, puede darse la compra de activos ya existentes, la cual se concreta, generalmente, a través de FyA. Estas consisten básicamente en la compra de una empresa de activos de otra empresa. Esta compra puede hacerse de manera total a través de una fusión (la empresa comprada pierde su nombre e identidad y sus activos -e incluso los pasivos también- pasan a la empresa que realizó la compra) o a través de una adquisición completa de sus activos. También pueden realizarse adquisiciones parciales. Esta modalidad implica un cambio en la titularidad de la propiedad, pero no aumento de la capacidad productiva.

La segunda forma de entrada de la IED, atendiendo al criterio de existencia de relación de propiedad entre casa matriz y filial es la inversión en nuevos activos. Es lo que se conoce como inversión nueva o *greenfield*. Bajo esta forma se crean nuevos activos, nuevas fábricas, centros de distribución, etc. en otros países. El desembolso de capital en este caso sí implica una inversión en el sentido de incremento de la formación bruta de capital fijo. La ET puede realizar esta inversión ella misma o aliándose con otra ET o con capital local. Pueden mencionarse también las joint ventures, las cuales consisten en asociaciones a través de un acuerdo de inversión conjunta de largo plazo entre personas jurídicas o comerciantes, con una participación no superior al 50%.

En las modalidades en las que no hay una relación de propiedad, hay vínculos contractuales, pero no existe una participación en el capital social. Dentro de las nuevas formas de inversión destacan las licencias, franquicias y la subcontratación, donde, aunque no existe relación de propiedad, se comparte la inversión y el riesgo. En todas ellas se llevan a cabo contratos entre dos empresas por medio de los cuales se establece una relación, en la mayoría de los casos, de control y dependencia de una sobre la otra. En general la empresa dependiente recibe suministros de tecnología y/o conocimientos, de productos para la venta, entre otros aspectos por parte de la empresa matriz.

2.10 Revisión de los trabajos empíricos sobre la cuestión desde 1990

Las aportaciones de la literatura empírica que estudia las relaciones entre los efectos de la IED sobre las variables consideradas por los distintos enfoques presentados nos permiten, en primer lugar, señalar que se han hallado varios tipos de estudios entre los que interesa destacar:

a) Estudios que contrastan, con técnicas estadísticas y econométricas los efectos de la IED de una manera parcial sobre algunas variables, no considerando el conjunto de variables que intervienen en los procesos de la internacionalización de la producción llevados a cabo por las ET. Estos estudios generalmente se abordan desde una perspectiva macroeconómica y/o sectorial.

b) Estudios que utilizan también aspectos y/o técnicas cualitativas para realizar sus contrastes, por considerar que los efectos de la IED son muy amplios, ya que afectan a un universo de variables lo suficientemente extenso para que no queden excluidas del análisis otras dimensiones que son también explicativas de los efectos de las inversiones de esta naturaleza sobre las economías receptoras. La perspectiva empleada en estos estudios es sectorial o de estudio de caso, por entenderse que las particularidades de las distintas modalidades y estrategias de las IED, así como de las economías donde se insertan los flujos de la IED, no permiten establecer generalizaciones que pudieran esconder los efectos asociados a dichos capitales.

Hasta ahora se ha explicado la preocupación teórica de algunas corrientes por entender los efectos de la IED sobre las economías en desarrollo. No obstante, la preocupación empírica por contrastar los efectos entre la IED y las variables asociadas al desarrollo tales como el PIB, la productividad, el cambio tecnológico, el comercio, el empleo, entre otras, empezó a desplegar un conjunto de estudios muy numeroso que participa tanto de una visión macroeconómica como de una visión más focalizada o microeconómica.

En primer lugar, teniendo en cuenta una visión macroeconómica, que puede ser también sectorial en el caso de algunos estudios, y generalmente inscrita en un esquema teórico neoliberal, si bien en algunos casos los contrastes empíricos no explicitan el anclaje teórico, son frecuentes los trabajos que estudian las relaciones entre la IED y el crecimiento del PIB y la productividad. Entre otros trabajos pueden mencionarse los siguientes:

-Blomström, Lipsey y Zejan (1992) concluyen en su estudio que los flujos de inversión influyen en las tasas de crecimiento de los países en desarrollo de altos ingresos, pero no en los de bajos ingresos. Para este último grupo, la educación secundaria, los cambios en las tasas de participación de la fuerza de trabajo y la distancia inicial respecto a Estados Unidos resultaron ser los principales factores. En el trabajo se presentan contrastaciones econométricas en los países en desarrollo para el período 1960-1985.

-Durand (2005), desde una óptica conceptual, analiza las externalidades de la IED sobre el crecimiento, productividad, así como sobre aspectos como la competitividad, entre otros. Las conclusiones principales que se derivan de su

estudio apuntan a que *a priori* la discusión referente a las correas de transmisión entre la IED como fuente de conocimientos técnicos, la productividad y el crecimiento de las economías en desarrollo no presenta un efecto neto positivo de la IED. Sus externalidades dependerán de las configuraciones sectoriales e institucionales de los países en que se produzcan las inversiones.

-Chudnovsky y López (2007) analizan los efectos de la IED sobre los países del MERCOSUR, durante el período de análisis comprendido entre 1991 y 2000. El análisis sugiere que los impactos macroeconómicos de la IED no han sido significativos, ya que su efecto sobre el crecimiento del PIB no fue positivo ni negativo; en cambio, los impactos microeconómicos de la IED parecen haber sido mucho más fuertes, aunque con signos heterogéneos. El contenido tecnológico de las exportaciones de las filiales es inferior al correspondiente a sus importaciones, y el grueso de aquéllas se realiza hacia países en desarrollo; la evidencia más sólida parece estar por el lado de los derrames de productividad entre filiales de ET y firmas nacionales proveedoras de aquellas. Estas últimas, en efecto, parecen haber mejorado su productividad a consecuencia de la presencia de las ET, lo cual incluso puede ser resultado de esfuerzos conscientes de parte de las filiales para ayudar a sus proveedores a incrementar sus niveles de eficiencia. En general, no hubo evidencias de derrames horizontales positivos ni negativos, aunque al desagregar el segmento de firmas nacionales según distintas clasificaciones, surgen impactos diferenciales; no se halla evidencia de derrames sobre la actividad exportadora de las firmas nacionales derivados de la presencia de filiales de ET, salvo en el caso de Brasil.

-Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan y Sayek (2010) examinan varias relaciones entre la IED, los mercados financieros y el crecimiento económico para países en desarrollo, con datos de panel, en el período comprendido entre 1975 y 1995. Los autores concluyen que la IED juega un importante papel en su contribución al crecimiento económico, obteniéndose una relación causal, dado que la IED promueve el crecimiento económico a través de los mercados financieros, por lo que es muy importante el desarrollo de éstos para que los efectos positivos puedan darse. Así mismo, los autores sugieren que se debe sopesar el costo de las políticas dirigidas a atraer la IED, *versus* aquellas que mejoren las condiciones locales, pues éstas maximizan las inversiones extranjeras.

-Alvarado, Iñíguez y Ponce (2017), a través de un estudio de datos de panel para 19 economías latinoamericanas, encuentran una robusta evidencia empírica de los efectos de la IED sobre el crecimiento económico solo para los países de renta alta de la región. Para los países de renta medio-baja se evidencia un efecto significativo estadístico de signo negativo.

- El Banco Mundial (2018) sostiene que la IED beneficia a los países en desarrollo, al aportar conocimientos técnicos, mejorar la fuerza de trabajo, incrementar la productividad, crear negocios para las empresas locales, así como empleos mejor remunerados. Frente a los escasos matices que la institución presentaba, por ejemplo, en su informe de 1999, con respecto a los beneficios de la IED, con

posterioridad, los países deben ser capaces no solo de atraer IED, sino también de retenerla e integrarla a sus respectivas economías. Las mejoras de la competitividad inversora, concepto clave asociado a la IED, por lo tanto, requieren establecer un entorno empresarial en el que tanto las empresas locales como las extranjeras puedan acceder al mercado eficientemente, expandir sus operaciones y desarrollar nuevos y mejores encadenamientos con las economías tanto locales como regionales y mundiales (Banco Mundial, 2018: ix)

-Moreno y Espinosa (2018), mediante un análisis de panel para varias economías de América Latina y El Caribe, con datos entre 1990 y 2012, obtienen evidencia empírica de que un incremento de flujos entrantes de IED impacta positivamente la productividad de los países estudiados con una tasa alta.

-Bonilla, Vieira y Caicedo (2021) comprueban que la inversión en la economía ecuatoriana (período 2002-2020) es un factor que fortalece el crecimiento económico, puesto que la formación de nuevos activos fijos constituye un factor determinante para el establecimiento de un proceso de desarrollo de la industria sostenible a largo plazo. Por otra parte, los autores aprecian la existencia de una relación causal bidireccional de las variables de estudio, observándose que el valor añadido bruto también registró incidencia sobre la IED.

Por otra parte, son bastante estudiados los efectos de la IED sobre la innovación y los efectos derrame o la modernización tecnológica:

-De Mello (1999) estudia el impacto de la IED en la acumulación de capital y el crecimiento del producto y la productividad total en la economía receptora, para un conjunto de países de la OCDE y no OCDE para el período de tiempo comprendido entre 1970 y 1990. Aunque se espera que la FDI impulse el crecimiento de largo plazo en la economía receptora, vía las mejoras tecnológicas y los derrames de conocimiento, se muestra que el alcance depende del grado de complementariedad y sustitución entre la FDI y la inversión doméstica.

-Porzecanski y Gallagher (2007) sostienen, tras su revisión del período posterior al acuerdo del Consenso de Washington, que muy pocas naciones reciben significativas cantidades de IED como consecuencia de la reforma, y que, cuando esta se materializa, a menudo no genera las necesarias conexiones para conseguir que la IED promueva el desarrollo económico. También encuentran evidencia concluyente de que la IED tiene efectos derrame muy limitados en la región desde los 90. En cuanto a los efectos sobre los aspectos medioambientales, los efectos son variados, si bien el cuerpo de literatura existente al respecto es limitado.

-Griffith y Waithe (2008), concluyen que, aunque se registra una correlación relativamente alta entre la IED y el PIB en El Caribe, la IED no logró cambios estructurales que supusieran comercio adicional, ni producción de mayor valor agregado. La principal conclusión hallada por los autores es que los países caribeños deben adecuar sus estructuras y políticas implementadas a través del gobierno para que estas actúen como catalizadores de la atracción de IED hacia sus territorios.

-Zhang, Li y Zhou (2010) hallan, mediante técnicas de panel con datos de empresas chinas durante el período 1998–2003, que la diversidad de los países de procedencia de la IED en una industria tiene una relación positiva con la productividad de las empresas domésticas de esa industria. Esta relación positiva es más fuerte cuando las empresas domésticas son grandes, y cuando el diferencial de tecnología entre las empresas domésticas es intermedio.

-Kemeny (2010) estudia también el impacto de la IED sobre la estructura tecnológica de la economía receptora de IED, pero introduce, además de los niveles de ingreso, un elemento novedoso que es la variable capacidad social. El análisis se realiza con un panel desbalanceado de 119 países, para el período comprendido entre 1975 y 2000. Encuentra que la IED está asociada positivamente con las mejoras tecnológicas; sin embargo, presenta un impacto distinto en función de los niveles de desarrollo de una economía y la capacidad social.

-Mendoza y Conde (2019), con una línea de trabajo similar a la de De Mello, pero para el caso de México, examinan la relación dinámica entre la IED, la inversión pública (IPUB) de los gobiernos locales y el crecimiento económico para el conjunto de las 32 entidades federativas agrupadas por región y por nivel de competitividad para el periodo 2006-2015. Para los autores es importante analizar los efectos complementarios (*crowding in*) o de desplazamiento (*crowding out*) de los dos tipos de inversión y su impacto sobre el crecimiento económico. Mediante el empleo de un modelo de vectores autorregresivos para datos tipo panel, se obtiene evidencia diferenciada de que choques de IPUB ejercen un impacto negativo sobre la IED y que, por su parte, la respuesta de la IPUB a choques de IED es positiva pero débil. Asimismo, se encuentra también una respuesta positiva y significativa del crecimiento del PIB a choques de IPUB, siendo las entidades federativas en el norte del país las que registran el mayor aprovechamiento. Finalmente, se halla que choques de IED no incentivan el crecimiento del PIB per cápita y que, en los estados de la región sur del país, el crecimiento no presenta una respuesta positiva.

Los efectos sobre el comercio de la IED han sido también ampliamente estudiados, pero antes de presentar algunos estudios de modelos de gravedad que incluyen dichas variables en su modelización, se presentan algunos estudios que también tratan estas relaciones empíricamente:

-Blomström y Kokko (1997) concluyen que la IED puede promover el desarrollo económico a través de la contribución al crecimiento de la productividad y las exportaciones en los países receptores. Sin embargo, dado que la naturaleza exacta de la relación entre las empresas multinacionales varía entre industrias y países, los autores sostienen que las características de las industrias del país huésped y las políticas son importantes determinantes de los beneficios de la IED.

-Conferencia sobre el Desarrollo y el Comercio, de las Naciones Unidas, UNCTAD (1999: 244-255) realiza un estudio en el que se comprueba que existe una relación estadística significativa entre la IED y el desempeño exportador, así como una alta participación de las filiales extranjeras en las exportaciones de algunos países, en

comparación con las empresas nacionales. En este análisis, se estudia la relación entre las entradas de IED y el desempeño exportador (exportaciones manufactureras), a través de un estudio de sección cruzada para 52 países desarrollados y en desarrollo.

-Jensen (2002) plantea en su estudio que la entrada de IED ha jugado un papel significativo en relación con la especialización de las exportaciones de Polonia durante el período 1989-1996.

-Cannonier, Francis y Lorde (2007) en su estudio econométrico de las economías de la Unión Monetaria del Caribe Oriental, para el periodo 1993- 2003, encuentran que la llegada de IED y las importaciones tienen una relación complementaria que, sin embargo, es sustitutiva respecto a las exportaciones. Existe, sin embargo, una fuerte relación bidireccional entre los flujos de la IED y el PIB per cápita.

-Harding y Javorcik (2012) realizan un estudio en el que se presenta evidencia que sugiere que la atracción de IED ofrece potencial para el incremento de la calidad de las exportaciones en los países en desarrollo.

-Sun (2012) confirma en su estudio que la presencia de IED ha impactado positivamente las exportaciones de las empresas chinas de las últimas tres décadas.

-Seyoum, Wu y Lin (2013) comprueban la existencia de una relación causal bidireccional entre la apertura comercial y la IED en las economías subsaharianas.

-Asghar (2016) muestra en su estudio, realizado a través de un test de causalidad de Granger, que existe una fuerte relación entre la IED y el comercio en el sector de los recursos naturales y la industria minera, resultando que las dotaciones de recursos son una ventaja para Indonesia.

-Para Wacker, Grosskurth y Lakemann (2016), la literatura existente ha destacado el efecto positivo de la IED en la mejora de las exportaciones y los términos de intercambio asociados en las economías en desarrollo. Sin embargo, los autores indican que el efecto de la IED es negativo en el sur de Asia. Dado que los niveles de educación en el sur de Asia se han rezagado con respecto a los del este de Asia y otras regiones en desarrollo, esto ha dado como resultado una estrategia de integración del mercado mundial en el sur de Asia que se especializa en productos que requieren menos habilidades y genera flujos de IED asociados.

-Para los autores Mohamed y Hassan (2017), los resultados más importantes obtenidos en su estudio corroboran la influencia de la IED en el aumento del comercio exterior árabe (exportaciones e importaciones).

-Anwar y Sun (2018) demuestran que la presencia de empresas extranjeras afecta positivamente la calidad de las empresas exportadoras en el caso de la economía china.

Basándose específicamente en modelos de gravedad, se destacan algunos aportes entre los que se puede mencionar:

-Mauro (2000) muestra que la mayor parte de los flujos de IED entre los países desarrollados es de tipo horizontal, mientras que entre los países en desarrollo y los países desarrollados es principalmente de carácter vertical.⁷

-Christie (2003) realiza una estimación a través de una ecuación de gravedad para el comercio que utiliza los residuos de una ecuación de gravedad de la IED realizada previamente. Su estudio evidencia que se produce más la complementariedad que la sustitución, entre el comercio y la IED para el caso de los países del sudeste de Europa.

-Lewer y Terry (2003) usan un modelo de gravedad ampliado que controla factores económicos y geográficos, y contrastan la existencia de una relación significativa positiva entre la liberalización de la cuenta de capital y el comercio internacional.

-Cielik (2009) estudia empíricamente la relación entre el volumen de comercio y la IED en Polonia, utilizando una ecuación de gravedad aumentada de IED derivada del modelo de Chamberlin-Heckscher-Ohlin modificado con firmas multinacionales y la especialización completa en producción. El autor concluye que la IED contribuye positivamente al desarrollo del comercio internacional entre Polonia y los países de la OCDE, aunque el modelo de especialización completa C-H-O con empresas multinacionales no encuentra apoyo en los datos.

-Park y Park (2015) verifican la existencia de pruebas sólidas de complementariedad estadísticamente significativa entre el comercio bilateral y la IED entrante en datos comerciales agregados, a través de la utilización de una ecuación de gravedad de comercio bilateral para China durante el período 1998-2007. A medida que los autores descomponen los datos comerciales agregados en bienes finales e intermedios, encuentran que la motivación con respecto a la plataforma de exportación y la IED vertical compleja es muy significativa. Además, al clasificar los socios bilaterales en socios en desarrollo y socios desarrollados, encuentran que los vínculos bilaterales y multilaterales son mucho más fuertes con los socios en desarrollo.

-Anderson, Larch y Yotov (2017) desarrollan un modelo de comercio dinámico de varios países con IED en forma de capital tecnológico no rival. El modelo anida los subsistemas de gravedad estructural para la IED y el comercio, con acumulación /desacumulación de capital físico y tecnológico en transición al estado estable.

-Aguirre, Candia, Antón y Beltrán (2018) sostienen en su estudio que las variables que aumentaron significativamente el flujo de las exportaciones agrícolas nicaragüenses son: la población de los socios comerciales de Nicaragua, el PIB per cápita de Nicaragua, el Tipo de Cambio Real (RER) y el PC de PIB de los socios comerciales de Nicaragua; sin embargo, la variable de distancia resultó ser significativamente inhibidora del comercio. Los acuerdos de libre comercio tienen predominantemente efectos significativos.

-Türküz y Çağlar (2019), mediante el uso de un modelo de gravedad de panel tridimensional, con un enfoque de variable ficticia de mínimos cuadrados, identifican países de APEC con una mayor propensión a importar y exportar.

⁷ De manera muy simple se puede decir que la IED es vertical cuando una parte de la cadena productiva se realiza en el extranjero. En el caso de la IED horizontal se realizan las mismas actividades productivas en el país de origen y en el extranjero.

-Kunbendran (2020) se propone explorar las relaciones comerciales entre la India y otras naciones BRICS en el corto y largo plazo. Para el análisis empírico, el estudio primero verifica las condiciones estacionarias utilizando la prueba de raíz de unidad ADF-Fisher. Para estimar la asociación entre las variables seleccionadas, este estudio ha aplicado la prueba de cointegración de Pedroni. Después de cumplir las dos condiciones (estacionariedad y cointegración), este estudio empleó la prueba de causalidad de Granger para el impacto a corto plazo y el modelo de gravedad utilizando el mínimo cuadrado dinámico ordinario (DOLS) y el mínimo cuadrado ordinario completamente modificado (FMOLS) para el impacto a largo plazo.

Para el caso dominicano, existen algunos estudios, si bien la mayor parte de estos no están completamente relacionados con las variables de estudio. En primer lugar, mencionar el trabajo de Cruz y Cruz (2020) el cual analiza el impacto de la IED sobre el crecimiento, el empleo y las exportaciones, para el periodo 2010-2018. Los autores concluyen que las entradas de IED son un importante factor de desarrollo que contribuye a promover el crecimiento, el empleo y las exportaciones.

-El trabajo de Vergara (2004) estudia el efecto de la IED en República Dominicana sobre la competitividad de sus exportaciones. En efecto, el país aumentó sus exportaciones y mejoró su competitividad internacional, aunque casi exclusivamente en el mercado norteamericano. A nivel de estructura de exportaciones, se apreció un cambio de composición radical, especialmente en favor de exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales, como fueron las exportaciones de confecciones y textiles.

-También existe un estudio de Villanueva y Polanco (2010) que utilizan modelos gravitacionales para analizar los efectos del DR-CAFTA sobre los flujos de IED.

-Por último, Ramcharran (2017), utilizando una metodología de función de producción, examina los efectos del comercio internacional y las políticas de liberalización de la IED en la economía de la República Dominicana durante la década de 1990. Los resultados econométricos evidencian un crecimiento desbalanceado caracterizado por un dualismo tecnológico. Un eficiente sector de las zonas francas, muy dependiente de la IED, que opera con rendimientos crecientes a escala, y un sector primario y secundario relativamente ineficiente, que presenta rendimientos decrecientes a escala.

Los efectos sobre el empleo y la productividad también han sido tratados en las relaciones empíricas entre la IED y esta variable. Se destacan algunos trabajos:

-Driffield (2006) estudia las diferentes especificaciones que se utilizan en la literatura para comprobar los efectos de desbordamiento de la IED. El análisis muestra importantes pruebas para los efectos de la IED, pero también que tales efectos están más localizados de lo que se pensaba. Asimismo, los resultados demuestran que el tratamiento econométrico de factores tales como la aglomeración, contigüidad y dependencia espacial, cambia en gran medida las conclusiones con respecto al efecto de desbordamiento local y nacional de la IED, y con respecto al crecimiento de la productividad en general.

-Bajo-Rubio, Diaz-Mora y Díaz- Roldán (2010) evalúan el impacto de la IED sobre el crecimiento económico regional tras la entrada de España en la UE en 1986, utilizando datos para las 17 regiones españolas. Los resultados confirman el importante papel desempeñado por la IED a la hora de favorecer el crecimiento de la productividad a lo largo del periodo analizado, siendo estos resultados robustos a diversas especificaciones alternativas.

-Las autoras Krstevska y Petrovska (2011), basándose en las técnicas de regresión de panel, para el caso de la economía de Macedonia, concluyen que la IED impacta el producto, las exportaciones y el empleo. En particular, las entradas de IED son un importante factor para el crecimiento del producto y las exportaciones. Por otra parte, la IED impacta negativamente al empleo, debido al bajo nivel de inversiones *greenfield* y el escaso atractivo de la industria intensiva en trabajo para los inversores extranjeros, lo cual hace que el tipo y distribución de los flujos de IED sean muy importantes para los hacedores de políticas y sea necesario un enfoque estratégico.

-Huang, Liu y Xu (2012) construyen un modelo umbral para analizar la relación entre los efectos de desbordamiento de la IED y la innovación regional en China sobre veintinueve provincias, entre 1985 y 2008. Los autores establecen la existencia de claras evidencias de efectos de umbral doble de la innovación regional en cuanto a los desbordamientos de productividad de la IED. En concreto, únicamente cuando el nivel de la innovación regional alcanza el umbral mínimo de innovación, la IED produce desbordamientos positivos de productividad. Asimismo, estos últimos serán importantes cuando el nivel de la innovación regional alcance un umbral más alto.

-Melo y Ballesteros (2014) estudian para el caso de Colombia, mediante datos de panel para un número aproximado de 6,500 empresas del sector manufacturero, durante el período 1995-2009, el impacto de diferentes factores externos (tasa de cambio real, IED y grado de apertura de las firmas) sobre el empleo en el sector manufacturero colombiano, a través del enfoque de flujos de empleo. Los autores encuentran que un aumento en la tasa de cambio real incrementa la creación de empleos y disminuye su destrucción, teniendo lugar un impacto positivo en el crecimiento neto del empleo en el sector. Asimismo, las empresas manufactureras que comercian activamente con el exterior aumentan el efecto de la tasa de cambio real sobre los flujos de empleo. Por otra parte, los resultados indican que mientras los flujos de IED en el sector manufacturero tienen un efecto positivo sobre el crecimiento de empleo en el sector, los flujos de inversión extranjera en el sector de petróleo y minería tienen un efecto negativo. Este resultado puede ser explicado por la baja intensidad de mano de obra del sector de petróleo y minería, y por el efecto que la enfermedad holandesa puede ocasionar en el empleo del sector manufacturero.

-Fernández, Maesso y Márquez (2017) analizan el papel de los inputs importados (bienes intermedios y de capital) y la IED en el crecimiento económico como

mecanismos de transferencia internacional de tecnología. El estudio de panel desplegado por los autores capta las diferentes respuestas en el crecimiento económico cuando se consideran dos grupos diferentes de países separadamente (emergentes y avanzados) entre los 53 países examinados en total, durante el periodo 1996-2010. Se concluye del análisis descriptivo que las economías emergentes muestran mayores porcentajes de inputs importados e IED con respecto al PIB que las economías avanzadas. Esto sugiere que el crecimiento económico en las economías emergentes puede ser más dependiente de la tecnología extranjera. Los resultados de las estimaciones muestran que los inputs importados y la IED presentan un significativo y positivo efecto en el crecimiento económico para ambos tipos de países. Por lo tanto, pueden ser considerados como importantes canales de difusión de la tecnología internacional.

La contribución de la IED al financiamiento al desarrollo, a la formación bruta de capital puede estudiarse empíricamente en los siguientes trabajos:

-Banco Mundial (1999) destaca la contribución que la IED realiza al financiamiento de la actividad económica, ya que los flujos de capital diversifican los riesgos en el exterior de los mercados nacionales y aumentan el acceso a oportunidades de ganancias a través del mundo. Las economías receptoras, por otra parte, incrementan sus niveles de inversión, y a menudo, los flujos de inversión vienen acompañados de la posibilidad de que los países aumenten su experiencia en gestión, realicen programas de entrenamiento, así como accedan a importantes conexiones con los proveedores y los mercados internacionales.

-Williams y Williams (1999) sostienen un vínculo entre el crecimiento y la IED que parece canalizarse a través de la inversión interna, en particular la inversión privada, para las economías del Caribe, en el periodo 1986-1996. No obstante encontrar impactos sobre las importaciones sensibles al período de estimación, la relación con las exportaciones es débil y de signo distinto al esperado.

-Para Krugman, Obstfeld y Melitz (2017), a raíz de la crisis de la deuda, la IED fue considerada sustituto de los préstamos públicos para disminuir esa brecha. Pero la contribución de la IED al financiamiento de las economías en desarrollo no es unívoca: la presencia de subsidiarias de las corporaciones transnacionales puede generar un empeoramiento de las cuentas corrientes y de la balanza de pagos, resultante de la importación de bienes de capital y productos intermedios, así como de la salida de divisas en forma de repatriación de beneficios, honorarios, pagos de regalías e intereses sobre préstamos privados.

-Chudnovsky y López (2007), respecto a la formación de capital, apuntan a la posibilidad de aumentos de ésta, a consecuencia de las entradas de IED. Los flujos de ésta sobre los países del MERCOSUR, en particular de aquellas ET con estrategias de tipo buscadoras de eficiencia (u horizontal con bienes diferenciados) de alcance básicamente regional, facilitadas por el desmantelamiento de las barreras tarifarias dentro del MERCOSUR, permitieron especializarse a las filiales—especialmente las instaladas en Argentina y Brasil— en líneas de productos intercambiables regionalmente. Según los autores, la liberalización unilateral

también dio lugar a que las filiales complementaran su oferta local con bienes importados y reemplazara proveedores locales con importaciones de insumos y bienes de capital.

Los efectos sobre la balanza de pagos complementan también los estudios sobre el comercio exterior presentados anteriormente. Pueden mencionarse los estudios de:

-Gonçalves (1992) analiza entre otras variables (entrada de capital, mercados receptores y protagonismo de los agentes foráneos) los efectos de la IED sobre la balanza de pagos, señalando como en esta relación cobra efecto la repatriación de beneficios, los pagos por regalías, honorarios o los intereses de empréstitos intrafirma, o los precios de transferencia, los cuales alteran los equilibrios del instrumento contable.

- Paz (2003) analiza los efectos de la entrada de IED en los sectores de confecciones y eléctrico sobre la balanza de pagos de la economía guatemalteca, así como sobre otras variables como la estructura productiva, la tecnología y el empleo, para el período 1990-2000.

-Olivé, Pérez y Macías (2011) señalan como es posible analizar el equilibrio de la balanza de pagos, derivado de la actividad de la ETN. En función de dicha actividad se puede mejorar el saldo de la balanza por cuenta corriente de la economía receptora –a través de, por ejemplo, un aumento de las exportaciones– lo que permite estabilizar la balanza de pagos, dotando de mayor estabilidad macroeconómica al país y reduciendo su vulnerabilidad externa. La orientación exportadora de la empresa receptora de la IED puede suponer un ingreso importante de divisas para el país receptor que disminuya las limitaciones presupuestarias de su balanza de pagos y facilite la financiación externa de actividades productivas. En cambio, si la ETN abastece al mercado local puede contribuir a la provisión de bienes privados, y, sin embargo, tener un impacto negativo en la balanza de pagos si esto requiriese una fuerte actividad importadora.

En cuanto a los efectos de la IED sobre los ingresos fiscales, es muy común hallar en la literatura empírica los efectos de variaciones impositivas sobre los flujos de la IED, esto es, la relación de impacto contraria. Es decir, las contrastaciones tienen como objetivo demostrar que las posibles disminuciones de las tasas impositivas en los países receptores de IED favorezcan los flujos de entrada de IED.

-Echavarría y Zodrow (2005), desde la perspectiva de los determinantes de la IED para el caso de Colombia, muestran que es muy difícil determinar la tasa impositiva óptima a la IED, en la medida en que en la decisión intervienen un conjunto amplio de factores, a menudo contradictorios. Mientras que algunos análisis sugieren la conveniencia del “impuesto cero” otros llevarían a recomendar tasas relativamente altas. Para el caso colombiano es complicado, dado que ya que buena parte de los impuestos diferentes al de las utilidades, incluyendo el impuesto al ingreso salarial, el impuesto a la nómina, los parafiscales y el impuesto al valor añadido (IVA), gravan al factor trabajo o el consumo financiado con salarios, recaen impuestos altos sobre los trabajadores. Por otra parte, sostienen los autores, se justifica

plenamente un impuesto a las utilidades de las firmas suficiente para cubrir el beneficio neto de los servicios públicos utilizados.

-Molero, Paz y Ramírez (2011) realizan un estudio para la economía boliviana y concluyen que el análisis comparativo de los efectos de la IED en el sector de los hidrocarburos, en los períodos de la capitalización (1996-2005) y la nacionalización (2006-2009), indica que la transferencia de las empresas públicas a manos privadas en el período de la capitalización fue acompañada de una rebaja fiscal que no generó un incremento de la recaudación pública. El Estado perdió recursos con respecto a los que obtuvo en el período previo a la capitalización, cuando explotaba los hidrocarburos directamente a través de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos. En cambio, el mayor logro del nuevo marco regulador fue incrementar inicialmente la recaudación, a pesar de la caída de la inversión y la ralentización del ritmo de crecimiento de la producción.

-Burbano (2015) analiza la relación existente entre la política impositiva en Colombia y la IED en Colombia; en particular, el impacto que tiene el incremento en la tasa impositiva sobre el flujo de capitales hacia el país. Mediante la metodología de cointegración, se identificó que los parámetros que determinan la fluctuación de la IED en Colombia son las tasas impositivas y el crecimiento de los países fuentes, así como el de Colombia. Concluye que existe una relación negativa entre la tasa impositiva y la IED y el impacto promedio es del 4.9%.

-Bedoya (2016) estudian la existencia de una relación entre el impuesto a la salida de divisas y la IED mediante un análisis de regresión lineal, usando datos de los períodos de 2008 a 2015, del Banco Central del Ecuador y el Servicio de Rentas Internas. Los resultados obtenidos determinaron que la relación entre las variables es poco significativa y, por lo tanto, se rechaza la hipótesis planteada.

Entre los análisis hallados que estudian los impactos de la IED sobre los ingresos fiscales se destacan los trabajos siguientes:

-Analytica (2018) demuestra, mediante la selección de un grupo de 465 empresas dominicanas de un total de 518 empresas que reciben los aportes de la IED, que los efectos sobre los ingresos fiscales son positivos, ya que supusieron en 2015 RD\$162,000 millones de impuestos (US\$3,520 millones), equivalente al 38% de todos los ingresos fiscales (5.2% del PIB). Las empresas de IED generaron el 18.7% de los impuestos retenidos a empleados y pagaron el 31% del total del impuesto sobre la renta de las empresas y el 25% de los impuestos sobre dividendos y otros pagos al exterior.

-Córdova (2020) sostiene que, para el caso de Perú, el impacto de la IED sobre la sostenibilidad fiscal es importante. Para el autor, la IED y la deuda pública son los factores principales que explican el dinamismo de la sostenibilidad fiscal en el periodo 2005 – 2015. En particular, indica que la influencia de la IED sobre la sostenibilidad fiscal en el Perú tiene una relación positiva.

2.11 Conclusiones

Teniendo en cuenta el desarrollo empírico que la literatura económica referente a los efectos de la IED sobre el desarrollo económico, a través de las variables

escogidas, ha tenido en las últimas décadas, son muy válidas las relativamente recientes posiciones de diversos autores como Paz (2003)⁸, Ramírez (2006), Narula y Dunning (2010), Olivie y Pérez (2014, 2017)⁹ a las que nos sumamos y que sostienen que el estudio de dichos efectos es compleja y debe tomar en cuenta aspectos tales como la combinación de las características del propio proyecto de IED, esto es su estrategia, modalidades, y aquellas que tienen que ver con la estructura económica y el marco institucional del país anfitrión, entre otros aspectos incluido el papel de la sociedad civil. Estas consideraciones devendrán en la construcción de un esquema analítico de los condicionantes externos y las variables e indicadores seleccionados que se presentará en el capítulo siguiente.

Dadas las limitaciones de los estudios empíricos anteriormente señalados, los cuales difícilmente comprenden la totalidad de variables y aspectos potencialmente relevantes, dada su parcialidad y las circunstancias y condiciones particulares de cada caso, se constató la importancia de considerar el análisis de los efectos de la IED tomando en cuenta el instrumental estadístico- cuantitativo, pero también el análisis cualitativo de los efectos, incluyendo los condicionantes externos e internos del proceso de la inversión ya que se considera que estos tienen una gran relevancia también.

Para concluir, los efectos que se van a analizar, en función de las revisiones teórica y empírica realizadas, son, en primer lugar, los efectos de la IED sobre la balanza de pagos, en particular, se analizarán los flujos asociados a ésta, tanto en la cuenta corriente como en la cuenta financiera.

También se analizarán los efectos de la IED sobre la estructura productiva, sobre la posibilidad de la formación de encadenamientos productivos, entre otros aspectos; sobre los niveles tecnológicos, a través de la incorporación de tecnología de las exportaciones e importaciones como una aproximación a las características de la producción en este aspecto.

Son también relevantes, dados los objetivos establecidos, estudiar los efectos de la IED sobre el mercado laboral, uno de los baluartes de la conveniencia de la IED y, finalmente, los efectos de la IED sobre la recaudación fiscal, en general sobre los aspectos fiscales asociados a la misma. En el siguiente capítulo se presentarán con detalle estos efectos, y a continuación se explicarán los condicionantes que inciden sobre estas variables mencionadas.

⁸ Aunque este estudio del fenómeno se realiza desde una perspectiva de caso.

⁹ *Ibidem*.

PARTE II LA IED EN LA REPÚBLICA DOMINICANA Y CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DOMINICANA Y LOS SECTORES DE LAS CONFECCIONES TEXTILES DE LAS ZONAS FRANCAS Y EL SECTOR DEL TURISMO

Capítulo 3. Hipótesis derivadas del Marco teórico para su contrastación

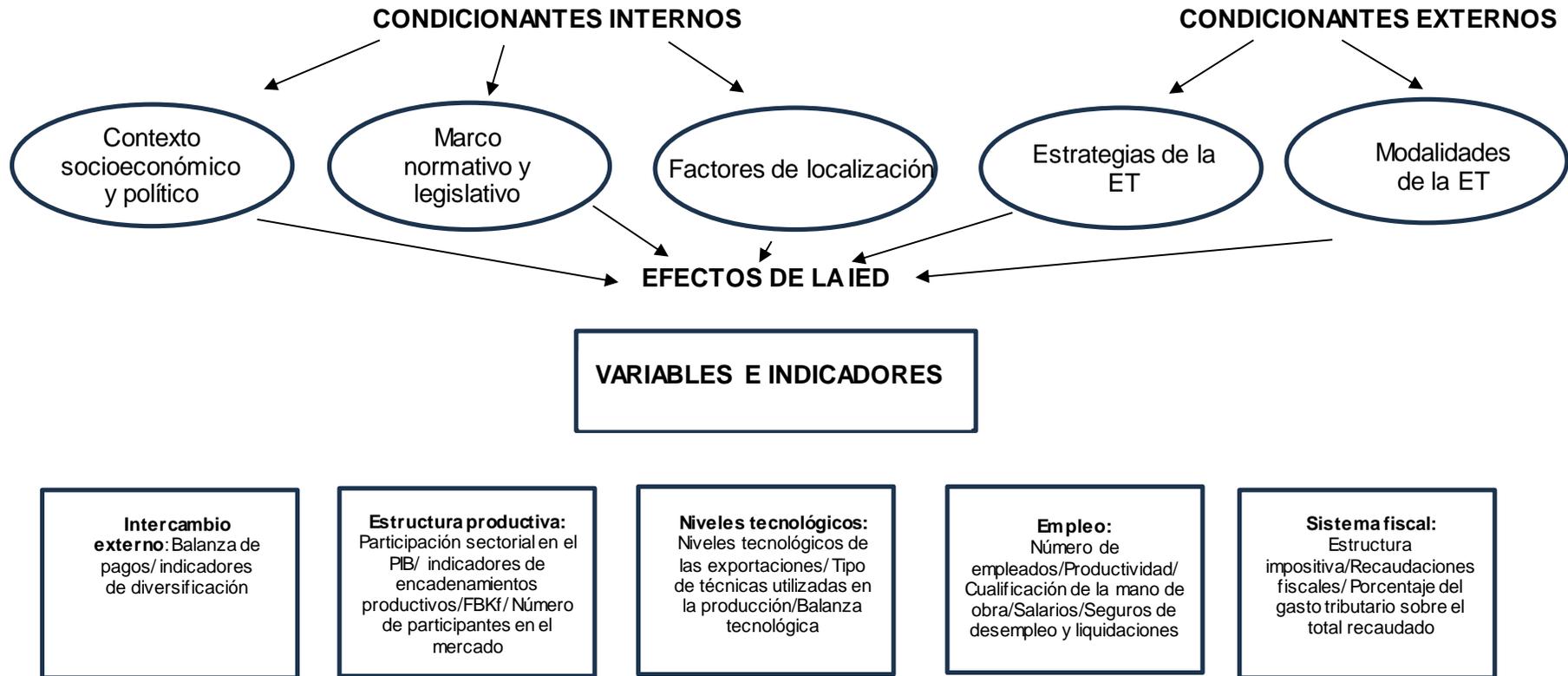
3.1 Planteamiento del análisis

A partir de las distintas perspectivas teóricas analizadas y los estudios empíricos revisados es posible derivar un conjunto de relaciones para aproximar el estudio de los efectos de la IED sobre la economía de la República Dominicana en el período considerado.

Para dicho estudio se considerarán un conjunto de indicadores que van a permitir la cuantificación de los efectos propuestos y que aparecen resumidos en la tabla 2.

En el mencionado análisis se tendrá en consideración también que existen un conjunto de aspectos que condicionan los efectos resultantes sobre las variables seleccionadas.

Tabla 2 Flujo de los efectos de la IED: Variables e indicadores



Fuente: Elaboración propia.

Los aspectos considerados, cuyos efectos se analizarán con detalle, son los siguientes:

1. Contexto socio económico y político en el que opera la expansión de la IED
2. Marco normativo-legislativo
3. Factores de localización
4. Estrategias de la ET
5. Formas de acceso de la ET

En cuanto a los condicionantes internos, el contexto socioeconómico y político permite circunscribir la actuación de las ET, y por lo tanto, la entrada de la IED, en un entramado de estructuras socioeconómicas que definen los intereses de las clases dominantes de los países receptores y, por lo tanto, las posibilidades de penetración de los capitales extranjeros a las economías. Este entramado puede caracterizarse a través de la conformación de las clases sociales (estructura de las clases sociales), sus ideologías, las alianzas de las fuerzas económicas con las políticas, las alianzas con las clases sociales externas de los países potencialmente inversores, entre otros aspectos. Es importante tener en cuenta que de este contexto se desprenden también los paradigmas de interpretación científica de la realidad económica.

No obstante las dificultades empíricas que conlleva la incorporación de este condicionante en el análisis, su inclusión se hace necesaria en el cuerpo de condicionantes de los flujos de la IED pues permiten calibrar ciertos efectos de la estructura social que no pueden ser obviados al ser funcionales a la propia dinámica de expansión internacional de la IED sobre la región.

Se considera que los flujos económicos no son el fruto único de las fuerzas del mercado mundial, sino que éstos también tienen su explicación en las cuestiones sociales y políticas. Los mercados ocupan el lugar que las fuerzas sociales permiten y no al contrario, siendo evidente la existencia de interrelaciones entre ambas. Según acotaría Polanyi (2017:143), “es en el marco institucional general dentro del cual la dominación metropolitana y la dependencia periférica están interrelacionadas, el determinante más importante de la distribución de las ganancias de producción y de comercio”. Por lo tanto, entre las clases de una sociedad de la periferia se encuentra gran explicación de las diferencias económicas entre países desarrollados y en desarrollo.

El marco normativo legislativo viene a ser la cristalización de ese conjunto de interrelaciones entre las distintas fuerzas económicas, políticas, sociales y es el que, en principio, va a establecer los límites de la expansión de la ET en el país receptor. Las inclinaciones a favor de marcos legales más abiertos y favorecedores de la IED van a depender de las alianzas de las clases dominantes del país con las de otros países y a su vez de las correlaciones de fuerzas entre clases dominantes y las clases de menor poder de decisión. Su estudio arroja bastantes claves también sobre los efectos en las variables seleccionadas, a través de la configuración de estos escenarios.

El estudio de los factores de localización está circunscrito a las características del país receptor. Los efectos de la IED variarán como veremos en función de éstos. Acceso a recursos naturales, mano de obra, acceso al mercado interno, acceso a activos tecnológicos, son algunos de los factores de localización que se considerarán y, a su vez, condicionan también las estrategias de las ET. Asimismo,

estos factores de localización están condicionados/ interrelacionados con los aspectos sociopolíticos y normativos pues son también resultado de éstos. En síntesis, los factores de localización pueden verse como la expresión de los resultados del desarrollo de las economías en las que la IED va a entrar. Siguiendo a Dunning (1998: 265), el impacto de las ET en una economía va a depender de la configuración de las ventajas de propiedad (ventajas competitivas de la firma) y los factores de localización (ventajas comparativas de los países, relacionados con la estructura, con el sistema y con la política).

Las estrategias de las ET pueden ser de varios tipos. La CEPAL (2000:58) diferencia tres estrategias en la aproximación de las ET a la región: la búsqueda de eficiencia global, la búsqueda de recursos naturales y, en tercer lugar, la búsqueda de acceso al mercado (nacional o regional). A estas tres estrategias se le puede añadir una cuarta (Dunning, 1994): la IED que busca activos estratégicos, entre los cuales puede mencionarse los activos tecnológicos. Si bien, para el caso de la región “dado el bajo nivel de desarrollo tecnológico en estos países será poco frecuente que el acceso a activos tecnológicos se constituya en un factor de localización significativo para la expansión de las ET” (Paz, 2012:121).

Tal parecen los factores de localización los impulsores de los tipos de estrategias, por lo tanto, no deberían ser analizados separadamente, sino junto con ellas. Por lo tanto, los efectos de las estrategias sobre las variables consideradas para su estudio están condicionados por las características de la economía receptora, pudiéndose distinguir dos categorías principales, la de países desarrollados y países en desarrollo. A manera de ejemplo, se podrá considerar que los efectos de una estrategia que privilegia los recursos naturales no son iguales sobre el mercado laboral del país receptor si éste es un país desarrollado o si es un país en desarrollo, dadas las diferentes estructuras laborales que caracterizan a uno y otro.

Por otra parte, es importante tener en cuenta que los factores de localización son una categoría de análisis más, pero resultado de los marcos normativos y las correlaciones de fuerzas sociopolíticas de los países receptores, que son las que finalmente conducen a los países a su situación de desarrollo. Es una categoría de análisis que puede caracterizarse como país en desarrollo (Paz, 2012), pero se plantea la posibilidad de ampliar el foco de análisis de tal manera que pueda observarse la categoría desagregada en función de las características de la propia economía en desarrollo.

A manera de ejemplo, en el caso de factores de localización como el acceso a mercados y acceso a recursos naturales, entre otros, éstos están ligados a las relaciones y los acuerdos de las oligarquías –que son las que aprueban, con niveles de disidencia y, por lo tanto, con mayor o menor consentimiento, en función de las economías de que se trate, las políticas económicas y las normativas- con los capitales extranjeros. Son, en definitiva, resultado de la correlación de fuerzas e intereses sociales y políticos de las élites de los países dependientes y desarrollados. Países con oligarquías donde se concentran los ingresos tienden a reproducir patrones dependientes, y, por lo tanto, esquemas de apertura como los acordados por los grupos políticos y, en última instancia, por los grupos de poder.

Por último, las formas o modalidades de acceso de la IED están estrechamente relacionadas con los planteamientos de la financiarización, ya que en éstos se encuentran presentes, esencialmente, la preponderancia de los capitales frente a

la economía real, lo que se refleja en la importancia creciente de la forma de acceso basada en las fusiones y adquisiciones (conocida como inversión *brownfield* también), frente a las inversiones *greenfield* o inversión en nueva planta. Si bien, no siempre la financiarización está detrás de las fusiones y adquisiciones pues a veces es una estrategia para hacerse con el fondo de comercio de las empresas competidoras o para acceder con mayor rapidez al mercado frente a la alternativa *greenfield* (la diferenciación del motivo se establece el caso particular de que se trate).

Como se ha señalado, las formas de acceso de la ET, en general, pueden diferenciarse en dos grupos: 1) la inversión *greenfield* y; 2) la inversión a través de fusiones y adquisiciones. La diferencia principal entre una u otra forma es que estas últimas implican, por definición, un cambio de activos de manos nacionales a extranjeras y, al menos inicialmente, no se suman a la capacidad productiva de los países anfitriones (UNCTAD, 2000).

Otra forma de clasificar el acceso de la ET se refiere a si la inversión involucra una relación de propiedad entre la matriz y la filial. Atendiendo a este segundo criterio, las primeras formas de acceso consideradas involucran dicha relación de propiedad y también las *joint ventures*. Las licencias, franquicias y la subcontratación pertenecen al segundo tipo de modalidad.

Según García y Guisado (1996:125) desde la perspectiva de un mejor control del riesgo, algunas empresas tienden a adoptar otras formas alternativas de expansión internacional, las cuales sustituyen o complementan, según cada caso particular, al modelo de las empresas subsidiarias. Estas otras formas son básicamente las anteriores y también los acuerdos de cooperación o alianzas estratégicas entre empresas.

3.2 Los efectos de la IED sobre la economía receptora

El enfoque utilizado para analizar los efectos de la IED, instrumentalizada a través de las ET, es un enfoque que considera que los efectos de la expansión de la IED están condicionados tanto por factores internos, como externos. La tabla 3 adjunta muestra el análisis que se llevará a cabo de una manera sintética.

Tabla 3 Variables, indicadores, efectos y factores condicionantes de la IED

Variables	Indicadores	Efectos	Factores condicionantes
1. Intercambio externo	Balanza de pagos (subbalanzas afectadas) Cuenta corriente Balanza de bienes: exportaciones e importaciones Balanza de servicios: exportaciones e importaciones Balanza de rentas Cuenta financiera Flujos de IED	Aumentan/disminuyen las exportaciones Aumentan/disminuyen las importaciones Exportaciones de mayor valor agregado Mejora/empeora la balanza de rentas Aumentos/disminuciones de la renta de la IED	1. Contexto socioeconómico y político 2. Marco normativo-legislativo 3. Factores de localización 4. Estrategias de la ET 5. Modalidades de la ET
2. Estructura productiva	Participación sectorial en el PIB Productividad laboral Indicadores de los encadenamientos productivos (coeficiente de encadenamientos Inversión (Formación bruta de capital fijo, FBKF) Número de participantes en el mercado	Aumento/ disminución de la participación sectorial Aumento/ disminución de la productividad Encadenamientos hacia atrás y/o hacia delante o ausencia de encadenamientos Aumento/ disminución de FBKF Aparición/destrucción de sectores y/o competidores Aumento/ disminución de competidores	1. Contexto socioeconómico y político 2. Marco normativo-legislativo 3. Factores de localización 4. Estrategias de la ET 5. Modalidades de la ET
3. Niveles tecnológicos	Niveles tecnológicos de las exportaciones Utilización de técnicas complejas en la producción Balanza tecnológica	Aumento/ disminución de los niveles tecnológicos Dependencia tecnológica	1. Contexto socioeconómico y político 2. Marco normativo-legislativo 3. Factores de localización 4. Estrategias de la ET 5. Modalidades de la ET
4. Empleo	Número de empleados: total; por género; por tipo de empleado. Productividad Nivel de preparación académica de la fuerza laboral Salarios Afilación a sistemas de salud, pensiones y organizaciones	Aumento/disminución de empleados Aumento/disminución de productividad Aumento/ disminución de los niveles de formación de la fuerza laboral Aumento/ disminución de salarios Mejoran/ empeoran las condiciones laborales	1. Contexto socioeconómico y político 2. Marco normativo-legislativo 3. Factores de localización 4. Estrategias de la ET 5. Modalidades de la ET
5. Sistema fiscal	Estructura impositiva Recaudaciones fiscales Porcentaje de exenciones sobre el total recaudado Gasto fiscal	Aumento/disminución de las recaudaciones fiscales Efectos regresivos/progresivos de los impuestos Aumento/ disminución del gasto fiscal	1. Contexto socioeconómico y político 2. Marco normativo-legislativo 3. Factores de localización 4. Estrategias de la ET 5. Modalidades de la ET

Fuente: Elaboración propia.

3.2.1 Efectos sobre el intercambio externo

Los efectos sobre el intercambio externo son cuantificables a través de la balanza de pagos, instrumento esencial para la medición de los efectos de la IED.

La partida que va a estar afectada por la IED es, de manera inmediata, la cuenta financiera, en la partida de IED, la cual va a registrar la entrada de los flujos de IED. Cuando la entrada de la IED está dirigida hacia sectores económicos de vocación exportadora, como es el caso de las inversiones en las zonas francas, o en el turismo, la cuenta corriente va a reflejar los flujos de exportaciones asociados a los resultados de la IED sobre la actividad económica receptora de la IED. Los efectos sobre las importaciones estarán condicionados por el tipo de actividad económica exportadora hacia la que van destinados los flujos de la IED, ya que, si se trata de inversiones sobre el segmento de las actividades de las zonas francas de ensamblado, de fuerte vocación exportadora, en general este tipo de actividades están conectadas a importaciones necesarias para armar los productos finales. Este tipo de actividades económicas genera dependencia de las importaciones de partes que serán ensambladas en las zonas francas del país receptor.

Otro saldo de la cuenta corriente que va a estar afectado por los flujos de la IED es la subbalanza de rentas primarias, en su componente de rentas del capital, dado que este componente es el que reflejará las salidas de la rentabilidad generada por la IED en el país receptor (repatriación de beneficios). Este es un componente que, tradicionalmente, ha representado crecientes flujos hacia el exterior de las economías receptoras de IED.

Por lo tanto, los efectos sobre el intercambio se pueden cuantificar a través de este instrumento que mide las relaciones económicas y financieras de los países con el exterior. Las relaciones dependientes entre países centros y periferias, o entre países desarrollados y en desarrollo, tienen su traducción en los resultados de las cuentas de la balanza de pagos. En este sentido señalaba Frank la existencia de efectos sobre la balanza de pagos debido a las transferencias de capital (y también de servicio de la deuda) (Frank, 1965: 197). Sweezy (1966: 281) sostiene que las inversiones de capital externas refuerzan el intercambio dependiente de materias primas por productos manufacturados provenientes de los países desarrollados; y, en segundo lugar, constituyen un método para que los países en desarrollo transfieran recursos a los países desarrollados, nunca al contrario.

Para Dos Santos, refiriéndose a la realidad de América del Sur, la balanza de pagos representaba un fiel reflejo de la crisis del sector externo de la economía de Brasil, el cual podía verse a través de cuatro aspectos "la baja de los precios de los productos de exportación, la remesa de lucros, los transportes y servicios y, como consecuencia de estos déficits, las deudas externas, que pasan a constituirse en un peso específico en la balanza de pagos" (Dos Santos, 1978:112).

La entrada de IED en el país, al mismo tiempo que suple las necesidades de financiamiento de los países para llevar a cabo los procesos de acumulación y favorece la compra de máquinas, materias primas y conocimientos extranjeros (know how) para instalar sus industrias, a cambio supone la remisión de altos lucros, royalties, entre otros flujos asociados, reflejando el carácter contradictorio y limitativo del desarrollo de los países en desarrollo (Dos Santos, 1978:116).

Desde la perspectiva de la economía política, predominantemente de corte monetarista en la región en los 80, la balanza de pagos debía “equilibrarse” y para ello se fomentaban las exportaciones de contenido industrial que utilizaban mano de obra intensiva y las “importaciones” de capitales (Dos Santos, 1991:13).

Los problemas de la deuda externa, fuertemente intensificados durante la década de los años 80 en la región también supusieron un agravante particular a la estructura de la balanza de pagos, debido a que ésta, a su vez, conlleva presión para que se obtenga financiamiento internacional que permita cubrir las deudas. Los resultados en términos de balanza de pagos supusieron que ésta fuera cada vez más negativa y fuese necesaria la ayuda de créditos del exterior para hacer frente al endeudamiento acumulativo, ya que el pago de servicios de la deuda consume la mayor parte de los nuevos préstamos recibidos (Dos Santos, 1991:29).

En las últimas décadas los aspectos sociopolíticos configuran economías en la región más estables, donde los conceptos de la dependencia, los centros y las periferias -referentes teóricos muy activos en las décadas anteriores-, aparecen desdibujados. En consecuencia, existe una marcada aceptación de la IED por parte de los distintos grupos sociales, especialmente aquella IED que no represente el deterioro de las condiciones medioambientales de la población. En este caso particular se han producido numerosos conflictos entre empresas mineras y grupos sociales en diversos países de la región, Argentina, Chile, El Salvador y República Dominicana, entre otros países, lo cual supuso incluso la prohibición total de la minería metálica en El Salvador en 2017¹⁰.

En principio, los efectos de una normativa que incentive las entradas de flujos de IED incrementan los flujos de entradas de IED, lo cual se observa a través de las variaciones de la balanza de la cuenta financiera. Una IED orientada a incrementar las exportaciones de los países sobre los que se asienten, como ocurre con las plataformas de exportación de las zonas francas, contribuye a incrementar los flujos de la balanza corriente, en su cuenta de la balanza comercial, aumentando las exportaciones y las importaciones. A su vez, la normativa incentivadora, que por lo general está asociada a la posibilidad de poder retirar los beneficios y demás rentas del capital a las ET sin ninguna traba, supone -en términos de balanza de pagos- egresos mayores a los que existen cuando hay limitaciones a la retirada de dichas rentas.

En cuanto a los efectos sobre el intercambio¹¹, los cuales se observan a través de la balanza de pagos, Todaro y Smith (2015: 738), desde la óptica de una economía en desarrollo, caracterizada por sus especificidades y factores de localización, entienden que, aunque el impacto inicial sobre la balanza de pagos sea una mejoría de la posición de la balanza de pagos de la economía receptora, en el largo plazo el impacto

¹⁰ La ley está disponible en la siguiente dirección electrónica:

https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/171117_073735928_archivo_documento_legislativo.pdf

¹¹ Debido a que la mayoría de los países en desarrollo no exportadores de petróleo históricamente han incurrido en déficits en su saldo por cuenta corriente, una continua entrada neta de recursos financieros extranjeros representa un importante ingrediente en sus estrategias de desarrollo a largo plazo (Todaro y Smith, 2015:731)

puede ser diferente, y particularmente menor, como resultado de la importante importación de productos intermedios y bienes de capital, y, en segundo lugar, debido a la repatriación de beneficios, intereses, royalties, gastos de gestión y otros fondos.

Desde la perspectiva de las estrategias de las ET, en el caso de estrategias orientadas a recursos naturales se tiene que los efectos sobre el intercambio suelen traducirse en aumento de las exportaciones, importaciones, pero también -debido a que las demás partidas de la balanza de pagos relacionadas con la entrada de IED se afectan- se deberán analizar las variaciones experimentadas en conjunto para conocer los efectos finales.

Algo parecido sucede para el caso de estrategias orientadas a la búsqueda de eficiencia global, donde los efectos sobre el intercambio internacional suponen, en principio, el fomento de las exportaciones y de las importaciones, ya que esta estrategia provee de acceso a los mercados internacionales y/o a fuentes de oferta. Asimismo, esta estrategia supone la afectación de las otras partidas de la balanza de pagos donde se van a registrar las entradas de IED y las salidas por concepto de beneficios y otras salidas que la IED conlleva. Asimismo, según Dunning (1994) esta estrategia favorece el ajuste estructural.

Respecto a las estrategias que buscan activos tecnológicos, los efectos sobre el intercambio internacional suponen mayor acceso a los mercados extranjeros y, por lo tanto, la expansión de sus exportaciones (Dunning, 1994).

Desde la perspectiva de la modalidad, en cuanto a los efectos sobre el intercambio, y en consecuencia, sobre la balanza de pagos, se constata que la entrada de IED *greenfield* puede ser el único modo factible de entrada para muchas actividades nuevas orientadas a la exportación, particularmente en las zonas francas industriales, ya que, generalmente, hay pocas empresas locales con importante potencial de exportación para adquirir. En el caso de las actividades orientadas a la exportación que están estrechamente integradas en cadenas de producción internacionales - como es el caso de la electrónica-, hay poco margen para las firmas locales independientes. La habilidad y las necesidades tecnológicas son muy altas, y los costos de transacción inherentes a las empresas de diferentes dueños que tienen que integrar tecnologías rápidamente son a menudo prohibitivos. La IED totalmente nueva se convierte en la forma dominante de entrada (UNCTAD, 2000:189).

3.2.2 Efectos sobre la estructura productiva

Los efectos sobre la estructura productiva pueden ser estudiados a través de varios indicadores, entre los que se destacan la distribución sectorial en el PIB, esto es, el aporte que realizan cada uno de los sectores a la producción global del país. Este indicador permite ver la importancia de los sectores receptores de la IED en el conjunto de la producción, de tal manera que muestre los beneficios de la contribución de la ET.

Otros indicadores relevantes son los indicadores de los encadenamientos productivos, entre los que pueden mencionarse los coeficientes de participación de la matriz input output. A través de estos indicadores, es posible estudiar los aportes que cada sector

hace a los demás, de tal manera que se observa la integración de los sectores receptores de la IED en el resto de los sectores económicos.

El indicador de la formación bruta de capital fijo (FBKF) es relevante en la medida en que una mayor FBKF en el sector receptor de la IED pudiera indicar un aporte eficiente a la producción. En términos agregados, altos niveles de FBKF pueden ser indicativos del aprovechamiento de la financiación externa que supone para el país la IED.

Por último, el número de participantes en el mercado permite analizar la existencia de mercados competitivos o, por el contrario, monopólicos u oligopólicos.

Desde la configuración socioeconómica y política de los años setenta, algunos autores como Osvaldo Sunkel planteaban que las estructuras productivas de los países que tienen presencia de capitales extranjeros a través de las ET presentan ciertos efectos entre los que pueden mencionarse los siguientes:

- Ausencia de integración entre las subsidiarias y filiales de la ET con las empresas de la economía receptora local, sino que dichas filiales permanecen integradas con la economía de donde es originaria la ET. Incluso “dan lugar a ciertos efectos desintegradores, debido entre otros factores, al paralelismo de las actividades productivas que tienden a crear, ya que la ET evita entregar todo el mercado, aunque sea pequeño, a un competidor” (Sunkel, 1972:55).

- Distorsiones en la estructura de demanda y de asignación de recursos de inversión privados y públicos, debido a la existencia de un mercado de bienes generados por el efecto “consumismo” de los países desarrollados en el pequeño segmento de los grupos de ingresos altos que están integrados en la parte desarrollada del sistema global; pero el efecto demostración también captura los segmentos de rentas más bajas y acaba generando la pérdida de ahorros personales externos (Sunkel, 1972:55).

- Conformación de esquemas oligopólicos. Existen muchas actividades de las ET que son oligopólicas en alto grado. Estas condiciones pueden suponer un pequeño número de exportadores que compran a un gran número de pequeños agricultores o empresas mineras, y pocos productores de bienes de consumo duraderos vendiendo a muchos consumidores independientes. Bajo estas condiciones, la ET puede incrementar los beneficios en ambas transacciones por estar pagando por debajo de lo normal a los productores locales, así como recargando los precios a los consumidores locales, y, por consiguiente, acentuando el proceso de manera acumulativa (Sunkel, 1972:55-56).

- En consecuencia, también el dinamismo de la estructura productiva va a estar influenciado por el segmento internacionalizado de los países receptores de las ET, sus subsidiarias y filiales (Sunkel, 1972:58).

Décadas después, el análisis de los efectos de los condicionantes sociopolíticos sobre la estructura productiva se ha debilitado, no obstante, los estudios de estructuras sociales desiguales, o con altos niveles de pobreza, y estructuras productivas poco articuladas o de escaso valor agregado constituyen el objetivo de estudio de algunos

autores como Moreira et ál., (2008), Quaresma de Araujo (2013), Dávila y Escamilla (2013), Correa (2016), entre otros.

Los efectos sobre la estructura de mercado de los aspectos normativos son especialmente visibles en el caso de las privatizaciones, debido a que la libertad de que las ET puedan penetrar en mercados de características monopólicas operados por el gobierno, puede tender a dar continuidad a estas estructuras convirtiéndolas en oligopólicas por la capacidad de penetración de las ET. Asimismo, tiene efectos sobre la estructura de mercado el que la normativa para ciertos sectores permita únicamente a los inversores extranjeros participar de manera conjunta con los nacionales, a través de lo que se conoce como *joint-ventures*. En este sentido (Alcaide, 1997:13), la regulación de los países en desarrollo de finales de los años 80 incluiría aspectos relacionados con la competencia.

Desde la perspectiva de país en desarrollo y todos los factores de localización asociados a esta condición, sobre la estructura productiva, la dirección, habilidades empresariales, las ideas, la tecnología y los contactos internacionales provistos por las ET pueden tener un pequeño impacto en el desarrollo de fuentes locales de estas escasas habilidades y recursos, y, pueden de hecho inhibir el desarrollo reprimiendo el crecimiento del espíritu empresarial autóctono como resultado del dominio de las empresas multinacionales en los mercados locales (Todaro y Smith, 2015:738).

También, según los autores (2015:738-739), el impacto de las empresas multinacionales en el desarrollo es muy desigual, y, en muchas situaciones, las actividades de las ET refuerzan las estructuras económicas dualistas y empeoran las desigualdades de ingresos. Tienden a promover los intereses de un pequeño número de gerentes de empresas locales y trabajadores del sector moderno relativamente bien pagados, contra los intereses del resto al ampliar las diferencias salariales. Por otra parte, desvían recursos hacia la producción de alimentos necesarios para la fabricación de productos sofisticados que atienden principalmente a las demandas de las élites locales y los consumidores extranjeros. Y tienden a agravar el desequilibrio entre las zonas rurales y las oportunidades económicas urbanas, al ubicarse, principalmente, en enclaves urbanos de exportación y contribuir a una migración excesiva del campo a la ciudad.

Cuando se analizan los efectos de la IED desde la perspectiva de las estrategias de la ET, en el caso de las que persiguen acceso a recursos, los efectos sobre la estructura productiva suelen ser desarticuladores, pues generan modelos de enclave, desvinculados del resto de la economía. Estos efectos sobre la estructura productiva se relacionan con el hecho de que puedan producir encadenamientos con las industrias proveedoras locales o que puedan impulsar la formación de *clusters* basados en recursos naturales de actividades relacionadas (Dunning, 1994).

En cuanto a la estrategia de acceso a mercado, los efectos sobre la estructura productiva son que provee de activos complementarios relacionados con la dirección y competencia internacional. Asimismo, fomenta los encadenamientos de oferta hacia atrás y los clústeres de mercados de trabajo especializados, y las economías de aglomeración. Incrementa los estándares de calidad de los productos; también aumenta las expectativas de los consumidores de los competidores locales. Estimula el emprendimiento y la rivalidad locales, del mismo modo. Los efectos sobre los

niveles tecnológicos también aumentan, porque provee activos complementarios tecnológicos (Dunning, 1994).

Los efectos sobre la estructura productiva de las ET que buscan activos estratégicos pueden suponer el estímulo de los emprendedores y la rivalidad locales. Asimismo, Dunning (1994) también sostiene que este tipo de estrategia mejora la división internacional de trabajo y las redes transfronterizas y, en segundo lugar, favorece la atracción de ventajas comparativas en los países receptores de la IED.

Atendiendo al condicionante de la modalidad de IED, en el caso de los efectos sobre la estructura productiva, la IED nueva y la procedente de fusiones y adquisiciones puede, sin embargo, que sean alternativas reales en el caso de actividades protegidas de propiedad local que necesitan aumentar la competitividad, ante la rápida liberalización del comercio y la IED. Para la economía anfitriona, la inversión *greenfield* sería preferible donde la reestructuración local de empresas es costosa y prolongada, y las fusiones y adquisiciones donde podrían gestionar la reestructuración rápida y efectivamente. Al liberalizar las economías, las fusiones y adquisiciones pueden ser un medio valioso para preservar y mejorar las capacidades locales (UNCTAD, 2000:189).

Los efectos de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en la estructura del mercado y la competencia deben analizarse con detenimiento por parte de los responsables de la formulación de políticas en los países de acogida. En el momento de la entrada, las fusiones y adquisiciones no se suman al número de competidores, como lo hace la IED *greenfield*. De hecho, las fusiones y adquisiciones, a diferencia de la IED totalmente nueva, pueden ser utilizadas deliberadamente para reducir el número de competidores que sirven al mercado del país anfitrión cuando la ET adquiriente ya sirva al mercado. Al mismo tiempo, también hay escenarios en los que las fusiones y adquisiciones pueden prevenir una reducción en el número de competidores con un efecto potencialmente positivo, por ejemplo, adquiriendo empresas nacionales en crisis (UNCTAD, 2000:195).

No obstante lo anterior, no existen evidencias de que, en el largo plazo, filiales extranjeras creadas a través de fusiones y adquisiciones se comporten de manera diferente a las filiales extranjeras establecidas a través de IED totalmente nueva, en lo que se refiere a las prácticas anticompetitivas (UNCTAD, 2000:197).

3.2.3 Efectos sobre los niveles tecnológicos

Los efectos sobre los niveles tecnológicos pueden analizarse a través de la clasificación de las exportaciones, dado que éstas presentan codificaciones universales que pueden ser aproximadas a niveles tecnológicos. Una posible clasificación de éstas es la de los bienes primarios, manufacturas en base a recursos naturales y, por último, manufacturas intensivas en tecnología, las cuales pueden ser de baja, media o alta intensidad tecnológica.

Otro elemento de análisis posible es el tipo de técnicas en la producción utilizadas, las cuales serán visualizadas a través del estudio de los procesos productivos.

La balanza tecnológica del país puede entenderse como el resultado de observar las diferencias entre los niveles tecnológicos de las exportaciones y de las importaciones. Los resultados superavitarios indican, por lo general, que no existe dependencia tecnológica en la producción, mientras que los saldos deficitarios indican la presencia de dependencia tecnológica.

Teniendo presente el esquema centro- periferia de la configuración socioeconómica y política de las relaciones entre las ET y las economías receptoras, los efectos sobre los niveles tecnológicos de la introducción de tecnologías intensivas en capital también presentan la característica de que desplazan actividad al tejido local, y junto con ellas empresarios, obreros, entre otros aspectos. Esto se debe a la interrelación de las subsidiarias con sus matrices (insumos, tecnología, personal, propiedad y administración e innovación en los procesos y productos entre otros aspectos proceden de las matrices). En consecuencia, “los efectos promotores sobre la economía local tienden probablemente a ser menos importantes que los efectos retardatarios, o que los efectos promotores sobre la economía de la nación-metrópolis” (Sunkel, 1972:55). No obstante, décadas después, los avances educativos y tecnológicos de muchos países en desarrollo de la región, asociados a mayores inversiones en educación y entornos sociales más estables, permiten una mayor diversidad de estos efectos, de tal manera que los resultados varían ampliamente según el caso y el sector.

En principio, los efectos de la normativa sobre los niveles tecnológicos de las producciones de los países receptores es uno de los requisitos principales y se consigna de manera explícita en las regulaciones. Es más, se considera que ésta viene asociada a la IED y de ahí su relevante teorización sobre su contribución a la economía del país receptor, siendo una de las razones que también se han esgrimido como justificativas de la entrada de IED.

Es importante, por lo tanto, tener en cuenta que, de manera tendencial, la incorporación de las tecnologías depende del marco legal de la inversión y del comercio, el cual entre las tendencias recientes tiende a un mayor intervencionismo, un creciente proteccionismo y un alejamiento de los marcos multilaterales en favor de los regionales y bilaterales (UNCTAD, 2020:20).

En este sentido, “las nuevas políticas industriales tienden a favorecer la agrupación de los conocimientos técnicos y la tecnología y la reagrupación de las actividades fragmentadas para aumentar la captación de valor” (UNCTAD, 2020:30). Sin embargo, según se indica en el mencionado informe, el proteccionismo dará lugar a un incremento de los costos comerciales y aumentará el riesgo de fragmentación tecnológica.

Desde la perspectiva de los factores de localización, las ET pueden mermar el espíritu empresarial nacional y utilizar sus mayores niveles tecnológicos, unido a sus contactos mundiales, publicidad, habilidades y una gama de servicios de apoyo esenciales, para expulsar a los competidores locales e inhibir el surgimiento de empresas locales de pequeña escala. Mediante la privatización de empresas públicas y el uso de canjes de deuda por acciones para reducir carga de la deuda, las ET han podido adquirir algunas de las mejores y potencialmente más lucrativas empresas

locales. De ese modo, pueden desplazar a los inversores locales y apropiarse de los beneficios para sí mismos (Todaro y Smith, 2015:739).

En el caso de las estrategias de las ET que persiguen acceso a recursos (naturales o de mano de obra) los efectos sobre la tecnología suelen consistir en que las ET que se guían por esta estrategia faciliten el acceso a tecnología, dirección y competencia organizacional, así como que impliquen incrementos en los estándares de calidad de los productos. En la estrategia de búsqueda de eficiencia global, los efectos sobre la tecnología suponen el aumento de los estándares de calidad y de las expectativas de los consumidores locales (Dunning, 1994)

En la transferencia de tecnología existen también diferencias entre los dos modos de entrada. En el caso de las fusiones y adquisiciones, éstas involucran directamente a las empresas locales existentes, aunque bajo nueva propiedad, mientras que el caso de la IED *greenfield* las inversiones no las involucran. El impacto de este último en la tecnología de otras empresas locales (por ejemplo, competencia y demostración) es, por tanto, más lento. Donde la brecha tecnológica entre ET entrantes y empresas nacionales es grande, la IED *greenfield* puede, de hecho, expulsar algunas empresas fuera del mercado. En esa situación, en la medida en que los países prefieren preservar capacidades ya acumuladas en las empresas locales, podrían ser preferibles las fusiones y adquisiciones. Las fusiones y adquisiciones ahorran y fortalecen las capacidades tecnológicas en las empresas del país anfitrión, de manera similar a los incentivos a la IED *greenfield* que aporta nuevas tecnologías (UNCTAD, 2000:175). Por otra parte, la IED totalmente nueva puede transferir nuevos equipos y tecnología al inicio, y la IED que entra en la modalidad de fusiones y adquisiciones también. Las filiales extranjeras establecidas a través de fusiones y adquisiciones pueden, además, absorber tecnologías más rápido debido a las capacidades ya existentes en las empresas adquiridas, pero esto depende, en gran medida, del estado tecnológico original de la empresa adquirida (UNCTAD, 2000:179).

3.2.4 Efectos sobre el empleo

Indicadores destacables para analizar la variable empleo son los siguientes: número de empleados generados por la IED, productividad, niveles de preparación académica de la fuerza laboral y salarios de las ET. La existencia de seguros de desempleo y liquidaciones, también permiten caracterizar el tipo de empleo de la fuerza laboral.

Los efectos de la IED sobre los niveles de empleo son controversiales. En la década de los 60, para autores como Frank (1965: 196), existían efectos de la IED también sobre el mercado laboral:

“que la razón- capital se eleva, aumenta la superproducción y declina el nivel general de salarios. Por estas razones y porque esta inversión se multiplica grandemente desde el extranjero sin incrementar correspondientemente el poder doméstico de compra, es que se hacen más frecuentes y prolongadas las crisis periódicas de sobre inversión, en tanto que el desempleo estructural y cíclico aumenta en América Latina”.

Desde la perspectiva de economías con altos niveles de heterogeneidad social y económica, según concibe Sunkel (1972:21), los efectos del incremento de la

inversión (la cual puede ser externa cuando la interna es insuficiente), pueden llegar a sustituir empleo, ya que se crearía capacidad ociosa y un incremento de la desocupación, consecuencia de que el número de personas ocupadas por unidad de producto en el nivel moderno es menor que en el primitivo. De esta manera, es concebible que un aumento de la tasa de inversión pueda incluso inducir una mayor desocupación y subocupación y, por ende, mayor marginalidad.

En el contexto socio político más reciente, donde las sociedades de la región también acusan importantes niveles de heterogeneidad social y económica, los efectos del incremento de la inversión están muy condicionados por el sector al que vaya dirigida la IED, así como otras características intrínsecas de la IED. No es posible *a priori* determinar los efectos.

Entre los efectos de la normativa de la IED sobre el mercado laboral, en algunos casos se ha contemplado como requisito que se emplearan trabajadores nacionales, lo cual supone que en el mercado la oferta de empleo pueda nutrirse con aportes nacionales y que la presencia de las ET no vaya en detrimento del empleo del país anfitrión.

Teniendo presentes los factores de localización característicos de los países en desarrollo, los efectos sobre el mercado, aunque son controversiales, son poco halagüeños ya que autores como Todaro y Smith, 2015:739, argumentan que las ET producen productos demandados por las minorías con altos ingresos, estimuladas por la publicidad y el poder monopolista de mercado, mediante tecnologías de producción intensivas en capital que conllevan una escasa generación de empleo en las economías en desarrollo.

En cambio, para determinadas economías, justamente son estos factores como la mano de obra abundante y más barata, los que van a suponer mayor generación de empleo y formal, lo cual en economías con altos niveles de informalidad supone cierta mejoría relativa en las condiciones laborales de sus empleados, convirtiendo incluso estas actividades económicas en actividades deseables para amplios sectores de la población activa.

En el caso de las estrategias de las ET que persiguen acceso a recursos, los efectos sobre el empleo en general se esperaría que fueran positivos a corto plazo. A largo plazo los efectos quedarían indeterminados, en principio.

Para el caso de la estrategia de búsqueda de eficiencia global, los efectos sobre el empleo están estrechamente relacionados con la modalidad de la IED, la cual se tratará más adelante. Claramente en el caso de las empresas nuevas, éstas crean empleo, en mayor o menor medida. Para el caso de una fusión o adquisición, las empresas con costos bajos y probabilidad de mejorar la eficiencia técnica o encontrar varias sinergias con los adquirentes, el resultado variará según el estado tecnológico de la empresa adquirida, la duplicación de empleo existente entre la empresa adquirida y el resto de la ET, la tendencia del mercado y la estrategia global de adquisición de la ET. En este sentido, cuando se adquieren empresas con tecnología o gestión pobres, o con un exceso sustancial de capacidad, es muy probable que pierdan empleados a medida que se reestructuran (UNCTAD, 2000:182).

Las ET cuyas estrategias son de acceso al mercado, en cuanto a los efectos sobre el empleo, es probable que el efecto directo sobre el empleo sea neutral o positivo a

corto o medio plazo. Las razones son que la ET puede conservar la fuerza laboral existente para atender los nuevos mercados adquiridos, o también, aumentar el empleo si el mercado crece o si la filial aumenta su cuota de mercado (UNCTAD, 2000:180).

Para la ET que busca activos estratégicos, se distingue la modalidad de la inversión en los efectos sobre el empleo. En el caso de la inversión nueva, se crea empleo a corto plazo y, según UNCTAD (2000:180), en el caso de las fusiones y adquisiciones, las ET también tienden a mantener el empleo de las empresas adquiridas si, como es probable, los empleados de estas empresas tienen habilidades y capacidades valiosas. Si las fusiones y adquisiciones conducen a sinergias productivas entre las partes, es probable que las operaciones permitan la expansión y generar empleo.

En cuanto a los efectos sobre el empleo teniendo en cuenta la modalidad de inversión, la inversión *greenfield* crea nuevos empleos, mientras que la modalidad de las fusiones y adquisiciones transfiere la responsabilidad de los empleados, ya que éstos pueden ser despedidos por el nuevo dueño. Los despidos son probables por tres razones: racionalizar, eliminar la duplicación, mejorando la eficiencia (particularmente en empresas privatizadas) y reducir el exceso de capacidad. Por supuesto, lo contrario también podría suceder, lo que lleva a un aumento del empleo. A largo plazo, los afiliados adquiridos a través de fusiones y adquisiciones pueden aumentar, si la reestructuración e integración que sigue a la adquisición es exitosa (UNCTAD, 2000:180).

A largo plazo y tomando en cuenta los efectos indirectos, no hay razón para esperar una diferencia sistemática entre los dos modos de entrada en el empleo. En cambio, las diferencias dependerán de la motivación subyacente a la IED (UNCTAD, 2000:188).

3.2.5 Efectos sobre la recaudación fiscal

La estructura impositiva de las economías permite obtener una idea bastante aproximada de la progresividad de éstas y, por lo tanto, contribuye a anticipar los efectos que la entrada de IED va a tener sobre las recaudaciones y, también, sobre los niveles de redistribución. El estudio de las recaudaciones permite observar la disponibilidad de recursos que los gobiernos van a poder utilizar para realizar sus operaciones corrientes y de inversión.

En tercer lugar, los incentivos fiscales, entre los que se encuentran las exenciones fiscales permiten conocer lo que se conceptualiza como gasto fiscal. El indicador de los incentivos fiscales sobre la recaudación fiscal es una medida de la relevancia que tienen éstos ya que en muchas economías se promueven para atraer los capitales de las IED sobre el conjunto de las recaudaciones de las economías.

En cuanto a los efectos sobre el sistema fiscal, desde la perspectiva socioeconómica y política, el papel del estado tiene una gran relevancia pues, según sostiene Dos Santos (1978:143), “el estado es el gran financista de esas inversiones, provocando una situación deficitaria en el presupuesto nacional, que no sería grave si éste no sufriera otras muchas presiones deficitarias”). Para el autor, estos mecanismos de estímulo a la inversión suponen la creación de una profunda dependencia del capitalismo nacional con respecto al estado, otorgando a la burguesía un carácter

eminentemente político y servil con respecto a éste, pero sin convertirse el estado en un ente por encima de las leyes que rigen la producción capitalista.

Desde esta perspectiva de los países en desarrollo, los efectos van a suponer la existencia de incentivos fiscales para estimular la IED. Pero el autor va más allá y conecta los incentivos fiscales a las ET con la tasa de lucro que obtienen, de tal manera que distingue dos tipos de subvenciones: a) subvenciones directas: de tipo cambiario, incentivos fiscales, empréstitos a intereses módicos, entre otras; o, b) indirectas, tal es el caso de contar con servicios públicos baratos, a veces deficitarios, facilidades para la evasión de impuestos, sobre todo el de la renta, pagos de altos precios en las compras del estado a particulares, entre otros (Dos Santos, 1978:148).

Los aspectos normativos condicionan los efectos sobre el sistema fiscal ya que es muy frecuente la existencia de incentivos fiscales para atraer la IED, constituyendo las zonas francas para la exportación un claro ejemplo. Los incentivos pueden consistir en disminuciones o eliminación de los impuestos sobre la renta, entre otros incentivos.

Además de las exenciones al pago de la renta para atraer la inversión, existen también moratorias fiscales. No obstante, según el FMI, Organización de las Naciones Unidas y el Banco Mundial (2015: 2) los créditos impositivos por inversiones y la amortización acelerada generan más inversión por cada dólar gastado. En general, la repercusión de los incentivos fiscales sobre la inversión dirigidos a las industrias extractivas o a los sectores que producen para el mercado interno es pobre, mientras que la de los dirigidos a los sectores orientados a la exportación y al capital móvil es relativamente eficaz (FMI et al, 2015:2)

En la utilización de incentivos fiscales para la atracción de inversiones, es recomendable que éstos se sometan a un proceso legislativo consolidado en el marco del derecho tributario, y que sus costos fiscales se evalúen anualmente como parte de la revisión del gasto tributario. Si bien en la aprobación de los incentivos fiscales intervienen varias partes, su desarrollo óptimo depende de la autoridad del ministro de Finanzas y de la aplicación y vigilancia de la administración tributaria (FMI et al, 2015:3). No obstante, es importante tener en cuenta que, en general, la eficacia y la eficiencia de los incentivos fiscales no se pueden evaluar debido a la falta de datos y a la ausencia de herramientas y capacidades analíticas.

Un aspecto también relacionado con los incentivos fiscales son los tratados de doble imposición, los cuales han ido incrementándose, junto con los tratados bilaterales de inversión (UNCTAD 2020). En su relación con la IED, Castillo y López (2016) señalan que los efectos positivos o negativos de los tratados de doble imposición sobre ésta son una cuestión empírica, encontrando casos en la literatura en que éstos, al otorgar seguridad jurídica a los inversores, favorecen la IED y, en otros casos, no existen efectos, o incluso desincentivan la inversión.

Desde la perspectiva de la localización, Todaro y Smith (2015:739) piensan que las ET pueden obtener considerables concesiones económicas y políticas de gobiernos competidores de países en desarrollo en forma de protección excesiva, desgravaciones fiscales, inversiones, subsidios y el suministro barato de fábricas y servicios sociales esenciales. Estos beneficios privados, incluso pueden llegar a sobrepasar los beneficios sociales.

Los efectos sobre el sistema fiscal se observan en la medida en que las ET contribuyen a los ingresos públicos, en la forma de impuestos a las empresas. Claramente, su contribución se ve mermada porque existen exenciones de impuestos, la práctica de precios de transferencia (podría beneficiar a los países en vías de desarrollo que, normalmente, tienen menor presión tributaria), excesivos subsidios para la inversión, subsidios públicos disfrazados y protección arancelaria provista por el gobierno de la economía receptora. Con respecto a la muy común práctica de los precios de transferencia, una multinacional puede evitar muchos impuestos locales en países con impuestos altos y transferir las ganancias a las afiliadas en países con impuestos bajos al inflar artificialmente el precio que paga por los productos intermedios comprados a filiales en el extranjero para reducir sus ganancias locales declaradas. Los gobiernos anfitriones pueden ejercer poco control sobre dicho impuesto de sociedades, ya que las tarifas difieren de un país a otro (Todaro y Smith, 2015:738).

Respecto a las estrategias adoptadas por las ET, en el caso de la estrategia que persigue acceso a recursos, principalmente los efectos sobre el sistema fiscal van a estar en función de la existencia de incentivos fiscales para atraer la presencia de las ET en la economía receptora, los cuales, por otra parte, suelen ser muy frecuentes en los asentamientos de enclaves.

En las estrategias de búsqueda de eficiencia global, los efectos sobre el sistema fiscal van a estar en función de la existencia de incentivos fiscales, precios de transferencia, entre otros aspectos relacionados con los sistemas impositivos.

En cuanto a los efectos sobre el sistema fiscal, en principio no existen evidencias de que existan diferencias entre los modos de entrada.

3.3 Las hipótesis de trabajo

Dado el objeto de estudio delimitado de la presente tesis, esto es, como se ha señalado, estudiar los efectos de la IED desde la perspectiva macroeconómica y desde la perspectiva sectorial, sobre variables tales como el intercambio económico, la estructura productiva, los niveles tecnológicos, el empleo y la recaudación fiscal, a continuación, se presentan las hipótesis de trabajo que permitirán satisfacer dicho objetivo, así como los objetivos específicos.

Las hipótesis de trabajo que se desarrollaran para alcanzar los objetivos propuestos son las siguientes:

Hipótesis 1:

Las estrategias de las ET que se dirigen hacia República Dominicana se corresponden con estrategias enmarcadas en la propia evolución del sistema económico mundial, desde las perspectivas del comercio y las finanzas, y están condicionadas por la realidad económica del país, esto es, su condición de país en desarrollo, con factores de localización y modalidades y estrategias particulares de la especificidad del país y el momento histórico, acotado al período de estudio establecido.

Hipótesis 2:

Los flujos de IED tienen un efecto positivo en los flujos de la balanza de pagos de la República Dominicana. Los aportes de valor nacional de las exportaciones de los

sectores particulares estudiados son relevantes; no obstante, en el caso de las exportaciones de confecciones y textiles de zonas francas han presentado una tendencia descendente desde los años 90.

Hipótesis 3:

Los flujos de IED tienen un efecto positivo sobre el empleo de la República Dominicana, no obstante, limitado y de bajos salarios, dado que es un empleo poco cualificado.

Hipótesis 4:

La estructura productiva de la República Dominicana no presenta una variación particularmente diferente a la de hace varias décadas atrás. Los efectos de la IED han supuesto una cierta transferencia tecnológica observable en las exportaciones, y en particular, en los sectores de las zonas francas (confecciones y textiles) y el turismo, medidas a través del aumento de los niveles tecnológicos de las mismas o la introducción de las tecnologías TIC. Los encadenamientos productivos en los sectores particularizados son apenas relevantes y responden a una dinámica escasamente inclusiva, derivada de las características de las producciones de los sectores analizados.

Hipótesis 5:

El sistema fiscal presenta un sesgo hacia la fiscalidad de las zonas francas, dado que este es uno de los principales factores de localización para las ET que decidieron instalarse en la República Dominicana. También en el caso de las actividades turísticas se presenta un sesgo impositivo por ser considerado desde la perspectiva gubernamental un sector económico especial.

Capítulo 4. La expansión de la IED en República Dominicana

La expansión de la IED en la República Dominicana obedece tanto a la confluencia de las características y tendencias regionales, como de las características intrínsecas de la configuración de la economía receptora de los flujos de capitales.

Desde la perspectiva regional (apartado 4.1) las inversiones extranjeras realizadas se inscriben en modelos económicos cuya articulación debe ser considerada en el análisis pues sostienen el marco de políticas económicas desde el que las operaciones de la IED tienen lugar. Dichas estrategias, formuladas desde las estructuras de poder de las sociedades, obedecen a la conformación de fuerzas políticas, intereses empresariales, además de a la dinámica que otras fuerzas sociales (sindicatos o asociaciones de carácter más o menos temporal u organizado) puedan imponer en su desarrollo. La existencia de modelos de desarrollo más vinculados a la IED que otros supone, entre otros aspectos, el impulso necesario para su crecimiento, como sucedió con el modelo neoliberal, en el que la apertura de las cuentas comerciales y financieras se constituiría en el marco ideal para que la expansión tuviera lugar.

Las cifras de la IED muestran la importancia de esta variable en las economías en el período estudiado y permiten entender el fenómeno desde una perspectiva estadística. También se analizan los condicionantes internos de la IED desde esta óptica por entenderse que estos condicionantes enmarcan a su vez los que desde la perspectiva de país operan, al existir tanto características comunes, como diferenciadoras respecto a la región.

El entorno sociopolítico y económico constituye referencia obligada, si bien no es tratada de manera extensa pues la contrastación estadística de posibles hipótesis derivadas de algunos de los lineamientos ligeramente apuntados no forma parte del objetivo de esta tesis. El marco normativo que configura el espacio regulado en el que los actores intervienen es otro aspecto vinculado al análisis, así como los factores de localización de la IED en la región. Dichos factores, que son abordados principalmente desde su naturaleza económica, permiten entender las potencialidades que se presentan a las ET en sus decisiones de adoptar una determinada estrategia u otra.

Entendidos los condicionantes externos como los aspectos propios de la operativa de las ET que impulsan a dichas empresas a realizar sus inversiones en el exterior, y por lo tanto, de naturaleza externa a la propia economía receptora, las estrategias y modalidades de las empresas protagonistas de los flujos de capitales cobran una gran relevancia analítica pues permiten observar el fenómeno desde la óptica del inversor, lo cual tiene vinculaciones con los condicionantes internos de la economía receptora, pero operan desde otro plano.

En lo que se refiere a la perspectiva de país (apartado 4.2), los epígrafes siguientes desarrollan los aspectos contemplados anteriormente, pero para el caso de la República Dominicana, de tal manera que la aproximación realizada permite focalizar más aún el objeto de estudio.

Por último, el apartado dedicado a las ET que subyacen en el fenómeno de las IED en el país (apartado 4.3) analiza algunos aspectos que también permiten entender la expansión de la IED desde la perspectiva interna de la evolución del propio sistema

económico en el que el país opera, pero con las características que le imprime su propia estructura económica en contacto con los flujos financieros internacionales, así como las decisiones económicas de la comunidad internacional.

En consecuencia, en primer lugar, se considera la expansión desde la perspectiva de la financiarización de su economía, donde la IED es un elemento clave en el proceso económico seguido durante las últimas décadas. Otros aspectos relevantes asociados a esta dinámica que también se analizan son la rentabilidad de la IED, variable que se considera central y, en tercer lugar, la presencia de la IED como flujo contribuyente a la formación bruta de la economía dominicana, lo cual permite aproximar su aportación a la inversión.

4.1 Tendencias regionales de la IED

4.1.1 Modelos de desarrollo e IED en la región

Desde principios del siglo pasado, la región ha adoptado varias estrategias de desarrollo. De manera resumida y con las distancias y características propias de cada país, se proponen tres importantes modelos (Guillén, 2008):

a) Modelo primario exportador (1850-1930). Este primer modelo estaba basado en la exportación de productos agropecuarios y minerales, de gran demanda en los países desarrollados de los que la región era fuertemente dependiente. El fundamento de este modelo era un sistema productivo dual, compuesto por un sector exportador altamente concentrado en pocos productos, desconectado del resto de la economía, y un sector más atrasado orientado a abastecer al mercado interno y el autoconsumo. En el marco de este modelo, las exportaciones de capital, al finalizar el siglo XIX, se transformarían en IED, con el objetivo de controlar las fuentes de materias primas, dedicándose fundamentalmente a la actividad minera, los circuitos financieros y servicios conexos. La estructura política del periodo, salvando las diferencias, se componía de una oligarquía terrateniente, una clase burguesa consumidora y todo un conjunto de clases con escaso poder político o de decisión, lo cual acentuaría la concentración del ingreso. Las intervenciones militares y extranjeras permitían mantener las democracias constituidas tras la independencia. Este modelo se deterioraría profundamente por la relación de precios desfavorable y el colapso de los flujos comerciales y financieros, acentuados por la depresión internacional de los años 30.

b) Modelo de sustitución de importaciones (1930-1982). Dicho esquema consistió, fundamentalmente, en un intento del gobierno de alcanzar mayor autonomía frente al *centro* para construir una base endógena de acumulación de capital. Se basó en el establecimiento de un proyecto nacional de desarrollo, articulado a través de la industrialización. Tuvo dos etapas: en la primera, hasta mediados y finales de los 50, se produce la sustitución de manufacturas importadas (principalmente bienes de consumo finales, porque se seguían importando bienes intermedios y bienes de capital) por la producción interna de éstas, proceso impulsado por inversionistas nacionales, incluido el sector público; en la segunda, comienzan a producirse bienes de consumo duradero, pero el funcionamiento era propio de un desplazamiento de los centros a las periferias, más que de una sustitución de importaciones. La presencia de las ET, sobre todo norteamericanas, y de la IED, cobran una gran relevancia,

especialmente en las ramas más dinámicas de la industria, penetrando en el mercado interno. El desarrollo de un sistema productivo coherente e integrado fue muy complicado, sumándose al sector exportador heredado del anterior modelo de desarrollo, un sector industrial orientado al mercado interno. Al sector tradicional agrícola y rural se añadieron subempleados y marginados urbanos, conformando lo que se empezaría a llamar economía informal, fenómeno que no sería combatido con políticas redistributivas.

Por lo tanto, el modelo se agotó principalmente debido a la inexistencia de políticas redistributivas del ingreso, de encadenamientos hacia atrás de la industrialización, de una articulación del sistema productivo, así como de la revisión selectiva de los esquemas de protección.

c) Modelo neoliberal (desde 1983 en adelante). Se inicia con la crisis de la deuda externa de 1982. Se caracterizó por ser un modelo de economía abierta, con las exportaciones como eje principal del régimen de acumulación, y una gran apertura de los montos de capital de los países. En su aplicación, unos países reprimarizaron sus exportaciones, mientras otros, como México, Centroamérica y El Caribe, se convirtieron en plataformas de exportación hacia Estados Unidos, mediante la implantación de los regímenes de maquilas y de zonas francas. Este modelo acentuó la heterogeneidad estructural del sistema productivo y de la formación social. Dado que el modelo funciona sobre la base de bajos salarios reales y una escasa participación directa del Estado en la economía, el mercado interno se ha estancado, afectando a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de dicho espacio de intercambio.

En consecuencia, es posible sostener que el fenómeno de la IED tiene sus orígenes hace muchas décadas atrás, con mayor o menor presencia en función de las vinculaciones con los modelos de desarrollo de las economías receptoras; sin embargo, su mayor expansión en América Latina, fuertemente ligada a la presencia de las ET, tendría lugar a partir de los años 90.

Si bien con las particularidades de cada país, en general, se han podido destacar algunas ideas generales del contexto social y económico en el que opera la IED desde mediados del siglo XIX y que, al mismo tiempo, le imprimen rasgos, tanto al carácter sectorial de la IED en el que se concentra, como a la importancia de las magnitudes. En el próximo apartado se va a profundizar en la IED de las últimas décadas de manera que pueda entenderse el contexto en el que opera la ET en la región.

4.1.2 La IED de las últimas décadas. Evolución en cifras y condicionantes internos y externos de la IED regional

4.1.2.1 Evolución de la IED mundial y regional en cifras

La evolución de las tendencias económicas globales, en las que las ET y sus inversiones operan durante las últimas décadas, condiciona la evolución de la IED, con sus particularidades, como veremos para el caso regional y de la República Dominicana.

En primer lugar, enmarcados en la década inmediatamente anterior a la de los 90, según señalan los planteamientos de la dinámica global del capitalismo, en particular desde la perspectiva de la financiarización desarrollada por Chesnais (2003:37), desde el período 1979-1980 se asiste a la reaparición, después de un período de sesenta años, de capital financiero muy concentrado. Para el autor, las dos últimas décadas han supuesto, además, el resurgimiento y pleno desarrollo de los mercados financieros que han garantizado a ese capital privilegios específicos y gran poder económico y social.

Los procesos productivos, desde esta perspectiva, si bien presentan las características de la financiarización, continúan permeados por la acumulación, concepto vinculado, según señala el mismo Chesnais (2003: 43) a los siguientes mecanismos: 1) incremento de los medios y de las capacidades de producción a través de la inversión y la extensión de las relaciones de propiedad y de producción capitalistas hacia países o hacia sectores y actividades sociales que todavía no están sometidas a esas relaciones; 2) la expropiación de productores que tienen todavía una relación directa con los medios de producción, la integración a la esfera del mercado de algunos países y, por último, a la integración en el contexto de la valorización capitalista de actividades ajenas al mercado (por ejemplo, las que se desarrollan en los hogares o las organizadas como servicios públicos por parte del Estado); y, 3) la apropiación, la deducción y la centralización hacia centros de acumulación más fuertes que otros, de partes del valor y de la plusvalía generados en el marco de otras formas de organización, o bien en el de otras empresas capitalistas, como sucede con las subcontratas.

Asimismo, la extensión de la primacía del mercado y de la internacionalización del capital serían también posibles por las políticas de liberalización aplicadas por el G7 y el FMI (Chesnais, 2003:38). Si bien se verá con más detalle en los próximos apartados, las políticas económicas de los países de la región, a partir de la década de los 80, estuvieron en gran medida supeditadas a las políticas emanadas del Consenso de Washington.

Desde la perspectiva de la estructura productiva, durante las últimas décadas también se estaban produciendo cambios, fuertemente empujados por los cambios tecnológicos. Según apunta Camino (2012):

"La actividad económica, que razona en términos de beneficio en el marco de una economía capitalista, va a descubrir en la tecnología una fuente de cambio constante que le ofrece un flujo permanente de nuevos productos y nuevos procesos que representan la posibilidad de mayores beneficios. Este recurso masivo a la ciencia y a la tecnología va a originar una intensa dinámica de cambio que va a transformar profundamente la economía de nuestro tiempo dando lugar a lo que llamamos la globalización de la economía" (Camino, 2012:102-103).

Este proceso conocido como globalización, en el que queda inscrito el fenómeno de la IED, por lo tanto, fue profundamente marcado por el desarrollo tecnológico generalizado, el cual multiplicó las posibilidades económicas, impulsando el comercio y la inversión. Por otra parte, la dinámica tecnológica resultante de la base científica,

así como su carácter sistémico y acumulativo, jerarquizó las capacidades productivas de los países, generando desigualdad, a la par que modificando y haciendo más compleja la operativa de los estados en este nuevo escenario. La enorme potencialidad del conocimiento tecnológico ha permitido la integración de los mercados y cambiado las bases productivas y operativas de las empresas que ahora van a plantear su comportamiento en base a parámetros internacionales. (Camino, 2012:108).

