



EL DR-CAFTA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Marzo 2010

Este reporte fue escrito por Brenda Villanueva y Lynel Polanco, del Grupo de Consultoría PARETO, y reproducido por Chemonics International Inc. bajo el Proyecto de USAID para la Implementación del DR-CAFTA en la República Dominicana, Contrato Núm. IQC # EEM-I-00-07-00008-00.

EL DR-CAFTA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Los puntos de vista del autor expresados en esta publicación no necesariamente reflejan la opinión de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) o del Gobierno de los Estados Unidos de América.

INDICE DE CONTENIDOS

SIGLAS		ii
LISTA DE CUADROS		iii
LISTA DE GRÁFICOS		iv
RESUMEN EJECUTIVO		v
SECCIÓN I	INTRODUCCIÓN	I-1
SECCIÓN II	TRATADOS COMERCIALES Y FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: TEORÍA Y EVIDENCIA EMPÍRICA	II-1
	A. IED y Crecimiento Económico	II-3
	B. Determinantes de la IED	II-5
	C. Los Acuerdos Comerciales y la IED	II-9
SECCIÓN III	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN REPÚBLICA DOMINICANA	III-1
	A. La Inversión Extranjera Directa y su Normativa	III-2
	B. Evolución de la IED en RD	III-4
	C. La IED en el Contexto del DR-CAFTA	III-9
	D. Indicadores Cualitativos sobre IED	III-13
SECCIÓN IV	IMPACTO DEL DR-CAFTA SOBRE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA	IV-1
	A. Percepción del Sector Empresarial	IV-2
	B. La IED y el DR-CAFTA: Un Modelo de Gravedad	IV-8
SECCIÓN V	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA	V-1
SECCIÓN VI	BIBLIOGRAFÍA	VI-1
ANEXO A	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	A-1
ANEXO B	LISTA DE INSTITUCIONES ENTREVISTADAS	B-1

SIGLAS

AC	Acuerdo Comercial
AIR	Acuerdo de Integración Regional
AIRD	Asociación de Industrias de la República Dominicana
AIREN	Asociación de Industrias de la Región Norte
ANJE	Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios
APC	Acuerdo Preferencial de Comercio
ASIEX	Asociación Dominicana de Empresas de Inversión Extranjera
CEI-RD	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
DICOEX	Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales del Ministerio de Industria y Comercio
DR-CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Estados Unidos y Centroamérica
HON	Honduras
ET	Empresa Transnacional
FMI	Fondo Monetario Internacional
IED	Inversión Extranjera Directa
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
NIC	Nicaragua
RD	República Dominicana
SAL	El Salvador
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

LISTA DE CUADROS

Cuadro 3.2.1 Flujo Sectorial de la Inversión Extranjera Directa (1993-2008)	III-6
Cuadro 3.2.2 Inversión Extranjera Directa Por País De Origen (1993-2008)	III-7
Cuadro 3.3.1 Países Miembros del DR-CAFTA: Ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa (2000-2008)	III-11
Cuadro 3.3.2 Países Miembros del DR-CAFTA: Ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa desde Estados Unidos (2000-2008)	III-12
Cuadro 3.3.3 Flujos Netos de Inversión Extranjera Directa hacia RD, Serie Anualizada por País Miembro del DR-CAFTA (2000-2008)	III-12
Cuadro 3.4.1 Posición de Países Latinoamericanos en el índice Doing Business (2008-2010)	III-14
Cuadro 3.4.2 Posición de RD en las Categorías del índice Doing Business (2008-2010)	III-15
Cuadro 4.2.1 Ecuación 1: Datos de Panel Robustos Con Efectos Fijos	IV-11
Cuadro 4.2.2 Ecuación 2: Datos de Panel Robustos con Efectos Fijos	IV-13

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 3.2.1 Flujos de Inversión Extranjera Directa (1993-2008)	III-5
Gráfico 3.2.2 Latinoamérica y el Caribe: Las 10 Principales Economías Receptoras de Flujos de Inversión Extranjera Directa (2007-2008)	III-8
Gráfico 3.2.3 Participación de RD en el Total de IED en América Latina y El Caribe	III-9
Gráfico 3.3.2 Países Miembros del DR-CAFTA Ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa desde E.E.U.U (2000-2008)	III-13
Gráfico 3.4.1 Libertad en Los Negocios Países DR-CAFTA (2007-2010)	III-15
Gráfico 3.4.2 Libertad en la Inversión Países DR-CAFTA (2007-2010)	III-16

RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento evalúa el impacto del Acuerdo de Libre Comercio de la República Dominicana con los Estados Unidos y los países centroamericanos (DR-CAFTA) sobre los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia la economía dominicana. El estudio ha sido producido por investigadores del Grupo de Consultoría Pareto, en colaboración con la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX) del Ministerio de Industria y Comercio, y con el apoyo financiero de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

La investigación incluye una revisión de la literatura respecto a la incidencia de los acuerdos comerciales en la atracción de IED en los países que mantienen dichos acuerdos. De esta manera reflexionar sobre la relevancia de las políticas que permiten la mejor absorción de los flujos de IED. En adición, el estudio muestra los resultados de la recolección de información cualitativa sobre la percepción del sector empresarial con relación a los factores que inciden en la atracción de IED en el país y, específicamente, el impacto que ha tenido el DR-CAFTA en tales factores. Por último, un aspecto importante del trabajo es la utilización de herramientas econométricas para modelar la relación entre este importante acuerdo y los flujos de IED hacia la República Dominicana, y aportar recomendaciones de políticas basadas en los resultados del modelo.

A continuación se presentan los principales puntos encontrados en la investigación:

La literatura consultada muestra que los acuerdos comerciales pueden atraer mayores flujos de IED entre los países miembros de los acuerdos comerciales. En adición, también pueden ocurrir desviaciones de IED desde los países que no pertenecen a los acuerdos hacia los países que sí pertenecen. La mayoría de los estudios analizados concluyen que la atracción de IED debido los acuerdos comerciales pueden ser mayores dependiendo de ciertas características de los países receptores y los emisores, como son la distancia bilateral, el tamaño del país receptor, el clima de inversión, el nivel de educación, la existencia de un idioma en común y el tipo de IED que ya existe en el país receptor.

Al analizar la evolución de la IED en la República Dominicana, se observa que el país ha logrado captar un gran flujo de IED en los últimos años, en importantes sectores de la economía (comunicaciones, turismo y comercio), lo cual a su vez ha favorecido el crecimiento económico en esos sectores. Al mismo tiempo, la IED ha se ha convertido en un importante generador de empleos y una fuente de recursos que han complementado la inversión nacional.

Por otro lado, haciendo una comparación entre los países miembros del DR-CFTA mayormente receptores de IED, se puede concluir que, aunque algunos a un ritmo más acelerado que otros, los países centroamericanos y la República Dominicana han visto incrementados sus flujos de IED luego de la implementación del DR-CAFTA. En algunos casos, este mayor flujo ha venido de Estados Unidos (Costa Rica, Honduras y RD); en otros casos de otros países de la región (México, en el caso de Nicaragua, y Panamá, en el caso de El Salvador). Sin embargo, los flujos de IED hacia la República Dominicana desde los países centroamericanos no han sido significativos (en algunos casos nulos), y no se observa un gran cambio en tendencia de los flujos netos luego de la entrada en vigencia del acuerdo. Esto implica que, de los países dentro del acuerdo, Estados Unidos es sin lugar a dudas el emisor de IED significativo para el país.

En cuanto la opinión empresarial sobre el tema, al plantear los aspectos generales de la capacidad del país para atraer IED, la mayoría de las instituciones entrevistadas asegura que la cercanía con los Estados Unidos es sin lugar a dudas el principal aspecto que incide positivamente en la atracción de IED, continuando en orden de importancia la estabilidad macroeconómica, el marco legal con respecto a la IED y el bajo costo de la fuerza laboral. Al analizar el tema desde la óptica de sus respectivos sectores, los líderes empresariales entienden que el factor que ha incidido mayormente de manera positiva en la atracción de IED es la oportunidad de exportar a otros mercados, y, con menor frecuencia, algunos opinaron que es el crecimiento de su sector.

Al analizar la apertura comercial otorgada al país con la entrada en vigencia del DR-CAFTA, ésta fue considerada en su generalidad como un factor que ha beneficiado moderadamente los flujos de IED, debido principalmente a que a pesar de las ventajas en términos de garantías que ha otorgado este Acuerdo, todavía su implementación ha significado un reto para el sector industrial dominicano, que según algunos informantes no cuenta con los mecanismos de apoyo ni con el ambiente o clima de negocio adecuado que le permita competir a nivel internacional.

En otro orden, los resultados empíricos obtenidos de la estimación de un modelo de gravedad dirigido a medir la influencia de varios aspectos sobre el flujo de IED hacia los diferentes países miembros del DR-CAFTA, demuestran que dicho Acuerdo ha contribuido a la atracción de IED desde países fuera del acuerdo hacia los países miembros, mientras que la creación de inversión intra-regional (flujos de IED entre los países miembros) no resultó significativa a la hora de explicar los flujos de IED. Al llevar el análisis a la determinación de países ganadores y perdedores, República Dominicana, queda en segundo lugar en atracción de IED por efecto del acuerdo desde países fuera del acuerdo, mientras que El Salvador es el país de menor ganancia. En el caso de la creación de inversión intra-regional por país, resultó que los flujos desde los miembros del acuerdo disminuyen por efecto del DR-CAFTA, este resultado podría

deberse a los pocos flujos (en algunos casos nulos) desde los países centroamericanos.

Una variable importante es el grado de apertura comercial, cuyo coeficiente positivo y significativo indica que esta incide en gran medida en la atracción de flujos de IED. Esto implica que no son los acuerdos comerciales por sí solos que atraen más flujos hacia los países, sino que es también importante el grado de apertura de las economías. También indica que el tipo de IED predominante en los países miembros del acuerdo es vertical, la cual generalmente se desplaza buscando ventajas en costos. En este sentido, es claro que deben llevarse acciones de política que mejoren la competitividad del país, más allá de las acciones que han sido encaminadas en los últimos años. Principalmente, según lo reportado en las entrevistas el problema energético sigue siendo un principal obstáculo para la competitividad de nuestro país, por lo cual resolver o aliviar este problema debe ser el primer punto en agenda de cualquier gobierno.

Estos resultados indican que el país ha logrado atraer recursos desde otros países fuentes fuera del Acuerdo, posiblemente para aprovechar la proximidad de RD con los Estados Unidos, y utilizar al país como puente para llegar a ese importante mercado, beneficiándose de las ventajas que aporta el DR-CAFTA en este sentido. No obstante, para que estas inversiones perduren el país el Estado debe llevar a cabo políticas destinadas a mejorar aun más el clima de negocios del país, garantizando aspectos en los que puede incidir como son: la estabilidad macroeconómica, el correcto establecimiento de los derechos de propiedad, la existencia de un sistema tributario eficiente que no desincentive la inversión, el funcionamiento eficiente de las aduanas y puertos, la calidad de los servicios provistos por las instituciones públicas, el combate de la corrupción, la formación de capital humano, y asegurando una correcta regulación del mercado laboral y del sector financiero.

SECCIÓN I

INTRODUCCIÓN

SECCIÓN I

INTRODUCCIÓN

Cuando se analizan las ventajas y desventajas que ha conllevado para la República Dominicana la implementación del acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y los países de Centroamérica, comúnmente conocido como DR-CAFTA, generalmente el análisis se hace en términos de la balanza comercial. No obstante, un área de especial interés, pocas veces analizada, es el impacto del Acuerdo sobre los flujos de capitales de inversión que el país ha recibido o podría recibir en el futuro como consecuencia del nuevo marco comercial e institucional.

En efecto, la implementación de un acuerdo que garantiza las posibilidades de acceso al mercado mundial y la adopción de medidas legales podría constituir un atractivo renovado para los inversionistas a escala global, y podría, por consiguiente, tener un impacto apreciable sobre la capacidad de República Dominicana para atraer capital extranjero. De hecho, algunos estudios prospectivos realizados durante el proceso de negociación indicaban que el impacto del DR-CAFTA sobre los flujos comerciales podría ser limitado, y que su principal incidencia podría radicar en el aumento de los flujos de inversión extranjera derivados del acceso del país al mercado norteamericano y de las reformas institucionales derivadas del Acuerdo (Guzmán, 2005).