Entre las tendencias más recientes de la internacionalización de la producción y los procesos productivos merece la pena destacar, en primer lugar, la utilización creciente de las tecnologías asociadas a la industria 4.0 (digitalización; automatización/robótica, que reduce las necesidades de mano de obra por unidad de producto; internet de las cosas sensores inteligentes, que, junto con *blockchain*, permiten productos más inteligentes; la analítica de *big data* e inteligencia artificial, que promueven servicios basados en datos; la realidad aumentada, que favorece el diseño y entrega de servicios más inteligentes; la computación en la nube, que proporciona recursos informáticos elásticos para servicios digitales; y la fabricación aditiva, que hace posible la personalización y adaptación de productos). Una segunda tendencia es la servitización de la manufactura, la cual ha alterado los incentivos de localización de las actividades productivas y favorecido una tendencia hacia la relocalización por la nueva incidencia relativa de costos y nuevas implicaciones territoriales para las cadenas de valor que refuerzan otras tendencias concurrentes (tendencia al proteccionismo, problemas de suministros evidenciados por la pandemia, inestabilidad de tipos de cambio, normativas medioambientales, nueva arquitectura impositiva mundial, entre otros aspectos). Por último, otra tendencia importante es la personalización de la producción (*customised production*), la cual convierte en relevante la proximidad a los mercados y clientes, y también la dinámica de cooperación tecnológica con proveedores e instituciones relacionadas, requerida por productos cada vez más complejos y con mayor contenido combinatorio (Bilbao-Ubillos, Camino-Beldarrain y Intxaurburu-Clemente, 2021; Bilbao-Ubillos y Camino-Beldarrain, 2021)

Asimismo, la internacionalización de la producción, asociada en los años 90 a la fragmentación y deslocalización de los procesos productivos y el aumento significativo del comercio y la inversión, pero especialmente de esta última, en los últimos años según la UNCTAD (2020: iv) está asociada a cadenas de valor más cortas, mayor concentración del valor añadido y la disminución de la inversión internacional en activos productivos físicos. Estas características se traducen en la identificación de cuatro tendencias a consecuencia de los efectos en la producción internacional de la tecnología, la política y la sostenibilidad (UNCTAD, 2020: xiii): a) el retorno al país de origen de los procesos productivos anteriormente deslocalizados (*reshoring*), lo cual conduce a cadenas de valor más cortas, menos fragmentadas y con mayor concentración regional del valor añadido; b) la diversificación, que conducirá a una distribución más amplia de las actividades económicas, afectando principalmente a los servicios y a las industrias manufactureras intensivas en las cadenas globales de valor; c) la regionalización, que reducirá la longitud física, pero no la fragmentación de la oferta de las cadenas, aumentando la distribución geográfica del valor añadido; d) la duplicación, la cual conducirá a cadenas de valor más cortas y a una reagrupación

de las etapas de producción, dando lugar a actividades más distribuidas geográficamente, pero con un valor añadido más concentrado.

En consecuencia, cobra una gran relevancia la organización de la producción a lo largo de la cadena. Según considera UNCTAD (2020:130) entre los determinantes clave de la longitud de las cadenas de valor, la distribución geográfica y la gobernanza pueden destacarse los siguientes indicadores que se presentan a continuación: 1) Indicadores de longitud, constituidos por las etapas de la producción, y en segundo lugar la distancia existente entre la etapa inicial y la etapa final del proceso productivo; 2) entre los indicadores de la distribución geográfica pueden mencionarse el grado de concentración y el diferencial de la contribución, entendido el primero como el número de países que contabilizan el 80% del valor añadido global de las exportaciones de una industria o el número de países que contabilizan al menos el 0.5% del valor añadido en las exportaciones globales de una industria; y en cuanto al diferencial de la contribución se calcula como el número de países para los cuales una cadena global de valor representa una parte importante de una economía; 3) en el caso de la gobernanza, por último, se puede considerar la ratio entre la participación de la IED en una cadena respecto al total de la entrada de IED y la participación de las exportaciones de la cadena en particular sobre el total de exportaciones, o también el indicador de la intensidad de la multinacional, entendido como el grado en que las multinacionales en una industria mejoran el control de una cadena de valor, a través de modos internacionales de producción.

Las novedades tecnológicas más recientes pueden resultar en desigualdad para los países en desarrollo. A juicio de la UNCTAD (2020), los efectos de la cuarta revolución industrial en la desigualdad entre países dependerán principalmente de los niveles de desarrollo de estos, sus políticas nacionales y de su participación en el comercio internacional (UNCTAD, 2020:8).

Y también sostiene que:

"reducir la desigualdad de ingreso entre los países comportará aprovechar la tecnología y el comercio para favorecer la transformación estructural. Para que los países en desarrollo puedan crear economías que ofrezcan a su población empleos mejor remunerados, tendrán que rentabilizar el nuevo paradigma tecnológico." (UNCTAD, 2020:9).

En el marco presentado, la expansión de los flujos de capitales, y entre ellos los de IED, cobran, pues, una relevancia sistémica que permiten que el análisis de la IED trascienda el enfoque de empresa, convirtiéndose en aliados del cambio tecnológico.

Tabla 4 Selección de indicadores de la IED y la producción mundial, 1990-2019, (Valor a precios corrientes, US\$ miles de millones)

	1990	2005-2007 (promedio anterior a la crisis)	T. de crecimiento (2005-2007/1990)	2015	T. de crecimiento (2015/2005- 2007)	2019
Flujos de entrada de IED	205	1,415	590.2	1,921	35.8	1,540
Flujos de salida de IED	244	1,452	495.1	1,622	11.7	1,314
Acervo de IED de entrada	2,196	14,487	559.7	25,665	77.2	36,470
Acervo de IED de salida	2,256	15,188	573.2	25,514	68.0	34,571
Ingresos derivados de las entradas de IED	82	1,027	1,152.4	1,461	42.3	1,953
<i>Tasa de rendimiento de las entradas de IED</i>	5.4	9.2	70.4	6.8	-26.1	7.0
Ingresos derivados de las salidas de IED	128	1,101	760.2	1,394	26.6	1,841
<i>Tasa de rendimiento de las salidas de IED</i>	7.8	9.5	21.8	6.1	-35.8	6.0
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	98	729	643.9	735	0.8	483
Ventas de las filiales en el extranjero	6,755	24,217	258.5	27,559	13.8	31,888
Valor agregado (Producto) de las filiales en el extranjero	1,264	5,264	316.5	6,457	22.7	8,000
Activos totales de las filiales en el extranjero	5,871	54,791	833.2	94,781	73.0	112,111
Puestos de trabajo de las filiales extranjeras (en miles)	27,034	57,392	112.3	69,683	21.4	82,360
<i>Memorando</i>						
PIB en precios corrientes	23,433	52,383	123.5	74,407	42.0	87,127
FBKfijo	5,812	12,426	113.8	18,561	49.4	21,992
Ingresos por regalías y derechos de licencias	31	174	461.3	299	71.8	391
Exportaciones de bienes y servicios	4,414	14,957	238.9	20,953	40.1	n.d.

Fuente: UNCTAD (2018,2019); Statistics UNCTAD.

La IED mundial, a consecuencia de las características de la propia expansión del sistema económico esbozadas previamente, ha tenido una importante evolución, con un salto importante cuando se observan los indicadores de los años 90 y se comparan con los de los años de la primera década del siglo XXI (tabla 5). A manera de ejemplo, se observa que las tasas de crecimiento de los valores de las entradas y salidas de IED y su stock son muy diferentes entre el período de 1990 y el promedio de los años 2005 a 2007. Así mismo, los ingresos por las entradas y salidas de IED y sus respectivos rendimientos promedio también presentan diferencias notables cuando se compara este crecimiento con el que se obtiene entre los años 2015 y el período inmediatamente anterior a la crisis (año 2005-2007). Esta expansión de los flujos también se correspondió con la expansión de la producción y del comercio, observado a través del incremento de las exportaciones de bienes y servicios. Si se desagrega un poco más el período comprendido entre los años 90 y el período 2005-2007, se comprueba que las mayores expansiones se producen desde el principio de los años 2000, momento en el que se produce el nacimiento de la Industria 4.0, fruto de la revolución tecnológica que aceleró la democratización y popularización de Internet.

Es necesario mencionar que, además de los argumentos mencionados que contribuyen a explicar la evolución de la IED, se encuentran también los procesos de internacionalización de las ET, debido a la existencia de presiones a nivel global, la liberalización de los regímenes de IED de la mayor parte de los gobiernos, especialmente de países emergentes y los procesos privatizadores de muchas economías latinoamericanas (García, P.M., López, A. F. y Ons, A. 2021:62).

Por regiones, se observa un comportamiento diferenciado a lo largo del período considerado; no obstante, se constata el característico salto entre los montos de los años 1990 y 1995 y la primera década del nuevo siglo, especialmente notable en las economías desarrolladas. Entre las economías en desarrollo, América Latina y Asia en su conjunto reflejan este característico cambio también. No tanto en el caso de África, que se incorpora posteriormente a la llegada de flujos de IED a sus economías (tabla 5).

Tabla 5 Entradas de IED: evolución, magnitudes flujo y stock, 1990-2021 (US\$ millones)

		1990	1995	2000	2005	2010	2015	2021
Total mundial	Flujo	204,888	345,143	1,356,685	953,220	1,390,942	2,063,638	1,582,310
	Stock	2,196,203	3,564,455	7,377,201	11,527,416	19,907,143	26,547,422	45,448,812
Economías desarrolladas	Flujo	171,297	228,407	1,133,796	630,460	761,319	1,322,723	745,739
	Stock	1,692,583	2,735,979	5,860,038	8,924,634	13,846,108	18,034,559	33,119,269
Unión Europea	Flujo	102,715	141,746	710,780	505,805	482,674	763,718	219,033
	Stock	932,325	1,412,389	2,491,244	4,938,381	8,439,157	10,408,430	16,441,775
Estados Unidos	Flujo	48,422	58,772	314,007	104,773	198,049	467,625	367,376
	Stock	539,601	1,005,726	2,783,235	2,817,970	3,422,293	5,731,383	13,619,023
Economías en desarrollo	Flujo	33,590	116,736	222,709	322,759	629,624	740,915	836,751
	Stock	503,620	828,476	1,517,163	2,592,792	6,061,035	8,512,863	12,329,543
América Latina y El Caribe	Flujo	8,523	29,843	79,826	77,179	160,756	152,839	134,458
	Stock	107,187	179,917	338,557	735,158	1,550,176	1,614,463	2,142,727
Africa	Flujo	2,845	5,655	10,382	29,260	47,243	57,922	82,991
	Stock	59,995	88,633	153,062	281,428	623,756	806,800	1,026,320
Asia	Flujo	21,929	80,676	132,386	215,995	422,570	530,810	618,983
	Stock	334,491	557,497	1,023,690	1,572,927	3,872,409	6,067,208	9,130,113

Fuente: UNCTAD statistics web (2023)

Es de resaltar que, si bien en 1990 las entradas de IED en los países desarrollados representaban el 83.6 % del total de flujos de entradas, en los países en desarrollo representaban el 16.4%, siendo los destinados a América Latina y El Caribe tan solo el 4.2%. Según los últimos datos disponibles (2021), las entradas de IED en los países desarrollados representaron el 47.1 % del total de entradas y en los países en desarrollo representaban el 52.9%. Los destinados a América Latina y El Caribe, aumentan su participación: el 8.5% del total de flujos.

Según el listado de empresas elaboradas por la UNCTAD (2020) las empresas manufactureras y petroleras, como Toyota Motor, Volkswagen Group, Royal Dutch Shell, Total SA y de telecomunicaciones (Deutsche Telekom) ocupan los primeros puestos de la lista de las 25 principales ET no financieras del mundo. De las ET en el sector de los servicios, incluidas las infraestructuras, 29 de ellas se situaron entre las 100 primeras en 2020, mientras que, según UNCTAD (2008), en 1997 sólo había 7. Por origen, son empresas norteamericanas y europeas, principalmente. Algunas asiáticas también quedan recogidas entre las 100 principales ET no financieras.

Por sectores, según la UNCTAD (1993), en 1990, en los países desarrollados, la participación del stock de IED en el sector primario fue de 9.1%, 42.5% en el secundario y 48.4 % en el sector terciario. Para los países en desarrollo, los porcentajes son algo diferentes: 21.9 % en el primario, 48.6% en el secundario y 29.5% en el terciario. Años más tarde, en 2015, según la UNCTAD (2017), aproximadamente dos tercios del stock mundial de IED se concentró en el sector servicios, en línea con su participación en la economía mundial. Manufacturas y sector primario representaron el 26 % y el 6 %, respectivamente. Asimismo, las participaciones de las mayores 100 ET fue de 11 en el sector primario, 55 en el secundario y 34 en el terciario. Los índices de transnacionalidad¹² asociados a estos sectores fueron: primario 50, secundario 62 y terciario 42, respectivamente en 1990, y primario 62, secundario 68 y terciario 66, en 2015. Posteriormente, según la UNCTAD (2020), el índice de transnacionalidad para el conjunto de los sectores del listado de las mayores 100 ET es inferior a 65, lo cual pudiera apuntar a un probable punto de inflexión.

También según el informe realizado por la UNTAD (2020:135) aproximadamente el 10.2% del stock de inversión se encuentra en el sector primario; el 28.5% se destina al sector de las manufacturas, dentro del cual destacan sobremanera las industrias químicas y de alimentos y bebidas con participaciones respectivas de 8.0 y 6.0%; y, por último, el sector servicios, con 37.9% del stock invertido, en el que se representan una importante ponderación los servicios de negocios (20.4%).

Si se consideran los períodos 2003-2005 y 2016-2018, en lo que respecta a los proyectos anunciados nuevos se observa que la participación del sector primario disminuyó considerablemente, pasando del 18.3 al 4.6% (donde la minería representa cerca del 100%). Las manufacturas perdieron 5 p.p. de su peso cuando se comparan ambos trienios (49.5 y 44.5%). Los servicios experimentaron un importante aumento, pasando a representar la mitad del monto total de proyectos anunciados en 2016-2018 (32.2% a 50.8%). Dentro del sector manufacturero, las principales industrias

¹² El índice de transnacionalidad (*transnationality Index*) se calcula como el promedio no ponderado de las siguientes razones: activos extranjeros sobre activos totales, ventas extranjeras sobre total de ventas y empleo extranjero sobre el empleo total.

receptoras son la automotriz, derivados del petróleo, equipamiento eléctrico y electrónico, y productos químicos. En cuanto a los servicios, los principales subsectores son transporte, almacenaje y comunicaciones, servicios de apoyo empresarial, electricidad, gas y agua y construcciones (García, P.M., López, A. F. y Ons, A., 2021:65).

Las tendencias mundiales recientes apuntan a un menor protagonismo de la IED en el sector de las manufacturas. En este sentido, si bien la inversión destinada a la exportación y a la explotación de los factores de producción, recursos y mano de obra de bajo costo seguirá siendo importante, se hace un mayor énfasis en proyectos de infraestructuras, energías renovables, agua y saneamiento, alimentación y agricultura, y también, la atención de la salud (UNCTAD, 2020: v).

En general, la acumulación de la IED ha privilegiado al sector de los servicios durante las últimas décadas, debido a varias tendencias, entre las que pueden mencionarse la servificación y la digitalización de la economía, la creciente demanda de servicios de salud y educación, el desarrollo de los medios audiovisuales y de las redes sociales, la fragmentación productiva global que requiere de sofisticados servicios de logística y comunicaciones, y la cada vez mayor relevancia de los intangibles (diseño, innovación, marketing, postventa logística, etc.) para incrementar los niveles de competitividad, entre otros factores. Mientras que en 1990 los servicios representaban el 49% de la IED, el 42% la manufactura y el restante 9% el sector primario, en 2015 esta proporción era de 68% para el sector servicios, 26% la manufactura y 6% el sector primario (García, P.M., López, A. F. y Ons, A., 2021:66-67).

En la actualidad, dada la persistente inestabilidad de los mercados financieros y el modesto crecimiento económico y del comercio (salvando las distancias entre los diferentes grupos de países y/o países específicos), se impulsa la revitalización de las políticas industriales, con la intención de acometer transformaciones estructurales en la producción y expandir el comercio. Junto con las políticas industriales, los flujos mundiales de IED cobran gran relevancia, así como el papel de las ET que están tras de ellos.

Además, existe un amplio consenso al respecto de que la transformación estructural no se produce por sí sola, sino que requiere una política proactiva que facilite la transición hacia nuevos sectores y actividades caracterizados por su mayor productividad y valor añadido, y que fomente, al mismo tiempo, el desarrollo sostenible e inclusivo.

En cuanto a las tendencias de la IED regional, aunque se verá con más detalle más adelante, la evolución de la región desde principios de los años 90 ha estado caracterizada por la liberalización comercial y financiera de sus economías seguida por la mayor parte de los gobiernos de la región. Estas políticas fueron promovidas por Estados Unidos, el Banco Mundial y el FMI, y fueron implementadas por muchos gobiernos en América. La liberalización de los regímenes de inversión extranjera formó parte del conjunto de reformas conocidas como el Consenso de Washington. Dichas reformas consistieron en un paquete de políticas económicas destinadas a promover el desarrollo a través de la apertura de las economías a las fuerzas del mercado. En consecuencia, los gobiernos de América Latina redujeron sus aranceles y subsidios, eliminaron las barreras a la IED y, en general, redujeron el rol del Estado en todos los ámbitos de la economía.

A manera de ejemplo y desde el ámbito comercial, según Gallagher, Porcekanski y López (2008), estos impulsos se materializaron en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994 entre Estados Unidos, Canadá y México, el cual sirvió de modelo para los acuerdos bilaterales y regionales subsiguientes, entre los que se encuentran los acuerdos entre Estados Unidos y Chile; entre Estados Unidos, la República Dominicana y Centroamérica; el acuerdo entre Estados Unidos y Perú, y numerosos acuerdos bilaterales de inversión.

Según los mencionados autores -Gallagher et al. (2008)-, a principios de los años 1990, los países de América Latina iniciaron la liberalización de los regímenes de regulación de la inversión extranjera. Entre otros aspectos, las reformas supusieron la eliminación de requerimientos de desempeño (entre otros, la obligación de que las empresas extranjeras compraran cierta cantidad de insumos en el mercado local o exportaran un determinado porcentaje de su producción), y restringieron la capacidad de los países para requerir asociaciones entre empresas extranjeras y nacionales. Estas reformas también modificaron la manera de solucionar las controversias acerca de la inversión extranjera: en lugar de que los Estados solucionaran sus disputas entre sí, los nuevos acuerdos comerciales y de inversión consideraron regímenes de solución de controversias del tipo «inversor-Estado», donde las empresas extranjeras pueden demandar a un gobierno nacional o local sin la aprobación del gobierno del país al que pertenecen.

Desde una perspectiva estructuralista -CEPAL (2001)-, los flujos de la IED a principios del siglo XXI presentan unas características distintas, porque concluyó la implementación de las reformas económicas, que atrajeron gran parte de la oleada de IED de los 90. Especialmente, la privatización de las grandes empresas estatales ligadas a sectores de energía y servicios básicos. En segundo lugar, las adquisiciones de grandes firmas nacionales por ET, que a finales de 1990 representaron una proporción importante de los flujos de inversión, dio lugar a un período de consolidación de la organización industrial resultante.

A finales de la primera década de este siglo, América Latina y El Caribe recuperaría la participación en las entradas de flujos de IED (10.7%). Como proporción del PIB, las entradas de IED en la región han ido ganando peso también. Mientras que en 1990 ésta representaba únicamente el 0.7%, años más tarde pasaría a representar 3.6% en 2000 y 3.2% en 2019 % como proporción del PIB.

No obstante, dicho porcentaje es diferente según los distintos países y está generalmente asociado al tamaño de las economías. En economías más grandes, la IED representó una menor proporción en el producto (por ejemplo, en México alcanzó un 2.3 % en 2019), mientras que en Chile y Panamá llegó a niveles de 4.5 y 6.5 % del PIB, respectivamente. En República Dominicana dicho porcentaje fue de 3.4%.

Tabla 6 IED neta y renta neta de IED en América Latina y el Caribe, Mercado Común Centroamericano y R. Dominicana, 1990-2022 (US\$ millones)

	1990	2000	2010	2022
República Dominicana				
Inversión extranjera directa	132.8	952.9	2,023.7	4,010.4
Inversión extranjera directa neta	132.8	952.9	2,023.7	4,010.4

Renta de la inversión directa (balance)	(90.0)	-	(1,659.4)	(3,080.7)
Mercado Común Centroamericano				
Inversión extranjera directa	255.6	1,774.9	3,911.2	7,029.4
Inversión extranjera directa neta	253.5	1,666.0	3,417.0	5,724.3
Renta de la inversión directa (balance)	(199.9)	(1,282.6)	(3,300.3)	(11,008.9)
América Latina y El Caribe				
Inversión extranjera directa	8,234.8	80,443.1	170,789.9	223,620.6
Inversión extranjera directa neta	7,214.9	72,242.7	121,837.5	168,725.2
Renta de la inversión directa (balance)	(7,164.1)	(19,962.9)	(137,595.1)	(187,797.8)

Fuente: CEPALSTAT (2023)

En lo que respecta a los flujos netos de la IED, en la región se observa un interesante cambio -apreciable en la tabla anterior- respecto al inicio del período analizado, que es la cada vez mayor participación de la región como ofertante de flujos de IED, no obstante, el aumento de la renta de la IED.

Tabla 7 Destino de la IED acumulada en países de América Latina y el Caribe, 1995- 2019 (en porcentaje del total de IED acumulada en la región)

	1995	2000	2005	2010	2015	2023
Argentina	15.6	20.0	7.5	5.5	4.9	4.6
Bolivia	0.9	1.5	0.7	0.4	0.7	0.5
Brazil	26.6	n.d.	24.2	41.3	26.6	27.7
Chile	13.6	13.5	10.7	10.4	10.6	8.4
Colombia	3.6	3.3	5.0	5.4	9.2	10.2
Rep. Dominicana	1/	0.5	1.2	1.2	1.9	2.2
Ecuador	2.0	1.9	1.3	0.8	1.0	1.0
Mexico	22.9	35.9	33.8	22.9	26.7	27.0
Paraguay	0.4	0.3	0.1	0.2	0.3	0.3
Peru	3.1	3.3	2.2	2.8	5.4	5.5
Uruguay	0.6	0.6	0.4	0.8	2.0	1.5
Venezuela	4.6	10.5	6.1	2.3	1.7	1.0
Resto países	6.3	8.7	6.9	6.0	8.9	10.1

1/Acumulación negativa de flujos.

Fuente: UNCTAD statistics (2021)

En cuanto a los destinos de la IED regional acumulada (Tabla 7), si bien a principios de la década de los 90 se observa la acentuada participación de cuatro países, Brasil, México, Argentina y Chile, a lo largo del período Argentina pierde participación como receptora de IED, mientras que México y Brasil la aumentan, especialmente el primero. En el caso de Chile la participación se mantiene relativamente estable a lo largo del período registrado, al igual que en el caso de la República Dominicana.

En cuanto a la rentabilidad de la IED a lo largo del periodo analizado se observa una disminución de ésta (tabla 8), con excepción del período 2010 donde se produjo la entrada de grandes flujos de IED debido al efecto refugio que la región ofreció a numerosos inversores a consecuencia de la crisis financiera de 2008.

Tabla 8 Rentabilidad de la IED en la región, 1990-2021 (en US\$ millones y rentabilidad en %)

	1990	2000	2005	2010	2015	2021
Stock de IED	107,187.0	338,557.5	735,158.4	1,550,176.1	1,614,463.3	2,142,726.6
Renta de la IED (salidas) en A. Latina y El Caribe	(7,632.6)	(19,962.9)	(48,915.0)	(137,595.1)	(77,172.2)	(161,253.1)
Rentabilidad (Stock de IED/Renta de la IED)	7.1	5.9	6.7	8.9	4.8	7.5

Fuente: Elaborado en base a informaciones de UNCTAD y CEPAL (2023)

En comparación con otras regiones la rentabilidad de la región durante los últimos años es inferior a la de otras regiones en desarrollo como África o Asia (tabla 9)

Tabla 9 Tasa de rendimiento de los flujos entrantes de IED, 2012-2017 (en porcentajes)

Región	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total mundial	8.1	7.8	7.9	6.8	7	6.7
Economías desarrolladas	6.7	6.3	6.6	5.7	6.2	5.7
Economías en desarrollo	10	9.8	9.5	8.5	8.1	8
África	12.3	12.4	10.6	7.1	5.4	6.3
Asia	10.5	10.8	10.6	9.9	9.5	9.1
Asia Oriental y Sudoriental	11.5	11.8	11.7	11	10.3	10.1
Asia Meridional	7.2	6.7	6.1	5.5	6.4	5.7
Asia Occidental	5.5	5.4	4.9	4.6	4.6	3.4
América Latina y el Caribe	7.9	6.7	6.6	5.2	5.3	5.6
Economías en transición	14.4	13	14.6	10.2	11.1	11.8

Fuente: UNCTAD (2018)

En cuanto a los sectores receptores de la IED, a nivel regional, existen también diferencias a lo largo del período, especialmente visibles a partir de mediados de la primera década de los años 2000.

Es importante señalar que, a consecuencia de la implementación de las políticas emanadas del Consenso de Washington, durante la década de 1980, gran parte de los gobiernos de la región modificaron su postura con respecto a la IED, principalmente en el sector de los recursos naturales. A manera de ejemplo, en muchos países se suprimieron las restricciones existentes en las actividades petroleras y mineras. Así mismo, se flexibilizaron las normas que regulaban las concesiones, arrendamientos y explotación conjunta de depósitos minerales y petrolíferos. Al mismo tiempo, se aplicaron programas de ajuste estructural que condujeron a la privatización de empresas de servicios públicos, antes reservados para el Estado. También se moderaron las limitaciones impuestas a la acción de la banca extranjera en los mercados financieros locales.

Los resultados fueron la atenuación de la importancia de la industria de manufacturas como principal receptor de la inversión extranjera, fortaleciéndose la de los servicios y la de la explotación de recursos naturales, principalmente mineros y energéticos. Según la CEPAL (1997), la IED fue canalizada indistintamente a cualquiera de estos tres sectores, lo que demostró que el patrón predominante hasta comienzos de los años 90 se había modificado apreciablemente. Las grandes ET de la industria manufacturera, a pesar de no realizar nuevas inversiones en sus filiales latinoamericanas, mantuvieron una presencia activa mediante una rápida adaptación a los imperativos de la apertura comercial y la competitividad internacional a través de racionalizaciones administrativas y productivas, especialmente en las industrias automotriz y de maquinarias y equipos, tanto eléctricos como electrónicos, de los países grandes de la región.

Por lo tanto, la distribución sectorial de la década de los 1990, según los datos de la CEPAL (1997) difirió según los países y sus entornos normativos y económicos.

Para el año 2000, las cifras oficiales disponibles (CEPAL, 2001) señalan la continuidad en la concentración de la IED en el sector de los servicios. No obstante, se produjo un notable incremento experimentado por el sector primario en el año 1999, que correspondió a la adquisición de las acciones de la empresa argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales por parte de la empresa petrolera española Repsol, por el monto de US\$15,168 millones.

A manera de ejemplo, se observa que, para el conjunto de los montos de proyectos futuros anunciados por las ET, entre enero de 2001 y abril de 2002, el sector primario absorbía el 15.7%, el secundario, el 4.3% y el sector servicios, el 80%.

Años después y según los análisis de la CEPAL (2005), se destacó el incremento relativo de las inversiones en manufacturas a costa de las inversiones en servicios, aunque estos últimos todavía encabezan las preferencias de los inversores extranjeros, destacándose México, Brasil, Colombia, Venezuela, Perú y Chile, entre los principales países receptores de IED.

Por lo tanto, entre 1999 y 2010 se asiste a un cambio notable en el destino de la IED, que pasó de las manufacturas a los servicios, en particular el turismo, los negocios inmobiliarios y los servicios empresariales a distancia. En 1999 las manufacturas fueron un destino de inversión importante en todos los países (excepto en Panamá); una década después se observa su contracción, en las confecciones y textiles principalmente, excepto en Honduras y Nicaragua, y una expansión de las inversiones dirigidas a los servicios en todos los países. En el resto de los países, según las informaciones de la CEPAL (2010), la IED se ha expandido en gran medida, sobre todo, en los servicios empresariales a distancia.

Así mismo, en República Dominicana, en ese entonces, los servicios seguían siendo importantes, pero su descenso relativo en el flujo desde el 80 % de la IED en 1999 al 56 % en 2009 y el aumento de la inversión dirigida a recursos naturales se explicó por las inversiones en la minería de oro. En los países centroamericanos, el crecimiento de la IED en servicios fue impulsado por los incentivos -exoneraciones fiscales e incentivos financieros- que se ofrecían a las inversiones para exportaciones que operan bajo regímenes especiales y por la nueva orientación exportadora que se

ha ido forjando en la última década. En general, en los países de la subregión la IED en zonas francas representó un porcentaje significativo del total de IED.

Según la CEPAL (2012), en América Latina en 2011 la IED se concentró en el sector de servicios (45 % de los flujos), seguido de manufacturas (38 %) y recursos naturales (18%). Esta distribución sectorial presenta patrones muy diferentes según los países y las subregiones. En 2011 Brasil se distinguió por una notable reducción del porcentaje de IED que recibe en el sector de recursos naturales y los consiguientes aumentos en servicios y manufacturas. En el resto de los países de América del Sur, por el contrario, un 57 % de la IED recibida en 2011 se dirigió al sector primario. México, Centroamérica y el Caribe tuvieron una distribución sectorial similar a la de años anteriores, con un 53 % de la IED orientada a servicios, el 40 % a manufacturas y el 8 % a recursos naturales.

Según información más reciente suministrada por la CEPAL (2016), se verifica que en Centroamérica la relevancia de los sectores extractivos continúa disminuyendo. Así mismo, en Colombia se observa que la participación de los sectores primarios en la IED se redujo del 51 % en el período 2010-2014 al 31 % en 2015. En este último año, en Brasil y México la importancia de los recursos naturales en las entradas de IED alcanzó el 13 % y el 3 %, respectivamente. En Centroamérica, la participación de los recursos naturales en la IED disminuyó desde el 13 % hasta el 8 %. Una posible causa de la disminución de dicha inversión destinada a los recursos naturales -según la CEPAL- está vinculada a la caída de los precios de los productos primarios, resultado del fin del superciclo de las materias primas y la desaceleración del crecimiento económico mundial.

Por otro lado, se continúa evidenciando el aumento de la importancia de los sectores de servicios. En el Brasil, Colombia y México, la IED en servicios alcanza el 49% del total de la IED, mientras que en Centroamérica llega al 65 %. Entre los servicios que han representado un mayor interés para los inversores extranjeros en el período reciente, destacan las telecomunicaciones y las energías renovables.

El foco de análisis de los últimos años, desde la perspectiva sectorial, y posiblemente su categoría de análisis también, ha variado, haciéndose el énfasis en los sectores relacionados con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), dado que desde que se aprobaron los ODS se han hecho esfuerzos para mejorar la promoción de las inversiones en dichos sectores. En total, 55 países han aprobado casi 200 políticas relativas a esos sectores; la gran mayoría de ellas tenían por objeto liberalizar o facilitar las inversiones en la alimentación y la agricultura, el transporte o la innovación. La mayoría de esas políticas han sido aprobadas por economías en desarrollo, hasta el punto de que el 42% de ellas proceden de países asiáticos en desarrollo. La pandemia ha desencadenado un cambio de prioridades hacia una mayor promoción de las inversiones en salud, seguridad alimentaria y digitalización (UNCTAD, 2020: 45).

Por último, desde la perspectiva del deber ser, según sostiene la UNCTAD (2020), se hace necesario orientar las inversiones hacia las infraestructuras y los servicios. Durante los tres últimos decenios, la producción internacional y la promoción de las inversiones en la industria manufacturera orientada a la exportación han sido los pilares de las estrategias de desarrollo e industrialización de la mayoría de los países en desarrollo. Las inversiones orientadas a la explotación de los factores de producción, los recursos y la mano de obra de bajo costo seguirán siendo

importantes, pero este tipo de inversión se está reduciendo. Se considera importante promover el crecimiento basado en la demanda interna y regional, así como en los servicios. Se espera que la inversión en las economías medioambientalmente sostenibles, así como en las infraestructuras y los servicios a nivel nacional, puedan hacer un importante aporte al logro de los ODS (UNCTAD, 2020: xvii).

4.1.2.2 Condicionantes internos

4.1.2.2.1 Entorno sociopolítico y económico: organización social y económica

La estructura social de la región en la década de los 90 acusaría la persistencia e incluso deterioro de las diferencias entre clases dominantes y clases con menos cuotas de poder (proletariados, informales, entre otras), así como de las desigualdades en la distribución de la riqueza, según sostienen autores como Portes y Hoffman (2003). Con escasas variaciones esta situación caracteriza también nuestros días.

Según la estructura de clases sociales definida por estos autores (2003:18-20) a través de la consideración de ocho países que representan las tres cuartas partes de la población económicamente activa (PEA) de la región, se constata que en 2000 tan solo el 8.6% de la fuerza productiva conforma la clase dominante (promedio de las ponderaciones de este grupo), clase que, por otra parte, ostenta en gran medida el control de los recursos claves y el poder en el mercado. A esta clase pertenecen los empleadores grandes y medianos de la empresa privada; los altos ejecutivos, que son los administradores del nivel superior en las empresas grandes y medianas del sector privado o público y de las instituciones del Estado; y, en tercer lugar, se encuentran los profesionales, definidos como trabajadores especializados con formación universitaria, empleados por las empresas privadas y las instituciones públicas en posiciones jerárquicas de alta responsabilidad.

En el otro extremo de la clasificación, se encuentran los obreros asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y familiares no remunerados, los cuales representan prácticamente la mitad de la fuerza productiva (entre 38.1% (promedio) y 42.9% (promedio), si se incluye proletariado informal sin clasificación) y son fuerza laboral informal. Se sitúan en los estratos intermedios del conjunto de la fuerza de trabajo un amplio grupo de profesionales y técnicos independientes y microempresarios con personal supervisado directamente; técnicos asalariados con formación vocacional y empleados de oficina; y proletariado asalariado especializado y no especializados con contrato de trabajo (Portes y Hoffman, 2003:18-20).

Las estimaciones más recientes del peso de estas clases sociales, analizadas por la CEPAL y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) permiten una aproximación similar a la realizada por los autores precedentes, ya que muestran el peso de la población económicamente activa según inserción laboral para la región (selección de países similar a la realizada por Portes y Hoffman).

Tomando en consideración los criterios seguidos por Portes y Hoffman (2003), esto es, que la clase capitalista está representada operativamente por los propietarios de establecimientos que ocupan a más de 5 empleados, y aun cuando constituya una sobreestimación esta aproximación, ya que los empleadores pequeños, propietarios de establecimientos que ocupan entre 5 y 20 personas, probablemente se acerquen más a la categoría de microempresarios que a la de capitalistas propiamente dichos,

la proporción de la población económicamente activa (PEA) que representa la clase capitalista es mínima en la selección de países realizada. De seguirse la recomendación de los autores de excluir los pequeños empresarios, estas estimaciones se reducirían en un 50% o más.

De este modo se observa que para el período 1995 a 2019, los promedios de la participación de los patronos de establecimientos de 5 o menos empleados son de 3% y si se incorpora a los patronos de establecimientos de 6 y más trabajadores este porcentaje alcanza un 5%. Aun haciendo una aproximación gruesa la población constituida en productor capitalista es muy pequeña.¹³

En cuanto a otros grupos que permiten obtener una aproximación a las clases dominantes, esto ya no resulta fácil. El grupo de ejecutivos que pudieran formar parte de la clase dominante no puede discriminarse estadísticamente de los demás grupos y en cuanto al grupo de profesionales, éstos quedan incorporados a la selección realizada por la CEPAL para el grupo de profesionales y técnicos. Esto supone subestimar el grupo de clase dominante, ya que no pueden desligarse los profesionales con formación universitaria que ocupan posiciones jerárquicas de alta responsabilidad.

Las informaciones obtenidas de la CEPAL¹⁴ señalan que, para la selección de países realizada, y en el período considerado, los márgenes de la participación de empleadores de pequeñas, medianas y grandes empresas en la PEA oscilan entre los rangos de 3 y 7% (5% para el caso de República Dominicana, año 2009).

Se observa que para el período 1994- 2009, la participación de los asalariados pertenecientes al sector público en 1994 oscila entre 8.6 % de Colombia y el 21.8% de Costa Rica (República Dominicana presenta el 13.1% de asalariados en el sector). Esta categoría en 2009 baja su ponderación en el caso de Colombia (4.6%, que representa el mínimo en la selección de países¹⁵). Costa Rica, con la ponderación más alta, pasa a representar el 15.6% y República Dominicana 12.2%.

Dentro de la categoría del sector privado, predomina el grupo de no profesionales no técnicos (la más alta la ostenta Chile (59.6%) y la más baja República Dominicana (40.7%). Con los años, en 2008 México ha incrementado su participación al 54.3% y República Dominicana ha alcanzado la menor ponderación (32.6% en 2009). El conjunto de establecimientos de más de cinco empleados destaca en la totalidad del sector, por encima de los establecimientos de hasta cinco empleados y los empleados domésticos.

Según informaciones posteriores, CEPAL (2013:95) considera que los patronos no superan el 10% cuando se analiza la categoría ocupacional para la selección de países de América Latina, desde una clasificación de la población activa por quintiles de ingresos, correspondiendo la mayor participación al último quintil de la distribución de ingresos.

¹³ Elaborado a partir de información de la OIT (Panorama Laboral de América Latina, 2007, 2016, 2020)

¹⁴ Elaborado a partir de información de la CEPAL (Panorama social de América Latina, 1999, 2004, 2007, 2011)

¹⁵ Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México y República Dominicana.

En CEPAL (2019:67-68), desde una perspectiva estratificada, se tiene que en la selección realizada de América Latina (17 países) la inserción laboral para los ocupados de 15 o más años (alrededor del año 2017) se caracteriza porque los empleadores de pequeñas, medianas y grandes empresas arrojan porcentajes de 8.6, 1.2 y 0.3%, según el segmento de ingresos altos, medios y bajos, respectivamente.

En conclusión, el ejercicio del poder de las élites, al estar concentrado en pocas manos, ha favorecido la toma de decisiones y la aplicación de las políticas acordadas por éstas. Así mismo, dicha concentración favoreció el diálogo con las ET con intereses económicos más vinculados a las economías de la región.

Es, por lo tanto, en este entorno socioeconómico que operan las ET y tiene lugar la IED, de tal manera que los efectos sobre las variables seleccionadas para su estudio se ven condicionados por estas relaciones sociales y económicas entre los distintos actores.

El papel del Estado

Una pregunta que cabe hacer, dado el panorama social presentado anteriormente, es de qué manera las ET hubieran operado de contar con sociedades más equilibradas en las esferas de poder, con representaciones políticas más integradas a las aspiraciones de sus ciudadanos. Las eras neoliberal y postliberal en América Latina presentan características relevantes que contribuyen a explicar las relaciones entre el capital extranjero y las sociedades en las que penetra. No obstante, las interpretaciones de éstas están condicionadas por una visión de desarrollo que, como se ha señalado, teniendo en cuenta las diferencias al interior de la región, está influenciada por la presencia del sistema económico capitalista con sus inserciones internacionales particulares, así como distintos modelos de acumulación y distintas estructuras de clases dominantes y de organización del poder.

En esta inserción, el papel del Estado juega un rol muy relevante pues, como señala Faletto (1989: 72) refiriéndose al capitalismo transnacionalizado y la intervención del Estado, no se trata de que

“el Estado se retire del mercado, se eliminen las restricciones al comercio internacional, así como las denominadas rigideces internas, se haga uso de los instrumentos de política (generales e indirectos) para contener la inflación y se promueva la orientación hacia la exportación”, porque esta estrategia según el autor es también una “política estatal”, sino de determinar quién lo orienta y en función de qué políticas”.

Este eje central explica las políticas de ajuste llevadas a cabo, debido a las presiones externas por la vinculación con el exterior de las economías de la región. Por lo tanto, el análisis debe orientarse hacia las fuerzas de poder entre los distintos actores sociales y el Estado.

La capacidad de acción económica del Estado, ligada a su capacidad política, y esta última entendida como la capacidad para lograr acuerdos y el apoyo social que permita alcanzar objetivos económicos colectivos, se traduciría en relaciones sociales difícilmente armonizables, ya que el Estado ha tratado muchas veces de contrarrestar las orientaciones puramente particularistas del sector privado, que raramente se

resuelven en interés general. Entre los mecanismos que el Estado ha promovido se tienen la inversión directa de tipo productivo, los mecanismos financieros públicos y algún grado de control del sistema financiero privado (Faletto, 1989:76).

Es importante considerar también otras funciones del Estado y éstas son, según Faletto, las políticas sociales:

“La satisfacción de las demandas de los grupos medios y populares, agrarios y urbanos, fuera del beneficio inmediato que les reporta, contribuye a mantener un cierto grado de armonía social y a la vez a legitimar el Estado y el sistema económico-social en su conjunto” (Faletto:1989,76).

Estas políticas también contribuyen a aumentar la productividad, y, en cierta medida, reducen los costos de reproducción de la fuerza de trabajo a los empresarios.

Por lo tanto, es importante tener en cuenta que el Estado expresa un sistema de relaciones sociales, y, en concreto, de poder entre los distintos intereses partidarios que lo conforman. Su alianza con los poderes representados por las ET ha sido una constante en las últimas décadas en la región. Es importante señalar que -como apunta Faletto-:

“(…) en suma, en América Latina, el desafío que enfrenta el Estado en el plano político es la modificación de su régimen, que necesariamente debe ser profunda, puesto que tiene que encarar el problema de implantar y ejercer la democracia en una sociedad actualmente corporativizada, desarticulada y sin un claro sistema de hegemonía” (Faletto, 1989:83).

Por otra parte, como se ha podido contrastar empíricamente, en el mercado también existe un sistema de relaciones, siendo la más importante las relaciones entre propietarios y no propietarios, y también entre patronos y asalariados. Pero en este espacio, donde se observa mucha marginación, se deja fuera a un conjunto de personas, lo cual origina una división del trabajo en "formal" y "no formal". Ello va a suponer, entre otras cosas, la desarticulación social implícita en las relaciones sociales, las cuales dificultan la posibilidad de desarrollar un proyecto de desarrollo nacional en el que los poderes estén representados al servicio de éste.

Décadas después, la marginalidad imperante en los mercados y economías de la región continúa representando la marginación del poder de amplias capas de la población, las cuales mediante las políticas sociales ven como se equilibran en cierto modo las desigualdades sociales, pero no favorecen cambios sustanciales en el funcionamiento actual de las sociedades de la región y la redistribución del poder.

4.1.2.2 Marco normativo-legislativo

La acción del Estado se observa en múltiples escenarios. Las normas y regulaciones referidas a la IED es uno de ellos. El marco normativo-legislativo de la IED de las últimas décadas en la región y que se ha presentado en gran medida en el anterior capítulo, se caracteriza, en esencia, por ser un marco que ha oscilado desde una corriente fuertemente impulsora y liberadora, a una fuertemente proteccionista de los inversores extranjeros, incluso en detrimento de los propios países receptores de las inversiones. El marco nuevo se compone, por lo tanto, de dos vertientes: la liberalización y promoción de las inversiones y, por otra parte, la promoción de objetivos de políticas públicas, con el objetivo general de promover el desarrollo económico.

Son ejemplos de esto las modificaciones de los acuerdos de protección y promoción de inversiones de Brasil, donde se introducen órganos mediadores en las disputas que velan por llegar a acuerdos entre las partes, antes de pasar a las disputas conducidas a través de los tribunales internacionales, así como otros aspectos como son la definición de la noción de inversión en el acuerdo, la delimitación del tratamiento nacional y nación más favorecida, la introducción de políticas de responsabilidad social, lucha contra la corrupción y la ilegalidad, medidas sobre salud, medioambiente, asuntos laborales y otros objetivos regulatorios, gobernanza institucional, por ejemplo, a través de la existencia del Comité Conjunto para la Administración del Acuerdo, la figura del *ombudsmen*, entre otros aspectos¹⁶.

En consecuencia, las recientes reformas de la normativa de los acuerdos de promoción y protección de inversiones inciden, principalmente, sobre varios aspectos entre los cuales se encuentran las delimitaciones y precisión del concepto de inversión e inversionista, del concepto de tratamiento nacional y de nación más favorecida, la acotación del tratamiento justo y equitativo, la protección plena y la seguridad, la expropiación indirecta, y las excepciones de políticas públicas (UNCTAD, 2020:10).

Es importante considerar en las reformas iniciadas en los acuerdos que, si bien deben proporcionar estabilidad jurídica y previsibilidad para los inversores extranjeros, no deberían restringir las facultades reguladoras de los gobiernos huéspedes para aplicar medidas legítimas de interés público. Es decir, esta reforma debe estar alineada a los objetivos de desarrollo sostenible y estar integrada en las estrategias de desarrollo del país. Especialmente los países en desarrollo y los menos adelantados, a menudo se enfrentan a importantes desafíos al intentar reformar sus acuerdos internacionales de inversión de una manera eficaz respecto a sus objetivos de desarrollo nacional (UNCTAD, 2020:29).

Una pregunta de gran relevancia cuando se analiza el papel de dichos tratados internacionales como determinantes de la IED es su contribución a la entrada de flujos de IED en los países receptores, en particular en América Latina y El Caribe. En general, estos acuerdos no bastan por sí solos para atraer IED. Otros determinantes del país receptor, en particular los determinantes económicos, desempeñan un papel más importante. El efecto de los tratados bilaterales de inversión, y de otros acuerdos internacionales de inversión, debe considerar el contexto de los determinantes generales de la IED en el país receptor. Entre ellos, es esencial el atractivo económico de esos países por lo que respecta al tamaño y el crecimiento de su mercado, la disponibilidad de recursos naturales y su costo, e insumos tales como la mano de obra cualificada, los servicios de infraestructuras o los bienes intermedios (UNCTAD, 2009:51).

A continuación, se presentan algunos de estos determinantes, los cuales se consideran factores de localización en el análisis.

4.1.2.2.3 Factores de localización

¹⁶ Acuerdo de Cooperación y Facilitación de Inversiones entre la República Federativa del Brasil y la República de Chile, 2015.

El estudio de los factores de localización tiene contextualizaciones o enfoques diferentes según el abordaje de la IED, incorporando, por lo tanto, elementos pertenecientes a diversas categorías: económicas, políticas o socioeconómicas, tanto de manera separada como conjunta.

Una clasificación posible respecto a los aspectos que favorecen la localización de la IED en determinados espacios geográficos o sectores es la realizada por la UNCTAD (1998:91), donde se presentan aspectos tales como el marco de política para la IED, los factores económicos y, en tercer lugar, las medidas que facilitan las operaciones de inversión. En el marco de política se mencionan la estabilidad económica, política y social, las reglas sobre afluencia de inversiones y operaciones, las normas de tratamiento de las filiales extranjeras, el funcionamiento y estructura de los mercados, los acuerdos internacionales sobre IED, la política de privatización, la política de comercio exterior y la coherencia de ésta con la política de IED y la política tributaria.

Los aspectos económicos, relacionados a su vez con las estrategias de IED, son, entre otros el tamaño de mercado y la renta per cápita, el crecimiento del mercado, el acceso a mercados regionales y mundiales, la estructura de los mercados, las materias primas, la mano de obra, los activos tecnológicos, los costos de recursos y activos.

Entre las medidas relacionadas con la facilidad de las operaciones de inversión son importantes la promoción y los incentivos a la inversión, el costo burocrático y los atractivos sociales, como, por ejemplo, la existencia de colegios bilingües, la calidad de vida, entre otros.

En literatura más reciente sobre los determinantes de la IED (Preeti y Gaurav, 2014), las contrastaciones empíricas de numerosos investigadores han permitido detectar factores determinantes distintos a los tradicionales factores de localización que acompañan la IED y constituyen un universo variado en el que coexisten determinantes económicos, pero también de naturaleza regulatoria, socioeconómicos e incluso científicos y tecnológicos (tabla 10).

Tabla 10 Determinantes de la Inversión Extranjera Directa

Factores económicos
Tamaño de mercado
Tasa de crecimiento del mercado
Inflación
Tasa de cambio
Incremento de la masa monetaria a disposición de las personas y expansión del sistema financiero
Apertura de los mercados
Infraestructura
Tasa de crecimiento de la economía y la estabilidad
Tasa de retorno de la inversión o el beneficio esperado de la inversión
Ayuda extranjera
Déficit de cuenta corriente
Mercados financieros del país receptor

Factores políticos

Impuestos a los flujos de capitales

Aranceles

Estabilidad política

Políticas gubernamentales como factores relevantes para la atracción de la IED

Factores sociales y socioeconómicos

Entornos amigables para los negocios,

Capital humano

Recursos naturales

Instituciones (gobernanza, transparencia, corrupción y democracia)

Aglomeración (acumulación de activ. económicas que originan externalidades positivas y economías de escala)

Integración regional

Fuente: Preeti y Gaurav (2014)

Dada la aproximación seguida en la TD, a nivel general, se considerarán como factores de localización los factores de naturaleza económica, pues los factores de naturaleza sociopolítica y normativa se han tratado extensamente como otros tipos de condicionantes de la IED. De acuerdo con la separación analítica realizada para el estudio de los condicionantes de la IED, se abordan principalmente los factores de localización tradicionales que ponen mayor énfasis en los factores económicos.

En primer lugar, la disponibilidad de recursos naturales fue el gran impulsor de la IED en el siglo XIX, ya que Europa o Estados Unidos, por ejemplo, necesitaban fuentes confiables de minerales y productos primarios de la región.

Hasta la víspera de la segunda guerra mundial, alrededor del 60% del stock mundial de IED estaba invertido en recursos naturales y después de la guerra, especialmente desde las décadas de 1960 y 1970, la importancia relativa de los recursos naturales como factor determinante de la IED del país receptor ha disminuido (UNCTAD, 1998:106).

Si bien la disminución de la importancia de los recursos naturales como determinante de la IED puede ser atribuido a una disminución de la importancia del sector primario en la producción mundial, también se produjo la reconfiguración de las condiciones tanto a nivel de empresa como de país en desarrollo de acogida. Esta reconfiguración se caracterizó por el surgimiento de grandes empresas en muchos países en desarrollo, generalmente de propiedad estatal, con suficiente capital y habilidades técnicas que permitieron a los gobiernos depender de ellos para la producción y distribución de productos básicos o procesados (UNCTAD, 1998:107).

El acceso a mercados es otro importante determinante de las ET. A manera de ejemplo, el acceso al mercado se convirtió en el motivo predominante de las ET para invertir en el sector manufacturero de los países de la región en las décadas de 1960 y 1970, durante el apogeo de la industrialización por sustitución de importaciones. Los casos de Argentina, Chile, Brasil son ejemplos de estos procesos de sustitución de importaciones. Posteriormente, el fenómeno de las privatizaciones en muchos sectores de servicios de los años 90 favorecería un acceso importante a los servicios de electricidad y energía, y telefonía, entre otros.

Otro determinante importante tradicional es la mano de obra de escasa cualificación profesional y, por lo tanto, generalmente de bajo costo. Esto explica la presencia de las maquiladoras textiles, electrónicas, y en general, los regímenes de zonas francas de textiles, calzados, o de productos de tecnologías más avanzadas que, atraídos por este recurso además de otras ventajas, decidieron instalarse a partir de los años 80 en muchos países latinoamericanos, como fue el caso de México, y de países de Centroamérica y El Caribe.

Es importante tener en cuenta que no es posible desvincular los factores de localización de la propia evolución del sistema de producción económico que sustenta y condiciona la preferencia por la localización de las ET. Según apunta Paz (2003):

“(…) los cambios en la base tecnológica y en las formas de organización del trabajo han sido fundamentales para la reestructuración productiva de las dos últimas décadas” (Paz, 2003:139).

Factores de localización, como, por ejemplo, el acceso a mercados, que fue afectado y condicionado por los cambios tecnológicos que supuso la microelectrónica y la informática y sus distintas aplicaciones en la industria, los transportes y las comunicaciones, así como en otros servicios, supondría el desplazamiento de los esquemas de producción hacia países en desarrollo que harían más eficiente la producción en estos espacios de demanda y consumo. El abaratamiento de los costes de los transportes y la integración de las redes de producción y distribución no hubiera sido posible sin estas mejoras tecnológicas. Así mismo, se haría más atractiva la actividad productiva bajo esquemas laborales más flexibles que los cambios en la organización del trabajo permitieron.

El factor mano de obra abundante y barata representaría algo esencial en el esquema productivo de cadenas de producción del ensamblaje, por ejemplo. El desplazamiento hacia países con este tipo de fuerza laboral sería posibilitado por los cambios en la organización laboral, y también permitiría a la propia fuerza laboral acceder a un marco relativamente más formalizado que el existente previamente a la llegada de la ET, dada la precariedad de dicha fuerza laboral. Estas cadenas de producción supondrían una mejor respuesta a los nuevos esquemas en los que los ritmos de producción debían acoplarse mejor a los cambios en la demanda.

4.1.2.3 Condicionantes externos

Los condicionantes externos de la IED en la región presentan algunas particularidades respecto a si la IED llega a una región en desarrollo. A continuación, se destacan algunas particularidades regionales en función del tipo de condicionante.

4.1.2.3.1 Estrategias de las ET

Las estrategias seguidas por las ET en la región latinoamericana durante el periodo de análisis son principalmente estrategias de búsqueda de eficiencia global, de recursos naturales y, en tercer lugar, de búsqueda de acceso al mercado, bien sea nacional o regional. Las estrategias de acceso a activos estratégicos y tecnológicos están más vinculadas a las ET de los países desarrollados por lo que su estudio no

se va a desarrollar¹⁷. Este tipo de inversión, en general, puede crear empleos de calidad y oportunidades para los empresarios locales, cuando existe capacidad local para absorber estos beneficios, si bien presenta gran competencia entre potenciales destinos ya que no depende de activos intrínsecos a cada país como los recursos naturales o la proximidad geográfica a determinados mercados. Su atracción está, más bien, en función de políticas de largo plazo que desarrollen factores como la mano de obra capacitada, la capacidad científica, tecnológica y de innovación, y la capacidad empresarial local, factores, todos ellos promocionados de manera activa e integrada (CEPAL, 2007: 49). A continuación, se presentan las distintas estrategias:

1) Estrategias de búsqueda de eficiencia global. Como se ha señalado, estas estrategias permiten que la ET mejore su acceso a los mercados internacionales y/o a fuentes de oferta, favoreciendo el ajuste estructural. Este tipo de estrategias son el resultado de la internacionalización de la producción con la finalidad de reducir los costos mediante el aprovechamiento de bajos costos laborales, economías de escala, incorporación de tecnologías, entre otros aspectos.

En las industrias con procesos de producción intensivos en mano de obra como las confecciones textiles y de calzados, entre otras, suelen darse con frecuencia este tipo de estrategias. Los casos en la región son numerosos, especialmente en México, Brasil y Argentina, aunque los esquemas en estos últimos países son esquemas de división del trabajo intrarregionales y no globales (en el sector automotriz, por ejemplo). En Centroamérica y República Dominicana las zonas francas de textiles y calzados en un primer momento y las empresas de productos electrónicos o farmacéuticos en los últimos años, entre otros tipos de ensamblajes, son ejemplos también.

Tanto en el caso de las industrias de confección y electrónica, como en la del automóvil, se llevan a cabo estrategias de integración de la producción a nivel mundial o regional, aunque el tipo de estrategias varía según el sector y el país. Incluso dentro del propio sector de la confección y la electrónica, las estrategias de integración variarán entre los países de Centroamérica y Caribe y México, debido a las condiciones particulares negociadas en los acuerdos comerciales por los países pertenecientes a dichas áreas comerciales.

La importancia de las ET en las manufacturas se refleja en los flujos de entrada de IED en este sector, que han sido siempre más altos en Centroamérica y la República Dominicana (así como en México) que en el resto de América Latina y el Caribe. En la actualidad, más de la mitad de la IED que llega a El Salvador y a México se dirige al sector de las manufacturas, en tanto que, en Costa Rica, la República Dominicana y Honduras esa proporción es de alrededor de un tercio. En los países de América del Sur para los que hay datos disponibles, el 28% de la IED llega a las manufacturas (CEPAL 2019: 143).

Este tipo de estrategia, asociada al despliegue de cadenas globales de valor, es cada vez más importante como modalidad de inversión de las ET. Sin embargo, es la

¹⁷ En este tipo de estrategias, según Paz:

“(…) se busca obtener ventajas competitivas, aunque esto no resulte incompatible con la explotación de otras que ya tenía la ET. Esto se manifiesta en la importancia de las operaciones basadas en el acceso a activos estratégicos, tales como la adquisición de un determinado tamaño o posición en sectores importantes. Precisamente es este último el principal motivo de las inversiones realizadas en países como México, Brasil, Chile o Argentina, particularmente por empresas españolas.” (Paz, 2003:153).

principal afectada por las crecientes tensiones proteccionistas a nivel global, y es probable que también se vea afectada por los efectos de la crisis del COVID-19 sobre las cadenas de producción internacionales (García, P. M., López, A. F. y Ons, A., 2021: 78).

2) Estrategias de búsqueda de recursos naturales. Estas estrategias son especialmente importantes en los sectores de minería e hidrocarburos de América del Sur. La subregión es una importante proveedora de materias primas que son procesadas en terceros países a través de su inserción en cadenas globales de valor. Estas estrategias tienen un peso importante en algunos países de la región. El caso del gas natural es un ejemplo de esto último. Hasta hace relativamente poco, las dificultades en la explotación y, sobre todo, en el transporte restringían la utilización del gas natural como recurso energético.

En el periodo 1992-2001 varios países de la región presentaron importantes participaciones de la IED en el sector primario, básicamente petróleo y gas natural, las cuales oscilaron entre el 7.8% en Perú, hasta el 81.7% en Ecuador (CEPAL, 2002:70).

En el caso de República Dominicana, estas inversiones tienen gran relevancia también, como lo atestigua la IED destinada a la extracción de ferróníquel y oro.

En los últimos años la IED se ha dirigido también a los recursos naturales (industria extractiva). Las diversas especializaciones productivas de las subregiones de América Latina y el Caribe se reflejan en la composición sectorial de las entradas de IED. En América del Sur, donde hay abundancia de recursos naturales en las industrias extractivas, el sector agropecuario, la silvicultura y la pesca, la inversión que tenía por objeto acceder a dichos recursos tuvo un peso mayor que en el resto de las subregiones. En el Caribe, por otro lado, el crecimiento de la industria del turismo ha determinado que la mayor parte de la IED esté concentrada en los servicios (CEPAL, 2020:34).

3) Estrategias de búsqueda de acceso a mercados. Esta inversión busca posicionarse en mercados favorecidos por el rápido crecimiento del ingreso real y la demanda interna. Son importantes para la región estas estrategias en el sector de la manufactura y de los servicios. También el acceso a mercados se complementa con la búsqueda de eficiencia, dando lugar a una mayor integración a nivel regional y global de las filiales.

Según CEPAL, en general, el acceso al mercado es la principal motivación de las inversiones en servicios, entre los que se encuentran el comercio, los servicios financieros y de seguros, el transporte y la logística, la construcción, el suministro de electricidad gas y agua, los servicios de información y comunicaciones, los hoteles y restaurantes, y el sector inmobiliario. Es cierto que las inversiones en centros de servicios empresariales pueden estar motivadas también por la búsqueda de más eficiencia, y en el caso de las inversiones vinculadas al turismo, muchas de ellas están motivadas por la posibilidad de acceder a las riquezas naturales y culturales, por lo que la estrategia puede ser el acceso a recursos naturales (CEPAL, 2020: 33). Dado que los límites entre las distintas estrategias se difuminan en algunas inversiones, esto implica el estudio caso por caso.

Otro aspecto ligado a las estrategias de las ET es que mientras México y países de América Central como Costa Rica se incorporan en las cadenas globales de valor a través del procesamiento de insumos provenientes de Estados Unidos y también asiáticos para ensamblar productos con fines de exportación, en América del Sur predomina la integración hacia adelante, de manera tal que los países de la subregión exportan productos basados en recursos naturales que luego se procesan en otras regiones (Cadestin, Gourdon y Kowalski, 2016:61).

Por otra parte, en el largo plazo se observa una tendencia al escalamiento de los países asiáticos hacia actividades más complejas, tal es el caso de China. Dicho país, que hasta no hace mucho absorbía principalmente IED buscadora de mano de obra barata no calificada, en la actualidad atrae operaciones destinadas a actividades de I+D o a instalar centros corporativos regionales, a la manera de *headquarters*, debido a la disponibilidad de capital humano y al impulso de políticas públicas. Este tipo de escalamiento, que parece ser más débil en el caso de América Latina, no obstante, presenta algunas salvedades, como son los esfuerzos de México, entre otros países, en las industrias automotriz, aeroespacial y electrónica, aunque estas experiencias no están extendidas (CEPAL, 2018).

En el ámbito de los servicios, este tipo de estrategias tienen un amplio terreno en las actividades del turismo, las cuales se concentraron principalmente en México y la Cuenca del Caribe. En general, según indica la CEPAL, inclusive en los países donde las inversiones se han concentrado tradicionalmente en los recursos naturales, se observa una tendencia a dar mayor importancia a los servicios y a una mayor diversificación de éstos. Además de en los servicios administrativos, la IED creció en el turismo y la hostelería, así como en el transporte. En los últimos años, se ha observado también un aumento en las inversiones para la compra de terrenos, que representan un indicador de IED futura, sobre todo en lo relativo a la infraestructura y los servicios relacionados con el turismo (CEPAL, 2007:48).

4.1.2.3.2 Modalidades de la IED

Las modalidades de la IED, diferenciadas en función de la forma que adopta el proceso de expansión, es decir el tipo de inversión realizada y el vínculo de propiedad entre la casa matriz y la filial, pueden ser inversiones basadas en la existencia de una relación de propiedad de una empresa frente a otra y, en segundo lugar, modalidades basadas en la ausencia de propiedad. En el primer caso una de ellas posee una parte significativa o el total del capital social de la otra. Dentro de este tipo de modalidad podemos distinguir a su vez dos formas básicas mediante las cuales la ET lleva a cabo las estrategias planteadas anteriormente: la compra de activos ya existentes o la constitución de nuevos activos.

La modalidad de compra de activos ya existentes o inversión *brownfield* se concreta, generalmente, a través de fusiones y adquisiciones (FyA), las cuales consisten, básicamente, en la compra de una empresa de activos por otra empresa. Esta compra puede hacerse de manera total a través de una fusión (la empresa comprada pierde su nombre e identidad y sus activos -e incluso los pasivos también- pasan a la empresa que realizó la compra) o a través de una adquisición completa de sus activos. También pueden realizarse adquisiciones parciales. Esta modalidad implica un cambio en la titularidad de la propiedad, pero no una inversión real en el sentido

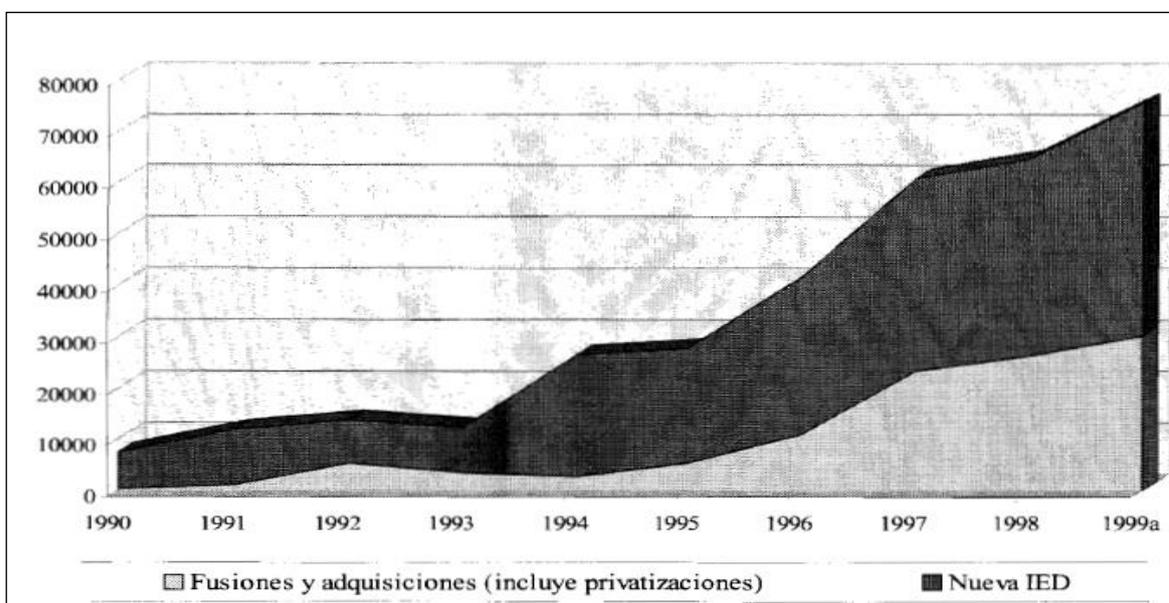
de aumento de la capacidad productiva. La rapidez con la que se puede lograr el objetivo planteado por la ET favorece la utilización de esta modalidad de expansión (UNCTAD, 2000: 104).

En la inversión en nuevos activos, la expansión internacional es llevada a cabo a través de la creación de nuevos activos, nuevas fábricas, centros de distribución, etc. en otros países. Es lo que se conoce como inversión *greenfield*. El desembolso de capital en este caso implica una inversión en el sentido de incremento de la FBKF.

Con respecto al caso en que no media una relación de propiedad, estas modalidades son conocidas con la expresión de “nuevas formas de inversión”, aunque realmente la inversión productiva por parte de la ET en la economía receptora no se produzca. En estos casos hay vínculos contractuales, pero no existe una participación en el capital social, lo cual no es obstáculo para que sí haya, de hecho, un control de las actividades (al menos de algunas de ellas) de una empresa por parte de la otra. Destacan las licencias, franquicias y la subcontratación, donde no hay relación de propiedad, aunque se pueda compartir la inversión y el riesgo. En todas ellas se llevan a cabo contratos entre dos empresas por medio de los cuales se establece una relación, en la mayoría de los casos, de control y dependencia de una sobre la otra a través del suministro de tecnología, de know-how, de productos para la venta, etc. Normalmente es la ET quien establece las condiciones del contrato para obtener ganancias con un riesgo mínimo.

Desde principios de los años 90 las inversiones en la región bajo la modalidad de FyA fueron aumentando, de manera que a finales de la década ya éstas alcanzaban a las inversiones nuevas (ver tabla 11).

Tabla 11 Países de la ALADI¹⁸: entradas netas de IED, según modalidades, 1990-1999 (US\$ millones)



¹⁸ Son países originarios de la ALADI, la República Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, la República Federativa del Brasil, la República de Chile, la República de Colombia, la República del Ecuador, los Estados Unidos Mexicanos, la República del Paraguay, la República del Perú, la República Oriental del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela. Posteriormente, el 6 de noviembre de 1998, la República de Cuba fue aceptada como país miembro, pasando a ser miembro pleno de la ALADI el 26 de agosto de 1999. Así mismo, la República de Panamá pasó a ser miembro pleno de la ALADI en el año 2012. Por último, también fue aceptada

Fuente: CEPAL (1999)

Años después, según se recoge en el informe sobre la IED correspondiente al año 2011 (CEPAL, 2011), las FyA transfronterizas que tuvieron como destino América Latina y el Caribe sumaron US\$82,786 millones. Respecto a su distribución sectorial, en 2011, los flujos se destinaron principalmente hacia los servicios, que recibieron el 53 % del total. El 35 % de los montos fue a adquisiciones de empresas en el sector primario. Finalmente, solo el 12 % de las fusiones ocurrieron en el sector de manufacturas, un porcentaje menor que el que registran las cifras oficiales de IED, lo que indica que en este sector tienen relativamente más importancia las inversiones en nueva planta.

Respecto a la información complementaria de interés suministrada por los nuevos proyectos anunciados de IED compilados por FDI Markets del *Financial Times*, entre 2005 y 2015 se han registrado importantes cambios en la distribución sectorial de los montos asociados a los proyectos de IED nueva anunciados en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2016):

- Las nuevas inversiones anunciadas en sectores asociados a la extracción y procesamiento de recursos naturales, principalmente minería e hidrocarburos, disminuyeron del 74 % al 13 % del total entre 2005 y 2015.
- En la industria manufacturera el sector automotor fue particularmente dinámico. En igual período, la inversión anunciada para el ensamblaje de vehículos y la producción de autopartes aumentó del 4 % al 15 % del total.
- En los servicios, se destacan los sectores de las telecomunicaciones y las energías renovables. Entre 2005 y 2015, las inversiones anunciadas en el sector de las telecomunicaciones aumentaron del 4% al 11% del total, dando muestra del rápido despliegue de la nueva infraestructura, que ha permitido mejorar la cobertura y la calidad de los servicios modernos en la región. Por otro lado, destaca el crecimiento que han mostrado los montos de los anuncios de proyectos de energías renovables, al pasar de 1 % al 20 % del total entre 2005 y 2015. De hecho, las energías renovables fueron el sector más importante en los anuncios de nuevas inversiones en 2015. Otro sector de servicios que ha tenido un protagonismo interesante es el comercio minorista. En 2015, el monto de las inversiones anunciadas creció 26%, llegando a los US\$3,649 millones.

Respecto a los datos de inversión *greenfield*, según la información proporcionada por FDI Intelligence (2021), la IED en nuevos proyectos hacia América Latina y El Caribe disminuyó hasta registrar 973 proyectos. México, Brasil y Colombia fueron los países que más proyectos acapararon (60%). República Dominicana registró 16 proyectos.

En cuanto a las modalidades de inversión, según Petovel (2023) en 2022, los volúmenes de acuerdos de fusiones y compras de compañías en Latinoamérica cayeron un 35 por ciento este año, llegando a involucrar apenas US\$86 mil millones, en función de datos de Refinitiv. Se anticipa que el volumen de fusiones y adquisiciones crecerá hasta un 20 por ciento en la región en 2023, a medida que esta se vuelva más relevante entre los mercados emergentes.

4.2 La IED en la República Dominicana

la adhesión de la República de Nicaragua, el 11 de agosto de 2011. Actualmente, Nicaragua avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para constituirse en país miembro de la Asociación.

4.2.1 El desarrollo y la IED en República Dominicana

Teniendo en cuenta la tipología establecida anteriormente sobre los distintos modelos de desarrollo, República Dominicana se caracterizó en el siglo XIX, en un principio, por seguir un modelo de desarrollo primario exportador, representado a través de la exportación de azúcar hacia Estados Unidos, país que incluso era dueño de corporaciones azucareras establecidas en el país:

“Hasta el arribo del presidente Ramón Cáceres al poder la actividad productiva dominicana había estado fundada en el tabaco y la caña de azúcar, introducida a mediados del siglo XIX como primera expresión agroindustrial que empleaba tecnología moderna; así como en productos de la economía extractiva representados por las maderas nobles o preciosas.” (Vásquez, 2016: 234).

Con el gobierno de Ramón Cáceres (1906-1911), incluso el marco jurídico se modificaría, al servicio del modelo exportador y de la nueva estructura social que el caudillo pretendía instaurar, de manera que garantizara la paz social necesaria para los inversionistas norteamericanos (Vásquez, 2006:253).

El modelo de sustitución de importaciones en el país presentó características particulares, dado que la implementación del mismo fue llevada a cabo bajo el gobierno dictatorial de Leónidas Trujillo y cuando no, bajo un gobernante dirigido por el dictador, de tal manera que el período comprendido entre 1930 y 1961 es conocido como la Era Trujillo.

Según sostiene Vergara (2004), el modelo sustitutivo implementado en los años 70 - gobierno de Balaguer 1966-1978-, sentaría las bases para impulsar posteriormente un sector exportador dinámico, con una lógica exportadora, “hacia fuera”, integrado mayormente por ET ubicadas en los parques industriales de las Zonas Francas de Exportación (ZFE)¹⁹. Con el tiempo, las ZFE y las ET que ahí operaban se fueron consolidando como fuente importante de crecimiento, exportaciones y divisas para el país. En efecto, entre 1983 y 1991 su valor agregado tuvo un crecimiento promedio anual cercano al 29%. Así mismo, las exportaciones crecieron desde US\$150 millones en 1983 a más de US\$800 millones en 1990, y su participación sobre las exportaciones totales se incrementó desde un 19% a 53%. Por otra parte, en la década de los 80 el turismo pasa a tener un importante apoyo gubernamental y comienzan a producirse importantes inversiones de capitales extranjeros en el sector.

El presidente Balaguer (período 1986-1996) continuaría la política de implantación del modelo neoliberal capitalista iniciado en la década del 70, donde el crecimiento se basaba en la empresa privada, pero tratando de evitar la privatización radical de los bienes del Estado. Tras varios años de fuerte inestabilidad política, con debates entre seguir impulsando el modelo sustitutivo de importaciones, o dar inicio al modelo neoliberal capitalista, se abriría el espacio para la implementación de una etapa neoliberal en la República Dominicana.

¹⁹ Zona Franca de Exportación (ZFE) es el nombre más general para indicar que se trata de mercancías en tránsito, libres del pago de tasas aduaneras porque su destino final es otro país. También se llaman Zonas de Procesamiento para la Exportación (ZPE) o Zonas Francas Industriales (ZFI), subrayando el hecho de que, frente al mero puerto o depósito franco donde se almacenan mercancías en tránsito que gozan de franquicia arancelaria, van a ser objeto de un cierto procesamiento o transformación industrial antes de salir del país”. Zabalo (2019), Diccionario crítico de empresas multinacionales, *extraído de: <http://omal.info/spip.php?article4841>*

En sentido general, a partir de los años 80 se iniciaría la aplicación de políticas de carácter neoliberal, produciéndose un reordenamiento del aparato productivo hacia afuera, centrado en las zonas francas y el turismo. Entre el Estado y los sectores empresariales se produjeron tensiones como consecuencia de la exigencia de los empresarios de la eliminación de los controles estatales sobre la economía, a lo que Balaguer se negaba.

La producción agropecuaria se vio afectada por la aplicación de estas medidas neoliberales, lo cual agravaría el empobrecimiento de las masas campesinas que emigraron a las ciudades, fundamentalmente a Santiago y a la capital, en busca de mejores condiciones de vida. Asimismo, aumentaron los cordones de miseria en las periferias de las ciudades, y también se produjo un éxodo migratorio hacia el exterior.

A partir de mediados de los 80, la presencia de la IED se produjo en un contexto particular afectado por varios elementos entre los que se destaca, en primer lugar, que el país debió enfrentar la crisis de la deuda y para ello se hizo necesaria la aplicación de sucesivos programas de estabilización. En este contexto, que se describirá a continuación, un fenómeno ligado a la presencia de la IED, las ZFE, comenzaron a tener un fuerte crecimiento, y, además, las ET establecieron mayores operaciones de ensamblaje. Diversos factores en el ámbito interno y externo conformaron un escenario adecuado para este fenómeno.

El entorno económico que, por sus características (como se explicará a continuación), es el de una economía en desarrollo, presenta algunos elementos de interés para entender la expansión de los flujos de IED en el país.

Los autores Aristy, Mena y Médez (1999)²⁰ señalan que entre 1982 y 1996 se pueden identificar tres períodos de expansión y tres períodos de estabilización que a continuación se describen (Aristy et al, 1999: 697-699). En 1982 la nueva administración consideró imposible manejar los desequilibrios macroeconómicos heredados del gobierno anterior (1978-1982) y decidió acudir al FMI. En 1983 se firmó el primero de los acuerdos (acuerdo de facilidad extendida), dirigido al logro de la estabilidad macroeconómica; en abril de 1985 se firmaría el segundo (acuerdo *stand by*). Los efectos de la política de ajuste se reflejaron en 1985 en la contracción del PIB real per cápita (-4.3%) y el aumento de la tasa de desempleo a un 27%. No obstante, los beneficios de la estabilización empezaron a observarse en 1986, con la recuperación de la tasa de crecimiento del PIB real (3.5%), la reducción de la tasa de inflación (4.4%) y el aumento de la demanda de mano de obra.

A partir de agosto de 1986, el nuevo gobierno balaguerista decidió reactivar la economía mediante un programa de inversiones públicas (aumento de la inversión bruta interna de un 19.1% del PIB a un 27.8% en 1987), promoviendo el aumento del ahorro público corriente. En efecto, el ahorro público que había alcanzado un 2.1% del PIB en 1986 se elevó a un 6.1% en 1987. No obstante, se generó un déficit fiscal equivalente al 3.6% del PIB en 1987. Ese déficit fiscal fue financiado con recursos del Banco Central de la República Dominicana (BCRD) y del Banco de Reservas y con endeudamiento externo. Como consecuencia, aumentó la tasa de inflación y se depreció el tipo de cambio. La tasa de inflación promedio anual se elevó a un 22.7% en 1987 y continuó acelerándose hasta alcanzar un máximo en 1990 (79.9%). La

²⁰ En Ganuza, León y Sauma (1999).

distorsión de los precios relativos provocada por la aceleración de la tasa de inflación hizo que la tasa de crecimiento económico, que se había acelerado entre 1986 y 1988 (alcanzó un 10.1% en 1987), descendiera hasta hacerse negativa en 1990.

En septiembre de 1990, se inició un nuevo programa económico que dio origen al segundo período de estabilización (acuerdo *stand by* de agosto de 1991). Los efectos fueron notables: la tasa de inflación cayó a un 7.9%, la tasa de cambio se estabilizó en RD\$12.50 por US\$, y el PIB real inició una recuperación que se tradujo en una tasa de crecimiento de un 8% en 1992. El éxito del programa al reducir y controlar la inflación permitió que los aumentos en los salarios nominales, en el período 1991-1992, se tradujesen en ganancias apreciables en el salario real. Al final de 1992, el salario mínimo real había aumentado en un 17.3% con relación al nivel de 1990. En términos de dólares, el salario mínimo al final de 1992 superó al promedio del período 1989-1990 en un 39%. La recuperación del crecimiento económico se tradujo también en un aumento del ingreso real per cápita y en la disminución de la tasa de desempleo a un 20.3%. Los resultados anteriores están relacionados con la reducción de la incidencia de la pobreza y con la mejora de la distribución de la renta observada en 1992.

La prudencia fiscal de 1991 y 1992 comenzó a relajarse en el segundo semestre de 1993 y se agravaría en 1994, debido a la proximidad de las elecciones presidenciales. Las operaciones del sector público consolidado terminaron en 1994 con un déficit de un 3.0% del PIB. De un financiamiento doméstico del déficit equivalente a -0.1% del PIB en 1993 se pasó a un financiamiento equivalente a un 3.2% del PIB. Ese notable deterioro de la situación financiera del sector público repercutió sobre la demanda agregada y el sector externo.

En consecuencia, en septiembre de 1994, se puso en marcha el tercer programa de estabilización económica (en julio de 1993 se había firmado un nuevo acuerdo *stand by* hasta marzo de 1994). Las medidas de restricción monetaria y fiscal promovieron la reducción de la tasa de inflación a un 9.2% en 1995. El crecimiento del PIB ascendió a 4.8%, superior al nivel de 4.3% registrado en 1994, y la tasa de desempleo se redujo a un 15.8%, el nivel más bajo de las dos últimas décadas, elevándose el salario mínimo real en un 9.9%. En el período 1996-1997, el crecimiento económico continuó acelerándose, alcanzando la tasa de expansión promedio anual de las actividades económicas un 7.8%.

Posteriormente, bajo el gobierno del presidente Leonel Fernández (1996-2000) se profundizaría el modelo neoliberal mediante la ley de privatización 147-97 con la cual fueron privatizados -se denominó también capitalización- más de 10 ingenios azucareros y 33 empresas comerciales propiedad del Estado dominicano, tierras urbanas y rurales, tierras del Consejo Estatal del Azúcar (CEA), entre otros activos. Durante su gobierno se produciría inversión pública masiva en grandes y monumentales obras estatales; grandes oportunidades para empresas multinacionales en las distintas actividades económicas tales como minería, infraestructuras, aduanas, zonas francas internacionales, entre otras. Al mismo tiempo se incentivarían también importaciones y exportaciones para favorecer la acumulación capitalista de empresarios industriales; aumento del gasto superfluo a cargo del presupuesto nacional, y, si bien existen opiniones encontradas, el resultado para muchos fue la generación de mayor marginalidad social, miseria y pobreza absoluta.

Con posterioridad al escenario descrito por los autores Aristy et al. (1999), se adoptarían nuevos programas de estabilización en 2003, cuando las autoridades económicas intentaron reducir el déficit de 4% del PIB del sector público consolidado, tras la crisis financiera dominicana, lo que trajo la aplicación de fuertes medidas de supervisión bancaria en el sector financiero en su conjunto. Por lo tanto, se debió firmar un nuevo acuerdo *stand-by* en 2005-2008. Por último, con la finalidad de paliar la crisis económica internacional, se firmó el acuerdo *stand-by* de 2009.

Es importante señalar que las políticas de estabilización supusieron un marco de confianza y seguridad para los inversores extranjeros. Este hecho se reforzó porque, de manera complementaria a la estabilidad política y al crecimiento económico, las sucesivas reformas estructurales en el transcurso de los 90 consolidaron el posicionamiento del país como polo de atracción de capitales. Estas reformas abarcaron diversas áreas, como por ejemplo el área comercial (1990 y 2000), tributaria y laboral (1992), financiera (1996), empresas públicas (1997) y mercado de capitales (2000)²¹. De este modo, se lograron avances importantes en la liberalización comercial, la desregulación de actividades productivas y de servicios, privatización y modernización del sector público. También, durante los 90 se modificaría la normativa relacionada con la IED, como veremos más adelante, lo que facilitó la llegada y establecimiento de ET. A continuación, se describen algunos aspectos comerciales y normativos facilitadores de la entrada de IED en el país.

Los últimos decenios, bajo el prisma de una política neoliberal permeada por la implementación de políticas sociales, en lo referente a la IED se mantienen idénticos parámetros de apertura y fomento.

4.2.2 La IED de las últimas décadas. Condicionantes internos y externos

4.2.2.1 Evolución de la IED en cifras

La IED ha tenido presencia en la República Dominicana desde 1890, década en la que se establecerían las empresas estadounidenses South Puerto Rico Sugar Company y Cuban-Dominican Sugar Company. Los capitales extranjeros se dirigieron hacia actividades donde el país tenía ventajas comparativas, tales como la exportación de sus principales productos—azúcar, café, tabaco, minerales y cigarros—, y en telecomunicaciones y algunos sectores manufactureros (alimentos). Con el tiempo, el objetivo último de la IED ha transitado desde la exportación de productos básicos hacia la de manufacturas y servicios básicos, otorgando un importante papel a las zonas francas, debido a los bajos costos laborales. También ha jugado un papel importante en convertir el país en un destino turístico líder.

República Dominicana comenzó a tener acceso privilegiado al mercado de EE. UU., debido a la implementación de diversos programas como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) en 1984, el Programa Especial de Acceso, el Sistema Generalizado de Preferencias, el Sistema de Producción Compartido y el Convenio de Lomé, que se firmó por primera vez en 1975 pero que tuvo actualizaciones regulares. Con estos mecanismos, diversas ET estadounidenses, y en menor grado coreanas y taiwanesas, fueron incentivadas a establecer operaciones de ensamblaje, con la

²¹ Son destacables las siguientes leyes y participaciones del país: Ley No. 8-90 de zonas francas; miembro de la OMC, desde su fundación en 1995; Ley No. 20-00 sobre Propiedad Industrial; Ley No.11-92 del Código tributario; Ley núm. 16-92 del Código de Trabajo; Reforma de la Administración Financiera, mediante la promulgación del Decreto Núm. 581-96; Ley general de reforma de la empresa pública (Ley No. 141-97); Código Monetario y financiero (Ley No. 19-2000), entre otras leyes y acciones.

intención de contribuir a la generación de divisas y empleo, pero también como respuesta al entorno competitivo que se venía desarrollando en algunas industrias (prendas de vestir y confecciones). En efecto, varias ET aprovecharon el Sistema de Producción Compartida para reducir el costo del ensamblaje de componentes fabricados en EE.UU. y las ZPE comenzaron a recibir mayores flujos de IED, lo cual tuvo efecto directo sobre el número de empresas y el empleo.

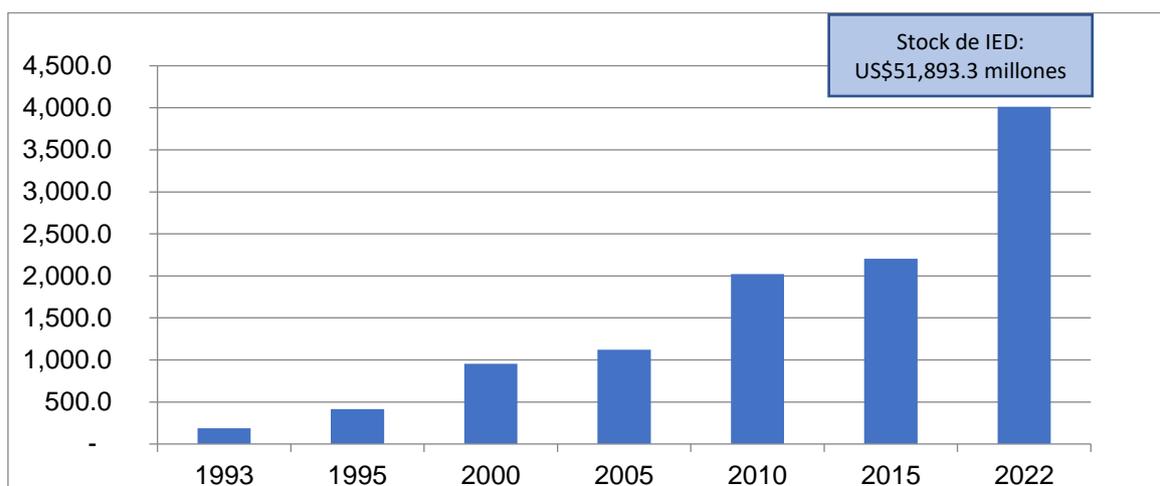
Durante los 90, y luego de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los países de la ICC plantearon a Canadá y EE. UU. la equiparación comercial con México. La ampliación del convenio de la ICC, concedido en el año 2000, compensaba a los países del Caribe, y extendía los beneficios a prendas de vestir y otros productos que habían sido excluidos de la ICC, y su período de vigencia fue hasta 2008. Si bien representaba una ampliación de los beneficios, distaba de ser una equiparación con el TLCAN. Así mismo, en el 2000 se firmó el Acuerdo de Cotonou entre países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) con la Unión Europea (UE), que reemplazó el Convenio de Lomé. Este acuerdo ofrece preferencias unilaterales, principalmente en productos agropecuarios, prendas de vestir y componentes electrónicos. Debido a presiones de la OMC, los signatarios han establecido un nuevo acuerdo para pasar a un área de libre comercio recíproco. La OMC ha dado autorización para mantener el sistema de preferencias hasta el 2008, para pasar progresivamente a la apertura total en 2020²².

A pesar del acceso privilegiado a EE. UU. y a la UE, el TLCAN y la no-homologación de los beneficios al Caribe, especialmente respecto de normas de origen, pusieron a República Dominicana en una situación de desventaja con respecto a México durante la segunda mitad de los 90. Desde este ámbito, el ingreso del país en la OMC (1995) marcó el punto de partida para que suscribiera varios tratados de libre comercio con EE. UU., Centroamérica, Europa y el Caribe, firmándose los acuerdos más relevantes en los años 2007 y 2008 (Tratado de Libre Comercio entre EE. UU. y Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA) y Asociación Económica (AAE) CARIFORUM-Unión Europea, respectivamente).

En la década de los 90, República Dominicana tuvo uno de los desempeños más exitosos en materia de IED en Centroamérica y el Caribe, constituyéndose en uno de los principales destinos de los inversionistas en la subregión. En la tabla 12 puede observarse su creciente evolución, de manera tal que en 2022 se alcanzaría un stock de inversión de US\$51,893.3 millones.

²² Por lo tanto, el Acuerdo de Cotonou, que expiró en febrero de 2020, fue sustituido por la rúbrica de un nuevo acuerdo político entre la Unión Europea y la Organización de los Estados de África, el Caribe y el Pacífico, en abril de 2021.

Tabla 12 Flujos y stock de la IED en R. Dominicana, 1993-2022 (US\$ millones)



Fuente: BCRD.

Desde una perspectiva sectorial, durante el período 1990-2022, la IED muestra importantes inversiones acumuladas en los sectores de comercio e industria (20.1%), turismo (21.5%) y, posteriormente, los sectores de la actividad inmobiliaria (14.6%) y minería (11.9%). El sector de zonas francas, pese a su importancia exportadora, representa una modesta participación en el conjunto del stock invertido hasta el momento, 7.0%.

Tabla 13 Flujos de IED recibida en la R. Dominicana por sector, 1993-2022 (US\$ millones)

Actividad Económica	1993	1995	2000	2005	2010	2015	2022	Total stock acumulado	%
Turismo	73.1	111.2	73.7	312.1	180.0	671.9	1,011.1	11,181.6	21.5
Comercio / Industria	16.6	140.8	153.7	199.4	566.1	367.9	599.5	10,442.9	20.1
Telecomunicaciones	93.1	149.3	272.2	111.8	500.2	335.9	191.9	3,708.9	7.1
Electricidad	-	-	281.9	117.1	108.1	(96.3)	753.4	5,214.7	10.0
Financiero	6.5	13	45.29	44	93.5	189.7	169.1	2,634.2	5.1
Zonas Francas	-	-	42.5	174.7	71.8	236.6	361.8	3,650.2	7.0
Minero	-	-	-	-	239.9	6.1	377.3	6,191.2	11.9
Inmobiliario	-	-	-	-	264.1	411.7	483.9	7,598.7	14.6
Transporte	-	-	-	-	-	81.4	62.4	1,003.5	1.9
Otros	-	-	83.65	-	-	-	-	267.4	0.5
Flujos de IED	189.3	414.3	952.94	1,122.7	2,023.7	2,204.9	4,010.4	51,893.3	100.0

Fuente: BCRD.

En 2022 fueron especialmente importantes las inversiones en los sectores de turismo, electricidad, comercio e industria, inmobiliario, el sector minero y zonas francas (tabla 13). La IED en la República Dominicana ha tendido a centrarse en los servicios y a responder a los procesos de liberalización de sectores que habían estado bajo el control del Estado, tales como energía, telecomunicaciones, servicios financieros,

administración de puertos y aeropuertos, y la explotación de recursos naturales (minería).

En 2017 se produjo una destacable inversión: la compra de un 30% de la Cervecería Nacional Dominicana por parte de AMBEV (US\$927 millones). Esta transnacional, con raíces en diferentes partes del mundo, ya poseía desde 2012 el 55% de la empresa. El promedio anual de los últimos tres años (2020-2022) para el sector fue de US\$449 millones. Aparte del sector de comercio e industria, donde se registró esta notable adquisición, el principal destino de la IED en la República Dominicana es el turismo, que ha recibido en los últimos tres años un promedio de US\$980 millones anuales. Al igual que en otros países del Caribe, la creciente demanda turística de los Estados Unidos ha impulsado las inversiones en nuevos establecimientos turísticos. El sector inmobiliario, muy relacionado con el turístico, fue el siguiente mayor receptor, con US\$491 millones en promedio para los últimos tres años también.

La minería, sector en el que el principal operador extranjero es Barrick Gold, de Canadá, registró US\$302 millones de entradas en promedio, mientras que en las empresas radicadas en las zonas francas (tanto de manufacturas como de servicios de exportación) las entradas de IED aumentaron hasta los US\$292 millones, la mayor cifra registrada hasta ahora en el sector.

La importancia de las ET en las manufacturas se refleja también en los flujos de entrada de IED en este sector en la República Dominicana.

Por país de origen (tabla 14), destacan las tradicionales inversiones de Estados Unidos, con el 27.2% del stock acumulado hasta el año 2022, según las cifras del BCRD, y de Canadá, con el 15.8% del stock de inversión acumulado. En dicha tabla pueden observarse otros países de los que también se reciben importantes flujos de inversión. España, México y Brasil, en particular este último en 2017 por la mencionada compra, también han sido importantes socios inversores para la República Dominicana. No se registran inversiones importantes provenientes de países asiáticos que están entre los principales inversores a nivel global.

Tabla 14 Flujos de IED recibida en la R. Dominicana por país de origen, 1993-2020 (US\$ millones)

Países	1993	1995	2000	2005	2010	2015	2022	Total stock por país	%
España	68.6	60.8	190.1	214.5	202.7	32.0	346.5	5,334.2	10.3
Estados Unidos	23.4	64.3	201.6	457.1	1,054.5	405.1	1,520.9	14,121.9	27.2
Canadá	71.2	239.7	133.2	110.7	695.9	90.9	366.2	8,184.0	15.8
Gran Caimán	1.1	4.2	37.0	-58.7	4.5	-53.8	8.9	-269.4	-0.5
Reino Unido	5.4	5.9	17.4	94.8	-0.8	10.5	66.8	1,154.5	2.2
Suiza	14.5	14.8	14.0	48.1	-0.2	4.5	50.5	-25.2	0.0
Holanda	0.0	-	36.0	41.3	50.0	-133.6	0.4	971.4	1.9
Italia	4.5	-	15.5	0.1	7.8	-0.8	46.6	465.5	0.9
Francia	0.0	-	97.5	80.9	35.3	3.1	97.7	1,437.9	2.8
México	0.0	-	-	-1.3	432.7	-18.8	394.4	3,833.1	7.4
Dinamarca	0.0	-	-	-	8.7	3.8	102.7	-249.4	-0.5
Alemania	0.0	-	29.3	5.1	6.8	7.5	135.5	393.4	0.8
Panamá	0.0	-	16.8	15.5	41.5	10.9	84.5	741.1	1.4
Islas Vírgenes BR	0.0	-	7.2	-4.4	30.8	1.6	224.4	1,273.6	2.5
Venezuela	0.0	-	-	6.2	208.4	30.7	140.6	825.8	1.6
Colombia	0.0	-	-	10.7	4.3	3.6	10.3	245.6	0.5
Brasil	0.0	-	-	12.4	23.9	-424.6	109.5	2,624.5	5.1
El Salvador	-	-	-	2.3	0.0	0.0	0.0	109.3	0.2
Australia	-	-	0.0	0.0	28.4	23.6	0.3	87.1	0.2
Resto	0.6	24.6	157.3	87.4	-811.5	2,208.7	303.7	10,634.4	20.5
Total Flujos IED	189.3	414.3	952.9	1,122.7	2,023.7	2,204.9	4,010.4	51,893.3	100.0

Fuente: BCRD.

4.2.2.2 Condicionantes internos

4.2.2.2.1 Entorno sociopolítico y económico: organización social y económica

La organización socioeconómica de la República Dominicana muestra también una escasa participación de empleadores de pequeñas, medianas y grandes empresas, e incluso más acotada que la del grupo de países latinoamericanos observado. Según las cifras consultadas, dicha participación oscila en el rango comprendido entre 3% (año 2000) y 5% (año 2005). Esta situación, junto a la escasa participación observada desde una perspectiva estratificada, según el segmento de ingresos para la selección de países realizada por la CEPAL (2019:67), supone para el caso dominicano también la concentración de poder de decisión y acción económica en muy pocas manos, así como una operatividad de las ET muy vinculada a las posibilidades y acciones de estas élites empresariales.

A continuación, se señalan algunos elementos que sostendrían la configuración socioeconómica del país. Según apunta Corten (1986:98) referido al caso de la región, y del que también participa la República Dominicana, si bien es difícil mostrar que la clase obrera está en crecimiento continuo, aun incluyendo los proletarios agrícolas del sector azucarero, es cierto que el proletariado industrial es cada vez más numeroso. Los obreros no encuentran un espacio político donde puedan ser representados, no disponen de organizaciones jerarquizadas, por lo que para el autor no se observa un movimiento obrero clásico.

Según Corten (1986:226), pueden destacarse varios grupos económicos dominantes, de entre los cuales algunas fracciones están asociadas, al igual que ciertos grupos pueden subdividirse en varios subgrupos. Son los siguientes: a) las grandes compañías azucareras de capitales extranjeras, las cuales están asociadas a grandes latifundistas que se dedican especialmente a la explotación de la madera; b) los grandes comerciantes que se consagran al comercio y a la exportación e importación de tabaco, cacao y café, en fin a la primera elaboración industrial de estos productos agrícolas; y c) los profesionales y los políticos en sentido amplio que invierten muy a menudo en agricultura cuando las tierras no son prebendas entregadas a éstos.

Para el autor, la incorporación del país al sistema productivo de las últimas décadas del siglo pasado, incide en una composición social del país con una evolución propia de la República Dominicana, la cual contribuye a explicar la dinámica de las fuerzas sociales en su relación con el sector empresarial capitalista vinculado a la IED.

Corten señala cómo la expulsión del campo, la separación de todos los lazos tradicionales y entrada en un nuevo orden, el de la productividad que supone la proletarianización, no se correspondió con la realidad de los países del Caribe y, en general, del Tercer Mundo. Por un lado, la separación rara vez fue completa. Por otro lado, la falta de empleo en el sector capitalista mantuvo a buena parte de la población desempleada o subempleada. Según el autor, la mitad de la población mantuvo algunos vínculos informales con los medios de subsistencia mientras vende su fuerza de trabajo más o menos ocasionalmente (semiproletariado). Este grupo, según Corten, puede ser considerado como una capa de transición que se verá atraída por la centralidad del proceso de trabajo industrial, permitiendo reproducir la fuerza de trabajo de las fábricas al mejor precio ya que bajaría los salarios, convirtiéndose en ejército de reserva del que extraer capital (Corten, 1986:371)

Para el caso dominicano, la realidad de las décadas posteriores ha demostrado que este semiproletariado no se transformaría en mano de obra industrial en su totalidad, sino que una parte importante parece haber sido transferida al sector terciario, manteniendo su carácter informal en gran medida, dadas las dificultades de la inserción laboral en los segmentos formales del mercado laboral.

Y, efectivamente, a medida que avanzaron las décadas, pocas modificaciones presentó este esquema constatado en los años 80 en la República Dominicana, ya que los actores principales apenas presentan características diferenciadoras. Si bien los procesos de producción son más terciarizados, y se han producido ligeros incrementos en la productividad desde esa época²³, siguen evidenciando la realidad de una fuerza de trabajo, en general, con baja productividad y salarios, apenas sindicalizada, o mínimamente organizada y, por lo tanto, con escaso poder reivindicativo. Con sus excepciones relativas, como ocurre en los gremios de transportistas, médicos y profesores, los cuales presentan cierta fuerza en sus reivindicaciones por la naturaleza de su actividad económica.