Este documento se enmarca en un proyecto de investigación que tiene por objeto analizar el impacto del DR-CAFTA sobre los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia la economía dominicana. El objetivo general es proveer un marco conceptual sobre el tema, una sinopsis de la opinión del sector empresarial en torno a los factores que inciden en la capacidad del país para atraer inversiones y un análisis de los resultados empíricos de un análisis econométrico sobre el tema. Ese objetivo general se descompone en un conjunto de objetivos específicos; a saber:

1. Presentar la revisión de la literatura respecto a la incidencia de los acuerdos comerciales en la atracción de IED en los países que mantienen dichos acuerdos. De esta manera reflexionar sobre la relevancia de las políticas que permiten la mejor absorción de los flujos de IED.
2. Caracterizar la composición y la evolución de la IED en la República Dominicana:
 - a. Análisis de la última década previo a la entrada del DR-CAFTA.
 - b. Análisis del período posterior a su implementación
 - c. Comparación con demás miembros del DR-CAFTA.
3. Reportar los principales hallazgos de las entrevistas realizadas al sector privado sobre su percepción acerca de los factores que inciden en la atracción de IED en el país y, específicamente, el impacto que ha tenido el DR-CAFTA en tales factores.
4. Reportar los resultados de modelar econométricamente la relación entre este importante acuerdo y los flujos de IED hacia la República Dominicana.

5. Con estos resultados, recomendar acciones de políticas destinadas a aprovechar las ventajas de este acuerdo en términos de atracción de flujos de IED.

En adición a esta Introducción, la exposición está formada por seis secciones. Las secciones II y III contienen la revisión bibliográfica y la descripción de la evolución de la IED en el país, respectivamente. La sección IV resume las principales conclusiones sobre la opinión empresarial respecto a la IED y el impacto que ha tenido el DR-CAFTA sobre los flujos hacia el país, así como los detalles y resultados de un modelo econométrico dirigido a estudiar tal impacto en términos cuantitativos. En la sección V se plantean las conclusiones y las recomendaciones de política. Por último, la sección VI muestra la bibliografía relevante.

SECCIÓN II

TRATADOS COMERCIALES Y FLUJOS DE IED: TEORÍA Y EVIDENCIA EMPÍRICA

SECCIÓN II

TRATADOS COMERCIALES Y FLUJOS DE IED: TEORÍA Y EVIDENCIA EMPÍRICA

Los modelos convencionales de crecimiento económico postulan que los países relativamente más pobres deberían crecer a un ritmo superior al ritmo de crecimiento en los países relativamente ricos. En parte, esa proposición se basa en el hecho de que, en los países menos desarrollados, el capital es relativamente más escaso, por lo que su tasa de retorno es mayor que en los países más desarrollados. En consecuencia, la teoría concluye que el capital debería fluir hacia los países menos desarrollados, y contribuir así a un mayor ingreso per cápita en tales países.

Otros abordajes, sin embargo, se muestran menos optimistas. Por ejemplo, algunos estudiosos del desarrollo han destacado que, con frecuencia, las economías menos desarrolladas carecen del capital humano necesario para absorber el capital extranjero. Otros han destacado que las condiciones políticas e institucionales podrían elevar el riesgo de las inversiones en tales economías, alejando por tanto a los potenciales inversionistas. Asimismo, la afluencia de capitales externos hacia los países menos desarrollados podría ser limitada por restricciones legales o tributarias, entre otros aspectos. En ese sentido, diversos autores han encontrado que el influjo de capital hacia las regiones menos desarrolladas es relativamente limitado, en comparación con los niveles esperados a partir de las teorías más convencionales.

Esto plantea, en consecuencia, la posibilidad de un círculo vicioso, que podría ser descrito de la siguiente forma. Para aumentar sus niveles de ingreso, los países menos desarrollados requieren elevar sus niveles de inversión; para elevar sus niveles de inversión, requieren elevar sus niveles de ahorro; para elevar sus niveles de ahorro, requieren elevar sus niveles de ingreso. Esto constituye lo que algunos autores denominan como “trampa de pobreza” o “trampas de subdesarrollo”.

Una forma de quebrar el círculo vicioso encima descrito es aumentar la capacidad de atraer capital extranjero, especialmente en la forma de Inversión Extranjera Directa (IED). Esta forma de inversión es especialmente importante porque, en comparación con el influjo de capital financiero, conlleva mayores compromisos de los inversionistas con la economía receptora y puede aportar a la misma otros beneficios económicos, tales como transferencia de tecnología y habilidades administrativas, etc.

Esto hace evidente la necesidad de investigaciones en dos aspectos. Por un lado, analizar los factores que influyen en la capacidad de un país para atraer capitales en la forma de IED, con énfasis en la forma en que las distintas formas de políticas públicas influyen en la atracción de IED. Y, por otro lado, se requiere indagar las formas en que la IED puede impactar a las economías receptoras.

Esta sección está dirigida a la indagación conceptual de esos aspectos. Concretamente, el resto de la sección procura responder las siguientes preguntas:

¿Cuál es el papel de la IED, desde la perspectiva de la teoría económica? ¿Cuáles son sus factores determinantes?, ¿Cuáles políticas son favorables para la atracción de la IED?, ¿Qué muestra la evidencia empírica sobre esos aspectos? ¿Cómo influye la existencia de acuerdos comerciales sobre las respuestas a las preguntas anteriores? En última instancia, la intención es obtener lecciones de interés para la economía dominicana.

A. Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico

La importancia de la IED ha sido enfocada tanto en términos de sus efectos sobre la inversión total, como sobre el crecimiento económico de los países receptores. En el caso del crecimiento económico, los resultados encontrados han sido tanto positivos como negativos, aunque parece haber un predominio de los estudios que muestran un saldo más positivo. En esa línea de investigación se encuentra el trabajo de Borensztein, De Gregorio y Lee (1995), quienes analizan la relación entre crecimiento e IED a partir de una muestra de panel formada por 66 países en vías de desarrollo, para los períodos comprendidos entre 1970-1979 y 1980-1989. La estimación se realiza mediante el método de una regresión SUR (Seemingly Unrelated Regressions), donde la variable dependiente es la tasa de crecimiento del PIB per cápita¹.

Los autores encuentran que existe una relación positiva y significativa entre IED y crecimiento, y que la misma depende de la cantidad de capital humano que existe en el país anfitrión, de forma tal que mientras mayor es el nivel de capital humano de un país, mayor es el efecto de la IED sobre su tasa de crecimiento. De hecho, en el caso de los países con nivel de capital humano muy bajos, encuentran que la IED puede llegar a tener efectos negativos. Esto se produce por la generación de transferencias de tecnología a través de la importación de bienes de capital de mayor nivel tecnológico por parte de las firmas foráneas hacia las locales y, por otro lado, por las transferencias entre filiales de una misma firma. Borensztein et al también investigan el efecto de la IED sobre la inversión doméstica, y los resultados muestran que incide de manera positiva, dado que un aumento de una unidad de los flujos de IED provoca un efecto de 1.5 unidades en la inversión doméstica. De esta manera, en adición a su efecto sobre el progreso tecnológico, existe evidencia de que la IED contribuye al crecimiento económico a través del aumento de la acumulación de capital total en la economía anfitriona.

Así mismo, Nair-Reichert y Weinhold (2000) examinan la relación dinámica entre la IED y el crecimiento económico para 24 países en vías de desarrollo, utilizando un modelo de panel que combina efectos fijos y aleatorios. Como resultado, encuentran también que existe una relación positiva y significativa entre la IED y el crecimiento económico de los países receptores, así como un impacto positivo de una variable de interacción entre los flujos de inversión y comercio. Esto último es tomado como evidencia de que

¹ Este tipo de modelos consiste en un conjunto de ecuaciones simultáneas que pueden estar relacionadas a través de las correlaciones entre sus términos de error. El modelo fue introducido por Zellner (1962).

el impacto de la IED sobre las tasas futuras de crecimiento es mayor en las economías más abiertas.

Agosin y Machado (2005) plantean la pregunta de si la IED tiene un efecto desplazamiento (crowding out) o de empuje (crowding in) sobre la inversión doméstica; es decir, si la IED desplaza o incentiva la inversión local. Para abordar tal interrogante, estos autores desarrollan un modelo de datos de panel para 36 países (12 en cada una de tres regiones: África, Asia y América Latina) para el período 1971-2000. Los resultados que obtuvieron sugieren que, durante el período considerado, la IED había desplazado la inversión doméstica en Latinoamérica, mientras que en África y Asia la había incrementado en una relación uno a uno. Tomando las tres décadas por separado, los resultados mostraban desplazamiento en Latinoamérica en los años 70, y en África en los 90. La principal conclusión de los autores es que el impacto positivo de la IED sobre los países no está asegurado. En algunos casos, la inversión total puede aumentar mucho menos que la IED, y hasta puede caer cuando un país experimenta un incremento en la IED. Esto ocurre porque si entra IED en un sector que ya existe inversión doméstica con la que competiría (y que ya están produciendo para mercado de exportación), entonces le quitaría oportunidades a las empresas domésticas que estaban abiertas antes de la entrada de inversión extranjera. Además, sus resultados no respaldan el supuesto de que las políticas de liberalización hacia la IED aseguren resultados positivos sobre los niveles de esa variable.

En otra línea de argumentación, algunos autores enfatizan que los aumentos de los flujos de IED sobre el total de los flujos de capitales que reciben los países en desarrollo, especialmente en el caso de Latinoamérica, no siempre son signos de bienestar de las economías receptoras. Por ejemplo, Hausmann y Fernández (2000) plantean que, en algunos casos, el flujo de IED podría ser un indicador de que los mercados están funcionando pobremente y que los residentes están vendiendo sus activos porque no tienen los mercados o porque instituciones locales limitan su crecimiento.

En conclusión, la atracción de IED es relevante para los países en desarrollo, ya que, por un lado puede provocar un efecto de empuje (crowding in) sobre la inversión total del país anfitrión mediante la difusión de conocimiento y tecnología entre las diferentes firmas y el aprovechamiento de complementarias que generan incrementos en la productividad. Sin embargo, la magnitud de ese impacto depende de la capacidad de absorción de los países receptores y, en particular, de la cantidad de capital humano de la cual dispongan.

B. Determinantes de la Inversión Extranjera Directa

Existen varios enfoques teóricos para abordar el tema de los factores que determinan la existencia o no de flujos de IED entre los países. Por un lado, el abordaje teórico tradicional observa la inversión extranjera directa (IED) desde la óptica del comercio internacional, y la visualiza como un fenómeno que se presenta cuando existen motivos para la localización de la producción en diferentes países, pero las firmas tienen incentivos para mantener control sobre los procesos productivos. La búsqueda de localización en distintos países, a su vez, es un reflejo de las diferencias de dotaciones y precios de los factores.

En este sentido, esta teoría clasifica los esquemas de IED en tres grandes grupos²:

1. **Vertical:** ocurre cuando el proceso de elaboración de un producto se puede separar, a bajo costo, en un proceso corporativo y otro proceso productivo, de forma tal que el proceso corporativo puede concentrarse en un país relativamente bien dotado de capital gerencial, mientras el proceso productivo puede ser ubicado en un país con bajos costos de producción.
2. **Horizontal con productos homogéneos:** se produce cuando una firma decide tener plantas en varios países debido a que los costos de transporte y las barreras al comercio son lo suficientemente altos como para justificar este esquema productivo.
3. **Horizontal con productos diferenciados:** se presenta cuando hay economías de escala, y a diferencia de la IED horizontal con productos homogéneos, es complementaria a los flujos de comercio debido a su carácter intra-industrial que básicamente se presenta entre países industrializados.

Otra forma de clasificar la IED concretamente viene dada por la teoría conocida como “El enfoque ecléctico”, introducido por Dunning (1977), que permite integrar las teorías precedentes sobre la expansión internacional y ofrece un marco de análisis general que explica las condiciones y mecanismos necesarios para que una firma decida localizarse en una economía extranjera, a partir de tres elementos:

1. **Ventajas de propiedad:** Estas ventajas toman fundamentalmente la forma de posesión de activos intangibles; propiedad de tecnología, economías de escala, diferenciación, tamaño, mejor capacidad y utilización de recursos.
2. **Ventajas de localización:** Se refiere a cuando existen ventajas en el país extranjero respecto del país de origen derivadas de la calidad y costo de los “Inputs”, los costos de transporte y comunicación, la distancia física, y la infraestructura.
3. **Internalización de las ventajas de propiedad:** Las ventajas de internalización se obtienen en función del grado por el cual la empresa que transfiere los recursos continúa ejerciendo control sobre el uso de los recursos. Esta tercera condición de la teoría ecléctica debe darse para poder aprovechar las ventajas de los factores de localización.

² Ver Krugman y Obstfeld (2000).

El concepto de ventajas de localización es ampliado en Dunning (1994), donde la IED (que se realiza por ese motivo) es clasificada, a su vez, en cuatro motivadores: **búsqueda de recursos naturales, búsqueda de mercados, búsqueda de eficiencia y búsqueda de activos estratégicos**. Los dos primeros motivos probablemente no requieren mayor explicación, por lo que la exposición a continuación se limita a los dos últimos.