4.2.2.2 Marco normativo-legislativo

Desde hace décadas, el conjunto de normas legislativas relacionadas con la IED presenta un carácter impulsor y claramente abierto al inversionista.

Es importante señalar que el gobierno ha diseñado normas legales que sustentan la generación de atractivos a los inversores y que no se limitan únicamente a una política activa de promoción de inversiones, sino que ésta se ha conectado a la estructura productiva del país, a través de una política industrial dirigida a la producción para las exportaciones de las zonas francas y otros sectores, pero especialmente las primeras.

En primer lugar, a partir de 1997, la República Dominicana impulsó de manera expresa la atracción de IED, promoviendo un nuevo marco legal (Ley No.16-95) que eliminó las restricciones a la inversión extranjera y los límites a la repatriación de dividendos. Desde entonces, a través de la Oficina de Promoción a la Inversión Extranjera (OPI-RD) (fusionada en el año 2003 con el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX) y que se convertiría después en el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) y actualmente PRODOMINICANA, se promueve el país como destino atractivo para las inversiones, con un enfoque integral y estratégico que destaca la estabilidad política y macroeconómica, la integración comercial vía tratados de libre comercio y los costos competitivos de la mano de obra.

El gobierno, a través de PRODOMINICANA, ofrece importantes servicios a los inversionistas que influyen significativamente en su decisión de invertir en el país. Entre éstos se puede mencionar la asistencia técnica y acompañamiento personalizado que se les brinda, de manera gratuita, durante sus procesos de inversión. En adición, la institución administra la Ventanilla Única de Inversión de la República Dominicana (VUI-RD), a través de la cual los inversionistas pueden obtener, en un solo lugar, los permisos requeridos en diversas instituciones para la instalación de sus proyectos. Así mismo, una vez instalados los referidos proyectos,

²³ Según el Consejo Nacional de Competitividad de la República Dominicana, se observa un crecimiento de la productividad total de los factores desde el año 2000; no obstante, desde 2005 hasta 2017, se aprecia una disminución. No así la productividad laboral que mantiene su tendencia ascendente desde el año 2000.

PRODOMINICANA cuenta con una unidad de atención postinversión al inversionista, a fin de proveerle asistencia continua y facilitar sus procesos de expansión.

Además de las disposiciones sobre la inversión extranjera, la Ley no. 16-95 de 1995 y sus modificaciones contienen disposiciones sobre la suscripción de contratos de transferencia de tecnología con personas físicas o jurídicas en el extranjero, los cuales son opcionales e incluyen contratos sobre licencias tecnológicas, asistencia y servicios técnicos (Artículo 2).

La inversión extranjera no requiere aprobación previa, pero una vez realizada debe registrarse. La reinversión de utilidades también debe ser registrada. De manera general, todas las actividades están abiertas a la inversión extranjera salvo las indicadas en la Ley no. 16-95 y en ciertas leyes sectoriales. La Ley no. 16-95 (Artículo 5) prohíbe la inversión extranjera en las actividades relacionadas con el manejo de desechos tóxicos, peligrosos o radiactivos producidos en el exterior, la producción de armamentos, o que afecten a la salud pública, al medioambiente.

Del mismo modo, existen leyes de incentivos sectoriales. Se pueden identificar como sectores prioritarios el turismo, para desarrollar nuevos polos e impulsar la oferta complementaria y diversificación, la industria cinematográfica y audiovisual, y los servicios financieros. Otros sectores que las autoridades promueven como prioritarios para las inversiones son: las telecomunicaciones, la energía, las manufacturas (textil y calzado), la agricultura, la agroindustria, la infraestructura y la minería²⁴.

República Dominicana ofrece incentivos, principalmente fiscales, como se ha señalado anteriormente, a los inversionistas nacionales y extranjeros para promover las actividades manufactureras en el país (se trata de incentivos y exoneraciones para los operadores y empresas de zonas francas contenidos en la Ley 8-90 sobre Fomento de Zonas Francas, Capítulo 7).

Los incentivos de tipo fiscal constituyen importantes instrumentos de la política de atracción de inversiones en la República Dominicana, ya sea para el establecimiento de zonas francas, turismo, operaciones de logística, infraestructura, energías renovables o audiovisuales. De acuerdo con UNCTAD (2018), los incentivos representan instrumentos de promoción del desarrollo sostenible y para atraer inversión vinculada a objetivos de desarrollo, pero también son relevantes las políticas industriales, las cuales en la actualidad han incrementado la facilitación de las inversiones, cuando hasta hace poco desempeñaba un papel secundario en los marcos de políticas de inversión. De hecho, muchos países en desarrollo, sobre todo,

²⁴ Asimismo, existen leyes para regular y promover las inversiones en la industria turística (Ley no. 195-13), cinematográfica (Ley no. 108-10) y financiera (Ley no. 480-08). Otros sectores que las autoridades han identificado como prioritarios para las inversiones son: las telecomunicaciones, la energía, las manufacturas (textil y calzado), la agricultura, la agroindustria, la infraestructura y la minería. Además, de acuerdo con la Constitución de 2015 (Artículo 221), se pueden conceder tratamientos especiales a las inversiones localizadas en zonas de menor desarrollo o en actividades de interés nacional, en particular en las provincias fronterizas. Respecto a la Ley no. 195-13 de la industria turística, se tiene, entre otras normas incentivadoras del turismo, la aplicación de exenciones al pago de impuestos a todo el territorio dominicano y dejó de aplicarse solo a las regiones de menor desarrollo y áreas designadas como polos turísticos. La Ley no. 195-13 también modificó el período de exención fiscal, que pasó de 10 a 15 años a partir de la conclusión de los trabajos de las instalaciones. Esta disposición se aplica a los beneficiarios ya existentes.

han hecho de la facilitación de las inversiones una de las principales medidas horizontales de sus estrategias de desarrollo industrial.

La Constitución de 2015 garantiza, además, el trato nacional (TN) a los inversionistas extranjeros (excepto cuando la Constitución y las leyes dispongan lo contrario) (Artículo 6 de la Ley no. 16-95 y Artículo 221 de la Constitución), así como el derecho a la propiedad, por lo que cualquier expropiación está sujeta a una compensación financiera.

Consideración especial merece la Ley 1-12 de la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, de fecha 25 de enero de 2012, donde se plantea como uno de los indicadores de la misma el de flujo anual de IED, el cual para los años 2015, 2020, 2025 y 2030 se plantea que sea superior a US\$1,700, US\$2,000, US\$2,250 y US\$2,500 millones, respectivamente. En dicho marco regulador otro requisito aparece respecto a la IED en la Línea de acción 3.4.1.4, la cual se refiere a “fortalecer las capacidades de atracción de inversión extranjera, sobre la base de crear y mercadear eficazmente las ventajas y oportunidades que el país ofrece para el desarrollo de actividades de alto valor agregado y/o creciente contenido tecnológico y/o nichos de mercado de la economía verde”.

En el plano bilateral, la IED se rige también por las disposiciones de inversión contenidas en sus acuerdos comerciales²⁵, en los cuales todos incluyen disposiciones detalladas e incluso capítulos sobre la inversión, salvo el acuerdo con Panamá, por tratarse este último de un acuerdo de alcance parcial.

En general, en dichos marcos regulatorios los inversionistas y sus inversiones en República Dominicana estarían protegidos. En el ámbito y objeto de aplicación, en los acuerdos se reconocen los principios de TN a inversionistas y a las inversiones cubiertas –haciendo la debida aclaración–, de nación más favorecida (NMF). De igual manera, se reconoce un estándar mínimo de tratamiento a las inversiones cubiertas, siguiendo el derecho consuetudinario internacional, el trato justo y equitativo y la protección y seguridad plenas. En cuanto al tratamiento en caso de lucha o indemnización, éste queda perfectamente delimitado en los acuerdos, así como la expropiación y la compensación. Por último, en general se promueve una solución de controversias entre el inversionista y el Estado mediante la consulta y negociación previas. En caso de que no se alcance una solución, es posible someter la disputa a arbitraje según la Convención del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) u otra institución de arbitraje acordada entre las partes o bajo otras reglas de procedimiento arbitral.

En este sentido, los esfuerzos por concertar Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS) también establecen una serie de disposiciones que buscan garantizar el clima de inversiones y ofrecer una mayor seguridad jurídica a los inversionistas y, por tanto, se promueven como atractivos para la IED. Entre los años 1999 y 2006 se firmaron 13 APPRIS. A partir del 2006 el país dejó de suscribir APPRIS, aunque ha concertado capítulos de protección a la inversión extranjera en el DR-CAFTA y el EPA.

²⁵ Tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, Cap. X; Acuerdo de Libre Comercio CARICOM-República Dominicana, artículo VI; Acuerdo de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana, Cap. IX y Acuerdo Cariforo -Unión europea, varios artículos.

Respecto al arbitraje, República Dominicana firmó, pero aún no ha ratificado, el Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados (Convención de Washington de 1965 o Convenio del CIADI), el cual establece el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI/ICSID, por sus siglas en inglés). Por lo tanto, las autoridades indicaron que el país no puede ser demandado en virtud del Convenio del CIADI, sino solamente en virtud de sus Reglas del Mecanismo Complementario. La República Dominicana aplica la Convención de Nueva York (sobre reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras) y la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional (ratificada en 2008). El país es también miembro del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI/MIGA) y de la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC, por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos.

El tratamiento dado a los inversores extranjeros en los mencionados acuerdos comerciales y de protección recíproca de inversiones está en línea con las características señaladas anteriormente. En ese sentido, se garantizan los derechos a TN de los inversores extranjeros, las indemnizaciones en caso de expropiación indirecta o el derecho a acudir a mecanismos de arbitraje internacional. Estas normativas, como se señaló anteriormente, limitan el margen de maniobra de los gobiernos para tomar decisiones de política económica, particularmente en temas de regulación laboral y medioambiental y política de industrialización.

Otro instrumento de promoción de inversiones es la Ley 8-90, que creó las zonas francas de exportación y es el vehículo que ha permitido captar importantes inversiones manufactureras para las industrias de confecciones y textiles, calzados, dispositivos médicos, joyería y servicios de exportación, mediante la exención de impuestos.

4.2.2.3 Factores de localización: algunos indicadores de desarrollo

República Dominicana ocupa la parte oriental de la isla La Española o de Santo Domingo, situada en el mar Caribe y es la segunda isla en tamaño de las Antillas. Haití, país limítrofe al este de la isla, tiene aproximadamente el 37% de su extensión total. Con una extensión de 48,511 km², 350 km² de la República Dominicana están cubiertos por agua. Sus dimensiones máximas son: 390 km de este a oeste (desde Cabo Engaño a Las Lajas); y 265 km de norte a sur (desde Cabo Isabela a Cabo Beata). El país tiene un clima predominantemente tropical de lluvias abundantes. La temperatura media oscila entre los 25 y 35 °C, con pocas excepciones en regiones de gran altitud. Históricamente el paso de huracanes ha ocurrido uno cada 7–8 años en promedio y las tormentas tropicales cada 4 años, las cuales suelen producir inundaciones.

República Dominicana ocupa una posición casi equidistante entre Cuba y Puerto Rico. El país se encuentra a 2,500 kilómetros de Nueva York (tres horas y media de vuelo desde Santo Domingo) y de Miami a dos horas, lo cual favorece las relaciones económicas y culturales. La principal procedencia de los turistas es Estados Unidos.

Limita al norte con el océano Atlántico, con 586 km de costa, y al sur con el mar Caribe (545 km), lo cual implica cientos de kilómetros de costa los cuales han sido

aprovechados en gran parte para el turismo de playa, siendo el más importante el turismo todo incluido de los grandes complejos hoteleros.

Su capital, Santo Domingo, es la mayor ciudad del país y la más metropolitana, y se encuentra geográficamente en la costa sur. Con importantes restos coloniales, supone un atractivo destino turístico también, sumado a las interesantes ofertas culinarias y de ocio nocturno.

República Dominicana forma parte de una unidad geológica conocida como el arco antillano, el cual parte de América del Norte y llega a América del Sur. El territorio dominicano es principalmente montañoso, con cuatro ejes orográficos principales, orientados de Oeste a Este. La Cordillera Central es la más importante de la isla, siendo su Pico Duarte, con 3,175 m, la máxima elevación de las Antillas. Otros sistemas montañosos son la Cordillera Septentrional, la Cordillera Oriental, la Sierra de Yamasá, la Sierra de Samaná, la Sierra de Bahoruco, la Sierra de Neiba y la Sierra Martín García. Esta orografía no solo resulta de gran interés por su riqueza forestal, sino también agraria y minera, siendo especialmente relevantes los yacimientos de oro, ferroníquel y plata, entre otros minerales.

Son importantes ríos el Yaque del Norte, Yuna, Yaque del Sur, Ozama y Artibonito. Lagos y lagunas relevantes son el Lago Enriquillo, Laguna Redonda, Laguna Limón, Laguna Rincón o Cabral y Laguna de Oviedo. Entre las principales presas o represas hidroeléctricas se encuentran la presa de Hatillo, Taveras, Bao, Valdesia, Monción, Sabana Yegua, Rincón, Sabaneta, Maguaca, Chacuey, Jigüey y Aguacate.

Dada la orografía e hidrografía del país, el montañoso territorio dominicano también ofrece la posibilidad de ofrecer un turismo sostenible de aventura, el cual, si bien tiene una menor presencia en el país, en los últimos años se ha estado desarrollando notablemente. La importancia de sus recursos naturales minerales ha supuesto un atractivo añadido para el inversor. Las tradicionales extracciones de oro y plata, o de ferroníquel a cargo de las empresas Falconbridge y la Barrick-Gold son un claro ejemplo de esto. Como se ha podido ver en el destino sectorial de la IED, desde principios de los años 90, el stock de inversión en el sector minero alcanzó 11.9% del total de la IED en 2022.

La importancia de los kilómetros de playas con que cuenta el país, además de los atractivos del interior, ha supuesto un tradicional atractivo para las inversiones en instalaciones turísticas. De hecho, en 2022, las inversiones acumuladas en el sector turístico representaron el 21.5% de las inversiones extranjeras.

El acceso a mercados es otro importante determinante de las ET. A manera de ejemplo, el acceso al mercado se convirtió en el motivo predominante de las ET para invertir en el sector manufacturero de los países de la región en las décadas de 1960 y 1970, durante el apogeo de la industrialización por sustitución de importaciones. Los casos de Argentina, Chile, Brasil son ejemplos de estos procesos de sustitución de importaciones. Para el caso dominicano este factor tuvo gran importancia durante los procesos privatizadores de la década de los 90, pero el acceso al mercado siempre estuvo muy limitado por el tamaño del mercado dominicano, frente a otros mercados regionales. En los años 90 el país contaba con una población de 7,118,000 habitantes. En 2022, esta cifra aumentaría a 11,228,821 habitantes. Frente a la

población de países como Argentina, que en los 90 registró 32,970,000 habitantes, y en 2022 46,234,830 habitantes, el tamaño del mercado dominicano es poco atractivo²⁶.

Otro determinante importante tradicional es la mano de obra de escasa cualificación profesional y, por lo tanto, generalmente de bajo costo. Esto explica la presencia de las maquiladoras textiles, electrónicas, y en general los regímenes de zonas francas de textiles, calzados, o de productos de tecnologías más avanzadas que atraídos por este recurso, además de otras ventajas, decidieron instalarse a partir de los años 80 en muchos países latinoamericanos como fue el caso de México, y países de Centroamérica y El Caribe.

La mano de obra dominicana, la cual puede ser analizada a través de la escolarización, en particular, a partir de las tasas netas de matriculación²⁷, respecto a otros países como Argentina, mientras que para dicho país en 2000 era de 99.6%, en primaria, 77.4 % en secundaria alta y 99.2% en secundaria baja, en República Dominicana estos valores para ese mismo año eran de 87.8% en primaria, 62.8 % en secundaria alta y 85.1% en secundaria baja. Esto muestra los niveles educativos más bajos en el país, respecto a otros de la región, donde el determinante mano de obra no ha sido tan relevante.

En la actualidad los costos de la mano de obra dominicana en la manufactura (salarios ajustados al precio de paridad de 2017) han perdido ventaja frente a otros competidores como México, Guatemala o algunos países asiáticos entre los que se encuentran Bangladesh, Tailandia. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los salarios nominales mensuales promedio para República Dominicana en el período 2009-2020 en la actividad manufacturera fueron de US\$1,772PPT, mientras que en países como Guatemala o México los promedios eran de US1,586, y US1,236PPT. Los promedios de algunos países asiáticos son también menores: Tailandia, US\$1,451 y Bangladesh, US\$970.

4.2.2.3 Condicionantes externos

4.2.2.3.1 Estrategias de las ET

Las estrategias seguidas por las ET en República Dominicana son principalmente las estrategias de búsqueda de eficiencia, de acceso a mercados y de búsqueda de recursos naturales.

Búsqueda de eficiencia

La primera de las estrategias está vinculada a las ET que han establecido localizaciones productivas en zonas francas para impulsar exportaciones manufactureras, pero el tipo de industria al que se dirige la IED ha variado con el tiempo. En un principio este fenómeno se evidenció, en mayor grado, en el subsector de confecciones y prendas de vestir, siendo el objetivo de las empresas beneficiarse del bajo costo de la mano de obra, la ubicación geográfica estratégica y el acceso preferencial al mercado norteamericano. Entre las ET con esta estrategia destacan

²⁶ <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/>

²⁷ <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?lang=es&temaIndicadores=394>

las empresas estadounidenses²⁸. Pero este fenómeno no se entiende sin la confluencia de otros fenómenos que impulsarían la IED. Según indica la CEPAL (2000: 87), concurren tres aspectos decisivos: políticas específicas orientadas a la IED en el país (especialmente en lo que se refiere a los incentivos en las zonas francas industriales), el acceso preferencial facilitado por el Gobierno de los Estados Unidos y las estrategias de las empresas norteamericanas que buscaban eficiencia en las zonas francas industriales. A estos tres elementos, añadiríamos un cuarto aspecto que fue también muy decisivo y fue la intención del gobierno dominicano, a través de su política económica, de llevar a cabo una estrategia de exportaciones que mejorara su inserción internacional y los saldos de la balanza de pagos con la finalidad de poder hacer frente a los compromisos establecidos con el FMI²⁹.

Si bien no nos vamos a detener en estos aspectos que se amplían en capítulos posteriores, sí es importante señalar que la mejoría en la inserción internacional procedente de las inversiones en las zonas francas textiles de la República Dominicana no supuso mejoras en la competitividad intrínseca del país, como señalan Vicens, Martínez y Mortimore (1998).

Entre otros casos de empresas que se acogieron a esta estrategia, se tiene, por ejemplo, la empresa canadiense Gildan Activewear (GA), que en la Cuenca del Caribe estableció un sistema de producción integrada con 40 subsidiarias de las que era propietaria. Con una planta y terceros contratistas en el país realiza operaciones de fabricación de textiles de deporte y distribución desde 2004. También puede mencionarse el caso de la empresa Kimberly Clark Co de Estados Unidos, con actividades manufactureras de Celulosa y Papel.

Por otra parte, cuando la industria de las prendas de vestir comenzó a sufrir la competencia de China y otros países asiáticos, sobre todo a partir de 2001, los países centroamericanos y la República Dominicana promovieron iniciativas para diversificar sus economías y colocaron a la industria de servicios empresariales a distancia entre sus principales objetivos. Asimismo, el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA-RD) contribuyó a incrementar el atractivo de estos países para el despliegue de operaciones de servicios empresariales a distancia dirigidos a clientes de los Estados Unidos (CEPAL, 2009:13). También, la firma del acuerdo con la Unión Europea (EPA-Cariforum) supondría facilidades para los inversores de estos países³⁰.

La iniciativa referida a los servicios empresariales supondría que la estrategia de búsqueda de eficiencia se orientaría no sólo hacia la producción de bienes, sino también hacia la producción de servicios. En este sentido cabe señalar que, según

²⁸ Si bien a lo largo del tiempo la importancia de los capitales procedentes de Estados Unidos ha ido disminuyendo, todavía su presencia es grande. Según el CNZFE, el 37.1% de las empresas son de origen estadounidense, 7.5% provienen de Reino Unido, 4.3% de Canadá, entre otros países. El 20.2% es capital de procedencia dominicana (CNZFE, 2020).

²⁹ En noviembre de 2009, el FMI sostenía lo siguiente respecto al nuevo Stand By que se estaba solicitando:

“Para salvaguardar los avances logrados en los últimos años, y dadas las condiciones externas desfavorables, la gran incertidumbre y las importantes necesidades de balanza de pagos, las autoridades solicitan la aprobación de un Acuerdo Stand-By por un período de 28 meses por un monto equivalente al 500% de la cuota (DEG 1,094.5 millones).” (FMI, 2009, p.1)

³⁰ Son países inversores importantes de la Unión Europea Alemania, Reino Unido mientras perteneció a la Unión Europea (en 2021 se hizo efectiva su salida de ésta), Suecia, Dinamarca, España, entre otros.

señala CEPAL (2009:75), los países de Centroamérica, así como la República Dominicana, también se beneficiaron de la creciente importancia de la deslocalización cercana. Este último país poseía una de las industrias de centros de contacto y externalización de la administración de bienes y procesos (*Business process outsourcing*, BPO, por sus siglas en inglés) de más rápido crecimiento. Las estrategias de las principales ET se estaban orientando hacia la región.

Con respecto a las operaciones de deslocalización de las principales empresas de externalización con centros en América Latina y el Caribe, se presentan dos mecanismos. En los países más pequeños, en particular en los de habla inglesa del Caribe y en los de Centroamérica, las operaciones están orientadas principalmente a la exportación. Las principales ventajas de estos países son los bajos costos (cuando se considera el ahorro asociado a la proximidad geográfica y de zona horaria) y la disponibilidad de personas que hablan fluidamente inglés y español, las lenguas más empleadas en los Estados Unidos, el mercado principal. Centroamérica y el Caribe ofrecían en ese entonces costos comparables a los de la India y Filipinas en los niveles más básicos de centros de contacto e ingreso de datos. Otro activo es que los trabajadores de esos países habitualmente tienen acentos neutrales, algo cada vez más valorado por los clientes. En una escala menor, también se han comenzado a prestar servicios multilingües desde la región (CEPAL, 2009: 82-83).

A manera de ejemplo, pueden mencionarse las operaciones de Teleperformance en el Caribe que también prestan servicios a clientes deslocalizados, pero con objetivos más específicos. El centro de la República Dominicana, establecido en 2002, respalda a Americall Group, la subsidiaria de la empresa en los Estados Unidos en el área de los servicios de telemarketing para el mercado hispano de los Estados Unidos (CEPAL, 2009: 84).

Un segundo mecanismo se refiere al caso de las empresas de externalización integrada, las cuales prestan servicios combinados de BPO y de tecnologías de información (TI). Un ejemplo se encuentra en Affiliated Computer Services (ACS), empresa estadounidense, cuya filial en República Dominicana, instalada desde 1987, realiza operaciones de servicios de BPO para dicha empresa: facturación, procesamiento de planilla de pagos, recursos humanos, centro de llamadas, servicios financieros y de cuidado de la salud (CEPAL, 2009: 87).

Acceso a mercados

En cuanto a la segunda de las estrategias mencionadas, esta se concentra especialmente en la búsqueda de mercados locales de servicios, si bien también se produce el acceso a mercados desde la perspectiva de la oferta de productos como se verá más adelante. Las ET establecieron actividades en subsectores de servicios como energía y telecomunicaciones, infraestructuras aeroportuarias, entre otros, constituyéndose las inversiones vinculadas a las actividades de estas empresas en la causa principal del incremento de la IED en la segunda mitad de los 90. Estas empresas son mayoritariamente norteamericanas y españolas.

De esta manera, a través de un proceso de licitación, cinco ET entraron a participar en la Corporación Dominicana de Electricidad, destacando los casos de Unión Fenosa (1999) y también en ese mismo año Enron y AES. Corp. En 2002 Unión Fenosa vendió al Gobierno de la República Dominicana su participación en las empresas distribuidoras de ese país. En la actualidad, Unión Fenosa, que fuera

absorbida por Gas Natural, pasando a denominarse Naturgy en 2011, está presente también en el sistema energético nacional (Generadora Palamara La Vega), si bien la matriz generadora está bastante diversificada, incorporando varias fuentes energéticas como la eólica y solar, entre otras, además de las energías tradicionales³¹.

Otros casos son los de la compañía alemana Wirsol en energía solar³² y Southern California Telephone & Energy, en energía termoeléctrica (CEPAL, 2014:49). También Interenergy, AES Corporation, compañía estadounidense (CEPAL, 2015:94).

En otros ámbitos de la infraestructura pública, la inversión extranjera también penetró mediante esta estrategia. A manera de ejemplo se puede citar el esquema de concesiones de aeropuertos a operarios nacionales y extranjeros. Asimismo, la inversión por parte de inversionistas locales y extranjeros en la construcción del nuevo Puerto de Caucedo en Santo Domingo (CEPAL, 2000: 90).

Desde el ámbito de los servicios financieros, los bancos o empresas de administración de activos como el canadiense Scotiabank también han invertido en República Dominicana, en los últimos años; el Grupo Sura adquirió ProSeguros en la República Dominicana (2011); también banco Banesco y Promérica Financial Corporation de Panamá.

En telecomunicaciones, destaca la multinacional América Móvil la cual anunció en 2012 inversiones con el objetivo de adecuar la infraestructura a las demandas de las redes de telefonía móvil de cuarta generación (4G) y la televisión digital y de alta definición (CEPAL, 2012:45). También han incursionado en el sector la holandesa Altice, operadora de Orange y Tricom, quien anunció la construcción de un centro de emprendimiento e innovación (CEPAL, 2017:75).

En el ámbito de los servicios esta estrategia es representada en el país por las inversiones en el sector del turismo, las cuales son tradicionalmente muy importantes. En este sector también se han realizado esfuerzos por concertar inversiones conjuntas entre ET del rubro y empresas nacionales.

La oferta ha sido ampliamente desarrollada, principalmente a través de la modalidad del modelo de todo incluido. A pesar de ser una modalidad altamente ventajosa en un principio, la volatilidad de la demanda y los problemas medioambientales que conlleva la inadecuada eliminación de desperdicios, la contaminación de las playas y la provisión y el suministro de agua potable, comenzaron a deteriorar las ventajas competitivas sobre las que se sustentaba la actividad.

Una de las fórmulas utilizadas para resolver esta situación ha sido, según sostiene la CEPAL (2009:15), la combinación de hoteles de alto nivel y proyectos inmobiliarios. Esta modalidad ha permitido incrementar el flujo de caja de los inversionistas, producto de la venta de viviendas, además de prorratear los costos y el mantenimiento de las instalaciones comunes de entretenimiento —campos de golf, puertos deportivos y servicios de salud y bienestar— entre los dueños de las unidades residenciales. Estos megaproyectos han tenido gran éxito en México y comienzan a

³¹ En esa dirección se aloja la matriz energética nacional: <https://www.cne.gob.do/estadisticas-energeticas/>. También aquí hay información: https://es.wikipedia.org/wiki/Sector_el%C3%A9ctrico_en_la_Rep%C3%BAblica_Dominicana

³² la empresa alemana F&S Solar es otro ejemplo en energía solar (Cepal, 2016:65).

extenderse a otros países como Costa Rica, Panamá y República Dominicana y, más recientemente, en el nordeste del Brasil. En esta articulación de los megaproyectos hotelero- inmobiliarios para clientes de gran poder adquisitivo, tienen gran importancia las empresas constructoras, las inmobiliarias y las entidades financieras, muchas de ellas de capital local, mientras que las cadenas hoteleras internacionales proporcionan su conocimiento del negocio y la experiencia en el trato de los clientes. Aparentemente, este nuevo modelo tiene mayores articulaciones con las economías nacionales en comparación con el de todo incluido que presenta marcadas características de enclave. Qué duda cabe que esto contribuye a explicar el importante destino de la IED en el sector inmobiliario del país de los últimos años³³.

Entre otros pueden mencionarse algunos de los siguientes proyectos o cadenas hoteleras en República Dominicana: Casa de Campo, el proyecto Cap Cana, localizado cerca del Aeropuerto Internacional de Punta Cana, la cadena Barceló Hotels & Resorts que fuera la primera cadena española en invertir en América Latina, la cadena RIU, Iberoestar, entre otras muchas. En años más recientes pueden mencionarse en 2013, el Breathless Punta Cana, el Hotel Riviera Azul y el Westin Punta Cana; Blue Diamond Resorts y Gran Bahía de Punta Cana en 2014; el grupo alemán Lopesan en Bávaro; Riu Hotels & Resorts; el Grupo Piñero; y Playa Hotels & Resorts, en 2018, entre otros.

Algunos de estos proyectos son ejecutados por grupos locales que se financian en el exterior, pero también existe una fuerte presencia directa de inversionistas extranjeros, tales como entidades financieras, empresas inmobiliarias y constructoras, y también cadenas hoteleras, entre otros.

Otros segmentos donde ha ingresado la IED es el de la distribución de combustibles. Entre las empresas líderes destaca la Organización Terpel Petróleo (CEPAL, 2014:97).

Entre otros segmentos puede mencionarse en el sector de comercio entre empresas, el operador KM² Solutions, una compañía estadounidense; la operadora estadounidense de cruceros Carnival Corporation, y en el campo de los medios de comunicación y entretenimiento en español, el grupo Cisneros.

Dentro de esta segunda estrategia de acceso a mercados, los sectores productivos de bienes son también objetivo de las ET. Ha sido especialmente relevante el acceso al mercado local protagonizado por la empresa Ambev que, a través de la modalidad de FyA, penetró en el mercado dominicano en 2012 al fusionarse con la empresa Cervecería Nacional Dominicana, comprando el 51% de las acciones de la empresa por US\$1,237 millones. En 2017 se produjo la venta de un nuevo paquete accionario de la Cervecería Nacional Dominicana a Ambev por un destacable valor de US\$926.5 millones. Con estos ingresos, en 2018 el país fue el noveno receptor de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019:71)

En el sector agroalimentario, destaca Kiliç Holding, una compañía turca especializada en acuicultura y negocios pesqueros, el Grupo Nutresa Alimentos y la empresa peruana Ajegroup Bebidas, entre otras. En materiales autoadhesivos, la empresa italiana Ritrama continúa ampliando su presencia en América Latina y abrió un centro

³³ Desde el año 2004 con una inversión de US\$81.8 millones, el BCRD ha estado reportando importantes inversiones en el sector.

de corte y distribución para abastecer a la subregión del Caribe (CEPAL, 2017:77). También el Grupo Carvajal Industria gráfica tiene presencia en el país.

Otros ejemplos de estrategia en búsqueda de mercado son la siderúrgica Gerdau, que en República Dominicana presenta una estrategia de laminación de aceros largos al carbono (CEPAL, 2014:87-91); en construcción pueden citarse la brasileña Odebrecht Construcción, y también la argentina Iecsa Construcción (CEPAL, 2014:87- 91).

Tabla 15 Estrategias de las empresas trasnacionales en R. Dominicana

BÚSQUEDA DE EFICIENCIA		
Empresa	Actividad	Procedencia del capital
<i>Orientadas a la producción de bienes</i>		
Empresas de zonas francas	Manufacturas de tabaco, confecciones y textiles, productos agroindustriales, médicos y farmacéuticos, cartón, impresos y papelería, calzados, productos eléctricos y electrónicos, entre otras	Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Canadá, entre otros países.
Gildan Activewear	Fabricación de textiles de deporte y distribución	Canadá
Kimberly Clark Co	Manufacturas de celulosa y papel	Estados Unidos
<i>Orientadas a la producción de servicios</i>		
Americall Group	Centros de contacto y externalización de la administración de bienes y procesos Servicios de facturación, procesamiento de planilla de pagos, recursos humanos, centro de llamadas, servicios financieros y de cuidado de la salud	Estados Unidos
Affiliated Computer Services	Call center y otros servicios	Estados Unidos
Empresas de zonas francas		Estados Unidos y otros
ACCESO A MERCADOS		
Empresa	Actividad	Procedencia del capital
<i>Orientadas a la producción de servicios</i>		
<i>Servicios eléctricos</i>		
Naturgy	Energías tradicionales, eólica y solar	España
Enron	Energías tradicionales	Estados Unidos
AES Corp	Energías tradicionales	Estados Unidos
Wirsol	Energía solar	Alemania
Southern California Telephone & Energy	Energía termoeléctrica	Estados Unidos
Interenergy	Gas natural, eólica y solar	Estados Unidos
<i>Servicios financieros</i>		
Scotiabank	Servicios bancarios	Canadá
Grupo Sura	Seguros financieros	Colombia
Banescó	Servicios bancarios	Venezuela
Promérica Financial Corporation	Servicios bancarios	Nicaragua, Panamá y otros

Servicios de telecomunicaciones

América Móvil	Telefonía móvil de 4ta generación y televisión digital	Estados Unidos
Altice	Telefonía móvil	Países Bajos

Servicios turísticos

Casa de Campo/ Central Romana Corporation	Complejo residencial y hotelero	Estados Unidos
Cadena Barceló Hotels & Resorts	Hostelería	España
Cadena RIU	Hostelería	España
Cadena Iberoestar	Hostelería	España
Cadena AMResorts	Hostelería	México

Otros servicios

Terpel Petróleo	Distribución de combustibles	Colombia
KM ² Solutions	Operadores de comercio entre empresas	Estados Unidos
Carnival Corporation	Operadora de cruceros	Estados Unidos
Grupo Cisneros	Medios de comunicación y entretenimiento en español	Venezuela

Orientadas a la producción de bienes

Ambev	Elaboración de cervezas	Brasil
Kılıç Holding	Acuicultura y negocios pesqueros	Turquía
Grupo Nutresa Alimentos	Alimentos	Colombia
Ajegrup Bebidas	Bebidas	Perú
Ritrama	Materiales autoadhesivos	Italia
Grupo Carvajal 1/	Industria gráfica	Colombia
Gerdau/Metaldom	Laminación de aceros largos al carbono	Brasil
Odebrecht Construcción 1/	Infraestructuras	Brasil
lecsa Construcción	Infraestructuras	Argentina

BÚSQUEDA DE RECURSOS NATURALES

Empresa	Actividad	Procedencia del capital
	<i>Orientadas a la producción de bienes</i>	
Falconbridge	Producción minera de ferroníquel	Estados Unidos
Alcan	Producción de aluminio	Canadá
Barrick Gold	Producción de mineral oro	Canadá
Glencore	Producción de níquel	Suiza
Americano Nickel Limited	Producción de níquel	Canadá
Cementos Argos	Cementeras	Colombia
Cementos Atlas	Cementeras	Colombia
Karr Securities Inc.	Cementeras	Canadá
Globestar Mining Corporation	Cementeras	Canadá
Cemex Cementos	Cementeras	México
Mitsui /Petrobras	Producción de biocombustibles	Estados Unidos

Nota 1/ Empresa sin operaciones en la actualidad en República Dominicana.

Fuentes: Elaboración propia en base a CEPAL, varios años.

A la búsqueda de recursos naturales

La estrategia de búsqueda de recursos naturales ha estado asociada en el país a la actividad minera (ferroníquel y oro posteriormente, estrategia centrada en bienes). En cuanto a la búsqueda de recursos mineros en República Dominicana, es especialmente importante a partir de los años 70 para el caso del ferroníquel (ya en 1971 se exportaría este mineral por valor de US\$16.0 millones, según las cifras del BCRD y del oro, a partir del año 2012 en que se reportaron exportaciones de dicho metal por valor de US\$174.7 millones.

Esta estrategia responde a los lineamientos regionales de las principales mineras, originados en los altos precios de los metales y otros minerales. La IED destinada a la minería aumentó durante la primera década del siglo XXI, en particular en Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y la República Dominicana. Esta tendencia, según indicaba la CEPAL (2014:26-27), podía haber comenzado a invertirse en 2013, por la presión de dos factores. Por un lado, los precios de los metales han caído en los dos últimos años, aunque siguen siendo históricamente altos. Por otro lado, los costos de extracción han aumentado de forma sustancial, principalmente debido a la menor ley de los minerales y a los mayores costos de ciertos insumos clave, como la energía. El costo medio mundial de extraer una libra de cobre creció de US\$1.37 en 2009 a US\$2.11 en 2012. Estos dos factores obligaron a las grandes compañías mineras internacionales a iniciar un proceso de reestructuración que incluyó la venta de algunos activos no esenciales y la reevaluación de la viabilidad de ciertos proyectos. Además de la presión de sus accionistas para aumentar la rentabilidad del capital, las compañías mineras de todo el mundo también tienen que hacer frente a nuevas exigencias de los gobiernos, las comunidades y la sociedad civil en relación con el impacto social y ambiental de sus actividades. Los años recientes han demostrado que la actividad minera continúa siendo muy relevante. Los precios de los metales remontaron su tendencia decreciente a partir de 2016, de tal manera que a mediados de 2021 los índices de metales superaron incluso los valores máximos de 2016³⁴.

CEPAL (2008: 185) destaca la relevancia de la adquisición de importantes empresas a nivel mundial como Falconbridge -con activos en República Dominicana y otros países-, dedicada a la producción de ferroníquel, y la aluminera Alcan. También destaca la empresa Barrick Gold, que adquirió Placer Dome en 2005, con activos en oro en Chile y República Dominicana. Posteriormente, Goldcorp compraría a Barrick Gold muchos de los activos canadienses de Placer Dome. Goldcorp al fusionarse con Wheaton River se convierte en uno de los grandes productores de oro.

Es importante considerar que una de las principales inversiones en el sector minero del Caribe correspondió a la mina de oro Pueblo Viejo en la República Dominicana, propiedad de la empresa canadiense Barrick, que ha invertido un total de US\$4,300 millones a lo largo de varios años. Durante la fase de construcción de la mina en 2011

³⁴ FMI, índices de precios de commodities. Recuperado de: <https://www.imf.org/en/Research/commodity-prices>

y 2012, las entradas de IED en el sector superaron los US\$1,000 millones anuales. La mina comenzó a producir en enero de 2012, pero, la compañía pospuso sus planes de ampliación debido a la caída del precio del oro, de modo que se centraría en reducir los costos. Este proyecto ha sido significativo para el país tanto en lo referente a la inversión como a las exportaciones y los ingresos tributarios. Con respecto a estos últimos, el gobierno exigió una renegociación del acuerdo tributario con la compañía y llegó a un acuerdo con ésta en 2012, consiguiendo un incremento de los ingresos del gobierno (CEPAL, 2015:88-89).

En este sentido, debido al bajo precio del níquel y los altos precios de la energía, la minera Glencore llegó a reducir, e incluso por momentos a detener, la producción (CEPAL, 2016:65). Finalmente, Glencore vendió su participación en una mina de níquel en la República Dominicana a Americano Nickel Limited.

Otras inversiones que destacar, pero en el segmento de las cementeras, son Cementos Argos (Colombia), Cementos Atlas, Karr Securities Inc./Corporación Minera Dominicana y Globestar Mining Corporation/Corporación Minera Dominicana (CEPAL, 2011:82). También destaca la mexicana Cemex Cementos (CEPAL, 2014:87-97).

Otras inversiones realizadas a través de esta estrategia de búsqueda de recursos naturales en el país son las inversiones extranjeras en la cadena de producción de los biocombustibles, desde el cultivo de caña de azúcar y otros cultivos usados como materia prima hasta el procesamiento y la producción y comercialización del combustible. En 2007, Mitsui y Eni invirtieron en sociedad con Petrobras, que a su vez está invirtiendo en otros países como Colombia y República Dominicana, con el objetivo de beneficiarse de las condiciones preferenciales de acceso de estos países al mercado de Estados Unidos (CEPAL, 2008: 56).

4.2.2.3.2 Modalidades de la IED

Las modalidades empleadas por las ET que dirigen sus inversiones hacia la República Dominicana se acogen también al proceso generalizado de la región, donde desde los 90 se asiste al incremento de las fusiones y adquisiciones en general. Según sostiene la CEPAL (2001:69), la concentración de las fusiones y adquisiciones en áreas de mayor desarrollo también se observa dentro de las regiones en desarrollo, con los consiguientes flujos de recursos destinados a ellas, teniendo como principal destino a países de ingresos relativamente más altos en el Sudeste Asiático y América Latina, los cuales son regiones con industrias relativamente más consolidadas.

También según sostiene la CEPAL (2001: 69), los sectores privilegiados en 1999 fueron los sectores de servicios, seguidos de cerca por los sectores de manufacturas. En el caso del sector primario, la presencia de las inversiones bajo la modalidad de fusiones y adquisiciones fue mínima, de 1% para dicho período; 56% del valor de los activos adquiridos a través de fusiones y adquisiciones pertenecía al sector terciario; y un 43% del valor global a manufacturas, proporciones relativamente estables durante el quinquenio anterior. En general estas proporciones se conservan cuando se considera el sector en que operan las empresas compradoras en lugar de las adquiridas.

Es importante entender la relación productiva o de mercado existente entre las empresas. Se distinguen varios tipos de fusiones o adquisiciones. Son fusiones horizontales cuando las empresas vinculadas a través de una fusión o adquisición se encuentran en una misma área de producción como competidoras efectivas o potenciales. Este tipo de fusiones o adquisiciones están generalmente motivadas por la búsqueda de economías en la consolidación de operaciones paralelas y/o poder de mercado. Son fusiones o adquisiciones verticales cuando las empresas, en cambio, participan en distintas etapas de una cadena productiva. La motivación aquí es generalmente la reducción de costos de transacción y de incertidumbre dentro de la cadena productiva. Una tercera vía ocurre cuando las empresas no están relacionadas y forman un conglomerado. Los intereses en este caso son la búsqueda de reducción del riesgo o generar economías de aglomeración (CEPAL,2001:69).

En función de la estrategia seguida por la IED en la República Dominicana, se observa que la IED ha presentado principalmente las modalidades tanto de inversión en nuevas plantas, como inversión a través de fusiones y adquisiciones.

En cuanto a la modalidad en nuevas plantas, esta ha sido una modalidad asociada a las estrategias de búsqueda de eficiencia, desarrolladas en un principio en las industrias textiles y confecciones, impulsadas por las ET estadounidenses en México y la región del Caribe, incluida la República Dominicana.

Es importante señalar que, para el caso dominicano, mientras que las inversiones en manufacturas orientadas a la exportación suelen tener lugar en forma de proyectos completamente nuevos emprendidos por ET, las inversiones destinadas a la búsqueda de mercados frecuentemente se producen mediante fusiones y adquisiciones, tal y como sucedió, por ejemplo, con las inversiones de Ambev en el año 2012 y la posterior en 2017.

La diversificación de las zonas francas de la República Dominicana supuso inversiones en otro tipo de empresas, pero bajo esta modalidad principalmente. Las inversiones en zonas francas a lo largo de su período de existencia han pasado de concentrarse en actividades de confecciones y textiles a ser actividades de empresas de calzado, fabricación de equipos médicos y quirúrgicos, productos farmacéuticos, de aparatos eléctricos y electrónicos, manufacturas de tabacos, entre otras o empresas basadas en centros de llamadas o servicios integrados como los descritos en el apartado anterior.

En las estrategias de búsqueda de recursos naturales, como es el caso de las inversiones realizadas por las empresas mineras, éstas pueden hacerse tanto en base a proyectos nuevos, como en base a ampliación de los ya existentes, lo cual favorece el uso de una u otra modalidad. Casos de este tipo de inversiones son las detalladas anteriormente en el sector minero, en concreto de la minería del oro y del hierro.

Respecto al acceso a mercados, además del caso citado anteriormente de las fusiones y adquisiciones de Ambev en 2012 y 2017, es de destacar la presencia de Verizon sobre la empresa Compañía Dominicana de Teléfonos (CODETEL) que ingresaría al país en 1960 con el 100% del control de la empresa, suministrando servicios de telefonía local, telefonía móvil y larga distancia.

A manera de ejemplificación, décadas atrás, en los años 1999 y 2000 fueron en el país especialmente importantes (inversiones superiores a los US\$100 millones) algunas fusiones y adquisiciones en los sectores del transporte y la energía. Destacan las operaciones de 4 aeropuertos por una ET norteamericana, la Ogden Corp, en 1999; las operaciones de la empresa de Distribución de Energía Eléctrica Norte y Sur por parte de Unión Fenosa Desarrollo y Acción Exterior por US\$212 millones, en ese año también; Empresa Generadora de Electricidad Haina, por parte de Enron (Estados Unidos) por US\$145 millones; Empresa Distribuidora Eléctrica del Este por AES Corp., también norteamericana por US\$109 millones en 1999 (CEPAL, 2001:73).

Claro, una de las principales empresas suministradoras de servicios telefónicos de la República Dominicana llega al país en enero de 2007, mediante la adquisición de la empresa Verizon Dominicana por parte de América Móvil. La marca surge en Brasil en 2003 tras la fusión de los operadores de América Móvil ATL, BCP, Americel, Tess Celular y Claro Digital. Actualmente Claro tiene presencia en 8 países además de República Dominicana: Brasil, Chile, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Perú, El Salvador, Puerto Rico. Asimismo, es el proveedor más completo de soluciones de telecomunicaciones en el país, lo que le permite atender las preferencias de los clientes en diferentes segmentos: comunicación móvil, comunicaciones fijas y de datos o internet, y televisión digital (Claro TV).

En el sector del turismo, las inversiones se realizan en base a inversión nueva, pero también existen fusiones y adquisiciones.

Otras modalidades de inversión, sin propiedad de las empresas, bastante comunes en el país son las licencias, franquicias y subsidiarias. Tal es el caso de las franquicias norteamericanas de comida Mc Donalds, Wendys, de ropa como Zara, Mango, entre otras muchas. Según Jeff (2020), el país cuenta con unas 170 franquicias, de las cuales 120 son marcas internacionales y 50 son nacionales. Esos negocios están distribuidos en las siguientes áreas: servicios (25%), comercio (22%), restaurantes (20%), educación (14%), cuidado personal (9%), entretenimiento (5%) y otros (5%). Geográficamente, el 44% de las franquicias en el país se ubican en el Gran Santo Domingo, el 21% en la región norte, el 19% en el este y el 16% restante en el sur.

4.3 Las ET que subyacen en el fenómeno de la IED en la República Dominicana y la dinámica global del capitalismo.

La dinámica seguida a nivel mundial a partir de los años 90, desde la perspectiva del comercio y las finanzas, se caracterizó por la expansión de estos flujos, especialmente la expansión de los flujos de inversión. Los volúmenes de comercio y de IED se incrementaron de manera considerable, siendo protagonistas de dichos intercambios -principalmente- los países desarrollados. Los países en desarrollo, si bien incrementaron su participación (fundamentalmente los países asiáticos), todavía no alcanzan los flujos de los países desarrollados. Los países desarrollados representaron en 2021 más de la mitad (59.5%) de los valores de comercio mundiales.

Tabla 16 Evolución de los flujos de exportaciones e importaciones de bienes y servicios, 1990-2021 (en precios corrientes, US\$ millones)

	1990	2000	2010	2015	2021	Crec. del comercio (Nro. de veces)
Mundo	4,260,531	7,940,643	18,876,475	21,205,126	27,828,621	6.5
Ec. en desarrollo	988,655	2,440,573	6,990,784	8,271,524	11,274,327	11.4
Ec. desarrolladas	3,158,981	5,328,325	11,885,690	12,933,602	16,554,295	5.2
Ec. en desarrollo: África	127,511	183,782	610,222	485,345	645,958	5.1
Ec. en desarrollo: América	179,838	435,062	1,028,522	1,097,421	1,378,977	7.7
Caribe	18,386	33,301	58,805	68,062	62,393	3.4
República Dominicana	1,832	8,964	12,250	15,756	18,899	10.3
Centroamérica	59,416	208,369	369,532	477,563	610,105	10.3
América del Sur	102,035	193,392	600,185	551,796	706,478	6.9
Ec. en desarrollo: Asia	677,805	1,815,667	6,835,942	8,192,739	11,064,501	16.3

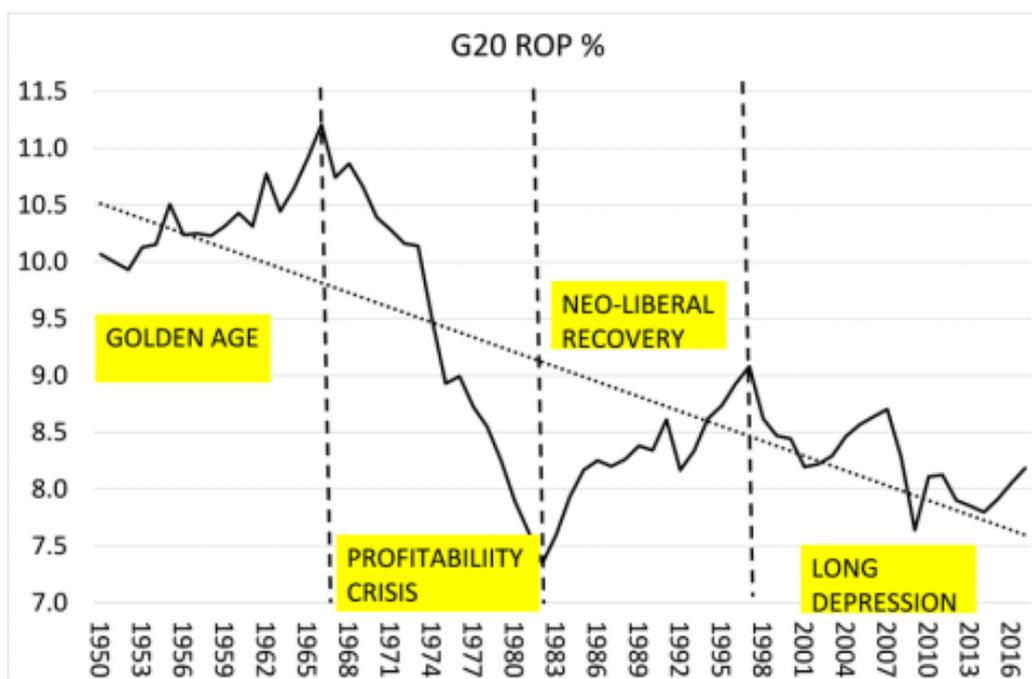
Nota: 1990-2004 V Manual de BP; 2005 -2021 VI Manual.

Fuente UNCTAD (2023)

Cuando se comparan estos flujos con los flujos de IED, aun cuando el crecimiento del comercio de bienes y servicios es importante (para el caso de las economías en desarrollo latinoamericanas, por ejemplo, el comercio se incrementó 7.7 veces, y 10.3 veces en el caso de la República Dominicana, entre 1990 y 2021), la inversión acumulada entre 1990 y 2021 había pasado de 20.0 veces en América Latina a 83.6 veces en República Dominicana, lo que explica el relevante peso de los flujos financieros -especialmente a partir de los años 90-, frente a los flujos de la economía real. Las economías desarrolladas, en 2021, habían acumulado más del doble de IED que los países en desarrollo (2.7 veces) y representaban el 72.9% del stock de la IED mundial.

Las razones de esta desproporción, recogidas por el fenómeno de la financiarización, son estudiadas desde diversas perspectivas, pero resaltaremos una que nos parece especialmente explicativa y es la de la evolución de las tasas de rentabilidad de la inversión, ya que su estudio nos conecta con la propia evolución del proceso de internacionalización del capital, entendido éste como un proceso inherente a la propia dinámica de desarrollo del sistema capitalista.

Tabla 17 Tasas de rentabilidad promedio en economías del G20



Fuente: Roberts (2020).

Según sostiene Roberts (2020), se produce una caída en la tasa de ganancia mundial desde finales de los 60 que nunca recuperaría su nivel en los últimos 50 años. La tasa de ganancia tuvo un mínimo en los primeros años de los 80 y después tuvo un pico a finales de la década de los 90. Desde entonces, la tasa de ganancia ha oscilado, pero nunca recuperó su pico de los 90. Es factible sostener que el boom de los últimos años de la década de los 90 y los primeros años de la década del 2000 no se basó en un incremento de la rentabilidad, sino en la expansión del crédito y el crecimiento del capital ficticio. Los datos parecen confirmar el hecho de que el capitalismo está en una fase baja de rentabilidad.

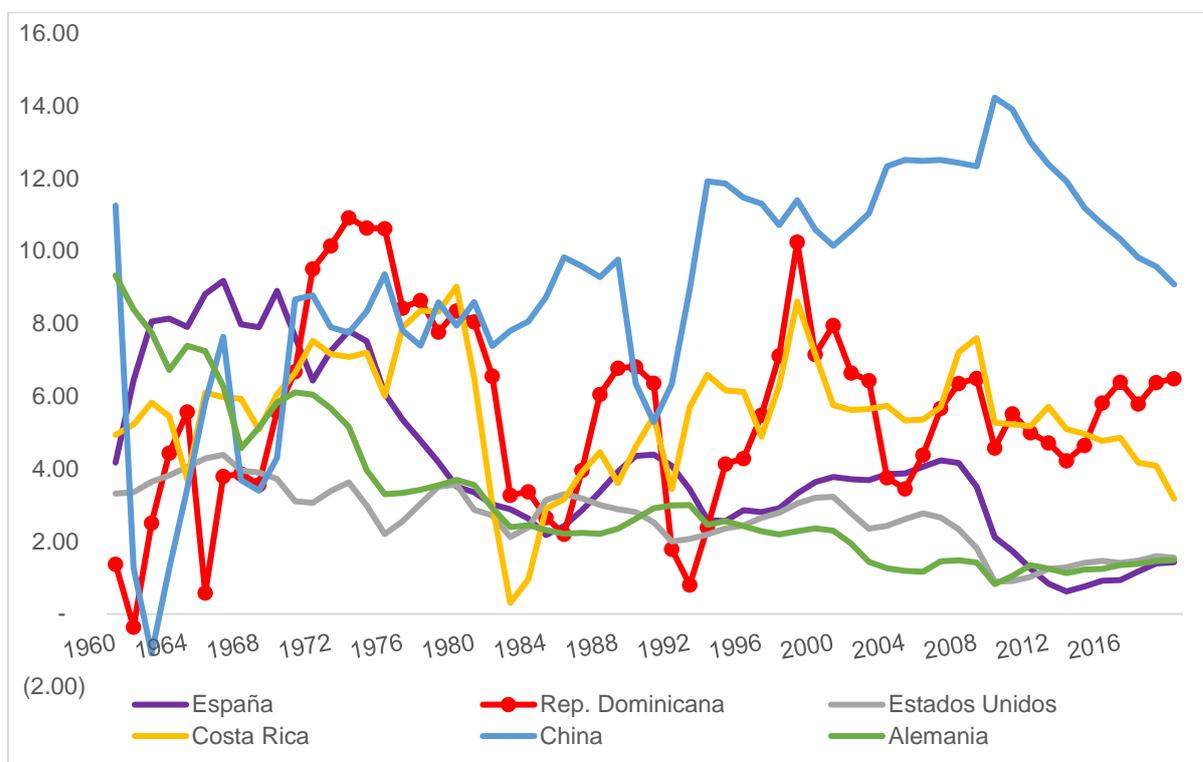
En consecuencia, se apunta la idea de que la expansión de los capitales, a través de la internacionalización de la producción, se convirtió en una forma de incrementar las tasas de ganancia de las economías desarrolladas. Y con dicha expansión vendría la expansión de las empresas transnacionales hacia otras regiones con la finalidad de diversificar riesgos, rehuir las zonas de estancamiento productivo donde están enclavadas las casas matrices, y, en última instancia, ampliar beneficios.

Por otra parte, según indica Zachariah (2010), desde mediados de los años 90 las tasas de acumulación del capital tuvieron un crecimiento originado en el incremento de las finanzas y la reafirmación del poder de la clase rentista. Una creciente fracción de los beneficios ganados por las empresas se trasladó a pagos de intereses, dividendos y otros gastos improductivos, dejando menos para ser reinvertido productivamente en el capital social. Asimismo, este incremento de la tasa de acumulación de capital no fue comparable, según el autor, al de la tasa promedio de beneficios, siendo ésta superior (Zachariah, 2010:4).

Como se puede observar en la tabla 18, las tasas de acumulación del capital constante de países en desarrollo como China o la misma República Dominicana

presentan altos valores en comparación con economías como la de Estados Unidos, siendo especialmente importantes después de mediados de los 90.

Tabla 18 Tasas de acumulación del capital a precios constantes: Varios países, 1960-2019 (tasas de crecimiento)



Fuente: Elaboración propia en base a informaciones de la Reserva Federal de San Luis.

Por lo tanto, entre las consecuencias de la financiarización, y ya desde la perspectiva de nuestro contexto de análisis, la expansión de los capitales con el objetivo de búsqueda de la mejora de la rentabilidad tuvo y tiene como actor principal a las ET, según ya se había apuntado (Palloix,1978), de manera tal que no será posible entender el desarrollo de la ET al margen del proceso por y para el cual surge. En ese sentido, fruto de los elementos explicados (factores de localización como el costo de la mano de obra y los incentivos fiscales o el entorno económico internacional, entre otros aspectos) comenzarían a llegar al país empresas que se acogerían al régimen de las zonas francas y aquellas que invertirían en la construcción de complejos hoteleros de gran capacidad, impulsando el sector turístico, entre otros destinos.

EL fenómeno de las ET y la IED forma parte de la dinámica global de expansión del sistema capitalista, obedeciendo a criterios de expansión del capital en busca de mejorar las rentabilidades de las empresas. En dicho proceso de expansión, se destacan varios aspectos sobre los que se pueden aportar más elementos: la transformación de las estructuras financieras y de endeudamiento que la economía dominicana presenta en este avance, la evolución de la rentabilidad misma de la IED y, por último, pero no menos importante, los aportes que la IED comparativamente realiza a la formación bruta de capital, como flujo de capital disponible para la actividad productiva.

4.3.1 La financiarización de la República Dominicana y la IED

La presencia de la IED en las economías vinculada al fenómeno de la financiarización y su expansión supone transformaciones en las estructuras financieras y de endeudamiento que no son ajenas al estudio de los efectos de la IED sobre la economía, pues también condicionan dichos resultados. La República Dominicana no queda exenta de estos procesos (Calvo, 2018). A manera de ilustración cabe citar que,

“(…) a grandes rasgos se observa el crecimiento en 678.5%, del volumen de activos financieros del sistema financiero dominicano al pasar en millones de pesos dominicanos de 175 224.40 a 1 645 481.59, en el periodo comprendido entre diciembre de 2000 y marzo de 2018. Respecto a la diversificación, al conjunto de instrumentos financieros tradicionales se le añade en la actualidad las emisiones de instrumentos de renta fija y variable, de naturaleza tanto pública como privada que la BVSD ofrece a los inversionistas.” (Calvo, 2018:109).

Es importante tener en cuenta en el análisis de la expansión de la IED que:

“(…) en la medida en que la financiarización implica un mayor flujo de capitales hacia la República Dominicana, en particular, el financiamiento al desarrollo también está condicionado por dicho fenómeno, vinculando el funcionamiento del sistema económico dominicano a los flujos de la IED.” (Calvo, 2018: 118).

Desde esta perspectiva, son notables los aportes de la IED al financiamiento del desarrollo dominicano desde la perspectiva externa, la cual representa una parte importante del mismo (US\$ 4,010.4 millones en 2021, siendo de US\$ 48,562.0 millones el monto acumulado de IED en 2021). El financiamiento al desarrollo puede realizarse también a través de los flujos de inversión de cartera o portafolio, los cuales ingresaron al país en 2021 por valor de US\$ 3,260.6 millones, flujo inferior al representado por la IED y por naturaleza menos involucrado con el desarrollo económico, no obstante el desarrollo de los fondos de inversión del mercado de valores de los últimos años. Otras fuentes son los préstamos transfronterizos (endeudamiento público, privado u otros préstamos), los cuales, en 2021 registraron un valor de US\$73.7 millones.

4.3.2 La rentabilidad de la IED en la República Dominicana

La rentabilidad de la IED se considera un elemento central para la ET que busca expandir su actividad económica.

Desde la perspectiva de la lógica del sistema económico, las décadas inmediatamente anteriores a los años 90 fueron décadas especialmente difíciles para la región.

Durante los años 70, América Latina vivió una importante crisis económica. Dicha recesión se enmarca en la tercera etapa del capitalismo que tuviera su inicio en la segunda guerra mundial, alcanza su pico en los 70, y termina en la segunda mitad de la década siguiente, iniciando su fase recesiva hasta la actualidad (Cámara, 2008).

De esta forma, la lógica de la globalización neoliberal es, en realidad, la lógica de la fase recesiva de la última onda larga capitalista; a saber, la necesidad de recomponer las condiciones de valorización del capital como consecuencia del descenso en la

rentabilidad durante el periodo de posguerra y hasta la crisis estructural de los años setenta (Cámara, 2008, 55).

Teniendo presente la importancia del pulso del sistema económico para el análisis de la IED, se sostiene que la expansión de la IED estuvo muy ligada a la recuperación de la rentabilidad del capital. En este marco, las economías de la región capitaneadas por los principales países, México, Brasil, Argentina, entre otros, presentaron políticas de apertura hacia la IED, no obstante, condicionadas por los respectivos estímulos e incentivos de las políticas de IED de sus respectivos países.

Por otra parte, si se analiza el flujo de IED por componentes, se destaca especialmente el mayor aporte de capital (crecimiento de FyA) y la recuperación de la reinversión de utilidades durante los últimos años, lo cual pudiera indicar la expansión de las actividades asociadas a la IED³⁵. Los préstamos entre compañías (entre matriz y filial) disminuyeron hasta hacerse incluso negativos, lo cual pudiera estar asociado al hecho de que las empresas se financien mayoritariamente con préstamos en otras entidades financieras o a través de otras vías de financiamiento (mercados de valores) por la conveniencia de las tasas de interés u otras condiciones, o bien al incremento de la reinversión de utilidades, a manera de financiación.

No obstante lo anterior, es importante tener presente que se ha reducido el rendimiento de la misma en los últimos años (tabla 19), hasta ser de 5.9% en el año 2022, hecho que se alinea con la disminución general observada del rendimiento para la región durante los últimos años.

³⁵ Esta reinversión de las utilidades se considera IED también (FMI (2009): Manual de Balanza de Pagos, Sexta Edición (MBP6); OCDE (2008), Definition of Foreign Direct Investment Fourth Edition, 2008).

Tabla 19 Stock de inversión y rentabilidad en la R. Dominicana, 2007-2022 (US\$ millones)

	2007	2010	2015	2018	2019	2020	2021	2022
Por sector de destino								
Recursos naturales	30.0	240.0	6.0	185.0	225	(6.5)	536	377
<i>En porcentaje del total invertido (%)</i>	1.8	11.9	0.3	7.3	7.4	(0.3)	16.8	9.40
Manufacturas	184.0	566.0	368.0	540.0	356	441	307	600
<i>En porcentaje del total invertido (%)</i>	11.0	28.0	16.7	21.3	11.8	17.2	9.6	14.96
Servicios	1,453.0	1,218.0	1,831.0	1,811.0	2,440.0	2,125.0	2,354.0	3,034.0
<i>En porcentaje del total invertido (%)</i>	87.2	60.2	83.0	71.4	80.8	83.0	73.6	75.64
Por componentes								
Aportes de capital	1,616.0	667.0	995.0	1,513.0	1,583.0	1,688.0	1,629.0	2,257.0
Préstamos entre compañías	(446.0)	554.0	18.0	(141.0)	(141.0)	(330.0)	(82.0)	327.0
Reinversión de utilidades	498.0	803.0	1,192.0	1,164.0	1,164.0	1,201.0	1,650.0	1,425.0
Stock de inversión								
En Millones de US\$	11,625.6	18,769.8	30,592.8	39,105.5	42,126.5	44,686.1	47,882.9	51,893.3
En proporción del PIB (%)	26.4	34.8	42.9	45.7	47.4	56.7	50.7	45.5
Rentabilidad de la inversión								
(En %; equivalente a Renta de la inversión /stock)	22.3	8.5	7.7	7.1	6.8	5.5	6.3	5.9

Fuente: Elaboración propia en base a información procedente de CEPAL (2023) y BCRD (2023).

Notas:

1/ Según CEPAL (2012), en el período 2007-2011 la renta de la inversión como proporción de la renta de la inversión sobre el acervo de la inversión fue superior al 10 %.

2/ Para los años 2007-2009, la rentabilidad es calculada en base al Manual de Balanza de Pagos Versión 5 de la República Dominicana; desde el año 2010, en función del Manual de Balanza de Pagos Versión 6 de la República Dominicana.

Por otra parte, frente a la rentabilidad obtenida mediante los activos financieros, la rentabilidad fruto de la IED continúa resultando atractiva. Aunque los procesos de la financiarización de las economías de las que proceden los flujos de IED privilegian en gran medida las inversiones en activos financieros, se asiste con gran intensidad a la diversificación y expansión de las inversiones, de tal manera que las inversiones en los sectores económicos reales siguen siendo importantes. Dicha importancia se deriva del hecho de que gran parte de las ET existentes tras los flujos de IED son empresas que también cotizan en los mercados de valores, los cuales representan efectos multiplicadores de ganancias, pero también de pérdidas en algunos casos.

En consecuencia, cuando se particulariza el análisis de la rentabilidad de la IED a la rentabilidad de las inversiones de las propias ET, puede observarse la evolución de otros indicadores como son la tasa de rentabilidad del capital, la cual aproxima al potencial de rentabilidad y creación de valor de las empresas en relación con la cantidad de capital invertido por los accionistas y otros tenedores de deuda. A manera de ejemplo, se pueden observar las tasas de rentabilidad del capital de algunas de las empresas que operan en la República Dominicana en los sectores del comercio, el turismo y las telecomunicaciones durante el período 2011-2020. La tabla 20 muestra las diferentes rentabilidades entre uno y otro tipo de inversiones, destacando la rentabilidad de Ambev frente a la de las otras dos transnacionales.

Tabla 20 Rentabilidad económica, financiera y del capital de Ambev SA, Melia Hotels International y Verizon Communications Inc., 2011-2020 (en %)

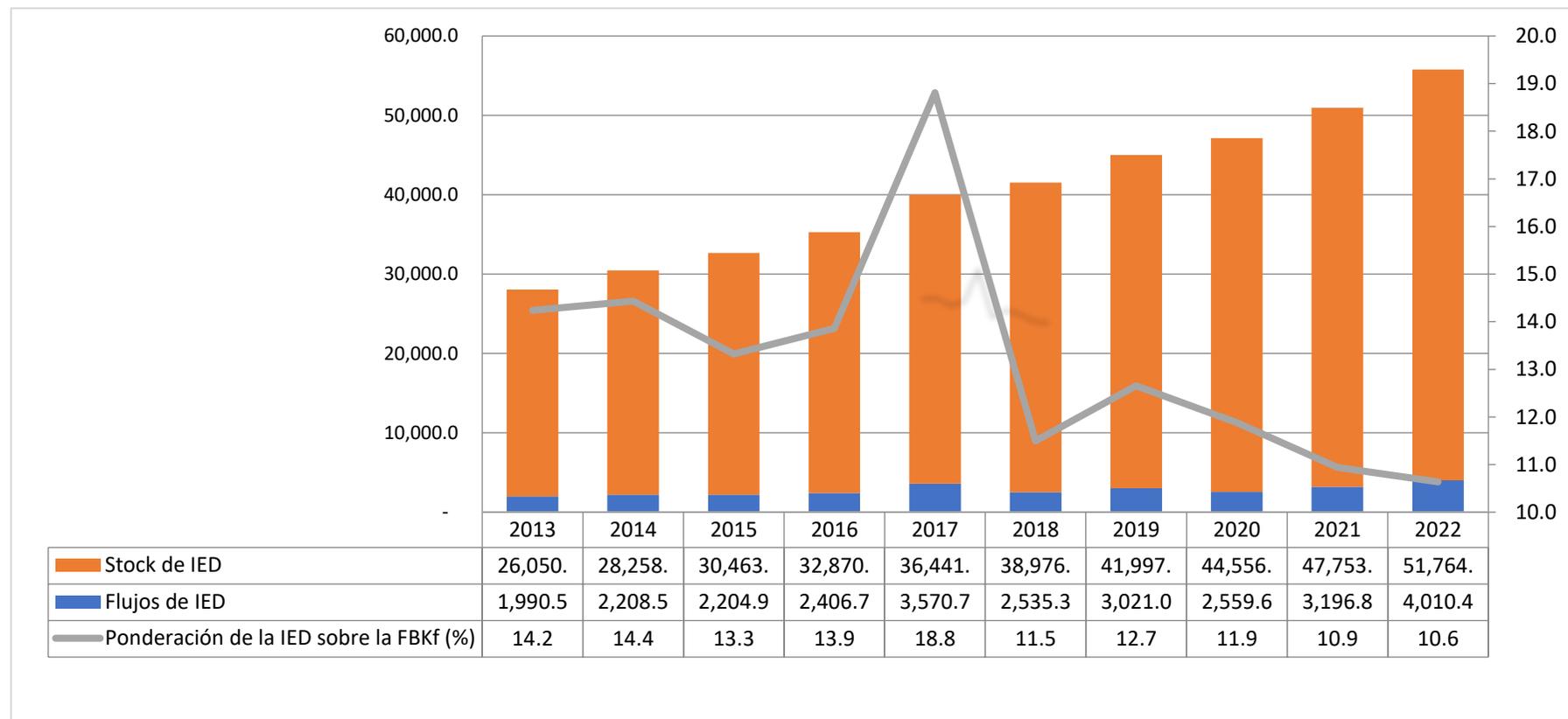
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio (2011- 2019)
Ambev SA											
Rentabilidad económica (%)	19.5	21.0	15.5	17.1	15.3	14.4	8.6	12.2	12.0	10.0	15.1
Rentabilidad financiera (%)	34.6	38.6	26.6	28.4	27.4	26.9	16.1	21.5	20.0	16.9	26.7
Rentabilidad del capital (%)	29.6	34.9	25.6	27.8	26.7	27.9	16.6	22.3	20.3	15.8	25.7
Melia Hotels International											
Rentabilidad económica (%)	1.2	1.1	-2.1	0.9	1.1	3.1	3.9	4.2	2.7	-13.5	1.8
Rentabilidad financiera (%)	3.8	3.5	-6.7	2.6	2.9	7.2	8.5	9.9	8.8	-69.4	4.5
Rentabilidad del capital (%)	3.6	1.4	-2.7	4.1	3.6	4.1	5.2	7.1	5.6	-15.9	3.5
Verizon Communications Inc (VZ)											
Rentabilidad económica (%)	—	—	—	4.6	3.8	7.5	12.0	—	6.9	5.9	7.0
Rentabilidad financiera (%)	—	—	—	31.9	37.7	124.5	91.7	—	33.6	27.6	63.9
Rentabilidad del capital (%)	—	—	—	12.5	10.4	16.7	22.6	—	12.9	10.2	15.0

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones de Morningstar, Rating as of Sep 28, 2021.

4.3.3 La IED y la formación bruta de capital en la República Dominicana

Desde la perspectiva de la economía dominicana, son varios los argumentos esgrimidos para justificar la presencia de la IED: la generación de empleo, las transferencias de tecnología potenciales, y por ende, el incremento de los niveles tecnológicos de las exportaciones, la mejoría de la inserción internacional de productos y servicios producidos por el país, y también se ha señalado el aporte de la IED a la formación bruta de capital. Como se puede observar en la gráfica adjunta, este aporte ha sido decreciente a lo largo del tiempo.

Tabla 21 Flujos de IED y porcentaje sobre la Formación Bruta de Capital fijo de la R. Dominicana, 2013-2022 (en US\$ millones)



Fuente: Elaboración propia en base a informaciones del BCRD (2023).

Por otra parte, el aporte de la IED a la formación bruta de capital es complejo de ver, dado que al registrarse como IED las reinversiones de utilidades no queda claro el aporte a dicha variable del país receptor de IED. A partir de 2012, año de la importante entrada de capitales por concepto de la adquisición de Ambev, se observa una tendencia descendente en la serie, interrumpida por el destacado aporte de capitales en 2017, el cual supuso un nuevo pico en la participación de la IED en la formación bruta de capital.

Claramente, el tipo de aportes que realizara la empresa brasileña no supusieron una contribución directa a los procesos productivos de la cervecera dominicana, sino a un cambio de propiedad, de tal manera que el argumento en la evolución de la participación analizada se debilita para el caso dominicano en lo que respecta a estos dos importantes picos.

En general, las contribuciones realizadas a la economía dominicana cuando han sido inversiones destinadas a la creación o aumento de capacidad productiva, como es el caso de las inversiones en turismo o en zonas francas -y éstas últimas con su particular inserción en el aparato productivo- suponen un aporte a la formación bruta de capital, entendido, en principio, como aporte al desarrollo económico del país. Situación que no ocurre cuando se trata de inversiones dirigidas a sectores y empresas ya conformados, pues principalmente suponen un cambio de propietarios en el capital accionario de la empresa, tal es el caso de las empresas telefónicas, eléctricas y de servicios en general, aunque debe tenerse en cuenta que la propia expansión económica y social del país ha supuesto también la ampliación de la oferta de estos servicios.

Capítulo 5. La economía dominicana y los sectores de las confecciones de textiles de las zonas francas y el sector del turismo

Con una población estimada de 10.5 millones en 2021 (49.9% de hombres y 50.8% de mujeres³⁶, siendo el 82.8% población urbana), a pesar de las mejoras de las últimas décadas, la República Dominicana continúa presentando bajos niveles educativos, una esperanza de vida de 74.1 años (Índice de Desarrollo Humano, 2019), por debajo de la media de la región (75.2 años), y acceso a servicios sanitarios de salud básicos para al menos el 87.2 % en 2020³⁷. Las condiciones futuras de sus habitantes se enmarcan en un sistema pensional de capitalización individual con significativas deficiencias, que convive con uno de reparto, así como con regímenes pensionales autónomos.³⁸

Del total de los habitantes estimados, en 2021 el 23.9% era población en condiciones de pobreza monetaria y el 3.1% de pobreza extrema³⁹. El desempleo fue del 7.1% en el IV trimestre de 2021⁴⁰. La actividad económica dominicana, que presenta un componente informal de ocupación de hasta un 58.1%⁴¹, se distribuye a lo largo de una extensión de 48,442 kilómetros cuadrados con importantes desequilibrios regionales y una concentración particular en el principal núcleo urbano: Santo Domingo, Distrito Nacional.

No obstante los indicadores sociales presentados, la economía dominicana ofrece desde los años 90 una configuración macroeconómica que, salvo excepciones como la crisis de los 90, la motivada por la crisis bancaria nacional e internacional, así como la reciente crisis sanitaria del COVID-19, se puede considerar estable.

La evolución de la estructura productiva, con pocas diferencias desde los años 90 hasta el momento actual, ha permitido expandir un mercado interno algo menos vinculado hacia el exterior que décadas atrás y que satisface la demanda interna de una población que ha crecido y, por lo tanto, presenta necesidades de consumo e inversión mayores. Pese a su contracción, la vinculación externa presenta una importante participación de los segmentos productivos, aunque la oferta ha variado al diversificarse la oferta exportable no sólo desde el régimen de las zonas francas, sino también desde el régimen nacional, incluida la diversificación de la oferta de servicios, no tan dependiente de la oferta turística.

El sistema fiscal, con ingresos muy dependientes de los impuestos, todavía cuenta con incentivos fiscales que deben revisarse, pues su implementación representa, además de cierta complejidad por la multitud de exenciones, una

³⁶ Estimaciones de población de la ONE. Entre 1990 y 2020 la población dominicana creció 47.0%.

³⁷ Datos del Banco Mundial, 2022.

³⁸ En mayo de 2001 se promulga la Ley 87-01 que crea el Sistema Dominicano de Seguridad Social, mediante el cual surge un esquema de protección mixto que pretende universalizar la cobertura contra los riesgos de vejez, discapacidad, muerte (sobrevivencia) y cesantía por edad avanzada, preservando la existencia del modelo de reparto con la creación y puesta en vigencia del Régimen de Capitalización Individual.

³⁹ Comité Técnico Interinstitucional de Medición de Pobreza (2022), Boletín de Estadísticas Oficiales de Pobreza Monetaria en República Dominicana, 2021. Nro 9. Año 7.

⁴⁰ Tasa de desocupación calculada como cociente entre los desocupados abiertos y la fuerza laboral (BCRD).

⁴¹ IV trimestre de 2021, según estimaciones oficiales del BCRD.

importante distorsión que impide aplicar en numerosas ocasiones de manera eficaz políticas industriales que favorezcan el surgimiento o desarrollo de nuevas industrias. Dado que los incentivos no son revisados en función de los resultados, han acabado convirtiéndose en espacios atractivos por la ausencia de impuestos, en detrimento del desarrollo de otras industrias que contribuyan a la generación de valor y empleo en la economía dominicana. Asimismo, en muchas circunstancias contribuyen a la erosión de la competitividad industrial y económica.

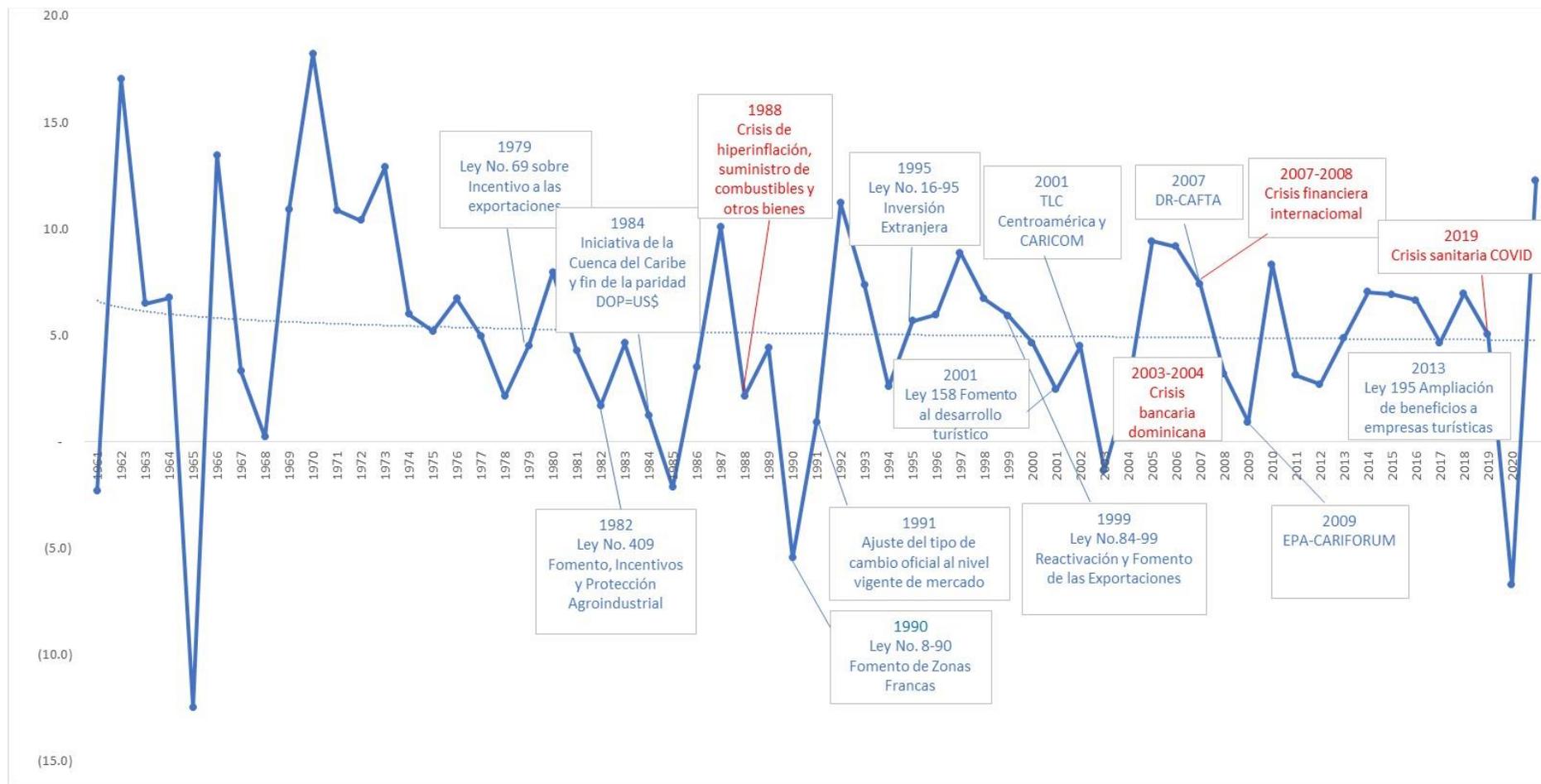
En el capítulo se desarrollarán las ideas expuestas de manera que pueda entenderse el contexto económico en el que opera la IED, modificándolo a su vez, y que el análisis de los efectos de la IED presente un encuadre lo más explícito posible, a partir del cual explicar las relaciones entre la IED y las variables explicitadas para su estudio, tal y como se anticipara en el capítulo 3.

5.1 Contexto macroeconómico general

Como se ha señalado anteriormente, desde 1980, año en que se firmarían los primeros acuerdos stand-by con el FMI, las variables macroeconómicas han presentado fluctuaciones controladas por los programas de ajuste. La década de los años 90 y 2000 fueron décadas de restricciones macroeconómicas derivadas de la implementación de programas de ajuste, originados en los acuerdos firmados entre el FMI y el gobierno de la República Dominicana. En consecuencia, los márgenes de acción para las políticas industriales o redistributivas que favorecieran la expansión de los mercados internos eran muy escasos e incluso inexistentes, pues los intentos que se tradujeran en incrementos de gastos fiscales en esa dirección podían suponer incumplimientos con el FMI y, en consecuencia, penalizaciones que pusieran en riesgo la estabilidad macroeconómica.

La evolución de la tasa de crecimiento promedio del PIB entre 1990 y 2020, con un destacable 4.6%, ofrece un panorama de expansión, que, en general, se caracteriza por un crecimiento bastante sostenido, impulsado por numerosas normativas orientadas hacia la promoción de las exportaciones, de la IED, de la firma de acuerdos comerciales, siempre en el marco de la liberalización de los mercados de bienes y servicios y los mercados financieros.

Tabla 22 Tasa de crecimiento del PIB de la R. Dominicana, a precios constantes de 2010,1961-2021.



Fuente: Elaboración propia, en base a informaciones del Banco Mundial (PIB a precios de 2015).

Como se comprueba en la tabla 22, el desempeño macroeconómico, con las salvedades de los años 90 (crisis económica de los 90 que obligaría a implementar programas de ajuste al gobierno dominicano), la crisis financiera de los años 2003 y 2004, la internacional de 2008-2009 y la reciente pandemia en 2020, se ha caracterizado por una relativa estabilidad, que, no obstante, no impide observar un sistema económico que no ofrece un sustento de vida digno a amplias franjas de una población trabajadora, pero deficientemente educada y con limitadas posibilidades, y, por lo tanto, expuesta a la vulnerabilidad de la informalidad, con lo que ello supone de exclusión y marginación sociales.

Según sostiene Ceara (2018:415-418), a finales de los 80, el país presentaba un fuerte desequilibrio macroeconómico y de deuda externa, fruto del crecimiento desordenado de los años anteriores, que debió ser corregido con un programa de ajuste con liberalización y apertura, donde coexistían los modelos de zonas francas y promoción del turismo con el de la construcción. Junto a la disminución del gasto público, la política monetaria restrictiva, y la liberación de la tasa de cambio, se realizaron importantes reformas tales como la reforma arancelaria, para mejorar la eficiencia de la protección de la industria nacional, la reforma tributaria, la de la IED y las zonas francas, la del Código de Trabajo y la reforma financiera. Tras las medidas de ajuste implementadas, el país retomó su senda de crecimiento, con una inflación menor a un dígito.

Otro episodio de gran severidad para la economía dominicana y su población fue la crisis del sistema financiero, que estalló a finales del primer trimestre de 2003, e involucró una asistencia financiera global para la disolución del Banco Intercontinental, S.A. y la venta de Bancrédito y el Banco Mercantil, generando una pérdida de confianza de los agentes económicos. Esto, a la vez, degeneró en un proceso creciente de sustitución de moneda y salida de capitales, alimentando una sostenida depreciación del peso dominicano. Esta depreciación impactó en la absorción interna de forma significativa y generó un superávit de cuenta corriente de US\$867.1 millones, equivalente a 5.1% del PIB de 2003 (BCRD, 2004).

Como medida para enfrentar la crisis, las autoridades iniciaron negociaciones con el FMI, que concluyeron con la firma de un acuerdo para fortalecer la regulación y supervisión del sistema bancario, y reducir las presiones sobre el tipo de cambio mediante el control de la expansión monetaria y la estabilización de la deuda pública global, a través de un importante ajuste fiscal (BCRD, 2004). En 2004, una vez estabilizada la tasa de cambio, la inflación pasaría a un dígito, recuperándose la estabilidad macroeconómica perdida, al tiempo que la confianza de los agentes económicos.

En tercer lugar, la profundización de la crisis internacional y su impacto en la economía dominicana obligó a las autoridades dominicanas en 2009, en un entorno de reducida actividad económica y bajas presiones inflacionarias, a implementar una política monetaria con reducciones de las tasas overnight y lombarda, así como importantes ajustes al encaje legal en 3.0 puntos

porcentuales (p.p.). Asimismo, como se vio, las autoridades recurrieron a un nuevo programa de ajuste con el FMI (BCRD, 2010).

El cuarto episodio relevante desde la perspectiva macroeconómica ha sido la crisis de pandemia, la cual no supuso ajustes fondomonetaristas, pero sí requirió el acceso a financiamiento especial del FMI por US\$650 millones para enfrentar los desequilibrios de cuenta corriente. Según apunta el BCRD (2020), sin grandes presiones inflacionarias, el PIB real tuvo una variación interanual de -6.7% en el año 2020. Este comportamiento de la actividad económica obedeció, en gran medida, a la reacción favorable frente al desmonte paulatino de las medidas sanitarias de prevención contra el coronavirus (COVID-19), dispuestas por el Poder Ejecutivo desde el mes de marzo de 2022. Asimismo, las acciones de política monetaria y fiscal dirigidas a mitigar el impacto de la crisis sanitaria en la economía garantizaron las condiciones para la reactivación gradual de la producción y el consumo, bajo un clima de estabilidad y expectativas positivas de los agentes económicos. Ya en 2021, desde las instancias gubernamentales se habla de recuperación de la economía dominicana, si bien con un brote inflacionario complejo pues a la pandemia se ha sumado la crisis de Ucrania, con efectos redoblados sobre las cadenas de suministro y los fletes, causantes principales de los procesos inflacionarios tanto del país como de numerosas economías.

En síntesis, el país en las últimas décadas ha presentado un entorno macroeconómico altamente favorable a la IED. Con un crecimiento promedio del PIB corriente de 7% desde el año 90, una inflación que la mayor parte del período fue de un dígito y un déficit público controlado por los programas de ajuste con el FMI, y cuando éstos no estuvieron ya operativos, por los lineamientos de las autoridades económicas, bastante ajustados a una conducción fiscal y monetaria prudentes.

Tabla 23 Principales indicadores macroeconómicos de la R. Dominicana, 1970-2020.

	1970	1980	1990	2000	2010	2020
Población total (mill. de habitantes)	4.5	5.8	7.1	8.4	9.6	10.4
Población urbana (mill. de habitantes)	1.8	3.0	3.9	5.2	7.2	9.0
Producto Interior Bruto, PIB (constante 2015, en US\$mill.)	7,943.1	15,807.9	19,981.3	35,659.3	55,959.4	83,287.1
PIB per cápita (constante, en US\$)	1,765.3	2,723.7	2,801.1	4,209.4	5,771.9	7,677.7
Exportac. de b. y serv. (a precios de 2015, US\$mill.)	2,601.3	5,608.5	5,485.5	11,261.2	12,217.8	14,301.3
Balance por Cuenta Corriente (% del PIB)	(6.9)	(10.6)	(4.0)	(4.2)	(7.5)	(2.0)
Reservas totales, excl. oro (corrientes US\$mill.)	29.1	201.8	61.6	627.2	3,848.7	10,810.2
Tasa de cambio oficial (RD\$/US\$, promedio)	1.0	1.0	8.5	16.2	36.8	56.5
Índice de tipo de cambio efectivo real (2010 = 100)	nd	143.7	84.6	103.5	100.0	81.0
Inflación (IPC promedio 12 meses)	3.8	16.8	50.5	7.7	6.3	3.8
T. de interés activa (prom. ponderado, bancos múltiples)	nd	nd	35.3	26.8	12.2	10.8
Tasa de desocupación ampliada (en %)	15.0	21.9	23.0	13.9	14.6	14.9
Operaciones de caja del Gobierno Central/PIB (en %)	nd	nd	0.2%	-1.2%	-3.0%	-7.6%

Fuente: Indicadores del desarrollo del Banco Mundial; BCRD, Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) y Ministerio de Hacienda.

5.2 Estructura económica de la República Dominicana

La estructura económica de la República Dominicana presenta una relativamente escasa variación desde los años 90, como se observa en la distribución sectorial del PIB (tabla 24).

Como puede observarse en dicha tabla, a principios de la década de los 90 la economía dominicana presentaba una configuración donde los servicios en términos corrientes ya representaban casi la mitad del valor agregado total económico (48%), peso que continuaría incrementándose hasta alcanzar el 56.0% en 2021. La evolución del sector agropecuario, que en 1991 ocupaba el 12.4% del valor agregado computado, pasaría a ser de 5.7% en 2021, indicando la pérdida de importancia económica, no obstante, mantener un considerable aporte desde la perspectiva de las exportaciones y del empleo.

Tabla 24 Participación sectorial de la R. Dominicana, 1991-2021 (en %)

	1991	2000	2010	2021	2021/1991	2021/2010
Agropecuario	12.4	6.5	6.1	5.7	(6.7)	(0.4)
Industrias	32.5	30.1	25.8	31.3	(1.3)	5.5
Explotación de Minas y Canteras	1.4	0.4	0.4	1.8	0.4	1.4
Manufactura Local	21.8	18.3	12.0	11.5	(10.3)	(0.5)
Elaboración de Bebidas y Productos de Tabaco	3.0	3.3	1.2	1.4	(1.6)	0.2
Fabricación de refinados de Petróleo y Químicos	0.4	0.1	1.3	1.2	0.8	(0.1)
Otras Manufacturas	18.5	14.9	9.5	9.0	(9.5)	(0.6)
Manufactura Zonas Francas	4.5	5.1	3.3	3.6	(0.9)	0.4
Construcción	4.7	6.2	10.1	14.3	9.6	4.2
Servicios	48.0	53.3	61.4	56.0	8.1	(5.4)
Energía y Agua	1.3	2.2	2.1	1.4	0.1	(0.7)
Comercio	10.3	7.9	10.1	10.9	0.6	0.8
Hoteles, Bares y Restaurantes	4.7	8.6	7.3	5.3	0.7	(2.0)
Transporte y Almacenamiento	5.5	5.7	8.5	8.5	2.9	0.0
Comunicaciones	2.3	2.2	1.9	0.8	(1.5)	(1.1)
Intermediación Financiera, Seguros y Actividades Conexas	2.1	3.7	3.9	3.9	1.7	(0.1)
Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	9.6	9.3	8.7	7.0	(2.5)	(1.7)
Administración Pública y Defensa; Seguridad Social de Afilación Obligatoria y Otros Servicios	1.8	3.7	4.2	3.9	2.2	(0.3)
Enseñanza	1.7	2.7	3.8	4.8	3.1	1.0
Salud	2.1	2.8	2.7	3.4	1.3	0.7

Otras Actividades de Servicios	6.7	4.4	8.1	6.2	(0.5)	(2.0)
Valor Agregado	92.9	89.9	93.3	93.0	0.1	(0.3)
Impuestos a la producción netos de subsidios	7.1	10.1	6.7	7.0	(0.1)	0.3
Producto Interno Bruto	100.0	100.0	100.0	100.0		

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRD.

El sector industrial, compuesto de heterogéneos subsectores (tales como la manufactura local y de zonas francas, la construcción y la explotación de minas y canteras) muestra un aporte similar al registrado en 1991. Destaca, en el periodo estudiado, la notable disminución del aporte de la manufactura local, la cual pierde 10.3 p.p., pérdida que es casi compensada por el incremento de la participación de la construcción. Le siguen en importancia las manufacturas de zonas francas, las cuales, pese a su significativo protagonismo en la oferta exportadora dominicana, apenas realiza un aporte importante al PIB (3.6 % en 2021, frente al 4.6% en 1991). El aporte de la explotación de minas y canteras presenta una escasa variación frente al año 1991, no obstante haberse incrementado también la exportación de minerales, especialmente de oro en los últimos años.

La actividad económica congregada en torno al sector de los servicios es diversa, destacándose especialmente la contribución del sector del comercio, el transporte y el almacenamiento, las actividades inmobiliarias y de alquiler y la actividad principal relacionada con el turismo (hoteles, bares y restaurantes); no obstante, la complejidad del turismo implica otras fuentes de aportes al PIB, como se analizará más adelante. En el periodo comprendido entre 1991 y 2021, en el conjunto de los sectores de servicios registrados destaca el incremento del aporte realizado por los sectores de enseñanza, transporte y almacenamiento, y la administración pública y defensa, seguridad social de afiliación y otros servicios similares, expansión esta última consistente con el crecimiento del sector público de las últimas décadas.

Es importante señalar que, según los datos del Sistema de Indicadores Sociales de la República Dominicana (SISDOM), si bien en el año 2000 el 32.8% de la población ocupada estaba empleada en los sectores no de servicios, tales como la agropecuaria (15.6%) y la manufactura propiamente dicha, esto es manufactura local y zonas francas (17.2%); en 2021, las características sectoriales, desde la perspectiva del empleo, son muy diferentes (9.0% están en la agropecuaria y 10.5% aportan a la manufactura, 19.5% en total). El empleo en la construcción representa un importante aporte de 7.4% en 2020 (6.5% en 2000).

El gran flujo de empleados se concentra en un sector servicios de gran heterogeneidad: 80.5% de la población ocupada en 2020, frente al 67.2% en 2000. Destacan especialmente las ramas de la actividad comercial (con el 20.8% y escasa variación respecto a 2000), transporte, almacenamiento y comunicaciones (7.8%) y hoteles, bares y restaurantes, con el 6.5% del total de la población ocupada (5.4% en el año 2000). Es relevante también el empleo público en la Administración Pública y Defensa, de 5.9% en 2020, el cual también se nutre de un amplio porcentaje de médicos y maestros pertenecientes a los sectores de salud y educación. Si bien, según las cifras del SISDOM en 2000 el 11.2 % de la población ocupada activa laboraba en el sector público, en 2020 este porcentaje fue de 14.5%, lo cual supone una amplia franja de población activa trabajando para el gobierno.

Tabla 25 Estructura de la población ocupada de la R. Dominicana, 2000, 2010 y 2020 (en %)

	2000	2010	2020
Población ocupada	3,050,794	3,625,688	4,390,655
Total	100.0	100.0	100.0
Agricultura y ganadería	15.6	12.4	9.0
Minas y canteras	0.2	0.3	0.2
Industrias manufactureras	17.2	10.8	10.5
Zona Franca	3.1
Resto	7.4
Electricidad, gas y agua	0.8	1.1	1.4
Construcción	6.5	6.4	7.4
Comercio	21.6	21.8	20.8
Hoteles, bares y restaurantes	5.4	6.3	6.5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6.2	7.7	7.8
Transporte y almacenamiento	6.8
Comunicaciones	1.1
Intermediación financiera y seguros	1.8	2.7	2.2
Administración pública y defensa	4.3	5.2	5.9
Otros servicios	20.5	25.5	28.3
Enseñanza	5.9
Salud	4.1
Otros	18.2

Fuente: Elaborado en base a informaciones del BCRD.

A continuación, se muestra la caracterización de los sectores de las zonas francas, con especial atención al sector de manufactura textil, el cual presenta una gran importancia hasta nuestros días, aunque decreciente, y el sector del turismo, el cual es representado contablemente por la actividad de hoteles, bares y restaurantes, pero también otros sectores están relacionados indirectamente con la actividad turística, por lo que su complejidad necesariamente implica su estudio a través de cuentas satélite.

5.2.1 El régimen de las zonas francas

La presencia de las zonas francas de la República Dominicana obedeció, esencialmente, a una razón de naturaleza estratégico-económica. Era provechoso y relativamente fácil suplir sencillas producciones de textiles, con bajos costos de mano de obra, a un mercado naturalmente conquistado por una tradición de varias décadas de intercambios comerciales: el mercado de Estados Unidos. Y con grandes incentivos fiscales de los que se beneficiaban no sólo empresarios norteamericanos, sino también nacionales.

Tras el impulso inicial de la Ley 4315, de 1955, (ley que daría origen al esquema de zonas francas, en particular el esquema de zonas francas comerciales), es

especialmente importante la ley de 1990 (Ley 8-90 sobre Fomento de zonas francas), que le otorgaría las características actuales. En el anexo nro. 1 puede encontrarse el detalle de las regulaciones sobre el sector.

Tabla 26 indicadores principales de las zonas francas de la R. Dominicana, 1970-2020

	1970	1980	1993	2000	2005	2010	2015	2020
Parques Nro, de empresas	–	–	31	46	57	48	65	75
Nro. de empleos	362	16,440	164,296	196,924	154,781	121,001	161,257	168,200
Exportaciones (US\$ mill.)	–	–	2,511	4,655	4,750	4,194	5,424	5,898
Exportaciones de textiles	–	–	1,458	2,456	1,905	964	1,289	689
Importaciones (US\$mill.)	–	–	1,876	3,063	2,503	2,464	3,498	3620
Salario semanal promedio (RD\$):								
Técnicos	–	–	648	1,705	2,835	3,842	5,135	6,200
Obreros	–	–	297	725	1,373	1,829	2,691	3,299

Fuente: Elaborado a partir de informaciones del Informe del Consejo Nacional de Exportaciones de Zonas Francas (CNZFE) y del BCRD.

Si se compara la evolución de algunos de los indicadores más relevantes de las zonas francas, además de su aporte al valor agregado ya analizado, se observa que, entre 1993 y 2020, el mayor éxito del sector se refleja en el crecimiento de las exportaciones de este régimen (134.9%), pese al deterioro de las exportaciones de textiles y confecciones (-52.7%). Esto refleja el importante esfuerzo diversificador que las zonas francas experimentaron desde los años 90: si bien en 1995 el textil representaba el 59.5% del total exportado, en 2021 representó el 12.7% del total.

El empleo, en cambio, apenas presenta una variación significativa (2.4%), pese al importante incremento del número de empresas de zonas francas (49.8%). Esto refleja, en principio, la migración del tipo de industrias hacia procesos técnicos más intensivos en capital, no obstante ser el factor mano de obra uno de los principales factores de atracción para los inversores.