La **búsqueda de eficiencia** se refiere a la búsqueda de economías de especialización, a través de la IED, en países dotados de factores más baratos con relación a su productividad. Este tipo de estrategia puede verse favorecida por los procesos de integración regional o la reducción de los costos de transporte, así como los avances en las telecomunicaciones en los países en que se localizan las inversiones. A su vez, el objetivo central de la **búsqueda de activos estratégicos** es obtener recursos y capacidades que puedan ayudar a la firma inversora a mantener y ampliar sus capacidades competitivas en los mercados regionales o globales, como la exploración de tecnologías y conocimientos específicos: acceso a canales de distribución y estructuras organizacionales, entre otros aspectos.

Por su parte, el enfoque en Kojima (1976) enfatiza que la IED se realizará siempre que el capital desplazado pueda ser combinado con los factores de producción existentes en el país receptor de los flujos, de manera que se consigan menores costos de producción. Específicamente, la IED sería realizada por empresas que produzcan productos intermedios para cuya elaboración se requieran recursos en los cuales el país donante del capital tenga una ventaja comparativa, pero que genere actividades adicionales que requieran recursos en los cuales ese país posea una desventaja comparativa. Este enfoque va en línea con el ecléctico, en cuanto al aprovechamiento de las ventajas de localización motivado por la búsqueda de eficiencia.

Otra contribución a este debate es el trabajo de Porter (1990), quién plantea que las ventajas del país inversor se convierten en los factores fundamentales de la IED. Estas ventajas son determinadas por la combinación de aspectos relacionados con los factores de producción – tales como la existencia de mano de obra calificada o infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias –, las condiciones de demanda en el propio país y la presencia o la ausencia de una industria secundaria y/o relacionada que sea competitiva, entre otras. Asimismo, destaca Porter, esto es influenciado por factores exógenos, como las políticas públicas. Entonces, los capitales de las empresas se desplazan a otros países en búsqueda de nuevos mercados en los que pueden explotar sus ventajas comparativas. Un elemento de crítica a esta teoría es que sólo plantea como determinantes las características del país inversor, y deja a un lado las características específicas del país receptor.

Por otro lado, Ozawa (1992) desarrolla una visión dinámica en la cual, en un primer momento, la IED sería atraída por características específicas de la oferta en alguna economía menos desarrolladas (tales como menores salarios o abundancia de recursos naturales inexplorados, entre otros). Posteriormente, la entrada de IED podría

entonces contribuir a un proceso de cambio estructural del país receptor, incrementando su nivel de ingreso y transformando la composición de la demanda doméstica. En ese punto, se iniciaría un nuevo tipo de IED, que podría denominarse “market-seeking”, en donde la firma intentaría evitar los costos de transporte y las posibles barreras comerciales. En un último momento, a medida que se incrementa la renta en la localización receptora, ésta se podría convertir en una nueva localización para el establecimiento de las sedes centrales de empresas multinacionales, generando a su vez flujos de IED hacia países con menores rentas.

El enfoque en Vernon (1996) plantea una mirada distinta a las teorías tradicionales basadas en el comercio internacional. Este autor concede una importancia secundaria a los costos comparativos, y enfatiza, en cambio, que la IED podría realizarse en el marco de una estrategia encaminada a mantener una cuota de mercado adquirida en una economía foránea por medio de exportaciones, cuando aún no se disfrutaba de las ventajas de la producción en masa. Así, la estandarización inicial puede romper con el poder de monopolio ejercido por la empresa, y mantener la cuota de mercado se convierte en el principal objetivo. De esta forma, ante la probable aparición de empresas rivales en los mercados externos, la empresa reacciona generando una IED. Este enfoque se conoce como la hipótesis del ciclo de vida del producto.

Ese marco teórico ha sido sometido a escrutinio por diversos trabajos empíricos que procuran entender los determinantes de la IED en diferentes países. Tal es el caso del estudio de Blonigen et al (2004), quienes analizan los determinantes de la IED y su interdependencia potencial en los diferentes países anfitriones. Estos autores parten de la consideración de que la mayoría de los estudios sólo toman en cuenta las relaciones bilaterales, e ignoran el hecho de que las decisiones de IED pueden ser dependientes de las relaciones de interdependencia entre las regiones, debido a economías de aglomeración, las motivaciones de servir múltiples mercados desde una plataforma de exportación, o una decisión multilateral sobre la mejor localización de una etapa en una cadena de producción vertical.

El análisis se realiza mediante la construcción de un modelo gravitacional modificado³, donde la variable dependiente del modelo es dada por los flujos bilaterales de la IED desde Estados Unidos hacia los países de la OECD, y entre las variables explicativas se incluye una serie de características de los países anfitriones (PIB, PIB per cápita, distancia, comercio, etc.) y variables que representan el potencial del mercado. El modelo se estima con datos del período 1980-2000, y sus resultados son distintos

³ El modelo gravitacional, o de gravedad, ha sido comúnmente utilizado en la literatura económica para identificar los determinantes del comercio bilateral, y sus fundamentos han sido desarrollados por varios autores [Anderson (1979), Berstrang (1985 y 1989), Helpman y Krugman (1985), entre otros]. Fue inspirado en la ecuación de gravedad de Issac Newton y explica los flujos entre dos países basados en el potencial para transacciones de cada país, la resistencia entre ellos y una constante gravitacional. Otros factores como el nivel de ingreso, las relaciones diplomáticas entre países, y las políticas comerciales son incluidas en versiones ampliadas del modelo.

cuando se utiliza la muestra completa y cuando la subdividen en muestras subregionales. Cuando utilizan la muestra completa de países de la OECD y analizan el grado de dependencia espacial entre la IED dentro de los distintos países, los autores encuentran evidencia de aglomeración: todo lo demás constante, la actividad de IED en los países próximos aumenta la IED en un país.

Los determinantes de la IED en países latinoamericanos son analizados en Mogrovejo (2005), mediante una muestra de 19 países de la región. El tema es abordado desde tres perspectivas: primero, analizando la evolución de la IED en los diferentes países de manera individual, luego agrupando por bloques comerciales (comunidad Andina, Mercosur, etc.) y, por último, desagregando por los sectores económicos que reciben la IED. El análisis ese realiza mediante un modelo de datos de panel, para el período 1990-2003. Los resultados obtenidos corroboran que la IED es determinada, principalmente, por el tamaño de mercado, la apertura comercial y el riesgo país, además de sucesos atípicos relacionados a privatizaciones y a grandes emprendimientos empresariales privados. Los resultados también concluyen que los costes laborables, por sí mismos, no tienen un impacto significativo sobre la atracción de la inversión extranjera.

Por otro lado, Sucre (2002) utiliza un modelo de series de tiempo para analizar los determinantes de la IED en el caso de Bolivia para el período 1980-1998, basado en el “enfoque ecléctico” de Dunnig, y concentrando atención en las ventajas de localización, ya que éstas son las que pueden ser influenciadas directamente por los gobiernos locales, para así poder plantear políticas públicas que mejoren la captación de flujos de IED hacia Bolivia. El modelo plantea a la IED como una función del entorno general de políticas para IED, de otros determinantes económicos (búsqueda de mercados, búsqueda de eficiencia, y búsqueda de activos estratégicos) y del clima de negocios. Los resultados del estudio muestran que las variables de búsqueda de mercado desempeñan un papel importante en la atracción de la IED. Asimismo, las políticas relacionadas con la estabilidad económica política y social resultaron importantes para explicar la tendencia de la IED; no obstante, esta es una condición necesaria, pero no suficiente. Cabe destacar, que dentro de estas variables, la política cambiaria parecería ser la más importante.

Un tema importante, y ampliamente debatido, es el relativo a la importancia de los incentivos tributarios como mecanismo para la atracción de IED. Sobre el particular, la percepción sobre los costos y beneficios de la IED ha cambiado a lo largo de los últimos años, y la mayoría de los investigadores son actualmente escépticos con respecto a la conveniencia de esquemas de incentivos especiales para las firmas extranjeras. Entre los estudios que presentan evidencias de correlación negativa entre los impuestos y los flujos de IED se encuentra Hines (1996), quien plantea que altas tasas impositivas tienen un efecto negativo y significativo en la inversión de diferentes países hacia los Estados Unidos. El autor estima un modelo de series de tiempo para los años 80's con el fin de determinar la incidencia de los impuestos tanto en los países que se origina la IED como los de destino, y encuentra que un cambio de 1% en los impuestos estatales del país receptor se puede asociar a una diferencia de 8% en la

participación de inversión en manufactura entre inversionistas sujetos a impuestos y no sujetos a impuestos. Asimismo, Wei (2000) también encuentra una correlación negativa entre las tasas de impuestos y los flujos de IED para 45 países miembros de la OECD, de manera que un aumento de un 1% en la tasa de impuesto marginal reduce la entrada de IED en 4.8 por ciento. Por lo tanto, estos resultados podrían indicar que las políticas de incentivos fiscales podrían ser un mecanismo de atracción de inversiones desde el exterior.

Sin embargo, otros estudios encuentran poco o ningún efecto de los impuestos sobre las decisiones de localización de las actividades productivas. Trabajos como el de Hartman (1984) y Devereux y Freeman (1995) utilizan modelos de series de tiempo y datos de panel para analizar la entrada de IED a los Estados Unidos, y llegan a la conclusión de que las reformas tributarias tienen un alto impacto sobre los flujos de IED de países con sistemas de exenciones, y un menor impacto de países con sistemas de créditos fiscales; en el agregado, como la mayoría de las fuentes de IED hacia los Estados Unidos son países con esquemas de crédito fiscal, el impacto en los flujos totales puede considerarse pequeño⁴. Asimismo, Chai y Goyal (2008) analizan el impacto de los incentivos fiscales sobre los flujos de IED hacia los países miembro de la Unión Monetaria de los Países del Caribe Oriental, encontrando que los beneficios de los incentivos en esos países han sido mínimos en términos de mayor atracción de IED, mientras que los costos, en términos de ingresos exentos han sido muy altos. El análisis entre países muestra que la IED no está relacionada con los incentivos, sino que los aspectos claves para aumentar la IED están más bien relacionados con verdaderas ventajas económicas, como la ausencia de restricciones a la IED, mejor calidad institucional y de la infraestructura, así como una política tributaria transparente, estable y de bajos impuestos.

No obstante, este relativo consenso entre los expertos no coincide con el accionar de muchos países que persisten en esquemas de incentivos. Es válido preguntarse entonces por qué persisten tantos países en una práctica sin justificación aparente. Una explicación plausible es que el capital extranjero sea significativamente sensible a las tasas tributarias sobre sus utilidades, de forma tal que la competencia entre países por atraer a los inversionistas haga inevitable la provisión de incentivos tributarios especiales. Esto lleva a discutir en qué medida los aspectos tributarios constituyen un factor determinante de la inversión (Guzmán 2007).

C. Los Acuerdos Comerciales y la IED

Para los fines de esta investigación, un tema de especial relevancia es la incidencia que tienen los acuerdos comerciales en la atracción de inversiones. En este sentido, diversos estudios [Eaton y Tamura (1994); Levy, Stein y Daude (2003); Blonigen y Davies (2002), entre otros] muestran evidencia de que un acuerdo preferencial de

⁴ Las exenciones se refieren a exoneraciones del pago del impuesto sobre la renta corporativa, o de otros tipos de impuestos de carácter nacional o regional, por un período determinado; mientras que el crédito fiscal es un instrumento que permite rebajar del impuesto a pagar, la totalidad o un porcentaje de ciertos rubros.

comercio (APC) puede tener efectos positivos sobre los flujos de IED, al aumentar el tamaño del mercado de los países miembros y reducir los costos de movilización de bienes entre ellos. Así, la creación de IED se puede dar por dos razones: primero, al aumentar el tamaño del mercado, se atrae IED de países que no pertenecen al acuerdo (creación externa de IED), pero que pueden encontrar ahora un mercado lo suficientemente grande como para justificar su inversión, particularmente en el caso de existir economías de escala. Segundo, al reducir las barreras al comercio entre los miembros de un acuerdo, se estimula la IED vertical entre ellos (creación interna de IED).

Por otro lado, el APC también podría generar desviación de IED, que sucede cuando una nación inversionista (o país fuente) miembro cambia su decisión de invertir en un país no miembro, para invertir en otro país miembro debido única y exclusivamente a las ventajas otorgadas por el acuerdo en materia de aranceles u otras facilidades. Esta desviación de IED sugiere que la pertenencia a un APC puede aumentar los flujos de IED bilateral entre los países miembros y, a la vez, disminuir la inversión que los miembros hacen en naciones que no pertenecen al acuerdo. De ese modo, el efecto sobre los flujos globales de IED podría ser positivo o negativo.

Varios trabajos analizan esta incidencia utilizando herramientas econométricas para distintos acuerdos comerciales. Tal es el caso de Eaton y Tamura (1994) quienes analizan el comercio y la IED bilaterales de Japón y Estados Unidos con otros países, y encuentran que un mayor nivel de comercio entre cualquiera de los dos países con un tercero está asociado con un mayor flujo de IED con ese tercer país. De igual manera, encuentran que un nivel más alto de educación del país receptor tiende a aumentar tanto los flujos bilaterales de comercio, como la IED de Estados Unidos hacia esa nación.

De igual manera, Levy, Stein y Daude (2003) estudian el impacto de los Acuerdos de Integración Regional (AIR) en la localización de IED, utilizando un modelo de gravedad con datos de panel para 20 países fuentes, todos miembros de la OECD, y 60 países receptores, en el periodo del 1982 al 1999. La principal conclusión a que arriban es que los países miembros de un acuerdo de integración regional, en promedio, incrementan su captación de Inversión Extranjera Directa en aproximadamente un 27%, y que a mayor apertura de la economía, mayor es el impacto de un AIR en la IED. En adición, estos autores destacan que, si bien la ubicación geográfica de un país es un factor que no se puede cambiar, existen otros factores relevantes que pueden ser tomados en cuenta a la hora de crear políticas dirigidas a la atracción de IED. Por último, plantean que no solamente la apertura económica de un país puede generar un mayor impacto de los AIR en la IED, sino que tiene la particularidad de cambiar la composición de la IED de forma horizontal a vertical.

Otros estudios han tratado de establecer si pertenecer a acuerdos preferenciales tiene un efecto realmente decisivo a la hora de atraer IED hacia un país. Por ejemplo, Blonigen y Davies (2002) exploran el impacto de tratados bilaterales de impuestos sobre la IED, basados en un modelo de equilibrio general de comercio, implementado

por Markusen y Maskus (2001), y usando información de IED suministrada por la OECD para los años comprendidos entre 1982 y 1992. Los autores incluyeron dos variables dicótomas para acuerdos bilaterales de impuestos antes y después de 1982, y encontraron que los tratados antiguos promueven la IED, pero que los acuerdos más recientes no necesariamente tienen igual efecto, y podrían incluso desestimular los flujos de inversión. Una explicación posible, considerada por los autores, es que los acuerdos más recientes restringen la evasión de impuestos.

Al analizar la literatura para América Latina, un trabajo interesante es el de Vallejo y Aguilar (2002), quienes exploran el impacto que han tenido los acuerdos preferenciales de comercio sobre los flujos de IED en dicha región. El estudio usa un modelo de gravedad como marco de referencia. Los autores encuentran que la posición geográfica es un determinante relevante de los flujos de IED, pero no tanto como lo es en el caso de los flujos comerciales. Asimismo, la distancia bilateral, el clima de inversión y la existencia de un idioma en común resultaron determinantes importantes de los flujos de inversión extranjera entre dos países. Los autores concluyen que, en términos generales, los resultados muestran que diferentes APCs pueden tener diferentes efectos sobre los flujos de IED, por lo cual es necesario analizar cada acuerdo separadamente.

En esta misma línea de estudios, Bittencourt et al (2006) analizan la relación entre la IED y la formación de acuerdos de integración regional para el caso del MERCOSUR para el período 1984-2002, con la particularidad de que utilizan el modelo gravitacional pero incluyendo variables adicionales a las que generalmente se consideran en este tipo de análisis, vinculadas al sector externo y al tamaño relativo de las economías en la relación bilateral. Adicionalmente, los autores analizan el impacto de otros acuerdos, y desagregan el análisis para determinar “ganadores” y “perdedores” al interior del MERCOSUR. Como resultado encuentran por un lado, que el PIB del país receptor no presenta un coeficiente significativo, lo cual resulta extraño, ya que el tamaño y la dinámica del mercado interno siempre han sido las variables más significativas en estudios sobre determinantes de IED. Los autores plantean que este resultado podría estar señalando un cambio en las formas de IED desde horizontales a verticales.

Por otro lado, encuentran una relación positiva entre los flujos de IED y la apertura comercial (variable construida como la suma de las exportaciones más las importaciones del país receptor). Lo anterior estaría señalando como uno de los principales determinantes de los flujos crecientes de IED al incremento de los flujos comerciales, sean un producto del tratado de integración o de otros factores. Cuando realizan el análisis de los países que resultarían ganadores o perdedores como atrayentes de IED en el marco de los acuerdos de integración regional, para el caso particular en el MERCOSUR, los resultados de las estimaciones revelaron la existencia de comportamientos diferenciados por países. Específicamente, al considerar la creación externa de IED, Brasil se ubicaría como el único “ganador” dentro del bloque y Argentina como el más probable “perdedor”.

En el caso de la economía dominicana, no existen estudios de carácter cuantitativos en términos del impacto de los acuerdos comerciales sobre la atracción de IED. No

obstante, Montás (2007) analiza cuáles son las perspectivas de la IED en la República Dominicana en el marco del DR-CAFTA. En dicho estudio se destaca que el alcance del Acuerdo va más allá de la típica consideración del comercio de bienes, ya que promueve una integración de las economías y transformaciones más profundas, con cláusulas que favorecen la creación de un clima de negocios más propicio para la IED. Entre tales aspectos se encuentran las disposiciones específicas sobre la inversión, estándares de armonización, derechos de propiedad intelectual y reglas para la competencia, entre otros.

Montás también plantea que los posibles efectos del DR-CAFTA sobre IED son variados. Por ejemplo, con la entrada en vigencia del acuerdo, el país amplió su nivel de atractivo para nuevas inversiones interesadas en aprovechar las mayores (y permanentes) facilidades de acceso al mercado norteamericano. Y, por otro lado, el mejoramiento del marco regulatorio e institucional, asociado a las condicionalidades para la implementación del DR-CAFTA, podría representar un mejoramiento del clima de negocio, lo que también potencia el atractivo-país para la IED.

En resumen, la evidencia empírica muestra que los acuerdos comerciales pueden atraer mayores flujos de IED entre los países miembros de los acuerdos comerciales. En adición, también pueden ocurrir desviaciones de IED desde los países que no pertenecen a los acuerdos hacia los países que sí pertenecen. La mayoría de los estudios analizados concluyen que la atracción de IED debido los acuerdos comerciales pueden ser mayores dependiendo de ciertas características de los países receptores y los emisores, como son la distancia bilateral, el tamaño del país receptor, el clima de inversión, el nivel de educación, la existencia de un idioma en común y el tipo de IED que ya existe en el país receptor.

SECCIÓN III
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN REPÚBLICA
DOMINICANA

SECCIÓN III

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN REPÚBLICA DOMINICANA

A. La Inversión Extranjera Directa y su Normativa

El sistema de normas y directrices que rigen la IED en la República Dominicana está enmarcado en la Ley 16-95 promulgada por el Poder Ejecutivo en fecha 20 de noviembre de 1995, así como por su Reglamento de Aplicación No. 214-04 de fecha 11 de marzo del 2004.

Dos elementos fundamentales, expresados en sus considerandos, constituyen el cimiento de las disposiciones de la Ley No. 16-95. El primero es el reconocimiento, por parte del Estado Dominicano, de que la inversión extranjera y la transferencia de tecnología contribuyen al crecimiento económico y al desarrollo social del país, puesto que inciden en la creación de fuentes de empleo y la generación de divisas en monedas libremente convertibles, lo cual promueve el proceso de capitalización e incentivan la producción eficaz, así como el mercadeo y métodos administrativos eficientes. El segundo, es la proposición de que, tanto los inversionistas nacionales como los extranjeros deben ostentar derechos y deberes similares, lo cual implica que, al amparo de las leyes dominicanas, las inversiones extranjeras son sometidas a un tratamiento neutral o equivalente, en comparación con las inversiones domésticas.

En el artículo 1 de esta ley se define la **Inversión Extranjera Directa** como: “Los aportes provenientes del exterior, propiedad de personas físicas o morales extranjeras o de personas físicas nacionales residentes en el exterior, al capital de una empresa que opera en el territorio nacional.” Otro punto importante expresado en el artículo 2 es sobre las formas que puede asumir la IED, que son:

- a) **Aportes en moneda libremente convertible**, canjeada en una entidad de intermediación financiera y/o agente de cambio debidamente autorizado por la Junta Monetaria para realizar intermediación cambiaria.
- b) **Aportes en naturaleza**, tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materia prima, productos intermedios y bienes finales, así como aportes tecnológicos intangibles; y
- c) **Los instrumentos financieros** a los que la Junta Monetaria les atribuye la categoría de inversión extranjera, salvo aquellos que sea el producto de aportes o internamiento de una operación de reconversión de deuda externa dominicana.

Por otro lado el artículo 3 trata sobre los destinos de la IED:

- a) En las inversiones en el Capital de una empresa existente o nueva, de acuerdo con las estipulaciones contenidas en el Código de Comercio de la República

Dominicana, incluyendo el establecimiento de sucursales conforme a las condiciones fijadas por las leyes. La Inversión Extranjera en compañías por acciones deben estar representadas en acciones nominativas.

- b) En las inversiones en bienes inmuebles ubicados en la República Dominicana, con las limitaciones vigentes aplicables a los extranjeros; y
- c) En las inversiones destinadas a la adquisición de activos financieros, de conformidad con las normas generales que dicten sobre la materia las autoridades monetarias.

El proceso de registro de las inversiones se especifica en el artículo 4, que especifica que todo inversionista o empresa extranjera, tan pronto como haya realizado su inversión, deberá registrarla ante el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). A estos fines depositará los siguientes documentos:

- a) Solicitud de registro, consignando todas las informaciones relativas al capital invertido y al área donde se ha efectuado la inversión;
- b) Comprobante de ingreso al país de las divisas o de los bienes físicos o tangibles;
- c) Documentos constitutivos de la sociedad comercial o la autorización de la operación de sucursales mediante la fijación de domicilio.

Cumplidos los requisitos del depósito de los documentos, el CEI-RD expedirá de inmediato al solicitante un Certificado de Registro de Inversión Extranjera Directa.⁵

Por otro lado, la ley 16-95 también especifica en su artículo 5 una serie de renglones en los que no se permite la inversión extranjera, como son:

- a) Disposiciones y desechos de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el país;
- b) Actividades que afecten la salud pública y el equilibrio del medio-ambiente del país, según las normas que rijan en tal sentido; y
- c) Producción de materiales y equipos directamente vinculados a la defensa y seguridad nacionales, salvo autorización expresa del Poder Ejecutivo.

El logro más importante aportado por la Ley No 16-95 consiste en la apertura de sectores de actividad económica quienes anteriormente eran defendidos o restringidos para el registro de inversiones extranjeras. En consecuencia, el registro de inversiones extranjeras realizadas en las empresas de servicios públicos y privados, en las minas, y

⁵ Este artículo fue modificado por el artículo 12 de la Ley 98-03, del 18 de junio del 2003, que crea el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) y deroga la Ley 137 del 21 de mayo de 1971, que crea el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX) y otras disposiciones). Anterior a la creación del CEI-RD, los registros de inversiones extranjeras se hacían en el Banco Central. No obstante, la ley No.16-95 contempla que el CEI-RD tiene la obligación de comunicar permanentemente al BC las empresas registradas, conforme a lo establecido en la Ley Monetaria y Financiera.

en otros dominios tales como la banca, el seguro privado, medios de comunicación, agricultura y transporte, entre otros, están permitidos a los inversionistas extranjeros.

Por otro lado, es importante destacar la existencia de otras leyes especiales y fiscales que consagran incentivos específicos destinados a la inversión extranjera, favoreciendo determinados tipos de inversión, con lo cual han contribuido en la capacidad de atracción de capitales externos del país. Dentro de estas leyes podemos señalar algunas de las más importantes:

- **Ley 8-90 del 15 de enero del 1990 y su Reglamento de aplicación No.366-97 del 29 de agosto de 1997**, que beneficia con un régimen especial de controles aduaneros e incentivos fiscales de hasta un 100% a las empresas fabricantes de bienes y servicios para la exportación establecidas como Zonas Francas.
- **Ley 28-01, del 1 de febrero del 2001**, que crea una Zona Especial de Desarrollo Fronterizo, donde la empresa bajo este esquema estará beneficiada de la exoneración de todos los impuestos durante 20 años.
- **Ley 158-01**, sobre Fomento al Desarrollo Turístico, que otorga beneficios a los polos de escaso desarrollo y nuevos polos en provincias y localidades de gran potencialidad, otorgando exenciones impositivas por un período de 10 años.
- **La Ley 126-02** sobre Comercio Electrónico, Documentos y Firmas Digitales, la cual regula toda relación comercial, estructurada a partir de la utilización de uno o más documentos digitales o mensajes de datos o de cualquier otro medio similar.
- **La Ley 20-00** sobre Propiedad Industrial, la cual surge para proteger las invenciones, el Derecho de Autor, las Marcas de Fabricas, entre otros aspectos.
- **La Ley 1-02** sobre Prácticas Desleales del comercio y medidas de Salvaguarda, la cual regula las reglas básicas de comportamiento de los agentes económicos, a fin de garantizar la efectiva libertad de competencia en el mercado y prevenir o evitar las distorsiones generadas por las prácticas desleales de comercio, así como introducir disposiciones temporales para salvaguardar la producción nacional frente a incrementos súbitos de las importaciones.
- **La Ley 19-00** sobre Mercado de Valores, promulgada en abril del año 2000, con el objetivo de promover y regular el mercado de valores de la República Dominicana, procurando un mercado eficiente y transparente, que contribuya con el desarrollo económico y social del país.