La producción manufacturera de las zonas francas experimentó un marcado cambio tras la finalización del Acuerdo Multifibras (AMF) y la presencia de mayor competencia internacional en la industria de textiles y de prendas de vestir en 2005, debido principalmente a la irrupción de China en el mercado internacional de las confecciones de textiles y prendas de vestir; y, posteriormente, la de otros países asiáticos como Vietnam, Bangladesh, India e Indonesia, entre otros.

La actividad productiva desarrollada en las zonas francas, que había contribuido a impulsar el crecimiento económico durante las décadas de los ochenta y los noventa, empezó a presentar una fuerte disminución en el empleo (uno de sus principales baluartes, además del impulso exportador), de manera que los incentivos fiscales no fueron suficientes para seguir impulsando este importante

motor de crecimiento con el mismo ritmo. Se haría necesario activar una reestructuración productiva.

Efectivamente, el fin del AMF en 2005 supondría un cambio estructural en las zonas francas, que pasaron de manufacturar prácticamente de manera exclusiva prendas de vestir a consolidar sus capacidades manufactureras realizando actividades con rango de dificultad medio-alto, entre las que se cuentan las industrias de productos eléctricos, calzado y equipos médicos, entre otras industrias (Ver tabla 27). En efecto, las exportaciones de confecciones y textiles, que en 1995 tenían una participación de 59.5% en el total de las exportaciones de zonas francas, en 2021 pasaron a representar tan solo el 12.4%. En cuanto al empleo se observa también el desplome relativo de la actividad de las zonas francas textiles: mientras que en 1992 los empleados en las zonas francas textiles representaban el 90.4% del total de empleos (9,408 empleados), en 2020 este porcentaje había caído a 18.6% (168,200 empleados).

Tabla 27 Exportaciones de zonas francas, varios años, 1995-2021 (en US\$Mill.)

Año	Grupos de productos							Total	
	Conf. textiles	Prod. eléctricos	Art. de joyería y conexos	Prod. farmacéuticos	Manuf. de calzados	Manuf. de tabaco	Otros		
1995	1,731.0	350.0	110.3	126.3	329.7	120.6	139.5	2,907.4	
2000	2,555.4	568.2	354.6	320.2	265.8	329.1	377.3	4,770.6	
2010	983.9	581.6	466.2	310.2	312.8	426.6	1,136.3	4,217.6	
	Conf. textiles	Prod. eléctricos	Art. de joyería y conexos	Prod. farmacéuticos ^{1/}	Fabricación Equipos Médicos y Quirúrgicos ^{1/}	Manuf. de calzados	Manuf. de tabaco	Otros	Total
2010	946.4	581.4	434.7	15.3	1,055.6	312.8	381.7	466.5	4,194.4
2015	1,247.9	707.3	369.9	40.8	1,320.3	443.0	660.3	634.1	5,423.6
2021	892.7	1,153.4	762.8	51.0	1,878.3	201.4	1,198.5	1,041.5	7,179.6

1/ La serie de valores de las exportaciones de productos farmacéuticos y equipos médicos del sector de zonas francas fue revisada al 31 de diciembre de 2018, por reclasificación de empresas en estas actividades.

Fuente: Elaborado a partir de informaciones del BCRD.

Tabla 28 Inversores de las zonas francas, varios años, 2000-2020 (en US\$Mill.)

2000		2005		2010		2015		2020	
Países	Inversión	Países	Inversión	Países	Inversión	Países	Inversión	Países	Inversión
Est. Unidos	747.1	Est. Unidos	977.8	Est. Unidos	1,299.5	Est. Unidos	1,816.4	Est. Unidos	1,926.1
Rep. Dom.	311.8	Rep. Dom.	476.9	Rep. Dom.	782.9	Rep. Dom.	936.4	Rep. Dom.	1,047.0
Corea del Sur	75.2	Suecia	113.3	Canadá	166.8	Canadá	312.6	R. Unido	387.9
Panamá	36.0	Suiza	90.8	R. Unido	124.8	R. Unido	214.1	Alemania	334.5
Holanda	7.9	Corea del Sur	71.1	Suecia	97.0	Dinamarca	115.4	Canadá	224.2
Taiwán	6.4	Canadá	65.3	Holanda	87.3	Suiza	95.5	Dinamarca	147.4
Italia	5.6	Holanda	48.7	Suiza	83.8	Alemania	95.2	España	113.6
Japón	5.0	R. Unido	35.9	Alemania	53.8	Brasil	83.0	China	106.8
España	4.6	Ecuador	16.6	España	31.4	Suecia	60.7	Corea del Sur	75.6
Otros	22.8	Otros	93.2	Otros	154.3	Otros	313.8	Otros	825.9
Total	1,222.4	Total	1,989.6	Total	2,881.6	Total	4,043.1	Total	5,189.0

Fuente: Elaborado a partir de informaciones del CNZFE.

También la firma del acuerdo entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana en 2007 (Acuerdo DR-CAFTA) supondría efectos para las zonas francas, al favorecer la presencia de flujos de IED hacia el país. El acuerdo facilitó la entrada de flujos de IED de países no miembros del acuerdo hacia los países firmantes, siendo República Dominicana el segundo país más beneficiado de los miembros que conforman el acuerdo (Villanueva y Polanco, 2010). Esto no obstante la constatación que se desprende del estudio de que Estados Unidos es el principal país emisor de IED hacia la República Dominicana. Por otra parte, la firma de la Asociación Económica CARIFORO Unión Europea un año después, en 2008, también tendría sus implicaciones de cara a la presencia de más capitales extranjeros en el país. Si bien en 2009, según las informaciones del CNZFE, la inversión acumulada de Estados Unidos representaba el 43.5% del total invertido, y países de la Unión Europea como Reino Unido el 5.7%, Suecia, 4.8%, Holanda 2.9%, Alemania el 1.9%; en 2020 Estados Unidos representó el 37.1% del total invertido, y países de la Unión Europea como Reino Unido el 7.5%, convirtiéndose en el tercer gran país inversor en República Dominicana, después de Estados Unidos y República Dominicana. Otros países inversores europeos importantes ese año fueron Alemania con el 6.4%, Canadá, 4.3%, Dinamarca, 2.8%, España 2.2%, entre otros.

Los resultados de esta segunda etapa son diversos en función del indicador que se estudie. En cuanto al empleo, debido a que la intensidad del uso de mano de obra en estas industrias nuevas más complejas es menor que en el sector de prendas de vestir, las implicaciones laborales de esta transformación estructural son especialmente importantes. Según apunta Reyes (2017), por un lado, es probable que se reduzca el ritmo de generación de empleos respecto al observado previamente. Para las mujeres esta situación puede ser peor, ya que ellas ocupaban la mayor parte de los puestos de trabajo disponibles en el sector de prendas de vestir. Por otro lado, el surgimiento de actividades manufactureras que precisan de una mano de obra con un nivel de calificación mediano-alto puede aumentar y estos puestos de trabajo se correlacionan con mayores salarios.

El valor agregado de las zonas francas, según sostiene también Reyes (2017), se ha incrementado. Para el autor, el *upstreamness* de las exportaciones de zonas francas – una medida de la distancia en términos del número de etapas de producción entre la elaboración de un bien dado y la demanda final – ha disminuido ligeramente en la última década, lo cual refleja la especialización de las zonas francas en la elaboración de productos finales. También para el mencionado autor, las importaciones intermedias se han desplazado a las fases iniciales del proceso de producción, es decir más lejos de la demanda final. Estos dos hallazgos apuntan a que se están realizando un mayor número de etapas de producción en el país, particularmente en los sectores farmacéutico, de calzados y eléctrico. Por lo tanto, el valor agregado doméstico de las exportaciones dominicanas ha aumentado con el surgimiento de la manufactura de niveles de complejidad tecnológica media-alta.

No obstante las mejoras señaladas, las asignaturas pendientes son varias. En primer lugar, las ganancias asociadas a la generación de mayor valor agregado en la República Dominicana no se correlacionan con el desarrollo de mayores encadenamientos con empresas domésticas fuera de las zonas francas.

En segundo lugar, dada la necesidad de que el programa de zonas francas en la República Dominicana fuera compatible con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se eliminaron los requisitos de cuota de exportación para otorgar el incentivo, en primer lugar a los productores de piel, textiles y prendas de vestir, sectores designados como prioridad nacional en 2007, y luego a todos los productores de zona franca en 2011 (Reyes, 2017). Esta eliminación, sin alterar los beneficios fiscales que tenían disponibles, hizo que las zonas francas se convirtieran en ubicaciones más atractivas desde donde operar. Dada la mayor presencia de zonas francas, se deben medir los costos fiscales de esta política. Entre los incentivos fiscales a la inversión en zonas francas, pueden mencionarse las exenciones del pago del impuesto sobre la renta; sobre la construcción, los contratos de préstamos y sobre el registro y traspaso de bienes inmuebles a partir de la constitución de la operadora de zona franca correspondiente; del pago de impuestos sobre la constitución de sociedades comerciales o de aumento de capital de las mismas; entre otros incentivos (Anexo 1).

Por lo tanto, se hace necesario, según el estudio de Reyes (2017), y con lo que se está ampliamente de acuerdo, priorizar las políticas orientadas a fomentar los encadenamientos domésticos, a desarrollar programas de asistencia para el ajuste laboral, y a mejorar el marco institucional que respalda la competitividad de las exportaciones y la atracción de la IED.

En cuanto a la estructura productiva del sector, a partir de la clasificación realizada por Gómez y Majluta (2021) de los elementos de la matriz input-output de la República Dominicana, a través de los coeficientes ponderados de Rasmussen, las zonas francas y el turismo se consideran sectores clave; esto es, sectores donde el efecto de arrastre o impulso sobre otros sectores y el efecto de otros sectores sobre dichos sectores es mayor que la media. Estas ramas de actividad, por lo tanto, poseen capacidad de arrastre hacia atrás y hacia delante por encima de la media; demandando y ofreciendo grandes cantidades de insumos intermedios.

De manera complementaria, atendiendo al criterio de clasificación de coeficientes importantes utilizado por Calvo (2021), algunas de las actividades de la mencionada matriz, en particular la fabricación de sustancias químicas y otras industrias manufactureras, ambas del régimen de zonas francas, presentan un número significativo de coeficientes importantes. Es decir, las intervenciones, que, por otra parte, se realizan desde la función de producción, se esperaría que impulsen efectos importantes cuando se realizan sobre las producciones de las ramas que participan en la producción de esa rama. No obstante, de las 16 ramas detectadas con mayor cantidad de coeficientes

importantes, son pocas las que tienen contribuciones significativas en términos de valor añadido bruto y empleo, y en particular las actividades de zonas francas únicamente aportan el 0.2% del valor añadido bruto y el 0.3% en el empleo. Los aportes del turismo, representados con la rama de actividad Alojamiento y Servicios de Alimentos y Bebidas en el mencionado documento, aportan el 8.4% del valor añadido bruto y alrededor del 7% en el empleo, pero no es considerada una rama con un número significativo de coeficientes.

5.2.2 Una economía de servicios. El sector del turismo

Como se ha podido observar en la estructura sectorial de la República Dominicana, el peso de las actividades de servicios es muy grande, en comparación con los sectores primario y secundario. El turismo se destaca en el conjunto de los servicios, no tanto por su contribución al PIB, como por su relativa contribución al empleo.

Las regulaciones del sector relacionadas con la promoción y los incentivos al turismo se resumen en las normativas del anexo 2. Son incentivos a la inversión en el sector del turismo, entre otros, las exenciones fiscales otorgadas a todas las empresas dedicadas a las actividades turísticas por quince (15) años, a partir de la conclusión de los trabajos de construcción y equipamiento del proyecto objeto de estos incentivos. Se otorga un plazo que no excederá en ningún caso los tres (3) años para iniciar en forma sostenida e ininterrumpida la operación del proyecto aprobado, plazo cuyo incumplimiento conllevará a la pérdida ipso-facto del derecho de exención adquirido. Estas exenciones son ampliamente favorables para la actividad del sector, de tal manera que puede considerarse que la expansión del sector obedece en gran medida a éstas, más allá de otros factores como la particular dotación de recursos naturales y humanos con que cuenta el país.

Entre 1991 y 2021 se observa un importante crecimiento de las exportaciones de servicios turísticos de 576.6%, acompañado del incremento del empleo directo e indirecto de 265.8 y 335.4%, respectivamente (tabla 29). No obstante, si bien las exportaciones representan un alto porcentaje del total de bienes y servicios exportados por el país (27.7% en 2021), en términos de empleo, el aporte del sector no es tan representativo (7.5% del total de la población ocupada en 2021⁴²).

Tabla 29 Principales indicadores del sector del turismo de la R. Dominicana, 1980-2021

	1980	1991	2000	2010	2015	2020	2021
Habitaciones hoteleras	5,394	19,043	51,916	68,832	72,192	-	-
Nro. de turistas	301,070	865,244	2,459,586	3,521,110	4,832,956	1,699,194	3,655,217
Empleos directos	6,796	28,564	47,763	59,454	74,648	40,000	104,475

⁴² Encuesta Nacional Continua de la fuerza de trabajo del BCRD.

Empleos indirectos	13,592	59,985	119,407	150,310	189,288	101,746	261,187
Exportaciones de serv. turísticos (US\$ millones)	172.6	840.4	2,860	4,161.70	6,115.90	2,674.80	5,686.50

Fuente: Elaborado a partir de informaciones del BCRD y de la base de datos de Adolfo Martí.

Tal y como se ha expresado en el apartado anterior, al ser considerado un sector clave, el sector del turismo se espera que dinamice la actividad de otros reglones económicos en el país (encadenamientos productivos) tales como: el sector agrícola, transporte, construcción, el comercio y los servicios (por ejemplo, servicios de reparaciones, limpieza, jardinería), sectores que son las fuentes del empleo indirecto contabilizado por el BCRD.

En cuanto a las relaciones de empleo por habitación e ingreso corriente por turista en el periodo 1991-2019, se observa una tendencia decreciente hasta mediados de los años 2000, indicativa de un cierto agotamiento del modelo turístico y, posteriormente, una recuperación de los indicadores, lo cual pudiera ser reflejo de la reorientación del tipo de oferta que el país intenta construir en las décadas más recientes (turismo cultural y gastronómico, médico, de aventura y rural, entre otros), debido a la importante competitividad que enfrenta el sector en la región.

En este sentido, entre las características del modelo turístico implementado en la República Dominicana desde los años 80, señaladas por Isa (2011: 15) en Blázquez y Cañada (2011), se pueden destacar las siguientes: a) dominio monopólico de los tour operadores; b) producto turístico homogéneo y con poca tendencia a la diversificación de la oferta (modelo "todo incluido"); c) hoteles de gran tamaño que dominan la oferta habitacional; d) intensa competencia de precios y en la provisión de servicios; e) Imagen turística estereotipada de sol, arena y mar; f) actividad turística de enclave, con facilidades turísticas que no toman en cuenta a las comunidades, g) desarrollo turístico concentrado en las costas; h) escasa regulación estatal, fuerte carga y deterioro ambiental y del entorno; i) creciente inseguridad ciudadana; j) ausencia o escasez de capital social, debido a que en la formación de estos enclaves participa población migrante.

5.2.3 El consumo y la inversión

El consumo en la República Dominicana es una variable de gran importancia en su aporte al PIB, pues ha supuesto, a lo largo del periodo 1991-2021, una participación promedio de 79.4% en este. Con una participación promedio del consumo privado de 71.0% y 8.4% el público, dichas ponderaciones han experimentado significativas variaciones a lo largo de las últimas décadas. En primer lugar destaca el aumento de 8.2 p.p. del consumo público, y el descenso de la participación del consumo privado (16.7 p.p). La formación

bruta de capital, con una participación promedio de 23.4%, presenta una variación de 14.7 p.p en el período analizado, mejorando significativamente su aporte y también las condiciones de la reproducción productiva, las cuales se han modernizado debido a la presencia de las nuevas tecnologías. El sector externo, presentó una participación promedio de 28.5% para las exportaciones y 34.4% las importaciones. Entre 1991 y 2021 las primeras disminuyeron 18.3 p.p y las importaciones 12.0 p.p, reduciéndose claramente el peso del sector externo en la economía, aspecto que deja entrever una reacomodación del aparato productivo hacia el mercado interno, no obstante las limitaciones que el bajo poder adquisitivo de la mayoría de la población y la fuerte presencia de la economía sumergida imponen al desarrollo de la República Dominicana.

Tabla 30 Principales componentes del PIB (lado de la demanda) de la R. Dominicana, 1991- 2021 (RD\$ millones)

Componentes de la demanda	1991	1995	2000	2005	2010	2015	2021
Consumo Final	106,609	178,568	316,263	869,120	1,671,214	2,603,177	4,199,704
Consumo Privado	102,636	168,209	281,966	781,476	1,474,339	2,273,355	3,581,423
Consumo Público	3,973	10,358	34,297	87,644	196,875	329,822	618,281
Formación Bruta de Capital	20,569	42,931	109,703	268,403	523,168	751,474	1,690,729
Formación Bruta de Capital Fijo	17,965	38,302	98,500	244,995	499,705	745,500	1,671,389
Variación de Existencias	2,604	4,629	11,202	23,407	23,463	5,975	19,340
Exportaciones	49,517	75,429	139,614	306,952	449,706	761,714	1,173,061
Importaciones	53,144	82,804	172,277	361,030	660,886	910,710	1,670,780
Producto Interno Bruto	123,552	214,123	393,303	1,083,445	1,983,202	3,205,655	5,392,714
Ponderación por componente (%)	1991	1995	2000	2005	2010	2015	2021
Consumo Final	86.3	83.4	80.4	80.2	84.3	81.2	77.9
Consumo Privado	83.1	78.6	71.7	72.1	74.3	70.9	66.4
Consumo Público	3.2	4.8	8.7	8.1	9.9	10.3	11.5
Formación Bruta de Capital	16.6	20.0	27.9	24.8	26.4	23.4	31.4
Formación Bruta de Capital Fijo	14.5	17.9	25.0	22.6	25.2	23.3	31.0
Var. de Existencias	2.1	2.2	2.8	2.2	1.2	0.2	0.4
Exportaciones	40.1	35.2	35.5	28.3	22.7	23.8	21.8
Importaciones	43.0	38.7	43.8	33.3	33.3	28.4	31.0
Producto Interno Bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRD.

En el periodo analizado, el creciente protagonismo desde el enfoque del gasto de la formación bruta de capital se explica por las inversiones en equipo de transporte y maquinarias, en productos de la propiedad intelectual, programas informáticos y bases de datos, así como la inversión en la construcción, bien sea de viviendas u otro tipo de edificaciones y construcciones⁴³. No es de extrañar que la participación de la construcción y las actividades de servicios en el valor agregado de la economía haya crecido entre 1991 y 2021 en 9.6 y 8.1 p.p, respectivamente.

En el caso del gasto público, el crecimiento del sector público en las últimas décadas obedece al fuerte desarrollo institucional que el país ha tenido y la consecuente creación de empleo público que ha acompañado este proceso. El aporte de la Administración Pública y Defensa; Seguridad Social de Afiliación Obligatoria y Otros Servicios al PIB crece 2.2 p.p en el período analizado y los empleados públicos (rama económica de administración pública y defensa) entre 2000 y 2021 crecieron en 135,250 empleos (106.9%).

5.2.4 El sector externo

La apertura de la economía dominicana

La paulatina inserción de la economía dominicana en la economía mundial, favorecida por la apertura comercial de los años 90, presenta matices diferenciadores con respecto a los años posteriores. La entrada del país en un comercio internacional reglado por acuerdos comerciales marcaría el final de las preferencias comerciales establecidas con el socio económico Estados Unidos, si bien la presencia norteamericana continúa siendo muy relevante desde los ámbitos comercial y financiero.

Con una ponderación de 40.1% de las exportaciones en el PIB (enfoque del gasto) y de 43.0% las importaciones en 1991, el peso del sector externo de la economía dominicana se ha reducido considerablemente pues en 2021 se registran participaciones de 21.8 y 31.0%, respectivamente.

Por otra parte, la relación $(X+M)/\text{PIB}$ corriente pasa de 78.7% en 1993 a 51.9% en 2021, lo cual denota una notable disminución de la apertura de la economía dominicana en el periodo considerado.

En términos constantes, la apertura de la economía también ha experimentado significativas variaciones desde los años 90. Mientras que en 1990 la relación era de 64.7%, en 2020 pasó a 46.8%. Estos porcentajes contrastan notablemente con los coeficientes de las décadas de los 70 y 80; 86.1% en 1970 y 88.8% en 1980, años en que el sistema productivo estaba fuertemente vinculado con el exterior, y la economía

⁴³ Considerando el periodo de análisis entre 1991 y 2015, Michel, Díaz y Pérez (2017) establecen varias conclusiones de interés. En primer lugar, la principal fuente de crecimiento económico es la acumulación de capital físico. En segundo lugar, la productividad total de factores tiene una contribución casi nula en el crecimiento económico, durante el periodo analizado. También, se observa una contribución positiva del capital humano, aunque inferior a un punto porcentual, indicando la necesidad de que los aumentos en los años de escolaridad vayan acompañados de mejoras en la calidad educativa.

era básicamente una economía exportadora de productos primarios. En 1970 las exportaciones tradicionales (azúcar, café, cacao y tabaco, un total de US\$179.0 millones) y las de minerales (US\$15.1 millones) representaban en términos corrientes el 91.0% del total exportado por el país; una década después, en 1980, estas exportaciones primarias representaban el 91.3%, siendo las exportaciones tradicionales de US\$498.9 millones y las mineras de US\$379.3 millones⁴⁴.

Varias tendencias se observan en el periodo 1993-2021 respecto al comercio de bienes y servicios del país (tabla 31):

- a) Importantes variaciones de las exportaciones e importaciones, especialmente en las del régimen nacional, las cuales experimentaron crecimientos de 773.0% y 598.7%, respectivamente.
- b) Aumento de la ponderación de las exportaciones nacionales, frente a las exportaciones de zonas francas (23.6 p.p), lo cual supone una interesante diversificación de la estructura productiva destinada al exterior. Mientras que, por ejemplo, en 1980 el 51.9% de las exportaciones eran exportaciones de productos tradicionales (azúcar, café, cacao y tabaco), en la actualidad las exportaciones nacionales se componen de exportaciones tradicionales (5.5% al 2021), pero también minerales (40.7%), bienes adquiridos en puerto (combustibles y alimentos, 6.3 %) y productos menores (los cuales se componen de productos agroindustriales, industriales y productos para la construcción, con una participación de 47.6% en el conjunto de las exportaciones del régimen nacional).
- c) Disminuciones de la ponderación de las importaciones del régimen de zonas francas, a costa del incremento de las importaciones nacionales (20.8 p. p), lo cual obedece principalmente al desarrollo productivo interno (la formación bruta de capital ha experimentado una importante expansión), así como al incremento del consumo privado.
- d) En el ámbito de los servicios, se observa la disminución del protagonismo de las exportaciones de servicios turísticos, frente al incremento de otra oferta de servicios exportable (8.9 p.p) y el incremento de la demanda de otro tipo de servicios diferente al de fletes⁴⁵, debido a la creciente complejidad del aparato productivo dominicano (13.0 p.p).

Tabla 31 Exportaciones e importaciones de bienes y servicios de la R. Dominicana, 1991- 2021 (US\$ Millones y participación)

	1993	2000	2010	2021	1993	2000	2010	2021
	Participación (%)							

⁴⁴ En 1970 las exportaciones de azúcar representaban el 54.3% de lo exportado y en 1980, el 34.4% correspondía a exportaciones azucareras y de las mineras, doré (aleación de oro y plata), ferróníquel y bauxita el 39.4%.

⁴⁵ Entre otros servicios se destacan los servicios empresariales, viajes, servicios financieros, servicios de seguros y pensiones.

Bienes								
EXPORTACIONES	3,211.0	5,736.7	6,753.5	12,462.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nacionales	602.1	966.1	2,536.1	5,282.4	18.8	16.8	37.6	42.4
Zonas francas	2,608.9	4,770.6	4,217.4	7,179.6	81.2	83.2	62.4	57.6
IMPORTACIONES	4,654.2	9,478.5	15,489.1	24,143.2	100.0	100.0	100.0	100.0
Nacionales	2,795.4	6,416.0	13,025.3	19,532.3	60.1	67.7	84.1	80.9
Zonas francas	1,858.8	3,062.5	2,463.8	4,610.9	39.9	32.3	15.9	19.1
Servicios								
EXPORTACIONES	1,537.1	3,227.6	5,153.9	8,047.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Viajes	1,223.7	2,860.2	4,209.1	5,686.5	79.6	88.6	81.7	70.7
Otros	313.4	367.4	944.8	2,360.5	20.4	11.4	18.3	29.3
IMPORTACIONES	823.8	1,373.3	2,185.0	4,398.1	100.0	100.0	100.0	100.0
Fletes	431.6	694.6	1,037.3	1,734.0	52.4	50.6	47.5	39.4
Otros	392.2	678.7	1,147.7	2,664.1	47.6	49.4	52.5	60.6

Fuente: Elaborado a partir de datos del BCRD.

La estructura de las exportaciones de bienes del régimen nacional también presenta cambios en las últimas décadas (tabla 31). Cuatro tendencias tienen un marcado protagonismo:

- a) Las exportaciones tradicionales disminuyen su protagonismo. Las exportaciones tradicionales de azúcar, cacao, tabaco y café pierden importancia, al pasar de una participación de 41.7% en 1997 a 5.5% en 2021. Esto obedece principalmente a las disminuciones de las exportaciones de café, cacao y tabaco, por diversas causas entre las que se destacan las plagas -café y cacao- y en el caso del tabaco el desarrollo de la manufactura de tabaco desde el régimen de las zonas francas, desarrollo que está alcanzado cuotas de mercado sobresalientes. En el caso del azúcar, la existencia de una cuota azucarera con Estados Unidos ha permitido que este producto mantuviera su producción y niveles de exportación a lo largo del tiempo.
- b) Desarrollo del aparato productivo nacional, el cual se ha ido decantando hacia la producción agroindustrial, de productos para la construcción (cemento y varillas, esencialmente), productos industriales entre los que destacan productos químicos, plásticos, ron de caña, entre otros.
- c) Expansión de las exportaciones mineras, las cuales, si bien estuvieron concentradas inicialmente en las exportaciones de ferróniquel, a partir de 2011 se concentran especialmente en las exportaciones de oro. En efecto, la participación de estas exportaciones pasó de 24.0% en 1997 a 40.7% en 2021.

- d) Incremento de la participación de las exportaciones del régimen nacional, las cuales pasaron de representar el 22.0% en 1997 a 42.4% en 2021.

Tabla 32 Exportaciones e importaciones de bienes y servicios de la R. Dominicana, 1997- 2021 (US\$ millones y participación)

Exportaciones (Millones de US\$)	1997	2000	2005	2010	2015	2021
Totales	4,613.7	5,736.7	6,144.9	6,753.7	9,441.8	12,462.0
Nacionales	1,017.3	966.1	1,395.2	2,621.6	4,018.2	5,282.4
Zonas francas	3,596.4	4,770.6	4,749.7	4,194.4	5,423.6	7,179.6
Desglose						
Nacionales						
Tradicionales	423.9	193.4	168.7	404.6	267.4	288.0
No tradicionales	216.8	352.2	508.9	1,681.7	2,013.0	2,511.9
Minerales	243.8	237.4	380.8	113.7	1,358.6	2,149.7
Bienes adq. en puerto	132.8	183.1	336.8	421.5	379.2	332.8
Nacionales (Participación, en %)	1997	2000	2005	2010	2015	2021
Tradicionales	41.7	20.0	12.1	15.4	6.7	5.5
No tradicionales	21.3	36.5	36.5	64.1	50.1	47.6
Minerales	24.0	24.6	27.3	4.3	33.8	40.7
Bienes adq. en puerto	13.1	19.0	24.1	16.1	9.4	6.3

Fuente: Elaborado a partir de datos del BCRD.

Nota: En 2010 las exportaciones de minerales mermaron bastante debido al cierre de las operaciones de la empresa de ferromniquel Falconbridge, así como en 2014 y 2015, aunque en estos últimos años las exportaciones de oro eran de gran importancia debido a la explotación de la minera Barrick Gold.

En cuanto al destino de las exportaciones por socios comerciales, del histórico de informaciones se desprende la importancia de Estados Unidos, Haití y Europa como destinos principales de las exportaciones del régimen nacional. Las exportaciones dirigidas hacia China, Suiza e India se explican, principalmente, por las exportaciones de minerales, principalmente ferroaleaciones en el caso del primer país y oro en bruto en el caso de Suiza y la India.

Tabla 33 Principales destinos comerciales de las exportaciones dominicanas del régimen nacional, 2002- 2021 (US\$ millones)

	2002	2005	2010	2015	2021
Total	889.8	1,407.7	2,523.3	3,857.8	4,226.0
Suiza	2.0	0.7	0.8	51.2	918.2
Estados Unidos (incl. P. Rico)	402.8	503.5	463.4	485.4	822.5

India	0.0	1.1	11.4	553.4	736.8
Haití	188.3	320.0	463.4	837.2	540.1
China	0.2	32.1	72.8	75.2	210.1
Países Bajos	19.8	89.9	60.6	152.7	176.2
Jamaica	14.0	13.1	46.3	45.7	66.5
Finlandia	0.0	0.0	0.0	0.0	58.0
Italia	12.7	12.3	29.4	8.6	48.7
Bélgica	45.9	32.9	62.8	23.0	48.1
Resto países	204.1	402.2	1,312.4	1,625.5	600.7

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones estadísticas conciliadas y de la Dirección General de Aduanas (DGA).

Las exportaciones de zonas francas, históricamente dirigidas hacia Estados Unidos, a partir de la implementación de la Ley Hope⁴⁶ incorporan también a Haití como destino para este tipo de exportaciones.

Tabla 34 Principales destinos comerciales de las exportaciones dominicanas del régimen de zonas francas, 2002- 2021 (US\$ millones)

	2002	2005	2010	2015	2021
Total	4,342.6	4,780.3	4,219.8	5,128.4	7,169.1
Estados Unidos (Incl. P. Rico)	4,113.3	4,388.3	3,163.6	3,872.5	5,582.7
Haití	18.5	45.8	436.0	456.6	379.2
Países Bajos	26.2	82.2	74.7	152.7	190.7
Alemania	9.0	8.8	45.6	75.4	78.9
Colombia	0.5	1.5	1.6	32.5	49.1
Nicaragua	0.6	0.9	5.3	15.2	48.9
Honduras	30.1	6.7	39.0	19.2	48.7
España	11.9	17.8	25.2	28.1	46.9
Italia	7.2	11.8	9.2	15.3	45.7
Bélgica	15.4	9.1	61.7	37.0	45.6
<i>Resto de países</i>	110.1	207.3	357.8	423.9	652.7

⁴⁶ La Ley HOPE proporciona beneficios comerciales ampliados a Haití más allá de lo que el país recibe en virtud de la Ley de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA), extendiendo el trato libre de impuestos a las importaciones estadounidenses de prendas de vestir de punto y tejidas ensambladas en Haití a partir de insumos estadounidenses, haitianos o mundiales, sujeto a ciertos requerimientos referidos principalmente al valor agregado. En septiembre de 2018 entró en vigor por un período de 10 años. ([CTRC - Haitian Hemispheric Opportunity through Partnership Encouragement \(HHOPE\) Act \(oas.org\)](#)).

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones estadísticas conciliadas y de la DGA.

Entre los orígenes de la procedencia de las importaciones del régimen nacional se destaca de manera tradicional los Estados Unidos, dada la vinculación comercial y económica en general con dicho país, y también la Unión Europea, con importaciones desde España y Alemania, entre otros países. El caso de Ucrania, especialmente relevante en los últimos años, destaca especialmente por importaciones que se concentran prácticamente en productos intermedios de hierro o acero sin alear.

Son también especialmente relevantes las importaciones asiáticas procedentes de China (muy diversificadas, entre las que se encuentran para el año 2021 vacunas -a consecuencia de la crisis sanitaria del COVID-19-, computadoras, teléfonos móviles) y Japón, entre otros países, si bien las importaciones de China se han impuesto fuertemente en los últimos años. Con respecto a la región latinoamericana, sobresalen las importaciones desde Brasil, Colombia o Argentina, junto a otros países suministradores.

Tabla 35 Principales orígenes de las importaciones dominicanas del régimen nacional, 2002- 2021 (US\$ millones)

	2002	2005	2010	2016	2021
Total general	6,102.7	7,234.6	12,475.2	13,851.2	19,535.0
Est. Unidos (Incl. P. Rico)	2,346.9	2,523.8	4,143.2	4,769.5	7,531.5
China	187.5	513.9	1,533.2	1,999.2	3,371.0
México	171.4	157.6	821.8	947.9	805.6
Brasil	158.3	283.4	295.7	739.5	739.2
España	242.6	225.6	262.3	584.7	711.7
Colombia	141.0	164.6	522.8	256.0	530.7
Alemania	93.4	144.2	232.3	239.6	380.4
Argentina	61.3	132.4	144.2	137.5	349.0
Ucrania	1.4	30.0	0.5	9.6	301.0
Japón	352.5	272.9	304.7	359.4	298.0
<i>Resto de países</i>	2,346.4	2,786.3	4,214.4	3,808.3	4,516.7

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones estadísticas conciliadas y de la DGA.

5.3 Sistema impositivo y desarrollo

La vinculación entre el sistema impositivo de la República Dominicana y las estrategias de desarrollo se refleja, en gran medida, en los tipos de impuestos que tienen mayor peso en las recaudaciones, así como el universo de exenciones para varias actividades económicas privilegiadas, en las que participa la IED.

En una primera aproximación al sistema fiscal impositivo actual, a continuación, se presentan algunas características relevantes del mismo (Dirección General de Impuestos Internos (DGII), 2018):

1. A diferencia de otros países de la región, los Ingresos del Estado dominicano dependen en su mayoría de ingresos tributarios, entre los que se destacan el Impuesto sobre Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), los Impuestos Selectivos a los alcoholes, tabaco y combustibles, los Impuestos sobre la Renta y los Impuestos sobre el Patrimonio. Agrupándolos, en 2016, el 33.6% correspondió a impuestos directos y el 66.4% a impuestos indirectos, ponderación similar a la de América Latina y el Caribe.

Al igual que el promedio de América Latina y el Caribe, los impuestos que gravan el consumo en República Dominicana son los principales y representan porcentajes que superan el 50%⁴⁷. La participación de los ingresos no tributarios en el total de ingresos fiscales está muy por debajo de la media de Latinoamérica y la OCDE.

2. Menor dependencia de ingresos procedentes del comercio exterior, derivada de la apertura comercial y la firma de tratados de libre comercio a nivel mundial. Este acontecimiento no es exclusivo de República Dominicana, sino que se trata de una tendencia mundial.

3. Presión tributaria baja con respecto al resto de países de la región. La recaudación fiscal como porcentaje del PIB (tasa efectiva de tributación) es una de las más bajas de la región. Este coeficiente o porcentaje permite que los impuestos sean comparados con la riqueza que genera cada país. A manera de ejemplo, al 2016, la presión tributaria de 13.7% fue menor en 9.1 p.p. al promedio de Latinoamérica, siendo una de las más bajas de la región. Durante el año 2007 se registró la mayor presión tributaria (15.0%), cifra que sufrió un ligero descenso en los siguientes años.

4. La evolución de la presión tributaria adolece de un insuficiente crecimiento, es decir, las necesidades de bienes públicos e inversión social que exige la sociedad crecen más rápido que la recaudación del gobierno. Este hecho va de la mano de que, si bien es cierto que existen reformas que han aumentado impuestos, también es importante mencionar que la mayoría de las leyes aprobadas revirtieron este proceso, en el sentido de que redujeron impuestos o crearon incentivos tributarios que disminuyeron la base imponible de los impuestos.

5. Gasto fiscal alto, es decir, lo que se deja de recaudar por la existencia de exenciones y/o leyes de incentivo de un país. Se observa que los países que tienen una

⁴⁷ En 2017 la principal figura tributaria es el Impuesto sobre Transferencias de Bienes y Servicios (ITBIS) con un 34.1% de los ingresos tributarios; seguido por el Impuesto sobre los Ingresos, que representa el 31.1% y los Impuestos Selectivos al Consumo con el 20.2% (Cardoza, 2018).

presión tributaria baja también poseen altos gastos tributarios. Asimismo, países con una presión tributaria alta tienen un bajo gasto tributario. Esta característica, junto con la anterior, se relaciona con leyes que suponen efectos positivos para la recaudación y otras que suponen contrarreforma, las cuales pueden observarse en la tabla 36.

Tabla 36 Leyes de Reforma y Contrarreforma del Sistema Tributario

Fecha	Ley	Nombre	Efectos sobre recaudación
1/15/1990	8-90	Sobre el Fomento de Zonas Francas de exportación	-
5/16/1992	11-92	Código Tributario	+
11/20/1995	16-95	Sobre Incentivos a la Inversión Extranjera	-
9/6/1999	84-99	Sobre Reactivación y Fomento de las Exportaciones	-
12/27/2000	147-00	Reforma Tributaria	+
11/29/2000	112-00	Ley que establece un impuesto al consumo de combustibles fósiles y derivados del petróleo	+
2/1/2001	28-01	Ley que crea una Zona Especial de Desarrollo Fronterizo	-
10/9/2001	158-01	Sobre Fomento al Desarrollo Turístico	-
9/9/2002	145-02	Ley que modifica los Art. 2 y 3 de la Ley 18-88 sobre el Impuesto sobre el Patrimonio Inmobiliario	+
11/23/2002	184-02	Ampliación Incentivos al Desarrollo Turístico	-
1/6/2004	3-04	Selectivo Especifico Alcoholes	+
1/6/2004	288-04	Sobre Reforma Fiscal	+
1/7/2004	92-04	Para las Entidades de Intermediación Financiera	-
2/22/2005	122-05	Sobre instituciones sin fines de lucro	-
5/19/2005	236-05	Ampliación de beneficios Zona Especial de Desarrollo Fronterizo	-
12/8/2005	557-05	Sobre Reforma Tributaria para compensar la pérdida de recaudación producto del DR-CAFTA. Eliminación de la comisión cambiaria.	Neutro
12/28/2006	495-06	Sobre Rectificación Tributaria	+
5/4/2007	56-07	Ley que declara prioridad nacional los sectores pertenecientes a la cadena textil	-
5/7/2007	57-07	Ley de Incentivo a las Energías Renovables y Regímenes Especiales	-
7/13/2007	171-07	Sobre Incentivos Especiales a los Pensionados y Rentistas de Fuente Extranjera	-
7/17/2007	172-07	Que reduce la tasa del Impuesto sobre la Renta	-
7/17/2007	173-07	Ley de Eficiencia Recaudatoria (elimina impuestos a los documentos)	-
7/17/2007	175-07	Sobre reducción de tasas para el sector de bebidas alcohólicas y tabaco	-
12/4/2007	392-07	Sobre Competitividad e Innovación Industrial (Proindustria)	-
9/9/2008	480-08	Ley de Zonas Financieras Internacionales en la República Dominicana	-
12/18/2008	502-08	Ley sobre incentivo al Libro y Biblioteca	-
6/22/2008	179-09	Ley sobre deducción de los gastos educativos en el impuesto Sobre la Renta para las personas físicas	-

7/10/2009	182-09	Reducción de impuestos por efectivo de la crisis	-
7/29/2010	108-10	Fomento de la Actividad Cinematográfica en la República Dominicana	-
6/24/2011	139-11	Sobre Aumento Tributario	+
7/16/2012	171-12	Ley sobre Exoneración de Impuestos a las Cámaras Digitales Utilizadas en los Sistemas de Seguridad en Negocios Privados	-
11/9/2012	253-12	Ley sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible	+
12/7/2012	309-12	Ley de Amnistía	+
11/13/2013	195-13	Ampliación de beneficios para Fomento al Desarrollo Turístico	-
11/25/2014	542-14	Ampliación de Beneficios Proindustria	-
2020	242-20	Ampliación de Beneficios Proindustria	-
2021	12-21	Ley que crea la Zona Especial de Desarrollo Integral Fronterizo y un régimen de incentivos, que abarca las provincias Pedernales, Independencia, Elías Piña, Dajabón, Montecristi, Santiago Rodríguez y Bahoruco	-
2021	338-21	Ley que modifica el artículo 129 y 131 en sus párrafos I, II Y III, de la Ley 189-11, del 16 de julio de 2011, para el desarrollo del mercado hipotecario y el fideicomiso en la República Dominicana	-
2022	6-22	Ley que, de manera provisional, grava con tasa cero en el arancel de aduanas ciertos bienes que afectan el costo de los alimentos que constituyen un componente básico para la alimentación de la familia dominicana	-

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones de Cardoza (2018), DGI y MICM.

6. La complejidad del Sistema Tributario derivada de su modificación mediante diferentes leyes a lo largo del tiempo, no solo ha supuesto aumentos o reducción de impuestos, complicando el sistema, sino también haciéndolo gravoso, tanto para la Administración Tributaria como para el contribuyente. Actualmente el Código Tributario coexiste con múltiples leyes de incentivo, entre ellas 3 leyes generales; 11 leyes que crean regímenes especiales; y otras 19 leyes que otorgan incentivos.

Con respecto a la década de los 90, se han producido cambios en la composición de las recaudaciones, donde los ingresos por concepto de impuestos sobre ingresos y ganancias han aumentado su importancia relativa de un 26.2% en 1990 a un 30% en 2016. Otras tendencias a resaltar se refieren al impuesto al comercio exterior cuyo peso se ha reducido 18.1 p.p. de 1990 al 2016⁴⁸, y al impuesto sobre el patrimonio, que ha

⁴⁸ La pérdida de peso de los impuestos al comercio exterior dentro de los ingresos tributarios obligó a los países a buscar otras fuentes de financiamiento. En el caso de República Dominicana, en 2005 se aprobó la Ley 557-05 de Reforma Tributaria como consecuencia de la implementación del DR-CAFTA. Esta reforma tenía el objetivo de compensar las pérdidas de recaudación asociadas a la eliminación de aranceles y de otros ingresos que desaparecieron y que se estimaron en 2% del PIB. Entre otras modificaciones se incrementan los impuestos, añadiendo un tramo, de RD\$900,000.01 en adelante, con una tasa de 30%, el cual se reducirá al 25% en un plazo de tiempo; aumento temporal del impuesto a las personas jurídicas de 25% a 30%; entre otros.

pasado de un 1.2% a principios de la década de los 90 a un 4.4% del total de impuestos en el 2016 (DGII, 2018).

Entre las consecuencias derivadas de la caracterización del sistema fiscal dominicano pueden mencionarse:

- Las recesiones económicas impactaron fuertemente en la recaudación y su efecto es duradero en el tiempo. Tres shocks negativos han impactado en las últimas décadas con consecuencias adversas, las recesiones del año 2003, la del 2009 y la producida por el COVID. Las tres crisis impactaron a la economía dominicana de forma negativa, consiguiendo que la recaudación también disminuyera y se recuperara lentamente a través del tiempo, debido a la dificultad para desarrollar el tejido productivo formal.

- Algunos sectores que tienen una alta participación en su aporte al valor agregado de la economía no tienen el mismo peso en la recaudación. Esto se debe, principalmente, a los incentivos o exenciones otorgados a cada sector económico. Dados los aportes al PIB de sectores como las zonas francas, hoteles, bares y restaurantes, transporte y comunicaciones -actividad también ligada al turismo, entre otras, si bien de manera indirecta (ver tabla 24)-, las exenciones fiscales de éstos suponen pérdidas recaudatorias. Al reducirse los ingresos tributarios, dado que el sistema productivo genera efectos regresivos en las recaudaciones, esto supone *a priori* la perpetuación de la imposibilidad de que el sistema fiscal pueda contribuir a mejorar la eficiencia del gasto público o desarrollar una función redistributiva necesaria para ampliar el mercado interno, y con ello el crecimiento del empleo y el acceso de la población de escasos recursos a un sistema económico más inclusivo.

En la tabla adjunta (tabla 37) puede observarse que la estructura de los ingresos tributarios de la República Dominicana a lo largo del tiempo, con respecto al conjunto de los ingresos generados en la economía, indica el protagonismo de los impuestos indirectos, los impuestos sobre el consumo, así como la pérdida de importancia de los ingresos derivados del comercio y las transacciones internacionales. Es de notar también el aumento de los ingresos por motivo de impuestos sobre ingresos, utilidades y ganancias de capital, que en 2020 alcanzó un importante porcentaje de 4.2%. Con todo, los impuestos indirectos superan ampliamente los ingresos directos como porcentaje del PIB, no obstante considerarse el año 2020 un año atípico debido a la pandemia del COVID-19.

Tabla 37 Ingresos tributarios de la R. Dominicana como porcentaje del PIB, 1990-2020 (en %)

	1990	2000	2010	2020
Ingresos tributarios por tipo de impuestos en porcentajes del PIB				
Gobierno central				
<i>Ingresos tributarios directos</i>	2.1	2.8	3.4	4.8

Impuestos sobre los ingresos utilidades y ganancias de capital	2.0	2.6	2.7	4.2
Impuestos sobre la propiedad	0.1	0.2	0.7	0.6
<i>Ingresos tributarios indirectos</i>	<i>5.4</i>	<i>8.6</i>	<i>8.8</i>	<i>7.6</i>
Impuestos específicos sobre bienes y servicios	1.1	2.1	3.7	2.6
Comercio y transacciones internacionales	3.1	4.1	1.0	0.7
Impuestos generales sobre bienes y servicios	1.2	2.5	4.1	4.4
<i>Otros impuestos</i>	<i>0.2</i>	<i>0.1</i>	-	-
<u><i>Total ingresos tributarios</i></u>	<u>7.7</u>	<u>11.5</u>	<u>12.2</u>	<u>12.4</u>

Fuente: Elaborado a partir de CEPALSTAT.

PARTE III LOS EFECTOS DE LA IED EN LA ECONOMÍA DOMINICANA

Capítulo 6. Efectos de la IED sobre la economía dominicana

Una vez delimitado el enfoque teórico para analizar la internacionalización de la IED y definidas las hipótesis de trabajo, a continuación, se presenta el estudio de los efectos de la IED sobre las variables destacadas para su estudio, de tal manera que pueda realizarse la contrastación de estas, y, por lo tanto, que puedan obtenerse algunas conclusiones respecto a las mismas, las cuales se presentarán en el capítulo final. El análisis de los efectos se contrasta de distintas formas: a) análisis de las series de los indicadores seleccionados desde una perspectiva temporal, es decir se contrasta la evolución de la serie de la IED, bien en su modalidad de flujos, bien en su modalidad de IED acumulada y se compara con la evolución del indicador propuesto; b) utilización del test de significatividad ANOVA para estudiar las relaciones estadísticas entre series de indicadores; y c), por último, la utilización de una ecuación de gravedad en el caso del estudio de los efectos de la IED sobre las exportaciones de la República Dominicana.

6.1 Los efectos de la IED sobre el intercambio externo de la República Dominicana

Los efectos de la IED sobre el intercambio de la República Dominicana pueden analizarse a través de varias variables e indicadores (tabla 38) entre los que se consideran los indicadores de IED - bien sea en su magnitud flujo, bien en su magnitud stock- las exportaciones e importaciones del país, o los saldos comerciales y de cuenta corriente, los cuales se irán presentando más adelante. Son posibles efectos para considerar sobre el intercambio comercial y financiero los aumentos o disminuciones tanto de exportaciones como de importaciones de bienes y servicios, el incremento o disminución del valor agregado de éstas, la mejora o empeoramiento de las balanzas comerciales y de rentas, las cuales están vinculadas directamente con el intercambio comercial y los flujos de salida de las rentas generadas por la IED en el país.

Tabla 38 Efectos de la IED sobre el intercambio económico dominicano

	Variables/indicadores	Efectos
1. Intercambio externo	Balanza de pagos (subbalanzas afectadas)	Aumentan/disminuyen las exportaciones
	Cuenta corriente	Aumentan/disminuyen las importaciones
	Balanza de bienes: exportaciones e importaciones	Exportaciones de mayor valor agregado
	Balanza de servicios: exportaciones e importaciones	Mejora/empeora la balanza de rentas
	Balanza de rentas	Aumentos/disminuciones de la renta de la IED
	Cuenta financiera	
	Flujos de IED	

Fuente: Elaboración propia.

6.1.1 Efectos desde la perspectiva del enfoque de balanza de pagos

En primer lugar, es importante considerar que, siguiendo la metodología utilizada por Macías (2011, p. 10-25), se pueden analizar los aportes de la IED a la estabilización de la balanza de pagos, lo cual es un tipo de análisis bastante utilizado. Este análisis se complementará con un análisis desde la perspectiva sectorial del aporte nacional al valor agregado que se está considerando (apartado 6.1.2). Las series económicas utilizadas abarcan el periodo temporal 1993-2021, su frecuencia es anual y proceden de los registros de balanza de pagos que realiza el BCRD.

La evolución de los saldos de las balanzas por cuenta corriente, y sus diferentes subbalanzas, de manera conjunta con la evolución de los flujos de la IED y sus valores acumulados, permiten observar un crecimiento en los indicadores a lo largo del período seleccionado.

Es importante tener en cuenta en el análisis de los impactos de la IED sobre los flujos de la balanza de pagos, que estos impactos se ven afectados con las salidas de capital originados por las rentas de esta inversión y cuyos valores a lo largo del período 1993-2021 han tenido especial significancia. Para hacernos una idea de la magnitud de estas rentas, en 1993 las utilidades y otros egresos (indicador aproximado de las rentas de la IED, 5ta versión del Manual de la Balanza de Pagos), representaron el 277.7% de los flujos de entradas de IED. En 2021, estas rentas de la IED representaron el 97.2% del total de los flujos de entradas de IED al país (6ta versión del Manual de Balanza de Pagos)⁴⁹.

⁴⁹ BCRD. Extraído de <https://www.bancentral.gov.do>

Tabla 39 IED, balanza por cuenta corriente, balanza comercial y balanza de rentas de la R. Dominicana, 1993-2021 (US\$ millones)

AÑO	IED	IED (Acumulada)	BALANZA COM. DE BIENES	BALANZA COM. DE SERVICIOS	RENTA DE INVERSIÓN	Utilidades y Otros.	IED neta	B. CORRIENTE	IED/BALANZA CORRIENTE
1993	189.3	189.3	(1,443.2)	713.3	(697.0)	(525.6)	(336.3)	(532.9)	35.52
1994	206.8	396.1	(1,450.7)	866.8	(681.9)	(572.8)	(366.0)	(283.0)	73.07
1995	414.3	810.4	(1,390.9)	984.9	(769.0)	(670.2)	(255.9)	(182.8)	226.64
1996	96.5	906.9	(1,674.2)	1,018.6	(724.8)	(648.4)	(551.9)	(212.7)	45.36
1997	420.6	1,327.5	(1,995.0)	1,275.3	(795.4)	(756.2)	(335.6)	(163.0)	258.04
1998	699.8	2,027.3	(2,616.8)	1,182.0	(890.1)	(884.9)	(185.1)	(338.4)	206.77
1999	1,337.8	3,365.1	(2,904.4)	1,602.2	(974.8)	(1,013.9)	323.9	(429.2)	311.69
2000	952.9	4,318.0	(3,741.8)	1,854.3	(1,041.3)	(1,135.2)	(182.3)	(1,026.5)	92.83
2001	1,079.1	5,397.1	(3,503.0)	1,826.4	(1,091.7)	(1,145.5)	(66.4)	(740.8)	145.67
2002	916.8	6,313.9	(3,672.7)	1,757.3	(1,151.8)	(1,249.8)	(333.0)	(797.9)	114.90
2003	613.0	6,926.9	(2,156.0)	2,249.4	(1,393.1)	(1,498.6)	(885.6)	1,036.2	(59.16)
2004	909.0	7,835.9	(1,952.1)	2,290.7	(1,824.6)	(1,816.0)	(907.0)	1,041.5	(87.28)
2005	1,122.7	8,958.6	(3,724.7)	2,456.8	(1,902.2)	(1,962.7)	(840.0)	(473.0)	237.35
2006	1,084.6	10,043.2	(5,563.7)	2,985.2	(1,853.0)	(2,210.8)	(1,126.2)	(1,287.4)	84.25
2007	1,667.4	11,710.6	(6,436.8)	3,052.5	(2,183.2)	(2,595.6)	(928.2)	(2,166.3)	76.97
2008	2,870.0	14,580.6	(9,245.4)	2,961.8	(1,747.9)	(2,096.3)	773.7	(4,518.6)	63.52
2009	2,165.4	16,746.0	(6,813.0)	2,987.3	(1,720.8)	(1,868.8)	296.6	(2,330.9)	92.90
2010	2,023.7	18,769.7	(8,393.9)	2,867.0	(1,989.2)	(1,659.4)	364.3	(4,023.5)	50.30
2011	2,276.7	21,046.4	(8,939.7)	3,005.4	(2,351.7)	(1,909.0)	367.7	(4,334.6)	52.52
2012	3,142.4	24,188.8	(8,716.3)	3,320.5	(2,465.7)	(1,925.3)	1,217.1	(3,880.9)	80.97
2013	1,990.5	26,179.3	(7,376.8)	3,633.6	(3,047.9)	(2,511.2)	(520.7)	(2,567.9)	77.51
2014	2,208.5	28,387.8	(7,374.2)	4,083.9	(3,331.9)	(2,745.3)	(536.8)	(2,170.2)	101.76
2015	2,204.9	30,592.7	(7,464.7)	4,367.8	(3,011.7)	(2,336.3)	(131.4)	(1,280.3)	172.22
2016	2,406.7	32,999.4	(7,559.0)	4,939.6	(3,332.3)	(2,439.5)	(32.8)	(814.7)	295.41

2017	3,570.7	36,570.1	(7,599.7)	5,549.8	(3,870.2)	(2,724.5)	846.2	(133.1)	2,682.72
2018	2,535.3	39,105.4	(9,559.2)	5,496.5	(3,820.3)	(2,761.0)	(225.7)	(1,321.5)	191.85
2019	3,021.0	42,126.4	(9,075.1)	5,058.3	(4,145.1)	(2,860.7)	160.3	(1,187.9)	254.31
2020	2,559.6	44,686.0	(6,803.1)	1,390.6	(3,704.0)	(2,442.0)	117.6	(1,337.3)	191.40
2021	3,102.1	47,788.1	(11,681.2)	3,648.9	(4,813.7)	(3,015.0)	87.1	(2,688.7)	115.38

Fuente: Elaborado a partir de la balanza de pagos de la República Dominicana.

A lo largo de los años en que se dispone de informaciones estadísticas (1993-2021), los flujos de IED han permitido únicamente compensar en parte los déficits de la cuenta corriente (tabla 39), siendo especialmente destacable el año 2017 en que la IED consigue superar ampliamente el déficit por cuenta corriente. La financiación de la cuenta corriente ha debido realizarse con el cada vez mayor flujo de inversiones de cartera y otros flujos como los préstamos, siendo especialmente importantes las entradas de la primera. La tabla 40 muestra la evolución de los saldos corriente y de la inversión de cartera e IED, además de los préstamos de todos los plazos, los cuales suponen prácticamente la compensación completa del déficit de cuenta corriente en el periodo estudiado, tal y como puede comprobarse en la última columna de la siguiente tabla. Se constata la especialmente difícil compensación del déficit de cuenta corriente del año 2008, principalmente originado por la magnitud de las importaciones de bienes, US\$15,992.9 millones.

Tabla 40 Balanza por cuenta corriente, IED y otros flujos financieros,1993-2021 (US\$ millones)

AÑO	Balanza Corriente	1. IED	2. Inversión de Cartera	3. Total de préstamos	Deuda Pub. y Priv. Med. y LP (Neto)	Deuda Pub. y Priv. Corto Plazo (Neto)	Flujos 1+2+3	Compensación de saldo B. Co con flujos
1993	-532.9	189.3	0.0	-331.9	-440.4	108.5	-142.6	-675.5
1994	-283.0	206.8	-38.9	32.8	-78.0	110.8	200.7	-82.3
1995	-182.8	414.3	-2.9	20.0	27.3	-7.3	431.4	248.6
1996	-212.7	96.5	-7.3	68.3	-7.9	76.2	157.5	-55.2
1997	-163.0	420.6	-7.5	98.1	-32.4	130.5	511.2	348.2
1998	-338.4	699.8	-21.3	55.3	-0.2	55.5	733.8	395.3
1999	-429.2	1,337.8	-436.9	257.5	109.6	147.9	1,158.4	729.2
2000	-1,026.5	952.9	264.5	465.4	184.2	281.2	1,682.8	656.4
2001	-740.8	1,079.1	603.7	268.7	322.4	-53.7	1,951.5	1,210.8
2002	-797.9	916.8	-25.7	560.4	413.2	147.2	1,451.6	653.6
2003	1,036.2	613.0	543.8	222.6	509.2	-286.6	1,379.5	2,415.6
2004	1,041.5	909.0	-24.3	-370.2	-142.7	-227.5	514.5	1,556.0
2005	-473.0	1,122.7	244.2	45.6	84.4	-38.8	1,412.5	939.4
2006	-1,287.4	1,084.6	773.8	673.1	405.4	267.7	2,531.4	1,244.0
2007	-2,166.3	1,667.4	949.1	63.7	179.5	-115.8	2,680.2	513.9
2008	-4,518.6	2,870.0	-375.8	909.6	495.7	413.9	3,403.8	-1,114.8
2009	-2,330.9	2,165.4	-449.5	580.2	758.6	-178.4	2,296.1	-34.8
2010	-4,023.5	2,023.7	759.5	1,398.0	1,007.2	390.8	4,181.2	157.7
2011	-4,334.6	2,276.7	746.6	1,085.3	1,455.7	-370.4	4,108.6	-226.0
2012	-3,880.9	3,142.4	343.7	1,503.2	1,405.8	97.4	4,989.3	1,108.4
2013	-2,567.9	1,990.5	1,786.7	818.2	665.3	152.9	4,595.4	2,027.5
2014	-2,170.2	2,208.5	1,482.4	556.9	53.2	503.7	4,247.8	2,077.6
2015	-1,280.3	2,204.9	3,457.7	-3,894.7	-4,101.6	206.9	1,767.9	487.6
2016	-814.7	2,406.7	1,729.3	-630.8	-692.5	61.7	3,505.2	2,690.5
2017	-133.1	3,570.7	1,756.7	-1,378.6	-1,192.8	-185.8	3,948.8	3,815.7
2018	-1,321.5	2,535.3	2,696.1	-388.4	-153.0	-235.4	4,843.0	3,521.5
2019	-1,187.9	3,021.0	2,177.6	-167.5	-650.1	482.6	5,031.1	3,843.2
2020	-1,337.3	2,559.6	5,620.1	-277.9	312.4	-590.3	7,901.8	6,564.5
2021	-2,688.7	3,102.1	2,596.4	4.6	-181.8	186.4	5,703.1	3,014.4

Fuente: Elaborado a partir de la balanza de pagos de la República Dominicana. 1993-2009 5ta versión del Manual de Balanza de pagos y 2010-2021 6ta versión de dicho manual.

Por lo tanto, puede decirse que las entradas de IED han contribuido a compensar el desequilibrio de la balanza de pagos; sin embargo, en numerosas ocasiones éste ha

tenido que ser financiado también con otro tipo de flujos como las inversiones de cartera o los préstamos. Con respecto a estos últimos, desde el año 2012 se asiste al incremento de las inversiones de cartera (incremento de 655.4%) y a la disminución de los préstamos internacionales, lo cual muestra un acceso a financiación muy diferente a la de años anteriores. Esta circunstancia puede interpretarse en términos del progresivo desarrollo del mercado de valores de la República Dominicana, el cual se ha convertido en un interesante refugio para los capitales extranjeros por su rentabilidad y, desde una perspectiva más amplia, por las calificaciones crediticias y estabilidad macroeconómica del país, entre otros aspectos.

Se observa también que la entrada de flujos de IED, además, cuando está vinculada a las actividades de la exportación, como es el caso de la IED dirigida hacia las zonas francas o hacia el sector del turismo, también favorece la compensación de los desbalances de la balanza por cuenta corriente al impulsar las exportaciones del país. En este sentido, las exportaciones de zonas francas y del turismo se convierten en indicadores clave que se desarrollarán especialmente en el siguiente apartado.

Con respecto a la diversificación de las exportaciones, el indicador utilizado es el índice de diversificación de las exportaciones, calculado por la UNCTAD. Dicho indicador presenta una disminución desde 0.74 en 1995 a 0.67 en 2020, mostrando una diversificación menguante a lo largo del período de análisis.

6.1.2 Efectos desde la perspectiva del enfoque del valor añadido

Desde esta perspectiva, es importante señalar que ya que los sectores de zonas francas (confecciones y textiles) y turismo tienen una relativa importancia para la economía dominicana; es posible realizar un análisis desagregado, si bien existen limitaciones en los cálculos de los valores agregados, como se verá a continuación.

Como se puede observar en la tabla 41, desde los años 90, se ha producido una expansión considerable de dichos flujos. Sin embargo, mientras que en 1995 las exportaciones de confecciones y textiles del sector de zonas francas tuvieron un peso de 59.5% del total exportado de zonas francas, en 2021 este porcentaje disminuyó a 12.4%. Los porcentajes de participación de las exportaciones de servicios turísticos variaron en una menor magnitud, ya que pasaron de 80.5% a 70.7% para el mismo período. Los pesos de los sectores de zonas francas de confecciones y textiles y turismo respecto al PIB fueron del 10.8% y 12.1% del PIB en 1995; en 2021 fueron de 0.9 y 6.0%, respectivamente, de manera que se evidencia la importante pérdida de peso de las exportaciones del sector de las confecciones y textiles de zonas francas con respecto al conjunto de lo producido en la economía dominicana.

Los aportes de la entrada de IED se analizarán a través de las exportaciones netas. En concreto, la metodología consiste en restar al valor final de las exportaciones de zonas francas de confecciones y textiles, el valor final de las importaciones que tienen como destino esta industria, y que son básicamente telas y accesorios, denominándosele a

este resultado valor agregado (VA) de la industria de zona franca textil. Por tanto, se están incluyendo como valor agregado de la zona franca insumos, que, aunque sean nacionales, proceden de otras actividades. Esto permite suponer que los datos que aparecen en las cuentas nacionales, en concreto en las estadísticas sobre el PIB no reflejan realmente el valor agregado en la industria sino el “valor nacional”, tal y como se ha definido.

En general, se acepta la utilización de este valor obtenido como principal indicador de la aportación de la industria de zona franca de confecciones y textiles. Este concepto es utilizado, sobre todo, desde una perspectiva de balanza de pagos. Por lo tanto, esta noción puede ser útil para tener una idea del aporte de la industria en términos de generación de divisas para el país (en la medida en la que se resta la salida de divisas como consecuencia del pago de las importaciones), pero no debe confundirse con el concepto de valor agregado. Sin embargo, en algunos casos, la importancia relativa de estos insumos nacionales es realmente pequeña, lo que llevaría a que el valor agregado fuera prácticamente el mismo que el “valor nacional” (precisamente por la escasez de eslabonamientos o vínculos con otras actividades).

Tabla 41 IED sectorial, exportaciones de confecciones y textiles de zonas francas y servicios turísticos y producto interno bruto de la R. Dominicana, 1995-2021 (US\$ millones)

Año	IED zonas francas (stock)	Exp. de ZF de textiles	Exp. totales de ZF	Exp. de ZF/ exp. totales (en %)	IED turismo (stock)	Exp. de servicios turísticos	Exp. totales de servicios	Exp. de serv. Turístico s/ exp. totales (en %)	PIB corriente (US\$mill.)
1995	-	1,731.0	2,907.4	59.5	226.8	1,570.8	1,951.3	80.5	16,088.7
1996	-	1,753.5	3,107.3	56.4	288.0	1,780.5	2,140.0	83.2	17,516.8
1997	-	2,185.1	3,596.4	60.8	402.2	2,099.4	2,446.6	85.8	19,822.3
1998	-	2,348.9	4,100.2	57.3	714.4	2,153.1	2,501.5	86.1	21,230.4
1999	40.5	2,393.1	4,331.5	55.2	1,011.3	2,483.3	2,850.3	87.1	22,002.7
2000	83.0	2,555.4	4,770.6	53.6	1,085.0	2,860.2	3,227.6	88.6	24,107.0
2001	155.6	2,314.4	4,481.6	51.6	1,240.3	2,798.3	3,110.3	90.0	25,261.1
2002	200.5	2,226.8	4,317.3	51.6	1,452.1	2,730.4	3,070.7	88.9	25,770.2
2003	245.4	2,196.4	4,406.8	49.8	1,530.6	3,127.8	3,468.8	90.2	20,845.7

2004	345.5	2,120.6	4,685.2	45.3	1,668.2	3,151.6	3,503.9	89.9	23,186.6
2005	520.2	1,904.6	4,749.7	40.1	1,980.3	3,518.3	3,935.0	89.4	35,911.7
2006	650.7	1,734.4	4,678.6	37.1	2,265.2	3,916.8	4,567.2	85.8	38,059.1
2007	721.1	1,366.9	4,525.2	30.2	2,806.2	4,064.2	4,824.9	84.2	44,092.3
2008	765.6	1,165.7	4,354.1	26.8	3,034.6	4,165.9	4,951.2	84.1	48,212.6
2009	832.3	933.5	3,793.5	24.6	3,220.6	4,048.8	4,835.9	83.7	48,313.3
2010	904.1	946.4	4,194.4	22.6	3,400.6	4,161.7	5,454.5	76.3	53,889.6
2011	1,051.9	1,207.0	4,767.1	25.3	3,508.4	4,385.7	5,730.7	76.5	58,074.6
2012	1,214.9	1,222.8	4,918.9	24.9	3,670.4	4,680.1	6,030.3	77.6	60,739.9
2013	1,364.6	1,219.1	4,976.4	24.5	3,926.9	5,054.7	6,411.9	78.8	62,724.3
2014	1,555.5	1,241.9	5,261.7	23.6	4,227.6	5,629.8	7,053.7	79.8	67,254.4
2015	1,792.1	1,247.9	5,423.6	23.0	4,899.5	6,115.9	7,541.8	81.1	71,243.0
2016	2,016.0	1,102.8	5,503.9	20.0	5,689.5	6,719.6	8,309.2	80.9	75,759.4
2017	2,279.2	1,095.9	5,709.6	19.2	6,393.5	7,184.1	8,856.8	81.1	80,024.5
2018	2,512.8	1,094.6	6,035.2	18.1	7,247.7	7,547.7	9,413.6	80.2	85,536.9
2019	2,772.5	1,037.7	6,249.5	16.6	8,241.9	7,471.5	9,316.5	80.2	88,906.1
2020	3,004.2	689.4	5,898.1	11.7	9,184.2	2,673.8	4,587.5	58.3	78,829.0
2021	3,289.7	892.7	7,179.6	12.4	10,146.0	5,686.5	8,047.0	70.7	94,523.7

Fuente: BCRD

Nota: 1995-2009, 5ta versión del Manual de Balanza de Pagos; 2010-2020; 6ta versión del Manual de Balanza de Pagos.

La evolución de las exportaciones netas de las zonas francas presentan un valor creciente a lo largo de la serie de estudio (tabla 42), si bien se observa el decrecimiento de las exportaciones durante los años 2007-2009 en que se aprecian efectos sobre las exportaciones netas también, asociados a la crisis financiera -y posteriormente económica- que azotaría Estados Unidos y Europa, y, después, toda la región de

América Latina, incluida la República Dominicana, aunque en menor magnitud debido a las escasas vinculaciones de su sector financiero con el de Estados Unidos.

Tabla 42 Exportaciones netas de zonas francas de la R. Dominicana, 1993-2021 (US\$ millones)

Año	Exportaciones de z. francas	Importaciones de z. francas	Export. netas de z.francas
1993	2,608.9	1,858.8	750.1
1994	2,716.1	1,911.5	804.6
1995	2,907.4	2,006.2	901.2
1996	3,107.3	2,146.3	961.0
1997	3,596.4	2,416.7	1,179.7
1998	4,100.2	2,700.7	1,399.5
1999	4,331.5	2,834.3	1,497.2
2000	4,770.6	3,062.5	1,708.1
2001	4,481.6	2,826.4	1,655.2
2002	4,317.3	2,600.4	1,716.9
2003	4,406.8	2,530.9	1,875.9
2004	4,685.2	2,519.9	2,165.3
2005	4,749.6	2,503.1	2,246.5
2006	4,678.8	2,615.1	2,063.7
2007	4,525.1	2,499.7	2,025.4
2008	4,354.1	2,428.9	1,925.2
2009	3,793.6	2,349.8	1,443.8
2010	4,194.4	2,609.0	1,585.4
2011	4,767.1	2,938.7	1,828.4
2012	4,918.9	2,898.7	2,020.2
2013	4,976.4	3,110.8	1,865.6
2014	5,261.7	3,423.8	1,837.9
2015	5,423.6	3,498.0	1,925.6
2016	5,503.9	3,534.1	1,969.8
2017	5,709.6	3,746.7	1,962.9
2018	6,035.2	3,837.6	2,197.6
2019	6,249.5	3,951.6	2,297.9
2020	5,894.5	3,620.2	2,274.3
2021	7,179.6	4,610.9	2,568.7

Fuente: BCRD

Por otro lado, dado que las estadísticas de balanza de pagos no permiten obtener el desagregado del sector de las confecciones y textiles neto de importaciones, se analizan las estadísticas procedentes de la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) y la Dirección General de Aduanas (DGA) con la finalidad de obtener el “valor nacional” de las exportaciones de confecciones y textiles de esta industria de las zonas francas.

Tabla 43 Exportaciones netas de confecciones y textiles de zonas francas de la R. Dominicana, 2002-2021 (US\$ millones)

Año	Exp. de ZF textiles	Imp. de ZF textiles	Exp.netas textiles de ZF	Exp. totales de ZF	Imp. totales de ZF	Exp. netas de ZF	X netas de textiles de ZF/ X netas totales de ZF (%)
2002	2,125.0	446.4	1,678.6	4,342.6	2,711.2	1,631.4	102.9
2003	2,154.5	464.8	1,689.7	4,432.2	2,628.6	1,803.6	93.7
2004	2,096.4	574.4	1,522.0	4,689.1	2,623.7	2,065.4	73.7
2005	1,877.8	453.0	1,424.9	4,780.3	2,632.4	2,147.9	66.3
2006	1,662.4	377.0	1,285.4	4,744.0	2,865.1	1,878.9	68.4
2007	1,045.4	164.6	880.8	4,550.6	2,745.9	1,804.6	48.8
2008	823.8	131.6	692.2	4,399.1	2,814.8	1,584.3	43.7
2009	594.2	44.1	550.1	3,802.5	2,385.9	1,416.7	38.8
2010	669.1	39.7	629.4	4,219.8	2,671.4	1,548.4	40.7
2011	872.7	65.2	807.6	4,817.3	3,011.2	1,806.1	44.7
2012	829.7	131.5	698.3	4,971.6	2,973.1	1,998.5	34.9
2013	786.6	117.6	669.0	5,098.5	3,209.0	1,889.5	35.4
2014	902.1	191.6	710.5	5,248.5	3,559.9	1,688.6	42.1
2015	836.3	162.0	674.2	5,128.4	3,614.8	1,513.6	44.5
2016	759.5	107.9	651.6	5,187.0	3,665.7	1,521.4	42.8
2017	698.4	92.1	606.3	5,330.2	3,871.5	1,458.6	41.6
2018	930.9	68.3	862.6	6,112.5	3,941.2	2,171.2	39.7
2019	892.5	61.9	830.6	6,351.8	4,045.6	2,306.2	36.0
2020	477.9	67.7	410.2	5,827.7	3,707.3	2,120.4	19.3
2021	622.1	77.2	544.9	7,169.1	1,503.7	5,665.4	9.6

Fuente: Elaboración propia, en base a información de la ONE (Conciliadas 2002-2019) y DGA (2020 Y 2021).

Las exportaciones netas de confecciones y textiles de zonas francas, entre el año 1995 y 2021, disminuyeron en 67.5%, variación de signo opuesto incluso a la experimentada por las exportaciones netas totales de zonas francas (247.3%)⁵⁰. Por otra parte, la ponderación de los aportes de las confecciones y textiles sobre los aportes totales de las zonas francas perdió importancia a lo largo del periodo de análisis, al disminuir en 93.3 puntos porcentuales. Este hecho implica, por lo tanto, que todavía las confecciones y textiles siguen representando un aporte de valor nacional, no obstante haber disminuido a lo largo del tiempo.

Así mismo, se evidencia la diversidad que han experimentado las empresas de este régimen, dado que, desde hace unas décadas, entre las empresas de zonas francas han empezado a destacarse empresas de equipos médicos y quirúrgicos, eléctricos,

⁵⁰ Cifras preliminares de la ONE. Las cifras netas de exportaciones de este régimen registradas por el BCRD variaron 242.4% en idéntico periodo.

manufacturas de tabaco, entre otras, que en la actualidad tienen incluso una importancia en valor de exportaciones superior a las exportaciones de confecciones y textiles.

En cuanto a la industria de servicios, el aporte en términos de balanza comercial es similar al de las exportaciones de servicios registradas, ya que no se disponen de estadísticas que permitan obtener la magnitud neta de los aportes de divisas originados en la exportación de servicios turísticos. Dado lo anterior, se observa un importante incremento en los aportes del sector turismo (en el período comprendido entre 1995 y 2021 estos servicios crecieron 262.0%), que supera ampliamente los aportes del sector de confecciones y textiles y también del conjunto de los aportes de las exportaciones de zonas francas.

6.1.3 Los efectos de la inversión extranjera directa sobre las exportaciones de bienes desde la perspectiva de los modelos gravitacionales

En este apartado se analizan los efectos que tienen sobre las exportaciones de bienes de la República Dominicana variables como el stock de IED, los ingresos del país y de los países compradores de nuestras exportaciones, así como otras variables teóricamente relacionadas con las exportaciones. El instrumental utilizado en la modelización es la ecuación de gravedad (Bilbao-Ubillos y Calvo, 2022).

Dado el carácter multiplicativo de la ecuación de gravedad clásica, es necesario convertirla en una regresión lineal, que a su vez debe ser transformada a sus logaritmos naturales de manera que el modelo básico resultaría:

$$\ln X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln PIB_{it} + \beta_2 \ln PIB_{jt} + \beta_3 \ln DIST_{ijt},$$

donde X_{ij} es la variable endógena que representa el valor de las exportaciones desde el país de origen i hasta el de destino j ; PIB_{it} y PIB_{jt} representan, respectivamente, el valor del PIB de la economía origen y de la economía destino de las exportaciones, y es considerada como una variable proxy que trata de medir la influencia del tamaño de las mismas en los flujos comerciales recíprocos; $DIST_{ij}$ es la distancia existente entre las economías analizadas, y es considerada como una variable proxy que trata de medir la influencia del coste de transporte en los flujos comerciales recíprocos; y t es el coeficiente temporal del análisis.

En el caso de la modelización finalmente elegida, se considera la siguiente expresión donde las variables están expresadas en variaciones:

$$X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 IED_{itj} + \beta_2 PIBRD_{it} + \beta_3 PIBRESTO_{jt} + \beta_4 D_{ijt} + \beta_5 EL_{ijt}$$

X_{ijt} son las exportaciones corrientes anuales de bienes en valor de la República Dominicana hacia cada uno de los países de los que se dispone información estadística de su stock de IED. Su fuente es la ONE.

IED_{ijt} es el stock de IED enviado hacia la República Dominicana desde el país emisor. El BCRD es la fuente consultada.

$PIBRD_{it}$ y $PIBRETO_{jt}$ son el PIB anual de República Dominicana y de los principales países emisores de IED, en US\$ y a precios actuales, obtenidos del Banco Mundial.

D_{ijt} es la distancia en kilómetros existente entre las capitales de los países considerados. Esta variable en la especificación en variaciones desaparece por construcción. En la especificación en logaritmos, la modelización de efectos fijos tampoco la considera ya que desaparece al hacer la transformación intragrupo.

EL_{ijt} es el cuadrado de las diferencias entre el PIB per cápita del país exportador y del país receptor. A través de esta variable se intenta modelizar el efecto Linder, consistente en que cuanto más similares sean las estructuras de demanda de los países, más comerciarán entre sí.

El período de tiempo utilizado es el período 2002 a 2021, con frecuencia anual. Se modelizan 17 países, mediante la construcción de un panel desbalanceado de 301 observaciones.

Los efectos teóricos esperados son que los coeficientes obtenidos sean todos positivos, con excepción de la variable distancia y la asociada al efecto Linder. Esto es, se espera que las variaciones en las variables independientes tengan un efecto positivo sobre la variable exportaciones, excepto para el caso de las variables distancia y la asociada al efecto Linder, las cuales se espera que varíen en el sentido contrario al de las exportaciones. Las estimaciones y la robustez del modelo pueden consultarse en el anexo 4.

6.1.4 Resultados

El análisis de la balanza de pagos muestra como resultado principal el efecto estabilizador de la IED sobre la cuenta corriente del país, la cual es históricamente deficitaria a lo largo del período analizado, salvo los años 2003 y 2004 donde se registraron superávits de US\$1,036.2 millones y US\$1,041.5 millones, respectivamente, como consecuencia de los efectos recesivos de la crisis bancaria sobre la actividad económica, entre otras variables, la cual supuso una importante disminución de las importaciones.

Por otra parte, se observa el aumento de los flujos de cartera a lo largo del período como importantes estabilizadores de la balanza de pagos también: si bien promediaron en el período 1993-2009 un valor de US\$117.0 millones, frente al de la IED (US\$985.1 millones), en los últimos diez años (2010-2021) promediaron un valor muy similar al de la IED (US\$2,096.1 millones como entradas de inversión de cartera y US\$2,586.8 millones los flujos de IED).

La observación de la evolución de las series históricas de la IED, medida como variable stock, y las exportaciones de los sectores especialmente considerados, esto es confecciones y textiles y servicios turísticos, considerados como valores agregados (nacionales), muestran que los efectos de la IED dirigida hacia las zonas francas se ha

acompañado, en primer lugar, de la diversificación de la producción en el régimen, ya que las exportaciones netas de confecciones ha experimentado una significativa reducción, representando apenas el 9.6% de las exportaciones netas. Entre las causas de la disminución de las exportaciones de confecciones y textiles, pueden citarse la competencia que suponen los países asiáticos para la República Dominicana, los cuales, si bien en 1990 exportaban de estos capítulos a Estados Unidos 71.4 % y República Dominicana 2.9%, en 2021 pasaron a exportar 75.4% y República Dominicana 0.6%⁵¹. Las necesidades de la competencia obligaron a diversificar la producción de este régimen, lo cual se comprueba con la participación de otras producciones en el total exportado. A manera de ejemplo, en 2021 destacan las participaciones de estos productos (12.4%), pero es mayor todavía la participación de los equipos médicos y quirúrgicos (26.2%), o la de manufacturas de tabaco (16.7%), o de productos eléctricos (16.1%), entre otros productos. En 2002, únicamente las exportaciones de confecciones y textiles representaban el 51.5% y en 1995 (primer año en el que el BCRD presenta información detallada de esta naturaleza) el 59.5%.

El efecto de la IED sobre el valor neto de las exportaciones de zonas francas total es positivo, pues se observa el incremento de éste, lo cual obedece como se tendrá oportunidad de comprobar en el incremento del componente tecnológico, lo cual apunta en la dirección de la diversificación experimentada por las producciones del régimen. En cambio, estos efectos sobre el valor neto de las exportaciones de textiles y confecciones del régimen de zonas francas han sido decreciente, debido a la presencia cada vez menor de este tipo de industrias.

Con respecto a los efectos de la IED sobre las exportaciones de servicios turísticos, se observa el crecimiento a lo largo del periodo analizado (1995-2021), lo cual responde al aprovechamiento de las inversiones en el sector, que son inversiones principalmente dirigidas a la expansión de las instalaciones y el surgimiento de nuevas.

Los efectos de la IED sobre la diversificación de las exportaciones de bienes en conjunto son negativos, lo cual supone que las inversiones destinadas a zonas francas o hacia otros sectores no han favorecido el surgimiento de nuevas producciones, de forma tal que no se ha aprovechado la fuente de financiamiento que la IED supone para poder introducir nuevos productos e industrias.

Los efectos de la IED sobre la renta de la IED son positivos también, lo cual supone que las inversiones destinadas a zonas francas, el turismo o hacia otros sectores han permitido la generación de rentabilidades que se han transferido al exterior, afectando en consecuencia el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos y disminuyendo la capacidad de financiamiento de la IED a la producción de la economía receptora.

El análisis descriptivo realizado se complementa con un análisis estadístico de las series, mediante el análisis de causalidad estadístico, con el objetivo de contrastar

⁵¹ También la competencia de otros países de la región incidió en la disminución de las exportaciones de confecciones y textiles. Honduras constituye un ejemplo de ello.

empíricamente la causalidad entre las variables seleccionadas mediante pares de variables, no obstante, se hace la salvedad de que se trata de una causalidad limitada por contar con un número muy escaso de observaciones (ver anexo 3 para ampliar la información). Los contrastes estadísticos utilizados demuestran la existencia de importantes correlaciones y causalidad limitada entre la IED stock y la cuenta corriente de la balanza de pagos de la República Dominicana; también entre la IED stock y las variables de exportaciones netas totales, de confecciones y textiles arrojan la existencia de una relación estadística entre la IED y las exportaciones netas de zonas francas. Así mismo, se comprueba esta relación entre el stock de IED y las exportaciones de servicios turísticos, así como sobre las rentas de la IED y los índices de diversificación de las exportaciones, siendo para el caso de este último indicador un efecto de signo contrario, es decir, a mayor stock de IED, menor diversificación de las exportaciones.

El análisis de las relaciones entre la IED stock y las exportaciones también se explora mediante una metodología econométrica como se ha presentado en el apartado anterior (6.1.3). A continuación, en referencia a esta relación, una vez estimado el modelo y seleccionado el método que mejor se adecúa a nuestro objeto de estudio, pasamos, a continuación, a discutir los resultados econométricos obtenidos.

Los datos de panel permiten la modelación de datos agrupados en secciones a lo largo del tiempo. De esta manera, la presencia de heterogeneidad suele ser frecuente, dada la diversidad de datos, pero también suele existir menos colinealidad entre las variables, más grados de libertad y mayor eficiencia (Gujarati y Porter, 2010).

El modelo de partida intenta representar el comportamiento de las exportaciones afectado por la IED, por el PIB de República Dominicana y por el PIB del resto de países, así como a la distancia existente entre República Dominicana y el país de destino de las exportaciones y el efecto Linder. Se espera que, dados los distintos destinos de las inversiones, esto es, de zonas francas, comercio, turismo, entre otros, las exportaciones estarán afectadas por la predominancia del destino de la Inversión. A manera de ejemplo, las inversiones dirigidas a zonas francas suponen *a priori* mayor efecto sobre las exportaciones de bienes, que aquellas inversiones dirigidas al turismo, por tratarse de inversiones que se traducen en servicios turísticos. Por lo tanto, la heterogeneidad se supone presente.

La agrupación de la información oculta la presencia de ésta, por lo que se decidió trabajar las modelizaciones de efectos fijos y las de efectos aleatorios. En cuanto a la primera, la modelización permite que cada sección tenga su propio valor del intercepto, lo que vendría a traducirse en el marco de la modelación de la ecuación de gravedad que el comportamiento de las exportaciones dirigidas hacia cada destino arroja un coeficiente invariable a lo largo del tiempo y distinto según el país de que se trate.

La modelización con efectos aleatorios intenta aproximar las estimaciones de una población y supone que no existe correlación entre el componente de error individual, o específico de la unidad de corte transversal y las variables regresoras. Dados los

condicionantes de cada país emisor de IED y su demanda de exportaciones se esperaría que no haya correlación entre los posibles efectos de fenómenos no explicados al interior de cada sección y las variables IED, PIB y demás variables explicativas.

La introducción del componente dinámico en la modelización de panel ofrece algunas ventajas en comparación con los datos de panel estáticos. Destacan de manera especial el poder abordar la heterogeneidad de los individuos y también el uso de varias variables instrumentales para tratar la endogeneidad de las variables del modelo, también conocidas como variables rezagadas. (Labra y Torrecillas, 2018:32).

La significancia económica de esta modelación favorece observar el comportamiento de la variable objetiva rezagada un período, esto es de las exportaciones, corrigiendo la posible existencia de endogeneidad de las variables del modelo. Por otra parte, es importante considerar que la modelización en tasas de variación imprime dinamicidad al modelo por lo que se considera que, en cierto sentido, la dinamicidad estaría doblemente representada.

La estructura de los datos analizados a través de las diferentes modelizaciones – agrupado, efectos fijos, de efectos aleatorios y dinámicos – permite llegar a la conclusión de que la modelización más apropiada es la de efectos aleatorios, con los datos expresados en tasas de variación (Anexos 4 y 5).

La interpretación de los valores obtenidos en términos económicos sugiere la idea de que la única variable significativa es la IED stock. Los resultados hallados en la modelación finalmente escogida muestran la existencia de significancia estadística entre la IED y las exportaciones, de tal manera que un incremento de 1 punto porcentual en la IED impacta en 0.88 puntos porcentuales en las exportaciones de la República Dominicana. Las demás variables, PIB de República Dominicana y PIB del resto del mundo, no resultan significativas estadísticamente, así como tampoco la variable que representa el Efecto Linder, por lo que se consideran con efectos irrelevantes, dada la modelización planteada. La variable que representa la distancia en las modelizaciones es también excluida por construcción.

6.2 Los efectos de la IED sobre la estructura productiva de la República Dominicana

Los efectos de la IED sobre la estructura productiva pueden analizarse a través de varias variables e indicadores: la participación sectorial en el PIB, la productividad laboral, los indicadores de encadenamientos productivos, la FBKF, o el número de participantes en el mercado. Son posibles efectos de la IED sobre la estructura productiva un mayor o menor aumento de la participación sectorial de los sectores enfatizados en el conjunto de la economía dominicana, así como de la productividad laboral, el aumento o disminución de la inversión, analizada a través de la FBKF, la existencia de vínculos intersectoriales entre las distintas ramas productivas (en particular las ramas relacionadas con las confecciones textiles y las actividades turísticas), y por último, el aumento del número de participantes en el mercado, aspecto que puede traer asociada la aparición o destrucción de sectores, o la existencia de mercados más concentrados (menos competitivos), teniendo en cuenta el número de participantes que componen el sector.

Tabla 44 Efectos de la IED sobre la estructura productiva dominicana

	Variables/indicadores	Efectos
2. Estructura productiva	Participación sectorial en el PIB	Aumento/ disminución de la participación sectorial
	Productividad laboral	Aumento/ disminución de la productividad
	Encadenamientos productivos (coeficiente de participación, matriz input output)	Encadenamientos hacia atrás y/o hacia delante o ausencia de encadenamientos
	Inversión (FBKF)	Aumento/ disminución de FBKF
	Número de participantes en el mercado	Aparición/destrucción de sectores y/o competidores Aumento/ disminución de competidores

Fuente: Elaboración propia.

La estructura del sector productivo de las zonas francas está compuesta por empresas instaladas en parques industriales, zonas francas especiales y zonas francas de servicios, teniendo estas dos últimas un relativamente importante protagonismo en los últimos años. Su presencia se produce a lo largo de todo el territorio dominicano⁵²,

⁵² Las zonas francas especiales son aquellas que, por la naturaleza del proceso de producción, requieren el aprovechamiento de recursos inmóviles cuya transformación se dificultaría si las empresas no se estableciesen próximo a las fuentes naturales o cuando la naturaleza del proceso o las situaciones geográficas o económicas e infraestructurales del país las requieran. También serán clasificadas como tales, las empresas existentes que utilizan

pero se concentra de manera especial actualmente en las provincias de Santiago, Santo Domingo y San Cristóbal, en lo que respecta a los parques de zonas francas, y en las provincias de Distrito Nacional, La Altagracia, o Santiago en lo referido a las zonas francas especiales y de servicios.

El número de parques industriales ha crecido 154.8% desde 1994, llegando a 79 parques en 2021, con un promedio de 9.3 empresas por parque. La administración de los parques industriales es principalmente privada (75.9%), le sigue en importancia la administración pública, con el 20.3% de los parques administrados y, por último, la administración mixta, combinación de la administración privada y la pública (3.8%). En 2021 apenas 86 eran empresas textiles, lo cual representa un porcentaje de 11.7%, en comparación con el 63% que representaban en 1994. Las principales actividades que se llevan a cabo en los parques industriales son, además de confecciones textiles, la elaboración de productos eléctricos, artículos de joyería y conexos, productos farmacéuticos, fabricación de equipos médicos y quirúrgicos, manufactura de calzados, o manufacturas de tabaco, entre otras.

En las zonas francas especiales y de servicios se llevan a cabo actividades de elaboración de cigarros y cigarrillos de tabaco, servicios de telefonía (*call centers*), textiles, de fabricación de instrumentos médicos y agroindustriales.

Las zonas francas generan en la actualidad cerca de 183,232 empleos directos, en su mayoría ocupados por mano de obra poco cualificada, aunque la proporción de trabajadores con cualificaciones técnicas ha aumentado en los últimos años, como se observa a través del aumento de la participación de trabajadores técnicos. Según el CNFZE (2022), en la actualidad los empleos están ocupados casi equitativamente por hombres (48.4%) y mujeres (51.6%), siendo mayor la proporción de mujeres obreras que hombres obreros, debido a la importancia que todavía revisten las zonas francas textiles en la producción del sector (28.3% de obreros hombres, frente al 39.0% de obreros mujeres).

La estructura de la actividad de las zonas francas puede observarse a través del conjunto de cadenas que componen la matriz insumo producto de la economía dominicana. Entre las distintas producciones de las zonas francas, destaca por su aporte al valor agregado de la economía la producción de equipos médicos y quirúrgicos⁵³. Son importantes (importancia medida a través de su relevancia en el aporte de sus productos al consumo intermedio) las cadenas de valor que intervienen en la producción de aparatos médicos, instrumentos ópticos y sus partes y accesorios, de animales y sus productos procedentes de la silvicultura y pesca y, en tercer lugar, de las maquinarias y sus partes y accesorios.

materia prima de internación temporal en su proceso de producción. Podrán operar transitoria o permanentemente (Art. 6 c. de la Ley 8-90).

⁵³ Según cálculos realizados a través de los cuadros de oferta y utilización del BCRD, 2007-2016.

Desde la óptica de la matriz insumo producto, para el periodo considerado, le sigue en importancia, entre las producciones de las zonas francas, la tradicional rama de la elaboración de textiles y confecciones, productos de cuero y calzado. Contribuyen de manera especial en la producción de esta rama la producción de productos textiles, de cuero y calzados, la producción de animales y sus productos, procedentes de la silvicultura y la pesca y la producción de productos de caucho, plástico y vidrio entre otras.

Son consideradas ramas importantes, también desde la perspectiva abordada, la fabricación de motores eléctricos, generadores y similares, la elaboración de bebidas y tabacos, la fabricación de joyas y artículos relacionados, la fabricación de sustancias y productos químicos, entre otras actividades realizadas bajo el régimen de las zonas francas.

La estructura del sector productivo de las actividades turísticas se compone de empresas que brindan servicios turísticos de varias categorías. Según el manual de contabilidad del BCRD (2007:74), la actividad Alojamiento y Servicios de Alimentos de Bebidas y Comidas comprende las actividades del sector del turismo, y consta de dos productos principales: los servicios de hospedaje y los servicios de suministro de comidas y bebidas. La mayor parte de estos servicios se orienta a las exportaciones (son los servicios propiamente conocidos como servicios turísticos) y al consumo de los propios hogares de residentes del país, y, en una menor proporción, a la demanda intermedia de otras industrias. Para el caso del alojamiento, se considera tanto la estadía del tipo temporal como el suministro de alojamiento por tiempo prolongado para residentes y extranjeros. Estos servicios son ofrecidos por hoteles en todas sus modalidades, moteles, villas y apartamentos turísticos, entre otros.

Dada la importancia del turismo como fuente de divisas para el país, existen amplias opciones de alojamiento que ofrecen alternativas, tanto en las costas marítimas como en las principales ciudades y destinos ecoturísticos, siendo la modalidad de alojamiento “todo incluido” en grandes instalaciones hoteleras en la playa (*resorts*) el más extendido. Bajo el concepto de “todo incluido” se conoce a aquella modalidad de viaje de “servicios integrados” que se ofrece por un precio que incluye el servicio de alojamiento y todos los alimentos y bebidas dentro del establecimiento turístico, además de otros servicios complementarios. Cuando aplica, los servicios de alimentos y bebidas ofrecidos se estiman de forma separada (BCRD, 2007:74).

Los servicios de alimentos y bebidas incluyen, según el BCRD (2007), la venta de comida y bebidas preparadas para consumo inmediato en restaurantes, bares, cafeterías, y puestos de comida en general. También se contemplan los servicios de contratación de comidas, así como los servicios de restaurantes a domicilio y de ventas de comidas y bebidas preparadas para su consumo fuera de los establecimientos de elaboración.

Según el Ministerio de Turismo, el número de empresas y establecimientos turísticos registrado pasó de 674 en 2004 a 894 en 2021, lo cual supuso un crecimiento de 32.6%. Las habitaciones, según la Asociación Nacional de Hoteles y Restaurantes de la República Dominicana, de 19,043 habitaciones en 1990, ascendieron a 83,041 habitaciones en 2019, lo cual supuso un aumento de 336.1% en el periodo considerado. Las tasas de ocupación hotelera entre 1990 y 2021 pasaron de 68.8% a 51.0% en 2021.

En cuanto a la producción de servicios orientados a las actividades turísticas⁵⁴, este importante sector de la economía dominicana, considerado como sector un clave, se nutre de cadenas productivas entre las que destacan la generación de energía eléctrica y el servicio de distribución, los servicios profesionales, científicos y técnicos y los productos cárnicos⁵⁵. Los empleos del sector, tanto de naturaleza formal como informal, al II trimestre de 2022 totalizaron 363,334 empleados, de los cuales el 43.0% fueron empleados formales (156,175).

Mientras que en 1993 las llegadas de no residentes (extranjeros y dominicanos) fue de 1,509,035, en 2021 el monto ascendió a 4,994,309 pasajeros, lo cual supuso que las llegadas de no residentes se multiplicaran por 3.3 veces en el periodo considerado. Los gastos promedio de estadía de los extranjeros no residentes en 2022 fueron de US\$139.2 para un promedio de 8.6 noches; los dominicanos residentes gastaron US\$1,062.5 para un promedio de 12.5 noches y los dominicanos no residentes US\$807.6 para un promedio de 16.4 noches.

6.2.1 Efectos sobre la participación sectorial en el PIB y la productividad

Los efectos de la IED sobre la estructura productiva se observan a través de diversas variables como se ha indicado anteriormente. Una de las variables más relevantes es el peso de los sectores productivos hacia los que, desde los años 90, se han dirigido las inversiones extranjeras en la República Dominicana. Se analiza esta variación en correspondencia con la de la producción en el sector. Las series que se utilizan para el análisis proceden de las estadísticas del BCRD, en particular de las estadísticas en valores corrientes del PIB para el período 1991-2021, en millones de RD\$.

Como se puede ver en la tabla 45, las inversiones crecientes en las zonas francas se asocian con variaciones negativas en la participación de la producción de las zonas francas en el PIB. Este comportamiento entre ambos indicadores es explicado, principalmente, por el escaso aporte de valor añadido de este segmento de la producción, debido a estar constituida como una industria de transformación que a través del tiempo no ha generado un efecto tractor del resto de las actividades económicas del país. Los aportes al valor añadido de la industria son débiles dadas

⁵⁴ La producción principal de la actividad de Alojamiento y Servicios de Alimentos de Bebidas y Comidas se extrae de los ingresos percibidos por concepto de alojamiento, suministro de comidas y bebidas tanto dentro como fuera de los hoteles. Asimismo, se contempla la producción secundaria de estos establecimientos como otros ingresos referentes a servicios de comunicaciones, servicios inmobiliarios, entre otros (BCRD, 2007:75).

⁵⁵ Cuadro de oferta y utilización del BCRD, 2007-2016.

las condiciones salariales de la producción, el carácter importado del componente tecnológico, así como del componente capital⁵⁶. En promedio, a lo largo del período considerado, la participación del aporte de las zonas francas al total de la producción fue de 4.3% en el promedio 1991-2021, presentando incluso en los dos últimos años valores inferiores a los de los primeros años de la década de los 90.

No obstante, cabe introducir varias matizaciones a los planteamientos anteriores. Según Reyes (2017: 10-12), pueden destacarse varios aspectos referentes a la generación del valor agregado de las zonas francas. En primer lugar, el autor observa el aumento de la cantidad de etapas de producción lo que hace pensar en la fabricación de manufacturas más sofisticadas, que suponen el aumento del valor agregado generado en el país. Esto se acompaña del *upstreamness* de las exportaciones de zonas francas, lo cual se traduce en la disminución de la distancia en términos del número de etapas de producción entre la producción de un bien dado y la demanda final, y, por lo tanto, la especialización en el ensamblaje de productos terminados. Un segundo hecho señalado por Reyes (2017:10-12) es que las importaciones de productos intermedios se han desplazado a las primeras fases del proceso productivo, alejándose de la demanda final. Estos dos hechos señalados sostendrían la hipótesis de que se están realizando un mayor número de etapas de producción en el país, particularmente en los sectores farmacéutico, de calzados y eléctrico. Y, en consecuencia, que el valor agregado doméstico de las exportaciones dominicanas ha aumentado con el surgimiento de la manufactura de complejidad media-alta.

Otra idea interesante destacada por el autor es que las ganancias asociadas a la generación de mayor valor agregado en la República Dominicana no se correlacionan con el desarrollo de mayores encadenamientos con empresas domésticas fuera de las zonas francas. En consecuencia, muchos insumos deben ser importados, ya sea porque no existe disponibilidad en el mercado interno, o debido a que los productos nacionales no satisfacen los estándares requeridos. A manera de ejemplo, en 2012 las empresas de zonas francas adquirían el 81% de sus insumos en el extranjero. Otra importante razón que se añade a las planteadas por Reyes (2017) es la propia estrategia de los grupos de no adquirir sus insumos en el país.

Lo presentado anteriormente se corrobora también con los hallazgos de las autoras Gómez y Majluta (2021), los cuales se presentan más adelante y que, en esencia, consideran que, con la excepción de las zonas francas dedicadas a la producción de motores eléctricos, generadores y similares, el resto de las actividades son consideradas actividades sin efectos de arrastre sobre otros sectores, así como tampoco son impulsadas por otras ramas productivas.

La productividad del trabajo en el sector en su conjunto presenta una evolución creciente en el tiempo, especialmente significativa, al pasar de un valor de 0.04

⁵⁶ Exceptuando las zonas francas que reciben capitales dominicanos, los cuales representaron en 2021 el 21.4% de la inversión acumulada (US\$1,261.4 millones).

empleados/ Valor agregado corriente (Mill. de RD\$) en 1992, a 1.07 en 2021, y un crecimiento de 2,343.8%, importante crecimiento si se compara con la productividad del sector de las actividades turísticas. Dicha productividad se mantiene en general creciendo a lo largo del periodo analizado, con excepción de los años en que las variaciones son negativas (1993, 2005 y 2019) y tiene un salto especialmente importante en 2003 (crece 81.1%), originado en el importante aporte realizado por el valor agregado generado del sector en ese año.

En cuanto a la contribución de la actividad turística (hoteles, bares y restaurantes) al valor agregado total (tabla 45), presenta una participación creciente a lo largo de las últimas décadas, de tal manera que el promedio resultante en 1991-2021 es 7.2%, alcanzándose participaciones de hasta 10.9% en 2004. También el crecimiento del valor añadido de esta actividad es superior al aporte de las zonas francas, destacándose un crecimiento de 4,888.9%, frente al de 3,411.5% en el caso de las ZF, entre 1991 y 2021.

Es importante tener en cuenta que los flujos de IED (y sus stocks acumulados) presentan evoluciones muy diferentes respecto de los de las actividades turísticas. Si bien en el año 1993 las inversiones en zonas francas fueron de US\$ 73.1 millones, en 1999, año en que se empiezan a recibir flujos en el sector del turismo, éstas fueron de US\$ 40.5 millones. Al final del periodo analizado, los valores de la inversión en un sector y otro son muy diferentes. En 2021 las inversiones acumuladas en el sector de las zonas francas fueron de US\$10,157.7 millones y las recibidas por el sector turístico ascendieron a US\$3,292.4 millones. Es importante tener en cuenta que junto a la IED directamente considerada como IED que se destina a la actividad turística, la IED destinada a las actividades inmobiliarias es de gran importancia⁵⁷.

A manera de ejemplo de lo anteriormente planteado, el proyecto de construcción de Cap Cana, en el cual las inversiones permitieron que Cap Cana fuera destino inmobiliario, pero al mismo tiempo hotelero y turístico, desarrollado con fondos privados, presenta un rendimiento estimado en US\$1,450 millones desde el año 2002 en que se inicia la construcción de este proyecto⁵⁸. Según informaciones estadísticas del BCRD, las inversiones inmobiliarias, que inician en 2004 con un monto de US\$81.8 millones, acumulan en 2021 US\$7,076.4 millones.

En los últimos años, puede observarse, además, un incremento de las inversiones en actividades inmobiliarias. Mientras que en el periodo 2004-2013 la IED promedió en el sector US\$331.5 millones, en el período 2014-2021 el promedio anual de inversiones

⁵⁷ La rama de producción de servicios inmobiliarios es considerada una actividad clave (Gómez y Majluta, 2021); sin embargo, no presenta coeficientes importantes (Calvo, 2021), de tal manera que las intervenciones sobre esta rama desde la oferta o la demanda no producirían efectos importantes sobre el valor agregado de la actividad.

⁵⁸ Consultado en: <https://www.puntacanasolutions.com/CapCana>. Por otra parte, la rama de producción inmobiliaria es proyecto cumple 20 años, <https://elnuevodiario.com.do/20-anos-de-cap-cana-realidad-presente-y-futuro-del-mas-esperanzador-proyecto-turistico-del-este/>

inmobiliarias fue de US\$470 millones. En 2021, la IED en este sector presenta un acumulado de US\$7,083.7 millones.

Entre las razones que contribuyen a explicar el aumento de este tipo de inversiones en los últimos años se encuentra la perspectiva de una inversión que pueda rentabilizarse mediante el alquiler de las residencias a terceras personas, lo que puede considerarse como turismo inmobiliario y que las diversas plataformas que ofertan este tipo de turismo están contribuyendo a incrementar.

La productividad del trabajo en el sector en su conjunto presenta una evolución creciente en el tiempo, pero con varios periodos de decrecimiento. Pasa de un valor de 0.13 empleados/ valor agregado corriente (Mill. de RD\$) en 1996 a 0.82 en 2021, lo cual supuso un incremento de 518.3%. Son especialmente importantes las variaciones negativas ocurridas en 2005 y 2020, las cuales obedecen al impacto en la actividad del sector de las crisis económicas de los años 2003-2004 (crisis bancaria) y 2020 (crisis de pandemia).

Tabla 45 Valor agregado de las zonas francas y el turismo, participación en el PIB (RD\$ millones) y la IED (US\$ millones), 1991-2021

Año	V. agreg. de las ZF Mill. de RD\$ (base 2007)	V. agreg. del turismo, Mill. de RD\$ (base 2007)	Participación de las manuf. de ZF en el PIB (base 2007)	Partic. de las actividades del turismo en el PIB (base 2007)	IED stock en ZF (US\$ mill.)	IED stock en turismo (US\$ mill.)	IED total (stock) (US\$ mill.)	IED total (flujo) (US\$ mill.)
1991	5,572.5	5,757.4	4.5	4.7				
1993	7,054.3	9,211.0	4.3	5.6	73.10	-	189.3	189.3
1995	9,022.9	14,575.9	4.2	6.8	226.80	-	810.4	414.3
1997	12,022.1	19,027.7	4.3	6.8	402.20	-	1,327.5	420.6
1999	17,726.8	25,599.8	5.1	7.3	1,011.30	40.50	3,365.1	1,337.8
2001	22,605.9	31,259.1	5.3	7.3	1,240.32	155.56	5,397.1	1,079.1
2003	50,260.7	64,773.5	8.0	10.3	1,530.60	245.42	6,926.9	613.0
2005	54,667.7	97,846.2	5.0	9.0	1,980.30	520.22	8,958.6	1,122.7
2007	58,296.4	116,915.7	4.0	8.0	2,806.20	721.12	11,710.6	1,667.4
2009	59,002.2	131,809.9	3.4	7.6	3,220.60	832.32	16,746.0	2,165.4
2011	73,420.6	160,987.6	3.3	7.3	3,508.40	1,051.92	21,046.4	2,276.7
2013	88,554.8	189,558.7	3.4	7.2	3,926.90	1,364.62	26,179.3	1,990.5
2015	105,116.7	249,022.6	3.3	7.8	4,899.50	1,792.12	30,592.7	2,204.9
2017	125,039.1	297,203.9	3.3	7.8	6,393.50	2,279.92	36,570.1	3,570.7
2019	145,663.6	336,131.2	3.2	7.4	8,241.90	2,773.22	42,126.4	3,021.0
2020	157,215.0	183,998.1	3.5	4.1	9,195.90	3,004.92	44,686.0	2,559.6
2021	195,678.2	287,229.9	3.6	5.3	10,157.70	3,290.42	47,788.1	3,102.1

Nota: ZF: Zonas francas

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones del BCRD.

6.2.2 Efectos sobre los encadenamientos productivos

Con respecto a los encadenamientos productivos, es importante considerar que, dada la escasa literatura disponible, su presencia en el aparato productivo dominicano ha sido poco contrastada. Pese a la pobreza de este tipo de estudios, Gómez y Majluta (2021) apuntan particularmente al sector de los servicios turísticos como un sector que puede arrastrar a otros sectores, identificándolo como un sector clave. Para ello, las autoras utilizan los coeficientes ponderados de Rasmussen (1956) y las matrices input output de la economía dominicana para los períodos 2007, 2012 y 2016. Entre otros resultados, las autoras obtienen que las actividades turísticas, identificadas como actividades de alojamiento y servicios de alimentos y bebidas, presentan índices de poder de dispersión (encadenamientos hacia atrás) y sensibilidad de dispersión (encadenamientos hacia delante) superiores a 1 (o la media en el caso de los coeficientes ponderados), por lo que se consideran actividades que presentan los mayores encadenamientos con otras actividades.

Tabla 46 Principales cadenas de valor y coeficientes técnicos de las producciones de zonas francas y de los servicios de alojamiento y bebidas y alimentos (RD\$ millones)

Productos/servicios	Promedio 2007-2016
I. Fabricación de Equipos Médicos y Quirúrgicos	
Producción	44,073.3
Consumo intermedio	17,460.8
Valor agregado	26,612.5
Coeficiente técnico	39.6%
Principales cadenas de valor	
1. Aparatos médicos, instrumentos ópticos y sus partes y accesorios	20.3%
2. Animales y sus productos, de la silvicultura y pesca	7.7%
3. Maquinarias y sus partes y accesorios	5.6%
II. Elaboración de textiles y confecciones, productos de cuero y calzado	
Producción	64,820.5
Consumo intermedio	42,816.8
Valor agregado	22,003.8
Coeficiente técnico	66.1%
Principales cadenas de valor	
1. Productos textiles, de cuero y calzados	49.3%
2. Animales, productos animales, de la silvicultura y pesca	5.2%
3. Productos de caucho, plástico y vidrio	2.6%
III. Fabricación de motores eléctricos, generadores y similares	
Producción	30,541.3

Consumo intermedio	19,392.4
Valor agregado	11,149.0
Coefficiente técnico	63.5%
IV. Elaboración de bebidas y derivados del tabaco	
Producción	25,065.0
Consumo intermedio	17,798.6
Valor agregado	7,266.4
Coefficiente técnico	71.0%
V. Fabricación de joyas y artículos conexos	
Producción	20,449.4
Consumo intermedio	13,266.2
Valor agregado	7,183.2
Coefficiente técnico	64.9%
VI. Fabricación de sustancias y productos químicos	
Producción	18,707.2
Consumo intermedio	12,120.2
Valor agregado	6,587.0
Coefficiente técnico	64.8%
VII. Otras industrias manufactureras	
Producción	10,003.6
Consumo intermedio	7,752.9
Valor agregado	2,250.7
Coefficiente técnico	77.5%
VIII. Alojamiento y Servicios de Alimentos y Bebidas	
Producción	294,114.0
Consumo intermedio	115,177.2
Valor agregado	178,936.7
Coefficiente técnico	39.2%
Principales cadenas de valor	
Energía eléctrica generada y servicio de distribución	5.3%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	5.2%
Productos cárnicos	4.1%

Fuente: Elaborado en base a informaciones estadísticas procedentes del Cuadro de Oferta y Utilización del BCRD.

Entre las ramas de actividad que intervienen en la producción de los servicios turísticos (tabla 46), de coeficiente técnico 39.2%, se destacan las ramas de generación y distribución de energía eléctrica (5.3% de coeficiente técnico), servicios profesionales, científicos y técnicos, con un coeficiente de 5.2% y la producción de cárnicos, 4.1%. Otras ramas intervinientes en la producción de este tipo de servicios son los servicios inmobiliarios (2.7%), entre otras, con coeficientes técnicos generalmente inferiores al 1%.

En general, las producciones de las zonas francas son clasificadas esencialmente como actividades isla, con excepción de la fabricación de motores eléctricos,

generadores y similares que es considerada por las autoras Gómez y Majluta (2021) como un *sector clave*; esto es, cuando para un sector cualquiera el efecto de arrastre sobre otros sectores y el efecto de otros sectores sobre él es mayor que la media.

Las principales cadenas por la contribución al coeficiente técnico que intervienen en la fabricación de motores eléctricos, generadores y similares (66.1%) son maquinarias y sus partes y accesorios, rama que aporta un 43.8%, y le sigue en importancia la producción de animales y productos animales, procedentes de la silvicultura y pesca, con un aporte de 11.1%. Otras ramas que pueden citarse son las de equipos y aparatos para radio, televisión y comunicaciones y sus partes y accesorios (coeficiente de 1.6%) y la rama de producción de energía eléctrica generada y servicio de distribución (coeficiente de 1.1%). El resto de las ramas de actividad que intervienen en la producción de motores y similares presentan coeficientes inferiores al 1%.

En cambio, el sector de las confecciones de textiles -considerado entre los sectores isla por su escaso encadenamiento- o lo que es lo mismo con índices de poder de dispersión y sensibilidad de dispersión inferiores a 1 (o a la media), es un sector con escasos encadenamientos tanto hacia atrás como hacia delante.

Con un coeficiente técnico de 63.1%, son ramas intervinientes en la confección de textiles de las zonas francas con coeficiente técnico superior a 1% la fabricación de productos textiles, de cuero y calzados (49.3%), los animales y productos animales, de la silvicultura y pesca (5.2%), los productos de caucho, plástico y vidrio (2.6%), la fabricación de otros productos manufacturados (2.5%), y por último la generación y distribución de energía eléctrica (1.7%) y la producción de Gas-oil (1.4%).

Por otra parte, estudios de sensibilidad realizados concomitantemente, mediante el estudio de la importancia de los coeficientes técnicos de la matriz input-output para el año 2016, no señalan los sectores de las actividades turísticas y las confecciones y textiles de las ZF como sectores de alta sensibilidad (o lo que es lo mismo, con un número significativo de coeficientes importantes), por lo que las intervenciones de política económica no se espera que produzcan efectos relevantes sobre los sectores relacionados con el sector sobre el que se realiza la intervención en términos de producción o empleo (Calvo, 2021).

Del conjunto de las 44 actividades económicas que presenta la matriz input-output 2016 dominicana, las actividades de confecciones textiles de ZF y turismo tienen participaciones en el Valor agregado bruto de 1.2 y 8.4%, respectivamente. La productividad aparente del trabajo en estas ramas es escasa e inferior a 1 millones de RD\$ /empleado (de 0.25 millones de RD\$/empleado en el caso de las confecciones textiles y de 0.88 millones de RD\$/empleado en el del turismo).

6.2.3 Efectos sobre la inversión

Los efectos sobre la inversión, medida a través de la FBKF, se observan de manera agregada por no contar con el desagregado sectorial de ésta última, es decir no es posible conocer qué fracción de la FBKF se destina a las actividades turísticas o qué parte se destina a las actividades de las zonas francas. No obstante, con respecto a este último sector, es posible conocer las inversiones acumuladas por nacionalidad del inversor, de tal manera que es posible observar el protagonismo local en las empresas de zonas francas de una manera cada vez más acentuada. Estos indicadores proceden de las estadísticas elaboradas por el BCRD.

Tabla 47 IED (flujo y stock) e Inversión bruta de capital fijo (base 2007), 1993-2021 (US\$ millones)

Año	IED total (stock)	IED total (flujo)	Inversión (FBKF 1/) En US\$ mill. (base 2007)	Inversión (FBKF) En mill. de RD\$ (base 2007)	Tasa de cambio RD\$/US\$ 2/
1993	189.3	189.3	2,219	27,732	12.50
1995	810.4	414.3	2,976	38,302	12.87
1997	1,327.5	420.6	4,027	56,465	14.02
1999	3,365.1	1,337.8	5,100	81,146	15.91
2001	5,397.1	1,079.1	5,937	100,754	16.97
2003	6,926.9	613.0	3,596	126,060	35.06
2005	8,958.6	1,122.7	7,102	244,995	34.50
2007	11,710.6	1,667.4	11,541	394,318	34.17
2009	16,746.0	2,165.4	11,132	402,097	36.12
2011	21,046.4	2,276.7	14,085	546,831	38.82
2013	26,179.3	1,990.5	13,661	584,567	42.79
2015	30,592.7	2,204.9	16,365	745,500	45.55
2017	36,570.1	3,570.7	18,683	902,380	48.30
2019	42,126.4	3,021.0	23,064	1,221,486	52.96
2021	47,788.1	3,102.1	29,045	1,671,389	57.55

Notas:

1/ Inversión medida a través de la FBKF.

2/ Tasa de cambio de venta del BCRD.

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCRD.

La inversión, aproximada a través de la FBKF, ha sido escasamente cubierta por la IED en su magnitud flujo a lo largo del periodo de estudio, hecho que se acentúa especialmente después de los años de la crisis bancaria, los cuales marcan una tendencia diferenciada respecto a los años anteriores (tabla 48). Este indicador, de gran relevancia productiva según el manual de contabilidad del BCRD, representa el

incremento bruto de bienes de capital en un periodo⁵⁹ y se valora a precios de comprador. Representa los activos tangibles e intangibles que pueden ser usados repetidas veces en otros procesos de producción durante más de un año. Según el citado manual, se incluyen tanto los activos de la construcción, como los relacionados con maquinarias y equipos. Si se observa la serie 1991-2006, se encuentra que -en valores corrientes⁶⁰- la FBKF aumenta la participación del sector privado en el periodo 1991-2006 de 66.6% a 76.7%. Al contrario, la participación del sector público disminuye de 33.4 a 23.3%. Por tipo de bien, la construcción pasa de 66.9 a 42.2%, presentando disminuciones tanto la construcción realizada por el sector privado, como la realizada por el sector público. La inversión en maquinaria y equipos pasa de 33.1% a 57.8%, siendo esta participación casi enteramente asumida por el sector privado (con valores de 55.2 y 2.7% para el sector privado y el sector público, respectivamente, en 2006).

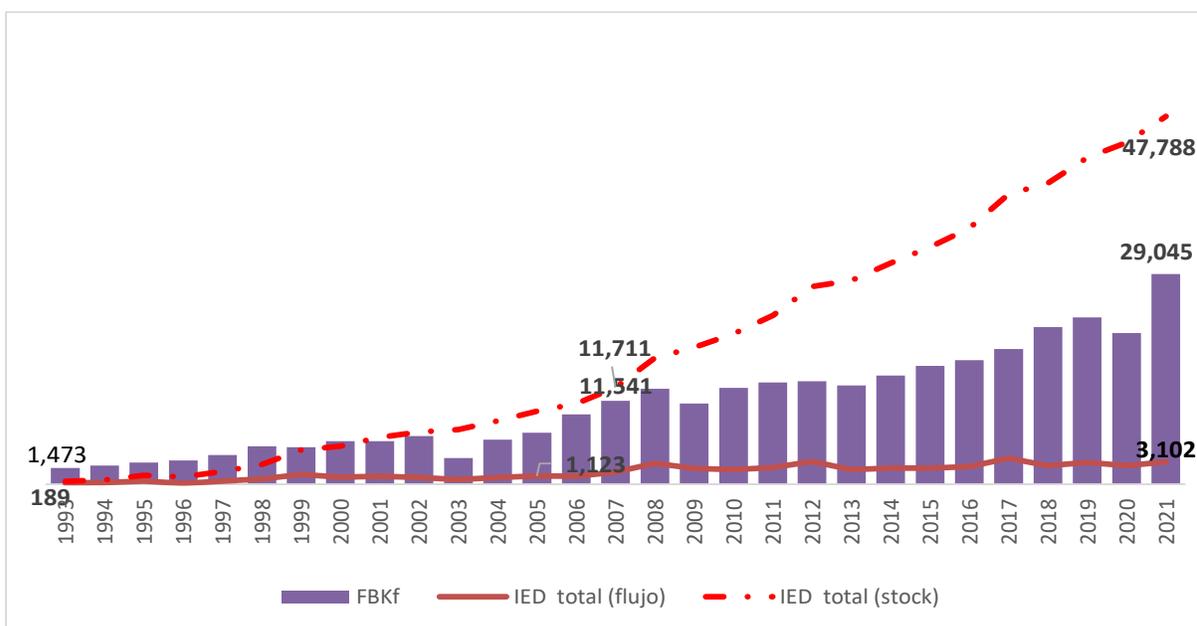
A lo largo de la serie analizada, destaca especialmente el importante salto en la participación de las inversiones en construcción y maquinaria y equipos (disminuyendo las primeras a costa de las segundas) a partir del año 1997, año en el que comienza a expandirse la utilización de las nuevas tecnologías en la economía dominicana, incorporándose su uso en las actividades económicas. Es importante señalar que las tecnologías de información y comunicación en República Dominicana empezaron a introducirse en el país a partir de la década de los años 90, pero tuvieron un importante uso a partir del año 2000. Desde ese entonces, su incorporación al sistema productivo ha tenido un crecimiento constante, convirtiéndose hoy en día en un eje central de la actividad y productividad económicas. Por lo tanto, como puede observarse en la tabla 48, es muy notable el incremento de la FBKF a partir de los años 2000, la cual se debe principalmente a la expansión de la inversión en maquinarias y equipos, producto de la modernización del aparato productivo del país, conforme a las nuevas tecnologías asociadas a la información y el conocimiento (tecnologías TIC).

Tabla 48 Inversión Extranjera Directa y Formación Bruta de capital fijo, 1993-2021 (US\$ millones)

⁵⁹ Asimismo, en la elaboración de las cuentas nacionales, se considera que la FBKF se compone de dos grupos:

1. Inversión en construcción: El indicador de referencia es el valor bruto de la producción (VBP) de la actividad construcción, a precios corrientes y constantes.
2. Inversión en maquinarias y equipos: El dato total para este componente de la FBKF, se obtiene de las importaciones de este rubro registradas en la Balanza de Pagos, en US\$, las cuales son valoradas con la tasa de cambio promedio para obtener su valoración en RD\$. Por otra parte, la proporción de estas importaciones absorbidas por el sector público se obtiene a través de los estados financieros y ejecuciones presupuestarias de las instituciones y empresas del sector. La parte privada corresponde a la diferencia (BCRD, 2008:54).

⁶⁰ En valores constantes de 1991 también se observan variaciones en el mismo sentido que las que presentan los valores corrientes. La FBKF por concepto de construcción aumenta a 51.7%, y en maquinaria y equipo pasó a 48.3%.



Fuente: Elaboración propia, a partir de informaciones del BCRD.

En cuanto a la inversión, medida a través de la FBKF, se registraron varios periodos de deterioro de la misma, relacionados principalmente con la crisis bancaria de 2003 y 2004, la crisis financiera del año 2008-2009 (que también repercutió sobre la economía dominicana, aunque en menor medida) y también se registra la disminución de ésta durante el periodo 2013-2016 (una disminución promedio de -0.3%). La economía dominicana presentó en 2013 una ralentización del crecimiento, a consecuencia de una segunda fase de la crisis económica de 2008-2009, lo cual llevó a las autoridades a incentivar la demanda, según sostiene el BCRD⁶¹, tras el crecimiento de apenas 0.3% durante el primer trimestre:

"mayores recursos financieros al sector agropecuario; a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) a través de Banca Solidaria y otras iniciativas de financiamiento; a proyectos de soluciones habitacionales y mejoramiento de viviendas ejecutados por el Instituto Nacional de la Vivienda (INVI); a la inversión pública en obras de infraestructuras viales, así como las construcciones de recintos escolares" (BCRD, 2014:7).

También en el 2020 se produce la caída de la inversión debido a los efectos de disminución que sobre la estructura productiva tuvo la crisis sanitaria.

La evolución del ahorro interno/ PIB sigue un comportamiento condicionado por la crisis financiera de los años 2008 y 2009, en que presenta una importante disminución (15.5% se registró en el promedio 2008-2013), así como por la crisis de pandemia del año 2020 (en que vuelve a disminuir dicho coeficiente a 17.7%) tras haber llegado a alcanzar hasta un 21.1% en 2019. La debilidad del ahorro interno en la economía

⁶¹ Banco Central de la República Dominicana (2014): Informe de la economía dominicana. Santo Domingo.

dominicana ha estado compensada necesariamente por el ahorro externo, evidenciado en el balance de cuenta corriente, el cual, salvo los periodos 2003 y 2004 en que presenta valores positivos, llegaron a alcanzar -9.4% en 2008.

En consecuencia, el financiamiento realizado a través de la IED (magnitud flujo) ha supuesto en el periodo analizado un promedio de 14.6%, y un valor máximo de 26.2% en 1999, lo cual representa una magnitud importante, pero insuficiente dadas las necesidades de inversión de la economía. Teniendo en cuenta las fuentes de financiamiento tradicionales de las economías, otras fuentes de inversión relevantes la constituyen los préstamos internacionales, bien sea los otorgados por las entidades privadas o públicas, o los realizados por la banca local.

Por otra parte, se observa que, dado el crecimiento de la IED a partir de la década de los años 2000, empieza a incrementarse la proporción entre IED stock y la FBKF, de manera tal que desde 2003 la IED stock supera ampliamente la inversión (192.7%), llegando a promediar 122.2% en el período analizado. La consideración de esta magnitud en términos de stock en el análisis obedece a que los proyectos de inversión en construcción generalmente emplean más de un año. No obstante, las proporciones aparecen sobreestimadas.

Tabla 49 Aporte del financiamiento externo de largo plazo, 1993-2021 (porcentaje del PIB y US\$ millones)

	1993	2000	2005	2010	2015	2020	2021	Var. 1993- 2021
Flujos netos totales de medio y largo plazo (I+II+III+IV)	(1.7)	5.7	4.0	7.0	2.2	9.6	5.8	7.5
I. Flujo neto deuda de medio y largo plazo	(3.4)	0.8	0.2	1.9	(5.8)	(0.7)	(0.2)	3.2
II. Inversión extranjera directa	1.5	4.0	3.1	3.8	3.1	3.2	3.3	1.8
III. Inversión de cartera	-	1.1	0.7	1.4	4.9	7.1	2.7	2.7
IV. Donaciones	0.3	(0.1)	(0.0)	nd	nd	nd	nd	nd

Fuente: Elaborado a partir de las informaciones de la Balanza de Pagos del BCRD.

En el financiamiento externo de la inversión se observan varias tendencias (tabla 49). En primer lugar, se observa el aumento del financiamiento de mediano y largo plazo externo, de tal manera que éste experimentó un crecimiento de 7.5 puntos porcentuales (p.p.) en el periodo 1993-2021.

A los resultados netos contribuyen especialmente los incrementos del financiamiento de cartera⁶² y el proporcionado por la IED, con respectivos incrementos de 2.7 y 1.8 p.p. En cuanto al primero sus orígenes se encuentran en la emisión de títulos de deuda por el Gobierno dominicano, de tal manera que a diferencia de la IED en que el financiamiento se dirige a la participación en actividades económicas, la emisión de títulos de deuda ha supuesto la posibilidad para los inversionistas extranjeros de obtener rentabilidades seguras en un entorno internacional caracterizado por una importante inestabilidad.

Con respecto al financiamiento derivado del endeudamiento público y privado, en el periodo de análisis se produce el desendeudamiento del mismo, de tal manera que en 2021 se tiene un desendeudamiento que arrojó una posición de -0.2 p.p. Las donaciones presentan una participación cada vez menor, de tal manera que en los últimos años incluso desaparece su registro explícito en las cuentas de la balanza de pagos, no obstante estar incluidas.

Una última consideración que haremos sobre la inversión se refiere a la IED en las zonas francas y es la evolución de la inversión acumulada por país de origen, lo cual nos permite, en primer lugar, observar la presencia de los capitales dominicanos, y, en segundo lugar, la presencia de los principales socios inversores del sector a lo largo del tiempo. Con respecto a este último aspecto destaca la presencia predominante de los capitales norteamericanos, si bien erosionada en el tiempo por las inversiones de otros países participantes de las facilidades del régimen de las zonas francas. Estos presentan una participación acumulada importante, de 45.2% en 1997 a 36.2% en 2021. La evolución de la presencia nacional como inversor de las zonas francas ocurre a la inversa: mientras que en 1997 los capitales dominicanos representan el 17.5%, en 2021 alcanzan a representar el 21.4%.

Otros países con importantes participaciones en un inicio en el total de los capitales acumulados son Corea del Sur, aunque este país que en 1997 representaba el 15.9% del total de las inversiones, en los últimos años perdió un considerable porcentaje de su participación (US\$84.7 millones; 1.4%) frente a otros países asiáticos como China que en 2021 representaba con US\$121.2 millones, el 2.1% del total de las inversiones acumuladas en zonas francas. Como puede observarse en la tabla 50, son también

⁶² La inversión de cartera, según el FMI (2009:117) se define como aquellas transacciones y posiciones transfronterizas que implican títulos de deuda o de participación en el capital, distintos de los incluidos en la inversión directa o los activos de reserva. Una condición esencial de estos títulos es la negociabilidad, que garantiza su intercambio, lo que les permite tener diferentes dueños en el curso de su vida útil. La negociabilidad permite a los inversionistas diversificar sus carteras y retirar sus inversiones de inmediato. La inversión de cartera incluye acciones o unidades en fondos de inversión (es decir, las emitidas por fondos de inversión), las cuales se evidencian mediante títulos que no son activos de reserva ni inversión directa. Es importante hacer notar que, si bien los derivados financieros negociados en bolsa son instrumentos negociables, no se incluyen en la inversión de cartera porque están incluidos en una categoría especial. Para concluir, también según sostiene el BCRD (2009), la inversión de cartera comprende, pero no se limita a, los títulos negociados en mercados organizados u otros mercados financieros. También la adquisición de acciones en fondos de cobertura (*hedge funds*), fondos de capital privado y fondos de capital de riesgo son ejemplos de inversión de cartera que se realiza en mercados menos públicos y regulados.

importantes inversores del régimen Alemania, Canadá, Suiza, Suecia, Dinamarca y España.

En cuanto al número de empresas, mientras que, en 1994, 215 empresas de un total de 476 eran empresas norteamericanas, en 2021, esta participación se había reducido a 238 (de 734), con una reducción en la participación de 12.7 puntos porcentuales.

La inversión en el sector de las actividades turísticas está muy concentrada en los capitales españoles, pero también existe presencia de inversores norteamericanos y mexicanos, entre otros⁶³. Según López (2007) la inversión hotelera de los años 80 y 90 era española fundamentalmente, y se centró en los destinos de sol y playa y en el turismo de paquetes, en donde el complejo hotelero es arropado por el concepto "Todo Incluido":

"Punta Cana-Bávaro recibió el grueso de las inversiones españolas quienes, con sus mega hoteles, de nuevas y confortables habitaciones, marcan el espectacular despegue en la entrada de turistas a la isla, pasando de los 90,000 en el año 1970, a los tres millones en 2000. La llegada de la inversión española contribuyó también, a la diversificación de los mercados de turistas, disminuyendo la dependencia respecto del mercado norteamericano, y reduciendo la estacionalidad de la industria". (López, 2007:20)

En la actualidad, según las cifras del Ministerio de Turismo, la presencia de los capitales españoles en el sector turístico es del 56% de la inversión general en el sector (González, 2023).

⁶³ Ver anexo 7.

Tabla 50 Inversión exterior directa acumulada en las zonas francas de la R. Dominicana, 1997-2021 (US\$ millones)

1997*		2000		2005		2010		2015		2021	
Países		Países		Países		Países		Países		Países	
Est. Unidos	304.7	Est. Unidos	747.1	Est. Unidos	977.8	Est. Unidos	1,299.5	Est. Unidos	1,816.4	Est. Unidos	2,136.7
Rep. Dom.	117.6	Rep. Dom.	311.8	Rep. Dom.	476.9	Rep. Dom.	782.9	Rep. Dom.	936.4	Rep. Dom.	1,261.4
Corea del S.	107.1	Corea del S.	75.2	Suecia	113.3	Canadá	166.8	Canadá	312.6	R. Unido	391.4
Taiwán	21.5	Panamá	36.0	Suiza	90.8	R. Unido	124.8	R. Unido	214.1	Alemania	378.6
Panamá	7.2	Holanda	7.9	Corea del S.	71.1	Suecia	97.0	Dinamarca	115.4	Canadá	249.9
Holanda	7.0	Taiwán	6.4	Canadá	65.3	Holanda	87.3	Suiza	95.5	Suiza	172.1
Cuba	6.7	Italia	5.6	Holanda	48.7	Suiza	83.8	Alemania	95.2	Suecia	164.9
I. Vírgenes	6.0	Japón	5.0	R. Unido	35.9	Alemania	53.8	Brasil	83.0	Dinamarca	144.9
Puerto Rico	5.5	España	4.6	Ecuador	16.6	España	31.4	Suecia	60.7	España	128.4
R. Unido	5.3	Francia	4.2	Puerto Rico	15.7	Corea del S.	27.5	Francia	53.3	Rep. Pop. China	121.2
Otros	85.2	Otros	18.7	Otros	77.5	Otros	126.8	Otros	260.5	Otros	753.9
Total	673.8	Total	1,222.4	Total	1,989.6	Total	2,881.6	Total	4,043.1	Total	5,903.5

Nota*: Dado que en 1997 la información se presenta en RD\$ se consideró una tasa de venta del US\$ de RD\$14.02/US\$.

Fuente: Elaborado a partir de informaciones del CNZFE.

6.2.4 Efectos sobre el número de participantes en el mercado

Desde su creación mediante la Ley 299 de 1972 (en que empieza el despegue del sector zonas francas con la instalación de la Zona Franca Industrial de La Romana, creada y desarrollada por la Gulf and Western America Corporation), en la evolución de las zonas francas se observan varias tendencias que se presentan a continuación, según los informes del CNZFE (periodo 1992- 2021):

- El incremento del número de parques y empresas. De un número computado de 27 parques de zonas francas, en 1992, se ha triplicado su número, pasando a tener 79, según el último reporte estadístico del CNZFE del año 2021. El número de empresas prácticamente se quintuplicó, siendo de 734 empresas en dicho año.
- La actividad de los textiles y confecciones no sólo pierde capacidad exportadora, sino que también el número de empresas de este ramo y su participación disminuyen. Mientras que, en 1992, 272 empresas textiles representaban el 67.3% del total de empresas de las zonas francas, en 2021, 86 representaron 11.7% del total de empresas del régimen.
- El aumento de la importancia de la administración privada de las zonas francas. Mientras que los parques de administración pública y mixta permanecen prácticamente igual (un aumento de 1 parque en ambos casos, disminuyendo el número de empresas administradas por el sector público; no así en el caso de la administración mixta en que aumenta en 2 el número de empresas), los parques de administración privada se cuatuplican, y las empresas duplican su número (tabla 52).
- Crece significativamente el número de empresas de zonas francas especiales y de servicios⁶⁴, las cuales pasan de 30 a 123 entre 1994 y 2021 (se incrementan en 4.1 veces). Las empresas de las zonas francas especiales realizan actividades diversas, entre las que se destacan las actividades agroindustriales, de elaboración de cigarrillos y cigarrillos de tabaco y derivados, de alimentos, reciclaje y clasificación, entre otras. Merece consideración aparte también el incremento de las zonas francas de servicios, entre las cuales se encuentran las actividades de telefonía, tales como los *call centers*. A manera de ejemplo, según informaciones del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE), en 2021 se cuenta con 4 zonas francas especiales de servicios y 44 empresas instaladas en ellas.
- Desde la perspectiva de la geografía económica, ya en 1994 la macro-región norte (las regiones del Cibao), acogía un 37.2% de las empresas instaladas, pero a lo largo de las décadas fueron concentrándose en esta macro-región, de tal manera que

⁶⁴ Las zonas francas especiales son aquellas que por la naturaleza del proceso de producción requieran el aprovechamiento de recursos inmóviles cuya transformación se dificultaría si las empresas no se estableciesen próximo a las fuentes naturales o cuando la naturaleza del proceso o las situaciones geográficas o económicas e infraestructurales del país las requieran. También serán clasificadas como tales, las empresas existentes que utilizan materia prima de internación temporal en su proceso de producción. Podrán operar transitoria o permanentemente (Art. 6 c. de la Ley 8-90).

en 2021 representaron el 50.5%. Esta evolución se dio al tiempo que las empresas de la macro-región del Gran Santo Domingo aumentaron su participación 7.9 puntos porcentuales (p.p) y la perdieron las macro-regiones Sur y Este. Asimismo, el número de parques sigue una evolución parecida. El caso de las zonas francas especiales presenta una evolución inversa, ya que éstas pierden protagonismo en las macro-regiones Norte y Gran Santo Domingo. El anexo 6 muestra con detalle la ubicación de las empresas de zonas francas por regiones de desarrollo y sus provincias en varios años, de tal manera que es posible constatar la concentración señalada. También en el anexo 6 puede observarse la distribución geográfica de parques y empresas de zonas francas en el año 2021.

- La localización de la actividad de las zonas francas, medida a través de las inversiones acumuladas, permiten observar, con respecto al año 2021, la concentración en las macro-regiones señaladas (Tabla 53).

Tabla 51 Localización de parques industriales, empresas y zonas francas especiales de la R. Dominicana, 1994-2021

Area geográfica (Macro-regiones)	1994	%	2000	2005	2010	%	2015	2019	2020	2021	%
Parques industriales											
Total	31	100.0	46	57	48	100.0	65	75	75	79	100.0
Gran Santo Domingo	5	16.1	7	12	12	25.0	16	17	17	19	24.1
Región norte	13	41.9	22	29	22	45.8	32	38	38	41	51.9
Región sur	7	22.6	8	7	9	18.8	10	13	13	13	16.5
Región este	6	19.4	9	9	5	10.4	7	7	7	6	7.6
Empresas											
Total	446	100.0	481	556	555	100.0	630	695	692	734	100.0
Gran Santo Domingo	81	18.2	91	124	140	25.2	153	177	183	187	25.5
Región norte	166	37.2	226	264	266	47.9	304	342	335	371	50.5
Región sur	70	15.7	63	80	85	15.3	94	91	95	95	12.9
Región este	129	28.9	101	88	64	11.5	79	85	79	81	11.0
Empresas de ZFE (Nro. de ZFE)											
Total	30	100.0	27	56	122	100.0	136	122	123	123	100.0
Gran Santo Domingo	11	36.7	10	18 (1)	32(1)	26.2	46(1)	36(2)	36(2)	34(2)	27.6
Región norte	14	46.7	13	23(7)	63(10)	51.6	56(9)	52(9)	51(9)	50(9)	40.7
Región sur	4	13.3	2	11(4)	17(5)	13.9	21(6)	18(6)	21(6)	24(7)	19.5
Región este	1	3.3	2	4(2)	10(4)	8.2	13(5)	16(5)	15(6)	15(5)	12.2

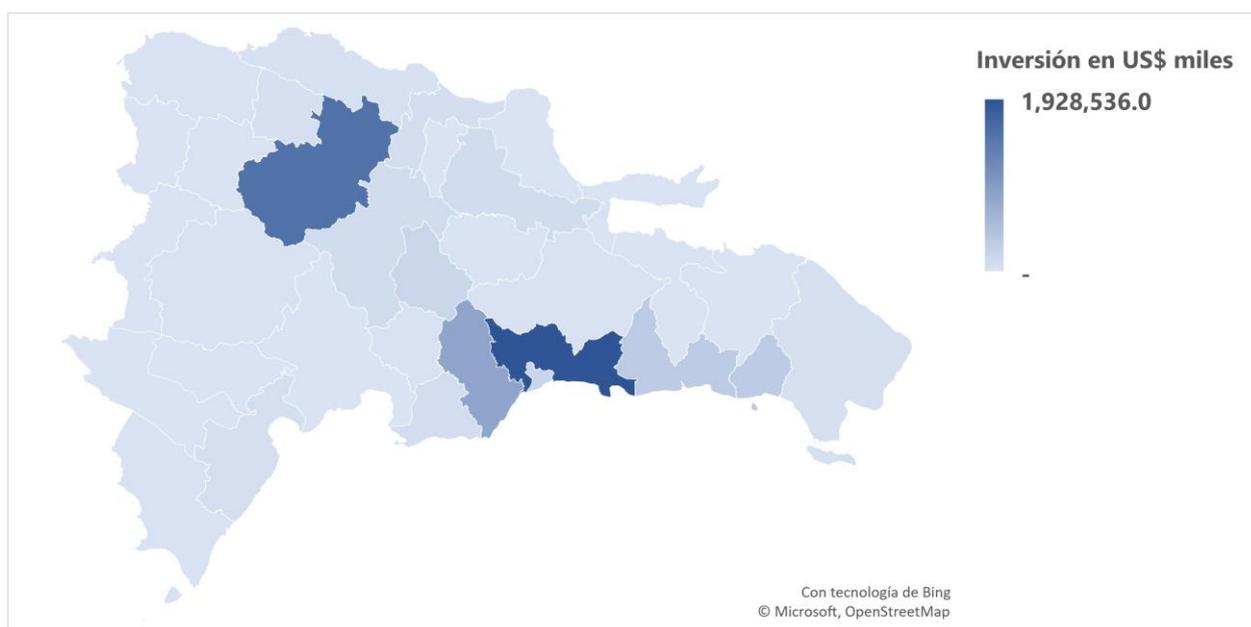
Fuente: Elaboración propia en base a informaciones estadísticas del CNZFE.

Tabla 52 Número de parques, tipo de administración y empresas de zonas francas de la R. Dominicana, 1994-2021

	1994	1998	2002	2006	2010	2014	2018	2019	2020	2021
Parques de zonas francas	31	42	53	56	48	60	74	75	75	79
Tipo de administración:										
Nro de parques (Nro de empresas)										
Sector Público	14 (198)	15 (166)	22 (161)	19 (142)	14 (116)	15 (108)	15 (118)	15 (111)	15 (103)	16 (115)
Sector Privado	15 (166)	25 (214)	28 (227)	34 (253)	31 (235)	42 (279)	56 (314)	57 (338)	57 (347)	60 (368)
Mixta	3 2(82)	3 2 (91)	3 3 (99)	3 (85)	3 (82)	3 (86)	3 (90)	3 (94)	3 (87)	3 (84)
Zonas Francas Especiales	30	25	33	75	122	141	151	152	155	167
Número de empresas	476	496	520	555	555	614	673	695	692	734
Textiles y confecciones	301	293	262	198	120	110	102	103	99	86
Otras empresas	175	203	258	357	435	504	571	592	593	648
Participación de las empresas textiles (%)	63.2	59.1	50.4	35.7	21.6	17.9	15.2	14.8	14.3	11.7

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del CNZFE (1994-2021).

Tabla 53 Inversión acumulada de zonas francas provincial, 2021



Fuente: Elaboración propia, a partir de informaciones del CNZFE.

La inversión acumulada, (US\$ 5,903.5 millones, en 2021), en el sector de las zonas francas, tanto externa como local, según el CNZFE se reparte principalmente en dos macro-regiones: Gran Santo Domingo y Norte, con participaciones de 35.9% y 35.0%. La macro-región Sur y Este, con participaciones de 17.2% y 11.9% son las siguientes regiones que siguen en importancia inversora. A nivel regional son relevantes las inversiones en Ozama (35.9%), Cibao norte (27.5%) y Valdesia (15.8%). Las principales provincias receptoras de la inversión acumulada de un total de 32 provincias son Santo Domingo (32.7%), Santiago (26.0%), San Cristóbal (14.3%), y La Romana y San Pedro de Macorís con sendas participaciones de 5.4%. El resto de las provincias presenta menores porcentajes de inversión acumulada.

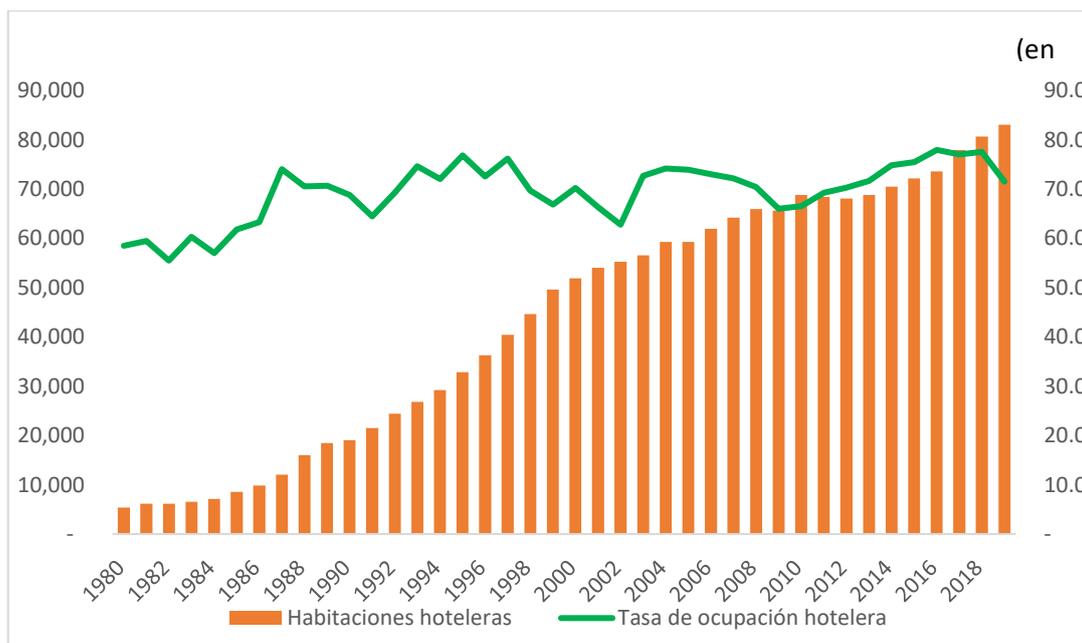
En el sector de alojamientos y restaurantes, destaca especialmente el incremento de las habitaciones hoteleras, especialmente a partir de los años 90 en que comienzan a registrarse importantes flujos de IED en el sector, lo cual supone una considerable expansión para el sector: los establecimientos hoteleros en 1989 podían representar unas 18,000 habitaciones, según Lopez (2017), y pasan a ser 894 establecimientos y 78,136 habitaciones en 2021⁶⁵.

La ocupación hotelera a lo largo del período analizado presenta una tendencia ascendente consistente con el crecimiento de las habitaciones hoteleras, si bien con menor intensidad y habiendo periodos en que ésta disminuye a lo largo de varios años. Mientras que en 1990 la ocupación hotelera fue de 68.8%, en 2019, año previo a la crisis de pandemia, esta fue de 71.6%, y disminuyó considerablemente en 2020 a 40.5%. En 2021 se recuperó modestamente alcanzando 51.0%.

⁶⁵ Ver anexo 7 para ampliar información sobre los inversores extranjeros en la rama del turismo.

Por otra parte, entre 1994 y 2021 es especialmente importante la macro-región Este en el crecimiento de establecimientos (105.9%) y habitaciones (83.7%); no obstante, esta macro región no es la que presenta una mayor presencia de establecimientos (27.4%), pero sí de habitaciones (67.9%), en 2021. En cuanto al número de establecimientos, sobresale en ese año la macro-región Norte, con el 47.2% del conjunto de los establecimientos del país destinados a este tipo de actividades.

Tabla 54 Habitaciones y ocupación hoteleras anual (en %) en R. Dominicana, 1980-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones estadísticas del BCRD.

6.2.5 Resultados

Como se ha señalado anteriormente, existen notables diferencias en las evoluciones de las participaciones en los dos sectores analizados en la producción nacional: decreciente en el caso de las zonas francas y creciente en el del sector del turismo. Asimismo, los promedios de participación también arrojan distintos resultados. Mientras que, para el periodo 1991-2021, el promedio de participación de la producción de las zonas francas en el PIB fue de 4.3%, en el sector del turismo esta participación ascendió a 7.2%.

Los efectos de la IED sobre los encadenamientos productivos están fuertemente condicionados por la superación de las dificultades encontradas en los estudios estructurales. Los resultados hallados en algunos trabajos señalan que, para periodos puntuales en el tiempo, tanto la generalidad de las ramas productivas del segmento de las zonas francas, como la rama alojamiento y servicios de bebidas y alimentos, la existencia de efectos de la IED sobre estos sectores no puede ser asociada con la existencia de encadenamientos productivos, debido a la escasa presencia de coeficientes

importantes. Asimismo, en general, las producciones de zonas francas presentan un escaso arrastre sobre otras ramas productivas al ser considerados sectores "isla". No obstante, el sector turismo es considerado como un sector "clave" como se ha indicado.

En cuanto a los efectos sobre la inversión, se observa que los flujos de la IED no superan el indicador que nos permite cuantificar la inversión (la FBKF); no obstante, la magnitud del stock de IED, bajo el supuesto de que los desembolsos se realizan en más de un período, nos permite concluir que, a partir de 2003, ésta representa más del 100% de la FBKF valorada en US\$ (año 2003, 192.7%). Este porcentaje difícilmente volverá a alcanzarse a lo largo de los siguientes años, con excepción del año 2017 (195.7%) y 2020 (213.9%). Por lo tanto, mientras que la IED flujo aporta a lo largo del periodo 1993-2021 en promedio el 14.6% de la FBKF; la IED stock hace una aportación muy robusta, con un promedio de 122.2%.

Por otra parte, los flujos de financiamiento externo, entre los que se encuentra la IED, contribuyen en mayor medida a la generación de la inversión, tal y como define conceptualmente el BCRD dicha variable, pues por definición la IED presenta un carácter menos volátil que la IED de cartera⁶⁶.

Los efectos sobre el número de empresas y parques industriales evidencian la eficacia de la IED al respecto porque, aunque la actividad de las confecciones de textiles empezó a decaer, la rápida aparición de otro tipo de actividades permitió reactivar el sector. Mientras que, en 1994, del total de las empresas de zonas francas, el 63.2% (301) eran empresas de textiles y confecciones, en 2021 este porcentaje había disminuido a 11.7% (86 empresas). Por otra parte, se observa en el sector en su conjunto una concentración en la macro-región Norte.

En cuanto al número de establecimientos y habitaciones hoteleras, a medida que la IED en el sector se ha ido expandiendo, así también el número de establecimientos y habitaciones han estado creciendo, de tal manera que es posible decir que la expansión de la inversión ha tenido efectos positivos sobre el número de participantes en el mercado, así como sobre la oferta de servicios turísticos, traducida en el número de habitaciones hoteleras y en los niveles de ocupación hotelera observados tendencialmente a lo largo del periodo de análisis. Se observa una concentración en la macro-región Este en los últimos años, tanto de los establecimientos turísticos (incremento de 9.7 puntos porcentuales), como de las habitaciones (15.7 puntos porcentuales),

⁶⁶ A este respecto según el FMI (2009:107) la IED supone un control e influencia que puede obtenerse directamente mediante la adquisición de participaciones de capital que confieren poder de voto en la empresa, o indirectamente mediante la adquisición de suficientes votos en otra empresa que tenga poder de voto en la primera. Por consiguiente, existen dos formas de adquirir control o influencia: una directa y otra indirecta. En primer lugar, las relaciones de IED inmediata surgen cuando un inversionista directo posee directamente participaciones de capital que le confieren un poder de voto del 10% o más en la empresa de inversión directa. En este sentido, pueden considerarse dos situaciones: a) la existencia de control cuando el inversionista directo posee más del 50% de los votos en la empresa de inversión directa; y b) existe un grado de influencia importante si el inversionista directo posee entre el 10% y el 50% de los votos en la empresa de inversión directa.

originado principalmente por la expansión de la actividad turística en la provincia de la Altagracia.

En cuanto a la participación sectorial en el sector de las manufacturas de zonas francas se observa a lo largo del periodo analizado cómo la presencia de la IED ha supuesto una disminución de participación a lo largo del tiempo. Al tiempo que se produce esta disminución en la participación sectorial, la cual sucede a costa de otros sectores que la aumentan, como es el caso del sector del turismo, y más notablemente los sectores de enseñanza, transporte y almacenamiento, o administración pública y defensa, entre otros, también se produce un incremento en la productividad laboral del sector, la cual aumenta notablemente en términos corrientes. En valores deflactados, como se analizará en el apartado dedicado a los efectos de la IED sobre el empleo, la productividad aumenta, pero en una menor magnitud.

En cuanto a la posibilidad de la existencia de encadenamientos productivos como elementos potenciadores de la estructura productiva, éstos no han favorecido la expansión de la misma, dadas las características analizadas, por lo que la aportación de estos elementos no es relevante.

Los efectos poco estimulantes de la inexistencia de encadenamientos, pese a los esfuerzos llevados a cabo por favorecerla, tienen una relativa compensación en el número de participantes en el mercado, los cuales se han incrementado y se han diversificado al pasar de estar muy concentrados en las actividades textiles y de confecciones, a contar con una mayor diversidad de industrias, por lo que puede constatarse el aumento de "competidores", no obstante no pueden considerarse como tales, en el sentido de que los mercados de competencia no son el mercado dominicano, sino los mercados destino a los que se dirige la producción exportada. En todo caso serían los competidores de sus pares de otras zonas francas instaladas en terceros países.

En el sector del turismo la situación es distinta al presentar éste una notable expansión de su participación en el valor agregado de la economía dominicana, por lo que la presencia de la IED ha supuesto un importante crecimiento para la actividad turística, aspecto que contrasta con el aporte de la IED al sector de las zonas francas. La expansión de la productividad en valores corrientes es menos significativa que en el caso del sector de las zonas francas, originado en una posible mayor informalidad que la recogida por las encuestas nacionales de las que proceden los datos estadísticos. En valores deflactados, en cambio, la productividad presenta una evolución decreciente a lo largo del periodo analizado.

Tanto empresas y establecimientos representan una expansión de la estructura, la cual se ha visto fortalecida por la mayor oferta de habitaciones, la cual presenta un crecimiento superior al de hoteles y establecimientos. La competencia en el sector es relevante. Numerosas cadenas, principalmente españolas y norteamericanas se disputan la captura de clientes que se realiza a través de las agencias de tour operadores repartidos por numerosos países,

aspecto que ha diversificado considerablemente la presencia de turistas procedentes de diversos puntos de la geografía mundial.

La IED ha supuesto para la estructura de estas actividades la posibilidad de acceder a un financiamiento externo seguro que cubre las necesidades de formación de capital de las empresas establecidas. Por otra parte, dada la internacionalización de los productores más fuertes de los sectores analizados, las necesidades de financiamiento vía otro tipo de financiamiento como por ejemplo los préstamos, son fácilmente alcanzables por las vinculaciones establecidas con las casas matrices.

El análisis descriptivo realizado se complementa con un análisis estadístico de las series, mediante el análisis de significatividad ANOVA, con el objetivo de contrastar empíricamente la causalidad y correlación entre las variables seleccionadas (en el anexo 8 se presenta la información contrastada estadísticamente). Las pruebas estadísticas realizadas arrojan la existencia de correlación y una relación estadística de causalidad limitada entre las variables IED stock y las siguientes relaciones:

IED stock y la participación de las manufacturas de zonas francas en el PIB

IED stock y la participación de las actividades del turismo en el PIB

IED stock en zonas francas y la productividad del trabajo en las zonas francas

IED stock y la productividad del trabajo en las actividades turísticas

IED flujo y la FBKF

IED stock y la FBKF

IED stock y el número de empresas de zonas francas

IED stock y el número de parques de zonas francas

En el caso de la relación entre la IED stock y el número de habitaciones de establecimientos turísticos ésta no presenta relación estadística. En general, es posible enunciar que los esfuerzos inversores realizados por capitales extranjeros han resultado en la expansión de los sectores de zonas francas y turismo, en términos de la estructura de estos, si bien con marcadas diferencias entre un sector y otro.

6.3 Los efectos de la IED sobre los niveles tecnológicos

La aproximación a la estructura productiva de bienes de la economía dominicana a través del comercio internacional se justifica ampliamente en la estrategia de fomento a las exportaciones que el país presenta desde hace décadas, como se ha podido constatar en las distintas etapas de desarrollo del país.

Por lo tanto, dado el importante sesgo que el aparato productivo del país tiene hacia las exportaciones, los efectos de la IED sobre los niveles tecnológicos de la producción de la República Dominicana pueden analizarse a través de la evolución de los niveles tecnológicos de las exportaciones de manufacturas. En particular, la participación de las exportaciones de manufacturas consideradas de alto nivel tecnológico puede considerarse un indicador de referencia de interés; sin embargo, dada la difusa línea existente entre las manufacturas de nivel medio y nivel alto -especialmente en el régimen de zonas francas-, se considera más pertinente la utilización del indicador de la especialización tecnológica, el cual aísla este efecto al considerar conjuntamente las manufacturas de uno y otro nivel en su cálculo.

Tabla 55 Efectos de la IED sobre los niveles tecnológicos de la R. Dominicana

Variab les	Indicadores	Efectos
3. Niveles tecnológicos	Niveles tecnológicos de las exportaciones	Aum./ dismín. de los niveles tecnológicos
	Utilización de TIC en la producción	Dependencia tecnológica
	Balanza tecnológica	

Fuente: Elaboración propia.

Dada la especialización de la producción en régimen nacional y régimen de zonas francas, se acomete el análisis tecnológico de manera tanto independiente como conjunta.

Los indicadores utilizados son elaborados con informaciones estadísticas procedentes del BCRD, la DGA y la Oficina Nacional de Estadísticas de la República Dominicana (ONE). Como indicadores de la IED se estudian las series de la IED flujo y stock general, y la dirigida a los sectores de zonas francas y turismo. Los indicadores referidos a los niveles tecnológicos son el índice de especialización tecnológica, propuesto en CEPAL (2003), y la participación de las exportaciones de tecnologías medias y altas del régimen de zonas francas en el conjunto de este tipo de exportaciones. Las series utilizadas son series

anuales de comercio exterior 2002-2019 conciliadas⁶⁷ y 2020 a 2022 preliminares de la ONE.

En consecuencia, se analizará la evolución de la IED y de los niveles tecnológicos de la economía dominicana para extraer las conclusiones generales, así como las particulares del sector de las zonas francas y zonas francas textiles.

De manera colateral, pero no menos importante, el análisis de la balanza tecnológica también permite obtener algunas conclusiones interesantes respecto a la dinámica productiva (CEPAL, 2003) que no deben dejarse de lado, pues permiten calibrar la magnitud y características de la dependencia tecnológica: puede analizarse también esta variable junto con la IED, ya que contribuye a entender uno de los mecanismos de transmisión de tecnología que usualmente se asocia a la entrada de los flujos de IED, especialmente - aunque no únicamente - cuando se trata de inversión nueva. Desde esta perspectiva, se puede analizar la dependencia tecnológica del segmento de zonas francas y, en particular, de las confecciones textiles. Es importante señalar cómo, desde el régimen de zonas francas, la dependencia tecnológica no se analiza como en el tejido nacional, por la naturaleza productiva de aquel régimen en el que los insumos son procesados para resultar en productos finales, principalmente mediante el ensamblado.

En cuanto a los servicios turísticos, también se analiza el comportamiento de la IED y los niveles tecnológicos del sector, pero, al no contar con un instrumental similar al empleado en las exportaciones de zonas francas, se utilizan otros indicadores como aproximaciones.

Según sostiene CEPAL (2004), la transferencia tecnológica, medida a través de las capacidades tecnológicas en las empresas, y, por lo tanto, a nivel microeconómico (CEPAL, 2004), puede analizarse a través de las siguientes dimensiones representativas del aprendizaje tecnológico de las empresas industriales: a) política de formación de personal; b) innovación mediante mejora continua; c) sistemas de información y documentación; y d) renovación de equipos y usos de nuevas tecnologías.

Tomando en consideración las dimensiones c) y d), dada la importante incorporación de los aspectos tecnológicos de información y conocimiento en los servicios turísticos, sus niveles tecnológicos pudieran ser aproximados por el acceso a las nuevas tecnologías de la población, aspectos que producen cambios significativos en los servicios ofertados por el sector en los últimos años, como se puede constatar fácilmente en las ofertas turísticas y de los servicios de restauración.

6.3.1 Aproximación de los niveles tecnológicos a través de la complejidad de las exportaciones dominicanas

⁶⁷ La conciliación de las series de comercio exterior tiene lugar entre las siguientes instituciones participantes: DGA como fuente original de los datos, BCRD, Ministerio de Hacienda y ONE.

A continuación, se realiza el análisis de las exportaciones de manufacturas de la República Dominicana para el período 2002-2022, de tal manera que las características de este tipo de productos nos van a permitir analizar a lo largo del periodo de estudio de que se dispone de información estadística desagregada, la aproximación a los niveles tecnológicos de la producción del país (CEPAL (2003), Calvo (2020) y Bilbao-Ubillos y Calvo (2022)).

La metodología utilizada es de naturaleza estadística, y se basa en la clasificación de las exportaciones en los siguientes niveles tecnológicos: materias primas, tecnologías basadas en recursos naturales, tecnologías bajas, tecnologías medias y tecnologías altas. Para ello, se clasifican las exportaciones en función de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, CUCI, en su Revisión 4ta⁶⁸ y posteriormente se procede a clasificar los grupos industriales obtenidos en función de sus niveles tecnológicos (tabla 56). Entre las limitaciones de la metodología utilizada, CEPAL (2003) destaca las siguientes: a) ha variado poco desde su creación a principios de los años 90; b) no considera las manufacturas intensivas en recursos naturales como productos intensivos en tecnología; c) se aplica por igual a países en desarrollo y países desarrollados; d) se basa en productos finales, de manera que en el caso de productos que han sido ensamblados, el valor completo del artículo se considera local; e) no visualiza la posibilidad de que, en el procesamiento de ciertos bienes primarios o manufacturados, los países en desarrollo apliquen técnicas novedosas que resulten en innovaciones de procesos o de productos.

Tabla 56 Productos más representativos de acuerdo a su nivel de intensidad tecnológica

Grupos de productos	
1. Manufacturas intensivas en tecnología	Farmacéuticos, computadores y equipo de cómputo, receptores de televisión, equipos de telecomunicaciones, aparatos eléctricos, equipo aeroespacial y aparatos de precisión médica e industrial.
Alta	Químicos, pinturas y solventes, fibras sintéticas, insecticidas, explosivos, neumáticos, calderas, turbinas de vapor, motores de combustión interna, máquinas y motores no eléctricos, maquinaria agrícola, equipo de calefacción, bombas, máquinas-herramienta, automóviles y vehículos automotores, equipo fotográfico, relojes y artículos de óptica.
Media	

⁶⁸ Se consideran en el ejercicio realizado las manufacturas, las cuales incluyen las secciones CUCI Rev. 4 de la 5 a la 8 (se excluyen los capítulos siguientes 51 (productos químicos orgánicos), 52 (productos químicos inorgánicos), 56 (abonos), 63 (manufacturas de corcho y madera -excepto muebles-), 64 (papel, cartón y artículos derivados de estos materiales) y 68 (metales no ferrosos), y el grupo 896 (obras de arte, piezas de colección y antigüedades).

	Polímeros, plásticos, tubería, cuero y sus manufacturas, textiles, prendas de vestir, calzado, materiales de construcción, vidrio, enseres domésticos, impresos, juguetes, artículos de oficina, joyas, orfebrería e instrumentos musicales.
Baja	
2. Manufacturas intensivas en recursos naturales	Frutas en conserva, carnes preparadas, bebidas, abonos, manufacturas de corcho y madera, papel, cartón, tabacos, fibras, lana, abrasivos, minerales, combustibles y lubricantes, corriente eléctrica, aceites y grasas de origen animal y vegetal, hidrocarburos y sus derivados, y productos químicos, orgánicos e inorgánicos.
3. Productos primarios y otros	Fruta fresca, carne, huevos, arroz, café, lácteos, pescado, flores, legumbres, cereales, té, cacao, chocolate, especias, etc.

Fuente: Comisión Económica para América Latina (2003).

En consideración a la cuarta limitación, dado que el país presenta una importante segmentación en las exportaciones en régimen nacional y régimen de zonas francas, entre otros de menor importancia⁶⁹, se considera pertinente el análisis por separado de las exportaciones del régimen nacional y las del régimen de zonas francas.

La organización productiva de las zonas francas incide notablemente sobre las características tecnológicas de los productos de este régimen, apreciándose notables diferencias respecto a la producción del régimen nacional.

En cuanto a la producción en el régimen nacional, en general, se observa en el periodo 2002-2022 que son significativamente importantes las producciones de bienes basados en materias primas y productos similares, las cuales no presentan un componente tecnológico importante y cuya inclusión en el grupo de manufacturas intensivas en tecnologías se ha descartado. Le siguen en importancia las manufacturas de tecnologías medias y las tecnologías bajas. Son escasamente importantes los productos manufacturados basados en recursos naturales y menos aún los productos de tecnologías altas. Por lo tanto, dejando a un lado importantes producciones como las de oro en bruto, los capítulos de frutas y frutos comestibles (entre los que se encuentran los plátanos, el capítulo del cacao, o el de los aceites lubricantes y otros derivados), son especialmente importantes a lo largo del periodo de estudio las industrias de las ferroaleaciones, los plásticos y las varillas de hierro o acero, entre otras, como se verá más adelante.

⁶⁹ Con frecuencia, en las estadísticas recopiladas por la DGA de exportaciones (e importaciones) además de los regímenes nacional y de zonas francas industriales, también se pueden encontrar otros regímenes, tales como el de admisión temporal para perfeccionamiento de activo, depósito logístico, depósito de reexportación, zona franca comercial, consumo de reexportación y salida temporal para perfeccionamiento pasivo, entre otros.

Las producciones del régimen de zonas francas presentan algunas diferencias en la actualidad, respecto a los años 90. Según el CNZFE (1992), a principios de la década de los años 90 las principales empresas eran empresas de confecciones de piezas de vestir, tales como pantalones, camisas, ropas de niños, entre otras. Otras industrias de tecnologías bajas coexistentes con las anteriores son las de calzados, las cuales se dedicaban a la fabricación de partes superiores de calzados. También están presentes las empresas de joyería y las empresas de fabricación de artículos deportivos. Las empresas más intensivas en tecnologías eran, en ese entonces, las empresas electrónicas. Las empresas de servicios se dedicaban al procesamiento de datos, las telecomunicaciones y la consolidación de mercancías (integración de embarques para reducir los costos de transporte).

Por lo tanto, la manufactura y el ensamblaje de confecciones se convertiría en la principal forma de producción, la cual no requiere mano de obra con un entrenamiento especial, ni tampoco infraestructura con características particulares (CNZF, 1994).

En 1995 se produjeron cambios en el sistema productivo, con la intención de mejorar la competitividad de las empresas dominicanas, influidas por la entrada en vigor del Acuerdo NAFTA y la necesidad de ampliar mercados, como es el caso del mercado europeo, el cual cuenta con el acceso preferencial del Acuerdo de Lomé IV⁷⁰. Más del 30% de las empresas (del sector textil fundamentalmente) implementaron el sistema modular⁷¹, e impulsaron la automatización de los procesos de producción. Estos cambios supondrían la disminución de empleos, en algunos casos de hasta un 40%, pero, al mismo tiempo, se mejoró la eficiencia productiva y, por lo tanto, la competitividad internacional (CNZFE, 1995).

En 1996, el procesamiento de tabaco tiene un importante dinamismo (CNZFE, 1996), aprobándose incluso nuevas empresas para dedicarse a esta labor, pero el procesamiento de este tabaco es muy artesanal, realizado principalmente por obreros, y, por lo tanto, está escasamente tecnificado. Con respecto a la industria textil, se proyecta su diversificación, lo cual puede hacer más fácil la integración

⁷⁰ El principal mercado de exportación de las empresas de zonas francas eran los Estados Unidos de América. El mercado europeo ocupa un porcentaje muy bajo del total exportado por las zonas francas. Hacia Estados Unidos se exportan, principalmente, prendas de vestir (especialmente pantalones, camisetas y camisas). También hacia Europa, el principal componente de las exportaciones son prendas de vestir, ya que éstas, siempre y cuando cumplan con las reglas de origen, pueden entrar exentas de impuestos a este mercado, bajo el programa de incentivos del Acuerdo de Lomé IV.

Dadas las circunstancias internacionales de entonces, los países de Centroamérica y el Caribe impulsaron la aprobación del Proyecto de Paridad Textil en el Congreso Norteamericano. Dicho proyecto perseguía extender, a los países del Caribe, las ventajas arancelarias en los productos excluidos de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que le otorga el NAFTA a México.

⁷¹ Según Bonilla, Vieira y Caicedo (2007:11) la producción modular es un sistema de producción flexible basado en la filosofía "justo a tiempo", que es llevado a cabo por un equipo de trabajadores polivalentes (capaces de ejecutar tres o más operaciones diferentes con calidad y eficiencia) que aplican la mejora continua en los procesos a su cargo. Los principales beneficios obtenidos por dicha producción son: reducción del tiempo de reposición de un lote, reducción del inventario en proceso, mejora de la calidad y del servicio, y optimización del uso de espacios.

vertical de la misma, contribuyendo a eliminar la desventaja del país respecto a importantes competidores - como es el caso de México - en cuanto a la entrega rápida, así como incrementando el valor agregado de este tipo de manufacturas. Se destaca, asimismo, la necesidad de diversificar las producciones de zonas francas, así como los destinos de las exportaciones del sector.

En efecto, en 1998 muchas empresas de zonas francas suministraban sus productos y servicios a las empresas textiles. Son frecuentes las empresas que suministran componentes y accesorios utilizados en diferentes industrias, tales como hilos, botones, hombreras, etc., así como los servicios de lavandería, planchado, prensado, servicios de venta de repuestos y maquinarias, entre otros. Así mismo, se incrementaron las empresas manufactureras de productos médicos, joyería, tabaco, calzados, y servicios, entre otras, que han contribuido a la diversificación productiva, y la participación porcentual de la industria textil disminuyó en el sector (CNZFE, 1998).

La aprobación de la legislación de la Ampliación de los Beneficios para la Cuenca del Caribe (paridad textil), el 18 de mayo del 2000, y su entrada en vigor a partir del 2 de octubre, hizo realidad, para el sector zonas francas, un proyecto concebido en 1993. Mediante dicha legislación, los productos textiles que calificaran para los beneficios contenidos en la misma ingresan libres de cuotas y aranceles al mercado norteamericano. Esto supuso que la industria textil mantuviera su protagonismo en cuanto al número de empresas y empleos durante unos años más; no obstante, su importancia en cuanto a los valores de exportación comenzaría a declinar en comparación con las exportaciones de sectores como joyería, electrónica, tabaco, productos farmacéuticos y calzados, entre otros (CNZFE, 2001).

Si bien la introducción de nuevas tecnologías en la producción de las confecciones favoreció el aumento de eficiencia en el sector, a partir de enero de 2005, el desmantelamiento del Acuerdo de Textiles y Vestidos de la OMC permitiría la entrada libre de cuotas de todas las confecciones textiles al mercado de los Estados Unidos, abriendo este mercado a países con estructuras productivas que restan competitividad a nuestros productos, tales como China, Vietnam, India, Bangladesh o Marruecos (CNZFE, 2005).

A partir de ese momento, se observaría una importante disminución en la participación de este tipo de empresas en el conjunto de las empresas de zonas francas, y sus exportaciones también seguirían igual trayectoria, siendo cada vez menos relevantes en el conjunto de las exportaciones frente a las exportaciones de productos médicos y farmacéuticos, y, en años recientes, de productos eléctricos, tabaco y derivados, hasta obtenerse los siguientes porcentajes de participación en 2021, según registra el CNZFE (2021): Productos médicos y farmacéuticos representaron el 26.9%; le siguen tabaco y derivados, con el 16.7%; productos eléctricos, con el 16.1%, confecciones y textiles, con el 12.4%; joyería, con el 10.6%; calzados y sus componentes, con el 2.8%; el restante porcentaje (14.5%) corresponden a otras actividades.

El cambio experimentado en las producciones del sector muestra avances considerables en los niveles tecnológicos exigidos en producciones tales como las de productos médicos y farmacéuticos, los cuales necesitan tecnologías avanzadas que permitan controlar los parámetros del proceso de producción. Con respecto a la fabricación de productos eléctricos, la mano de obra requerida se caracteriza por tener importantes cualificaciones en electrónica, no obstante tratarse de procesos de ensamblaje. Según apunta Reyes (2017), se ha estado produciendo una tendencia creciente a la especialización del sector en procesos de ensamblaje para productos finales.

Como se puede observar en la tabla 57, en el segmento de la producción de exportaciones bajo el régimen nacional las exportaciones basadas en recursos naturales aumentaron en 1.7 puntos porcentuales (p.p.) entre 2002 y 2022, mientras que las de tecnología baja lo hicieron en 2.3 p.p. Las exportaciones de tecnología media y alta disminuyeron (-4.9 y -0.03 p.p., respectivamente). Las materias primas y el resto de los productos apenas tuvieron un aumento de 0.9 puntos.

Los niveles tecnológicos de las exportaciones de manufacturas del régimen de zonas francas presentaron una evolución bastante diferente, destacando especialmente la disminución de las manufacturas de baja tecnología en -34.9 puntos. El resto de las exportaciones manufactureras de zonas francas crecieron, siendo especialmente notables los incrementos de las manufacturas de tecnología media y las de alta tecnología (14.8 y 6.9 p.p., respectivamente). Las manufacturas basadas en recursos naturales presentaron un modesto incremento de 0.1 p.p., mientras que las exportaciones basadas en materias primas y resto de productos aumentaron 13.0 puntos.

Cuando se consideran los dos regímenes conjuntamente, las manufacturas basadas en recursos naturales mantienen un crecimiento similar en su participación con respecto al año 2002 al del régimen nacional (0.9 p.p.), y las exportaciones de manufacturas basadas en tecnologías bajas presentan una menor pérdida de participación en comparación con el régimen de zonas francas (-32.3 p.p.). Las exportaciones de manufacturas de tecnologías media y alta aumentan también, pero en menor medida (9.4 y 3.4 puntos., respectivamente). Las materias primas y resto de productos, esto es, el grupo que no se considera manufactura presenta un aumento de 18.7 puntos.

Tabla 57 Niveles tecnológicos de las exportaciones de manufacturas de la R. Dominicana, 2002-2022 (en porcentajes, %)

Exportaciones nacionales	2002	2007	2012	2017	2022	Var. absoluta 2022/2002
Manufacturas basadas en rec. naturales	1.1	2.5	3.8	2.1	2.8	1.7
Manufacturas de baja tecnología	9.2	6.8	9.3	17.4	11.5	2.3

Manufacturas de tecnología media	23.2	46.2	13.0	10.4	18.3	(4.9)
Manufacturas de alta tecnología	1.2	0.8	0.9	2.1	1.2	(0.0)
Materias primas y resto productos	65.3	43.8	73.0	68.0	66.2	0.9
<i>Total exportaciones nacionales</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Exportaciones de zonas francas	2002	2007	2012	2018	2022	Var. absoluta 2022/2002
Manufacturas basadas en rec. naturales	0.2	0.5	0.4	0.6	0.3	0.1
Manufacturas de baja tecnología	66.7	53.9	45.4	33.5	31.8	(34.9)
Manufacturas de tecnología media	14.7	9.7	27.7	28.0	29.5	14.8
Manufacturas de alta tecnología	6.8	20.6	8.8	14.1	13.7	6.9
Materias primas y resto productos	11.7	15.3	17.7	23.8	24.7	13.0
<i>Total exportaciones de zonas francas</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Exportaciones totales	2002	2007	2012	2018	2022	Var. absoluta 2022/2002
Manufacturas basadas en rec. naturales	0.4	1.2	1.8	1.3	1.2	0.9
Manufacturas de baja tecnología	56.9	36.5	30.2	26.1	24.6	(32.3)
Manufacturas de tecnología media	16.1	23.1	21.5	19.9	25.5	9.4
Manufacturas de alta tecnología	5.8	13.3	5.5	8.6	9.2	3.4
Materias primas y resto productos	20.8	25.8	41.0	44.2	39.4	18.7
<i>Total exportaciones (nacionales y zonas francas)</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones de la ONE.

Una mirada reciente a la composición de las exportaciones del régimen nacional y de zonas francas permite observar los principales grupos industriales con respecto al conjunto de las exportaciones de manufacturas de la República Dominicana.

Entre las principales industrias, dentro de las exportaciones nacionales de manufacturas basadas en tecnología (tabla 58), se observa que tres industrias (las ferroaleaciones, arrabio y similares, los plásticos y las barras y varillas de hierro y acero) representaron el 67.6% de lo exportado en 2022.

Tabla 58 Principales exportaciones nacionales de manufacturas intensivas en tecnología de la R. Dominicana, 2022 (en US\$ millones)

CUCI	Letra	Intensidad tecnológica	Grupo industrial	Valor (US\$ Millones)	(% del total)
			Total general	1,326.9	100.0
671	B3	Media	Arrabio, similares y ferroaleaciones	536.4	40.4
893	B2	Baja	Artículos de materiales plásticos	203.3	15.3
676	B2	Baja	Barras, varillas y similares de hierro y acero	156.7	11.8
582	B3	Media	Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	67.6	5.1
553	B3	Media	Productos de perfumería, cosméticos	31.1	2.3
554	B3	Media	Jabón y preparados para limpiar y pulir	29.3	2.2
581	B3	Media	Tubos, caños y mangueras de plásticos	21.0	1.6
699	B2	Baja	Manufacturas de metales comunes	18.7	1.4
542	B4	Alta	Productos medicinales y farmacéuticos	17.2	1.3
821	B2	Baja	Muebles y sus partes; camas, colchones, cojines y similares	17.1	1.3
872	B3	Media	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía	15.8	1.2
533	B3	Media	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos	15.6	1.2
778	B4	Alta	Máquinas y aparatos eléctricos	11.4	0.9
666	B2	Baja	Artículos de cerámica	9.0	0.7
784	B3	Media	Partes, piezas y accesorios de automotores	8.3	0.6
899	B2	Baja	Otros artículos manufacturados diversos	7.8	0.6
674	B2	Baja	Productos laminados planos, de hierro o acero no aleado	7.2	0.5
693	B2	Baja	Artículos de alambre	7.1	0.5
658	B2	Baja	Artículos confeccionados de materias textiles	7.0	0.5
845	B2	Baja	Prendas de vestir de tejidos	6.6	0.5
			<i>Subtotal</i>	1,194.0	90.0
			<i>Resto</i>	132.9	10.0

Fuente: Elaborado por el autor en base a informaciones de la DGA.

Tabla 59 Principales exportaciones de zonas francas de manufacturas intensivas en tecnología de la R. Dominicana, 2022 (en US\$ millones)

CUCI	Letra	Intensidad tecnológica	Grupo (industria)	Valor (US\$ Millones)	(% del total)
			Total general	5,824.7	100.0
872	B3	Media	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía	1,110.4	19.1

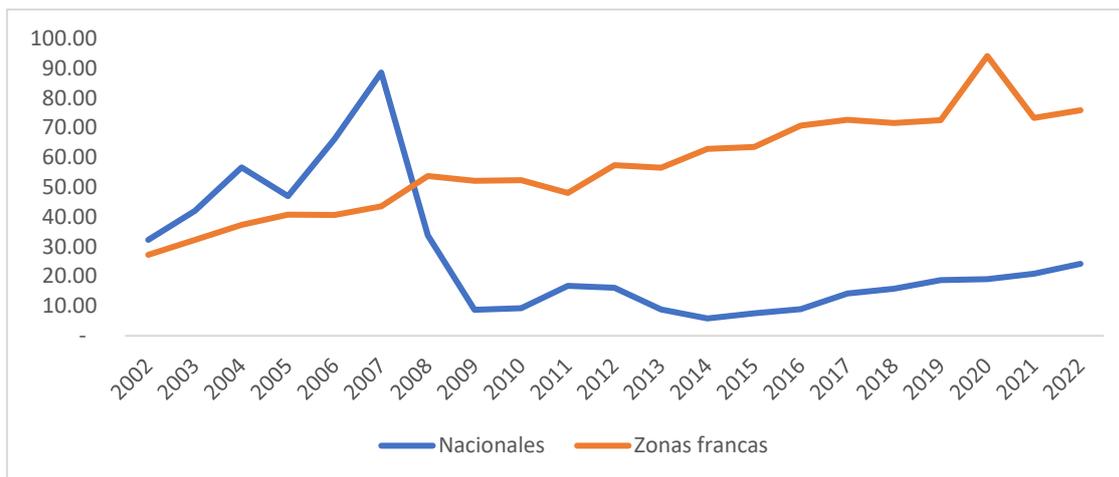
772	B3	Media	Aparatos eléctricos para empalme, corte	855.5	14.7
897	B2	Baja	Joyas y objetos de orfebrería y platería	668.5	11.5
845	B2	Baja	Otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos	527.1	9.1
541	B4	Alta	Productos medicinales y farmacéuticos	404.7	6.9
893	B2	Baja	Artículos de materiales plásticos	268.6	4.6
774	B4	Alta	Aparatos eléctricos de diagnóstico para usos médicos	265.7	4.6
851	B2	Baja	Calzado	213.2	3.7
899	B2	Baja	Otros artículos manufacturados diversos	194.9	3.3
652	B2	Baja	Tejidos de algodón	179.0	3.1
764	B4	Alta	Equipos de telecomunicaciones; partes y piezas	144.8	2.5
778	B4	Alta	Máquinas y aparatos eléctricos	127.2	2.2
747	B3	Media	Grifos, llaves, válvulas y accesorios análogos	114.3	2.0
658	B2	Baja	Artículos confeccionados con materias textiles	78.6	1.3
699	B2	Baja	Manufacturas de metales comunes	68.5	1.2
542	B4	Alta	Medicamentos	62.4	1.1
553	B3	Media	Productos de perfumería y cosméticos	58.2	1.0
844	B2	Baja	Abrigos y similares para mujeres	31.2	0.5
841	B2	Baja	Abrigos, chaquetas y similares para hombres	30.8	0.5
574	B3	Media	Poliacetales y otros poliésteres	30.2	0.5
			<i>Subtotal</i>	5,433.6	93.3
			<i>Resto</i>	391.1	6.7

Fuente: Elaborado por el autor en base a informaciones de la DGA.

En cuanto a las exportaciones de manufacturas de zonas francas, se tiene que cinco industrias (instrumentos y aparatos de medicina, cirugía y similares; aparatos eléctricos para empalme y corte; joyas y objetos de orfebrería y platería; otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos y productos medicinales y farmacéuticos) representan el 61.2% del total de las exportaciones de manufacturas basadas en tecnología (Ver tabla 59).

El indicador de especialización tecnológica de las exportaciones de manufacturas, tanto del régimen nacional como del régimen de zonas francas, se calcula como el porcentaje de manufacturas basadas en tecnologías medias y altas, sobre las manufacturas basadas en recursos naturales, tecnologías bajas y las materias y demás exportaciones. Este indicador nos va a permitir analizar la evolución del incremento de los niveles tecnológicos a lo largo del período de análisis.

Tabla 60 Índice de especialización tecnológica de las exportaciones de manufacturas de la R. Dominicana, 2002-2022 (en %)



Nota: En 2006, pero más significativamente en 2007, en el régimen nacional se produce un fuerte incremento en el indicador de la especialización tecnológica originado por la fuerte expansión de las exportaciones de ferroníquel (grupo 671, US\$1,154.0 millones)), las cuales aparecen clasificadas como de tecnología media. En el régimen de zonas francas, el año 2020 presenta un pico debido a un fuerte incremento de las exportaciones de manufacturas de tecnologías medias y altas, respecto a las demás exportaciones, pero también el conjunto del régimen disminuyó US\$528.1 millones respecto al año anterior (efecto COVID-19).

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones estadísticas de la DGA.

La evolución de la especialización tecnológica muestra una evolución muy favorable para el régimen de las exportaciones de zonas francas, las cuales pasan de un 27.3% a un 76.0%. En cambio, para el caso de las exportaciones del régimen nacional, el comportamiento es inverso, de 27.3% se pasa a 24.2%.

En cuanto al tipo de industrias exportadoras en el período analizado 2002-2022, no se observan grandes cambios en el régimen nacional, a lo largo de dicho período, pues prácticamente todas las industrias relevantes en el año 2002 todavía siguen siendo industrias importantes en el 2022. Esto es, las industrias de ferroaleaciones, artículos de materiales plásticos, y varas y varillas de hierro y acero, que en 2002 representaban el 67.6% del total exportado, en 2022 representaban igualmente este porcentaje del total exportado.

En el régimen de zonas francas 10 industrias consideradas entre las 20 principales de 2002, con una participación de 78.7% (entre los que se encuentran los grupos de abrigos, chaquetas y similares para hombres y niños de tejido, instrumentos y aparatos de medicina y joyas y objetos de orfebrería y platería), en 2022 representan un peso menor, pero también relevante de 56.7%.

Asimismo, se ha producido la aparición de nuevas industrias de gran importancia, tales como las de productos medicinales y farmacéuticos, aparatos eléctricos de diagnóstico para usos médicos, artículos confeccionados con materias textiles y medicamentos, entre otras. Dichas industrias han contribuido

a variar el porcentaje de la especialización tecnológica en 42.7 p.p. (Anexo 9, cuadros 1 y 2).

Desde la perspectiva de las importaciones, se argumenta que, en general, las exportaciones con intensidad tecnológica están asociadas a fuertes importaciones tecnológicas (CEPAL, 2003), aspecto que para el caso dominicano también se comprueba (Calvo, 2020). Este hecho se basa en dos ideas importantes para el caso de los países en desarrollo: 1) a mayores exportaciones o mayores tasas de crecimiento económico, mayores son los requerimientos de insumos intermedios y bienes de capital que los países en desarrollo deben importar por unidad de producto, lo cual tiene su explicación en que la tecnología más novedosa no es generada en estos países, sino que suele importarse; 2) la producción del régimen de las zonas francas precisa de este tipo de insumos por la propia naturaleza de su proceso productivo.

Los valores importados correspondientes a sendos regímenes para el periodo 2002-2022 muestran como en el régimen nacional son destacables las disminuciones de las importaciones de manufacturas de tecnología media en -6 p.p.; le siguen en importancia las disminuciones de las exportaciones de manufacturas de tecnología alta (-1.7 p.p.), y las de manufacturas basadas en recursos naturales (-1.1 p.p.). Al contrario de este tipo de manufacturas, las de tecnología baja se incrementaron 1.9 puntos, entre 2002 y 2022. Asimismo, también lo hicieron las materias primas y resto de productos.

En el régimen de zonas francas los resultados difieren sensiblemente. Mientras que las manufacturas intensivas se incrementan en 3.1 p.p., las basadas en recursos naturales, las de tecnologías bajas y medias disminuyeron en -7.3, -4.8 y -4.9 p.p. respectivamente, entre 2002 y 2022. Las materias primas y resto de productos incrementaron su participación en 13.8 puntos.

En efecto, dado el peso que tienen las exportaciones intensivas en tecnología en el régimen de zonas francas (superior al régimen nacional), las importaciones en este régimen de manufacturas intensivas en tecnología también son significativas (no así en el régimen nacional). En el anexo 10 se presentan las importaciones principales referidas a los regímenes nacional y de zonas francas de la República Dominicana, para el año 2022.

Tabla 61 Niveles tecnológicos de las importaciones de manufacturas de la R. Dominicana, 2002-2022 (en porcentajes, %)

Importaciones nacionales	2002	2007	2012	2017	2022	Var. absoluta 2022/2002
Manuf. basadas en rec. naturales	3.8	2.4	2.3	3.0	2.6	(1.1)
Manuf. de baja tecnología	10.1	11.1	11.0	13.5	11.9	1.9
Manuf. de tecnología media	31.6	27.0	23.0	26.7	25.6	(6.0)
Manuf. de alta tecnología	10.8	9.9	11.3	11.6	9.1	(1.7)
Materias primas y resto productos	43.8	49.5	52.5	45.2	50.7	6.9

<i>Total importaciones nacionales</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Importaciones de zonas francas	2002	2007	2012	2017	2022	Var. absoluta 2022/2002
Manuf. basadas en rec. naturales	9.3	3.9	2.6	2.9	2.0	(7.3)
Manuf. de baja tecnología	45.7	44.6	49.0	43.7	41.0	(4.8)
Manuf. de tecnología media	25.2	25.9	26.3	25.2	20.3	(4.9)
Manuf. de alta tecnología	5.0	6.4	4.0	9.0	8.1	3.1
Materias primas y resto productos	14.8	19.2	18.1	19.3	28.6	13.8
<i>Total importaciones de zonas francas</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Importaciones totales	2002	2007	2012	2017	2022	Var. absoluta 2022/2002
Manufacturas basadas en rec. naturales	5.4	2.7	2.3	3.0	2.5	(2.9)
Manufacturas de baja tecnología	21.0	17.8	17.5	20.0	17.1	(4.0)
Manufacturas de tecnología media	29.6	26.8	23.6	26.4	24.7	(5.0)
Manufacturas de alta tecnología	9.0	9.2	10.0	11.0	8.9	(0.1)
Materias primas y resto productos	34.9	43.4	46.6	39.6	46.8	11.9
<i>Total import. (nacionales y zonas francas)</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-

Fuente: Elaboración propia en base a las informaciones estadísticas de la ONE.

Balanza comercial en función de la intensidad tecnológica

En un principio, implica retraso y dependencia tecnológica del país cuando las exportaciones de manufacturas de tecnologías media y alta están compuestas en un alto porcentaje por productos del régimen de zonas francas (CEPAL, 2003; Calvo, 2020). Para CEPAL:

“Si las exportaciones con contenido tecnológico medio y alto estuvieran compuestas casi en su totalidad por maquila, entonces esto implicaría que el retraso y la dependencia tecnológica de los países de esta región serían mayores a los que los datos mostraban inicialmente. La maquila no genera innovación por sí sola, ni tampoco causa grandes derrames en cuanto al desarrollo tecnológico local. Aun así, representa una diversificación de la producción, y el hecho de producir maquila de alta tecnología no deja de ser un avance de desarrollo con respecto a la maquila tradicional de confección textil” (CEPAL, 2003:30).

En el caso de la República Dominicana, las exportaciones de zonas francas han presentado participaciones superiores al 50% en las exportaciones de

manufacturas de tecnologías medias y altas, a lo largo del periodo 2002-2022, y un valor promedio de 79.1%, de tal manera que es factible observar un retraso tecnológico en el país atendiendo a dicho indicador.

La metodología de la balanza tecnológica presenta varias aproximaciones. En una primera se parte de la balanza comercial tecnológica resultante de la comparación entre las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales, y es la que se sigue en este análisis (CEPAL, 2003; Calvo, 2020).

Otra aproximación complementaria (OCDE, 1990) es la balanza de tecnología, la cual comprende todas las transacciones relacionadas con las transferencias internacionales de tecnología y que incluyen los ingresos y ventas procedentes de: 1) la adquisición y el uso de patentes, licencias, marcas registradas, diseño, know-how y servicios técnicos relacionados (incluida la asistencia técnica); y 2) la I+D industrial llevada a cabo por las empresas de un país en el exterior⁷².

En la aproximación a la balanza de tecnología de la República Dominicana, se utiliza el primer instrumento, de tal manera que los saldos comerciales resultantes de este tipo de exportaciones pueden observarse en la tabla 62.

Tabla 62 Saldos comerciales de los regímenes nacional y zonas francas, R. Dominicana, Varios años, 2002-2022 (US\$ millones)

	2002	2007	2012	2018	2022	Var. absoluta 2022/2002
Saldos nacionales						
Manufacturas:						
a) Manufacturas basadas en rec. naturales	(218.9)	(193.0)	(188.6)	(343.3)	(547.0)	(328.1)
b) Manufacturas basadas en tecnología:						
Manufacturas de baja tecnología	(532.4)	(1,043.8)	(1,235.7)	(1,722.5)	(2,540.2)	(2,007.7)
Manufacturas de tecnología media	(1,723.3)	(1,741.0)	(2,825.6)	(3,784.6)	(5,728.0)	(4,004.7)
Manufacturas de alta tecnología	(647.9)	(1,070.8)	(1,587.7)	(1,878.1)	(2,269.2)	(1,621.3)
Materias primas y resto productos	(2,090.4)	(4,270.8)	(4,878.0)	(4,750.9)	(10,064.3)	(7,973.9)
Total saldo nacional	(5,212.9)	(8,319.4)	(10,715.6)	(12,479.4)	(21,148.7)	(15,935.8)
Saldos de zonas francas						
Manufacturas:						
a) Manufacturas basadas en rec. naturales	(242.8)	(86.5)	(58.4)	(79.5)	(82.0)	160.8

⁷² Definición de balanza tecnológica de la OCDE (1990).

b) Manufacturas basadas en tecnología:						
Manufacturas de baja tecnología	1,657.9	1,227.9	799.5	433.0	226.2	(1,431.7)
Manufacturas de tecnología media	(45.4)	(269.8)	596.6	721.0	1,179.3	1,224.7
Manufacturas de alta tecnología	157.9	765.0	318.2	497.9	615.4	457.4
Materias primas y resto productos	103.9	168.0	342.6	598.8	349.7	245.8
Total saldo de zonas francas	1,631.4	1,804.6	1,998.5	2,171.2	2,288.6	657.2

Saldos de regímenes nacionales y zonas francas

Manufacturas:						
a) Manufacturas basadas en rec. naturales	(461.7)	(279.5)	(247.0)	(422.8)	(629.0)	(167.3)
b) Manufacturas basadas en tecnología:						
Manufacturas de baja tecnología	1,125.5	184.1	(436.2)	(1,289.4)	(2,314.0)	(3,439.5)
Manufacturas de tecnología media	(1,768.7)	(2,010.8)	(2,229.0)	(3,063.7)	(4,548.7)	(2,780.0)
Manufacturas de alta tecnología	(490.0)	(305.8)	(1,269.5)	(1,380.1)	(1,653.8)	(1,163.8)
Materias primas y resto productos	(1,986.5)	(4,102.8)	(4,535.4)	(4,152.2)	(9,714.6)	(7,728.1)
Total saldo	(3,581.4)	(6,514.7)	(8,717.1)	(10,308.2)	(18,860.1)	(15,278.6)

Fuente: Elaboración propia en base a las informaciones estadísticas de la ONE.

Se aprecia una gran diferencia entre ambos regímenes a lo largo del período analizado. En el régimen nacional es especialmente importante la creciente dependencia tecnológica en las manufacturas de tecnologías medias, seguidas a distancia, pero en menor medida, por las de tecnologías bajas y altas.

El incremento de la dependencia de los grupos industriales de tecnologías medias obedece al escaso desarrollo tecnológico del país, especialmente automovilístico, dado que a este grupo pertenecen los siguientes grupos de productos: vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes; fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos; maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes. Como se pudo observar, en 2022 los principales grupos importados de esta categoría tecnológica fueron automóviles y otros vehículos para transporte de personas, formas primarias de hierro o acero, vehículos automotores para el transporte de mercancías, aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas y máquinas herramientas, sus partes y piezas, entre otros.

De manera colateral, es importante destacar también la dependencia de materias primas y resto de productos, entre los que son especialmente significativas las importaciones de crudo y derivados. En cuanto a las manufacturas basadas en recursos naturales, también se aprecia dependencia en el régimen nacional.

En el régimen de zonas francas, no se aprecia dependencia tecnológica de las importaciones por la naturaleza del mismo; no obstante, se destaca un deterioro del saldo de las manufacturas de tecnologías bajas, el cual pasó de tener un superávit de US\$1,657.9 millones en 2002 a US\$226.2 millones en 2022, originado en la disminución de este tipo de exportaciones y, en particular, de las exportaciones de confecciones y textiles. Los balances de las exportaciones de tecnologías media y alta muestran una creciente importancia consistente con el desarrollo de este tipo de exportaciones, resultando en respectivos aumentos de US\$1,224.7 millones y US\$457.4 millones, respectivamente.

Cuando se consideran conjuntamente las exportaciones nacionales y de zonas francas, la evolución negativa de los saldos es especialmente significativa en el caso de las exportaciones de tecnologías baja y media; sin embargo, el análisis conjunto oculta las diferencias existentes entre un régimen y otro, como se ha señalado.

6.3.2 Efectos sobre los niveles tecnológicos

La evolución de los indicadores de la IED stock total y en zonas francas muestra, a lo largo del período 2002-2021, un crecimiento sostenido del orden de 238.4% y el 656.9%, respectivamente. La evolución de la intensidad de las exportaciones nacionales difiere considerablemente si se consideran las exportaciones del régimen nacional o las del régimen de zonas francas.

Tabla 63 IED total y en zonas francas e indicadores de los niveles tecnológicos de la R. Dominicana (US\$ millones); índice de intensidad tecnológica (en %), 2002-2022

Año	IED total (flujo)	IED total (stock)	IED stock en ZF	Intens. tecnológica de las exp. nacionales	Intens. tecnológica de las exp. de ZF	Particip. del rég. de ZF en las exp. de tecnologías medias y altas	Saldo comercial de las exp. de manuf. de tecnología media del rég. nac.	Saldo comercial de las exp. de manuf. de tecnología alta del rég. nac.
2002	916.8	6,313.9	1,452.1	32.3	27.3	81.1	(1,723.3)	(647.9)
2003	613.0	6,926.9	1,530.6	42.1	32.3	77.4	(894.7)	(450.5)
2004	909.0	7,835.9	1,668.2	56.7	37.3	73.7	(767.9)	(499.5)
2005	1,122.7	8,958.6	1,980.3	47.1	40.7	75.4	(1,512.4)	(614.7)
2006	1,084.6	10,043.2	2,265.2	66.2	40.7	63.9	(1,566.1)	(978.2)
2007	1,667.4	11,710.6	2,806.2	88.6	43.6	52.6	(1,741.0)	(1,070.8)
2008	2,870.0	14,580.6	3,034.6	33.8	53.7	71.6	(2,731.2)	(1,431.8)
2009	2,165.4	16,746.0	3,220.6	8.8	52.2	90.6	(2,125.5)	(1,111.9)
2010	2,023.7	18,769.7	3,400.6	9.3	52.4	87.1	(2,955.1)	(1,390.1)
2011	2,276.7	21,046.4	3,508.4	16.8	48.1	75.2	(2,722.7)	(1,414.0)

2012	3,142.4	24,188.8	3,670.4	16.2	57.5	78.2	(2,825.6)	(1,587.7)
2013	1,990.5	26,179.3	3,926.9	8.9	56.6	83.9	(2,658.7)	(1,444.4)
2014	2,208.5	28,387.8	4,227.6	5.8	62.9	88.8	(3,042.4)	(1,413.4)
2015	2,204.9	30,592.7	4,899.5	7.6	63.5	88.0	(3,395.2)	(1,614.6)
2016	2,406.7	32,999.4	5,689.5	9.0	70.7	87.7	(3,888.6)	(1,749.9)
2017	3,570.7	36,570.1	6,393.5	14.3	72.7	79.7	(3,266.7)	(1,531.2)
2018	2,535.3	39,105.4	7,247.7	15.9	71.6	83.2	(3,784.6)	(1,878.1)
2019	3,021.0	42,126.4	8,241.9	18.7	72.6	78.8	(3,694.1)	(1,866.0)
2020	2,559.6	44,686.0	9,195.9	19.1	94.2	82.8	(3,195.0)	(1,641.1)
2021	3,102.1	47,788.1	10,157.7	20.9	73.4	80.8	(4,503.1)	(2,302.3)
2022	n.d.	n.d.	n.d.	24.2	76.0	80.1	(5,728.0)	(2,269.2)

ZN: zonas francas; RN: régimen nacional

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones estadísticas de la ONE y el BCRD.