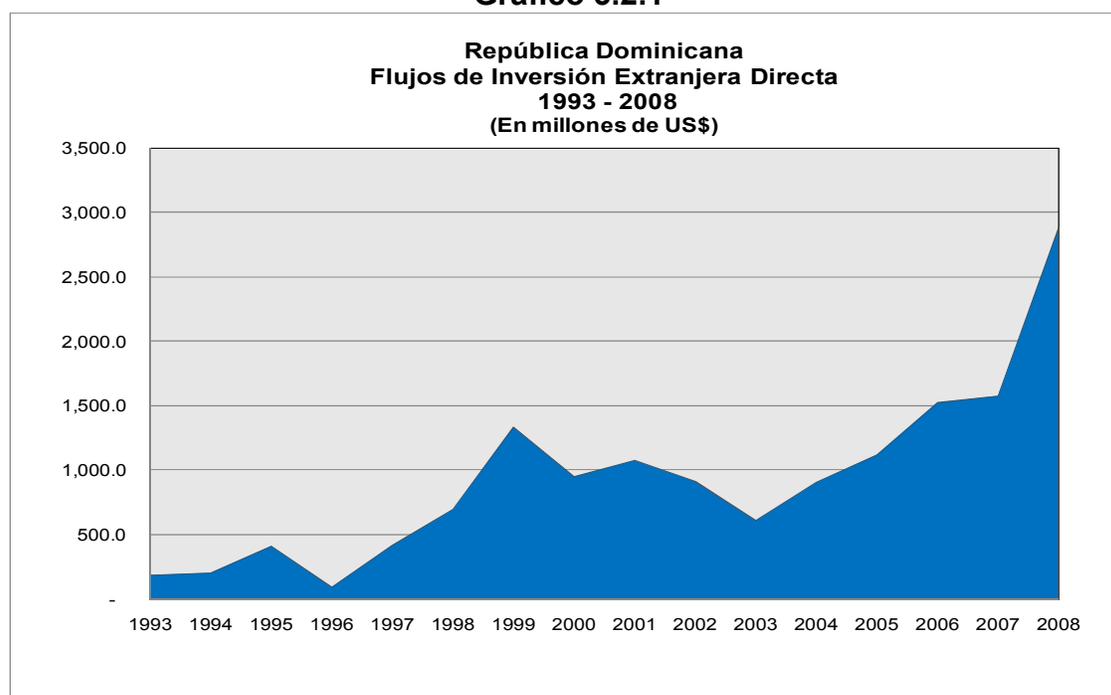
B. Evolución de la IED en RD

Durante las últimas décadas, la atracción de IED ha sido uno de los fundamentos de la estrategia de desarrollo de la República Dominicana, y ha contribuido a la transformación del aparato productivo nacional, a la productividad y al impulso de la oferta exportable del sector productivo local. El auge moderno de la IED en la República Dominicana inició en la década de los ochenta, cuando se llevaron a cabo importantes reformas económicas, pasando de un modelo económico de sustitución de importaciones a un enfoque de crecimiento exportador. Antes de esa época los flujos de IED hacia República Dominicana eran moderados y se destinaban primordialmente

a la extracción de recursos mineros y la producción de rubros agropecuarios. Ya a partir de los inicios de la década de los noventa es cuando el país consigue atraer un nuevo brote de IED, asociado, probablemente, a los siguientes factores:

- Crecimiento explosivo de los flujos de IED a nivel internacional.
- Un buen desempeño macroeconómico del país.
- Condiciones favorables para la inversión: estabilidad política, desarrollo del sector telecomunicaciones, ventajas salariales.
- Grandes incentivos fiscales a la inversión extranjera en el país.
- Decisión de las empresas manufactureras norteamericanas de enfrentar el “desafío asiático” invirtiendo en zonas francas en México, Centroamérica y el Caribe, tras su búsqueda de eficiencia laboral y menores costos.
- La ubicación geográfica y el acceso comercial privilegiado bajo diversos acuerdos al mercado de Estados Unidos y la Unión Europea.
- Iniciativas y acuerdos favorables para la IED en la región (Iniciativa de la Cuenca del Caribe, Mecanismo de Producción Compartida TSUS 807 y HTSUS 9802).
- Implementación reformas sectoriales: Reforma a la Empresa Pública (1997) y nuevas legislaciones en telecomunicaciones (1998) y energía (2001).

Gráfico 3.2.1



Fuente: Banco Central de RD.

Vergara (2004) plantea que las empresas transnacionales que han invertido en el país lo han hecho basándose en dos estrategias fundamentales:

- **Búsqueda de eficiencia (bajo costo) para conquista de terceros mercados:** empresas transnacionales han establecido localizaciones productivas en zonas

francas para desarrollar exportaciones manufactureras. Este fenómeno se evidenciaba mayormente en el subsector de confecciones y prendas de vestir, siendo el objetivo de las empresas aprovechar el bajo costo de la mano de obra, ubicación geográfica estratégica y acceso preferencial al mercado norteamericano. Entre las transnacionales con esta estrategia se destacaron fundamentalmente empresas estadounidenses y algunas coreanas y taiwanesas.

- **Búsqueda de mercados locales de servicios:** Las empresas transnacionales han establecido actividades en subsectores de servicios como energía y telecomunicaciones. Este fenómeno se asocia a la llegada de empresas transnacionales (ET) motivadas por los procesos de privatización y las modificaciones regulatorias que abrieron nuevos espacios a inversionistas extranjeros. Las inversiones vinculadas a las actividades de estas empresas son la causa principal del incremento en la IED en la segunda mitad de los noventa. Estas empresas eran mayoritariamente norteamericanas y españolas, aunque en los últimos años se han diversificado aún más los países emisores de IED en este sector.
- También se han observado, aunque en menor grado, empresas transnacionales con estrategias de **búsqueda de materias primas para la exportación**, principalmente en minería, y **búsqueda de mercados locales y regionales de manufacturas**, por ejemplo actividades azucareras, tabaco, alimentos y cemento.

Al analizar la composición sectorial de la IED en RD, se puede apreciar el cambio de estructura que ha experimentado esta composición en el tiempo. Durante el período 1993-2000, los principales sectores destino de la IED fueron turismo (25.1%), electricidad (23.1%), comercio/industria (22.7%) y telecomunicaciones (19.7%). En el período 2001-2008, aparecen nuevos sectores destino tales como el de bienes raíces (19.9%), minero (6.3%) y transporte (3.3%). No obstante, sectores como el comercio (20.3%), el turismo (17.8%) y las telecomunicaciones (13.1%) siguieron siendo de los más importantes en la atracción de IED.

Cuadro 3.2.1
FLUJO SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
PERIODO 1993 – 2008 (Millones de US\$ y %)

Sectores	1993-2000	Participación %	2001-2008	Participación %
Turismo	1,085.0	25.1%	1,896.3	17.8%
Electricidad	997.1	23.1%	612.3	5.8%
Comercio / Industria	981.3	22.7%	2,163.2	20.3%
Telecomunicaciones	850.0	19.7%	1,390.3	13.1%
Otros	161.5	3.7%	106.0	1.0%
Financiero	160.3	3.7%	617.6	5.8%
Zonas Francas	83.0	1.9%	704.7	6.6%

Sectores	1993-2000	Participación %	2001-2008	Participación %
Minero	-	0.0%	673.0	6.3%
Inmobiliario	-	0.0%	2,119.2	19.9%
Transporte	-	0.0%	350.0	3.3%
Inversión Directa	4,318.1		9,553.6	

Fuente: elaboración propia basada en datos BC de RD.

En relación con los orígenes de los capitales, el mayor inversionista durante los años noventa fue España, con cerca del 26% del total de IED, seguido en importancia por Canadá (22.0%) y Estados Unidos (20.8%). Sin embargo, para el período 2001-2008 Estados Unidos pasó a ser el mayor inversionista (32.1%), debido principalmente a actividades de empresas transnacionales en el sector manufacturero. España siguió siendo preponderante (14.9%), con participación en los sectores de energía y turismo. Por su parte, las inversiones canadienses también siguieron siendo importantes (11.9%), vinculando primordialmente a los sectores minería, telecomunicaciones y servicios financieros.

Cuadro 3.2.2
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE ORIGEN
PERIODO 1993 - 2008

(En millones de US\$ y %)

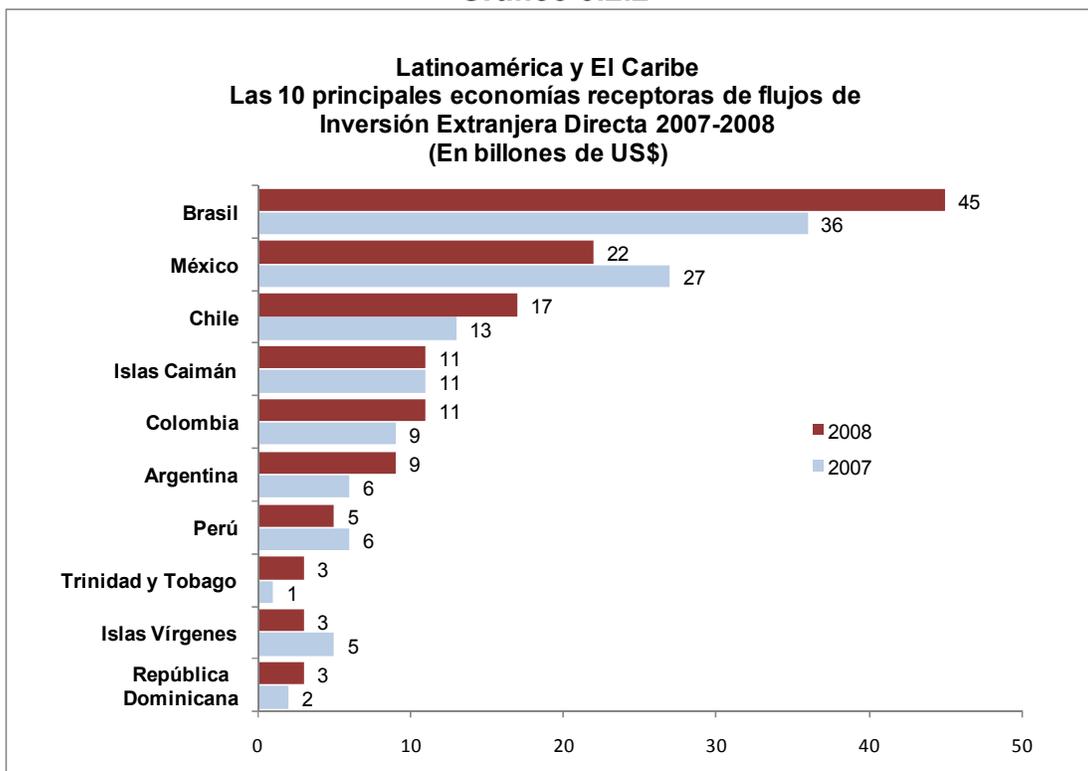
Sectores	1993-2000	Participación %	2001-2008	Participación %
España	1,112.0	25.8%	1,585.1	14.9%
Canadá	949.4	22.0%	1,269.9	11.9%
Estados Unidos	898.6	20.8%	3,414.2	32.1%
Resto	335.2	7.8%	1,811.1	17.0%
Gran Caimán	318.9	7.4%	(290.4)	-2.7%
Reino Unido	181.2	4.2%	837.2	7.9%
Francia	131.9	3.1%	309.2	2.9%
Suiza	115.5	2.7%	178.7	1.7%
Chile	110.5	2.6%	48.3	0.5%
Holanda	97.5	2.3%	477.6	4.5%
Italia	67.3	1.6%	79.7	0.7%
México	-	0.0%	912.1	8.6%
TOTAL	4,318.0	100%	10,632.7	100%

Fuente: elaboración propia basada en datos BC de RD.

Dado este comportamiento de la IED, la República Dominicana se ha posicionado como uno de los principales países receptores de América Latina y el Caribe, ocupando importantes posiciones en los rankings internacionales sobre el tema. Un ejemplo de esto es que en el último reporte mundial sobre inversión del 2009 presentado por la

Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), la República Dominicana aparece dentro de los 10 principales países receptores de flujos de IED de América Latina y el Caribe. La República Dominicana incrementó sus flujos de IED en 83% para el año 2008, y, según el reporte citado, una de las posibles razones podría ser la entrada en vigencia del DR-CAFTA que ayudó a mejorar las garantías para las nuevas inversiones.

Gráfico 3.2.2

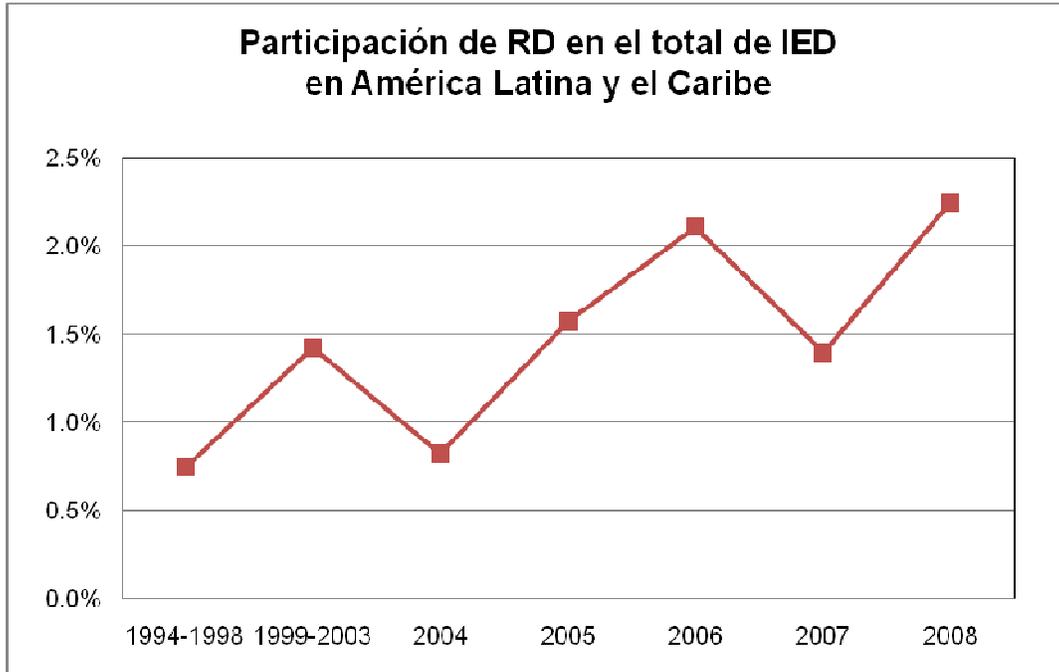


Fuente: World Investment Report 2009, UNCTAD.

Este comportamiento de RD se confirma al observar el porcentaje de los flujos del país relacionado con el monto total de IED atraído por la región latinoamericana y del Caribe en los últimos años. Al analizar este indicador de proporcionalidad del incremento de la IED en la República Dominicana con respecto a otras economías de la zona, se observa que los incrementos han significado un crecimiento más que proporcional.

Para la segunda mitad de los noventa (1994-1998) este indicador era apenas de 0.7%, aumentando a 1.4% en el período 1999-2003, y cayendo tras la crisis de 2003 a 0.8% en el 2004. Los siguientes años se recupera este terreno perdido, y para el año 2008 el indicador alcanza un máximo de 2.25%, indicando una mayor capacidad de la RD para captar los flujos dirigidos hacia la región de Latinoamérica y el Caribe.

Gráfico 3.2.3



Fuente: Elaboración propia basado en informe IED 2008 de la Cepal.

En conclusión, RD ha logrado captar un gran flujo de IED en los últimos años, en importantes sectores de la economía (comunicaciones, turismo y comercio), lo cual a su vez ha favorecido el crecimiento económico en esos sectores. Al mismo tiempo, la IED se ha convertido en un importante generador de empleos y una fuente de recursos que han complementado la inversión nacional.

C. La IED en el Contexto del DR-CAFTA

A mediados de la presente década, la República Dominicana firmó con los Estados Unidos y los países del Mercado Común Centroamericano el acuerdo de libre comercio conocido como DR-CAFTA, como un mecanismo de preservar el acceso del país al mercado de su principal socio comercial, y de elevar la competitividad de las exportaciones dominicanas. Tras un período de preparación, este acuerdo entró en vigencia para la República Dominicana el 1 de marzo del 2007. Sin embargo, tras su implementación, los resultados en términos de la balanza comercial no han sido los esperados, aunque influenciados por otros factores ajenos al tratado en sí, como son la conclusión del acuerdo multifibra y la caída del precio del ferróniquel en el mercado internacional, que afectaron las exportaciones de textiles y de ferróniquel.

No obstante, podría esperarse que esta estrategia de liberalización comercial tenga un alcance más allá del comercio de bienes y servicios, e incida en la creación de un clima de negocios más propicio para la IED, por la liberalización de las reglas y tratamiento de la IED entrante y saliente, el acceso a un mercado de mayor tamaño y las garantías

adicionales que este acuerdo conlleva para las inversiones en la República Dominicana.

Específicamente, el tema de la inversión es abordado en el Capítulo 10 del DR-CAFTA, el cual regula las medidas que adopte o mantenga un país miembro sobre los inversionistas e inversiones de otro país parte del tratado. Bajo este acuerdo, la inversión se refiere a todo activo de propiedad de un inversionista o controlado por el mismo directa o indirectamente (se incluye la expectativa de obtener ganancias o utilidades, el asumir riesgos, entre otros). Y las formas que puede adoptar la inversión son: empresas, acciones, capital, contratos de construcción, de producción, concesión, licencias, derechos de propiedad intelectual, entre otros.

Dentro de las principales garantías para la IED que estipula el DR-CAFTA en el capítulo 10 se encuentran:

- **Trato Nacional:** Cada parte otorgará a los inversionistas de otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones en su territorio.
- **Trato de Nación Más Favorecida:** Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte o de cualquier país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones en su territorio.
- **Nivel Mínimo de Trato:** Cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato acorde con el derecho internacional consuetudinario, incluido el trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.
- **Tratamiento en caso de contienda:** cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte, y a las inversiones cubiertas, un trato no discriminatorio con respecto a las medidas que adopte o mantenga en relación a pérdidas sufridas por inversiones en su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles.
- **Expropiación e Indemnización:** Ninguna Parte expropiará ni nacionalizará una inversión cubierta, sea directa o indirectamente, mediante medidas equivalentes a la expropiación o nacionalización (“expropiación”), salvo que sea:
 - a. por causa de un propósito público;
 - b. de una manera no discriminatoria;
 - c. mediante el pago pronto, adecuado y efectivo de una indemnización; y
 - d. con apego al principio del debido proceso.

Por otro lado, la indemnización deberá:

- a. ser pagada sin demora;
- b. ser equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo (“fecha de expropiación”);

- c. no reflejar ningún cambio en el valor debido a que la intención de expropiar se haya conocido con antelación a la fecha de expropiación; y
 - d. ser completamente liquidable y libremente transferible.
- **Libre Transferencia de Capital:** Cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión cubierta se hagan libremente y sin demora desde y hacia su territorio. Dichas transferencias incluyen: aportes de capital; utilidades; dividendos; ganancias de capital; el producto de la venta o liquidación, total o parcial de la inversión cubierta; intereses; pagos por regalías; gastos por administración; asistencia técnica y otros cargos; pagos realizados conforme a un contrato, incluyendo un contrato de préstamo; y pagos derivados de una controversia.

Sólo existe impedimento para la libre transferencia, por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de sus leyes relativas a: quiebras, insolvencia o protección derechos acreedores, infracciones penales, garantía del cumplimiento de órdenes o fallos en procedimientos judiciales o administrativos.

Dadas estas garantías, son varios los efectos que podrían esperarse del DR-CAFTA sobre el clima de negocios del país y por lo tanto sobre los flujos de IED. Considerando también otras ventajas resultantes del tratado, como son un mercado objetivo mayor, que le presenta a las empresas una mayor perspectiva de crecimiento y la proximidad geográfica con los Estados Unidos, que es un motor para atraer IED que podría beneficiar del acuerdo y utilizar a la República Dominicana como puente para surtir el mercado norteamericano. No obstante, sería bueno analizar la situación de la IED en el país en contraste con los demás miembros del acuerdo, de manera que podamos tener una mejor visión del posicionamiento del país en este tema.

Al comparar el país con los países centroamericanos, se evidencia por un lado que la República Dominicana ha llevado la delantera en la atracción de flujos de IED. Sólo en el 2007 (como se observa en el gráfico 3.3.1), el país es superado por Costa Rica en términos de flujos netos de IED, debido principalmente a una gran venta en el sector financiero y al aumento en la inversión en Turismo (Informe 2007 de la UNCTAD). No obstante, en el 2008 nuevamente RD está por encima de los países centroamericanos.

Cuadro 3.3.1
Países Miembros del DR-CAFTA: Ingresos Netos de IED
(2000-2008 - En millones de US\$)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Costa Rica	408.6	460.4	659.4	575.1	617.3	861	1,469	1,896	2,016.1
Honduras	381.7	304.2	275.2	402.8	546.7	599.8	674.2	815.9	888.4
Guatemala	229.6	455.5	110.6	131	154.7	226.7	353.8	535.8	837.8
El Salvador	173.4	279	470.2	141.7	376.3	511.2	218.9	1,509	784
Nicaragua	266.5	150.2	203.9	201.3	250	241.1	286.8	381.7	593.8
Rep. Dom.	952.9	1,079.1	916.8	613	909	1,122.7	1528	1,578.9	2,884

Fuente: CEPAL

Se excluye a Estados Unidos por ser el principal emisor de IED hacia los demás.

Un hecho importante es que Estados Unidos es el principal o uno de los principales países emisores de IED hacia los demás países del DR-CAFTA. Durante el período 2000 a 2008, la República Dominicana ha recibido en promedio el 31% de los flujos totales desde Estados Unidos a los demás países del DR-CAFTA. No obstante, es válido destacar que Costa Rica ha estado ganando terreno en este aspecto desde el 2004, con un promedio de 41% para el período analizado, y aún más luego de la implementación del acuerdo alcanzando una participación en los flujos desde Estados Unidos de 52% en 2008.

Cuadro 3.3.2
Países Miembros del DR-CAFTA
Ingresos Netos de IED desde E.E.U.U.
2000-2008 (Millones de US\$)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Costa Rica	280	257	328	354	557	532	695	940	1,218
El Salvador		196	57	63	(5)	332	13	499	129
Honduras	100	98	171	195	192	303	339	460	398
Nicaragua	37	31	31	76	(16)	51	53	84	90
Rep. Dom.	202	433	382	462	177	457	715	291	497

Fuente: CEPAL

También es importante destacar que los flujos de IED hacia la República Dominicana desde los países centroamericanos no han sido significativos (en algunos casos nulos), y no se observa un gran cambio en tendencia de los flujos netos luego de la entrada en vigencia del acuerdo. Esto implica que, de los países dentro del acuerdo, Estados Unidos es sin lugar a dudas el emisor de IED significativo para el país.

Cuadro 3.3.3
Flujos Netos de Inversión Extranjera Directa hacia RD
Serie Anualizada por País Miembro del DR-CAFTA
2000 – 2008 (Millones de US\$)

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	TOTAL
Costa Rica	-	1.2	-	(1.9)	(0.1)	0.5	(0.1)	0.1	0.4	0.0
El Salvador	-	-	-	8.0	(0.9)	1.3	0.0	1.2	0.1	9.8
Guatemala	-	1.1	85.0	-	-	-	-	0.0	-	86.1
Honduras	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	3.9	-	3.9
Estados Unidos	201.6	433.5	382.1	461.6	176.6	457.1	390.7	567.8	497.4	3,568.4
Totales	201.6	435.7	467.1	467.7	175.6	458.9	390.6	573.0	497.9	3,668.1

Fuente: Departamento Internacional Banco Central RD

Puede concluirse que, aunque algunos a un ritmo más acelerado que otros, los países centroamericanos y la República Dominicana han visto incrementados sus flujos de IED luego de la implementación del DR-CAFTA. En algunos casos este mayor flujo ha venido de Estados Unidos (Costa Rica, Honduras y RD), en otros casos de otros países de la región (México en el caso de Nicaragua, y Panamá, en el caso del Salvador). Esto nos lleva a tratar de comprobar empíricamente si estos mayores flujos han sido incididos de alguna forma por la suscripción del acuerdo, lo cual será verificado a través del modelo que se planteará más adelante.

D. Indicadores Cualitativos sobre Inversión

Al igual que los datos de flujos de IED, que sirven para comparar la capacidad de los países para atraer inversiones, existen indicadores cualitativos que sirven para analizar los aspectos de clima de negocios en los países que los hacen más o menos atractivos para invertir en ellos. Para estos fines, es útil apelar a algunos reportes de comparaciones internacionales sobre el particular. Entre estos, el Reporte “Doing Business”, del Banco Mundial, y el reporte sobre “Libertad Económica”, realizado por la Heritage Foundation, constituyen fuentes valiosas.