En el primer caso se observa la pérdida de intensidad tecnológica al final del período de análisis, tras llegarse incluso a alcanzar el 88.6% en 2007, en franco contraste con la evolución posterior del indicador, el cual finaliza en 2022 con una intensidad inferior de 24.2%. En el régimen de zonas francas la evolución es de 48.7 p.p. si se compara 2022 con 2002, lo cual representa un considerable crecimiento de los niveles tecnológicos de las exportaciones acogidas al régimen. La participación de dicho régimen en el conjunto de las exportaciones de tecnologías media y alta arroja un promedio de 79.1% a lo largo del período de análisis, de tal manera que la presencia del régimen en el conjunto de este tipo de exportaciones es de gran relevancia.

En el análisis de los saldos comerciales de las producciones de tecnologías media y alta del régimen nacional, la dependencia tecnológica se hace presente de manera creciente a lo largo del período de análisis, pero se hace más evidente en el caso de las manufacturas de tecnología media, al presentarse un incremento del déficit de US\$4,004.7 millones, frente al déficit de las manufacturas de tecnología alta de US\$1,621.3 millones.

En el caso de los servicios turísticos, podrían utilizarse como *proxy* de los niveles tecnológicos en el sector algunos de los indicadores que se utilizan para medir el uso de las tecnologías de información y conocimiento (tecnologías TIC), por ejemplo, el uso de internet por los habitantes del país.

Tabla 64 IED total y en el sector del turismo e indicadores de uso de las TIC de la R. Dominicana, 1993-2021 (US\$ millones)

Año	IED total (flujo)	IED total (stock)	IED stock en turismo	Personas que utilizan el internet (% de la población)	Contratos de celulares	Contratos de celulares (por 100 personas)
1993	189.3	189.3	-	-	10,364	0.1
1994	206.8	396.1	-	-	20,990	0.3
1995	414.3	810.4	-	0.0	55,979	0.7
1996	96.5	906.9	-	0.1	82,547	1.0

1997	420.6	1,327.5	-	0.1	141,592	1.7
1998	699.8	2,027.3	-	0.2	209,384	2.5
1999	1,337.8	3,365.1	40.50	1.1	424,434	5.0
2000	952.9	4,318.0	83.00	3.7	705,431	8.3
2001	1,079.1	5,397.1	155.56	4.4	1,270,082	14.7
2002	916.8	6,313.9	200.52	6.8	1,700,609	19.3
2003	613.0	6,926.9	245.42	7.9	2,091,914	23.5
2004	909.0	7,835.9	345.52	8.9	2,534,063	28.0
2005	1,122.7	8,958.6	520.22	11.5	3,623,289	39.5
2006	1,084.6	10,043.2	650.72	14.8	4,605,659	49.6
2007	1,667.4	11,710.6	721.12	17.7	5,512,859	58.6
2008	2,870.0	14,580.6	765.62	20.8	7,210,483	75.7
2009	2,165.4	16,746.0	832.32	27.7	8,629,815	89.4
2010	2,023.7	18,769.7	904.12	31.4	8,892,783	91.0
2011	2,276.7	21,046.4	1,051.92	38.0	8,770,780	88.6
2012	3,142.4	24,188.8	1,214.92	42.3	8,934,196	89.1
2013	1,990.5	26,179.3	1,364.62	45.9	9,200,410	90.6
2014	2,208.5	28,387.8	1,555.52	49.6	8,303,536	80.8
2015	2,204.9	30,592.7	1,792.12	54.2	8,797,247	84.5
2016	2,406.7	32,999.4	2,016.02	63.9	8,708,131	82.7
2017	3,570.7	36,570.1	2,279.92	67.6	8,769,127	82.4
2018	2,535.3	39,105.4	2,513.52	74.8	8,937,647	83.0
2019	3,021.0	42,126.4	2,773.22	75.8	8,948,107	82.2
2020	2,559.6	44,686.0	3,004.92	76.9	8,989,587	81.7
2021	3,102.1	47,788.1	3,290.42	n.d.	9,735,351	87.6

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones estadísticas del BCRD y el Banco Mundial.

Es importante señalar cómo a medida que se ha incrementado el flujo de IED en la economía dominicana (y el stock se ha engrosado, llegando a representar en 2021, 252 veces el monto desembolsado del que se tiene registro en 1993), también el stock recibido en el sector del turismo ha crecido considerablemente, representando 81 veces las inversiones registradas en 1999 por valor de US\$40.5 millones. En la evolución tecnológica del sector ha estado muy presente la mejoría de los accesos de la población a las tecnologías TIC. Con respecto a este aspecto, se destaca el incremento vertiginoso en el uso de éstas: mientras que en 1995 apenas el 0.02% de la población utilizaba internet, en 2020 este porcentaje alcanza el 76.9%. Igualmente, los contratos de celulares se dispararon. Mientras que en 1993 aparecen registrados 10,364 contratos, en 2021 el número asciende a 9.7 millones (el 87.6% de la población tiene contratado este tipo de servicios).

En consecuencia, es muy factible deducir que los productos resultantes de los procesos productivos donde se han aplicado las nuevas TIC tengan en su configuración final incorporados elementos tecnológicos acordes a la utilización de estos instrumentos.

6.3.3 Resultados

El importante incremento de la IED en República Dominicana ha favorecido un crecimiento de las exportaciones tanto del régimen de las zonas francas (lo cual era lo esperable dada la vocación de la IED direccionada hacia el sector) como también de las exportaciones nacionales.

Los indicadores seleccionados para aproximar los niveles tecnológicos de la producción del régimen nacional no presentan resultados esperanzadores; más bien al contrario, muestran un franco retroceso a partir de 2009, si bien, los años 2020 y 2021 parecen reflejar cierta consolidación de la reversión de la tendencia decreciente en el indicador de la intensidad tecnológica de sus exportaciones.

En cuanto a las exportaciones del régimen de zonas francas, se aprecia una evolución diferente: los efectos de la IED sobre el sector se corresponden con un incremento de la intensidad tecnológica, esto es, la proporción de exportaciones basadas en tecnologías medias y altas sobre el resto de las exportaciones es creciente a lo largo del periodo analizado.

En el sector turístico el creciente incremento de la IED se ha acompañado del incremento en el acceso a las TIC, lo que se reflejaría en el creciente número de personas que utilizan el internet y el creciente número de contratos de móviles. Es factible concluir que el incremento de los niveles tecnológicos en el sector, por lo tanto, ha sido arrastrado por el incremento en el uso de estas nuevas tecnologías, mostrando servicios con un mayor componente tecnológico. Las evidencias encontradas en el sector son múltiples: plataformas que permiten las reservas por internet (tales como booking o vaca.do, entre otras); existencia de páginas web que anuncian las ofertas turísticas, mostrando imágenes de los lugares y entornos ofertados; y también páginas gastronómicas y que permiten también la reservación en línea, incluyendo los pagos de las reservas en el caso de los servicios de hospedaje, de tal manera que la eficacia en la difusión de las ofertas del sector y su gestión se han incrementado considerablemente en las últimas décadas. Asimismo, a manera de ejemplo, los códigos QR que presentan los menús de los restaurantes permiten al comensal poder consultar el menú de una manera completamente actualizada el mismo pues la generación de QR es prácticamente instantánea.

Desde la perspectiva estadística las series muestran evidencias de relación estadística, lo cual se verifica mediante las pruebas ANOVA realizadas (anexo 11). Se comprueba la existencia de alta correlación (y relación de causalidad estadística limitada) entre la IED stock y la intensidad tecnológica de las exportaciones nacionales, así como con el saldo comercial de las exportaciones de manufacturas de tecnología media y alta del régimen nacional. La IED sectorial, esto es la IED stock en zonas francas también presenta altas correlaciones (y relación de causalidad estadística limitada) con la intensidad tecnológica de las exportaciones de zonas francas. La IED stock en turismo presenta alta correlación (y relación de causalidad estadística limitada) en las regresiones bivariadas de ésta con el porcentaje de personas que utilizan internet y el número de contratos de celulares. Únicamente las relaciones entre la IED stock de zonas francas y la participación del régimen de zonas francas en

el conjunto de las exportaciones de tecnologías medias y altas no están correlacionadas.

6.4 Los efectos de la IED sobre el empleo

6.4.1 Efectos sobre el empleo

Los efectos de la IED de la República Dominicana sobre el empleo han sido muy reconocidos y constituyen una base justificativa importante del éxito de la IED en los sectores económicos sobre los que se asienta. Dada la distinta naturaleza de la IED que se recibe, bien sea inversión nueva o que viene a expandir las estructuras ya existentes, bien inversión que incursiona mediante procesos de fusiones y adquisiciones, los efectos que muestran las evidencias empíricas en general son diversos, en función de una u otra, así como de otros condicionantes.

A continuación, se presentan los efectos sobre el empleo y los indicadores relacionados con esta variable tan relevante, de manera sectorial, esto es, en los sectores de las zonas francas, en particular, las zonas francas textiles, y sobre el sector del turismo. La tabla adjunta muestra los diversos indicadores de la variable empleo, entre los que se encuentran: número de empleados, el empleo según género, tipo de empleado, niveles salariales, productividad del empleo y participación en seguros de salud, pensiones y organizaciones colectivas o sindicatos.

Tabla 65 Efectos de la IED sobre el empleo de las zonas francas y el turismo de la R. Dominicana

Variables	Indicadores	Efectos
4. Empleo	Número de empleados: total; por género; por tipo de empleado.	Aumento/disminución de empleados Aumento/disminución de productividad
	Productividad	Aumento/ disminución de los niveles de formación de la fuerza laboral
	Nivel de preparación académica de la fuerza laboral	Aumento/ disminución de salarios
	Salarios	Mejoran/ empeoran las condiciones laborales
	Afiliación a sistemas de salud, pensiones y organizaciones	

Fuente: Elaboración propia.

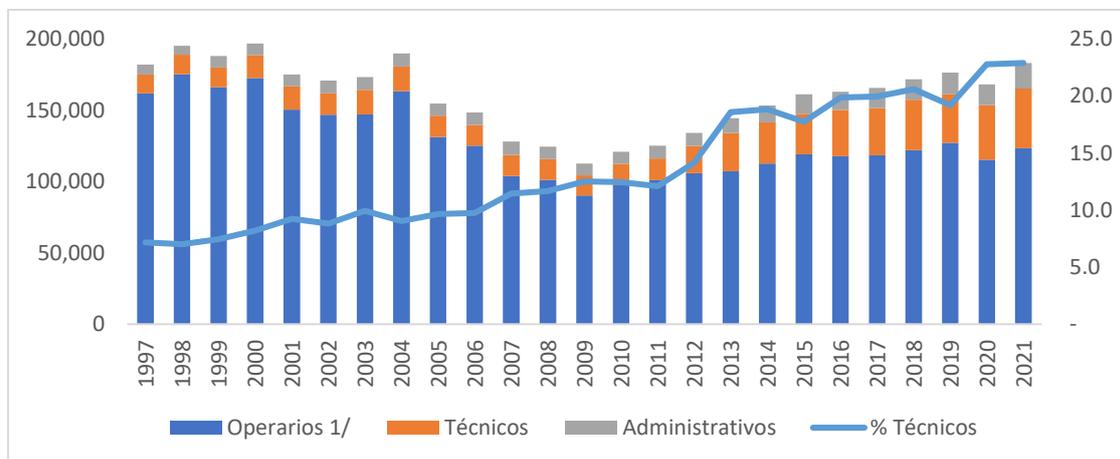
En lo que se refiere al sector de zonas francas, el número de empleados ha tenido una importante expansión entre los períodos extremos del marco temporal del análisis; sin embargo, la transformación de las actividades económicas del sector ha supuesto etapas de expansión y de contracción.

Los tipos de empleados en zonas francas en general se clasifican en operarios, técnicos y administrativos. Los técnicos son los empleados de mayor cualificación y salario.

En la evolución del empleo en zonas francas se observa el notable aumento de los empleados técnicos, mientras que los operarios disminuyen su presencia, no obstante ser muy importante, debido a la disminución del protagonismo de las

empresas textiles y la llegada de otro tipo de manufacturas al régimen. En este sentido, el empleo en las empresas textiles pasó de representar el 71.7% en 1992 al 18.4% en 2021.

Tabla 66 Empleo en zonas francas de la R. Dominicana por categoría y participación de empleados técnicos, 1997-2021 (número de empleados y en %)



Nota:

1/ Incluye el conjunto de los empleados de las operadoras, los cuales por ser grupo numeroso pasan a formar parte de éste en su totalidad.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos estadísticos del CNZFE.

Los empleados en zonas francas distribuidos regionalmente presentan una concentración espacial en las regiones del Norte y Distrito Nacional y Provincia de Santo Domingo (ver anexo 12), de tal forma que, mientras que la primera pierde importancia a lo largo de la serie 2004-2021, la segunda lo gana. En 2021 la primera región presenta el 37.8% de la población ocupada en las zonas francas, y el Distrito Nacional y Provincia de Santo Domingo el 32.5%. El conjunto de empleados de zonas francas había pasado del 3.6% del conjunto de la población económicamente activa en 1991 a 3.9% en 2021, alcanzándose el máximo de participación en 1994 (6.2 %).⁷³

Los empleados en el sector de las actividades hoteleras y de restauración tiene una considerable expansión (348,869 empleados en 2021), dato que representó el 7.5% de la población activa de la República Dominicana, frente al 4.0% en 1996, para un total de 120,683 empleados. Los empleados del sector, en general, se caracterizan por tener las siguientes características (OMT/OIT, 2014): a) uso intensivo del recurso humano; b) es aprovechado por quienes entran al mercado laboral o tienen dificultad empleándose en otros sectores; c) provee oportunidades para trabajadores de baja cualificación, grupos étnicos minoritarios y migrantes, jóvenes, desempleados de larga duración, y mujeres

⁷³ Salvando las diferencias en la metodología de registro de la población económicamente activa computada. Entre 1991-2016 la población económicamente activa incluye, además de los ocupados, a los desocupados (abiertos y ocultos) de 10 años y más. Posteriormente, se pasó a incluir población activa de 15 años y más.

con responsabilidades familiares que solo pueden aceptar un trabajo a tiempo parcial; d) presenta un amplio rango de niveles y esquemas de remuneración; e) bajos salarios; f) uso de contratos de medio tiempo; g) estacionalidad; h) alta rotación laboral; i) supone un ingreso suplementario.

6.4.2 Efectos sobre el empleo de las confecciones de zonas francas y el turismo

A) Zonas francas

La evolución de los empleados de zonas francas, a lo largo del periodo de análisis, presenta una alta sensibilidad a los efectos de las crisis económicas acaecidas en la economía dominicana de las últimas décadas, así como de los factores internacionales. En lo que se refiere al empleo total de las zonas francas, se observa un crecimiento hasta el año 2004 (con años intermedios de descensos en el número de empleados), y a partir de este último y hasta el año 2010, una senda descendente⁷⁴. Desde dicho año en adelante, empieza a remontar el número de empleados de manera continuada, hasta llegar en 2021 a 183,232, de los cuales el porcentaje de mujeres fue de 51.6%, sensiblemente inferior al alcanzado en 1992 (60.0%), lo cual obedece a la disminución del protagonismo de la actividad textil, pero también a la masculinización que supuso la diversificación de las actividades de las zonas francas, con la expansión de actividades de mayores niveles de tecnificación, donde la participación de las mujeres es algo inferior.

Esta evolución está muy asociada a la del empleo de las zonas francas textiles, que presenta un comportamiento similar hasta el año 2004, año en que se registra el mayor número de empleados en el sector, con 131,978 empleados, de los cuales el 54.1% eran mujeres. En 2021 el número de empleados en textiles disminuiría a 33,749, siendo el 53.7% mujeres.

Entre los principales factores que explican el comportamiento experimentado por el empleo en las empresas textiles se destaca el desmantelamiento del Acuerdo de Textiles y Vestidos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que permitió, a partir del 1ero. de enero del 2005, la entrada libre de cuotas de todas las confecciones textiles al mercado de los Estados Unidos, abriendo así este mercado a países con estructuras productivas que restan competitividad a sus productos, tales como China, Vietnam o la India, entre otros. La irrupción en el mercado norteamericano de tales competidores obligó a introducir sistemas de producción más eficientes, pero, al mismo tiempo, con menor presencia del factor trabajo, como se ha destacado en apartados anteriores.

⁷⁴ Para mayor detalle sobre empleo en zonas francas según región y género ver anexo 12.

Tabla 67 IED total (flujo y stock) en las zonas francas de la R. Dominicana (US\$ millones), y número de empleados por sexo; 1992-2021

Año	Flujo de IED Total	Flujo de IED en zonas francas	IED acumulada total	IED acumulada en zonas francas	Empleados en zonas francas totales	Empleados en zonas francas textiles		Empleados en zonas francas textiles	Empleados en zonas francas textiles	
						Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres
1992	-	-	-	-	140,000	56,000	84,000	100,437	-	-
1993	189.3	-	1,993.0	-	164,296	65,325	98,971	118,061	-	-
1994	206.8	-	3,987.0	-	176,311	74,743	101,568	115,448	49,331	66,117
1995	414.3	-	5,982.0	-	165,571	67,194	98,377	108,599	42,057	66,542
1996	96.5	-	7,978.0	-	164,296	69,662	94,634	107,867	-	-
1997	420.6	-	9,975.0	-	182,174	77,614	104,560	132,120	-	-
1998	699.8	-	11,973.0	-	195,193	84,482	110,711	135,634	57,767	77,867
1999	1,337.8	40.5	13,972.0	1,337.8	188,174	88,990	99,184	125,783	53,674	72,109
2000	952.9	42.5	15,972.0	2,290.7	196,924	88,728	108,196	141,945	63,116	78,829
2001	1,079.1	72.6	17,973.0	3,369.8	175,078	78,836	96,242	121,895	52,713	69,182
2002	916.8	45.0	19,975.0	4,286.6	170,833	79,403	90,482	118,652	54,436	64,216
2003	613.0	44.9	21,978.0	4,899.6	173,367	81,269	91,008	119,101	54,605	64,496
2004	909.0	100.1	23,982.0	5,808.6	189,853	90,215	98,432	131,978	60,568	71,410
2005	1,122.7	174.7	25,987.0	6,931.3	154,781	73,807	79,148	91,491	41,347	50,144
2006	1,084.6	130.5	27,993.0	8,015.9	148,411	70,528	76,007	79,365	36,137	43,228
2007	1,667.4	70.4	30,000.0	9,683.3	128,002	60,583	65,604	58,546	26,283	32,263
2008	2,870.0	44.5	32,008.0	12,553.3	124,517	59,274	63,257	49,735	21,973	27,762
2009	2,165.4	66.7	34,017.0	14,718.7	112,618	53,390	57,338	41,285	18,396	22,889
2010	2,023.7	71.8	36,027.0	16,742.4	121,001	58,647	60,457	41,882	19,118	22,764
2011	2,276.7	147.8	38,038.0	19,019.1	125,117	59,633	63,374	40,596	17,481	23,115
2012	3,142.4	163.0	40,050.0	22,161.5	134,226	64,861	67,116	40,666	18,108	22,558

2013	1,990.5	149.7	42,063.0	24,152.0	144,383	70,372	71,753	41,575	18,187	23,388
2014	2,208.5	190.9	44,077.0	26,360.5	153,342	75,768	75,199	44,406	20,550	23,856
2015	2,204.9	236.6	46,092.0	28,565.4	161,257	77,810	80,903	44,774	19,751	25,023
2016	2,406.7	223.9	48,108.0	30,972.1	163,147	81,452	79,142	43,824	19,362	24,462
2017	3,570.7	263.9	50,125.0	34,542.8	165,724	81,148	81,576	40,864	17,991	22,873
2018	2,535.3	233.6	52,143.0	37,078.1	171,726	82,248	85,875	41,370	17,690	23,680
2019	3,021.0	259.7	54,162.0	40,099.1	176,555	83,460	89,251	40,065	17,075	22,990
2020	2,559.6	231.7	56,182.0	42,658.7	168,200	78,315	86,106	31,273	13,497	17,776
2021	3,102.1	285.5	58,203.0	45,760.8	183,232	86,874	92,581	33,749	15,640	18,109

Notas:

1/ En los años 1990-1993, el CNZFE no clasificaba por sexo los empleados de las actividades textiles, por lo que no existe registro de este empleo en esta fuente. A lo sumo se indicaba, como ocurrió en los informes de las informaciones estadísticas correspondientes a los años 1992,1993, 1996 y 1997, que estas actividades eran intensivas en mano de obra femenina.

2/ Desde el año 2002 en adelante la sumatoria de empleados masculinos y femeninos no es igual a la registrada en la columna correspondiente porque no se están incluyendo los empleos clasificados por sexo de las operadoras.

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del CNZFE y BCRD.

Asimismo, no se observa, en general, en el período analizado una disminución de la productividad laboral, medida como el valor agregado por empleado (tabla 68), lo cual estaría indicando, *a priori*, la participación de otros factores de producción que contrarrestan el aumento del empleo, impulsando el crecimiento del valor agregado. Esta conclusión se explica por la presencia de una mayor tecnificación productiva, necesaria, por otra parte, para satisfacer los requerimientos de manufacturas más sofisticadas, como es el caso de los productos médicos y electrónicos. En valores deflactados del valor agregado, éste experimentó un crecimiento de 300.5%, arrojando un aumento de productividad laboral calculado en base a valores deflactados de 192.7%⁷⁵.

Tabla 68 IED total (flujo y stock) en las zonas francas de la R. Dominicana y productividad, 1991-2021 (US\$ millones y RD\$ millones /empleado)

Año	Flujo de IED Total	Flujo de IED en zonas francas	IED acumulada total	IED acumulada en zonas francas	Valor agregado corriente (RD\$ millones)	Productividad (RD\$ millones/empleado)
1990	-	-	-	-	-	-
1991	-	-	-	-	5,573	-
1992	-	-	-	-	6,074	0.04
1993	189.3	-	1,993.0	-	6,953	0.04
1994	206.8	-	3,987.0	-	7,638	0.04
1995	414.3	-	5,982.0	-	8,765	0.05
1996	96.5	-	7,978.0	-	9,381	0.06
1997	420.6	-	9,975.0	-	11,511	0.06
1998	699.8	-	11,973.0	-	15,160	0.08
1999	1,337.8	40.5	13,972.0	1,337.8	16,729	0.09
2000	952.9	42.5	15,972.0	2,290.7	19,990	0.10
2001	1,079.1	72.6	17,973.0	3,369.8	21,026	0.12
2002	916.8	45.0	19,975.0	4,286.6	25,250	0.15
2003	613.0	44.9	21,978.0	4,899.6	46,077	0.27
2004	909.0	100.1	23,982.0	5,808.6	66,405	0.35
2005	1,122.7	174.7	25,987.0	6,931.3	49,396	0.32
2006	1,084.6	130.5	27,993.0	8,015.9	53,296	0.36
2007	1,667.4	70.4	30,000.0	9,683.3	58,296	0.46
2008	2,870.0	44.5	32,008.0	12,553.3	57,839	0.46
2009	2,165.4	66.7	34,017.0	14,718.7	59,002	0.52
2010	2,023.7	71.8	36,027.0	16,742.4	64,621	0.53
2011	2,276.7	147.8	38,038.0	19,019.1	73,421	0.59
2012	3,142.4	163.0	40,050.0	22,161.5	81,678	0.61
2013	1,990.5	149.7	42,063.0	24,152.0	88,555	0.61
2014	2,208.5	190.9	44,077.0	26,360.5	96,493	0.63
2015	2,204.9	236.6	46,092.0	28,565.4	105,117	0.65
2016	2,406.7	223.9	48,108.0	30,972.1	116,137	0.71

⁷⁵ La serie histórica de estos valores puede consultarse en el anexo 13.

2017	3,570.7	263.9	50,125.0	34,542.8	125,039	0.75
2018	2,535.3	233.6	52,143.0	37,078.1	141,859	0.83
2019	3,021.0	259.7	54,162.0	40,099.1	145,664	0.83
2020	2,559.6	231.7	56,182.0	42,658.7	157,215	0.93
2021	3,102.1	285.5	58,203.0	45,760.8	195,678	1.07

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del CNZFE y BCRD.

La cualificación de la mano de obra empleada en las zonas francas, medida por el número de años de estudios, presenta un crecimiento - en general- continuado desde el año 2001 en que se disponen de datos sobre el indicador, aspecto estrechamente relacionado con el tipo de manufactura realizada, así como el incremento observado en la participación de la mano de obra técnica, especialmente importante a partir del año 2012.

Los salarios reales presentan un comportamiento a lo largo de la serie que muestra la existencia de varios periodos diferenciados. En el caso de los salarios reales de los operarios, se observa un primer periodo compuesto de dos años (1993-1994) en que se produce un aumento importante de éstos, y una posterior caída hasta el año 2004, a partir del cual los salarios remontan alcanzando un valor de RD\$ 1,891.3 semanales. Los salarios del grupo técnico presentan un incremento hasta el año 1998, año a partir del cual descienden hasta el 2004, en que nuevamente presentan una tendencia, en general, creciente, salvo el período 2011 en que se observa un notable descenso (RS\$2, 833.2 promedio semanal).

La afiliación a los seguros de salud y desempleo del sector que se evidencian en las estadísticas recogidas por el SISDOM muestran que prácticamente el 100% de los empleados de las zonas francas tienen algún tipo de protección social. En cuanto a las afiliaciones a organizaciones sociales o sindicatos, declaran pertenecer a algún tipo de organización como máximo el 0.5% de los empleados.

Las condiciones laborales de los empleados de este tipo de empresas presentan una mejoría, la cual no es captada en su totalidad en la evolución de los indicadores de las estadísticas presentadas. Los obreros de las zonas francas, según se indica en CNZFE (1991: 17), cobraban el salario mínimo legal establecido, equivalente a US\$ 101.5, y se ofrecían pagos adicionales por concepto de incentivos para aumentar la productividad, tales como incentivos por producción, transporte, asistencia, puntualidad, calidad, préstamos a plazos cómodos y con bajos o ningún interés, atenciones médicas y compra de medicinas. Otros incentivos eran los pagos de ciertos tipos de estudios a los empleados, pero éstos, así como el seguro médico, iban dirigidos al personal técnico. Las áreas de comida no siempre se utilizaban para los fines diseñados y era frecuente observar a los empleados consumiendo sus comidas en áreas externas, aceras o contenes de los parques. Algunos parques tenían comedores comunes económicos para los empleados; existen servicios de dispensario médico, y, en el caso de los servicios de transporte, es frecuente que éstos se brinden únicamente al personal técnico. En general, la movilidad de empleados era alta, dada la búsqueda incesante de mejores condiciones.

Según la OIT (1998), en la República Dominicana hubo un periodo laboral conflictivo antes de que se introdujeran reformas con las cuales se dio un gran paso adelante para mejorar el respeto de las normas laborales y las relaciones de trabajo en las zonas francas. En el artículo 41 de la ley 8-90 se estableció que todas las empresas debían respetar las disposiciones del Código de Trabajo y de otras leyes laborales, incluidas las relativas a la seguridad social y la

formación profesional. En 1992 se adoptó un nuevo Código del Trabajo, en el cual se preveía tanto los derechos sindicales, como el derecho de negociación colectiva en las zonas francas, lo que trajo como resultado 14 sindicatos, pero con importantes dificultades para negociar convenios colectivos (siete firmados a la fecha, pero no abarcan los salarios). En abril de 1994 se arribaría a un acuerdo tripartito entre la asociación de empleadores de las zonas francas (ADOZONAS), los sindicatos y el Gobierno para armonizar las relaciones de trabajo en las zonas francas y recurrir a la mediación para resolver conflictos.

Según De Jesús (2020), los empleadores de las zonas francas observan las normas laborales vigentes respecto a la semana laboral, tanto respecto a los horarios laborales como a los salarios, y a la seguridad del trabajo. En las encuestas realizadas por el autor (2020: 205-206), se constata que las empresas ofrecen los servicios de cuidado de niños, subsidio de alimentos y recreación en mayor o menor medida. Asimismo, está bastante generalizado que las empresas ofrezcan servicios de transportación desde puntos específicos de las ciudades hacia las empresas. También las empresas ofrecen servicios de alimentos subsidiados para todo el personal, y áreas de recreación deportiva. En el caso de las empresas dedicadas al servicio de llamadas, *call centers*, existen casos donde se ofrece el cuidado de niños dentro de las instalaciones de la empresa. También en materia de salud y seguridad en el lugar de trabajo, aspectos considerados en la normativa laboral, las zonas francas también se acogen a la misma.

Otro aspecto tratado en las citadas encuestas es que, no obstante encontrarse unas mínimas condiciones laborales, se observa una rotación de los operadores, expresada en tasas mensuales máximas entre un 3% y un 30%, observándose una alta dispersión entre los datos (De Jesús, 2020:208).

En años anteriores, el trabajo de Ariza (2004) también apunta a las mínimas condiciones laborales y la alta rotación de las obreras en las zonas francas. Asimismo, esta mano de obra representa tanto fuerza laboral barata, como de baja conflictividad laboral.

Tabla 69 IED total (flujo y stock) en las zonas francas de la R. Dominicana (en US\$ millones), nivel de preparación de la fuerza laboral (años de estudios), salarios reales (en RD\$), número de afiliados a seguros de salud, pensiones y agrupaciones sociales (en %); 1993-2022

Año	Flujo de IED Total	Flujo de IED en zf	IED acumulada total	IED acumulada en zf	Nivel de preparación académica de la fuerza laboral	Salarios prom. semanal reales	Salarios prom. semanal reales de técnicos	% de asalariados afiliados a algún sistema de salud	% de asalariados afiliados a algún sistema de pensiones	% de asal. afiliados a alguna organización colectiva o sindicato
1993	189.3	-	1,993.0	-	-	1,231.3	2,685.8	-	-	-
1994	206.8	-	3,987.0	-	-	1,902.2	3,093.0	-	-	-
1995	414.3	-	5,982.0	-	-	1,836.4	3,727.2	-	-	-
1996	96.5	-	7,978.0	-	-	1,862.5	4,058.0	-	-	-
1997	420.6	-	9,975.0	-	-	1,890.1	4,294.5	-	-	-
1998	699.8	-	11,973.0	-	-	1,815.2	4,427.3	-	-	-
1999	1,337.8	40.5	13,972.0	1,337.8	-	1,872.5	4,238.6	-	-	-
2000	952.9	42.5	15,972.0	2,290.7	7.43	1,775.9	4,039.6	-	-	-
2001	1,079.1	72.6	17,973.0	3,369.8	7.23	1,765.8	3,786.4	-	-	-
2002	916.8	45.0	19,975.0	4,286.6	7.30	1,701.9	3,616.7	-	-	-
2003	613.0	44.9	21,978.0	4,899.6	7.79	1,631.9	3,413.3	-	-	-
2004	909.0	100.1	23,982.0	5,808.6	7.77	1,268.0	2,846.9	-	-	-
2005	1,122.7	174.7	25,987.0	6,931.3	7.57	1,449.1	2,907.2	-	-	-
2006	1,084.6	130.5	27,993.0	8,015.9	7.90	1,465.2	3,010.0	-	-	-
2007	1,667.4	70.4	30,000.0	9,683.3	8.30	1,394.8	2,946.5	-	-	-
2008	2,870.0	44.5	32,008.0	12,553.3	8.13	1,407.4	3,008.7	-	-	-
2009	2,165.4	66.7	34,017.0	14,718.7	8.25	1,526.9	3,097.1	-	-	-
2010	2,023.7	71.8	36,027.0	16,742.4	8.31	1,443.8	3,032.6	-	-	-
2011	2,276.7	147.8	38,038.0	19,019.1	8.63	1,431.8	2,833.2	-	-	-
2012	3,142.4	163.0	40,050.0	22,161.5	9.07	1,527.3	2,950.9	-	-	-
2013	1,990.5	149.7	42,063.0	24,152.0	9.05	1,575.2	3,001.8	-	-	-

2014	2,208.5	190.9	44,077.0	26,360.5	9.02	1,630.8	3,102.9	-	-	-
2015	2,204.9	236.6	46,092.0	28,565.4	9.26	1,634.9	3,126.8	-	-	-
2016	2,406.7	223.9	48,108.0	30,972.1	9.04	1,687.0	3,266.2	99.6	99.7	0.2
2017	3,570.7	263.9	50,125.0	34,542.8	9.18	1,719.1	3,257.7	99.1	98.5	0.5
2018	2,535.3	233.6	52,143.0	37,078.1	9.47	1,781.7	3,512.5	99.7	99.7	-
2019	3,021.0	259.7	54,162.0	40,099.1	9.69	1,883.5	3,549.6	100.0	100.0	-
2020	2,559.6	231.7	56,182.0	42,658.7	9.38	1,851.8	3,480.4	99.8	99.9	-
2021	3,102.1	285.5	58,203.0	45,760.8	9.75	1,891.3	3,313.2	99.7	100.0	0.4

Notas:

1/ El nivel de preparación académica de la fuerza laboral se mide a través de los años de estudios de la fuerza laboral. Las fuentes son la ENFT hasta el 2015 y de 2016 en adelante la ENCFT.

2/ Porcentaje de asalariados afiliados a algún sistema de salud y porcentaje de asalariados afiliados a alguna organización colectiva o sindicato; de 2016 en adelante es la ENCFT; población en edad de trabajar de 15 años y más.

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del CNZFE, BCRD y SISDOM

B) Turismo

Tabla 70 IED total (flujo y stock) en el sector turismo de la R. Dominicana (US\$ millones), número de empleados y productividad laboral (Valor agregado en RS\$ millones/empleado); 1991-2022

Año	Flujo de IED Total	Flujo de IED en turismo	IED acumulada total	IED acumulada en turismo	Empleados	Valor agregado corriente	Productividad
1991	-	-	-	-	-	5,763	-
1992	-	-	-	-	-	7,240	-
1993	189.3	73.10	1,993.0	73.10	-	9,481	-
1994	206.8	42.50	3,987.0	115.60	-	11,855	-
1995	414.3	111.20	5,982.0	226.80	-	15,433	-
1996	96.5	61.20	7,978.0	288.00	120,683	17,296	0.14
1997	420.6	114.20	9,975.0	402.20	127,047	20,730	0.16
1998	699.8	312.20	11,973.0	714.40	137,577	24,307	0.18
1999	1,337.8	296.9	13,972.0	1,011.30	143,431	28,776	0.20
2000	952.9	73.7	15,972.0	1,085.00	166,414	33,514	0.20
2001	1,079.1	155.3	17,973.0	1,240.30	176,211	36,061	0.20
2002	916.8	211.8	19,975.0	1,452.1	181,184	37,915	0.21
2003	613.0	78.5	21,978.0	1,530.6	173,397	76,753	0.44
2004	909.0	137.6	23,982.0	1,668.2	182,436	121,423	0.67
2005	1,122.7	312.1	25,987.0	1,980.3	195,684	118,266	0.60
2006	1,084.6	284.9	27,993.0	2,265.2	214,622	138,489	0.65
2007	1,667.4	541.0	30,000.0	2,806.2	225,256	116,916	0.52
2008	2,870.0	228.4	32,008.0	3,034.6	228,949	130,020	0.57
2009	2,165.4	186.0	34,017.0	3,220.6	218,705	131,810	0.60
2010	2,023.7	180.0	36,027.0	3,400.6	229,301	145,104	0.63
2011	2,276.7	107.8	38,038.0	3,508.4	233,779	160,988	0.69
2012	3,142.4	162.0	40,050.0	3,670.4	242,505	174,076	0.72
2013	1,990.5	256.5	42,063.0	3,926.9	250,306	189,559	0.76
2014	2,208.5	300.7	44,077.0	4,227.6	293,690	219,346	0.75
2015	2,204.9	671.9	46,092.0	4,899.5	332,589	249,023	0.75
2016	2,406.7	790.0	48,108.0	5,689.5	327,973	272,528	0.83
2017	3,570.7	704.0	50,125.0	6,393.5	333,881	297,204	0.89
2018	2,535.3	854.2	52,143.0	7,247.7	315,760	323,927	1.03
2019	3,021.0	994.2	54,162.0	8,241.9	363,647	336,131	0.92
2020	2,559.6	954.0	56,182.0	9,195.9	258,798	183,998	0.71
2021	3,102.1	961.8	58,203.0	10,157.7	348,869	287,230	0.82
-	-	-	-	-	-	-	-

1/ Hasta 1996 no se segregaban los empleados en turismo del resto de actividades.

2/ Los empleados en el sector del turismo, entre 1996 y 2013 es población de más de 10 años (ENFT); en el período 2014-2021 se trata de población de más de 15 años (ENCFT).

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del BCRD.

La evolución de los empleados en el sector de las actividades hoteleras y de restauración ha tenido un importante crecimiento de 189.1 % entre 1996 y 2021. Asimismo, el incremento del valor agregado corriente del sector ha sido importante (1,560.6 %), que en valores deflactados pasó a ser de 166.8%. La

productividad laboral, considerando valores deflactados, disminuyó -7.7% en el sector en el periodo analizado.

Tabla 71 IED total (flujo y stock) en el sector turismo de la R. Dominicana (US\$ millones), nivel de preparación de la fuerza laboral (años de estudios), salarios reales (en RD\$), número de afiliados a seguros de salud, pensiones y agrupaciones sociales (participación en %); 1993-2022

Año	Flujo de IED Total	Flujo de IED en turismo	IED acumulada total	IED acumulada en turismo	Nivel de preparación académica de la fuerza laboral	Salarios prom. mensua l reales	% de asalariados afiliados a algún sistema de salud	% de asalariados afiliados a algún sistema de pensiones	% de asalariados afiliados a alguna organización colectiva o sindicato
1993	189.3	73.1	1,993.0	73.1	-	-	-	-	-
1994	206.8	42.5	3,987.0	115.6	-	-	-	-	-
1995	414.3	111.2	5,982.0	226.8	-	-	-	-	-
1996	96.5	61.2	7,978.0	288.0	-	-	-	-	-
1997	420.6	114.2	9,975.0	402.2	-	-	-	-	-
1998	699.8	312.2	11,973.0	714.4	-	-	-	-	-
1999	1,337.8	296.9	13,972.0	1,011.3	-	-	-	-	-
2000	952.9	73.7	15,972.0	1,085.0	7.43	11,984.2	-	-	-
2001	1,079.1	155.3	17,973.0	1,240.3	7.23	11,397.7	-	-	-
2002	916.8	211.8	19,975.0	1,452.1	7.30	10,407.9	-	-	-
2003	613.0	78.5	21,978.0	1,530.6	7.79	8,406.9	-	-	-
2004	909.0	137.6	23,982.0	1,668.2	7.77	6,629.2	-	-	-
2005	1,122.7	312.1	25,987.0	1,980.3	7.57	9,193.6	59.86	28.44	3.99
2006	1,084.6	284.9	27,993.0	2,265.2	7.90	9,002.3	58.12	35.07	3.98
2007	1,667.4	541.0	30,000.0	2,806.2	8.30	9,666.8	62.26	42.98	4.52
2008	2,870.0	228.4	32,008.0	3,034.6	8.13	9,565.7	73.87	44.10	3.86
2009	2,165.4	186.0	34,017.0	3,220.6	8.25	9,440.5	68.11	49.33	4.07
2010	2,023.7	180.0	36,027.0	3,400.6	8.31	9,810.3	79.51	52.27	3.78
2011	2,276.7	107.8	38,038.0	3,508.4	8.63	9,049.9	77.28	49.27	5.24

2012	3,142.4	162.0	40,050.0	3,670.4	9.07	10,074.9	76.05	64.08	5.63
2013	1,990.5	256.5	42,063.0	3,926.9	9.05	11,546.6	75.75	48.74	7.77
2014	2,208.5	300.7	44,077.0	4,227.6	9.02	9,931.9	74.15	54.31	7.29
2015	2,204.9	671.9	46,092.0	4,899.5	9.26	9,976.2	84.06	55.20	3.61
2016	2,406.7	790.0	48,108.0	5,689.5	9.04	9,595.5	77.7	62.2	13.7
2017	3,570.7	704.0	50,125.0	6,393.5	9.18	9,694.3	80.2	62.3	16.7
2018	2,535.3	854.2	52,143.0	7,247.7	9.47	10,296.3	77.7	62.6	20.3
2019	3,021.0	994.2	54,162.0	8,241.9	9.69	11,016.1	81.2	61.1	22.4
2020	2,559.6	954.0	56,182.0	9,195.9	9.38	8,596.2	82.6	60.9	24.7
2021	3,102.1	961.8	58,203.0	10,157.7	9.75	11,188.7	72.0	63.7	19.7

1/ El nivel de preparación académica de la fuerza laboral se mide a través de los años de estudios de la fuerza laboral. Las fuentes son la ENFT hasta el 2015 y de 2016 en adelante la ENCFT.

2/ Porcentaje de asalariados afiliados a algún sistema de salud y porcentaje de asalariados afiliados a alguna organización colectiva o sindicato; de 2016 en adelante es la ENCFT; población en edad de trabajar de 15 años y más.

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del BCRD y SISDOM.

De la evolución de los indicadores presentados, se observa el aumento en 2.3 años de la preparación académica de la fuerza laboral; no obstante, los salarios reales promedio disminuyeron un 6.6% en el período en el que se registran los datos. La participación de los asalariados en planes de salud, pensiones o agrupaciones sociales revela incrementos a lo largo de la serie considerada de 12.1, 35.3 y 15.7 p.p., respectivamente, de tal manera que en 2021 existía 72.0% de afiliados a planes de salud, 63.7% a planes de pensiones y 19.7 % a grupos sociales o sindicatos.

Entre las características de los empleados en el sector del turismo, Real (2019) señala remuneraciones promedio bajas respecto a otros países que ofrecen estos servicios, pero más altas que respecto a otras actividades en el país. Según el SISDOM, la serie 2016-2021 arroja ingresos por hora promedio para las actividades hoteleras de RS\$91.1, mientras que en el caso de agricultura estos ingresos son de RD\$66.5, y de RD\$74.6 en zonas francas.

En cuanto a los niveles de profesionalidad, éstos son aceptables, debido a los acuerdos con instituciones educativas como el Instituto de Formación Técnico Profesional (INFOTEP) que es la plataforma formativa de la cual se sirven la mayoría de las empresas turísticas.

6.4.3 Resultados

Cabe señalar, en primer lugar, que la presencia de la IED en el sector de las zonas francas ha supuesto una escasa generación de empleo, pese a la continuada entrada de capitales al régimen, lo cual obedece a la intensificación del factor capital ocurrida en el proceso de diversificación, que tuvo como resultado la expansión de actividades menos intensivas en el factor trabajo, a costa de la disminución de las actividades tradicionales textiles. En la expansión del número total de empleados, de 33.8%, se diferencia el crecimiento de los empleados masculinos del de los femeninos, dado que las actividades textiles son principalmente realizadas por mano de obra femenina. Mientras que el número de empleados masculinos creció el 55.1%, el empleo de las mujeres únicamente lo hizo en 10.2%. En particular, el empleo de las zonas francas textiles en el periodo 1992-2021 disminuyó un 66.4%, siendo la disminución de los empleados masculinos del 68.3% y la de las empleadas del 72.6%. Esta expansión de los empleados se ha acompañado de la mejora de la productividad laboral en términos constantes, la cual creció 192.7%, denotando un crecimiento del valor agregado basado en avances de la eficiencia productiva.

El nivel de preparación de la fuerza laboral en las zonas francas ha crecido 2.3 años en el periodo 2000-2021, evolución necesaria para hacer frente a las nuevas tareas que los procesos productivos de las zonas francas han requerido, impulsados por una mayor presencia de empleados técnicos en el conjunto de empleados del sector. Los salarios reales acompañan este incremento general de la preparación académica: los incrementos de los salarios promedio semanal fueron de 53.6% en el caso de los operarios (RD\$ 1,891.3 en 2021) y de 23.4% en el de los técnicos (RD\$ 3,313.2 en 2021). Los empleados del sector se caracterizan por presentar una afiliación a seguros de salud y pensión muy altos,

casi del 100% en los últimos años, pero una muy escasa afiliación a sindicatos u otro tipo de organizaciones sociales.

En el sector de las actividades hoteleras y de restauración, la generosa presencia de la IED condujo a un incremento mayor de los empleados en el sector, de 189.1% entre 1996 y 2021, lo cual se acompañó del descenso de la productividad laboral real del 7.7%, en el periodo 1996-2021. En otras palabras, la producción por empleado en el sector ha disminuido, lo que estaría indicando que la cualificación laboral del grueso de la mano de obra del sector es muy baja, y, por lo tanto, se ocupa de actividades que aportan muy poco al valor agregado total de la actividad económica. Este resultado es consistente con la gran expansión de la oferta turística ocurrida en el país en el periodo de análisis, que ocupa, en su mayor parte, empleados que desarrollan actividades que requieren una escasa cualificación laboral, tal es el caso de camareros, jardineros o vigilantes, entre otras profesiones similares.

El nivel de preparación de la fuerza laboral también ha crecido 2.3 años en el periodo 2000-2021. Sin embargo, esta mejoría de la preparación académica no se ha visto acompañada del incremento general de los salarios, dado que el promedio mensual real disminuyó 6.6% entre 2000 y 2021 (RD\$ 11,181.7 en 2021). Los empleados del sector se caracterizan por presentar una afiliación a seguros de salud (72.0% en 2021) y pensión (63.7% en igual periodo) crecientes en los últimos años (subidas de 12.1 p.p. y 35.3 p.p., respectivamente) y afiliación a sindicatos u otro tipo de organizaciones sociales en 15.7 p.p. (período 2005-2021).

En resumen, la presencia creciente de la IED en el sector de las zonas francas ha supuesto mejoras en las condiciones de los empleados del sector, si bien el número de empleados es relativamente escaso en comparación con el total de la población activa del país. En el sector de las actividades de la hostelería y restauración, los empleados han crecido, pero las condiciones salariales han empeorado, así como la productividad laboral, de lo que se deduciría que el efecto sobre el empleo no ha sido cualitativamente positivo, máxime cuando las condiciones de los planes de salud y pensión no cubren el total del universo de los empleados. La afiliación a sindicatos u otras organizaciones ha podido representar una respuesta que se ha ido fraguando a lo largo de los últimos años, en procura de la mejoría de los empleados del sector, los cuales representan un porcentaje superior de la población activa, en comparación con el sector de las zonas francas.

Las pruebas ANOVA (anexo 13) demuestran la existencia de importantes correlaciones entre la IED y gran parte de los indicadores relacionados con la variable del empleo, así como causalidad estadística limitada. Se comprueban relaciones estadísticas (importantes correlaciones y causalidad limitada) entre la IED stock en zonas francas y el nivel académico y productividad del sector. Asimismo, se demuestra una importante correlación en el par de variables IED stock en zonas francas y el empleo en el segmento de textiles y confecciones de las zonas francas. En cuanto al sector de las actividades turísticas, las relaciones

IED stock y empleo e IED stock y nivel académico también presentan altas correlaciones.

Por lo tanto, las relaciones bivariantes mostradas por las series que representan a las variables dependientes e independientes tienen, en general, un sustento estadístico que permite robustecer las conclusiones que el comportamiento descriptivo de las series evidencia.

6.5 Los efectos de la IED sobre las recaudaciones y otros aspectos fiscales

6.5.1 Efectos sobre las recaudaciones y otros aspectos fiscales

Los efectos de la IED de la República Dominicana sobre los niveles fiscales son evidenciados, en primer lugar, por las recaudaciones fiscales que la actividad económica impulsada por la IED genera. Si bien, dadas las condiciones del aparato productivo dominicano, donde varios sectores son considerados como prioritarios para las políticas económicas implementadas desde el gobierno a lo largo de varias décadas, el fenómeno del gasto tributario o fiscal es una realidad presente y limitante para el ejercicio impositivo del país. Por otra parte, aunque la menor recaudación por vía directa (gasto fiscal)⁷⁶ presenta algunas críticas al mermar la capacidad de generación de ingresos fiscales, sigue teniendo un peso decisivo en el conjunto de factores que las ET consideran para establecerse en el país. Es evidente que, desde una visión más amplia, este efecto se contrapone a los aumentos de las recaudaciones fiscales originadas en la recaudación de impuestos por la vía de la contratación laboral (impuesto sobre la renta de las personas físicas que trabajan en los segmentos analizados), así como vía recaudación del impuesto de sociedades, fruto de la expansión productiva que la IED ha podido generar en su interacción con la economía receptora.

A continuación, se presentan los efectos sobre algunos aspectos fiscales centrales y los indicadores relacionados con esta variable tan relevante, de manera sectorial, esto es, en los sectores de las zonas francas y el turismo. La tabla adjunta muestra los diversos indicadores del sistema fiscal, entre los que se encuentran: estructura impositiva, recaudaciones fiscales, porcentaje de exenciones sobre el total recaudado y gasto fiscal.

Tabla 72 Efectos de la IED sobre los niveles recaudatorios de las zonas francas y el turismo de la R. Dominicana

Variables	Indicadores	Efectos
5. Sistema fiscal	Estructura impositiva	Aumento/disminución de las recaudaciones fiscales
	Recaudaciones fiscales	Efectos regresivos/progresivos de los impuestos
	Porcentaje de gasto fiscal sobre el total recaudado	Aumento/ disminución del gasto fiscal

Fuente: Elaboración propia.

Según apunta el Ministerio de Hacienda (2019), la capacidad recaudatoria del sistema fiscal dominicano en 2019 dependía en un 88.6% de cinco grupos de impuestos. Estos son: el impuesto sobre las transacciones de bienes y servicios

⁷⁶ El concepto de gasto fiscal incluye, además de las exenciones, las deducciones, créditos o pagos diferidos (Ministerio de Hacienda, 2019).

(ITBIS); los Impuestos sobre los ingresos; los Impuestos sobre hidrocarburos; los impuestos selectivos a las bebidas alcohólicas y tabaco; y el arancel.

Recuadro 1 Sistema tributario de la República Dominicana

El conjunto de impuestos y tributos que conforman el sistema tributario dominicano está establecido principalmente en las siguientes disposiciones legales:

1. Ley No. 11-92 y sus modificaciones que instituye el Código Tributario: ISR; ITBIS; ISC bebidas alcohólicas, cigarrillos, telecomunicaciones y seguros; cheques y transferencias bancarias; e impuestos sobre activos.
2. Ley No. 14-93 y sus modificaciones que crea el Código Arancelario: régimen de aranceles a la importación.
3. Ley No. 112-00 y sus modificaciones, sobre Hidrocarburos: impuesto selectivo específico sobre combustibles.
4. Ley No. 557-05 sobre Reforma Tributaria: impuesto selectivo *ad-valorem* sobre combustibles; impuesto de 17% sobre primera placa de vehículos.
5. Ley No. 18-88 y sus modificaciones que contiene el impuesto a la propiedad inmobiliaria cobrado a las personas físicas.
6. Ley No. 173-07 de Eficiencia Recaudatoria: impuestos a la transferencia inmobiliaria y de vehículos.
7. Ley No. 225-07 y sus modificaciones, que contiene el impuesto a la circulación de vehículos.
8. Ley No. 25-69 y modificaciones que contiene el impuesto sobre sucesiones y donaciones.
9. Ley No. 139-11 y sus modificaciones que contiene el régimen tributario de juegos de azar, casinos y bancas de apuestas.

Fuente: Ministerio de Hacienda (2019:6)

La estructura impositiva de la República Dominicana, observada a través de la participación de la imposición directa e indirecta (tabla 73), muestra un mayor peso de la imposición indirecta (representada a través de los impuestos sobre bienes y servicios) para el período de análisis: en promedio 2.1 p. p. por encima de la imposición directa, siendo esta última representada por los impuestos sobre los ingresos (renta) y la propiedad. Es importante destacar que, desde el 2004 hasta el 2020, el peso de la imposición indirecta es superior al de la directa, lo cual no sucede en el período anterior, así como tampoco en los dos últimos años. Merece la pena señalar que 2020 y 2021 representaron años con situaciones económicas especiales, originadas en la crisis de pandemia que el país experimentó donde el consumo privado arrojó importantes caídas de 3.4%⁷⁷ en 2020, para pasar a recuperarse en 2021 (6.6%), crecimiento impulsado por las

⁷⁷ Según informaciones estadísticas del BCRD.

medidas económicas aplicadas por las autoridades. Por otra parte, es importante tener en cuenta que, en 2021 las actividades de las zonas francas y el turismo no llegan a participar en el top 10 del ranking de actividades económicas con mayor participación en el total de las recaudaciones fiscales, lo cual supone que su participación fue inferior al 3.5% (Dirección General de Impuestos Internos, 2022)⁷⁸.

Tabla 73 Imposición indirecta y directa en R. Dominicana (en %), impuestos y recaudaciones (RD\$ millones corrientes); 1990-2021

AÑO	Impuestos sobre mercancías y servicios	Impuestos sobre los ingresos (renta) y la propiedad	Imposición indirecta (Imp. sobre mercancías y servicios/ Recaudaciones fiscales)	Imposición directa (Imp. sobre los ingresos y la propiedad/ Recaudaciones fiscales)	Recaudaciones fiscales
1990	1,504.7	1,727.8	40.6	46.6	3,704.1
1991	1,874.7	2,582.6	37.2	51.2	5,042.9
1992	2,450.2	3,012.6	39.8	48.9	6,162.5
1993	2,868.4	3,441.3	39.8	47.8	7,202.5
1994	3,393.0	3,811.2	41.0	46.0	8,281.4
1995	4,429.0	4,958.1	41.6	46.6	10,643.9
1996	5,449.5	5,285.5	45.2	43.8	12,065.7
1997	6,735.2	6,946.4	44.2	45.6	15,221.3
1998	7,604.9	7,890.2	45.5	47.2	16,725.6
1999	8,787.7	9,810.7	44.0	49.2	19,951.6
2000	10,603.6	11,447.0	45.3	48.9	23,390.4
2001	13,873.2	16,065.1	44.4	51.4	31,240.5
2002	15,742.0	16,935.7	45.8	49.3	34,346.8
2003	18,726.9	21,630.5	43.3	50.0	43,291.9
2004	28,873.7	26,314.8	47.6	43.4	60,630.6
2005	44,611.2	33,634.2	54.1	40.8	82,487.2
2006	60,022.4	46,110.9	54.2	41.6	110,770.4
2007	76,940.7	65,504.1	52.2	44.5	147,359.6
2008	85,134.6	69,855.8	53.4	43.8	159,499.1
2009	82,401.6	65,005.5	54.2	42.8	151,917.5
2010	111,735.1	66,886.2	60.9	36.5	183,472.5
2011	120,076.4	80,859.5	58.2	39.2	206,157.0
2012	130,954.8	111,476.9	52.8	44.9	248,107.4
2013	145,772.1	131,780.9	51.1	46.2	285,366.1
2014	160,862.9	143,280.8	51.3	45.7	313,464.8

⁷⁸ Según estimaciones realizadas por Analytica (2018) para el año 2015 las empresas de inversión extranjera generaron RD\$162,000 millones de impuestos (US\$3,520 millones), equivalente al 38% de todos los ingresos fiscales de manera directa o indirecta (5.2% del PIB). Las empresas de IED generaron el 18.7% de los impuestos retenidos a los empleados, pagaron el 31% del total de los impuestos sobre la renta de las empresas y el 25% de los impuestos sobre dividendos y otros pagos al exterior. Asimismo, fueron agentes de retención del 44% del impuesto a la transferencia de bienes industrializados y servicios (ITBIS), pagaron el 56.2% del total de pagos por concepto de arancel y el 35% de los demás impuestos recaudados.

2015	171,582.2	138,863.3	53.5	43.3	320,712.8
2016	185,088.3	156,416.9	52.3	44.2	353,684.7
2017	196,734.1	177,966.7	50.1	45.3	392,865.2
2018	213,336.9	196,277.3	49.1	45.2	434,307.5
2019	235,863.2	223,845.2	48.6	46.1	485,739.4
2020	208,669.8	213,737.6	46.7	47.8	446,880.8
2021	268,769.5	312,279.5	44.2	51.4	607,453.1

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del Ministerio de Hacienda (Dirección General de Impuestos Internos).

En el conjunto de incentivos de que goza el sistema impositivo dominicano, los referidos a la IED son, esencialmente, conforme señala el artículo 7 de la Ley 16-95⁷⁹, la posibilidad de poder remesar los beneficios netos corrientes del periodo, así como las ganancias de capital realizadas y registradas.

El conjunto de incentivos otorgados a las zonas francas y el turismo se tradujeron, para el año 2020, en estimaciones del gasto tributario⁸⁰ por valor de RD\$ 27,165.7 millones de exenciones en el sector de zonas francas industriales y RD\$ 6,398.0 millones en el sector turístico (Ministerio de Hacienda, 2019).

La evolución del gasto tributario desde el momento en que empezó a elaborarse (año 2008) ha tenido un comportamiento creciente en monto de 206.8% a lo largo del período 2008-2023; no obstante, con respecto a su participación en el PIB, se ha producido la disminución de éste en 2.1 p.p., lo cual ha permitido un mayor margen para aumentar la presión fiscal, la cual se encuentra en 15.3% del PIB⁸¹.

Tabla 74 Gastos tributarios de la R. Dominicana, 2008-2023 (RD\$ millones y en % del Producto Interno Bruto)

AÑO	Monto	(% del PIB)
------------	--------------	--------------------

⁷⁹ Ley 16-95 de inversión extranjera de la República Dominicana dice así, en su artículo 7: Las personas físicas o morales que realicen las inversiones definidas en el artículo 1 de esta Ley, tendrán derecho a remesar al exterior, en monedas libremente convertibles, sin necesidad de autorización previa, el monto total del Capital invertido y los dividendos declarados durante cada ejercicio fiscal, hasta el monto total de los beneficios netos corrientes del período, previo pago del Impuesto sobre la Renta, incluyendo las Ganancias de Capital realizadas y registradas en los libros de la empresa de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

También podrán repatriar, bajo las mismas condiciones, las obligaciones resultantes de Contratos de Servicios Técnicos donde se establezcan honorarios por motivos de transferencia tecnológica y/o contratos para la fabricación local de marcas extranjeras donde incluyan cláusulas de pago de regalías (royalties), siempre que dichos contratos y los montos o procedimientos de pagos envueltos hayan sido previamente aprobados por el BCRD o un organismo oficial que se designe posteriormente para coordinar, agilizar y supervisar todo lo relativo a Inversión Extranjera.

⁸⁰ Es importante tener en cuenta que la estimación anual del gasto tributario obedece a la necesidad expresada en el marco de las negociaciones con el FMI, en la carta de intención de la quinta y sexta revisión del Acuerdo Stand By con el país, de enero de 2007, donde se estipuló un conjunto de reformas institucionales en la gestión financiera, entre las que se encontraba la preparación técnica del estudio de gastos tributarios para el primer semestre del año 2007 (Fundación Solidaridad, 2017:2).

⁸¹ Ministerio de Hacienda (2022). *Coyuntura fiscal 2022*. Dirección General de Análisis y Política fiscal.

2008	101,090.3	6.6
2009	104,778.2	5.9
2010	104,691.4	5.8
2011	108,345.8	5.2
2012	118,882.7	5.0
2013	147,188.7	5.9
2014	181,455.2	6.6
2015	201,751.9	6.7
2016	212,378.9	6.5
2017	231,125.6	6.4
2018	234,599.6	6.0
2019	220,867.80	5.1
2020	237,908.60	4.8
2021	217,487.20	4.4
2022	285,688.70	4.9
2023	310,120.70	4.5

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del Ministerio de Hacienda.
Nota: Estimaciones no revisadas.

En la tabla 75, se pueden observar estimaciones de los cálculos del gasto fiscal en los sectores mencionados. Se observa, a lo largo del período de análisis, la disminución del porcentaje del gasto fiscal sobre el total recaudado, de tal manera que entre 1991 y 2021 el porcentaje de éste en las zonas francas disminuye 9.4 p.p., y en el caso del sector del turismo lo hace en 5.3 p.p., pasando a representar el 5.3 y 0.9 % de las recaudaciones fiscales, respectivamente.

Entre las razones que explican esta disminución, se apunta al impulso clarificador de las exenciones y otras facilidades fiscales realizado por el gobierno, con la finalidad de mejorar las recaudaciones fiscales, así como para eliminar paulatinamente las distorsiones que este tipo de incentivos fiscales provocan sobre el aparato productivo de los demás sectores. En este sentido, el Ministerio de Hacienda -y demás autoridades involucradas a lo largo del periodo de análisis- han impulsado el análisis de la gobernanza de los incentivos tributarios en su diseño e implementación, en la búsqueda de establecer y fortalecer la pertinencia de los incentivos, así como una definición, gestión, seguimiento y evaluación óptimas de los objetivos de política que impulsan los tratamientos tributarios preferenciales a sectores económicos particulares.

Tabla 75 Gasto fiscal y porcentaje (%) sobre el total recaudado; PIB, Gasto fiscal y recaudaciones en RD\$ millones corrientes; 1990-2021

Año	PIB corriente	Gasto fiscal en z. francas	Gasto fiscal en turismo	Recaudaciones fiscales	% de gasto fiscal sobre el total recaudado (Zonas francas)	% de gasto fiscal sobre el total recaudado (Turismo)
1990	-	-	-	3,704.1	-	-
1991	123,426.0	740.6	123.4	5,042.9	14.7	2.4
1992	144,063.3	864.4	144.1	6,162.5	14.0	2.3
1993	162,205.1	973.2	162.2	7,202.5	13.5	2.3
1994	182,840.3	1,097.0	182.8	8,281.4	13.2	2.2
1995	211,024.6	1,266.1	211.0	10,643.9	11.9	2.0
1996	233,833.3	1,403.0	233.8	12,065.7	11.6	1.9
1997	274,423.9	1,646.5	274.4	15,221.3	10.8	1.8
1998	311,282.8	1,867.7	311.3	16,725.6	11.2	1.9
1999	343,745.3	2,062.5	343.7	19,951.6	10.3	1.7
2000	388,301.9	2,329.8	388.3	23,390.4	10.0	1.7
2001	415,520.9	2,493.1	415.5	31,240.5	8.0	1.3
2002	463,624.3	2,781.7	463.6	34,346.8	8.1	1.3
2003	617,988.9	3,707.9	618.0	43,291.9	8.6	1.4
2004	909,036.8	5,454.2	909.0	60,630.6	9.0	1.5
2005	1,020,002.0	6,120.0	1,020.0	82,487.2	7.4	1.2
2006	1,189,801.9	7,138.8	1,189.8	110,770.4	6.4	1.1
2007	1,458,416.5	8,750.5	1,458.4	147,359.6	5.9	1.0
2008	1,661,642.7	9,969.9	1,661.6	159,499.1	6.3	1.0
2009	1,736,041.1	10,416.2	1,736.0	151,917.5	6.9	1.1
2010	1,983,201.7	11,899.2	1,983.2	183,472.5	6.5	1.1
2011	2,210,213.9	13,261.3	2,210.2	206,157.0	6.4	1.1
2012	2,386,016.2	14,316.1	2,386.0	248,107.4	5.8	1.0
2013	2,619,769.7	15,718.6	2,619.8	285,366.1	5.5	0.9
2014	2,925,665.1	17,554.0	2,925.7	313,464.8	5.6	0.9
2015	3,205,655.1	19,233.9	3,205.7	320,712.8	6.0	1.0
2016	3,487,292.5	20,923.8	3,487.3	353,684.7	5.9	1.0
2017	3,802,655.8	22,815.9	3,802.7	392,865.2	5.8	1.0
2018	4,235,846.8	25,415.1	4,235.8	434,307.5	5.9	1.0
2019	4,562,235.1	27,373.4	4,562.2	485,739.4	5.6	0.9
2020	4,456,657.4	26,739.9	4,456.7	446,880.8	6.0	1.0
2021	5,392,714.1	32,356.3	5,392.7	607,453.1	5.3	0.9

Nota. Los gastos fiscales son calculados en base a estimaciones realizadas por el Ministerio de Hacienda (2019). Para el caso de las zonas francas, se utilizó una estimación para el 2020 de 0.6% del PIB, y para el caso del turismo ésta fue de 0.1%. Dichos porcentajes se aplicaron a todo el periodo considerado.

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del Ministerio de Hacienda (Dirección General de Impuestos Internos).

Según apunta la Dirección General de Impuestos Internos de la República Dominicana (s.f.), la tributación, y su impacto en los beneficios netos obtenidos, es un aspecto de gran importancia que las multinacionales consideran en la planificación de las operaciones realizadas en jurisdicciones distintas a su país de origen.

Según dicha institución, a las oportunidades de inversión por estar entre los países líderes de la región del Caribe en relación a costos y tiempos de exportación e importación de contenedores, y por el otorgamiento de diferentes incentivos y facilidades tributarias a los sectores que intervienen en la economía nacional (zonas francas, cinematografía, agricultura, energía renovable, manufactura, minería, turismo, telecomunicaciones, logística y conectividad, entre otros), se suma también la existencia de tratados de doble tributación, así como acuerdos de colaboración y cooperación técnica. A continuación, se presentan dichos tratados y acuerdos referidos a los aspectos fiscales DGII (s.f.):

- Convenio entre la República Dominicana y el Reino de España para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de Impuesto sobre la Renta. Firmado en fecha 16 de noviembre del año 2011.
- Convenio entre la República Dominicana y Canadá para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal con respecto a Impuesto sobre la Renta y el Patrimonio. Firmado el 6 de agosto del año 1976.
- Acuerdo para el intercambio de información firmado con los Estados Unidos de América, en fecha 7 de agosto del año 1989. Este acuerdo obliga a ambos estados a intercambiar informaciones tributarias, así como a velar por la precisa fijación y recaudación del impuesto, impidiendo el fraude y la evasión al fisco, a través de la creación de fuentes de información fiscal.
- Acuerdo de Colaboración Interinstitucional entre Impuestos Internos de la República Dominicana y el Servicio de Rentas Internas de Ecuador, firmado en fecha 27 de octubre del 2011.
- Acuerdo de Cooperación Técnica entre Impuestos Internos y la Dirección General de Finanzas Públicas de la República Francesa, firmado el año 2011.
- Acuerdo de Colaboración y Asistencia Técnica en Administración Tributaria entre Impuestos Internos y la Agencia Estatal de Administración Tributaria de España, firmado en el mes de julio del año 2010.
- Acuerdo de Cooperación y Asistencia Técnica en Administración Tributaria entre Impuestos Internos de la República Dominicana y el Departamento de Hacienda del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, firmado en fecha 13 de enero del año 2015.

La conveniencia de los tratados y acuerdos desde la perspectiva institucional, por lo tanto, es muy importante para acometer “la lucha contra el fraude, la evasión y la elusión tributaria, en el marco de la estrecha colaboración que requiere el desarrollo de la relación económica entre diferentes países” (DGII, s.f.)

En conclusión, del anterior marco normativo se desprende que las ganancias de las ET pertenecientes a los sectores analizados no son gravadas con el 27% del impuesto sobre la renta, impuesto que presenta escasas variaciones a lo largo del periodo de estudio en el tipo impositivo⁸², y posteriormente son enviadas completamente al exterior. No hay retenciones sobre estos envíos como sí existen en otros países de la región (caso de Ecuador en la actualidad).

Dado que, como se ha subrayado, en general, la imposición a las rentas de las sociedades es un elemento de una cierta importancia entre los aspectos que los inversores consideran en el momento de realizar sus inversiones, algunos autores como Echavaria y Zodrow (2005), entre otros, han estudiado tanto argumentos a favor como argumentos en contra de los efectos de la imposición sobre las rentas de las sociedades sobre la inversión extranjera.

En cuanto a las razones negativas de la imposición sobre las rentas de las sociedades, Echavarría y Zodrow (2005:16-17), argumentan que las empresas multinacionales poseen mucha discrecionalidad para asignar utilidades entre los diversos países donde operan, ya que es muy difícil: a) asignar apropiadamente los gastos fijos, incluyendo los costos de gerencia y administración y los relacionados con el desarrollo de activos intangibles como la investigación y el desarrollo; b) determinar precios de transferencia apropiados para los insumos y bienes transados entre empresas filiales de los distintos países donde operan; y c) distribuir las deducciones relacionadas con los gastos financieros e intereses asociados con préstamos para inversión. Existe, por lo tanto, mucha discrecionalidad para asignar ingresos y gastos entre países, reportando ingresos altos en países con impuestos bajos y viceversa.

Una mirada al conjunto de países de la región respecto a la imposición sobre las rentas de las empresas apunta a una disminución generalizada de las tasas impositivas desde 1995, lo cual es una evidente muestra de la competencia entre países por la atracción de capitales, entre otras razones. Para el caso de la República Dominicana, se observa el aumento de 2 p.p. entre 1995 y 2022; sin embargo, de manera comparada con los demás países de la región, el país presenta una tasa por debajo del promedio de la selección de países realizada (27.7%, al 2022).

Tabla 76 Impuesto sobre la renta de las sociedades, selección de países de América Latina y Estados Unidos, 1990-2022 (en %)

País	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2022
Argentina	20.0	30.0	35.0	35.0	35.0	35.0	30.0	35.0	35.0

⁸² Artículo 297 de la Ley No. 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible.

Se aplica la tasa del 27% para el Impuesto Sobre la Renta de las personas jurídicas correspondiente al ejercicio fiscal 2018, según lo establece el artículo 297, párrafo II, literal ii) del Código Tributario, modificado por la Ley n° 253-12 de fecha 13 de noviembre de 2012, así como también el artículo 305 del referido Código que dispone gravar con la tasa del Impuesto Sobre la Renta a las personas físicas no residentes. Antes de esta modificación del Código Tributario (Ley 11-92), el impuesto era del 28%. Posteriormente, con la ley 139-11 pasó a ser de 29% (artículo 10).

Antigua y Barbuda	40.0	40.0	40.0	-	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0
Bolivia	2.5	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0
Brasil	30.0	25.0	37.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0
Barbados	35.0	40.0	40.0	30.0	25.0	25.0	5.5	5.5	5.5
Chile	32.5	35.0	15.0	17.0	17.0	22.5	25.0	10.0	27.0
Colombia	30.0	30.0	35.0	35.0	33.0	25.0	32.0	31.0	35.0
Costa Rica	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Cuba	-	-	-	-	-	35.0	35.0	35.0	35.0
Curacao	-	-	30.0	30.0	30.0	25.0	22.0	22.0	22.0
Dominica	-	-	30.0	30.0	30.0	28.0	25.0	25.0	25.0
Rep. Dominicana	46.0	25.0	25.0	25.0	25.0	27.0	27.0	27.0	27.0
Ecuador	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	22.0	25.0	25.0	25.0
Granada	-	-	30.0	30.0	30.0	30.0	28.0	28.0	28.0
Guatemala	34.0	30.0	25.0	31.0	31.0	25.0	25.0	25.0	25.0
Honduras	35.0	35.0	25.0	30.0	25.0	30.0	25.0	25.0	25.0
Haití	35.0	35.0	35.0	-	-	30.0	30.0	30.0	30.0
Jamaica	33.3	33.3	33.3	33.3	33.3	25.0	25.0	25.0	25.0
Santa Lucía	33.3	33.3	30.0	30.0	30.0	33.3	30.0	30.0	30.0
México	36.0	34.0	35.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Nicaragua	-	30.0	-	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Panamá	50.0	34.0	37.0	30.0	27.5	25.0	25.0	25.0	25.0
Perú	35.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	29.5	29.5	29.5
Puerto Rico	22.0	19.0	-	39.0	39.0	39.0	37.5	37.5	37.5
Paraguay	30.0	30.0	30.0	20.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
El Salvador	30.0	25.0	25.0	25.0	25.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Suriname	-	45.0	38.0	36.0	-	34.5	36.0	36.0	36.0
Trinidad y Tobago	40.0	38.0	35.0	30.0	25.0	25.0	30.0	30.0	30.0
Uruguay	30.0	30.0	30.0	30.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0
San Vicente y las Granadinas	-	-	40.0	40.0	32.5	32.5	30.0	30.0	30.0
Venezuela	50.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0
<i>Estados Unidos</i>	<i>38.7</i>	<i>39.6</i>	<i>39.3</i>	<i>39.3</i>	<i>39.2</i>	<i>39.0</i>	<i>25.8</i>	<i>25.8</i>	<i>25.8</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Tax Foundation.
<https://taxfoundation.org/publications/corporate-tax-rates-around-the-world/>

Dados los anteriores elementos, los efectos de la IED sobre los aspectos fiscales que se han destacado suponen, en un primer lugar, que el aumento sostenido de la IED stock en su totalidad (crecimiento de 25,144% entre 1993 y 2021) se acompaña de incrementos sostenidos de las recaudaciones fiscales (crecimiento de 8,333.9%), así como también de las recaudaciones de la imposición indirecta (9,270.0%), la cual -salvo los últimos periodos de la serie histórica analizada- muestra el crecimiento de su participación sobre el total de recaudaciones (4.4 p.p.). También se observa que, concomitantemente con el aumento de la IED stock en zonas francas y turismo, el gasto tributario de cada uno de los sectores se incrementa. Dado el supuesto realizado sobre el gasto fiscal de los sectores de zonas francas y turismo, se observa que el crecimiento de la IED stock de

8,024.7% y 944.4% (entre 1999 y 2021), respectivamente, se asocia a un crecimiento del gasto fiscal de 1,468.8% en cada uno de los sectores. La participación de estos sectores en el total recaudado disminuye 5.0 p.p. en el caso de las zonas francas y 0.8 p.p. en el del turismo.

Tabla 77 IED stock total, de zonas francas y el sector turístico (US\$ millones corrientes), recaudaciones fiscales (RD\$ millones corrientes), imposición indirecta (RD\$ millones corrientes y %) y gastos fiscales de las zonas francas y el sector turístico (RD\$ millones corrientes y %); 1990-2021

AÑO	Total IED acumulada	IED stock Zonas francas	IED stock Turismo	Recaudaciones fiscales	Impuestos sobre mercancías y servicios	Imp. indirecta (Imp. sobre b y s/ Recaudaciones fiscales)	Gasto fiscal en z. francas	Gasto fiscal en turismo	% de GF sobre el total recaudado (Zonas francas)	% de GF sobre el total recaudado (Turismo)
1990	-	-	-	3,704.1	1,504.7	40.6	-	-	-	-
1991	-	-	-	5,042.9	1,874.7	37.2	740.6	123.4	14.7	2.4
1992	-	-	-	6,162.5	2,450.2	39.8	864.4	144.1	14.0	2.3
1993	189.3	-	73.1	7,202.5	2,868.4	39.8	973.2	162.2	13.5	2.3
1994	396.1	-	115.6	8,281.4	3,393.0	41.0	1,097.0	182.8	13.2	2.2
1995	810.4	-	226.8	10,643.9	4,429.0	41.6	1,266.1	211.0	11.9	2.0
1996	906.9	-	288.0	12,065.7	5,449.5	45.2	1,403.0	233.8	11.6	1.9
1997	1,327.5	-	402.2	15,221.3	6,735.2	44.2	1,646.5	274.4	10.8	1.8
1998	2,027.3	-	714.4	16,725.6	7,604.9	45.5	1,867.7	311.3	11.2	1.9
1999	3,365.1	40.5	1,011.3	19,951.6	8,787.7	44.0	2,062.5	343.7	10.3	1.7
2000	4,318.0	83.0	1,085.0	23,390.4	10,603.6	45.3	2,329.8	388.3	10.0	1.7
2001	5,397.1	155.6	1,240.3	31,240.5	13,873.2	44.4	2,493.1	415.5	8.0	1.3
2002	6,313.9	200.6	1,452.1	34,346.8	15,742.0	45.8	2,781.7	463.6	8.1	1.3
2003	6,926.9	245.5	1,530.6	43,291.9	18,726.9	43.3	3,707.9	618.0	8.6	1.4
2004	7,835.9	345.6	1,668.2	60,630.6	28,873.7	47.6	5,454.2	909.0	9.0	1.5
2005	8,958.6	520.3	1,980.3	82,487.2	44,611.2	54.1	6,120.0	1,020.0	7.4	1.2
2006	10,043.2	650.8	2,265.2	110,770.4	60,022.4	54.2	7,138.8	1,189.8	6.4	1.1
2007	11,710.6	721.2	2,806.2	147,359.6	76,940.7	52.2	8,750.5	1,458.4	5.9	1.0
2008	14,580.6	765.7	3,034.6	159,499.1	85,134.6	53.4	9,969.9	1,661.6	6.3	1.0
2009	16,746.0	832.4	3,220.6	151,917.5	82,401.6	54.2	10,416.2	1,736.0	6.9	1.1
2010	18,769.7	904.2	3,400.6	183,472.5	111,735.1	60.9	11,899.2	1,983.2	6.5	1.1
2011	21,046.4	1,052.0	3,508.4	206,157.0	120,076.4	58.2	13,261.3	2,210.2	6.4	1.1
2012	24,188.8	1,215.0	3,670.4	248,107.4	130,954.8	52.8	14,316.1	2,386.0	5.8	1.0

2013	26,179.3	1,364.7	3,926.9	285,366.1	145,772.1	51.1	15,718.6	2,619.8	5.5	0.9
2014	28,387.8	1,555.6	4,227.6	313,464.8	160,862.9	51.3	17,554.0	2,925.7	5.6	0.9
2015	30,592.7	1,792.2	4,899.5	320,712.8	171,582.2	53.5	19,233.9	3,205.7	6.0	1.0
2016	32,999.4	2,016.1	5,689.5	353,684.7	185,088.3	52.3	20,923.8	3,487.3	5.9	1.0
2017	36,570.1	2,280.0	6,393.5	392,865.2	196,734.1	50.1	22,815.9	3,802.7	5.8	1.0
2018	39,105.4	2,513.6	7,247.7	434,307.5	213,336.9	49.1	25,415.1	4,235.8	5.9	1.0
2019	42,126.4	2,773.3	8,241.9	485,739.4	235,863.2	48.6	27,373.4	4,562.2	5.6	0.9
2020	44,686.0	3,005.0	9,195.9	446,880.8	208,669.8	46.7	26,739.9	4,456.7	6.0	1.0
2021	47,788.1	3,290.5	10,157.7	607,453.1	268,769.5	44.2	32,356.3	5,392.7	5.3	0.9

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del BCRD y del Ministerio de Hacienda (Dirección General de Impuestos Internos).

Un caso hipotético de imposición a la salida de divisas

El efecto de la IED sobre las recaudaciones observado, en principio, a través del conjunto de exenciones y demás incentivos fiscales estimados, puede complementarse con el hipotético supuesto de “lo que el gobierno dejaría de percibir” en base a la experiencia de la región. En la actualidad, los impuestos sobre la salida de divisas de las economías no son frecuentes. El caso de Ecuador, el cual se ha utilizado como referente, es un ejemplo vigente de este tipo de gravámenes.

La tabla 78 presenta las series de la IED en su magnitud stock para el período 1993-2021, y las rentas del capital por concepto de IED registradas en la balanza de pagos. Los cálculos del porcentaje dejado de percibir por el estado dominicano sobre las rentas de la IED son aproximados, desde el gasto tributario en los sectores analizados, pero también pueden aproximarse a través de la experiencia de Ecuador, de tal manera que ello nos daría una idea de la magnitud de la dispensa fiscal recibida por el inversor extranjero, adicional a los incentivos tributarios otorgados por la consideración de regímenes tributarios especiales (anexo 14).

El impuesto sobre la salida de divisas (ISD) de Ecuador presenta una tasa que ha variado a lo largo del tiempo. Creado por la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, entró en vigor el 29 de diciembre de 2007, con una tasa de 0.5% sobre cualquier medio de pago en monedas aceptadas internacionalmente. Según Gallardo y Bedoya (2016), el ISD pasó entre 2009 y 2010, de 1 a 2%. Posteriormente, en 2011 pasó a 5%⁸³.

Desde el año 2021 se han estado realizando esfuerzos por disminuir esta tasa impositiva. En el año 2023, el ISD de Ecuador bajó desde el 4 % al 3.75 %, acción llevada a cabo dentro de la progresiva reducción anunciada por el Gobierno que debe culminar al final de dicho año con el 2 %⁸⁴.

La evolución de los egresos de la renta de la IED en el período 2008-2021 arroja un incremento de estos de 43.8% (equivalente a US\$918.7 millones), aumento que se acompaña de un incremento en las recaudaciones de la renta de la IED de 1,338.2%, de existir el impuesto en la magnitud que Ecuador lo tiene en la actualidad. Esto se traduce, para el año 2021, en US\$ 150.8 millones de recaudación impositiva por este concepto que el Estado deja de percibir.

Tabla 78 IED acumulada total, zonas francas y turismo, Rentas de la IED y exenciones de la R. Dominicana a la salida de capitales (US\$ millones corrientes)

⁸³ Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los ingresos del Estado de Ecuador. Año 2011

⁸⁴ <https://www.sri.gob.ec/impuesto-a-la-salida-de-divisas-isd>

AÑO	Total IED acumulada	Zonas francas	Turismo	Egresos de renta de la IED	Tasa ISD	Recaudaciones sobre la renta de la IED
1993	189.3	-	73.1	525.6	-	-
1994	396.1	-	115.6	572.8	-	-
1995	810.4	-	226.8	670.2	-	-
1996	906.9	-	288.0	648.4	-	-
1997	1,327.5	-	402.2	756.2	-	-
1998	2,027.3	-	714.4	884.9	-	-
1999	3,365.1	40.5	1,011.3	1,013.9	-	-
2000	4,318.0	83.0	1,085.0	1,135.2	-	-
2001	5,397.1	155.6	1,240.3	1,145.5	-	-
2002	6,313.9	200.6	1,452.1	1,249.8	-	-
2003	6,926.9	245.5	1,530.6	1,498.6	-	-
2004	7,835.9	345.6	1,668.2	1,816.0	-	-
2005	8,958.6	520.3	1,980.3	1,962.7	-	-
2006	10,043.2	650.8	2,265.2	2,210.8	-	-
2007	11,710.6	721.2	2,806.2	2,595.6	-	-
2008	14,580.6	765.7	3,034.6	2,096.3	0.5	10.5
2009	16,746.0	832.4	3,220.6	1,868.8	1.0	18.7
2010	18,769.7	904.2	3,400.6	1,659.4	2.0	33.2
2011	21,046.4	1,052.0	3,508.4	1,909.0	5.0	95.5
2012	24,188.8	1,215.0	3,670.4	1,925.3	5.0	96.3
2013	26,179.3	1,364.7	3,926.9	2,511.2	5.0	125.6
2014	28,387.8	1,555.6	4,227.6	2,745.3	5.0	137.3
2015	30,592.7	1,792.2	4,899.5	2,336.3	5.0	116.8
2016	32,999.4	2,016.1	5,689.5	2,439.5	5.0	122.0
2017	36,570.1	2,280.0	6,393.5	2,724.5	5.0	136.2
2018	39,105.4	2,513.6	7,247.7	2,761.0	5.0	138.1
2019	42,126.4	2,773.3	8,241.9	2,860.7	5.0	143.0
2020	44,686.0	3,005.0	9,195.9	2,442.0	5.0	122.1
2021	47,788.1	3,290.5	10,157.7	3,015.0	5.0	150.8

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones del Banco Central de la República Dominicana y el Servicio de Rentas internas de Ecuador.

6.5.2 Resultados

El aumento sostenido de la IED stock en su totalidad (crecimiento de 25,144% entre 1993 y 2021) se acompaña de incrementos tanto de las recaudaciones fiscales (crecimiento de 8,333.9%), como de las recaudaciones de la imposición indirecta (9,270.0%), la cual -salvo los últimos periodos de la serie histórica analizada- muestra un incremento de su participación sobre el total de recaudaciones (4.4 p.p.).

A la par de este aumento se observa que el aumento de la IED stock en zonas francas y turismo, también se corresponde con el incremento del gasto tributario de cada uno de los sectores. Dado el supuesto realizado sobre el gasto fiscal de los sectores de zonas francas y turismo, se comprueba que el crecimiento de la IED stock de 8,024.7% y 944.4% (entre 1999 y 2021), respectivamente, se asocia a un crecimiento del gasto fiscal de 1,468.8% en los sectores. La participación de estos sectores en el total recaudado disminuye 5.0 p.p. en el caso de las zonas francas y 0.8 p.p. en el del turismo.

Los hallazgos encontrados a través de la observación de las series estadísticas se refuerzan con la existencia de relaciones estadísticas bivariadas entre la IED y las recaudaciones e incentivos fiscales sectoriales (anexo 15). Dados los resultados obtenidos en las pruebas de causalidad ANOVA (altas correlaciones entre las variables y $p\text{-value}<0.01$), el crecimiento de la presencia de la IED stock tanto en su conjunto, como en los sectores de zonas francas y turismo, se ha acompañado de efectos estadísticamente causales, si bien limitados, sobre las recaudaciones fiscales, las recaudaciones de impuestos indirectos (impuestos sobre mercancías y bienes), así como sobre los gastos fiscales generados en los sectores focalizados.

Los efectos de la IED sobre la regresividad impositiva observada a través de la importancia de las recaudaciones por concepto de impuestos indirectos con respecto al conjunto de impuestos, a lo largo del período de análisis, no se aprecian desde la perspectiva estadística, dado que la prueba $p\text{-value}$ arroja un valor de 0.1205 (correlación de 0.29). Pese a observarse una cierta pérdida de progresividad respecto a los periodos iniciales, desde el año 2016 ésta ha ido mejorando al encontrarse que los impuestos indirectos han ido perdiendo peso relativo desde entonces.

El aumento de la IED stock en los sectores de las zonas francas y el sector turismo ha supuesto también incrementos sobre el gasto fiscal a lo largo del periodo; sin embargo, desde la perspectiva de su participación en el total de los incentivos fiscales, los efectos suceden a la inversa, es decir, va disminuyendo la participación de los gastos tributarios de los sectores analizados en el conjunto de los gastos tributarios totales, lo cual estaría indicando la recomposición de estos en el total de dichos gastos.

La aproximación realizada a través de la imposición a la salida de divisas de Ecuador es una exención hipotética, que no permite efectuar ningún tipo de conclusión sobre los efectos de la IED sobre las recaudaciones fiscales de la República Dominicana.

IV CONCLUSIONES

Capítulo 7. Conclusiones

La interacción de los distintos condicionantes que subyacen en el comportamiento de la IED en la República Dominicana evidencian la dificultad de analizar el fenómeno de la IED y sus efectos sobre las economías receptoras desde una única perspectiva. La complejidad de la realidad subyacente en el fenómeno de la IED implica considerar la ET y su lógica empresarial, pero, también, la inserción de la ET en un sistema económico cuya dinámica de expansión obedece, en primer lugar, a las dinámicas y características de la economía de la que es originaria la ET, pero también a las dinámicas del propio sistema en su conjunto. Asimismo, son, pues, de gran relevancia, las características económicas y sociales de la República Dominicana, así como el marco de acuerdos, contratos y lógicas empresariales existentes donde interactúan los actores participantes en el fenómeno de los flujos de IED.

Los dos sectores enfocados en el estudio (zonas francas y turismo) presentan una expansión a lo largo de las últimas décadas, y su dependencia de la IED los muestra como sectores clave para entender el efecto de la financiarización sobre el aparato productivo, y, a mayor escala, sobre la economía del país. Se erigen, por lo tanto, como sectores clave en el proceso de la inserción internacional de la República Dominicana.

En función del análisis aplicado, se puede concluir que las estrategias de las ET vinculadas con la economía de la República Dominicana -y, en particular, en los sectores analizados- efectivamente tienen cabida en la propia evolución del sistema económico mundial en el que el país, con sus particularidades, se inserta. Los flujos de IED recibidos por el país durante el período 1990-2022 así lo atestiguan. La rentabilidad (expresada como el porcentaje de la renta de la inversión sobre el stock de la IED), si bien ha estado disminuyendo, sigue siendo importante frente a otros tipos de inversiones, y continúa favoreciendo la expansión de los flujos de IED, cumpliendo con la lógica del funcionamiento del sistema económico vigente. Según los cálculos realizados para el 2022, ésta fue de 5.9%, muy por debajo de la obtenida años atrás (22.7% en 2007)⁸⁵.

En particular, el sector de las confecciones y textiles de las industrias de zonas francas ejemplifica el rol de la estrategia de la búsqueda de eficiencia de un grupo de ET (gran parte de las cuales son de capital norteamericano, aunque en la actualidad la presencia de Estados Unidos como país emisor es menor que en los 90). Dicha estrategia ha dado sus frutos, pero, en la actualidad, a manera de ejemplo, las exportaciones de confecciones y textiles del sector son menores que en los 90 y los aportes netos del subsector han disminuido considerablemente. Las entradas de nuevos competidores, especialmente China y otros países asiáticos, desde principios de los años 2000, supusieron la erosión de las ventajas de localización del país para las ET del sector.

⁸⁵ Por otra parte, a manera de ejemplo, señalar que Analytica (2018) calculó que la reinversión de utilidades fue de 4.2% en el año 2016.

El sector del turismo, con una estrategia diferente a la del sector de las confecciones y textiles de zonas francas, sin embargo, también obedece a las lógicas de la financiarización donde la IED es abanderada. Las entradas de flujos de IED hacia el sector proceden de capitales norteamericanos y españoles, entre otros orígenes. La estrategia de la búsqueda de acceso a mercados de estas ET ha tenido resultados mucho más prolongados en el tiempo que las estrategias del sector de las confecciones y textiles de zonas francas. La participación de los servicios turísticos en el total de los servicios exportados se ha mantenido en el período estudiado (en torno al 80%). Se observa, incluso, que mientras el sector textil de las zonas francas de la República Dominicana no pudo superar la recesión a que dio lugar la crisis financiera internacional, el sector del turismo sí pudo hacerlo al mejorar su participación en las exportaciones totales de servicios; no obstante, sin alcanzar la participación que tuvo al inicio de la década de los 2000.

La IED destinada a la República Dominicana, como se ha analizado, presenta diferenciadores condicionantes internos y externos. En cuanto a los primeros, el contexto socio económico y político no ha presentado cambios relevantes en las últimas décadas, así como tampoco se visualizan cambios a futuro en el corto plazo. La aplicación de los programas políticos ha venido apuntalando el énfasis en la IED como elemento central de la política económica dominicana.

La tendencia continuista que abarca el contexto socio económico, así como político, también se extiende hacia el marco normativo de la IED, dando como resultado la continuidad de marcos legales abiertos y muy favorecedores de la IED.

Al conjunto de factores de localización analizados (recursos naturales generosos, pero limitados por las cuestiones medioambientales, acceso a mercados y mano de obra bastante económica frente a otros países de la región), también se suman otros determinantes además de los tradicionales (entre los que se destacan la estabilidad macroeconómica y social) a los que se dedicarán algunas líneas.

La evolución dominicana desde 1990 ha permitido disfrutar de condiciones destacadas para las estrategias de los inversores, además de los factores de localización tradicionales, como son la estabilidad macroeconómica y social. Este escenario ha supuesto un factor importante para el inversor y la IED, al no verse afectados los rendimientos derivados de la misma por causas externas a la propia actividad económica. La continuidad de la actividad económica está muy ligada a la estabilidad macroeconómica, pero también a la estabilidad social que la acompaña.

En cuanto a la estabilidad macroeconómica, cabe señalar que es un condicionante de gran peso en las evaluaciones de las calificadoras de riesgo del país (al segundo trimestre de 2023 las calificaciones de Fitch, Moody's y

Standard & Poor's fueron Estable⁸⁶), lo cual tiene repercusiones inmediatas sobre las posibilidades del endeudamiento externo y la solvencia del país, y, por lo tanto, sobre el clima de inversiones en general. Todo ello afecta a positivamente las condiciones de inversión de la IED, y al desarrollo del esquema de la financiarización del que son dependientes numerosas variables, tales como la tasa de cambio, reservas internacionales o el financiamiento de la actividad económica, entre otras. La economía dominicana mantiene una vinculación financiera creciente con el exterior, como así lo demuestra la presencia cada vez mayor de un mercado de valores más interconectado con el sistema financiero mundial, al haber expandido su universo de acreedores extranjeros (posición de inversión internacional equivalente a US\$ -62,556.1 millones, a diciembre 2022, frente a una posición de -22,476.9 millones en 2009, según el BCRD). Es decir, muestra una mayor inserción financiera, la cual discurre paralelamente a la inserción tradicional de los canales comerciales de bienes y servicios.

En cuanto a la estabilidad social, condicionante importante también de la IED para el caso de la economía dominicana, la misma presenta, entre sus características, la amplia tolerancia al ejercicio del poder. Los niveles de conflictividad social no derivados de la delincuencia son prácticamente inexistentes, debido al escaso poder de oposición de grupos sociales disidentes. Los escasos porcentajes de empleadores en la PEA también concentran el poder empresarial en pocas manos, de tal manera que las posibilidades de actividad remunerada están muy limitadas y suelen conllevar la aceptación por parte de los asalariados de las condiciones económicas que los empleadores ofrecen, sin mayores conflictos. La economía informal, importante vía de salida a las escasas y mal remuneradas oportunidades laborales, además de la numerosa emigración y su ejército de remesadores, se ofrece como alternativa posible para muchos dominicanos, así como para amplias capas de población migrante llegada al país desde otras economías con situaciones más deprimidas que las de República Dominicana, como es el caso de Haití, y de Venezuela en años recientes.

Los condicionantes externos, estrategias y modalidades, presentan efectos a su vez sobre la IED, al inclinar a los inversores hacia uno u otro tipo de inversión. Se encuentran casos de estrategias dirigidas al acceso a mercado (en los sectores turismo, eléctrico, financiero, telecomunicación, entre otros) así como estrategias dirigidas a la eficiencia global (zonas francas de producción de bienes y servicios) y a la búsqueda de recursos naturales (minería). En cuanto a la estrategia de acceso a activos estratégicos, no se conocen casos.

Las modalidades de inversión de las fusiones y adquisiciones y la inversión nueva han estado presentes a lo largo de las últimas décadas, siendo una de las operaciones más destacables la compra de la Cervecería Nacional Dominicana por la empresa AMBEV en 2017⁸⁷. Al 2022, entre los principales proyectos de

⁸⁶ Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (2023), Informe de Riesgo País, II Trimestre 2023. <https://www.secmta.org/wp-content/uploads/2023/07/Informe-Riesgo-Pa%C3%ADs-2023T2.pdf>

⁸⁷ Otros acontecimientos sobre el particular, considerados de gran impacto, fueron la capitalización de la Compañía Dominicana de Electricidad en 1999, la entrada de Orange en 2001, el auge del turismo en 2005,

inversión, se contabilizaron inversiones nuevas por valor de US\$2,326.5 millones e inversiones *brownfield* por valor de US\$1,737.0 millones, en diversos sectores entre los que se encuentran el turismo, comercio e industria, telecomunicaciones, electricidad, zonas francas, minería, inmobiliario, salud y entretenimiento (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2023).

La evolución del sistema productivo descansa en la expansión de éste con una marcada orientación hacia el sector de los servicios. Son destacables los aportes de diversos sectores, entre los que destaca el sector directamente ligado al turismo (Hoteles, bares y restaurantes), pero también de otros sectores que indirectamente también contribuyen al primero: transporte y almacenamiento, servicios de intermediación financiera y comercio, entre otros. La IED ha acompañado esta peculiar expansión, al tener las mayores concentraciones del stock de inversión invertida en los sectores del comercio y la industria, turístico y el inmobiliario⁸⁸.

Al mismo tiempo, se ha producido la expansión del aparato productivo del régimen nacional con vocación manufacturera, constructora y minera, pero fundamentalmente orientada a la construcción. Este sector es el gran protagonista de las últimas décadas, al representar relativamente el mayor aporte al valor añadido. Esta expansión es testigo y acompañante del importante crecimiento demográfico y económico del país, y también de la expansión del sector público, el cual presenta un importante crecimiento en su contribución al valor añadido de la economía dominicana. De manera especial, es importante destacar que el papel de la IED en este escenario ha supuesto una gran influencia, ya que el tercer sector en importancia en el stock de IED es el sector inmobiliario (fuertemente ligado a la construcción), siguiéndole en importancia el sector de la minería.

En lo que respecta a la participación del sector de la manufactura de zonas francas en la actividad económica, la evolución de las últimas décadas muestra la erosión del protagonismo de las zonas francas textiles, dando cabida a las exportaciones de productos farmacéuticos, electrónicos, manufacturas de tabaco, entre otros. Desde los años 90, la IED en el sector ha ido ganado presencia, si bien los capitales dominicanos son importantes también, aunque su participación es menor que en los inicios del régimen. La expansión de las zonas francas, que en un principio pudo responder a una lógica económica muy vinculada a la relación entre Estados Unidos y el país, en los años siguientes se ha visto favorecida por la conformación de nuevas áreas económicas, derivadas de acuerdos como el EPA- CARIFORUM. También destaca la expansión de la economía china o de potencias que estaban incursionando su participación en otros sectores, como es el caso de la economía canadiense y su vinculación con

la venta de acciones de la empresa licorera Brugal en 2008, la entrada de Barrick Pueblo Viejo y la compra de la Cervecería Nacional Dominicana en 2011 (Analytica, 2018).

⁸⁸ Según cálculos realizados por Analytica (2018), la IED es el segundo elemento de mayor importancia en el crecimiento adicional de la economía dominicana en el periodo 2010-2016, tras la recuperación de la economía de Estados Unidos. En 2015, el 13% del PIB fue generado por las empresas que reciben IED, lo cual fue equivalente a un valor agregado de US\$ 8,674 millones.

la extracción minera, y probablemente también el caso de Suiza, destino importante de las exportaciones de oro en bruto.

La conexión entre el sistema tributario y la IED es compleja, pues si bien todavía sigue siendo necesario continuar con las tareas de revisión y simplificación de los incentivos tributarios, no deja de ser un factor de gran peso en la atracción de la IED hacia el país. El gasto fiscal se erige en concepto clave ligado a la misma.

A lo largo de la exposición, se ha aludido a la importante vinculación entre la economía dominicana y la presencia de IED. De momento es factible conjeturar que no es entendible la particular evolución sectorial y de los componentes del gasto del PIB sin el fenómeno de la IED; por otra parte, es posible establecer una vinculación entre la expansión de la IED y la financiarización de la economía dominicana (Calvo, 2018).

Verificación de las hipótesis

Con respecto a la hipótesis 1 (“Las estrategias de las ET que se dirigen hacia República Dominicana se corresponden con estrategias enmarcadas en la propia evolución del sistema económico mundial, desde las perspectivas del comercio y las finanzas, y están condicionadas por la realidad económica del país, esto es, su condición de país en desarrollo, con factores de localización y modalidades y estrategias particulares de la especificidad del país y el momento histórico, acotado al período de estudio establecido”),

cabe señalar que, en efecto, es factible sostener su cumplimiento, dado lo siguiente:

- La dinámica de la IED, como se ha constatado, obedece a una lógica financiera enmarcada en la dinámica capitalista que busca recuperar o incrementar el crecimiento de la tasa de ganancia de las empresas matrices, contribuyendo en conjunto al incremento de la tasa de ganancia mundial, la cual no ha podido recuperar los niveles de los años 60. La IED, y en particular la ET, se convierte de esta manera en su principal actor.
- Dada la composición de los capitales de las ET que se dirigen a los sectores de las zonas francas (textiles y confecciones) y del turismo, fundamentalmente capitales norteamericanos y europeos (españoles, principalmente), estas economías, en su interacción con los países en desarrollo de la región, han perseguido incrementar sus tasas de ganancias atendiendo a una lógica inversora que impulsa a la internalización de la producción. Los rendimientos obtenidos aseguran la continuidad de sus inversiones, contribuyendo a aumentar el stock de capital de éstas a lo largo de los últimos años.
- La realidad en la que se inserta el país, esto es, la de una economía en desarrollo, con factores de localización específicos de esta condición, afecta los procesos de expansión de la IED. Las modalidades y

estrategias de las ET, a su vez, presentan características relacionadas con los factores de localización.

En lo que se refiere a los factores de localización, sus todavía importantes recursos naturales (como son la conjunción de playas y montañas) ofrecen posibilidades al turismo aún no exploradas y/o explotadas, como así lo atestiguan las importantes inversiones en el sector (las primeras en importancia para el promedio de los últimos 20 años, con un promedio de participación de 21.5% respecto al total de la IED invertida en el país). También la importancia de sus recursos minerales ha supuesto importantes flujos de inversores dedicados a la explotación de oro, plata y ferróníquel, principalmente, si bien la riqueza de los recursos minerales también se concentra en minerales no metálicos, como es el caso de las rocas calizas y las rocas volcánicas, ampliamente utilizadas en la fabricación de cementos, en los que también tienen presencia algunas ET.

El acceso a mercados, destacado determinante para las ET, también ha sido especialmente importante, especialmente a raíz de los procesos privatizadores de los años 90, aunque el tamaño de mercado dominicano presenta una menor escala que en Argentina o Brasil.

La mano de obra, si bien ha experimentado una mejoría en su cualificación si se analizan las tasas netas de matriculación de las últimas décadas, presenta costos mayores en actividades como la manufactura industrial con respecto a otros países. Países asiáticos como Tailandia o Bangladesh presentan promedios salariales ajustados al precio de paridad (2017), para el periodo 2009-2020, inferiores a los de República Dominicana en el segmento manufacturero. En cuanto a las actividades en el sector del turismo, se ha producido una disminución de los salarios en términos reales en el periodo de estudio. Sin embargo, según fuentes internacionales, a precios de paridad (2017), se observa un incremento de éstos a partir de dicho año, pero sus valores son inferiores con respecto a los salarios reales de otros países de la región como Argentina, Chile, Panamá o Costa Rica, entre otros.

En lo que se refiere a las estrategias, se tienen principalmente estrategias de acceso a mercados (empresas suministradoras de energía, servicios turísticos, financieros, elaboración de cervezas, entre otros productos), de búsqueda de recursos naturales (donde la minería es un sector de gran relevancia) y de búsqueda de eficiencia, teniendo por foco principal las empresas de zonas francas, tanto las destinadas a la producción de bienes, como las orientadas a la producción de servicios. Las estrategias de estas ET están condicionadas por los factores de localización, de tal manera que:

- Dada la importancia de los recursos naturales existentes en el país, las estrategias elegidas por las ET interesadas en invertir en República Dominicana son las estrategias basadas en la búsqueda de recursos naturales.

- El acceso a mercados, como estrategia, es (a priori) un factor de localización algo menos relevante que los anteriores por el tamaño de mercado. En cambio, para el caso del sector del turismo, fuertemente vinculado al desarrollo de los transportes, esta estrategia ha permitido a las ET incrementar mercados y expandirse a niveles tales que en 2022 el país ocupó la 2ra posición (a nivel regional) en cuanto a participación mundial en la oferta total de este tipo de servicios.
- Guardan una estrecha relación las características de la mano de obra dominicana con la presencia de IED en zonas francas y las instalaciones hoteleras, en las que el grueso de los empleados tiene poca cualificación y, en consecuencia, los costos de mano de obra no son muy elevados. Las estrategias que se relacionan en mayor medida con este factor de localización, en particular, son las de búsqueda de eficiencia y de acceso a mercados, esta última referida a la explotación turística.

Asimismo, las estrategias a las que se acogen las ET de los sectores analizados se circunscriben a estrategias fundamentalmente determinadas por las características de la República Dominicana: relativamente bajos costos de mano de obra y niveles educativos, la estabilidad macroeconómica y social, el acceso a mercados, los incentivos fiscales, entre otros factores de localización. Como se ha podido constatar, las características propias de las condiciones de país en desarrollo de la República Dominicana y los factores de localización interactúan condicionando estrategias y también modalidades. Es también destacable la modalidad de las franquicias, cuyo anclaje cultural puede haber supuesto una importante contribución al éxito de su permanencia en el país (Mc Donald, Kentucky Fried Chicken, Burger King, Wendy's, Shell, Texaco, Zara, Mango, y las más recientes como Ikea y Krispy Kreme, entre otras).

En cuanto a las modalidades son especialmente importantes, en los sectores seleccionados, las modalidades de inversión *greenfield*, dada la naturaleza misma de dichos sectores. La modalidad de la inversión *brownfield* tiene más raigambre en el país en sectores tales como comercio, producción de bienes y/o servicios, donde el inversor no debe incurrir en los gastos asociados a una inversión nueva, sino que puede dedicarse a expandir su negocio comprando o arrendando las instalaciones ya existentes en el país. Son frecuentes también estos procesos en el sector de la minería, ya que data de varias décadas y la expansión de nuevas actividades está sujeta a la preexistencia tanto de recursos como de instalaciones previas que facilitan las explotaciones actuales de este tipo de recursos.

En cuanto a la relación entre las modalidades de las ET en República Dominicana, en principio, éstas no están influidas en principio por uno u

otro tipo de factor de localización. Sin embargo, en cuanto al factor de localización *acceso a mercados*, este factor ha estado asociado a la modalidad de inversión *brownfield*, aunque también existen numerosos casos de penetración de los capitales extranjeros a través de inversión nueva, como es el caso de la inversión hotelera y similares. Son ejemplos los de las ET orientadas a la producción tales como Ambev, Kiliç Holding, Iecsa Construcción, entre otras. Por otra parte, el factor *acceso a recursos naturales* favorece la entrada de IED bajo la modalidad de IED *brownfield* cuando *existen instalaciones previas*, dado que generalmente este factor está asociado a actividades extractivas. De no existir las instalaciones previas en este tipo de sectores, difícilmente la IED accede bajo esta modalidad. En el caso que nos ocupa, se han producido compras de la empresa Falconbridge o Barrick Gold.

Con respecto al factor mano de obra, las modalidades asociadas son indistintamente la inversión nueva o la inversión *brownfield*, si bien los efectos sobre dicho factor pueden ser diferentes, según la modalidad de entrada y las características de la estructura empresarial.

Con respecto a la Hipótesis 2:

(“Los flujos de IED tienen un efecto positivo en los flujos de la balanza de pagos de la República Dominicana. Los aportes de valor nacional de las exportaciones de los sectores particulares estudiados son relevantes; no obstante, en el caso de las exportaciones de confecciones y textiles de zonas francas han presentado una tendencia descendente desde los años 90”).

, ciertamente la evolución de la IED en la economía dominicana ha supuesto un efecto estabilizador de gran importancia sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos dominicana (la cual ha sido tradicionalmente deficitaria, salvo las excepciones de los años 2003 y 2004, durante el periodo considerado). Los flujos de IED han permitido compensar en parte los déficits de la cuenta corriente, siendo especialmente destacable el año 2017, en que la IED consigue superar ampliamente el déficit por cuenta corriente.

Por otra parte, si bien la IED ha presentado una importante senda de crecimiento a lo largo de los años analizados, sus valores neteados de utilidades presentan una escasa capacidad para compensar completamente un balance tradicionalmente deficitario como es el balance comercial. Esto evidencia un límite a la capacidad estabilizadora, cuya resolución supone una disminución de los desequilibrios de cuenta corriente, aspecto que implicaría, sin lugar a duda, reducir la dependencia tecnológica que las cuentas comerciales muestran, así como la dependencia de combustibles fósiles para la generación de energía y el transporte.

La conjunción de flujos de IED, de cartera y préstamos han permitido compensar ampliamente la balanza corriente, siendo estos segundos de gran relevancia en este objetivo; es importante señalar que, dada la fuerte dinámica cortoplacista de este tipo de flujos en la obtención de rentabilidad, sus objetivos,

junto con los de la IED, si bien pueden ser complementarios en algunos momentos, en otros pueden presentar tendencias totalmente opuestas.

Las exportaciones netas de las zonas francas presentan un valor creciente a lo largo de la serie de estudio, si bien se observa su decrecimiento durante los años 2007-2009 que, no obstante, consigue revertirse en los años siguientes en gran medida. La desagregación por subsector apunta a variaciones desiguales, dado que las exportaciones netas de confecciones y textiles, entre el año 1995 y 2021, disminuyeron en 67.5%.

Si bien la evolución de la IED no se ha acompañado de la diversificación de las exportaciones del país en conjunto (ya que se registra una disminución del índice de diversificación calculado por la UNCTAD), desde la óptica de las exportaciones de zonas francas, el impulso diversificador ha tenido una evolución diferente. Desde hace unas décadas, entre las empresas de zonas francas han empezado a destacarse empresas de equipos médicos y quirúrgicos, eléctricos, manufacturas de tabaco, entre otras, que en la actualidad tienen incluso una importancia en valor exportado superior a las exportaciones de confecciones y textiles.

En el caso de los servicios turísticos, se observa un importante incremento en los aportes del sector, que supera ampliamente los aportes del sector de confecciones y textiles y también del conjunto de los aportes de las exportaciones de zonas francas. Por lo tanto, los efectos de la IED sobre las exportaciones de servicios turísticos muestran el crecimiento de éstas a lo largo del periodo analizado, lo cual responde al aprovechamiento de las inversiones en el sector, que son inversiones dirigidas tanto a la expansión de las instalaciones, como al surgimiento de nuevas.

Los efectos de las entradas de inversión productiva sobre la renta de la IED son positivos también, lo cual supone que las inversiones destinadas a zonas francas, el turismo o hacia otros sectores han permitido la generación de rentabilidades que se han transferido al exterior (otras han podido ser reinvertidas).

Los efectos anteriores se apoyan en la existencia de importantes correlaciones (y causalidades limitadas) entre la IED stock y la cuenta corriente de la balanza de pagos de la República Dominicana; también entre la IED stock y las variables de exportaciones netas totales de confecciones y textiles se comprueba la existencia de una relación estadística y correlaciones importantes. Así mismo, se comprueba esta relación entre el stock de IED y las exportaciones de servicios turísticos, así como sobre las rentas de la IED y los índices de diversificación de las exportaciones de bienes, siendo para el caso de este último indicador un efecto de signo contrario, es decir, a mayor stock de IED, menor diversificación de las exportaciones.

La modelación entre las exportaciones y la IED, junto a otras variables relevantes desde la perspectiva de la ecuación de gravedad, como son el PIB de República Dominicana y PIB del resto del mundo, la distancia y el efecto Linder, arroja como resultado principal la significancia estadística únicamente

para la IED, de tal manera que un incremento de 1 punto porcentual en la IED impacta en 0.88 puntos porcentuales en las exportaciones de bienes de la República Dominicana. Las demás variables, PIB de República Dominicana y PIB del resto del mundo, no resultan significativas estadísticamente, así como tampoco la variable que representa el efecto Linder, por lo que se considerarán con efectos irrelevantes, dada la modelización planteada. La variable que representa la distancia en las modelizaciones es también excluida por construcción.

Es importante tener presente que las medidas econométricas de los efectos sobre las exportaciones de la República Dominicana, impulsadas por las variaciones en el stock de IED, son poco relevantes. Esto se explica porque se están modelizando los efectos de la IED que llega a la totalidad de los sectores sobre las exportaciones de bienes. Quedan al margen, en la modelización, las exportaciones de servicios, las cuales son de gran relevancia, como se ha podido comprobar a través de los flujos de la balanza de pagos. Una modelización más precisa conllevaría, por lo tanto, recoger las exportaciones de servicios también, pero la imposibilidad de obtener las exportaciones de servicios por país de destino ha impedido esta inclusión, dada la naturaleza de la variable dependiente estimada.

Las exportaciones de los sectores estudiados han presentado valores importantes, si bien el sector de turismo ha mostrado mejores resultados. En 1995 las exportaciones de confecciones y textiles (US\$1,731.0 millones) representaron el 10.8% del PIB corriente del país y las exportaciones de servicios turísticos (US\$1,570.8 millones), el 9.8% del PIB. En 2021 estos porcentajes fueron de 0.9 y 6.0% del PIB corriente, respectivamente, equivalentes a exportaciones de confecciones y textiles por valor de US\$892.7 millones y US\$7,179.6 millones por concepto de servicios turísticos.

Con respecto a la Hipótesis 3:

“Los flujos de IED tienen un efecto positivo sobre el empleo de la República Dominicana, no obstante, limitado y de bajos salarios, dado que es un empleo poco cualificado”.

, los argumentos de apoyo de estos efectos son los siguientes:

- Los empleados en las zonas francas, en general, presentan una evolución marcada por varios aspectos entre los que pueden señalarse:

a) Concentración espacial en las regiones del Norte y Distrito Nacional y Provincia de Santo Domingo, frente a otras regiones donde su presencia es modesta;

b) Ligero incremento de la participación de la población económicamente activa del sector, la cual pasó de 3.6% en 1991 a 3.9% en 2021, alcanzándose un máximo de participación en 1994 (6.2%). El aumento de empleos entre 1992 y 2021 fue de 43,232 (183,232 empleados en este último año);

c) Aumento de los empleados técnicos, frente al empleo de los operarios, de tal manera que los primeros pasan de 7.2% en 1997 a 22.9% en 2021;

d) Mejoría de la cualificación de los empleados, la cual, medida por el número de los años de estudios, presenta un crecimiento en general continuado desde el año 2001;

e) Notable aumento de la productividad del trabajo, medida como el valor agregado por empleado, tanto en términos nominales como reales;

f) Los salarios reales tanto de operarios como técnicos presentan, en general, un comportamiento creciente;

g) La afiliación a los seguros de salud es prácticamente del 100%, sin embargo, su participación en algún tipo de organización es como máximo del 0.5% de los empleados;

h) En general, se observa la mejoría de las condiciones laborales de los empleados de las zonas francas frente a las existentes en los años 90, si bien se observa rotación de los operadores, en tasas mensuales que oscilan entre un 3% y un 30% (De Jesús, 2020:208).

i) Los efectos del incremento de la IED stock en el sector se corresponden con un crecimiento de los empleados en el sector de las zonas francas, pero su crecimiento ha sido muy bajo en comparación con el incremento de carácter explosivo de la IED en el periodo analizado. Las contrastaciones de las relaciones estadísticas entre la variable IED stock y el empleo muestran importantes correlaciones y causalidad limitada entre la IED stock y el empleo del segmento de la producción de textiles y confecciones de las zonas francas. Asimismo, se demuestra alta correlación (y causalidad estadística limitada) en las relaciones entre la IED stock y el nivel académico y la productividad del sector.

- En el sector de las actividades hoteleras y de restauración, los efectos de la IED stock sobre los empleos tienen una naturaleza y evolución distintas a las que presenta el sector de las zonas francas. Pueden destacarse las siguientes tendencias:

a) Los empleados del sector tuvieron un destacado crecimiento de 189.1% entre 1996 y 2021. Mientras que en 1996 representaron el 4.0% de la población activa, en 2021 pasaron a representar el 7.5% de ésta (348,869 empleados). Comparativamente con el sector de las zonas francas, según el SISDOM, la serie 2016-2021 arroja ingresos por hora promedio para las actividades hoteleras de RS\$91.1, mientras que en el caso de zonas francas estos ingresos son RD\$74.6;

b) La productividad laboral del sector aumentó en el periodo analizado, pero en valores deflactados disminuyó 7.7%, lo cual es consistente con el uso intensivo del recurso humano;

c) Se observa el incremento en 2.3 años de la preparación académica de la fuerza laboral;

d) Pese a lo anterior, los salarios reales promedio disminuyeron un 6.6% en el período en el que se registran los datos;

e) La protección de los empleados en el sector, si bien presenta importantes aumentos en afiliaciones a planes de salud o planes de pensiones, no alcanza los valores de los empleados de las zonas francas;

f) La afiliación sindical, en cambio, es destacable, frente a la nula participación del sector de las zonas francas, alcanzando el 19.7%.

g) En adición a las características señaladas, según OMT/OIT, 2014, el sector también: a) es aprovechado por quienes entran al mercado laboral o tienen dificultad empleándose en otros sectores; b) provee oportunidades para trabajadores de baja cualificación, grupos étnicos minoritarios y migrantes, jóvenes, desempleados de larga duración, y mujeres con responsabilidades familiares que solo pueden aceptar un trabajo a tiempo parcial; c) presenta un amplio rango de niveles y esquemas de remuneración; d) se registra el uso de contratos de medio tiempo; e) presenta estacionalidad; f) adolece de alta rotación laboral; g) supone un ingreso suplementario;

h) En el estudio de las causalidades, las relaciones bivariadas IED stock y empleo e IED stock y nivel académico presentan importantes correlaciones y causalidad estadística limitada.

Sobre la Hipótesis 4:

“La estructura productiva de la República Dominicana no presenta una variación particularmente diferente a la de hace varias décadas atrás. Los efectos de la IED han supuesto una cierta transferencia tecnológica observable en las exportaciones, y en particular, en los sectores de las zonas francas (confecciones y textiles) y el turismo, medidas a través del aumento de los niveles tecnológicos de las mismas o la introducción de las tecnologías TIC. Los encadenamientos productivos en los sectores particularizados son apenas relevantes y responden a una dinámica escasamente inclusiva, derivada de las características de las producciones de los sectores analizados”).

, identificamos los siguientes efectos:

- *Efectos sobre la estructura productiva*

Los efectos sobre la estructura productiva, atendiendo a los indicadores destacados, pueden resumirse en los siguientes puntos:

En el sector de las zonas francas, en general, se observa:

a) En cuanto a la relación entre la IED y la participación del sector de las zonas francas en el PIB, se observa la disminución a lo largo del período de estudio. En promedio, a lo largo del período considerado (1991-2021), la participación del aporte de las zonas francas al total de la producción fue de

4.3%, presentando incluso en los dos últimos años valores inferiores a los de los primeros años de la década de los 90. La naturaleza de este comportamiento se encuentra en la propia dinámica del sector: una industria de transformación de escaso valor añadido y efecto tractor sobre el resto de las actividades económicas del país. Es importante señalar que la participación de la IED, en el turismo triplica la del sector.

b) La productividad del trabajo en el sector, como ya se había señalado, representa en términos corrientes un importante crecimiento, que se ve mermado cuando el análisis de la productividad se analiza en términos reales.

c) Los niveles de encadenamiento del sector no son destacables, pese a los esfuerzos realizados en los últimos años desde las esferas gubernamentales por implementar programas de encadenamientos productivos, tanto en el sector como en otros. Con datos de los años 2007, 2012 y 2016, Gómez y Majluta (2021) comprueban la caracterización del sector como sector *isla*, excluyendo las actividades de fabricación de motores eléctricos, generadores y similares, que es considerado como sector clave, esto es, impulsor de encadenamientos. Tampoco se esperaría que las intervenciones de política sobre los sectores de confecciones y textiles y zonas francas produzcan efectos relevantes en términos de producción o empleo (Calvo, 2021).

Es importante hacer notar al respecto el importante crecimiento de los suministros a las zonas francas por parte de los sectores proveedores de agua, telecomunicaciones, energía eléctrica y los servicios formativos del INFOTEP, los cuales nutren la cadena de producción de las zonas francas. Ello al margen de las actividades económicas que las zonas francas también generan a su alrededor, especialmente de microempresas, si bien, no tienen la relevancia para ser consideradas como encadenamientos productivos de importancia.

d) Los efectos sobre la inversión (FBKF) (los cuales, por otra parte, no se pueden desagregar por sector) indican que ésta ha sido escasamente cubierta por la IED en su magnitud flujo a lo largo del periodo de estudio, hecho que se acentúa –especialmente- después de los años de la crisis bancaria, los cuales marcan una tendencia diferenciada respecto a los años anteriores. En cambio, cuando se considera la IED stock, ésta cubre ampliamente la inversión, de manera sobresaliente a partir de 2003. Por otra parte, la FBKF presenta características diferenciadas en el periodo 1991- 2006: En primer lugar, mayor protagonismo del sector privado; menor énfasis en la inversión en construcción y mayor en maquinaria y equipo, siendo ésta asumida por el sector privado casi en su totalidad. Este hecho muestra un relevo del sector privado en la inversión, cual mostrando la consistencia con una política abierta a los capitales extranjeros y su presencia en el aparato productivo.

Las limitaciones que la inversión presenta (suplida con fuentes externas, fundamentalmente procedentes de la IED y, en segundo lugar, de la inversión de cartera) implican la necesaria expansión de la IED para mantener una buena fuente de financiamiento y, por lo tanto, de actividad productiva. Estos hechos ponen de manifiesto también la presencia central de la IED en la actividad económica del país y su conexión con los mecanismos que la financiarización

de la economía dominicana también desarrolla, a partir de los años 90, con la expansión de los capitales financieros.

e) El crecimiento de la actividad productiva, en cuanto al número de participantes en el mercado, es un hecho sin la menor objeción, dado el creciente número de parques y empresas. De 27 parques de zonas francas, en 1992, se ha triplicado su número, pasando a ser 79, según el reporte estadístico del CNZFE del año 2021. El número de empresas prácticamente se quintuplicó, siendo de 734 empresas en dicho año.

A nivel desagregado, esto es, si se atiende al subsector de los textiles y confecciones, la situación es algo distinta, lo que apunta a la contracción del mismo. Mientras que, en 1992, 272 empresas textiles representaban el 67.3% del total de empresas de las zonas francas, en 2021, las 86 existentes representaron 11.7% del total de empresas del régimen.

Esta expansión se ha acompañado de la mayor presencia también del sector privado en la gestión, así como de la concentración regional y provincial de la actividad en las regiones Norte y del Gran Santo Domingo.

En el sector de las actividades del turismo, se destaca:

a) La contribución de la actividad turística (hoteles, bares y restaurantes) al valor agregado total presenta una participación creciente a lo largo de las últimas décadas, de tal manera que el promedio resultante en 1991-2021 es 7.2%, alcanzándose participaciones de hasta 10.9% en 2004.

b) La productividad laboral nominal, en su conjunto, presenta una evolución creciente en el tiempo, pero con varios periodos de decrecimiento, coincidentes con periodos afectados por las crisis económicas (años 2003-2004 y la crisis de pandemia de 2020). En valores reales, se observa la disminución de la productividad laboral, tal y como se detalla en el análisis de los efectos de la IED sobre el empleo.

c) Los niveles de encadenamiento del sector del turismo pueden ser considerados de una cierta importancia, atendiendo a su consideración de sector clave (Gómez y Majluta, 2021), Sin embargo, dado que no es posible considerarlo como un sector que mediante intervenciones de política económica pueda generar efectos de gran magnitud sobre la producción o el empleo (Calvo, 2021), los encadenamientos pudieran no ser tan relevantes como se espera.

d) La expansión de la actividad productiva, en cuanto al número creciente de participantes en el mercado del sector se ha traducido también en el creciente número de habitaciones, las cuales pasaron de representar 18,000 en 1991 (López, 2017) a 78,136 habitaciones en 2021. La ocupación hotelera, indicador que otorga mayor precisión a la actividad económica, ha presentado un comportamiento creciente entre 1990 y 2019; sin embargo, en 2021 todavía no había recuperado los niveles anteriores de la pandemia.

En general, las relaciones estadísticas bivariantes establecidas entre la IED stock y las participaciones sectoriales, productividades, FBKF y número de empresas y parques comerciales de zonas francas y habitaciones de establecimientos turísticos arrojan importantes correlaciones (y relaciones de causalidad limitada), de tal manera que los aspectos descriptivos pueden descansar en las relaciones empíricas establecidas.

En síntesis, ciertamente se observa una estructura productiva poco diferente respecto a los años 90, dada la presencia de prácticamente los mismos sectores productivos, no obstante existir una relevante diversificación productiva en las zonas francas en cuanto a los subsectores presentes, y la mayor presencia de actividades productivas orientadas a los servicios.

En concreto, son especialmente relevantes las pérdidas de participación sectorial de las industrias de la manufactura local (10.3 p.p en el periodo 1991-2021; participación de 11.5% en 2021), originado principalmente en el rubro de otras industrias diferentes a las de la elaboración de bebidas y productos de tabaco y la refinación de petróleo y los químicos. También en el caso del sector agropecuario es relevante su menor protagonismo ya que se pierde 6.7 p.p. en el periodo analizado, pasando a representar el 5.7% del valor agregado de la economía dominicana en el año 2021. Estas pérdidas de participación son compensadas por el aumento que experimenta el sector de los servicios, originado en varios sectores, entre los que se destaca enseñanza; administración pública y defensa, seguridad social y servicios similares; transporte y almacenamiento; intermediación financiera; y, salud, entre otros servicios. Dichas variaciones suponen la ampliación de la servificación de la economía dominicana, alcanzando una participación de 56.0% en el conjunto del valor agregado generado en 2021.

Se observan claros efectos en cuanto a la expansión de la actividad económica sectorial; no obstante, los pesos económicos del sector de las zonas francas y de las actividades del turismo difieren, en beneficio de estas últimas. Así como también es observable un crecimiento de la productividad nominal en las actividades destacadas. Los encadenamientos, poco relevantes como se ha analizado, no han podido desarrollar la configuración productiva de estos sectores, más allá de los microemprendimientos, lo cual es consistente con la escasa transformación productiva que se deriva de la observación sectorial de la producción. Tanto la expansión del número de empresas de zonas francas, como de establecimientos y habitaciones turísticas, son evidentes muestras del crecimiento de la actividad económica de los sectores dirigida por la persistente presencia de la IED. La IED, fuente de financiamiento complementaria del financiamiento interno (conviene destacar la presencia y alianzas de los capitales nacionales en los sectores destacados), ha contribuido a financiar tanto la actividad productiva de estos sectores como la de otros sectores receptores.

- *Efectos sobre los niveles tecnológicos*

La presencia de la IED en la estructura productiva de la economía dominicana, a lo largo de estas décadas, ha supuesto la mejora tecnológica de sus

producciones, en particular, en la producción del régimen de las zonas francas, donde se aprecian los mayores incrementos de los niveles tecnológicos.

En el régimen nacional, se observa la pérdida de intensidad tecnológica a lo largo del período de análisis. Tras llegarse a alcanzar el 88.6% en 2007, el indicador finaliza en 2022 con una intensidad inferior de 24.2%. En consecuencia, los indicadores que aproximan los niveles tecnológicos de la producción del régimen nacional no presentan resultados esperanzadores; más bien al contrario, muestran un franco retroceso a partir de 2009, si bien, los años 2020 y 2021 parecen reflejar cierta consolidación de la reversión de la tendencia decreciente en el indicador de la intensidad tecnológica de sus exportaciones.

Se observa en este régimen la creciente dependencia tecnológica en las manufacturas de tecnologías medias, seguidas a distancia, pero en menor medida, por las de tecnologías bajas y altas. Dentro del grupo de manufacturas de tecnologías medias, se encuentran, entre otros productos, vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes; fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos; maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes. Es de gran relevancia la dependencia de materias primas y resto de productos, destacándose especialmente la dependencia de las importaciones de crudo y derivados.

En el régimen de zonas francas, en el periodo de análisis, se observa el crecimiento de los niveles tecnológicos de las exportaciones acogidas al régimen. Es importante destacar que la participación de dicho régimen en el conjunto de las exportaciones de tecnologías media y alta arroja un promedio de 79.1%, a lo largo del período de análisis, de tal manera que la presencia del régimen en el conjunto de este tipo de exportaciones es de gran relevancia.

En cuanto a las exportaciones del régimen de zonas francas, se aprecia una evolución diferente: los efectos de la IED sobre el sector se corresponden con un incremento de la intensidad tecnológica, esto es, la proporción de exportaciones basadas en tecnologías medias y altas sobre el resto de las exportaciones es creciente a lo largo del periodo analizado. La dependencia tecnológica medida a través de los saldos de exportaciones e importaciones no permite extraer conclusiones al respecto por la naturaleza del régimen. Sin embargo, es destacable mencionar el deterioro del saldo de las manufacturas de tecnologías bajas, entre las que se encuentran las confecciones y textiles, en contraposición a los balances de las exportaciones de tecnologías medias y altas entre las que se encuentran equipos de telecomunicaciones; partes y piezas, válvulas y tubos térmicos, planchas, hojas y tiras de plásticos, aparatos eléctricos para empalme o corte, entre otros bienes.

No obstante lo anterior, se considera importante apuntar que la participación de las exportaciones de zonas francas es superior al 50% en el conjunto de las exportaciones de manufacturas de tecnologías de niveles medio y alto, a lo largo

del periodo de análisis (promedio de 79.1%), lo cual es una señal del retraso tecnológico del país atendiendo a dicho indicador.

Es importante tener en cuenta que, aun cuando los bienes exportados pertenecen a industrias con mayores niveles tecnológicos incorporados, los procesos llevados a cabo en las zonas francas no son, en general, mucho más evolucionados que el ensamblado, por lo que las mejoras tecnológicas no se han endogeneizado, es decir, no permiten replicar ampliamente en el país producciones y procesos con estos niveles tecnológicos.

En cuanto a los efectos de la IED en el sector del turismo respecto a la transferencia tecnológica, en particular se observa que el creciente incremento de la IED se ha acompañado del incremento en el acceso a las TIC, lo que se reflejaría en el creciente número de personas que utilizan el internet y el creciente número de contratos de móviles. No es descabellado concluir que el incremento de los niveles tecnológicos en el sector, por lo tanto, ha sido arrastrado por el incremento en el uso de estas nuevas tecnologías, mostrando servicios con un mayor componente tecnológico.

Los argumentos anteriores son apuntalados por la existencia de altas correlaciones (y relaciones de causalidad limitada) en la mayor parte de las variables consideradas. De esta forma, existen altas correlaciones entre la IED stock y la intensidad tecnológica de las exportaciones nacionales, así como el saldo comercial de las exportaciones de manufacturas de tecnología media y alta del régimen nacional. La IED sectorial acumulada, esto es, la IED stock en zonas francas también presenta altas correlaciones con la intensidad tecnológica de las exportaciones de zonas francas. La IED stock en turismo presenta alta correlación en las regresiones bivariadas de ésta, con el porcentaje de personas que utilizan internet y el número de contratos de celulares. Únicamente las relaciones entre la IED stock de zonas francas y la participación del régimen de zonas francas en el conjunto de las exportaciones de tecnologías medias y altas no están correlacionadas.

- Sobre la Hipótesis 5:
("El sistema fiscal presenta un sesgo hacia la fiscalidad de las zonas francas, dado que este es uno de los principales factores de localización para las ET que decidieron instalarse en la República Dominicana. También en el caso de las actividades turísticas se presenta un sesgo impositivo por ser considerado, desde la perspectiva gubernamental, un sector económico especial".)

, la expansión de la actividad económica generada por las zonas francas y el sector de turismo, pese a la existencia de un gasto fiscal importante, ha podido contribuir a expandir las recaudaciones fiscales, al suponer una contribución importante al producto nacional, especialmente a través de la recaudación indirecta, si bien los aportes de la imposición directa son también significativos (3.9 y 3.6% del PIB corriente, respectivamente).

El sistema fiscal de la República Dominicana presenta ciertas características de regresividad evidenciadas por la menor participación de la imposición

directa, si bien ésta es especialmente significativa entre el 2004 y el 2019. También en los dos últimos años de la serie consultada (2020 y 2021), se observa mayor peso de la imposición directa, lo cual podría suponer una relativa mayor progresividad en el sistema.

Como se observa en el período de análisis, se encuentran evidencias del sesgo en la fiscalidad, tanto de las zonas francas como de las actividades turísticas. La regulación de los sectores de zonas francas y del turismo ha sido muy favorecedora para impulsar el crecimiento de dichos sectores, dado un entorno regional fuertemente competitivo en estos segmentos productivos. En cuanto a las zonas francas, las exenciones de los pagos de impuestos, sobre la renta, sobre la construcción, los contratos de préstamos, y sobre el registro y traspaso de bienes inmuebles, entre otros impuestos, han supuesto un incremento del gasto fiscal superior al 4,000%, entre 1991 y 2001, representando en este último año el 5.3% del total recaudado (RD\$607,453.1 millones).

Las actividades de hostelería y restauración, también exentas de pagos de impuestos sobre la renta al 100%, así como también del impuesto a la transferencia de bienes y servicios y otros impuestos aplicados sobre las maquinarias, equipos, materiales y bienes muebles que sean necesarios para la modernización, mejoramiento y renovación de dichas instalaciones, entre otras exenciones contempladas en la ley No. 158-01 y sus modificaciones, también han registrado importantes incrementos de las estimaciones del gasto fiscal y en 2021 representan el 0.9% de la totalidad de las recaudaciones fiscales.

Las implicaciones de estas exenciones y otros estímulos sobre las recaudaciones fiscales son complejas de medir, dada la naturaleza expansiva que los estímulos fiscales sectoriales han supuesto para la actividad económica de estos sectores. De no haber existido el significativo impulso de la actividad sectorial tanto de zonas francas como del turismo, motivado por los incentivos fiscales, estos sectores no tendrían la importancia que revisten en la actualidad. No se puede probar si las inversiones hubieran tenido lugar de todos modos...

Si bien, dado el considerable peso de los gastos tributarios (estimación de 4.5% del PIB en 2023), se impone la racionalidad y la medición de la eficacia de las diversas medidas fiscales. A este respecto, son de gran importancia los resultados de Cardoza, Vidal y Taveras (2019) los cuales apuntan a que el beneficio neto del régimen de incentivo tributario en las zonas francas es positivo a nivel agregado para todos los años del estudio (2008-2018), representando un promedio anual neto de 2.7% del PIB. No obstante, cuando se analiza a nivel de firma se observa que cada año, en promedio, 120 empresas resultan con un gasto tributario superior al beneficio. En este sentido, una de las principales recomendaciones de política de los autores es dar seguimiento periódico a la efectividad de los incentivos tributarios.

Los sesgos comprobados guardan relación con la presencia de la IED en los sectores bajo estudio, de tal manera que los incrementos de la IED en su magnitud stock se corresponden con expansiones tanto de las recaudaciones

fiscales como del gasto fiscal asociado a cada sector. Dado el supuesto realizado sobre el gasto fiscal de los sectores de zonas francas y turismo, se comprueba que el crecimiento de la IED stock de 8,024.7% y 944.4% (entre 1999 y 2021), respectivamente, se asocia a un crecimiento del gasto fiscal de 1,468.8% en los sectores.

Asimismo, existen correspondencias entre el crecimiento de la IED stock (25,144% entre 1993 y 2021) y los incrementos tanto de las recaudaciones fiscales (8,333.9%), como de las recaudaciones de la imposición indirecta (9,270.0%). Estas relaciones bivariadas se apoyan en altas correlaciones (con causalidades estadísticas limitadas) con excepción de la relación IED stock/recaudaciones indirectas (en porcentaje del total de recaudaciones). También se presentan relaciones de correlación importante y causalidad estadística limitada entre la IED stock y los gastos fiscales de los sectores focalizados.

A manera de conclusión, se considera que las hipótesis han sido contrastadas satisfactoriamente, y que el objetivo general perseguido, así como los objetivos específicos, se estima que se han alcanzado, si bien existen limitaciones de información, especialmente en el sector del turismo.

Así mismo, se ha estudiado el fenómeno de la financiarización en su vinculación con la República Dominicana, a través de la IED y las ET, observándose que el país también participa de las lógicas de la expansión de capitales del sistema económico mundial -desde su posición de receptor-, y que han condicionado tanto la política de IED implementada, como, en general, las políticas económicas de la República Dominicana de las últimas décadas.

Recomendaciones al decisor público sobre el impacto de la IED en el desarrollo

Una vez analizados los efectos de la IED sobre la economía dominicana, a través de las variables seleccionadas, cabe reflexionar sobre los aportes al desarrollo de la IED, aspecto ordenador central que impulsó la revisión teórica y empírica realizada.

El estudio detallado de los efectos de la IED sobre algunas variables relevantes de la economía, tuvo un importante eco en los planteamientos microeconómicos sobre la IED (con representantes como Hymer, Williamson, Buckley entre otros muchos, pero fundamentalmente el eclecticismo de Dunning que vendría a sintetizar los elementos de los planteamientos anteriores), así como en los planteamientos de la New Economic Geography, o en los planteamientos de la escuela neoinstitucionalista.

Sin embargo, estos análisis vendrían a desarrollarse y conectarse con una visión más sistémica con las aportaciones del estructuralismo de la mano de los planteamientos de Prebisch, Sunkel, entre otras figuras destacadas y de la

escuela neomarxista, con sus dos grandes líneas de pensamiento, la escuela de la dependencia (Baran, Sweezy, Marini, Frank, Dos Santos, entre otros) y el enfoque de la dinámica global del capitalismo (con exponentes como Palloix, Chesnais, Jenkins). También los planteamientos de la financiarización supondrían importantes contribuciones al estudio de los efectos de la IED.

Los resultados de estas últimas visiones sistémicas representaron, en su momento, una mayor vinculación con el fenómeno del desarrollo, entendido éste desde una perspectiva abarcadora que incluía los aspectos económicos, en la medida en que detectaron instrumentos de análisis que permitían la contrastación de los planteamientos, pero también los aspectos sociopolíticos que subyacen en la dinámica de los flujos de la IED en sus interacciones con las economías en desarrollo.

Teniendo presente la evolución de la economía dominicana en las últimas décadas, como país en desarrollo (si bien todavía son necesarios muchos avances como los planteados en los lineamientos de desarrollo contenidos en la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030 y los instrumentos de planificación correspondiente, alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible), se han producido importantes mejorías en numerosos indicadores del desarrollo humano (IDH) de tal manera que, si bien a principios de los 90 República Dominicana tenía un índice de 0.577, en la actualidad su valor es 0.767, lo cual ha significado un aumento promedio de 0.92% en esos años.

Entre las contribuciones al desarrollo realizadas por la IED, puede destacarse que la economía dominicana, en general, presenta notables mejorías en numerosos indicadores como se ha puesto de manifiesto:

- efectos estabilizadores -si bien limitados- sobre la balanza de pagos y, por lo tanto, facilitadores de la capacidad de endeudamiento de la economía dominicana y la reproducción de su estructura productiva;
- incremento de las capacidades tecnológicas constatables a través del aumento de las manufacturas de tecnologías media y alta en el segmento de las zonas francas;
- incremento de las recaudaciones fiscales, pese al sesgo fiscal existente en los sectores considerados, así como en otros, si bien ello no se traduce en el aumento del gasto fiscal con respecto al PIB, ya que éste ha ido disminuyendo a lo largo de los últimos años.

Es de destacar que estos efectos serían potenciados si se aprovechan las reinversiones de la IED, para lo cual un entorno propicio para la misma se convierte en un importante factor.

A nivel sectorial pueden destacarse, entre otros aspectos, la generación de empleo en las zonas francas y en el sector de las actividades turísticas; crecimiento del número de participantes en el mercado en los sectores, los cuales favorecen el incremento de los niveles de competencia del mercado;

crecimiento del peso económico de las actividades del turismo, no así de la participación de las zonas francas; crecimiento de la productividad laboral nominal en las actividades destacadas y de la productividad real en las zonas francas; encadenamientos poco relevantes, los cuales suceden especialmente a nivel de microemprendimientos.

Otras consideraciones sobre el desarrollo, a partir de las evidencias encontradas, supondrían la necesidad de mejoría de las condiciones laborales de los empleados de los sectores, particularmente los salarios, los cuales, si bien en el caso de las zonas francas han aumentado en términos reales, suponen ingresos mensuales muy bajos y similares a los salarios del sector hoteles, bares y restaurantes (de alrededor de US\$200 en 2020).

Entre los aspectos institucionales relacionados con la IED, los lineamientos recientes de carácter normativo sobre la penetración de la IED en la economía dominicana, en cuanto a la protección y promoción de la IED (léase los acuerdos de promoción y protección de las inversiones), velan por la contribución de la misma al desarrollo del país, al tiempo que refuerzan los mecanismos de solución de controversias, con mayor acento sobre la posibilidad de dirimir los conflictos inversor-Estado sin recurrir a los tribunales internacionales en primera instancia, sino en el caso de que la controversia no se haya podido resolver por la vía del diálogo y del acuerdo entre las partes.

El contexto sociopolítico reforzado con lineamientos trazados desde las instancias gubernamentales de transparencia y medidas anticorrupción, representa un espacio cada vez de mayor compromiso con la ciudadanía en términos de bienestar y calidad de vida, la cual si bien todavía acusa importantes rasgos de desigualdad y pobreza, han venido disminuyendo en las últimas décadas: Según informaciones de las CEPAL, los niveles de pobreza y pobreza extrema nacionales disminuyeron desde el año 2000 en 10.0 y 4.3 p.p. pasando a ser en 2021 de 22.5 y 5.2 %, respectivamente, valores muy por debajo de los valores regionales. En cuanto a los indicadores de desigualdad nacional, también se aprecia una considerable disminución de 0.12 p. p. en el coeficiente de Gini, de tal manera que en 2021 éste presentó un valor de 0.40 (también por debajo del coeficiente en la región).

Desde una perspectiva más amplia que la considerada en el análisis realizado, que también incide sobre el desarrollo del país se encuentran los siguientes aspectos: mejorar los niveles de vida y productividad, así como de capital humano, con la finalidad de minimizar el fraccionamiento social, a través de la mejoría del salario, de la cobertura y calidad de los servicios públicos, y un buen uso de los recursos públicos y la eficaz articulación institucional. Asimismo, es tarea importante incrementar los niveles de industrialización y exportaciones de manufacturas (especialmente las manufacturas del régimen nacional), y mejorar los mercados y la calidad de los bienes y servicios, especialmente en cuanto a la infraestructuras de caminos y carreteras, sistema eléctrico, un sistema bancario y de seguros con amplio acceso y mercados de créditos

formales, información de mercado sustancial para consumidores y productores sobre precios, cantidades y calidad de los productos y recursos, así como la solvencia de los prestatarios potenciales.

Anexos

Anexo 1 Marco normativo de las zonas francas y otros incentivos industriales

A continuación, se presenta el marco normativo que constituye el entramado legal sobre el que se asienta la actividad económica de las zonas francas desde su inicio, si bien la estructura actual de este segmento productivo tiene como marco normativo más inmediato el que supuso la Ley 8-90 sobre Fomento de zonas francas. Es importante destacar que, desde el ámbito de la planificación gubernamental, estas leyes han presentado su articulación en medidas y líneas de acción contenidas en los distintos planes nacionales del sector público de la República Dominicana.

1. Legislación previa a la ley 8-90, referida a la producción industrial y zonas francas

1955: Ley 4315 (Origen del esquema de zonas francas);

1956: Ley No. 4462 de 1956, G.O. 7996, se deroga el artículo 6 de la Ley 4315, suprimiendo la Comisión de Zonas Francas; a su vez, las funciones encomendadas a dicha Comisión serían otorgadas al funcionario que señalara el Poder Ejecutivo;

1956: Decreto No. 1864 (G.O. 8004.12);

1962: La Corporación de Fomento Industrial (CFI) fue creada mediante la Ley No. 5909 del 19 de mayo de 1962, y modificada mediante la Ley No. 288 del 30 de junio de 1966 y la Ley No. 147 del 19 de mayo de 1967;

1963: Ley No. 4 de Incentivo y Protección Industrial;

1965: Ley de creación del Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico (FIDE);

1968: Ley No. 299 Incentivo y Protección Industrial, sustituye a la Ley No.4;

1969: Ley No. 432, de fecha 3 de mayo de 1969, G.O.9140.3.- Esta Ley expresa que "las personas o corporaciones que realicen exportaciones de bienes y servicios desde las Zonas Francas Industriales hacia el exterior del país no estarán sujetas a las leyes, reglamentos y regulaciones relativas al canje de divisas en el BCRD, en lo que concierne exclusivamente a dichas operaciones";

1971: Ley No. 137, del 21 de mayo de 1971, que crea el CEDOPEX;

1980: Decreto 1609 promulga la ley Nro. 69 sobre Incentivo a las Exportaciones (CAT);

1982: Ley No. 409-82 Fomento, Incentivo y Protección Agroindustrial;

1983: Ley 145 de Incentivo y Protección Industrial;

2. Ley 8-90 sobre Fomento de zonas francas y demás normativas posteriores relacionadas

1990: Ley 8-90 sobre Fomento de zonas francas

Artículo 17.-

Las empresas autorizadas a operar en zonas francas de exportación podrán empezar a:

a) Introducir, almacenar, empacar, reciclar, exhibir, desempacar, manufacturar, montar, ensamblar, refinar, procesar, operar y manipular toda clase de productos, mercaderías y equipos;

b) Proporcionar servicios de diseños, diagramación, telemarketing, telecomunicaciones, impresión, digitación, traducción, computación y cualesquier otros servicios similares o relacionados;

c) Introducir a las zonas francas de exportación todas las maquinarias, equipos, repuestos, partes y utensilios que sean necesarios para su operación;

d) Traspasar materias primas, equipos, maquinarias, etc. y transferir labores y servicios entre empresas de una misma zona franca o entre empresas de distintas zonas francas, siempre que se cumplan las regulaciones de tránsito desde una de la otra, tal como se estipula en el Capítulo Octavo (8vo.) de esta Ley, que trata sobre REGIMEN ADUANERO.

e) Exportar hasta un 20% de su producción al mercado local y/o territorio dominicano, cuando se trate de productos fabricados en el país y cuya exportación esté permitida por la ley, bajo el control y vigilancia de la DGA y el CNZFE con el previo pago de un 100% de los impuestos correspondientes.

f) (Modificado por la Ley 56-07, de fecha 4 de mayo de 2007) Exportar a territorio aduanero dominicano hasta el ciento por ciento (100%) de bienes y/o servicios, libre de aranceles cuando se trate de productos terminados pertenecientes a la cadena textil, confección y accesorios; pieles, fabricación de calzados, manufacturas de cuero. Para todos los demás productos deberá pagar el 100% de los aranceles e impuestos establecidos para importaciones semejantes, al momento de su desaduanización, siempre que cumplan con una de las siguientes condiciones:

1ro.- Que el producto a exportar no se manufacture en territorio fuera de la zona franca, en República Dominicana.

2do.- Que el producto a exportar tenga componentes locales, es decir, materia prima nacional, en por lo menos un 25% del total.

Párrafo. - Los productos importados por las empresas de zonas francas dedicadas a brindar servicios logísticos y de comercialización podrán ser vendidos en el mercado local, previa autorización del CNZFE, pagarán los aranceles e impuestos establecidos para importaciones semejantes al momento de ser transferidas al territorio aduanero dominicano.

g) Adquirir para su procesamiento industrial o de servicio, exentos de todo impuesto de exportación, las materias primas, envases, etiquetas, servicios, etc.,

que demanden de los sectores productivos no sometidos a régimen de zonas francas, con excepción de azúcar, café, cacao, oro y los productos sometidos a un régimen arancelario de exportación superior al 20% de su valor neto, o aquellos que siendo importados están subvencionados para el consumo popular.

Párrafo I.- El procesamiento en zonas francas de azúcar, café, cacao, y los productos sometidos a un régimen arancelario de exportación superior 20% de su valor neto, podrá ser autorizado por el CNZFE, siempre que se demuestre que el valor agregado ha de ser igual o superior al 50% de su valor bruto.

Párrafo II.- Están exentas del pago de todos los impuestos de importación, arancel, derechos de aduanas y demás gravámenes conexos, etc., materias primas importadas por empresas establecidas en territorio dominicano, cuando las mismas estén destinadas a productos terminados o semielaborados a ser exportados a las zonas francas, previa autorización del CNZFE y del Directorio de Desarrollo Industrial.

h) Cambiar, cuantas veces lo requieran las necesidades, con el sólo trámite de notificarlo previamente al CNZFE, las líneas y procesos de producción empleados.

1999: Ley No. 84-99 de Reactivación y fomento de las exportaciones

Mediante esta ley se establece, entre otras cosas, un sistema de apoyo a las exportaciones que consta de los siguientes mecanismos (Artículo 1): 1) Reintegro de los Derechos y Gravámenes Aduaneros, 2) Compensación Simplificada de Gravámenes Aduaneros, y el 3) Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.

2001: Ley No. 28-01 que crea una Zona Especial de Desarrollo Fronterizo

(También favorece a las zonas francas)

[...]

ARTICULO 2.- Las empresas industriales, agroindustriales, agropecuarias, metalmecánica, de zona franca, turísticas, metalúrgicas y energéticas, así como todo tipo de empresas permitidas por las leyes dominicanas, que existen a la fecha de promulgación de la presente ley, y las que se instalen en el futuro dentro de los límites de cualquiera de las provincias señaladas en el artículo uno (1) de esta ley, disfrutarán de las facilidades y exenciones que se indican en el párrafo siguiente.

PARRAFO.- Las empresas industriales, agroindustriales, agropecuarias, metalmecánica, de zonas francas, turísticas, metalúrgicas y energéticas, y de todo tipo de empresas permitidas por las leyes dominicanas establecidas y que se establezcan en el futuro, que operen dentro de los límites de las provincias de Pedernales, Independencia, Elías Piña, Dajabón, Montecristi, Santiago Rodríguez y Bahoruco, disfrutarán de una exención de un cien por ciento (100%) del pago de impuestos internos, de aranceles aduaneros sobre materias primas, equipos y maquinarias, así como cualquier tipo de impuesto, durante un

período de veinte (20) años. Se les otorga, además, un cincuenta por ciento (50%) en el pago de libertad de tránsito y uso de puertos y aeropuertos.

2007: Ley No. 56-07 que declara de prioridad nacional los sectores pertenecientes a la cadena textil, confección y accesorios; pieles, fabricación de calzados de manufactura de cuero y crea un régimen nacional regulatorio para estas industrias.

[...]

Artículo 5.- Se modifica el Acápito f) del Artículo 17 de la Ley 8-90 del 15 de enero de 1990, para que diga de la siguiente manera:

Exportar a territorio aduanero dominicano hasta el ciento por ciento (100%) de bienes y/o servicios, libre de aranceles cuando se trate de productos terminados pertenecientes a la cadena textil, confección y accesorios; pieles, fabricación de calzados, manufacturas de cuero. Para todos los demás productos deberá pagar el 100% de los aranceles e impuestos establecidos para importaciones semejantes, al momento de su desaduanización, siempre que cumplan con una de las siguientes condiciones:

1ro. Que el producto a exportar no se manufacture en territorio fuera de la Zona Franca, en República Dominicana.

2do. Que el producto a exportar tenga componentes locales, es decir, materia prima nacional, en por lo menos un 25% del total.

PÁRRAFO: Los productos importados por las empresas de zonas francas dedicadas a brindar servicios logísticos y de comercialización podrán ser vendidos en el mercado local, previa autorización del CNZFE, para lo cual, pagarán los aranceles e impuestos establecidos para importaciones semejantes al momento de ser transferidas al territorio aduanero dominicano.

2011: Ley No. 139-11

[...]

Artículo 11.- Se modifica el Artículo 17 de la Ley No. 8-90 en lo referente a los requisitos de desempeño relacionados con las exoneraciones arancelarias para que las empresas de zonas francas puedan comercializar bienes y servicios en el mercado local. Para estos fines, las empresas tendrán que cumplir con el pago de los gravámenes correspondientes.

Párrafo I.- Las mercancías producidas en las zonas francas al momento de ser vendidas en el mercado nacional pagarán el impuesto de importación establecido en el Arancel de la República Dominicana para el bien de que se trate, sobre el valor ex-fábrica, más los servicios relacionados al movimiento de la carga, según establezca la normativa correspondiente. Asimismo, serán gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo, en caso de que lo hubiera, y el Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios conforme lo establecido en el Código Tributario de la República Dominicana.

Párrafo II.- Antes de transferir las mercancías o servicios al mercado nacional, las empresas de zonas francas deberán notificarlo al CNZFE y presentar su declaración a la DGA para fines de establecer la base imponible y el sujeto pasivo del impuesto.

Párrafo III.- Las empresas de zonas francas cuando transfieran bienes o presten servicios a una persona física o jurídica en la República Dominicana estarán sometidas al pago de una tasa de dos punto cinco por ciento (2.5%) por concepto de Impuesto sobre la Renta sobre el valor de las ventas brutas realizadas en mercado local, según establezca la normativa correspondiente, el cual será pagado en la Dirección General de Impuestos Internos mediante los medios que disponga esta institución.

2012: Ley No. 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible. G. O. No. 10697 del 13 de noviembre de 2012.

[...]

Artículo 31.- Se modifica el Párrafo III del Artículo 11 de la Ley No.139-11, de fecha 24 de junio de 2011, para que en lo adelante establezca lo siguiente:

“Párrafo III. Las empresas de zonas francas cuando transfieran bienes o presten servicios a una persona física o jurídica en la República Dominicana estarán sometidas al pago de una tasa de tres punto cinco por ciento (3.5%) por concepto de Impuesto sobre la Renta sobre el valor de las ventas brutas realizadas en el mercado local, según establezca la normativa correspondiente, el cual será pagado en la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) mediante los medios que disponga esta institución”.

Anexo 2 Marco Legal del sector turístico dominicano

(Fuente: <https://www.mitur.gob.do/quienes-somos/marco-legal/>)

1931: La actividad turística se inicia formalmente en República Dominicana con la promulgación de la Ley No. 103-31 de automóviles para Turistas. Sin embargo, es con la promulgación de la Ley No. 4378, del 30 de noviembre de 1934, de Secretarías de Estado, que se implementa un sistema de dirección y organización de las actividades turísticas. Esta labor fue asignada a la Secretaría de Estado de Comunicaciones y Obras Públicas. Luego estas atribuciones fueron traspasadas a la Secretaría de Estado de Comercio, Industria y Trabajo, mediante la Ley No. 1281, de 1937.

1946: se promulga la Ley No.1224-46, mediante la cual se autoriza la venta de Tarjetas de Turismo, como una forma de promover el turismo en el país.

1948: Ley No. 1919 de ese año posiciona la Dirección General de Turismo, bajo la dependencia de la Secretaría de Estado de Economía Nacional.

1956: mediante el Decreto No. 1489-56, de las funciones a cargo de las secretarías de Estado, las funciones relativas al turismo pasan a la Secretaría de Estado de Interior. Posteriormente, en ese mismo año, dichas funciones fueron

transferidas a la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, mediante el Decreto No. 2306.

1958: mediante el Decreto No. 3740-58, se crea la Comisión Nacional de Turismo, adscrita a la Secretaría de Estado de Industria y Comercio.

1962: con la Ley No. 6004-62 y el Decreto No. 8446 del mismo año, la Dirección General de Turismo pasó a depender de la Corporación de Fomento Industrial de República Dominicana; y también pasan a dicha Corporación los ingresos derivados de la Ley No. 1224 de 1946.

1968: Decreto No. 2536-68 que declara de interés nacional el desarrollo de la industria turística en la República.

1969: se promulga la Ley No.541-69, Ley orgánica de Turismo, que creó la Dirección Nacional de Turismo, dependiendo directamente del Poder Ejecutivo, y le dio la calidad de ser el máximo organismo regulador del sector, eliminando la anterior Dirección General de Turismo. La Ley No. 542, del mismo año, creó la Corporación de Fomento de la Industria Hotelera y Desarrollo del Turismo para coordinar la Promoción Turística y Financiamiento, Mejoramiento y Conservación de Empresas Hoteleras y Turísticas en general.

1971: se promulga la Ley No. 153-71, la cual trata de incentivos y promoción al turismo en el país.

1979: la Ley No. 84-79 dispuso que la Dirección Nacional de Turismo e Información fuera elevada a Secretaría de Estado, con el objetivo de tener un organismo rector del sector turístico del más alto nivel, dotado de todos los recursos necesarios para implementar coherente y armónicamente la estrategia oficial para el desarrollo y promoción del turismo, disponiendo también que la Corporación de Fomento de la Industria Hotelera y Desarrollo del Turismo pasara a ser un organismo adscrito a dicha Secretaría.

1984: Con el interés de clasificar y regular las Empresas Turísticas se dictaron los siguientes reglamentos en ese año: el No. 2115, de Clasificación y Normas de Establecimientos Hoteleros; No. 2116, de Clasificación y Normas de Restaurantes; No. 2117, para el negocio de Alquiler de Carros; No. 2118, para el Transporte Terrestre Turístico de Pasajeros; No. 2119 y 2120, que establecen las Tarifas de Transporte Turístico en Santo Domingo y Puerto Plata, respectivamente; No. 2121, de la Tarifa de Guías en Santo Domingo; y los No. 2122 y 2123, de las Agencias de Viajes y Tiendas de Regalos, respectivamente.

2000: La Ley 146-00 permitió que partes, piezas y materiales para reparación o mantenimiento de barcos mercantes y de turismo que se encuentren en puertos nacionales, así como las partes, piezas y materiales a ser usadas en la reparación o mantenimiento de aviones estén exentos de aranceles.

2001: Ley No. 158-01 estableció el Fomento al Desarrollo Turístico de los Polos de escaso desarrollo, nuevos polos y localidades de gran potencialidad, y se creó el Fondo Oficial de Promoción Turística. De igual forma, se creó el Consejo de Fomento Turístico para aplicar la Ley, presidido por el Secretario de Turismo.

2002: La Ley No.184 de ese año modifica la Ley 158-01, sobre Fomento al Desarrollo Turístico.

2004: La Ley No.318 modifica la Ley No.158-01, modificada por la Ley No. 184-02.

2006: La Ley No.386-06 eleva el paraje de Verón, del municipio de Higüey, a la categoría de Distrito Municipal Turístico-Verón-Punta Cana, y el paraje de Juanillo a la categoría de sección.

2010: La política aerocomercial, formalmente adoptada mediante Resolución de la Junta de Aviación Civil No. 180-10, establece una política de cielos abiertos mediante la cual se concederán derechos de tráfico de sexta libertad en vuelos (individuales o combinados) de pasajeros y carga y séptima libertad en vuelos de carga únicamente. Asimismo, dentro de este marco de política, se garantizan la cooperación comercial, la libre determinación de la capacidad, la libre fijación de las tarifas y la múltiple designación de los transportistas. Y también, la política aerocomercial fomentará vuelos no regulares en apoyo al turismo, así como agilizar los trámites y el despacho de la carga aérea (OMC, 2015:129).

2012: La Ley No. 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible,

2013: La Ley No. 195 de ese año modifica varios artículos de la Ley No. 158-01, sobre Fomento al Desarrollo Turístico para los Polos de Escaso Desarrollo y Nuevos Polos en provincias y localidades de gran potencialidad. La nueva ley amplió la aplicación de los beneficios a todo el territorio dominicano y dejó de aplicarse sólo a las regiones de menor desarrollo y áreas designadas como polos turísticos. Dicha ley también modificó el período de exención fiscal, que pasa de 10 a 15 años a partir de la conclusión de los trabajos de las instalaciones. Esta disposición se aplica a los beneficiarios ya existentes.

Desde el ámbito de la planificación gubernamental, estas leyes han presentado su articulación en medidas y líneas de acción contenidas en los distintos planes nacionales del sector público de la República Dominicana.

Anexo 3 Pruebas de causalidad ANOVA de las variables representativas de los efectos de la IED sobre la balanza de pagos

I Observaciones para las Variables dependientes e independientes

Año	VARIABLES DEPENDIENTES						VARIABLES INDEPENDIENTES			
	Balanza corriente	X netas de zonas francas (confecciones y textiles)	X netas de zonas francas	X de serv. turísticos	Indicador de diversificación de las exportaciones	Renta de la IED	IED stock en zonas francas	IED stock en turismo	IED total (stock)	IED total (flujo)
1993	-532.9	-	750.1	1,223.7	-	-525.6	73.10	-	189.3	189.3
1994	-283.0	-	804.6	1,428.8	-	-572.8	115.60	-	396.1	206.8
1995	-182.8	-	901.2	1,570.8	0.7	-670.2	226.80	-	810.4	414.3
1996	-212.7	-	961.0	1,780.5	0.8	-648.4	288.00	-	906.9	96.5
1997	-163.0	-	1,179.7	2,099.4	0.8	-756.2	402.20	-	1,327.5	420.6
1998	-338.4	-	1,399.5	2,153.1	0.7	-884.9	714.40	-	2,027.3	699.8
1999	-429.2	-	1,497.2	2,483.3	0.7	-1,013.9	1,011.30	40.50	3,365.1	1,337.8
2000	-1,026.5	-	1,708.1	2,860.2	0.7	-1,135.2	1,085.00	83.00	4,318.0	952.9
2001	-740.8	-	1,655.2	2,798.3	0.7	-1,145.5	1,240.32	155.56	5,397.1	1,079.1
2002	-797.9	1,678.6	1,716.9	2,730.4	0.7	-1,249.8	1,452.10	200.52	6,313.9	916.8
2003	1,036.2	1,689.7	1,875.9	3,127.8	0.7	-1,498.6	1,530.60	245.42	6,926.9	613.0
2004	1,041.5	1,522.0	2,165.3	3,151.6	0.7	-1,816.0	1,668.20	345.52	7,835.9	909.0
2005	-473.0	1,424.9	2,246.5	3,518.3	0.7	-1,962.7	1,980.30	520.22	8,958.6	1,122.7
2006	-1,287.4	1,285.4	2,063.7	3,916.8	0.7	-2,210.8	2,265.20	650.72	10,043.2	1,084.6
2007	-2,166.3	880.8	2,025.4	4,064.2	0.7	-2,595.6	2,806.20	721.12	11,710.6	1,667.4
2008	-4,518.6	692.2	1,925.2	4,165.9	0.7	-2,096.3	3,034.60	765.62	14,580.6	2,870.0

2009	-2,330.9	550.1	1,443.8	4,048.8	0.7	-1,868.8	3,220.60	832.32	16,746.0	2,165.4
2010	-4,023.5	629.4	1,585.4	4,161.7	0.7	-1,659.4	3,400.60	904.12	18,769.7	2,023.7
2011	-4,334.6	807.6	1,828.4	4,385.7	0.7	-1,909.0	3,508.40	1,051.92	21,046.4	2,276.7
2012	-3,880.9	698.3	2,020.2	4,680.1	0.7	-1,925.3	3,670.40	1,214.92	24,188.8	3,142.4
2013	-2,567.9	669.0	1,865.6	5,054.7	0.6	-2,511.2	3,926.90	1,364.62	26,179.3	1,990.5
2014	-2,170.2	710.5	1,837.9	5,629.8	0.7	-2,745.3	4,227.60	1,555.52	28,387.8	2,208.5
2015	-1,280.3	674.2	1,925.6	6,115.9	0.7	-2,336.3	4,899.50	1,792.12	30,592.7	2,204.9
2016	-814.7	651.6	1,969.8	6,719.6	0.7	-2,439.5	5,689.50	2,016.02	32,999.4	2,406.7
2017	-133.1	606.3	1,962.9	7,184.1	0.7	-2,724.5	6,393.50	2,279.92	36,570.1	3,570.7
2018	-1,321.5	862.6	2,197.6	7,547.7	0.7	-2,761.0	7,247.70	2,513.52	39,105.4	2,535.3
2019	-1,187.9	830.6	2,297.9	7,471.5	0.7	-2,860.7	8,241.90	2,773.22	42,126.4	3,021.0
2020	-1,337.3	410.2	2,274.3	2,674.8	0.7	-2,442.0	9,195.90	3,004.92	44,686.0	2,559.6
2021	-2,688.7	544.9	2,568.7	5,686.5	-	-3,015.0	10,157.70	3,290.42	47,788.1	3,102.1

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas procedentes de BCRD y UNCTAD.

II Causalidad entre las series:

1. IED stock y balanza por cuenta corriente

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.37
R Square	0.14
Adjusted R Square	0.11

Standard Error	1,390.87
Observations	29

ANOVA					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	8,353,755.73	8,353,755.73	4.32	0.05
Residual	27	52,232,004.41	1,934,518.68		
Total	28	60,585,760.14			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	(735.05)	392.74	(1.87)	0.0721	(1,540.89)	70.78	(1,540.89)	70.78
X Variable 1	(0.04)	0.02	(2.08)	0.0473	(0.07)	(0.00)	(0.07)	(0.00)

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una débil correlación y causalidad estadística limitada.

2. IED stock y exportaciones de zonas francas

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.74
R Square	0.55
Adjusted R Square	0.54
Standard Error	320.09
Observations	29

ANOVA

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	3,424,830.75	3,424,830.75	33.43	0.00
Residual	27	2,766,306.02	102,455.78		
Total	28	6,191,136.77			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>
Intercept	1,345.31	91.39	14.72	0.0000	1,157.79	1,532.83
X Variable 1	0.12	0.02	5.78	0.0000	0.08	0.17

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una relación de correlación importante y una relación de causalidad limitada.

3. IED stock y exportaciones de confecciones y textiles (zonas francas)

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.65
R Square	0.43
Adjusted R Square	0.39
Standard Error	308.73
Observations	20

<i>ANOVA</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	1,272,184.09	1,272,184.09	13.35	0.00
Residual	18	1,715,640.46	95,313.36		
Total	19	2,987,824.55			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>
Intercept	1,332.06	139.08	9.58	0.0000	1,039.86	1,624.26
X Variable 1	(0.10)	0.03	(3.65)	0.0018	(0.16)	(0.04)

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe correlación y relación de causalidad limitada.

4. IED stock en turismo y exportaciones de servicios turísticos.

SUMMARY
OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.73
R Square	0.53
Adjusted R Square	0.51
Standard Error	1,137.94
Observations	23

<i>ANOVA</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	30,424,059.62	30,424,059.62	23.50	0.00
Residual	21	27,193,022.34	1,294,905.83		
Total	22	57,617,081.95			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	3,077.81	382.09	8.06	0.0000	2,283.22	3,872.41	2,283.22	3,872.41
X Variable 1	1.18	0.24	4.85	0.0001	0.67	1.68	0.67	1.68

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una relación de correlación importante y relación de causalidad limitada.

5. IED stock y la renta de la IED

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.87
R Square	0.76
Adjusted R Square	0.76
Standard Error	389.67
Observations	29

ANOVA					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	13,296,122.06	13,296,122.06	87.57	0.00
Residual	27	4,099,743.38	151,842.35		
Total	28	17,395,865.44			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>
Intercept	(1,016.77)	110.03	(9.24)	0.0000	(1,242.54)	(791.01)
X Variable 1	(0.05)	0.00	(9.36)	0.0000	(0.06)	(0.04)

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una relación de correlación fuerte y causalidad limitada.

6. IED stock y diversificación

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.76
R Square	0.57
Adjusted R Square	0.56
Standard Error	0.02
Observations	26

<i>ANOVA</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	0.02	0.02	32.47	0.00
Residual	24	0.01	0.00		
Total	25	0.04			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>
Intercept	0.74	0.01	94.46	0.0000	0.72	0.76
X Variable 1	(0.00)	0.00	(5.70)	0.0000	(0.00)	(0.00)

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una relación de correlación importante y causalidad limitada.

Anexo 4 Estimaciones y robustez del modelo de gravedad de las inversiones y las exportaciones de bienes de la República Dominicana

Dado que se ha utilizado la técnica de los datos de panel, en primer lugar, se estudia la especificación general más sencilla de un modelo de regresión con datos de panel que es la conocida como *pool* de datos. Este tipo de análisis permite controlar la heterogeneidad del modelo al omitir la dimensión temporal y espacial de los datos agrupados⁸⁹, y suele utilizar la técnica de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para calcular la regresión. El modelo se expresa del siguiente modo: $Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \varepsilon_{it}$,

$$X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 IED_{it} + \beta_2 PIBRD_{it} + \beta_3 PIBRESTO_{jt} + \beta_4 D_{ijt} + \beta_5 EL_{ijt} + \varepsilon_{ijt},$$

donde i, j se refiere al individuo o a la unidad de estudio (corte transversal), y t es la dimensión temporal. Sin embargo, este modelo supone que el intercepto (β_0) de la regresión es el mismo para todas las unidades transversales.

Para poder controlar las especificidades de cada unidad de estudio, básicamente podemos hacer dos tipos de supuestos sobre el intercepto β_0 :

- a) Cada unidad presenta diferencias constantes en el tiempo, lo cual equivale a estimar cada uno de los interceptores del modelo. La expresión del modelo a estimar tendría la forma:

$$X_{ijt} = \nu_{ijt} + \beta_1 IED_{it} + \beta_2 PIBRD_{it} + \beta_3 PIBRESTO_{jt} + \beta_4 D_{ijt} + \beta_5 EL_{ijt} + \varepsilon_{ijt},$$

donde ν_{ijt} es el vector de variables dicotómicas para cada una de las economías del modelo. Se conocen como datos de panel de efectos fijos.

- b) Cada unidad transversal presenta un intercepto diferente, es decir, se estimaría el modelo conocido como datos de panel de efectos aleatorios, donde la expresión sería la siguiente:

$$X_{ijt} = \alpha_{ijt} + \beta_1 IED_{it} + \beta_2 PIBRD_{it} + \beta_3 PIBRESTO_{jt} + \beta_4 D_{ijt} + \beta_5 EL_{ijt} + \varepsilon_{ijt},$$

siendo:

$$\alpha_{ijt} = \beta_0 + \mu_{ijt}$$

Estimaciones

Tras el análisis de especificación realizado para determinar la transformación más apropiada de las series, se determinó que la modelización a través de variables expresadas como variaciones (tasas de crecimiento) permiten obtener los resultados más ajustados a los datos. La selección de las modelizaciones en

⁸⁹ No obstante, no la elimina completamente ya que puede haber heterogeneidad asociada tanto a la unidad de corte transversal como al tiempo.

niveles, con transformación logarítmica, se inclina hacia los modelos de efectos fijos, pero los problemas de multicolinealidad presentes en las variables explicativas impidió aceptar esta especificación. En cambio, la modelización de efectos aleatorios con variables en tasas de crecimiento finalmente seleccionada arroja resultados más acordes al criterio de ajuste a los datos, a costa de perder la significancia de la mayor parte de las variables que intervienen en la ecuación de gravedad de partida. A continuación, se presenta el proceso de selección de dicha modelización, la cual se considera la más pertinente, dados los objetivos trazados.

La estimación del modelo *pool* de datos cuyos resultados pueden observarse en el **cuadro 1**, debe tenerse en cuenta que estimar el modelo a través de este método supone una pérdida de información, dado que se ignoran las dimensiones espacio-temporales del panel. Esto es, se tratan todas las observaciones utilizadas como si fuesen distintos flujos bilaterales en un mismo período de tiempo. Tras la estimación del *pool* de datos se procedió a estimar el modelo mediante un modelo de panel de efectos fijos.

Cuadro 1 Resultados de las modelaciones *Pool* de datos, ef. fijos, ef. aleatorios y dinámicos para la República Dominicana, 2002-2021

	Mod. <i>Pool</i> de datos	Mod. Ef. Fijos	Mod. Aleatorio	Mod. Dinámico
C	-2.1733 25.2710	-0.3228 25.8689	-2.1733 25.7625	
EXPORT(-1)				-0.0238*** 0.0022
IED	0.8789*** 0.08405	0.8554*** 0.0901	0.8789*** 0.0857	0.2680*** 0.0248
PIBRD	1.1085 1.5115	1.1026 1.5440	1.1085 1.5409	-2.1092*** 0.3607
PIBRESTO	1.6564 1.9543	1.6112 2.0172	1.6564 1.9923	2.7954*** 0.1691
EL	-0.0472 0.0417	-0.0538 0.0449	-0.0472 0.0425	0.0292*** 0.0022
Nro Observaciones	301	301	301	267
R2 ajustada	0.27	0.24	0.27	
F- statistic	28.32	5.69	28.32	13.61
Prob (F-statistic)	0.0000	0.0000	0.0000	0.40165
Durbin-Watson	2.7066	2.7528	2.7066	
Test de Hausman (<i>p-value</i>)			0.9031	
Normalidad residuos (Jarque-Bera; <i>p-value</i>)	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Dependencia sección cruzada (Breusch-Pagan; <i>p-value</i>)	0.0000	0.0009	0.0000	
VIF promedio	1.0429	1.0480	1.0423	

* Significativo al 10%, ** Significativo al 5%, ***Significativo al 1%

Fuente: Elaboración propia, en base a las estimaciones obtenidas de E-views.

Frente a la pregunta de si sería mejor utilizar un modelo de efectos fijos que un modelo agrupado, se tiene que, como el modelo agrupado es un modelo restringido con respecto al modelo de efectos fijos en el que se asume un intercepto común para todos los individuos de la muestra, la utilización de una prueba F

restrictiva (la hipótesis nula consiste en que el intercepto del modelo es común para todos los individuos de la muestra y no existen efectos fijos asociados) es de mucha utilidad. Si se rechaza la prueba, como es el caso, significa que el modelo de efectos fijos es preferible al modelo agrupado.

Otra estimación posible es la modelización de efectos aleatorios. Su utilización nos permitiría hacer inferencias sobre el comportamiento de la población, más que analizar las características de la selección realizada.

Dado que el test de Hausmman arroja una *p-value* igual a 0.90 no se rechazaría la hipótesis nula. Es decir, la diferencia entre los coeficientes de efectos aleatorios y fijos no es sistemática (los efectos individuales no están correlacionados con las variables explicativas). Por lo tanto, al no rechazarse la hipótesis nula, el test en principio recomendaría la utilización del modelo de efectos aleatorios.

Cuadro 2 Test de Hausmann sobre el Modelo aleatorio para la República Dominicana, 2002-2021

Ecuación: ALEATORIA				
Prueba de efectos aleatorios de la sección transversal				
Resumen de la prueba		Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Sección transversal aleatoria		1.0434	4	0.9031
** ADVERTENCIA: la varianza de las estimaciones de los errores estándar de la sección cruzada son cero.				
Comparación de la prueba de efectos aleatorios de la sección transversal:				
Variable	Fijos	Aleatorios	Var(Dif.)	Prob.
IED	0.8554	0.8789	0.0008	0.4013
PIBRD	1.1026	1.1085	0.0094	0.9511
PIBRESTO	1.6112	1.6564	0.0999	0.8862
EFECTOL	-0.0538	-0.0472	0.0002	0.6520
Ecuación de prueba de efectos aleatorios de sección transversal:				
pendiente : EXPORTACIONES				
Método de mínimos cuadrados				
2003-2021				
Observaciones: 19				
Observaciones transversales incluidas: 17				
Observaciones (no balanceado) observaciones: 301				
Variable	Coefficiente	Error estándar	t-Statistic	Prob.
C	-0.3228	25.8689	-0.0125	0.9901
IED	0.8554	0.0901	9.4896	0.0000
PIBRD	1.1026	1.5440	0.7141	0.4757
PIBRESTO	1.6112	2.0172	0.7987	0.4251
EFECTOL	-0.0538	0.0449	-1.1976	0.2321
Prueba de efectos				
Sección transversal fija (variables ficticias)				
Constante	0.2890	Media de la var. dependiente		49.5854
Constante ajustada	0.2382	Desviación estándar de la var. dependiente		421.7916
Error estándar de la regresión	368.1468	Akaike info criterion		14.7221
Cuadrado de los residuos	37,948,979	Schwarz criterion		14.9807
Log-likelihood	-2,194.67	Hannan-Quinn criter.		14.8256
Probabilidad de chi-cuadrado	5.6900	Durbin-Watson stat		2.7528
Probabilidad de F	0.0000			

Fuente: Elaboración propia, en base a las estimaciones obtenidas de E-views.

Además de lo anterior, puede estudiarse si existe mucha diferencia entre las varianzas de las series de residuos generados por el modelo de efectos aleatorios. Para ello, se puede utilizar la prueba de igualdad de varianza de los residuos, la cual arroja como resultado que rechazaríamos la hipótesis nula del test de igualdad de las varianzas, por lo que podemos considerar la utilización

del modelo aleatorio⁹⁰. Esta prueba nos permite observar si, dadas las características de nuestras observaciones, bastaría con una modelación agrupada, en lugar de una modelación que asume que la heterogeneidad no observable de los individuos es una variable aleatoria, que es lo que supone el modelo de efectos aleatorios.

Cuadro 3 Prueba de igualdad de varianza de los residuos del Modelo aleatorio para la República Dominicana, 2002-2021

Test de igualdad de las varianzas de los residuos			
Categorización de los valores de los residuos			
Muestra: 2003 2021			
Observaciones incluidas: 301			
Método	df	Valor	Probabilidad
Bartlett	3	12.1704	0.0068
Levene	(3, 297)	0.9106	0.4362
Brown-Forsythe	(3, 297)	0.4670	0.7055

Fuente: Elaboración propia, en base a las estimaciones obtenidas de E-views.

Por último, se realiza una estimación a través del método generalizado de momentos de Arellano Bond (modelo dinámico), por considerarse que el comercio se realiza por más de un período, confirmándose la influencia de un rezago de un período en las exportaciones sobre la variable dependiente.

En conclusión, dados los criterios aquí presentados –el objetivo de la investigación, la extracción y estructura de nuestros datos, así como los resultados del test de Hausman y de igualdad de varianza de los residuos–, nos inclinaremos por la utilización del modelo aleatorio. Por otra parte, los resultados de los coeficientes obtenidos que mayor relación guardan con las correlaciones generales de las series estudiadas son los obtenidos en el panel de efectos aleatorios, dado que las variables estadísticamente significativas del modelo dinámico, en el caso de las variables PIB de República Dominicana y Efecto Linder, presentan los signos contrarios a los que se esperaría desde la perspectiva teórica planteada.

Cuadro 4 Coeficientes de correlación general de la muestra

⁹⁰ También para responder a esta pregunta, la prueba estadística conocida como Prueba del Multiplicador de Lagrange para Efectos Aleatorios puede ser de utilidad en el caso de poderse aplicar. La hipótesis nula de esta prueba es que $\text{Var}(\mu_i) = 0$, es decir, que no existe ninguna diferencia relevante entre el modelo agrupado y el modelo de efectos aleatorios. Por el contrario, si la hipótesis nula se rechaza, estaríamos ante el caso de que sí existe una diferencia relevante entre el modelo de efectos fijos y el modelo de efectos aleatorios, siendo preferible este último ya que, en principio, aporta más y mejor información.

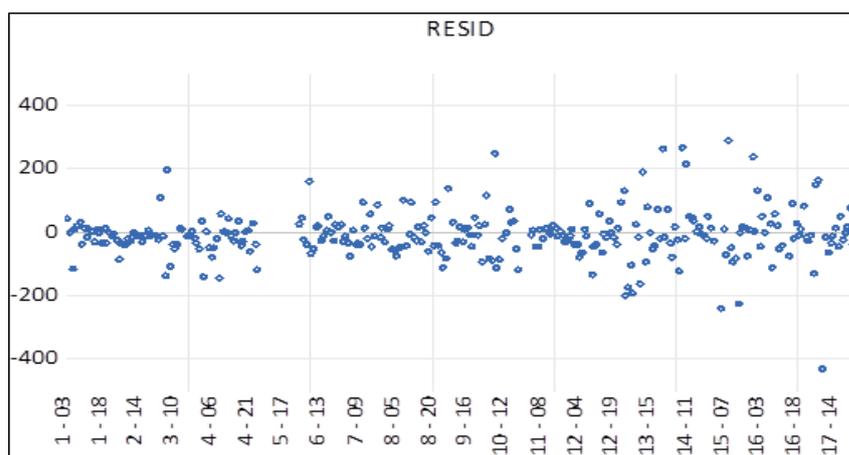
	<i>exp var.</i>	<i>ied var.</i>	<i>pib var.</i>	<i>pibresto var.</i>	<i>D var.</i>	<i>EL var.</i>
exp var.	1					
ied var.	0.5199	1				
pib var.	0.0103	-0.0629	1.0000			
pibresto var	0.0929	0.0985	0.2426	1		
D var.					1	
EL var.	0.0126	0.1200	0.0440	0.1229		1

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de E-views.

Robustez del modelo

La utilización de datos de corte transversal y longitudinal suaviza los riesgos de estimación asociados a la presencia de heterocedasticidad o autocorrelación. Teniendo presente que lo más indicado para comprobar la posible *autocorrelación* y *heterocedasticidad* del modelo es combinar métodos gráficos con métodos estadísticos se procedió a observar los residuos a través de la muestra completa y una muestra particionada (gráfico 1). Con respecto a la autocorrelación se comprueba que en el modelo finalmente elegido el test disponible no confirma la inexistencia de esta característica de los residuos, sin embargo, el gráfico de residuos no muestra tendencia⁹¹. Con respecto a la heterocedasticidad, la modelación realizada corrige por heterocedasticidad de tal manera que el test no está disponible. Por lo tanto, en principio, pudiera asumirse que estas características de la modelización finalmente escogida no son de tanta relevancia -como sí lo sería la multicolinealidad en caso de observarse- dados los fines perseguidos con la modelación.

Gráfico 1 Residuos del Modelo aleatorio para la República Dominicana, 2002-2021



Fuente: Elaborado por el autor, en base a las estimaciones obtenidas de E-views.

⁹¹ Por otra parte, si se asume que la dependencia transversal es causada por la presencia de factores comunes, que no son observados (y el efecto de estos componentes se siente a través del término de perturbación) pero no correlacionados con los regresores incluidos, los estimadores estándar de efectos fijos (FE) y efectos aleatorios (RE) son consistentes, aunque no eficientes, y los errores estándar estimados están sesgados. (De Hoyos y Sarafidis, 2006)

La presencia de *multicolinealidad*, analizada a través del factor de inflación de la varianza (VIF) no se observa en el modelo, dado que el indicador calculado es inferior a 5 (1.0).

Para concluir, el estadístico obtenido de la prueba de normalidad de Jarque Bera no permite aceptar la normalidad de los residuos, pero dado que la forma de la función de probabilidad presenta una figura de campana de Gauss (centrada, aunque no continua como se exige a la función normal), pudiera no considerarse este incumplimiento de los supuestos tan relevante, dado el número de observaciones y las pretensiones de la modelización.

Los efectos de las variables independientes sobre la variable dependiente exportaciones se alinean a los resultados obtenidos en las correlaciones generales calculadas, de tal manera que la variable de mayor impacto sobre las exportaciones de la República Dominicana es la IED y las variables de producción (PIB de República Dominicana y del resto del mundo) y efecto Linder no presentan impactos significativos.

Anexo 5 Análisis de especificación

1. Correlación de Pearson
 - a) Modelo en niveles (transformación logarítmica)

	<i>logexp</i>	<i>logied</i>	<i>logpibrd</i>	<i>logpibresto</i>	<i>logD</i>	<i>logEL</i>
<i>logexp</i>	1					
<i>logied</i>	0.7431	1				
<i>logpibrd</i>	0.2873	0.4608	1			
<i>logpibresto</i>	0.5758	0.5431	0.1443	1		
<i>logD</i>	-0.0881	-0.0894	0.0000	0.4548	1	
<i>logEL</i>	0.3808	0.2716	0.1242	0.5626	0.6772	1

Fuente: Elaborado por el autor en base a resultados de Excel.

- b) Modelo en tasas de variación

	<i>exp var.</i>	<i>ied var.</i>	<i>pib var.</i>	<i>pibresto var.</i>	<i>D var.</i>	<i>EL var.</i>
<i>exp var.</i>	1					
<i>ied var.</i>	0.5199	1				
<i>pib var.</i>	0.0103	-0.0629	1.0000			
<i>pibresto var.</i>	0.0929	0.0985	0.2426	1		
<i>D var.</i>					1	
<i>EL var.</i>	0.0126	0.1200	0.0440	0.1229		1

Fuente: Elaborado por el autor en base a resultados de Excel.

2. Modelizaciones

- a) Modelo en niveles (transformación logarítmica)

Modelo pool de datos, no normal, autocorrelacionado, heterocedasticidad en los residuos. Todas las variables significativas, excepto el PIB de República Dominicana.

Modelo de efectos fijos, normalidad, autocorrelación, heterocedasticidad. Sólo significativas variable IED, PIB de República Dominicana y variable del efecto Linder, pero ésta con el signo opuesto a lo esperable teóricamente. Presencia de multicolinealidad importante. Modelo elegido según test de Hausman.

Modelo de efectos aleatorios, normalidad, autocorrelación, heterocedasticidad. Todas las variables significativas.

Modelo dinámico, no normalidad, autocorrelación y heterocedasticidad corregidas; sólo significativa la rezagada de las exportaciones.

Modelizaciones en niveles

	Mod. Pool de datos	Mod. Fijo	Mod. Aleatorio	Mod. Dinámico
C	4.3882*** 1.6839	-1.4567 2.0749	-0.4114 1.7912	
LOGEXPORT(-1)				0.4143*** 0.0203
LOGIED	0.3374*** 0.0409	0.1667*** 0.0441	0.1685*** 0.0422	0.1153 0.0745
LOGPIBRD	-0.0204	0.6230***	0.4592***	-0.0367

	0.1486	0.1296	0.1174	0.1053
LOGPIBRESTO	0.4447***	0.1033	0.4368***	0.4702
	0.0546	0.2087	0.1345	0.2806
LOGDISTANCIA	-1.3165***		-0.8652***	
	0.1188		0.3179	
LOGEL	0.2516***	0.0851**	0.0698**	
	0.0280	0.0397	0.0347	
Nro Observaciones	319	319	319	
R2 ajustada	0.7127	0.8999	0.4397	
F- statistic (<i>p-value</i>)	158.7967	143.8830	63.3995	13.1571
Prob (F-statistic)	0	0	0	0.4358
Durbin-Watson	0.3857	1.1037	1.0267	
Test de Hausman (<i>p-value</i>)	-	-	0.0060	-
Normalidad residuos (Jarque-Bera; <i>p-value</i>)	0.0003	0.0000	0.0000	0.0000
Dependencia sección cruzada (Breusch-Pagan; <i>p-value</i>)	0.0000	0.0000	0.0000	
VIF	2.20	27.43	2.17	

Fuente: Elaborado por el autor en base a resultados de E-views.

b) Modelo en variaciones

Modelo pool de datos, no normal, autocorrelacionado, heterocedasticidad en los residuos. Solo significativa la IED.

Modelo de efectos fijos, no normalidad, autocorrelación, heterocedasticidad. Solo significativa la IED.

Modelo de efectos aleatorios, ausencia de normalidad, autocorrelación, heterocedasticidad. Sólo significativa la IED. Es el modelo elegido por el test de Hausman (también el test de igualdad de varianzas de los residuos confirmaría la elección).

Modelo dinámico, no normalidad, autocorrelación y heterocedasticidad parece estar corregida (observación de los residuos); todas las variables significativas. Dos salen con los signos teóricos no esperados: el PIB de RD y el efecto Linder.

Modelizaciones en tasas de variación

	Mod. Pool de datos	Mod. Ef. Fijos	Mod. Aleatorio	Mod. Dinámico
C	-2.1733	-0.3228	-2.1733	
	25.2710	25.8689	25.7625	
EXPORT(-1)				-0.0238***
				0.0022
IED	0.8789***	0.8554***	0.8789***	0.2680***
	0.08405	0.0901	0.0857	0.0248
PIBRD	1.1085	1.1026	1.1085	-2.1092***
	1.5115	1.5440	1.5409	0.3607
PIBRESTO	1.6564	1.6112	1.6564	2.7954***
	1.9543	2.0172	1.9923	0.1691

EL	-0.0472	-0.0538	-0.0472	0.0292***
	0.0417	0.0449	0.0425	0.0022
Nro Observaciones	301	301	301	267
R2 ajustada	0.27	0.24	0.27	
F- statistic	28.32	5.69	28.32	13.61
Prob (F-statistic)	0.0000	0.0000	0.0000	0.40165
Durbin-Watson	2.7066	2.7528	2.7066	
Test de Hausman (<i>p-value</i>)			0.9031	
Normalidad residuos (Jarque-Bera; <i>p-value</i>)	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Dependencia sección cruzada (Breusch-Pagan; <i>p-value</i>)	0.0000	0.0009	0.0000	
VIF promedio	1.0429	1.0480	1.0423	

Fuente: Elaborado por el autor en base a resultados de E-views.

Anexo 6 Empresas y parques de zonas francas y establecimientos y hoteles de la República Dominicana

Cuadro 1 Empresas de zonas francas por región de desarrollo de la República Dominicana, 1999-2021

Región	Provincia	1999	2000	2004	2011	2018	2021
Cibao Norte	Espailat	12	12	11	14	12	13
	Puerto Plata	9	12	11	9	24	13
	Santiago	140	140	185	200	241	293
Cibao Sur	La Vega	30	31	33	31	30	29
	Monseñor Nouel	6	6	6	6	6	6
	Sanchez Ramírez	3	3	3	-	-	-
Cibao Nordeste	Duarte	7	5	6	6	6	6
	Hermanas Mirabal	1	1	3	1		1
	Maria Trinidad Sanchez	1	1	1	2	2	2
	Samaná	-	-	-	2	2	2
Cibao Noroeste	Montecristi	-	-	2	2	2	2
	Valverde	11	12	13	8	7	4
Valdesia	Peravia	13	11	8	9	10	8
	Azua	-	-	1	1	1	1
	San Jose de Ocoa	-	-	-	-	2	3
	San Cristóbal	53	48	64	69	70	73
El Valle	San Juan	-	-	-	1	1	2
Enriquillo	Barahona	3	3	2	2	4	6
	Pedernales	-	1	1	1	1	1
	Independencia	-	-	-	-	-	1
Yuma	El Seibo	-	1	1	1	3	3
	La Romana	29	25	18	12	15	15
	La Altagracia	5	5	3	5	7	7
Higuamo	Hato Mayor	2	3	1	2	1	1
	Monte Plata	-	1	3	1	2	3
	San Pedro de Macorís	68	63	56	50	59	53
Ozama	D.N.	24	26	20	6	42	53
	Santo Domingo	67	68	117	139	123	133

Total		484	478	569	580	673	734
--------------	--	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Fuente: Elaborado en base a informaciones del CNZFE.

Cuadro 2

Establecimientos y habitaciones hoteleras de la República Dominicana por provincia y región, 2004-2021

	Establecimientos				Habitaciones			
	2004	2010	2015	2021	2004	2010	2015	2021
Nacional	674	714	724	894	55,322	65,098	70,060	78,136
Gran Santo Domingo	124	128	148	172	6,261	6,606	7,255	6,163
Región norte	381	392	371	422	19,038	21,199	19,857	17,666
Región sur	50	50	52	55	1,140	1,065	1,165	1,247
Región este	119	144	153	245	28,883	36,228	41,783	53,060
Cibao Norte	199	207	184	199	13,762	15,205	14,039	12,081
Cibao Sur	31	31	34	66	508	604	757	1,477
Cibao Nordeste	117	120	118	122	4,262	4,884	4,543	3,590
Cibao Noroeste	34	34	35	35	506	506	518	518
Valdesia	6	6	8	11	108	112	193	229
Enriquillo	28	28	29	29	652	570	589	635
El Valle	16	16	15	15	380	383	383	383
Yuma	78	102	117	201	24,553	32,653	39,256	51,540
Higuamo	41	42	36	44	4,330	3,575	2,527	1,520
Ozama	124	128	148	172	6,261	6,606	7,255	6,163
Distrito Nacional	74	77	98	116	4,427	4,690	5,327	4,965
Azua	3	3	2	2	26	26	26	26
Bahoruco	2	2	2	2	13	13	13	13
Barahona	20	20	21	21	572	487	506	552
Dajabón	9	9	9	9	114	114	114	114
Duarte	10	10	10	11	251	251	251	247
Elías Piña	1	1	1	1	19	22	22	22
El Seibo	4	4	4	8	65	65	65	432
Españat	6	6	8	9	96	96	132	137
Independencia	1	1	1	1	9	12	12	12
La Altagracia	64	87	100	162	23,891	31,861	38,066	49,433
La Romana	10	11	13	31	597	727	1,125	1,675
La Vega	22	21	23	42	357	419	530	915
María Trinidad Sánchez	39	40	38	38	1,958	1,964	1,278	647
Monte Cristi	8	8	9	9	143	143	155	155
Pedernales	5	5	5	5	58	58	58	58
Peravia	3	3	5	6	69	73	114	150
	16	17						
Puerto Plata	8	2	145	159	12,651	13,806	12,541	10,547
Hermanas Mirabal	-	-	-	-	-	-	-	-
Samaná	68	70	70	73	2,053	2,669	3,014	2,696

San Cristóbal	3	3	3	5	39	39	79	79
San Juan	12	12	12	12	335	335	335	335
San Pedro de Macorís	36	36	28	36	4,274	3,510	2,420	1,413
Sánchez Ramírez	5	5	5	5	74	74	74	74
Santiago	25	29	31	31	1,015	1,303	1,366	1,397
Santiago Rodríguez	7	7	7	7	66	66	66	66
Valverde	10	10	10	10	183	183	183	183
Monseñor Nouel	4	5	6	19	77	111	153	488
Monte Plata	1	2	3	3	23	32	46	46
Hato Mayor	4	4	5	5	33	33	61	61
San José de Ocoa	-	-	-	-	-	-	-	-
Santo Domingo	50	51	50	56	1,834	1,916	1,928	1,198

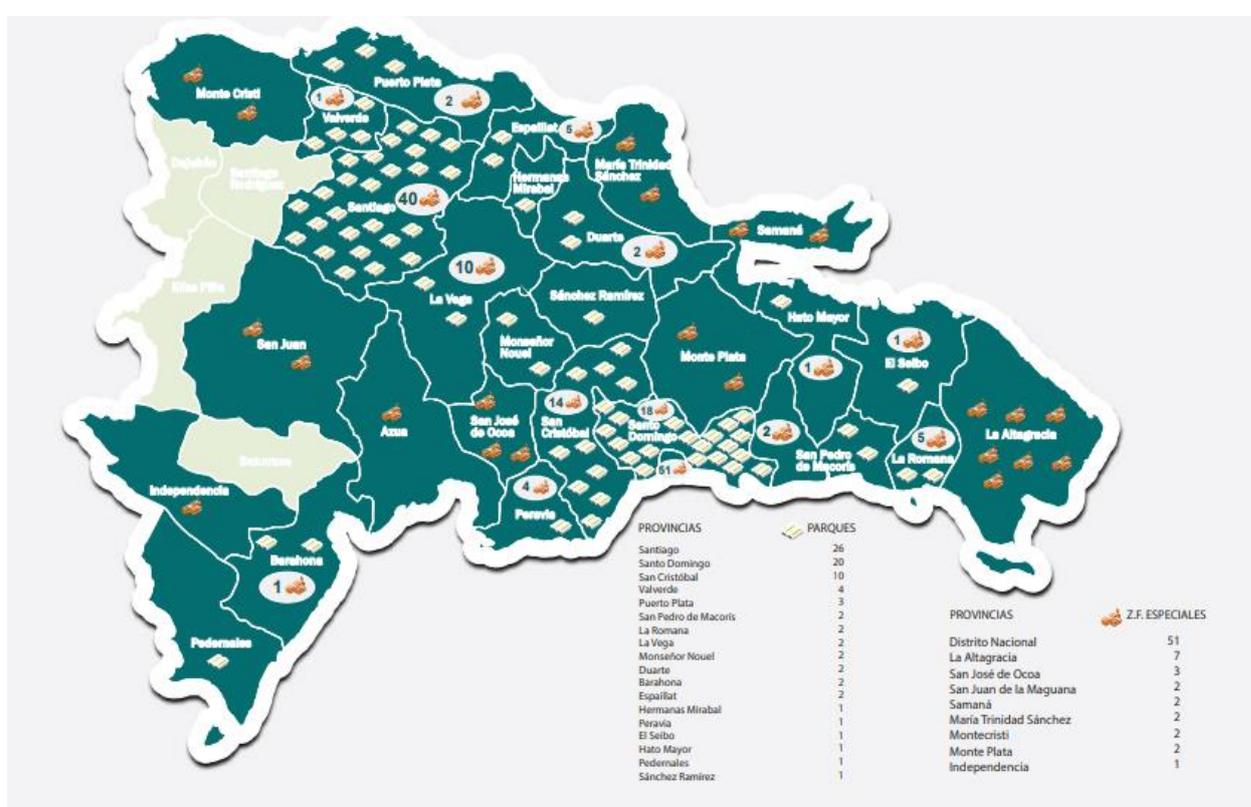
Cuadro 3 Parques de zonas francas, zonas francas especiales y empresas, año 2021.

Provincias	Parques industriales	Empresas de ZFE (incluye ZF de servicios)	Total de empresas
Azua	-	1	1
Barahona	2	1	6
Distrito Nacional	1	47	53
Duarte	2	2	6
El Seibo	1	1	3
Españat	1	5	13
Hato Mayor	1	-	1
Independencia	-	1	1
La Altagracia	-	7	7
La Romana	2	5	15
La Vega	3	9	30
María Trinidad Sánchez	-	2	2
Monseñor Nouel	2	-	6
Monte Cristi	-	2	2
Monte Plata	-	2	2
Pedernales	1	-	1
Peravia	1	4	8
Puerto Plata	3	2	14
Samaná	-	2	2

San José de Ocoa	-	3	3
San Juan de la Maguana	-	2	2
San Cristóbal	9	12	73
San Pedro de Macorís	2	2	53
Santiago	26	37	282
Santo Domingo	18	17	139
Valverde	3	1	8
Hermanas Mirabal	1	-	1
Total empresas	79	167	734

Nota: ZF: zonas francas; ZFE: zonas francas especiales.

Gráfico 1 Parques de zonas francas y zonas francas especiales



Fuente: CNZFE.

Anexo 7 Inversores extranjeros en la rama del turismo dominicano

Entre otros países, en el sector turístico dominicano destacan las inversiones españolas y norteamericanas, pero en los últimos años se han hecho frecuentes otro tipo de inversiones procedentes de otros países.