En el caso del Doing Business, el reporte se centra en 10 áreas con el fin específico de analizar las regulaciones y trámites burocráticos que influyen en el ciclo vital de las empresas de un país, que aunque no mide todos los aspectos del entorno empresarial que interesan a las empresas o inversores, puede servir como marco de referencia para comparar la capacidad de los países en facilitar los nuevos negocios e inversiones, para lo cual categoriza los países de menor a mayor, siendo el número uno el de mejor evaluación y el 183 el peor evaluado en estos aspectos.

En el último reporte de este indicador la República Dominicana aparece con una mejor posición en el 2010, mejorando 16 posiciones al pasar del lugar 102 al 86 de los 183 países analizados. Mientras que los demás países centroamericanos empeoraron o mantuvieron su posición y en lugares más bajos que RD, a excepción del Guatemala que mejoró 7 posiciones, aunque quedando baja todavía en comparación con la del país.

Esta mejoría en la posición de RD se debe sobre todo al gran salto en la categoría denominada protección de los inversores, en la cual el país mejoró 70 posiciones, al pasar del lugar 127 al 57. Con este salto, el país se encuentra entre los principales reformadores en este aspecto.

Según el reporte, esta puntuación se debió a la nueva Ley de Sociedades No.479-08, aprobada en diciembre de 2008, que sustituye a un Código de Comercio desfasado que imperaba desde 1882. Dentro de las garantías para los inversores que introduce esta ley está el requerimiento de la aprobación de Consejo Directivo para transacciones con relacionados que representen menos que 15% de los activos de la empresa, y la aprobación de los accionistas para aquellas que representen más del 15%. La ley también hace a los directores responsables legalmente por todos los daños causados a

la compañía por transacciones que impliquen conflictos de interés. Adicionalmente, para agregar transparencia, la nueva ley permite a los inversionistas minoritarios tener acceso a todos los documentos corporativos internos de la empresa.

Cuadro 3.4.1
Posición Países Latinoamericanos en el Índice Doing Business
2008-2010

Países	Posición			Cambio Posición
	2008	2009	2010	2010/2009
El Salvador	69	81	84	-3
Chile	33	40	49	-9
Guatemala	114	117	110	7
Costa Rica	115	121	121	0
Honduras	121	136	141	-5
Bolivia	140	158	161	-3
Ecuador	128	133	138	-5
México	44	55	51	4
Panamá	65	83	77	6
Venezuela	172	178	177	1
Perú	58	56	65	-9
Nicaragua	93	113	117	-4
Colombia	66	49	37	12
República Dominicana	99	102	86	16
Argentina	109	112	118	-6
Brasil	122	127	129	-2

Fuente: Reportes Doing Business 2008, 2009 y 2010

Por otro lado, en el Índice de Libertad Económica de la Heritage Foundation se toman en cuenta 10 indicadores para llegar a un índice global, y dentro de estos se encuentran la libertad en los negocios, y la libertad en la inversión. Esos indicadores se pueden utilizar como medida de comparación de la interferencia de los estados en las transacciones privadas, un aspecto que, según diversos estudios reseñados anteriormente, es valorado por los inversionistas a la hora de establecer un negocio en un país.

En este caso, RD no ha variado mucho su posición en los últimos cuatro años, tanto para el indicador de negocios como para el de inversión. Comparado con los países centroamericanos, el país está en tercer lugar en cuanto a libertad en los negocios, superado por El Salvador y Honduras. En el caso del indicador de libertad en las inversiones, RD se encuentra en el último lugar, no obstante obtuvo una pequeña

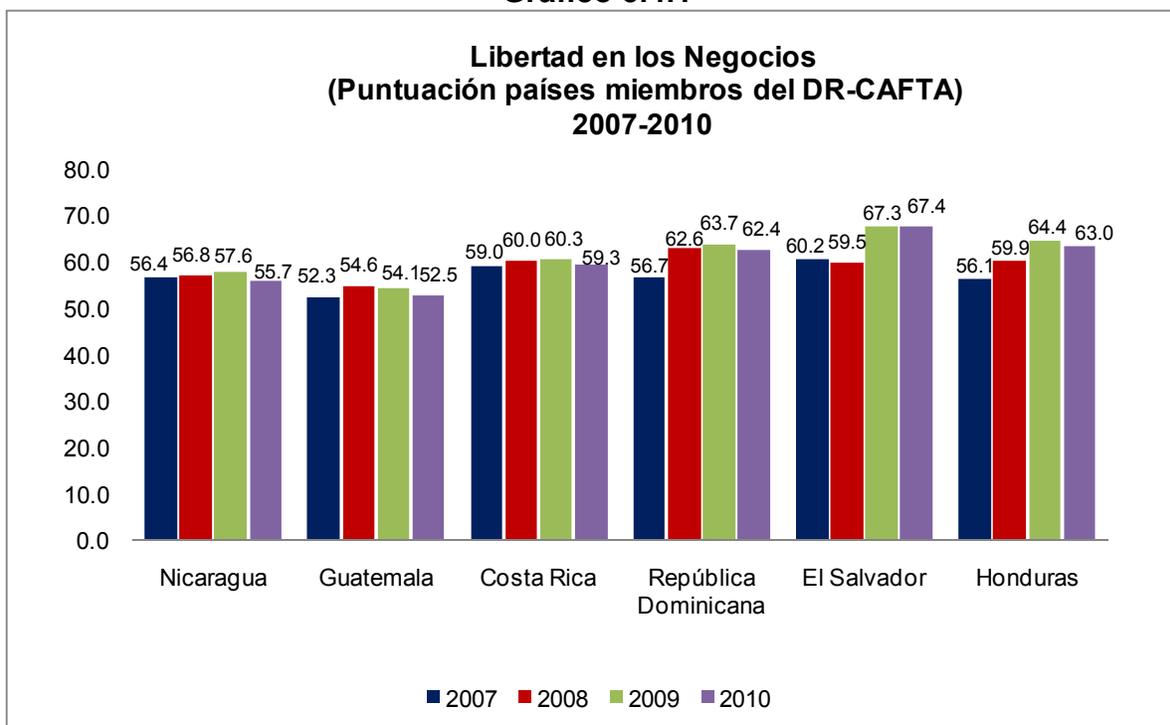
mejora en el 2010, al pasar su puntuación de 50 a 55, lo que lo sitúa en el rango de países mayormente de pobre condición en este aspecto.

Cuadro 3.4.2
Posición de la República Dominicana en las Categorías
Índice Doing Business
2009-2010

República Dominicana	Posición		Cambio en la Posición
	2009	2010	
Apertura de un negocio	86	107	-21
Manejo de licencias	91	92	-1
Contrato de trabajadores	95	97	-2
Registro de propiedades	108	112	-4
Obtención de crédito	68	71	-3
Protección de los inversores	127	57	70
Pago de impuestos	73	70	3
Comercio transfronterizo	36	36	0
Cumplimiento de contratos	82	86	-4
Cierre de una empresa	146	146	0

Fuente: Reportes Doing Business 2009 y 2010.

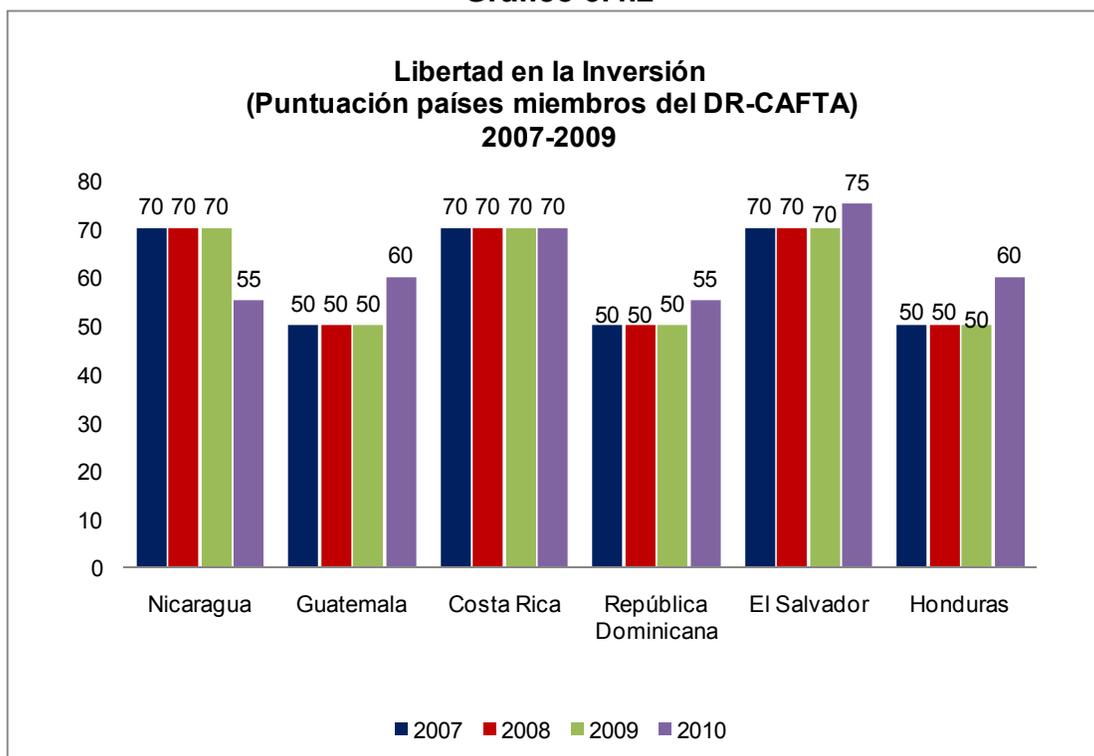
Gráfico 3.4.1



Fuente: Heritage Foundation, Reportes 2007-2010

Esto contrasta con la posición obtenida por el país en el reporte del Doing Business presentado con anterioridad, y la diferencia está relacionada con lo que mide cada indicador. En el caso del Doing Business está más relacionado con las regulaciones que favorecen la inversión, mientras que la Libertad en inversiones se relaciona con las restricciones que pueda imponer el gobierno a las inversiones.

Gráfico 3.4.2



Fuente: Heritage Foundation, Reportes 2007-2010

Se puede concluir de los resultados de estos reportes que RD ha mejorado su clima de inversión, en menor o mayor medida dependiendo del análisis (el Doing Business identifica mayores avances), con reformas que han contribuido a mejorar diferentes aspectos, como es el marco legal y regulatorio de la IED.

SECCIÓN IV

IMPACTO DEL DR-CAFTA SOBRE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

SECCIÓN IV

IMPACTO DEL DR-CAFTA SOBRE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

A. Percepción del Sector Empresarial

A fin de obtener una apreciación cualitativa sobre los factores determinantes y las tendencias en los flujos de IED, se realizó una encuesta a algunas instituciones, tanto públicas como privadas, con capacidad para aportar una apreciación sobre los factores que inciden en la IED hacia RD. Tales entidades fueron seleccionadas de forma tal que se cubriese a todos los sectores productivos del país. La consulta se realizó por medio de cuestionarios vía mail, los cuales fueron enviados a un total de 71 entidades de las cuales se obtuvieron respuestas de: AIRD, ANJE, ASIEX, AIREN y la Oficina Bisonó.

El presente capítulo presenta datos agregados de las impresiones obtenidas de las instituciones y asociaciones empresariales, con el objetivo de obtener una panorámica general de la percepción en los diferentes sectores del ámbito empresarial. Un cuestionario dirigido a los mismos fines fue también aplicado a representantes de diversas cámaras de comercio internacionales, pero, en este caso, la tasa de respuestas fue muy baja y las opiniones recogidas ratificaban generalmente las opiniones de las entidades locales.

Según las instituciones entrevistadas, los mecanismos más utilizados por éstas para conocer las inconformidades de los miembros de sus respectivos sectores son: en primer lugar el contacto informal; en segundo lugar, la realización de encuestas; luego, las secciones de preguntas, y por último, las opiniones en páginas Web.

En cuanto los aspectos generales de la capacidad del país para atraer IED, la mayoría de las instituciones entrevistadas asegura que la cercanía con los Estados Unidos es sin lugar a dudas el principal aspecto que incide positivamente en la atracción de IED, seguido en orden de importancia por la estabilidad macroeconómica, el marco legal con respecto a la Inversión Extranjera Directa y el bajo costo de la fuerza laboral. Algunos opinan que la estabilidad del sector financiero y el grado de apertura comercial del país contribuyen al objetivo planteado inicialmente.