España

En 2022, en lo que a inversión turística se refiere, España representa el 56% de la inversión total, principalmente gracias a la apuesta de las 24 cadenas hoteleras radicadas en el país, las cuales alcanzan los 96 hoteles y las 47.000 habitaciones, de acuerdo con los datos brindados por el Ministerio de Turismo dominicano (González, 2023)⁹²

De manera más detallada, según ICEX (2022), se pueden encontrar las siguientes empresas hoteleras españolas radicadas en República Dominicana:

1. Barceló Corporación Empresarial, S.A.
2. Corporación H 10 Hotels SL
3. Fiesta Hotels & Resorts SL
4. Gem Core Management Sociedad Limitada
5. Gestion Hotelera Bluebay SL.
6. Grupo Invercan Grumasa SL.
7. Horrach Moya Hotels SL
8. Hoteles Catalonia SA
9. Iberostar Hoteles y Apartamentos SL
10. Levantur SA
11. Majestic Hotel Spa SL
12. Melia Hotels International SA.
13. NH Europa SL.
14. Occidental Hoteles Management SL
15. Riu Hotels SA
16. Roxa Hospitality SL.
17. Sirenis Service S.L.

Además de los anteriores hoteles en el país se encuentran también los Hoteles Princess.

Estados Unidos

Pertencientes a este país son los siguientes hoteles, entre otros:

1. Grupo AM Resorts (que pertenece a Apple Leisure Group) se conforma por los siguientes hoteles, entre otros: Dreams Resorts&Spas, Breathless Resorts&Spas, Secrets Resorts&Spas y Hyatt Zilara Resorts&Spas.
2. Royalton Chic Hotel.
3. Hoteles Marriott, con una cartera poderosa en el sector, cuenta con 30 marcas y más de 8.000 hoteles en 139 países y territorios. Son hoteles de este

grupo presentes en República Dominicana: JW Marriott, Sheraton, Renaissance Hotels, Courtyard, Delta Hotels, entre otros.

4. Radisson Hotels Americas, de Radisson Hotel Group Americas, grupo con 9 marcas individuales y más de 1,500 hoteles internacionales.

5. Grupo Hilton, con 19 marcas de hoteles, presente en más de 7,000 lugares en el mundo, entre otras el Homewood Hilton.

6. Grupo IHG, con 18 marcas entre las que están los hoteles Intercontinental, Iberoestar y los Holyday Inn. Grupo de capital mixto, principalmente norteamericano y español.

7. Work&Pleasure Hotel Santo Domingo.

8. Weston Suites&Hotel.

Otros países

México

Grupo Posadas S.A.B de C.V. (operador de los hoteles Live Aqua, Grand Fiesta Americana, Fiesta Americana, IOH, Fiesta Inn, One, Gamma, The Exploreal y Fiesta Americana Vacation Club⁹³) es un importante grupo hotelero mexicano que también tiene presencia en el país.

⁹³ <https://www.fiestainn.com/seguridad>

Anexo 8 Pruebas de causalidad ANOVA entre las variables representativas de los efectos de la IED sobre la estructura productiva

I Observaciones para las variables dependientes e independientes

Observaciones para las variables dependientes

Año	VARIABLES DEPENDIENTES								
	Particip. de las manufacturas de z. francas en el PIB	Particip. de las actividades del turismo en el PIB	Inversión (FBKF) En millones de RD\$ (base 2007)	Empresas de zonas francas	Parques en operación	Empresas y establec. turísticos	Habitaciones hoteleras	Productividad laboral en zonas francas	Productividad laboral en actividades turísticas
1991	4.5	4.7	17,965	n.d.	n.d.	n.d	n.d	n.d	n.d.
1992	4.2	4.9	23,233	404	29	n.d	n.d	0.65	n.d.
1993	4.3	5.6	27,732	462	31	n.d	n.d	0.62	n.d.
1994	4.2	6.1	33,220	476	32	n.d	n.d	0.04	n.d.
1995	4.2	6.8	38,302	469	33	n.d	n.d	0.05	n.d.
1996	4.1	6.8	45,145	436	36	n.d	n.d	0.06	0.13
1997	4.3	6.8	56,465	446	40	n.d	n.d	0.07	0.15
1998	5.0	6.9	80,562	496	43	n.d	n.d	0.08	0.16
1999	5.1	7.3	81,146	484	44	n.d	n.d	0.09	0.18
2000	5.4	7.4	98,500	481	46	n.d	n.d	0.11	0.18
2001	5.3	7.3	100,754	512	51	n.d	n.d	0.13	0.18
2002	5.7	6.8	118,175	520	53	n.d	n.d	0.16	0.18
2003	8.0	10.3	126,060	531	54	n.d	n.d	0.29	0.37
2004	7.8	10.9	191,309	569	58	674	55,322	0.38	0.56
2005	5.0	9.0	244,995	556	57	688	58,785	0.35	0.50

2006	4.7	8.9	326,452	555	56	681	62,305	0.40	0.52
2007	4.0	8.0	394,318	526	53	696	63,555	0.46	0.52
2008	3.5	7.8	467,113	525	48	705	66,116	0.46	0.57
2009	3.4	7.6	402,097	553	47	710	63,546	0.52	0.60
2010	3.3	7.3	499,705	555	48	714	65,098	0.53	0.63
2011	3.3	7.3	546,831	578	51	725	67,289	0.59	0.69
2012	3.4	7.3	574,554	584	53	788	66,019	0.61	0.72
2013	3.4	7.2	584,567	602	55	791	64,397	0.61	0.76
2014	3.3	7.5	666,477	614	60	724	69,596	0.63	0.75
2015	3.3	7.8	745,500	630	65	724	70,060	0.65	0.75
2016	3.3	7.8	800,164	645	68	751	75,937	0.71	0.83
2017	3.3	7.8	902,380	665	71	762	77,201	0.75	0.89
2018	3.3	7.6	1,092,042	673	74	876	83,526	0.83	1.03
2019	3.2	7.4	1,221,486	695	75	887	85,694	0.83	0.92
2020	3.5	4.1	1,218,703	692	75	905	35,036	0.93	0.71
2021	3.6	5.3	1,671,389	734	79	894	78,136	1.07	0.82

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas procedentes de BCRD, ONE, Ministerio de Turismo y CNZFE.

Observaciones para las variables independientes

Año	VARIABLES INDEPENDIENTES			
	IED stock en zonas francas	IED stock en turismo	IED total (stock)	IED total (flujo)
1991	-	-	-	-
1992	-	-	-	-
1993	73.10	-	189.3	189.3
1994	115.60	-	396.1	206.8
1995	226.80	-	810.4	414.3
1996	288.00	-	906.9	96.5
1997	402.20	-	1,327.5	420.6
1998	714.40	-	2,027.3	699.8
1999	1,011.30	40.50	3,365.1	1,337.8
2000	1,085.00	83.00	4,318.0	952.9
2001	1,240.32	155.56	5,397.1	1,079.1
2002	1,452.10	200.52	6,313.9	916.8
2003	1,530.60	245.42	6,926.9	613.0
2004	1,668.20	345.52	7,835.9	909.0
2005	1,980.30	520.22	8,958.6	1,122.7
2006	2,265.20	650.72	10,043.2	1,084.6
2007	2,806.20	721.12	11,710.6	1,667.4
2008	3,034.60	765.62	14,580.6	2,870.0
2009	3,220.60	832.32	16,746.0	2,165.4
2010	3,400.60	904.12	18,769.7	2,023.7
2011	3,508.40	1,051.92	21,046.4	2,276.7
2012	3,670.40	1,214.92	24,188.8	3,142.4
2013	3,926.90	1,364.62	26,179.3	1,990.5
2014	4,227.60	1,555.52	28,387.8	2,208.5
2015	4,899.50	1,792.12	30,592.7	2,204.9
2016	5,689.50	2,016.02	32,999.4	2,406.7
2017	6,393.50	2,279.92	36,570.1	3,570.7
2018	7,247.70	2,513.52	39,105.4	2,535.3
2019	8,241.90	2,773.22	42,126.4	3,021.0
2020	9,195.90	3,004.92	44,686.0	2,559.6
2021	10,157.70	3,290.42	47,788.1	3,102.1

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas procedentes de BCRD.

II Causalidad entre las series:

1. IED stock y la participación de las manufacturas de zonas francas en el PIB

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correlación múltiple	0.49
Coeficiente de determinación R ²	0.24
R ² ajustado	0.22
Error típico	1.08
Observaciones	31

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>			
Regresión	1	10.79	10.79	9.29	0.00			
Residuos	29	33.67	1.16					
Total	30	44.46						
	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	4.93	0.29	17.29	0.0000	4.35	5.52	4.35	5.52
Variable X 1	(0.00)	0.00	(3.05)	0.0049	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe correlación y una relación de causalidad estadística limitada.

2. IED stock y la participación de las actividades del turismo en el PIB

Resumen

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.55
Coeficiente de determinación R ²	0.31
R ² ajustado	0.27
Error típico	1.16
Observaciones	23

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	12.47	12.47	9.29	0.01
Residuos	21	28.20	1.34		
Total	22	40.67			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	8.58	0.39	22.04	0.0000	7.77	9.39	7.77	9.39
Variable X 1	(0.00)	0.00	(3.05)	0.0061	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe correlación y una relación de causalidad estadística limitada.

3. IED stock en las zonas francas y la productividad del trabajo en las zonas francas

Resumen

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.96
-------------------------------	------

Coefficiente de determinación R ²	0.92
R ² ajustado	0.92
Error típico	0.09
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	2.39	2.39	312.37	0.00
Residuos	27	0.21	0.01		
Total	28	2.60			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	0.09	0.02	3.77	0.0008	0.04	0.15	0.04	0.15
Variable X 1	0.00	0.00	17.67	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe alta correlación y una relación de causalidad estadística limitada.

4. IED stock en las actividades turísticas y la productividad del trabajo en las actividades turísticas

Resumen

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.84
Coefficiente de determinación R ²	0.71
R ² ajustado	0.70
Error típico	0.14
Observaciones	23

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0.98	0.98	52.20	0.00
Residuos	21	0.39	0.02		
Total	22	1.37			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	0.34	0.05	7.46	0.0000	0.25	0.44	0.25	0.44
Variable X 1	0.00	0.00	7.23	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe alta correlación y una relación de causalidad estadística limitada.

5. IED flujo y la FBKF

Resumen

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.84
Coefficiente de determinación R ²	0.71
R ² ajustado	0.70
Error típico	237,565.54
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	3,773,272,761,532.33	3,773,272,761,532.33	66.86	0.00
Residuos	27	1,523,809,418,960.19	56,437,385,887.41		

Total 28 5,297,082,180,492.51

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	(130,283.94)	84,661.36	(1.54)	0.1355	(303,994.71)	43,426.83	(303,994.71)	43,426.83
Variable X 1	358.55	43.85	8.18	0.0000	268.58	448.52	268.58	448.52

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe importante correlación y una relación de causalidad estadística limitada.

6. IED stock y la FBKF

Resumen

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.98
Coeficiente de determinación R ²	0.96
R ² ajustado	0.96
Error típico	92,058.33
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	5,068,264,295,469.0	5,068,264,295,469.0	598.04	0.00
Residuos	27	228,817,885,023.50	8,474,736,482.35		

Total 28 1 5,297,082,180,492.5

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	(18,334.28)	25,994.43	(0.71)	0.4867	(71,670.44)	35,001.87	(71,670.44)	35,001.87
Variable X 1	28.10	1.15	24.45	0.0000	25.74	30.45	25.74	30.45

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe alta correlación y una relación de causalidad estadística limitada.

7. IED stock y el número de empresas de zonas francas

Resumen

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.96
Coeficiente de determinación R ²	0.92
R ² ajustado	0.92
Error típico	22.79
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	170,123.54	170,123.54	327.43	0.00
Residuos	27	14,028.60	519.58		
Total	28	184,152.14			

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	471.37	6.51	72.43	0.0000	458.02	484.73	458.02	484.73
Variable X 1	0.03	0.00	18.09	0.0000	0.02	0.03	0.02	0.03

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe alta correlación y una relación de causalidad estadística limitada.

8. IED stock y el número de parques de zonas francas

Resumen

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.91
Coeficiente de determinación R ²	0.83
R ² ajustado	0.82
Error típico	5.62
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	4,122.65	4,122.65	130.36	0.00
Residuos	27	853.91	31.63		
Total	28	4,976.55			

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	39.73	1.61	24.74	0.0000	36.44	43.02	36.44	43.02
Variable X 1	0.00	0.00	11.42	0.0000	0.00	0.01	0.00	0.01

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe alta correlación y una relación de causalidad estadística limitada.

9. IED stock y el número de habitaciones de establecimientos turísticos

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correlación múltiple	0.33
Coeficiente de determinación R ²	0.11
R ² ajustado	0.05
Error típico	11,150.28
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	240,821,561.45	240,821,561.45	1.94	0.18
Residuos	16	1,989,259,092.81	124,328,693.30		
Total	17	2,230,080,654.26			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	60,803.34	5,225.95	11.63	0.0000	49,724.84	71,881.85	49,724.84	71,881.85
Variable X 1	4.10	2.95	1.39	0.1830	(2.15)	10.35	(2.15)	10.35

Conclusión de la prueba: se demuestra que no existe una relación estadística.

Anexo 9 Principales grupos industriales de exportaciones de manufacturas intensivas en tecnologías de la República Dominicana, año 2002

Cuadro 1 Principales grupos industriales de exportaciones de manufacturas intensivas en tecnologías de la República Dominicana, régimen nacional, año 2002

CUCI	Grupo industrial	Valor (US\$)
	Total general	298,911,916
671	Arrabio, similares y ferroaleaciones	156,242,600
893	Artículos de materiales plásticos	23,992,594
676	Barras, varillas y similares de hierro y acero	21,901,561
554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	8,585,508
821	Muebles y sus partes; camas, colchones, cojines y similares	8,413,837
872	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía	7,861,281
841	Abrigos, chaquetas y similares para hombres y niños de tejido	7,227,214
533	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos	5,014,563
812	Artefactos y accesorios sanitarios	4,597,909
574	Poliacetales	3,685,647
581	Tubos, caños y mangueras de plásticos	3,390,078
553	Productos de perfumería, cosméticos	3,111,466
542	Productos medicinales y farmacéuticos	3,065,332
778	Máquinas y aparatos eléctricos	2,870,027
692	Recipientes de metal para almacenamiento o transporte	2,724,127
764	Equipos de telecomunicaciones	2,412,958
842	Abrigos, capas, chaquetas y similares para mujeres y niñas	2,324,782
845	Prendas de vestir de tejidos de punto o ganchillo o de otros tejidos	2,135,555
678	Alambre de hierro o acero	2,127,861
851	Calzado	1,956,565
	<i>Subtotal</i>	<i>273,641,465</i>
	Resto productos	25,270,451

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones de la ONE.

Cuadro 2 Principales grupos industriales de exportaciones de manufacturas intensivas en tecnologías de la República Dominicana, régimen de zonas francas, año 2002

CUCI	Grupo industrial	Valor (US\$)
	Total general	3,828,100,083
	Abrigos, chaquetas y similares para hombres y niños de tejido	
841		1,356,306,031
872	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía	404,738,725
897	Joyas y objetos de orfebrería y platería	391,872,779
	Abrigos, capas, chaquetas y similares para mujeres y niñas	
842		319,536,482
845	Otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos	285,005,134
772	Aparatos eléctricos para empalme, corte	204,130,797
851	Calzado	173,187,339
778	Máquinas y aparatos eléctricos	115,518,330
	Abrigos y similares para mujeres de tejidos de punto o ganchillo	
844		114,755,484
764	Equipos de telecomunicaciones; partes y piezas	98,821,433
771	Aparatos de electricidad	58,504,642
654	Otros tejidos de fibras textiles	52,325,567
652	Tejidos de algodón	38,316,414
	Prendas y accesorios de vestir que no sean de materias textiles	
848		37,612,321
893	Artículos de materiales plásticos	34,425,198
846	Accesorios de vestir de tela	22,606,890
773	Equipo para distribución de electricidad	16,189,796
843	Abrigos, chaquetas, trajes para hombres y niños	15,411,550
831	Baúles, maletas y similares	15,333,608
874	Instrumentos y aparatos de medición	14,275,093
	<i>Subtotal</i>	<i>3,768,873,611</i>
	<i>Resto productos</i>	<i>59,226,471</i>

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones de la ONE.

Anexo 10 Principales importaciones de manufacturas intensivas en tecnologías de la República Dominicana; año 2022.

Cuadro 1 Principales grupos industriales de importaciones de manufacturas intensivas en tecnologías de la República Dominicana, régimen nacional, año 2022

CUCI	Letra	Intensidad tecnológica	Grupo industrial	Valor (US\$ Millones)
			Total general	12,586,417,741
781	B3	Media	Automóviles y otros vehículos para transporte de personas	1,218,191,345
542	B4	Alta	Medicamentos	749,110,632
672	B3	Media	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero	547,438,211
782	B3	Media	Vehículos automotores para el transporte de mercancías	410,121,061
893	B2	Baja	Artículos de materiales plásticos	306,352,854
764	B4	Alta	Equipos de telecomunicaciones	298,289,677
674	B2	Baja	Productos laminados planos, de hierro o de acero no aleado	295,328,788
676	B2	Baja	Barras, varillas y similares de hierro y acero	256,046,002
778	B4	Alta	Máquinas y aparatos eléctricos	237,065,539
741	B3	Media	Aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas	227,483,582
699	B2	Baja	Manufacturas de metales comunes	222,748,380
728	B3	Media	Máquinas herramientas; sus partes y piezas	202,911,118
899	B2	Baja	Otros artículos manufacturados	196,331,725
785	B3	Media	Motocicletas y velocípedos	192,770,938
571	B3	Media	Polímeros de etileno, en formas primarias	179,581,552
821	B2	Baja	Muebles y sus partes; camas, colchones y similares	178,363,865
553	B3	Media	Productos de perfumería, cosméticos	176,957,326
752	B4	Alta	Máquinas de procesamiento automático de datos y sus unidades	176,934,995
776	B4	Alta	Válvulas y tubos termiónicos; diodos; circuitos electrónicos	170,710,584
773	B3	Media	Equipo para distribución de electricidad	168,283,880
			Subtotal	6,411,022,054
			Resto	6,175,395,687

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones de la ONE.

Cuadro 2 Principales grupos industriales de importaciones de manufacturas intensivas en tecnologías de la República Dominicana, régimen de zonas francas, año 2022

CUCI	Letra	Intensidad tecnológica	Grupo industrial	Valor (US\$ Millones)
			Total general	3,803,834,287
893	B2	Baja	Artículos de materiales plásticos	716,113,024
651	B2	Baja	Hilados de fibra textil	434,951,830
897	B2	Baja	Joyas y objetos de orfebrería y platería	315,405,677
582	B3	Media	Planchas, hojas y tiras de plásticos	221,451,094
699	B2	Baja	Manufacturas de metales comunes	207,673,723
764	B4	Alta	Equipos de telecomunicaciones; partes y piezas	166,390,165
772	B3	Media	Aparatos eléctricos para empalme, corte	153,533,516
653	B3	Media	Tejidos de materias textiles manufacturadas	110,338,705
728	B3	Media	Otras máquinas y equipos; partes y piezas	102,437,904
776	B4	Alta	Válvulas y tubos térmicos	102,261,998
652	B2	Baja	Tejidos de algodón	93,537,362
778	B4	Alta	Máquinas y aparatos eléctricos	79,383,367
575	B3	Media	Otros plásticos en formas primarias	68,417,746
724	B3	Media	Maquinaria textil y para trabajar cueros, y sus partes	65,401,655
898	B2	Baja	Instrumentos musicales y sus partes, piezas y accesorios	54,379,634
657	B2	Baja	Hilados y tejidos especiales de fibras textiles	51,826,406
611	B2	Baja	Cuero	51,256,194
851	B2	Baja	Calzado	47,082,631
572	B3	Media	Polímeros de estireno, en formas primarias	42,873,664
773	B3	Media	Equipo para distribución de electricidad	38,102,871
			Subtotal	3,122,819,165
			Resto	681,015,122

Fuente: Elaboración propia en base a informaciones de la ONE.

Anexo 11 Análisis de causalidad ANOVA de las variables representativas de los efectos de la IED sobre los niveles tecnológicos

I Variables dependientes e independientes

Variables dependientes

	VARIABLES DEPENDIENTES							
Año	Intens. tecnológica de las exp. nacionales	Intens. tecnológica de las exp. de zonas francas	Particip. del régimen de z. francas en el conjunto de las exp. de tecnologías medias y altas	Saldo comercial de las exp. de manuf. de tecnología media del rég. nacional	Saldo comercial de las exp. de manuf. de tecnología alta del rég. nacional	Personas que utilizan el internet (% de la población)	Contratos de móviles celulares	Contratos de móviles celulares (por 100 personas)
1993	-	-	-	-	-	-	10,364.00	0.14
1994	-	-	-	-	-	-	20,990.00	0.27
1995	-	-	-	-	-	0.02	55,979.00	0.71
1996	-	-	-	-	-	0.07	82,547.00	1.03
1997	-	-	-	-	-	0.14	141,592.00	1.74
1998	-	-	-	-	-	0.23	209,384.00	2.53
1999	-	-	-	-	-	1.10	424,434.00	5.05
2000	-	-	-	-	-	3.70	705,431.00	8.26
2001	-	-	-	-	-	4.43	1,270,082.00	14.65
2002	32.3	27.3	81.1	(1,723.3)	(647.9)	6.8	1,700,609.0	19.3
2003	42.1	32.3	77.4	(894.7)	(450.5)	7.9	2,091,914.0	23.5
2004	56.7	37.3	73.7	(767.9)	(499.5)	8.9	2,534,063.0	28.0

2005	47.1	40.7	75.4	(1,512.4)	(614.7)	11.5	3,623,289.0	39.5
2006	66.2	40.7	63.9	(1,566.1)	(978.2)	14.8	4,605,659.0	49.6
2007	88.6	43.6	52.6	(1,741.0)	(1,070.8)	17.7	5,512,859.0	58.6
2008	33.8	53.7	71.6	(2,731.2)	(1,431.8)	20.8	7,210,483.0	75.7
2009	8.8	52.2	90.6	(2,125.5)	(1,111.9)	27.7	8,629,815.0	89.4
2010	9.3	52.4	87.1	(2,955.1)	(1,390.1)	31.4	8,892,783.0	91.0
2011	16.8	48.1	75.2	(2,722.7)	(1,414.0)	38.0	8,770,780.0	88.6
2012	16.2	57.5	78.2	(2,825.6)	(1,587.7)	42.3	8,934,196.0	89.1
2013	8.9	56.6	83.9	(2,658.7)	(1,444.4)	45.9	9,200,410.0	90.6
2014	5.8	62.9	88.8	(3,042.4)	(1,413.4)	49.6	8,303,536.0	80.8
2015	7.6	63.5	88.0	(3,395.2)	(1,614.6)	54.2	8,797,247.0	84.5
2016	9.0	70.7	87.7	(3,888.6)	(1,749.9)	63.9	8,708,131.0	82.7
2017	14.3	72.7	79.7	(3,266.7)	(1,531.2)	67.6	8,769,127.0	82.4
2018	15.9	71.6	83.2	(3,784.6)	(1,878.1)	74.8	8,937,647.0	83.0
2019	18.7	72.6	78.8	(3,694.1)	(1,866.0)	75.8	8,948,107.0	82.2
2020	19.1	94.2	82.8	(3,195.0)	(1,641.1)	76.9	8,989,587.0	81.7
2021	20.9	73.4	80.8	(4,503.1)	(2,302.3)	n.d.	9,735,351.0	87.6
2022	24.2	76.0	80.1	(5,728.0)	(2,269.2)	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas procedentes de ONE y Banco Mundial.

Variables independientes

Año	VARIABLES INDEPENDIENTES			
	IED stock en zonas francas	IED stock en turismo	IED total (stock)	IED total (flujo)
1993	73.10	-	189.3	189.3
1994	115.60	-	396.1	206.8
1995	226.80	-	810.4	414.3
1996	288.00	-	906.9	96.5
1997	402.20	-	1,327.5	420.6
1998	714.40	-	2,027.3	699.8
1999	1,011.30	40.50	3,365.1	1,337.8
2000	1,085.00	83.00	4,318.0	952.9
2001	1,240.32	155.56	5,397.1	1,079.1
2002	1,452.10	200.52	6,313.9	916.8
2003	1,530.60	245.42	6,926.9	613.0
2004	1,668.20	345.52	7,835.9	909.0
2005	1,980.30	520.22	8,958.6	1,122.7
2006	2,265.20	650.72	10,043.2	1,084.6
2007	2,806.20	721.12	11,710.6	1,667.4
2008	3,034.60	765.62	14,580.6	2,870.0
2009	3,220.60	832.32	16,746.0	2,165.4
2010	3,400.60	904.12	18,769.7	2,023.7
2011	3,508.40	1,051.92	21,046.4	2,276.7
2012	3,670.40	1,214.92	24,188.8	3,142.4
2013	3,926.90	1,364.62	26,179.3	1,990.5
2014	4,227.60	1,555.52	28,387.8	2,208.5
2015	4,899.50	1,792.12	30,592.7	2,204.9
2016	5,689.50	2,016.02	32,999.4	2,406.7
2017	6,393.50	2,279.92	36,570.1	3,570.7
2018	7,247.70	2,513.52	39,105.4	2,535.3
2019	8,241.90	2,773.22	42,126.4	3,021.0
2020	9,195.90	3,004.92	44,686.0	2,559.6
2021	10,157.70	3,290.42	47,788.1	3,102.1

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas procedentes de BCRD.

II Causalidad entre las series:

1. IED stock e Intensidad tecnológica de las exportaciones nacionales

SUMMARY
OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.92
R Square	0.85
Adjusted R Square	0.84
Standard Error	11.95
Observations	29

ANOVA

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	21,089.29	21,089.29	147.68	0.00
Residual	27	3,855.78	142.81		
Total	28	24,945.07			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	7.87	3.37	2.33	0.0273	0.95	14.80	0.95	14.80
X Variable 1	0.00	0.00	12.15	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una fuerte correlación y una relación limitada de causalidad estadística.

2. IED stock y saldo comercial de las exp. de manuf. de tecnología media del rég. nacional

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.91
R Square	0.82
Adjusted R Square	0.81
Standard Error	443.70
Observations	20

ANOVA								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>			
Regression	1	16,376,986.76	16,376,986.76	83.19	0.00			
Residual	18	3,543,674.52	196,870.81					
Total	19	19,920,661.28						

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	-1016.43	204.72	-4.96	0.0001	-1446.53	-586.32	-1446.53	-586.32
X Variable 1	-0.07	0.01	-9.12	0.0000	-0.08	-0.05	-0.08	-0.05

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe fuerte correlación y una relación limitada de causalidad estadística.

3. IED stock y saldo comercial de las exp. de manuf. de tecnología alta del rég. nacional

SUMMARY OUTPUT	
<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.91
R Square	0.82
Adjusted R Square	0.81
Standard Error	217.07

Observations 20

ANOVA					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	3,865,714.10	3,865,714.10	82.04	0.00
Residual	18	848,146.35	47,119.24		
Total	19	4,713,860.45			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	-538.40	100.15	-5.38	0.0000	-748.81	-327.98	-748.81	-327.98
X Variable 1	-0.03	0.00	-9.06	0.0000	-0.04	-0.03	-0.04	-0.03

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe fuerte correlación y una relación limitada de causalidad estadística.

4. IED stock de zonas francas e Intensidad tecnológica de las exportaciones de zonas francas

SUMMARY
OUTPUT

Regression Statistics

Multiple R	0.91
R Square	0.84
Adjusted R Square	0.83
Standard Error	6.95
Observations	20

ANOVA

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>			
Regression	1	4,466.08	4,466.08	92.42	0.00			
Residual	18	869.79	48.32					
Total	19	5,335.87						

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	30.07	3.13	9.60	0.0000	23.49	36.65	23.49	36.65
X Variable 1	0.01	0.00	9.61	0.0000	0.00	0.01	0.00	0.01

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe fuerte correlación y una relación limitada de causalidad estadística.

5. IED stock de zonas francas y particip. del régimen de z. francas en el conjunto de las exp. de tecnologías medias y altas

SUMMARY OUTPUT

Regression Statistics

Multiple R	0.32
R Square	0.10
Adjusted R Square	0.05
Standard Error	8.81
Observations	20

ANOVA

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	154.62	154.62	1.99	0.18
Residual	18	1,397.43	77.63		

Total	19	1,552.04						
	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	74.17	3.97	18.68	0.0000	65.83	82.50	65.83	82.50
X Variable 1	0.00	0.00	1.41	0.1752	(0.00)	0.00	(0.00)	0.00

Conclusión de la prueba: se demuestra que no existe una relación de causalidad estadística ni correlación importante.

6. IED stock de turismo y personas que utilizan el internet (% de la población)

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.99
R Square	0.97
Adjusted R Square	0.97
Standard Error	4.44
Observations	22

<i>ANOVA</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	14,044.31	14,044.31	713.22	0.00
Residual	20	393.83	19.69		
Total	21	14,438.14			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	1.63	1.53	1.06	0.3017	-1.57	4.83	-1.57	4.83
X Variable 1	0.03	0.00	26.71	0.0000	0.03	0.03	0.03	0.03

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe fuerte correlación y una relación limitada de causalidad estadística.

7. IED stock de turismo y contratos de celulares

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.99
R Square	0.97
Adjusted R Square	0.97
Standard Error	4.44
Observations	22

<i>ANOVA</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	14,044.31	14,044.31	713.22	0.00
Residual	20	393.83	19.69		
Total	21	14,438.14			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
Intercept	1.63	1.53	1.06	0.3017	-1.57	4.83	-1.57	4.83
X Variable 1	0.03	0.00	26.71	0.0000	0.03	0.03	0.03	0.03

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe fuerte correlación y una relación limitada de causalidad estadística.

Anexo 12 Empleados de zonas francas según parque industrial y género 1992, 2004, 2009, 2021

Regiones	1992			2004			2009			2021		
	Hombres	Mujeres	Total									
Total regiones	55,628	85,428	141,056	84,954	94,848	179,802	54,984	57,634	112,618	90,083	93,149	183,232
Norte	-	-	-	45,471	41,649	87,120	26,092	22,869	48,961	36,002	33,181	69,183
Sur	-	-	-	8,903	12,650	21,553	8,896	8,842	17,738	14,875	16,329	31,204
Este	-	-	-	12,058	20,003	32,061	6,816	10,357	17,173	10,033	13,264	23,297
Noroeste	-	-	-	4,534	2,979	7,513	-	-	-	-	-	-
Suroeste Dist. Nac. y Prov. Sto Dgo	-	-	-	33	96	129	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	13,955	17,471	31,426	13,180	15,566	28,746	29173	30375	59,548

Anexo 13 Análisis de causalidad ANOVA entre las variables representativas de los efectos de la IED sobre el empleo

I Variables dependientes e independientes

Variables dependientes

Año	Empleados zonas francas	Empleados zonas francas textiles	Empleados en turismo	Salarios promedio semanal reales (RD\$) de zonas francas		Salarios promedio mensual reales en turismo	Productividad real en z. francas	Productividad real en turismo	Preparación académica en zonas francas (años de escolarización)	Preparación académica en turismo (años de escolarización)
				Operarios	Técnicos					
1993	164,296	118,061	-	1,231.3	2,685.8	-	0.18	nd	-	-
1994	176,311	115,448	-	1,902.2	3,093.0	-	0.17	nd	-	-
1995	165,571	108,599	-	1,836.4	3,727.2	-	0.18	nd	-	-
1996	164,296	107,867	120,683	1,862.5	4,058.0	-	0.18	0.46	-	-
1997	182,174	132,120	127,047	1,890.1	4,294.5	-	0.19	0.49	-	-
1998	195,193	135,634	137,577	1,815.2	4,427.3	-	0.22	0.50	-	-
1999	188,174	125,783	143,431	1,872.5	4,238.6	-	0.24	0.54	-	-
2000	196,924	141,945	166,414	1,775.9	4,039.6	11,984.2	0.25	0.50	8.1	7.4
2001	175,078	121,895	176,211	1,765.8	3,786.4	11,397.7	0.27	0.47	8.2	7.2
2002	170,833	118,652	181,184	1,701.9	3,616.7	10,407.9	0.32	0.45	8.8	7.3
2003	173,367	119,101	173,397	1,631.9	3,413.3	8,406.9	0.45	0.75	8.8	7.8
2004	189,853	131,978	182,436	1,268.0	2,846.9	6,629.2	0.39	0.75	9.1	7.8
2005	154,781	91,491	195,684	1,449.1	2,907.2	9,193.6	0.34	0.65	9.0	7.6
2006	148,411	79,365	214,622	1,465.2	3,010.0	9,002.3	0.36	0.65	9.4	7.9
2007	128,002	58,546	225,256	1,394.8	2,946.5	9,666.8	0.43	0.49	9.5	8.3
2008	124,517	49,735	228,949	1,407.4	3,008.7	9,565.7	0.40	0.48	9.7	8.1
2009	112,618	41,285	218,705	1,526.9	3,097.1	9,440.5	0.44	0.51	10.0	8.2
2010	121,001	41,882	229,301	1,443.8	3,032.6	9,810.3	0.42	0.50	10.1	8.3

2011	125,117	40,596	233,779	1,431.8	2,833.2	9,049.9	0.43	0.50	10.1	8.6
2012	134,226	40,666	242,505	1,527.3	2,950.9	10,074.9	0.43	0.50	10.3	9.1
2013	144,383	41,575	250,306	1,575.2	3,001.8	11,546.6	0.41	0.51	10.5	9.1
2014	153,342	44,406	293,690	1,630.8	3,102.9	9,931.9	0.41	0.49	10.7	9.0
2015	161,257	44,774	332,589	1,634.9	3,126.8	9,976.2	0.42	0.48	10.4	9.3
2016	163,147	43,824	327,973	1,687.0	3,266.2	9,595.5	0.45	0.53	10.5	9.0
2017	165,724	40,864	333,881	1,719.1	3,257.7	9,694.3	0.46	0.55	10.8	9.2
2018	171,726	41,370	315,760	1,781.7	3,512.5	10,296.3	0.49	0.61	10.7	9.5
2019	176,555	40,065	363,647	1,883.5	3,549.6	11,016.1	0.48	0.54	10.6	9.7
2020	168,200	31,273	258,798	1,851.8	3,480.4	8,596.2	0.52	0.40	10.8	9.4
2021	183,232	33,749	348,869	1,891.3	3,313.2	11,188.7	0.55	0.43	11.4	9.7

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones de BCRD y SISDOM.

Variables independientes

Año	VARIABLES INDEPENDIENTES			
	IED stock en zonas francas	IED stock en turismo	IED total (stock)	IED total (flujo)
1993	73.10	-	189.3	189.3
1994	115.60	-	396.1	206.8
1995	226.80	-	810.4	414.3
1996	288.00	-	906.9	96.5
1997	402.20	-	1,327.5	420.6
1998	714.40	-	2,027.3	699.8
1999	1,011.30	40.50	3,365.1	1,337.8
2000	1,085.00	83.00	4,318.0	952.9
2001	1,240.32	155.56	5,397.1	1,079.1
2002	1,452.10	200.52	6,313.9	916.8
2003	1,530.60	245.42	6,926.9	613.0
2004	1,668.20	345.52	7,835.9	909.0
2005	1,980.30	520.22	8,958.6	1,122.7
2006	2,265.20	650.72	10,043.2	1,084.6
2007	2,806.20	721.12	11,710.6	1,667.4
2008	3,034.60	765.62	14,580.6	2,870.0
2009	3,220.60	832.32	16,746.0	2,165.4
2010	3,400.60	904.12	18,769.7	2,023.7
2011	3,508.40	1,051.92	21,046.4	2,276.7
2012	3,670.40	1,214.92	24,188.8	3,142.4
2013	3,926.90	1,364.62	26,179.3	1,990.5
2014	4,227.60	1,555.52	28,387.8	2,208.5
2015	4,899.50	1,792.12	30,592.7	2,204.9
2016	5,689.50	2,016.02	32,999.4	2,406.7
2017	6,393.50	2,279.92	36,570.1	3,570.7
2018	7,247.70	2,513.52	39,105.4	2,535.3
2019	8,241.90	2,773.22	42,126.4	3,021.0
2020	9,195.90	3,004.92	44,686.0	2,559.6
2021	10,157.70	3,290.42	47,788.1	3,102.1

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas procedentes de BCRD.

II Relaciones estadísticas entre las series:

1. Causalidad de la relación entre IED stock en zonas francas y el empleo total en zonas francas

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correlación múltiple	0.08
Coef. de determinación R ²	0.01
R ² ajustado	(0.03)
Error típico	23,518.67
Observaciones	29.00

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1.00	93,466,318.80	93,466,318.80	0.17	0.68
Residuos	27.00	14,934,448,611.20	553,127,726.34		
Total	28.00	15,027,914,930.00			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	163,417.77	6,715.01	24.34	0.0000	149,639.71	177,195.83	149,639.71	177,195.83
Variable X 1	-0.65	1.58	-0.41	0.6843	-3.89	2.59	-3.89	2.59

Conclusión de la prueba: no se demuestra que existe una relación estadística importante.

2. IED stock en zonas francas y el empleo en las zonas francas textiles

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correlación múltiple	0.80
Coef. de determinación R ²	0.65
R ² ajustado	0.63
Error típico	24,394.78
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA					
	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	29,393,675,894.54	29,393,675,894.54	49.39	0.00
Residuos	27	16,067,836,798.49	595,105,066.61		
Total	28	45,461,512,693.03			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	115,892.15	6,965.15	16.64	0.0000	101,600.83	130,183.46	101,600.83	130,183.46
Variable X 1	-11.51	1.64	-7.03	0.0000	-14.87	-8.15	-14.87	-8.15

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una relación de alta correlación y causalidad estadística limitada.

3. IED stock y los empleados en el sector de la hostelería y restauración

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.91
Coef. R ²	0.82
R ² ajustado	0.81
Error típico	28,474.34
Observaciones	23

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>			
Regresión	1	77,301,797,393.36	77,301,797,393.36	95.34	0.00			
Residuos	21	17,026,543,258.87	810,787,774.23					
Total	22	94,328,340,652.24						

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	171,931.23	9,560.86	17.98	0.0000	152,048.34	191,814.12	152,048.34	191,814.12
Variable X 1	59.42	6.09	9.76	0.0000	46.77	72.08	46.77	72.08

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una importante correlación entre la IED stock y los empleados en el sector de la hostelería y restauración y relación de causalidad estadística limitada.

4. IED stock de zonas francas y los salarios reales promedio semanal de los operarios de zonas francas.

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.19
-------------------------------	------

Coef. de determinación R ²	0.04
R ² ajustado	0.00
Error típico	201.14
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>			
Regresión	1	41,177.39	41,177.39	1.02	0.32			
Residuos	27	1,092,308.99	40,455.89					
Total	28	1,133,486.38						

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	1,606.17	57.43	27.97	0.0000	1,488.34	1,724.00	1,488.34	1,724.00
Variable X 1	0.01	0.01	1.01	0.3220	-0.01	0.04	-0.01	0.04

Conclusión de la prueba: no se demuestra que existe una relación estadística entre la IED stock de zonas francas y los salarios reales promedio semanal de los operarios de zonas francas

5. IED stock de zonas francas y los salarios reales promedio semanal de los técnicos de zonas francas

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.22
Coef. de determinación R ²	0.05
R ² ajustado	0.01
Error típico	478.69
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	306,869.44	306,869.44	1.34	0.26
Residuos	27	6,187,016.28	229,148.75		
Total	28	6,493,885.71			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	3,486.51	136.68	25.51	0.0000	3,206.07	3,766.94	3,206.07	3,766.94
Variable X 1	-0.04	0.03	-1.16	0.2573	-0.10	0.03	-0.10	0.03

Conclusión de la prueba: no se demuestra que existe una relación estadística entre la IED stock de zonas francas y los salarios reales promedio semanal de los técnicos de zonas francas.

6. IED stock del sector del turismo y los salarios reales promedio mensual del sector del turismo

Estadísticas de la regresión

Coef. de correlación múltiple	0.16
Coef. de determinación R ²	0.03
R ² ajustado	-0.02
Error típico	1,203.81
Observaciones	22

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	769,130.69	769,130.69	0.53	0.47
Residuos	20	28,983,373.1	1,449,168.66		
Total	21	29,752,503.8	4		

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	9,590.07	428.03	22.40	0.0000	8,697.20	10,482.93	8,697.20	10,482.93
Variable X 1	0.19	0.27	0.73	0.4747	(0.36)	0.75	(0.36)	0.75

Conclusión de la prueba: no se demuestra que existe una relación estadística entre la IED stock del sector del turismo y los salarios reales promedio mensual del sector del turismo.

7. IED stock de zonas francas y nivel académico de los empleados en el sector

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correlación múltiple	0.86
Coef. de determinación R ²	0.74
R ² ajustado	0.73
Error típico	0.47
Observaciones	22

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	12.60	12.60	56.79	0.00
Residuos	20	4.44	0.22		
Total	21	17.03			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
--	----------------------	---------------------	----------------------	---------------------	---------------------	---------------------	-----------------------	-----------------------

Intercepción	8.68	0.19	45.92	0.0000	8.29	9.08	8.29	9.08
Variable X 1	0.00	0.00	7.54	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe alta correlación y una relación de causalidad estadística limitada entre la IED stock de zonas francas y nivel académico de los empleados en el sector.

8. IED stock en turismo y nivel académico de los empleados en el sector

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correlación múltiple	0.93
Coef. de determinación R ²	0.87
R ² ajustado	0.86
Error típico	0.30
Observaciones	22

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	11.91	11.91	134.98	0.00
Residuos	20	1.76	0.09		
Total	21	13.68			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	7.54	0.11	71.40	0.0000	7.32	7.76	7.32	7.76
Variable X 1	0.00	0.00	11.62	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe alta correlación y una relación de causalidad estadística limitada entre la IED stock en turismo y nivel académico de los empleados en el sector.

9. IED stock en zonas francas y productividad del sector

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correlación múltiple	0.86
Coef. de determinación R ²	0.74
R ² ajustado	0.73
Error típico	0.06
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0.28	0.28	75.11	0.00
Residuos	27	0.10	0.00		
Total	28	0.38			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	0.25	0.02	14.22	0.0000	0.21	0.28	0.21	0.28
Variable X 1	0.00	0.00	8.67	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00

Conclusión de la prueba: se demuestra que existe una importante correlación y relación de causalidad estadística limitada entre la IED stock en zonas francas y la productividad del sector.

10. IED stock en el sector del turismo y productividad del sector

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correlación múltiple	0.34
Coef. de determinación R ²	0.12
R ² ajustado	0.07
Error típico	0.09

Observaciones 23

ANÁLISIS DE
VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>			
Regresión	1	0.02	0.02	2.75	0.11			
Residuos	21	0.16	0.01					
Total	22	0.18						

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	0.57	0.03	19.52	0.0000	0.51	0.63	0.51	0.63
Variable X 1	0.00	0.00	-1.66	0.1118	0.00	0.00	0.00	0.00

Conclusión de la prueba: no se demuestra que existe una relación estadística entre la IED stock en el sector del turismo y la productividad del sector

Anexo 14 Incentivos fiscales zonas francas y turismo

1. Sector de zonas francas

En el sector de zonas francas, la ley 8-90 otorga los siguientes incentivos fiscales (Capítulo VII):

Art. 24.- Las operadoras de zonas francas y las empresas establecidas dentro de ellas, serán protegidas bajo el régimen aduanero y fiscal, definido en el Artículo 2 de la presente Ley, y en consecuencia recibirán el 100% de exención sobre los siguientes:

- a) Del pago de impuesto sobre la renta. establecido por la ley 5911, del 22 de mayo de 1962, y sus modificaciones, referentes a las compañías por acciones y;
- b) Del pago de impuesto sobre la construcción, los contratos de préstamos y sobre el registro y traspaso de bienes inmuebles a partir de la constitución de la operadora de zonas francas correspondiente.
- c) Del pago de impuesto sobre la constitución de sociedades comerciales o de aumento del capital de las mismas.
- d) Del pago de impuestos municipales creados que puedan afectar estas actividades.
- e) De todos los impuestos de importación, arancel, derechos aduanales y demás gravámenes conexos, que afecten las materias primas, equipos, materiales de construcción, partes de edificaciones, equipos de oficinas, etc., todos ellos destinados a: construir, habilitar u operar en las zonas francas.
- f) De todos los impuestos de exportación o reexportación existentes excepto los que se establecen en los acápite f) y g) del Artículo 17 de la Ley.
- g) De impuesto de patentes, sobre activos o patrimonio, así como el Impuesto de transferencia de Bienes Industrializados (ITBI).
- h) De los derechos consulares para toda importación destinada a los operadores o empresas de zonas francas.
- i) Del pago de impuestos de importación relativos a equipos y utensilios necesarios para la instalación y operación de comedores económicos, servicios de salud, asistencia médica, guardería infantil, de entretención o, amenidades y cualquier otro equipo que propenda al bienestar de la clase trabajadora.
- j) Del pago de impuestos de importación de los equipos de transporte que sean vehículos de carga, colectores de basura, microbuses, minibuses para transporte de empleados y trabajadores hacia y desde los centros de trabajo previa aprobación, en cada caso, del CNZFE. Estos vehículos no serán transferibles por lo menos durante cinco (5) años.

2. Sector turismo

En la actualidad, tras la modificación de la Ley No. 158-01, a través de la Ley No. 195-13, están vigentes los siguientes incentivos al sector:

a) Los beneficios de la anterior ley se aplican a los polos turísticos ubicados a lo largo del territorio nacional, que hubiesen sido beneficiados o no con incentivos en instalaciones hoteleras.

b) El periodo de exención fiscal otorgado a las empresas dedicadas a las actividades turísticas será de 15 años a partir de la fecha de terminación de los trabajos de construcción y equipamiento del proyecto objeto de estos incentivos (la Ley No. 158-01 establecía un periodo de exención fiscal de sólo 10 años).

c) Las inversiones en las actividades turísticas correspondientes a instalaciones hoteleras, resorts o complejos hoteleros, en las estructuras existentes, se beneficiarán de la exención del 100% de ITBIS y otros impuestos que fueren aplicables sobre las maquinarias, equipos, materiales y bienes muebles que sean necesarios para la modernización, mejoramiento y renovación de dichas instalaciones, siempre que tengan un mínimo de 5 años de construidas.

d) Las instalaciones hoteleras, resorts y/o complejos hoteleros en las estructuras existentes que tengan un mínimo de 15 años de construidas que se sometan a un proceso de reconstrucción o remodelación que sobrepase el 50% de sus instalaciones y cuyo destino final sea instalaciones hoteleras, se beneficiarán del 100% del régimen de exención que establece la ley.

En conclusión, estos regímenes especiales hacen que las exenciones y otros incentivos tributarios a las empresas del sector resten capacidad recaudatoria al gobierno, a favor de mayores transferencias de rentas de la IED al exterior para los empresarios extranjeros.

Anexo 15 Análisis de causalidad ANOVA de las variables representativas de los efectos de la IED sobre los aspectos fiscales

I Variables dependientes e independientes

Variables dependientes

Año	VARIABLES DEPENDIENTES						
	Recaudac. fiscales	Imp. sobre mercancías y servicios	Imp. indirecta (Imp. sobre b y s/ Recaudac. fiscales)	Gasto fiscal en z. francas	Gasto fiscal en turismo	% de GF sobre el total recaudado (Zonas francas)	% de GF sobre el total recaudado (Turismo)
1993	7,203	2,868	39.8	973.2	162.2	13.5	2.25
1994	8,281	3,393	41.0	1,097.0	182.8	13.2	2.21
1995	10,644	4,429	41.6	1,266.1	211.0	11.9	1.98
1996	12,066	5,450	45	1,403.0	233.8	11.6	1.94
1997	15,221	6,735	44	1,646.5	274.4	10.8	1.80
1998	16,726	7,605	45	1,867.7	311.3	11.2	1.86
1999	19,952	8,788	44	2,062.5	343.7	10.3	1.72
2000	23,390	10,604	45	2,329.8	388.3	10.0	1.66
2001	31,241	13,873	44	2,493.1	415.5	8.0	1.33
2002	34,347	15,742	46	2,781.7	463.6	8.1	1.35
2003	43,292	18,727	43	3,707.9	618.0	8.6	1.43
2004	60,631	28,874	48	5,454.2	909.0	9.0	1.50
2005	82,487	44,611	54	6,120.0	1,020.0	7.4	1.24
2006	110,770	60,022	54	7,138.8	1,189.8	6.4	1.07
2007	147,360	76,941	52	8,750.5	1,458.4	5.9	0.99
2008	159,499	85,135	53	9,969.9	1,661.6	6.3	1.04
2009	151,918	82,402	54	10,416.2	1,736.0	6.9	1.14
2010	183,473	111,735	61	11,899.2	1,983.2	6.5	1.08
2011	206,157	120,076	58	13,261.3	2,210.2	6.4	1.07
2012	248,107	130,955	53	14,316.1	2,386.0	5.8	0.96
2013	285,366	145,772	51	15,718.6	2,619.8	5.5	0.92
2014	313,465	160,863	51	17,554.0	2,925.7	5.6	0.93
2015	320,713	171,582	54	19,233.9	3,205.7	6.0	1.00
2016	353,685	185,088	52	20,923.8	3,487.3	5.9	0.99
2017	392,865	196,734	50	22,815.9	3,802.7	5.8	0.97
2018	434,308	213,337	49	25,415.1	4,235.8	5.9	0.98
2019	485,739	235,863	49	27,373.4	4,562.2	5.6	0.94
2020	446,881	208,670	47	26,739.9	4,456.7	6.0	1.00
2021	607,453	268,770	44	32,356.3	5,392.7	5.3	0.89

Fuente: Elaboración propia a partir de informaciones de BCRD y Ministerio de Hacienda de la República Dominicana.

Variables independientes

Año	VARIABLES INDEPENDIENTES			
	IED stock en zonas francas	IED stock en turismo	IED total (stock)	IED total (flujo)
1993	73.10	-	189.3	189.3
1994	115.60	-	396.1	206.8
1995	226.80	-	810.4	414.3
1996	288.00	-	906.9	96.5
1997	402.20	-	1,327.5	420.6
1998	714.40	-	2,027.3	699.8
1999	1,011.30	40.50	3,365.1	1,337.8
2000	1,085.00	83.00	4,318.0	952.9
2001	1,240.32	155.56	5,397.1	1,079.1
2002	1,452.10	200.52	6,313.9	916.8
2003	1,530.60	245.42	6,926.9	613.0
2004	1,668.20	345.52	7,835.9	909.0
2005	1,980.30	520.22	8,958.6	1,122.7
2006	2,265.20	650.72	10,043.2	1,084.6
2007	2,806.20	721.12	11,710.6	1,667.4
2008	3,034.60	765.62	14,580.6	2,870.0
2009	3,220.60	832.32	16,746.0	2,165.4
2010	3,400.60	904.12	18,769.7	2,023.7
2011	3,508.40	1,051.92	21,046.4	2,276.7
2012	3,670.40	1,214.92	24,188.8	3,142.4
2013	3,926.90	1,364.62	26,179.3	1,990.5
2014	4,227.60	1,555.52	28,387.8	2,208.5
2015	4,899.50	1,792.12	30,592.7	2,204.9
2016	5,689.50	2,016.02	32,999.4	2,406.7
2017	6,393.50	2,279.92	36,570.1	3,570.7
2018	7,247.70	2,513.52	39,105.4	2,535.3
2019	8,241.90	2,773.22	42,126.4	3,021.0
2020	9,195.90	3,004.92	44,686.0	2,559.6
2021	10,157.70	3,290.42	47,788.1	3,102.1

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas procedentes de BCRD.

II Causalidad entre las series:

1. Relación entre IED stock total y las recaudaciones fiscales

<i>Estadísticas de la regresión</i>								
Coef. de correl. múltiple	0.98							
Coef. de determinación R ²	0.96							
R ² ajustado	0.96							
Error típico	33,757.72							
Observaciones	29							
ANÁLISIS DE VARIANZA								
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F			
Regresión	1	823,888,330,689.95	8.23888E+11	722.97	0.0000			
Residuos	27	30,768,757,837.18	1139583624					
Total	28	854,657,088,527.13						
	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	(17,093.35)	9,638.44	(1.77)	0.0874	(36,869.79)	2,683.10	(36,869.79)	2,683.10
Variable X 1	60.94	2.27	26.89	0.0000	56.29	65.60	56.29	65.60

Conclusión: Se demuestra la existencia de alta correlación y una relación estadística de causalidad limitada entre las series.

2. Relación entre IED stock total y las recaudaciones de impuestos sobre mercancías y bienes

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correl. múltiple	0.97
Coef. de determinación R ²	0.94
R ² ajustado	0.94
Error típico	21,421.93
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	187,928,046,558.41	187,928,046,558.41	409.52	0.0000
Residuos	27	12,390,270,168.08	458,898,895.11		
Total	28	200,318,316,726.49			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	(3,480.41)	6,116.35	(0.57)	0.5740	(16,030.12)	9,069.30	(16,030.12)	9,069.30
Variable X 1	29.11	1.44	20.24	0.0000	26.16	32.06	26.16	32.06

Conclusión: Se demuestra la existencia de alta correlación y una relación estadística de causalidad limitada entre las variables.

3. Relación entre IED stock total y las recaudaciones indirectas (en porcentaje del total de recaudaciones)

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correl. múltiple	0.29
Coef. de determinación	
R ²	0.09
R ² ajustado	0.05
Error típico	5.13
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	67.54	67.54	2.57	0.1205
Residuos	27	709.50	26.28		
Total	28	777.05			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	47.00	1.46	32.11	0.0000	44.00	50.00	44.00	50.00
Variable X 1	0.00	0.00	1.60	0.1205	(0.00)	0.00	(0.00)	0.00

Conclusión: No se demuestra la existencia de una relación estadística entre las variables (p -value>0.05).

4. Relación entre IED stock de zonas francas y el gasto fiscal en zonas francas

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correl. múltiple	1.00
Coef. de determinación R ²	0.99
R ² ajustado	0.99
Error típico	840.38
Observaciones	29

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	2,528,973,007.12	2,528,973,007.12	3,580.90	0.0000
Residuos	27	19,068,467.70	706,239.54		
Total	28	2,548,041,474.83			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	236.58	237.30	1.00	0.3276	(250.32)	723.47	(250.32)	723.47
Variable X 1	0.63	0.01	59.84	0.0000	0.61	0.65	0.61	0.65

Conclusión: Se demuestra la existencia de una muy alta correlación una relación estadística de causalidad limitada entre las variables.

5. Relación entre IED stock del sector del turismo y el gasto fiscal en el sector del turismo

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correl. múltiple	0.99
Coef.de determinación	
R^2	0.99
R^2 ajustado	0.99
Error típico	176.24
Observaciones	23

ANÁLISIS DE
VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	50,911,428.23	50,911,428.23	1,639.02	0.0000
Residuos	21	652,305.60	31,062.17		
Total	22	51,563,733.83			

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	359.97	59.18	6.08	0.0000	236.90	483.04	236.90	483.04
Variable X 1	1.52	0.04	40.48	0.0000	1.45	1.60	1.45	1.60

Conclusión: Se demuestra la existencia de una muy alta correlación y una relación estadística de causalidad limitada entre las variables.

6. Relación entre IED stock de zonas francas y el gasto fiscal en zonas francas (en porcentaje sobre el total del gasto tributario)

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correl. múltiple	0.79
Coef. de determinación	
R ²	0.63
R ² ajustado	0.62
Error típico	1.58
Observaciones	29

ANÁLISIS DE
VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	114.64	114.64	45.77	0.0000
Residuos	27	67.63	2.50		
Total	28	182.27			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	10.19	0.45	22.80	0.0000	9.27	11.11	9.27	11.11
Variable X 1	(0.00)	0.00	(6.77)	0.0000	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)

Conclusión: Se demuestra la existencia de correlación y una relación estadística de causalidad limitada entre las variables.

7. Relación entre IED stock del sector del turismo y el gasto fiscal en el sector del turismo (en porcentaje del total del gasto tributario)

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coef. de correl. múltiple	0.74
Coef. de determinación R ²	0.55
R ² ajustado	0.53
Error típico	0.17
Observaciones	23

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1.00	0.72	0.72	25.54	0.0001
Residuos	21.00	0.59	0.03		
Total	22.00	1.30			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	1.36	0.06	24.22	0.0000	1.24	1.48	1.24	1.48
Variable X 1	(0.00)	0.00	(5.05)	0.0001	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)

Conclusión: Se demuestra la existencia de correlación y una relación estadística de causalidad limitada entre las variables

Referencias bibliográficas

Adelman, I. y Chenery, H., (1966), "The Foreign Aid and Economic Development: The Case of Greece", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 48, No. 1 (Feb., 1966), pp. 1-19, The MIT Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/1924853>.

Aglietta, M. (2001), "Systèmes financiers et régimes de croissance", *Revue d'Economie Financière*, No. 61, pp. 83-115.

----- (1978), "Regulación y crisis del capitalismo", Introducción, Siglo XXI Editores, 15 pp.

Agmon, T. y Lessard, D.R. (1977), "Investor Recognition of Corporate International Diversification", *The Journal of Finance*, Vol. 32(4), Wiley for the American Finance Association, Sep, pp. 1049-1055. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/2326511>

Aguirre, M., Candia, C., Antón, L., y Beltrán, J. (2018). "A gravity model of trade for Nicaraguan agricultural exports". *Cuadernos de Economía*, 37(74), pp. 391-428.

Alcaide, J. (1997), "La liberalización de la inversión extranjera directa en América Latina : Un breve enfoque comparativo de Brasil, Chile, Perú y el grupo andino", *Apuntes 41*, pp.3-33.

Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. y Sayek, S. (2004), "FDI and economic growth: the role of local financial markets", *Journal of International Economics*, Vol. 64, pp. 89- 112.

Alvarado, R., Iñíguez, M. y Ponce, P. (2017), "Foreign direct investment and economic growth in Latin America", *Economic Analysis and Policy*, Vol. 56, pp. 176-187.

Analytica (2018), "El impacto de la inversión extranjera directiva en la economía dominicana", Asociación de Empresas de Inversión Extranjera, Presentación de power point, Julio, 39 pp.

Anderson, J.E, (1979), "A theoretical foundation for the gravity equation ", *The American Economic Review*, 69(1), 106-116 pp.

Anderson, J., Larch, M. y Yotov, Y. (2017), "Trade and Investment in the Global Economy", *CESifo Working Paper Series* No. 6625, Munich, 67 pp.

Anderson, J. E. y Wincoop, V. (2003), "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle", *The American Economic Review*, Vol. 93 (1), pp. 170-192.

Anwar, S. y Sun, S. (2018), "Foreign direct investment and export quality upgrading in China's manufacturing sector", *International Review of Economics & Finance* Vol. 54, pp. 289-298.

Arestis, P., Demetriades, P. y Luintel, K. (2001), "Financial Development and Economic Growth: the Role of Stock Markets," *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 33 (1), pp. 16-41.

Arestis, P., Luintel, K. y Luintel, A. (2004), "Does Financial Structure Matter?", The Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper No. 399, 30 pp.

Aristy, J., Mena, R. y Médez, A. (1999) "República Dominicana", en Ganuza, E., León, A. y Sauma, P. (1999), Coord., "Gasto público en servicios sociales en América Latina y El Caribe", CEPAL, Santiago de Chile, 758 pp.

Ariza, M. (2004). "Obreras, sirvientas y prostitutas. Globalización, familia y mercados de trabajo en República Dominicana". *Estudios Sociológicos* Vol. 22 (64), (Jan.- Apr., 2004), El Colegio de México, pp. 123-149. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/40420813>

Arnon, A., Spivak, A., y Weinblatt, J. (1996), "The Potential for Trade between Israel, the Palestinians and Jordan", *World Economy*, No.19, pp. 113-134.

Asghar, A. (2016), "Foreign Direct Investment and Trade Openness: The Case of South Asian Economies", *International Journal of Innovation and Applied Studies*, Vol. 17 (2), pp. 513-521.

Ayres, C. E. (1946), "The Impact of the Great Depression on Economic Thinking", *The American Economic Review*, Vol. 36, No. 2, Papers and Proceedings of the Fifty-eighth Annual Meeting of the American Economic Association, American Economic Association, May, pp. 112-125. Recuperado de: <http://www.jstor.com/stable/1818200>.

----- (1966), "The Nature and Significance of Institutionalism", *The Antioch Review*, Spring, 1966, Vol. 26(1), (Spring), pp. 70-90, Recuperado de: <http://www.jstor.com/stable/4610741>

Bajo-Rubio, O., Diaz-Mora, C. y Díaz- Roldán, C. (2010), " Foreign Direct Investment and Regional Growth: An Analysis of the Spanish Case", *Regional Studies*, Vol. 44 (3), pp. 373–382.

Banco Central de la República Dominicana, BCRD, "Informe de la economía dominicana", 2004, 2010, 2020, Santo Domingo.

Banco Central de la República Dominicana, BCRD (2007), "Cuentas Nacionales de la República Dominicana, Año de Referencia 2007", 161 pp. Recuperado de <https://www.bancentral.gov.do/Publicaciones/Consulta>

Banco Mundial (2018), "Foreign Investor Perspectives and Policy Implications", *Global Investment Competitiveness Report 2017/2018*, 185 pp.

----- (1999), "Entering the 21th Century", *World Development Report 1999/2000*, 317 pp.

Banco Mundial, Indicadores del desarrollo del Banco Mundial. Recuperado de: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=World-Development-Indicators>

Baran, P. (1957), *The political economy of growth*, Modern Reader Paperback, 308 pp.

----- (1953). "Economic Progress and Economic Surplus". *Science & Society*, 17(4), 289-317. Recuperado de www.jstor.org/stable/40400214.

Baran, P. y Sweezy, P (1966), *El capital monopolista*, Siglo XXI editores, 1968, México D. F. 308 pp.

Bauer, P. (1968), "International Development Policy: Two Recent Studies", *The Quarterly Journal of Economics*, Aug., Vol. 82 (3), pp.474-497, Oxford University Press. Recuperado de <http://www.jstor.com/stable/1879519>.

----- (1957), "Análisis y política económica de los países subdesarrollados", Tecnos, Madrid, 1960.

Bedoya, E. G. (2016), "El impuesto a la salida de divisas y la inversión extranjera directa en Ecuador, 2008-2015", Universidad de Especialidades Espíritu Santo, 36 pp.

Bellamy F. (2010), "The Financialization of Accumulation", *Monthly Review*, Vol. 62(5), pp. 1-17.

Bergstrand, J. H. (1989), "The Generalised Gravity Equation, Monopolistic competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71 (1), pp.143-153.

----- (1985), "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67 (3), pp.474-481.

Bilbao-Ubillos, J., Camino-Beldarrain, V. y Intxaurburu-Clemente, G., (2021), "Industry 4.0, proximity constraints and new challenges for industrial policy", *European Planning Studies*, Vol, 29(2), pp. 329-345. Recuperado de <https://doi.org/10.1080/09654313.2020.1753660>.

Bilbao-Ubillos, J. y Camino-Beldarrain, V. (2021), "Reconfiguring global value chains in a post-Brexit world: A technological interpretation", *Technology in Society*, Vol. 67, November. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2021.101716>.

Bilbao-Ubillos, J. y Calvo, R. (2022), "Resultados de la política de atracción de Inversión exterior directa en América latina y Caribe: el caso de la República Dominicana", *The Journal of Globalization, Competitiveness and Gobernability*, Vol 16(2), pp. 49-69.

Blomström, M. Lipsey, R. y Zejan, M. (1992), "What explains development country growth?", *NBER Working paper series*, No. 4132, 31p.

Blomström, M. y Kokko, A. (1997), "Regional integration and foreign direct investment", *NBER Working paper series*, No. 6019. DOI 10.3386/w6019

Bonilla, S.D., Vieira, J.A. y Caicedo, F.M. (2021), "Inversión extranjera directa: Elementos incluyentes de desarrollo y crecimiento económico del sector industrial", *Digital Publisher*, Vol. 6 (6), dic, 2021, pp. 298-310.

Borja T., A. (1989). "Inversión extranjera directa y desarrollo: enfoques teóricos y debate contemporáneo", *El Trimestre Económico*, Vol 56(222), pp. 509–517. Recuperado de: www.jstor.org/stable/23396626

Bougheas S., Demetriades, P. y Morgenroth, E. (1999), "Infrastructure, Transport Costs and Trade", *Journal of International Economics*, No. 47, pp. 169-189.

Boyer, R. (2000), "Is a finance led growth regime a viable alternative to fordism? A preliminary analysis", *Economy and Society*, Vol. 29 (1), pp. 111-145.

Breuss, F. y Egger, P. (1999), "How Reliable are Estimations of East-West Trade Potentials Based on Cross-Section Gravity Analyses?" *Empirica*, No. 26, pp.81-95.

Buckley, J. (2006), "Stephen Hymer: Three phases, one approach?", *International Business Review*, No. 15, pp.140–147.

----- (1990), "Problems and Developments in the Core Theory of International Business", November 1990, *Journal of International Business Studies* 21(4):657-665, DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8490346.

Burbano, J.D. (2015), "Relación entre la política impositiva y la inversión extranjera directa en Colombia", Universidad de los Andes, 29 pp.

Cadestin, Ch., Gourdon, J. y Kowalski, P. (2016), "Participation in Global Value Chains in Latin America Implications for trade and trade-related policy", *OECD Trade Policy Papers* No. 192, OECD Publishing, Paris, 94 pág.

Calvet, L. A. (1981), "A synthesis of foreign direct investment theories, and théories of the multinational firm", *Journal of International Business Studies* (primavera-verano), pp. 43-59.

Calvo, R. (2021), "Análisis de sensibilidad de los coeficientes técnicos de la matriz insumo-producto 2016", Texto de discusión no. 38, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo de la República Dominicana, 21 pp.

----- (2020), "La política y los niveles tecnológicos de las exportaciones en la República Dominicana, 2002-2018", Texto de discusión no. 34, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo de la República Dominicana, 43 pp.

- (2018), "Financiarización y desarrollo económico en la República Dominicana", *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 49 (195), pp. 105-125.
- Cámara, S. (2008), "La dinámica global capitalista. Un análisis de largo plazo en México, España y Estados Unidos", *Trayectorias*, Vol. X (27), julio- diciembre.
- Camino, V. (2012), "Tecnología y globalización", *Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, año 14, No.27, pp.101-119.
- Cannonier, C., Francis, B. y Lorde, T. (2007): "Foreign Direct Investment and Trade in the Eastern Caribbean Currency Union". *Journal of Eastern Caribbean Studies*, Vol 32 (3), pp.33-49.
- Cardoso, F.H. y Faletto, E. (1977), "Dependencia y desarrollo en América Latina", Siglo XXI editores S.A., Buenos Aires, 65 pp.
- Cardoza, M (2018), "Sistema tributario de RD: Análisis de sus características y complejidades", *El Dinero Digital*, 22 de agosto 2018. Recuperado de: <https://eldinero.com.do/66062/sistema-tributario-de-republica-dominicana-analisis-de-sus-caracteristicas-y-complejidades/>
- Castillo, A. y López, J. (2016), "Efecto de los Tratados de Doble Imposición sobre la actividad de Inversión Extranjera Directa bilateral española", Universidad de Zaragoza.32 pp.
- Caves, R. (1971), "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, New Series, Vol. 38 (149), Feb, pp. 1-27, Wiley on behalf of The London School of Economics and Political Science and The Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2551748>.
- Ceara, M., (2018), "La economía dominicana en transición 1980-1996", en *Historia General del Pueblo Dominicano. Tomo IV: Las últimas décadas del siglo XX (1961-2000)* Coord. Roberto Cassá, Academia Dominicana de la Historia, Santo Domingo, pp. 383-448.
- Cheng, I. H. y Wall, H. J. (1999), "Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade", *Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper*, No.99-010A, St. Louis.
- Chesnais, F. (2003), "La teoría del régimen de acumulación financiarizado: Contenido, alcance e interrogantes", *Revista de Economía Crítica*, No. 1, pp 37-72.
- (1994), "La mondialisation du capital", 1997, Syros, París.
- Christie, E. (2003), Foreign Direct Investment in Southeast Europe, *WIIW Working Papers*, No. 24, Viena, 22 pp.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2007), "Inversión extranjera directa y desarrollo: La experiencia del Mercosur", *Revista de la CEPAL*, No. 92, Agosto, pp.7-23.

Cielik, A. (2009), "Foreign direct investment and the volume of trade: the case of Poland", *Economic Change and Restructuring* 42(4), pp.273-291.

Coase, R.H. (1937), La naturaleza de la empresa. En *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid, Alianza Economía., pp.33-49.

Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) (Varios años, 1997, 1999, 2000, 2002, 2003, 2004, 2001, 2005, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2022, 2023): "La inversión extranjera (directa) en América Latina y El Caribe", Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) (2019) "Panorama social de América Latina", (LC/PUB.2019/22-P/Re v.1), Santiago de Chile, 257 pág.

Comité Técnico Interinstitucional de Medición de Pobreza de la República Dominicana (2022), *Boletín de Estadísticas Oficiales de Pobreza Monetaria en República Dominicana, 2021*. No 9. Año 7.

Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE), "Informe estadístico", Varios años 1992-2022.

Córdova, J.D. (2020), "Impacto de la inversión extranjera directa y la deuda externa sobre la sostenibilidad fiscal en el Perú, período 2005-2015", Universidad Nacional Agraria de la Selva, Perú, 110 pp.

Correa, F. (2016), "Pobreza, desigualdad y estructura productiva en ciudades. Evidencia desde Chile usando datos de panel", *Serie Desarrollo Productivo*, No. 207, Comisión Económica para América Latina y El Caribe, 42 pp.

Corten, A. (1986), "Port au sucre. Prolétariat et prolétarisations. Haïti et République dominicaine", 377 pp.

Crafts, N. y Venables, J.A. (2001), "Globalization in History. A Geographical Perspective", *National Bureau of Economic Research*, No. 10.7208, Cambridge, 49 pp.

Cruz, J. y Cruz-Rodríguez, A. (2020), "Impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico, las exportaciones y el empleo de República Dominicana", *MPRA Paper* No. 100990. Recuperado de: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/100990/>

David, P. y Wright, G. (1997), "Increasing returns and the genesis of American resource abundance", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 6 (2), pp.203–245.

Dávila, A. y Escamilla, A. (2013), "Apertura comercial, cambios en la estructura productiva y desempeño de la economía de los estados de la frontera norte de México:1993- 2004", *Región y Sociedad*, Año XIV, No. 56, pp. 9-41.

Deardorff, A. (1995), "Determinants of Bilateral Trade: does Gravity Work in a Neoclassic World?" *NBER Working Paper*, No. 5377, Cambridge,

De Jesús, E. A. (2020), "Las zonas francas de exportación de la República Dominicana: evidencia empírica de su transformación del modelo tradicional hacia un modelo de zona de desarrollo", Tesis doctoral, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. 238 pp.

De Mello, L. R. (1999), "Foreign direct investment-led growth: evidence from time series and panel data", *Oxford Economic Papers*, No.51, pp.133-151

Del Valle, C. y Jasso, S.J. (2015) (compiladores), "Obras reunidas de Theotonio Dos Santos" [libro electrónico], México, Instituto de Investigaciones económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, Hecho en México.

Dirección General de Impuestos Internos de la República Dominicana, DGII (2018), "Sistema Tributario de la República Dominicana", Documento interno, Gerencia de Estudios Económicos y Tributarios Departamento de Estudios e Investigaciones, Ministerio de Hacienda de la República Dominicana, 43 pp.

----- (s.f.) "Tratados y Acuerdos Internacionales". Recuperado de:

<https://dgii.gov.do/publicacionesOficiales/bibliotecaVirtual/contribuyentes/Otros/Documents/6-BrochureTratadosyAcuerdosInternacionales.pdf>

Domar, E.D. (1946), "Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment", *Econometrica*, Vol. 14, No. 2, Apr., pp. 137-147.

Dos Santos, T. (2002), "La teoría de la dependencia. Balance y perspectivas", Tomo III en Del Valle, M. C. / Jasso, S. J., Compiladores, "Obras reunidas de Theotonio dos Santos", Universidad Autónoma Nacional de México, México, D.F, 2015.

----- (1991), "Democracia y socialismo en el capitalismo dependiente", Tomo I en Del Valle, M. C. / Jasso, S. J., Compiladores, "Obras reunidas de Theotonio dos Santos", Universidad Autónoma Nacional de México, México, D.F, 2015.

----- (1986) "Imperialismo y dependencia", Tomo IV en Del Valle, M. C. / Jasso, S. J., Compiladores, "Obras reunidas de Theotonio dos Santos", Universidad Autónoma Nacional de México, México, D.F, 2015.

----- (1978), "Socialismo o fascismo. El nuevo carácter de la dependencia y el dilema latinoamericano", Tomo I en Del Valle, M. C. / Jasso, S. J., Compiladores, "Obras reunidas de Theotonio dos Santos", Universidad Autónoma Nacional de México, México, D.F, 2015.

Dunning, J.H. (2000): "Assessing the cost and benefits of foreign direct investment: some theoretical considerations", en ARTISIEN-MAKSIMENKO, P. (ed.), *Multinationals in Eastern Europe*, Macmillan, Londres.

----- (1998), "Globalization, Trade and Foreign Direct Investment", Pergamon, Oxford, Elsevier science, Ltd.

----- (1994), "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment", *Transnational Corporations*, Vol. 3(1), pp. 23-51.

----- (1973): "The Determinants of International Production. *Oxford Economic Papers*, Vol. 25(3), new series, pp. 289-336. Recuperado de: www.jstor.org/stable/2662317.

Driffield, N. (2006), "On the search for spillovers from foreign direct investment (FDI) with spatial dependency", *Regional Studies*, Taylor & Francis Journals, vol. 40(1), pp. 107-119.

Durand, C. (2005), "Los límites de la inversión extranjera directa como fuente de ideas para el crecimiento de las economías en desarrollo", *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 36(140), enero-marzo / 2005, pp. 11-41.

Echavarría, J.J. y Zodrow, G. R. (2005), "Impuesto a las utilidades e inversión extranjera directa en Colombia", Banco de la República de Colombia. 35 pp. Recuperado de: https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/5366/be_348.pdf

Egger, P. (2000), "A Note on the Proper Econometric Specification of the Gravity Equation", *Economics Letters*, No. 66, pp.25-31.

Epstein, G (2005), "Financialization and the World Economy", Edgar Elgar, Northampton.

Faletto, E. (1989), "La especificidad del Estado en América Latina", *Revista de la CEPAL*, No. 38, pp. 69-88, Santiago de Chile, agosto.

FDIntelligence (2021): "The FDI report 2018". Recuperado de <http://report.fdiintelligence.com/>.

Fernández, M. (1991), *Raul Prebisch. Obras 1919-1948*, Vol III, Fundación Raúl Prebisch. Buenos Aires. Recuperado de: <http://cdi.mecon.gob.ar/greenstone/cgi-bin/library.cgi?e=d-01000-00---off-0ralprebi--00-1----0-10-0---0---0direct-10---4-----0-11--11-es-50---20-about---00-3-1-00-0--4--0--0-11-10-0utfZz-8-00&a=d&cl=CL1>

Fernández, T., Maesso, M. y Márquez, M. A. (2017), "El papel de inputs importados y la inversión extranjera directa en el crecimiento económico: evidencia para economías emergentes y avanzadas", *Revista de Economía Mundial*, No. 45, pp. 65-86.

Fondo Monetario Internacional, FMI, (2009), "El directorio ejecutivo del FMI aprueba un Acuerdo Stand-By a favor de la República Dominicana por un monto de US\$1.700 millones", abril, Comunicado de Prensa No. 09/393. Recuperado de <https://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/14/01/49/pr09393>.

Fondo Monetario Internacional, Organización de las Naciones Unidas y Banco Mundial (2015), "Opciones para el uso eficaz y eficiente de los incentivos fiscales a la inversión en países de ingreso bajo", Informe del FMI, de la OCDE, de la ONU y del Banco Mundial

para el grupo de trabajo sobre desarrollo del G-20. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/spanish/np/g20/pdf/101515s.pdf>.

Frank, A.G. (1965) *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Centro de Estudios Miguel Enríquez, Archivo Chile, 252 pp. Texto completo en Eumed.net/textos.

Fröbel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O., (1978), "La nueva división internacional del trabajo", *Comercio Exterior*, vol. 28(7), México, julio, pp. 831-836

Gallagher, K. P.; Porzecanski, R. y López, A. (2008): "Inversión extranjera directa y desarrollo sustentable. Lecciones desde las Américas", *Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas*, Tufts University, Medford.

García, J. M. y Guisado, M. (1996), "La consideración de los acuerdos de licencia desde un enfoque estratégico", *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 2 (2), pp. 119-148.

García, P.M., López, A. F. y Ons, A. (2021), "Las políticas hacia la inversión extranjera directa", Monografía, Banco Interamericano de Desarrollo e Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, 325 pp.

García-Quero, F. y Ahumada, J.M. (s.f), *Economistas sin fronteras*, Economía del Desarrollo.

Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005), "The governance of global value chains", Massachusetts Institute of Technology, *Review of International Political Economy*, Vol. 12 (1), February, pp.78–104.

Gonçalves, R. (1992), "Empresas Transnacionais e Internacionalização da Produção", Río, Vozes.

González, T. (2023), "República Dominicana y el aporte de España al desarrollo turístico", *Periódico digital Hosteltour*. Recuperado de: https://www.hosteltur.com/155092_republica-dominicana-y-el-aporte-de-espana-al-desarrollo-turistico.html

Gómez, E y Majluta, M. A. (2021), "Encadenamientos productivos y estructura empresarial dominicana. Una aproximación a partir de los cuadros de oferta- utilización y el directorio de empresas y establecimientos 2016", Texto de discusión No. 37, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo de la República Dominicana, 17 pp.

Griffith, R y Waithe, K. (2008), "The Significance of Foreign Direct Investment to Caribbean Development", Research and Planning Unit, Economic Affairs Division, Ministry of Finance, Economic Affairs and Energy.

Guillén, A. (2008), "Modelos de desarrollo y estrategias alternativas", en "América Latina y desarrollo económico. Estructura, inserción externa y desarrollo económico", Correa, Eugenia, Déniz, José y Palazuelos, Antonio (Coords.), Madrid, Editorial Akal.

- Gujarati, D. y Porter, D. (2010), "Econometría", Mc. Graw Hill, 5ta Edición, 946 pp.
- Harding, T y Javorcik, B. (2012), "Foreign direct investment and export upgrading", *Review of Economics and Statistics*, 94(4), pp. 964–980.
- Harris, M. y Mátyás, L. (1998), "The econometrics of gravity models", Melbourne Institute Working paper, 5(98), 18 p.
- Harrod, R., (1955), "Les relations entre l'investissement et la population", *Revue économique*, 6(3), 356-367. Doi:10.2307/3497253.
- Helpman, E. (1987), "Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries", *Journal of the Japanese and International Economies*, No.1, pp.62-81.
- Helpman, E y Krugman, P (1985), "Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy", Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 283 pp.
- Hidalgo, (2011), A.L., "La economía política del desarrollo, La construcción retrospectiva de una disciplina académica", *Revista de Economía Mundial* 28, 2011, pp. 279-320.
- Hilferding, R. (1910), "El capital financiero y las crisis", Munich, Willi Weismann Verlag, 30 pp.
- Huang, L., Liu, X. y Xu, L. (2012), "Regional Innovation and Spillover Effects of Foreign Direct Investment in China: A Threshold Approach" , *Regional Studies*, Vol.46 (5), pp.583-596, DOI: 10.1080/00343404.2010.520694.
- Hymer, S.H, (1976), *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*, The MIT Press, Cambridge, 253 pp.
- Isa, P. (2011): "Expansión y agotamiento del modelo turístico dominicano. El turismo en los informes de desarrollo humano en la República Dominicana", en Blázquez, M y Cañada, E., (Editores), "Turismo placebo: Nueva colonización turística, del Mediterráneo a Mesoamérica del Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico", Managua, 410 pp.
- Jeff (2020), "Franquicias Rentables en República Dominicana: Nuestro Top 10", 15 de julio. Recuperado de:
<https://franquicias.jeff.com/noticias/franquicias-rentables-en-republica-dominicana>
- Jenkins, R. (1989), "Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world", Meuthen, London and New York, 259 pp.
- Jensen, C. (2002), "Foreign direct investment, industrial restructuring and the upgrading of Polish exports", *Applied Economics*, Vol. 34 (2), pp. 207-217.

Kemeny, Th. (2010), "Does foreign direct investment drive technological upgrading?" *World Development*, 38 (11), ISSN 0305-750X, pp. 1543-1554.

Keynes, J. (1978), "The end of laissez-faire" (1926). In E. Johnson & D. Moggridge (Eds.), *The Collected Writings of John Maynard Keynes* (The Collected Writings of John Maynard Keynes, pp. 272-294). Royal Economic Society. DOI:10.1017/UPO9781139524162.027

Kindleberger, Ch. P., (1967), "The International Firm and the International Capital Market", *Southern Economic Journal*, Vol. 34, No. 2 (Oct. 1967), The MIT Press. pp. 223-230. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/1055039>.

Krstevska, A. y Petrovska, M. (2011), "The economic impacts of the foreign direct investments: panel estimation by sectors on the case of Macedonian economy", *Working Paper*, No. [2011-02], National Bank of the Republic of Macedonia, Skopje. 15 pp.

Krugman, P. (1991), "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 3, Jun., pp. 483-499, The University of Chicago Press. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/2937739>.

Krugman, P. y Venables, A.J. (1995), "Globalization and the Inequality of Nations". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110 (4), pp. 857-880.

Krugman, P. y Obstfeld, M. y Melitz, M. (2017), "International Economics. Theory and Practice", Pearson, Global Edition, Eleven Edithion.

Kunbendran, N. (2020), "Trade relation between India and other BRICS countries: A multidimensional approach using Gravity Model and Granger Causality", *Theoretical and Applied Economics* Volume XXVII (2020), No. 1(622), Spring, pp. 41-56.

Kuznets, S. (1973). "Modern Economic Growth: Findings and Reflections", *The American Economic Review*, 63(3), 247-258. Retrieved July 3, 2020, from www.jstor.org/stable/1914358

Labra, R. y Torrecillas, C., (2018), "Estimando Datos de panel dinámicos. Un enfoque práctico para abordar paneles largos", *Revista Colombiana de Estadística*, January, Vol. 41(1), pp. 31 -52. DOI: <http://dx.doi.org/10.15446/rce.v41n1.61885>

Lapavitsas, C. (2011), "El capitalismo financiarizado. Crisis y expropiación financiera", en Lapavitsas, C y Morera, C. (2011) (Coord.), "La crisis de la financiarización", pp. 33-91, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.

Lenin, V.I. (1917), "El imperialismo, fase superior del capitalismo", 1975, 89 pp.

Lewer, J. y Terry, N. (2003), "Capital Account and Foreign Direct Investment Policies in the Late Nineties: What Effect on Trade?" *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 20 (3), pp. 256-271.

Lewis, A. (1980), "Dependencia financiera". En *Evolución del orden económico internacional*, Ciudad de México, El Colegio de México, 7-52 pp., Recuperado de: <http://www.jstor.com/>

Limao, N. y Venables, A. J. (1999), "Infrastructure, Geographical Disadvantage and Transport Costs", *Policy Research Working Paper*, No. 2257, Oxford, 49 pp.

Luxemburg, R. (1912), "La acumulación del capital", Edicions internacionals Sedov, 232 pp.

Macías, C. (2011): "Inversión extranjera directa y desarrollo", Proyecto de investigación, Jornada de Difusión del Modelo, con especial referencia a la República Dominicana, Background, Real Instituto Elcano y Fundación Carolina, Madrid.

Magdoff, H. (1971), "Imperialismo sin colonias", *Problemas Del Desarrollo*, 2(7), 71-98. Recuperado de: www.jstor.org/stable/43905955

Magee, S. P., (1981), "The Appropriability Theory of the Multinational Corporation", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 458, Technology Transfer: New Issues, New Analysis, pp. 123-135, Sage Publications, Inc. in association with the American Academy of Political and Social Science. Recuperado: <https://www.jstor.org/stable/1044319>.

McManus, J.C., (1975), "The Costs of Alternative Economic Organizations", *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*, Vol. 8 (3) (Aug., 1975), pp. 334-350, Published by: Wiley on behalf of the Canadian Economics Association, Recuperado de : <https://www.jstor.org/stable/134237>.

Marini, R.M. (1979), "El ciclo del capital en la economía dependiente", en *Mercado y dependencia*, Oswald, Úrsula (Coord.), Nueva Imagen, México, 1979, pp. 37-55.

Mauro, D. (2000), "The impact of economic integration on FDI and exports: A gravity approach", *Centre for european policy studies*, Working document No. 156, Bruselas, 31 pp.

Martí, A. (1996), "Instrumental para el estudio de la economía dominicana: base de datos, 1947-1995", Editora Buho.

Marx, K., (1857), "Introducción a la crítica de la economía política", Colección Socialismo y Libertad, Libro 96, 91pp.

Melo, L. y Ballesteros, C. (2014), "Impacto de los factores externos sobre la creación y destrucción de empleo en el sector manufacturero colombiano", *Lecturas de Economía*, No. 81, Medellín, julio-diciembre. pp. 155-186.

Mendoza, A. y Conde, L. D. (2019), "Inversión extranjera directa, inversión pública y crecimiento: evidencia desde las regiones de México, 2006-2015", *Estudios de Economía*, Vol. 46 (2), pp. 191-225.

Michalet, Ch.A. (1998), "Le capitalisme mondial", Quadrige, Presses Universitaires de France, 17ieme. Edition, 368 pp.

----- (1972), "La multinationalisation des entreprises françaises", *Revue économique*, Vol. 23 (4), pp. 648-668.

Michel, J.M., Díaz, F.J. y Pérez, P. (2017), "Crecimiento económico y productividad en la República Dominicana (Parte I)", *Oeconomía*, Vol. 9 (3), pp. 79-90.

Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (2023), "Análisis del desempeño económico y social de la República Dominicana 2022", Viceministerio de análisis económico y social, 128 pp.

Ministerio de Hacienda (2022), "Informe de coyuntura fiscal 2022", Dirección General de Análisis y Política fiscal. Recuperado de <https://www.hacienda.gob.do/publicaciones-presupuesto/#128>

----- (2019), "Gasto Tributario en República Dominicana. Estimación para el Presupuesto General del Estado del año 2020", Comisión Interinstitucional Coordinada por la Dirección General de Política y Legislación Tributaria, 51 pp.

Mohamed, A.B.B. y Hassan, B. (2017), "The Impact of Foreign Direct Investment Inflows on Foreign Trade". *Revue Académique des Études Sociales et Humaines; Chlef* No. 18, pp. 94-106.

Molero, R., Paz, M.J. y Ramírez, J.M. (2011), "La inversión extranjera directa en el sector hidrocarbúfero boliviano: Comparación entre marcos regulatorios (1996-2009)", *Revista de Economía Mundial*, No. 30, 2012, pp. 157-184.

Moreira, G.R.C., Almeida, L., Guilhoto, J. y Azzoni, C.R. (2008), "Productive structure and income distribution: The Brazilian case", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, No. 48, pp. 320–332.

Moreno, A.P. y Espinosa, R. S. (2018), "Efectos de la Inversión Extranjera Directa en la productividad de los países de América Latina (1990-2012)", *Economía Teoría y Práctica*, Nueva época, No.49, pp.7-36.

Mundell, R.A., (1968), *International Economics*, New York: Macmillan. Recuperado de: <http://www.columbia.edu/~ram15/ie/ietoc.html>

----- (1957), "International trade and factor mobility", *The American Economic Review* Vol. 47 (3), pp. 321-335.

Myrdal, G. (1974), "Contribución a una teoría más realista del crecimiento y el desarrollo económicos", *El Trimestre Económico*, Enero-Marzo de 1974, Vol. 41, No. 161(1) (Enero-Marzo de 1974), pp. 217-229, Fondo de Cultura Económica, Recuperado de: <http://www.jstor.com/stable/20856402>.

----- (1957), "Trade and aid", *The American Scholar*, Vol. 26, No. 2 (spring), pp. 137-154.

Narula, R. y Dunning, J. H. (2010) "Multinational Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda", *Oxford Development Studies*, Vol.38 (3), pp. 263- 287. DOI: 10.1080/13600818.2010.505684

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE (1990): "Proposed Standard Method of Compiling and Interpreting Technology Balance of Payments Data, TBP Manual 1990". París. Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/proposed-standard-method-of-compiling-and-interpreting-technology-balance-of-payments-data_9789264065567-en#page5

Oguledo, V. I. y Macphee, C. R. (1994), "Gravity Models: A Reformulation and an Application to Discriminatory Trade Arrangements", *Applied Economics*, No.26, pp.107-120.

Olivié, I., Pérez, A. y Macías, C.M. (2011), "Inversión Directa Extranjera y desarrollo: recomendaciones a la cooperación española", Documento de Trabajo No. 7, Real Instituto El Cano.

Olivié, I. y Pérez, A, (2017), "Micro relato de un trade-off: Cambio estructural versus equilibrio de balanza de pagos en un proyecto de inversión egipcia en Argelia", *Revista de Economía Mundial* 45, 2017, 161-188.

----- (2014), "How to deal with the "black box" of foreign investment and development? A case study in the Dominican Republic and a methodological proposal", *Canadian Journal of Development Studies*, DOI: 10.1080/02255189.2014.973839.

Organización Mundial del Comercio, OMC, (2015), "Examen de Políticas Comerciales de la República Dominicana", Informe de la Secretaría de la OMC, WT/TPR/S/319.

Organización Internacional del Trabajo, OIT (1998), "Cuestiones laborales y sociales relacionadas con las zonas francas industriales. Informe para el debate de la Reunión tripartita de países que poseen zonas francas industriales", 59 pp.

Palloix, C. (1975), "L'internationalization du capital", *Economie et socialisme* No. 23, François Maspero, Paris, 203 pp.

Panceira, J. P. (2011) "Los países en desarrollo en la era de la financiarización: De la acumulación del déficit a la de reservas en divisas", en Lapavitsas, C. (Coordinador), "La crisis de la financiarización", Universidad Nacional Autónoma de México, 398 pp.

Park, I. y Park, S. (2015), "Modes of Foreign Direct Investment and Patterns of Trade: An Alternative Empirical Approach". *The World Economy*, Vol. 38 (8), pp. 1225-1245

Paz, M.J. (2003), "Efectos de las empresas trasnacionales en la economía guatemalteca: el sector confección y el sector eléctrico", Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

----- (2002), "Los enfoques microeconómicos sobre la expansión de las empresas transnacionales. Aportes y limitaciones". *Boletín económico de ICE*, No. 2732, pp. 37-44.

Petovel, P. (2023), "América Latina: predican que crecerán las fusiones y adquisiciones de empresas en 2023", *Merca 2.0*. Recuperado de: <https://www.merca20.com/america-latina-predican-fusiones-adquisiciones-empresas-2023/>

Polanyi, K. (2017), "De La gran transformación a la gran financiarización*", *Ola financiera*, Vol. 10 (No. 26), pp.117-288.

Portes, A. y Hoffman, K. (2003), "Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal", Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Serie Políticas sociales, mayo.

Porzecanski, R. y Gallagher, K.P. (2007), "Economic reform and foreign direct investment in Latin America: a critical assessment", *Progress in Development Studies* Vol 7(3), pp. 217–33.

Pöyhönen, P. (1963), "A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, No. 90, pp. 93-99.

Prebisch, R (1969), "La inversión privada extranjera en el desarrollo latinoamericano", Documento de trabajo. ILPES, Santiago, 28 pp.

Preeti, F. y Gaurav, A. (2014), "Determinants of Direct Foreign Investment as a Means of International Market Entry: A Review", *Indian Journal of Economics and Development*, Vol 2 (4), pp.63-83.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2021), "Atrapados: Alta desigualdad y bajo crecimiento en América Latina y El Caribe" Informe regional de desarrollo humano 2021, 321 pp.

Quaresma de Araujo, P. (2013), "Estructura productiva y distribución funcional del ingreso: Una aplicación del modelo de insumo-producto", *Revista Cepal*, No. 109.

Ramcharran, H. (2017), "Foreign direct investment in the Dominican Republic: consequences and recommendations for sustainable growth", *Journal of Economics and Finance*, Vol. 41(3), pp. 610-629.

Ramírez, J. M. (2006), "Los impactos de la internacionalización productiva. Aproximaciones teóricas y dimensiones de análisis", *Boletín Económico de ICE*, No. 2874, 54 pp.

Rasmussen, P.N. (1956) *Studies in Inter-Sectoral Relations*. Einar Harcks, København.

Reyes, J-D (2017), "Zonas francas en República Dominicana. Consideraciones de política para un sector más competitivo e incluyente", Grupo Banco Mundial, 48 pp.

Roberts, M. (2018), "Hacia una tasa de ganancia mundial, una vez más", El viejo topo. Recuperado de: <https://www.elviejotopo.com/topoexpress/hacia-una-tasa-de-ganancia-mundial-una-vez-mas/>

Rodríguez, O. (2001), "Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas", *Revista de la CEPAL*, No. 75, 12 pp.

Rodrik, D. (2007), Introduction. In *One Economics, Many Recipes. Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press, 280 pp. DOI: <https://doi-org.ehu.idm.oclc.org/10.1515/9781400829354>.

Rosenstein- Rodan, P.N. (1943), "Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe", *The Economic Journal*, Jun. - Sep., Vol. 53(210/211), pp. 202-211.

Rostow, W.W. (1959), "The Stages of Economic Growth", *The Economic History Review*, New Series, Vol. 12 (1), pp. 1-16.

Seyoum M., Wu, R. y Lin, J. (2013), "Foreign Direct Investment and Trade Openness in Sub-Saharan Economies: A Panel Data Granger Causality", *South African Journal of economics*, Vol. 82(3), pp. 402-421.

Shahriar, S., Qian, L., Kea, S., Muhammad, N., (2019), "The gravity model of trade: A theoretical perspective", *Review of innovation and competitiveness*, 5(1), 21-42 pp.

Singer, H. W., (1994), "La création de la CNUCED et l'évolution de la pensée contemporaine sur le développement", *Revue Tiers Monde*, Juillet-Septembre 1994, Vol. 35(139), L'ouverture hétérodoxe : politiques et réformes économiques pour les années 90: Numéro réalisé sous l'égide de la CNUCED, pp. 489-498.

Solow, R. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), pp. 65-94, The MIT Press. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/1884513>.

Stiglitz, J. (2004): Capital-market Liberalization, Globalization and the IM, *Oxford Review of economic Policy*, Vol 20(1), Spring, pp 57-71.

Sun, S. (2012), "The role of FDI in domestic exporting: Evidence from China", *Journal of Asian Economics*, Vol. 23 (4), pp. 434-441.

Sunkel, O. (1991), "Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro", *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 53, No. 1 (Ene. - Mar., 1991), pp. 3-42, Universidad Nacional Autónoma de México.

----- (1972), "Capitalismo trasnacional y desintegración nacional", *Revista Estudios nacionales*, 61 pp.

Sunkel, O y Paz, P (1970), "El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo", México, Siglo XXI Editores, 388 pp.

Sweezy, P. (1966). "Obstacles au developement économique", *Revue Tiers Monde*, 7(26), Blocages et freinages de la croissance et du developement, pp. 277-284. Recuperado de: www.jstor.org/stable/23587388

Tinbergen, J. (1962), "Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economy Policy", *The American Economic Review*, Vol. 53 (3), pp. 514-516.

Todaro, M.P. y Smith, S. (2015), "Economic development", New York University, The George Washington University, Pearson, 12th ed, 860 pp.

Treviño, J. A. (2006), "Conversación con Osvaldo Sunkel", Red de Intelectuales y Artistas en Defensa de la Humanidad.

Türküz, E. y Çağlar, H. N. (2019)." Multi-Dimensional Panel Data Gravity Model: An Analysis of APEC Countries". *KAUJEASF*, 10(20), 1007-1027.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), "World investment report", 1993, 1994, 1998, 1999, 2000, 2008, 2009, 2010, 2011, 2017, 2018, 2019, 2020, Ginebra.

Vásquez, J.L. (2016), "El modelo anticaudillista y desarrollista del presidente Ramón Cáceres (1906-1911) ", Santo Domingo, Archivo General de la Nación, No. 287, 393 pp

Vergara, S. (2004), "La inversión extranjera directa en República Dominicana y su impacto sobre la competitividad de sus exportaciones", *Serie Desarrollo productivo*, No. 151, CEPAL, Santiago de Chile.

Vicens, L., Martínez, E. y Mortimore, M. (1998), "La competitividad internacional de la industria del vestuario de la República Dominicana", serie Desarrollo productivo, N° 45 (LC/G.1973), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), febrero.

Villanueva, B. y Polanco, L. (2010), "El DR- CAFTA y la inversión extranjera directa en la República Dominicana", *Proyecto de USAID para la Implementación del DR-CAFTA en la República Dominicana*, Contrato No. IQC # EEM-I-00-07-00008-00, Santo Domingo.

Viner, J. (1947), "International Finance in the Postwar World", *Journal of Political Economy*, Apr. 1947, Vol. 55, No. 2 (Apr., 1947), pp. 97-107, The University of Chicago Press. Recuperado de <http://www.jstor.com/stable/1825300>.

Wacker, K., Grosskurth, P. y Lakemann, T. (2016), "Foreign Direct Investment, Terms of Trade, and Quality Upgrading: What Is So Special about South Asia?" *Asian Development Review*, Vol. 33 (1), pp.28-55.

Wallerstein, I., (2004), "Las incertidumbres del saber", Editorial Gedisa, Barcelona, 181 pp.

----- (1974), "El moderno sistema mundial", Siglo XXI, México.

Wei, S. J. (1996), "Intra-national versus International Trade: How Stubborn are Nations in Global Integration?", *NBER Working Paper*, No. 5531, Cambridge.

Williams, O. y Williams, S. (1999), "The impact of foreign direct investment flows to the eastern caribbean Central Bank unified currency area", *Savings and Development*, Vol. 23 (2), pp. 131-146.

Williamson, O. E. (1996), "Transaction cost economics and the Carnegie connection", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 31 (1996) pp. 149-155.

Zachariad, D (2009), "Determinants of the average profit rate and the trajectory of capitalist economies", *Bulletin of Political Economy*, Vol.3 (1), pp.13-36.

Zhang, Y., Li, H. Li, Y. y Zhou, L. (2010), "FDI spillovers in an emerging market: the role of foreign firms' country origin diversity and domestic firms' absorptive capacity", *Strategic Management Journal*, Vol. 31 (9), pp. 969-989.