Entre las principales razones para sostener los argumentos mencionados, se encuentran las siguientes:

1. La facilidad de transporte en tiempo y dinero

2. El hecho de que la RD ha mantenido una tasa de inflación baja y crecimiento económico sostenido, hasta el punto de convertirse en un ejemplo de desempeño económico en América Latina. Esto ha sido motor para la atracción de una gran inversión extranjera al país.
3. El alto grado de apertura comercial del país, y la existencia de normas adaptadas para recibir adecuadamente la inversión extranjera, lo que, unido al aspecto geográfico, es un aspecto preponderante. No obstante, existe la percepción de que la cercanía a los Estados Unidos de América no sirve de nada si los inversionistas en el país no son capaces de responder rápidamente a los requerimientos y de ser flexibles a la hora de adaptarse a las nuevas demandas de los mercados.
4. Tratamiento igualitario a inversionistas extranjeros y nacionales.

Dentro de sus respectivos sectores, los líderes empresariales entienden que el factor que ha incidido mayormente de manera positiva en la IED es la oportunidad de exportar a otros mercados, y con menor frecuencia algunos opinaron que el crecimiento de su sector, así como la facilidad en los trámites de inversión y el acceso a recursos naturales constituyen también factores importantes. Entre los principales sustentos expuestos tenemos:

1. La República Dominicana es uno de los pocos países que tiene firmado tratados de libre comercio con los dos bloques económicos principales del mundo, los Estados Unidos y la Unión Europea, por lo que los productos originarios del país pueden exportarse con preferencias arancelarias hacia esos mercados.
2. A partir de la firma del DR-CAFTA, se han facilitado en mayor grado los trámites para la inversión. Ello se corrobora con algunas iniciativas que se han llevado a cabo en el país, como son: adopción de nuevas leyes que fortalecen el marco jurídico vigente y aumento de la seguridad jurídica (Ley del Consejo Nacional de Competitividad, Ley de Competitividad e Innovación Industrial, Ley que crea Pro-industria, Ley de Defensa de los Derechos de los Consumidores, Ley de Defensa de la Competencia y Ley de Fomento Industrial); así mismo, se cita la eliminación de algunas trabas para las importaciones (eliminación de la comisión Cambiaria y la factura consular, eliminación de los Impuestos a las materias primas y bienes). Por último, se cita como aspecto positivo la elaboración del Plan Nacional de Competitividad, entre otros.
3. Por la facilidad que presenta el país y oportunidades de exportación en diferentes bienes y servicios que tienen demanda y aún no estamos exportando o en un grado muy bajo.

En el otro extremo, las instituciones entrevistadas consideran que la ineficiencia del sector energético es el principal factor que limita la atracción de la IED en la República Dominicana, seguido del régimen impositivo y los niveles de corrupción como factores altamente nocivos para la entrada de flujos de inversión provenientes del extranjero. Algunos opinan que la baja promoción del país como destino de IED, así como la baja calificación de la mano de obra dominicana, la falta de infraestructura y los costos labores constituyen obstáculos para la IED, aunque en menor medida. Las principales razones expuestas para identificar la ineficiencia del sector energético como el principal factor de dificultad para atraer IED al país fueron:

1. El buen funcionamiento de los otros subsectores económicos de un país depende de la disponibilidad y bajo costo de la energía eléctrica, por lo que una deficiencia en su suministro y altos costos del servicio, como el que tiene RD actualmente, afecta la competitividad de la industria.
2. Comparado con otros países de la región, el sector eléctrico dominicano es uno de los más inoperantes, por su ineficiencia, alto costo y la necesidad de inversiones en aparatos para poder dar respuesta a dichas ineficiencias, lo que lo convierte en una traba importante en el ámbito productivo.

Al momento de identificar los factores sectoriales que limitan la atracción de la IED, los primeros lugares fueron ocupados por los altos costos y las elevadas cargas tributarias; sin embargo, algunos entrevistados consideraron que el tamaño del mercado, el bajo crecimiento del sector así como la promoción del mismo constituían también significativos obstáculos. Esto es debido, entre otras cosas a:

1. La estructura de costos del sector industrial dominicano es alta en comparación con sus competidores de la región, debido a varios factores; entre ellos, el costo alto de la energía eléctrica, las altas tasas de interés y la carga social que encarece los costos laborales, entre otros. Todos esos factores le restan competitividad al sector.
2. A modo general, los altos costos de producción, de energía eléctrica y el costo laboral del país desmotivan las inversiones locales y extranjeras, lo cual es confirmado por los informes de Doing Business 2009.
3. La existencia de países más competitivos que RD, debido sobre todo a los incentivos fiscales que se le otorgan a la industria.

La mayoría de los entrevistados opinan que el Estado Dominicano realiza muy pocas contribuciones con miras a mejorar las condiciones que limitan la atracción de IED, tanto para el país en general como para cada uno de los sectores en específico. Las razones argumentadas fueron las siguientes:

1. El Estado dominicano ha tenido la oportunidad y los recursos para solucionar a largo plazo los principales problemas que afectan la

competitividad de la industria nacional. Sin embargo, las acciones realizadas hasta ahora han sido insuficientes, de corto plazo y coyunturales.

2. El Estado juega un rol importante, pues es quien traza las políticas públicas. En sus manos se encuentran los poderes y las facultades para eliminar aquellos aspectos administrativos y legales que inciden negativamente en el clima de negocios y de inversión, y aunque muchos organismos del tren gubernamental tienen una visión progresista y de efectividad, muchas otras, crean trabas innecesarias que aumentan la burocracia y retrasan los procesos de inversión.
3. El Estado podría incidir en los medios de comunicación para mejorar la imagen que proyectan hacia lo interno del país. Se requeriría una campaña interna que divulgara los atractivos que tiene la IED en cuanto a elementos como la seguridad civil y otros aspectos que no son tan graves, pero que se insiste en calificar con generalizaciones en la Rep. Dom.
4. No se vislumbran cambios reales de parte del gobierno para lograr mayor competitividad del país, sobre todo en el sector industrial.

Estos últimos elementos hacen pertinente analizar la percepción sobre las entidades públicas que inciden de forma directa en la atracción de la IED. En tal sentido, al cuestionar a los entrevistados acerca del rol del CEI-RD, la mayoría opinó que dicha institución facilita y tiene mecanismos para ofrecer información acerca del país, contribuyendo a la promoción de la República Dominicana como destino de inversión y utilizando la tecnología de la información. Sin embargo, muchos coincidieron en que la institución ofrece muy poca ayuda en los trámites de inversión. Entre las acciones que el CEI-RD debería realizar para facilitar el proceso de inversión de capitales externos identificadas por los entrevistados, tenemos:

1. Establecer contactos para que se hagan alianzas estratégicas y joint ventures (inversiones conjuntas) entre empresas extranjeras y nacionales.
2. Establecer enlaces entre las demandas de bienes y servicios de las empresas extranjeras con la oferta de empresas nacionales para generar valor agregado nacional.
3. Crear mecanismos que permitan reducir los trámites para establecer y operar una empresa en el país.
4. Creación de una ventanilla única para los procedimientos y trámites requeridos para instalarse y operar la inversión extranjera directa en el país.
5. Monitorear la aplicación y recomendar mejoras en la legislación comercial y económica del país.
6. Identificar las trabas y cuellos de botella existentes para la inversión actualmente en el país en distintos sectores, con la finalidad de trabajar de la mano con las otras entidades competentes para eliminarlas.

7. Hacer más amigable la página Web, traduciéndola a diferentes idiomas.
8. Divulgar de manera más periódica y constante los informes estadísticos sobre exportación e inversión.
9. Internamente hacer campaña ante las demás dependencias gubernamentales para que le ayuden en divulgar aspectos positivos que atraigan la IED. El CEI-RD no debiera estar solo en esta actividad de promoción de imagen país para atraer la IED como una responsabilidad de todos los dominicanos y extranjeros que se benefician del desarrollo que causa la IED.
10. Tener intercambios más continuos con gremios empresariales para identificar nichos de mercado, y crear Comisiones de Trabajo, lideradas por CEI-RD, para vencer obstáculos actuales.

Los entrevistados calificaron los trámites para invertir en República Dominicana, como moderadamente rápidos y fáciles de realizar. Sin embargo, identificaron que se deben hacer muchos papeleos, lo que implica muchos trámites y a la vez encarece el proceso.

En cuanto a la apertura comercial otorgada al país con la entrada en vigencia del DR-CAFTA, esta fue considerada en su generalidad como un factor que ha beneficiado los flujos de IED, pero de forma más bien moderada. En tal sentido, se considera que, a pesar de que el país no ha podido aprovechar efectivamente los beneficios del DR-CAFTA, pues el aparato productivo y gubernamental no estaban totalmente preparados en diversos aspectos para competir adecuadamente, los flujos de inversión hacia el país han aumentado, y esto ha coincidido con un cambio significativo en aspectos legales, la modernización y agilización de los procedimientos aduaneros, mayor transparencia y divulgación de información, entre otros factores.

No obstante, se considera que los aumentos del flujo de IED han sido moderados, y que la implementación del DR-CAFTA representa un gran reto para el sector industrial dominicano, pues no cuenta con los mecanismos de apoyo ni con el ambiente o clima de negocio adecuado que le permita competir con los países con los cuales se ha firmado el tratado. Además, se argumenta que los beneficios y condiciones del DR-CAFTA no han sido divulgados de manera eficiente.

En términos de flujos de IED para cada sector en específico, los cambios más significativos luego de la implementación del DR-CAFTA, fueron los siguientes:

1. Consideración de una estrategia de exportación por parte de las empresas para aprovechar el acceso preferencial en los mercados de los socios comerciales con los cuales la RD ha firmado acuerdos.
2. Mejoras en el acceso a mercados para algunos subsectores, por ejemplo el textil.
3. Mejora en la institucionalidad del país con la aprobación de nuevas normativas.

En otro orden, los aspectos del clima de inversión dominicano que consideran que pueden ser mejorados con miras a aprovechar las ventajas que el DR-CAFTA puede brindar en términos de IED, fueron los siguientes:

1. Aplicación cabal de las nuevas legislaciones comerciales y económicas.
2. Eficientización del sector eléctrico.
3. Reducción de los costos de producción mediante disponibilidad de electricidad.
4. Optimización el sector financiero y el mercado de valores.
5. Creación de mecanismos de apoyo a la inversión y operación de la empresa industrial.
6. Agilización del sistema de creación de empresas, (Creación de una ventanilla única que integre los procedimientos de ONAPI, CCP, DGII).
7. Creación de una ventanilla única para el sector construcción que dinamice las inversiones en el sector inmobiliario.
8. Conducción de medidas tendientes a hacer más ágiles y eficientes los procedimientos para el otorgamiento de los permisos medioambientales, siempre respetando el ambiente y el marco legal vigente.
9. Optimización del acceso al financiamiento para el sector productivo y empresarial.
10. Reducción de los costos de transporte /carga y pasajeros/.
11. Difusión de información sobre la oferta exportable por parte de la CEI-RD.
12. Especialización producción según demanda.
13. Apoyo en la especialización de los recursos humanos.
14. Modernización del sector público.

Por último, al ser consultados sobre cuáles medidas entienden que el Estado Dominicano puede adoptar para mejorar el clima de inversión y atraer mayores flujos de IED al país, los entrevistados identificaron las siguientes:

1. Apoyo a las inversiones conjuntas.
2. Creación de fuentes de financiamiento blandas y creación de seguros para la exportación.
3. Fortalecimiento institucional.
4. Actualización y aplicación de la legislación sobre aspectos relacionados con el comercio y la inversión en el país.
5. Creación de ventanillas únicas para los trámites de inversión, exportación, importación, pago de impuestos, etc.
6. Disminución de los impuestos o creación de un punto de equilibrio a nivel fiscal.
7. Medidas para reducir el impacto del alto costo laboral e impositivo.
8. La elaboración de un Plan Estratégico de Promoción de las Exportaciones para la difusión de nuestra oferta exportable, con el trabajo y apoyo de los sectores públicos y privados.

9. Utilización de recursos importantes para incidir en la decisión de inversionistas mediante campañas de divulgación de imagen y de marca. Asistencia proactiva en ferias de inversionistas.
10. Preparación y divulgación de oportunidades de posibles rentabilidades de inversión y de mercados potenciales.
11. Ejecución de reformas regulatorias.
12. Creación de puentes de comercio con otros destinos potenciales, como el caso de Asia.

B. La IED y el DR-CAFTA: Un Modelo de Gravedad

Los aspectos cualitativos anteriormente analizados aportan en la discusión del impacto del DR-CAFTA sobre la IED. No obstante, resulta interesante analizar este impacto en términos cuantitativos. Para esto se estimó un modelo gravitacional o de gravedad, el cual, como mencionamos anteriormente, ha sido comúnmente utilizado en la literatura económica para identificar los determinantes del comercio bilateral, y sus fundamentos han sido desarrollados por varios autores [Anderson (1979), Berstrang (1985 y 1989), Helpman y Krugman (1985), entre otros].

El modelo se llevó a cabo a base de datos de panel, utilizando una serie anual desde el 2000 al 2008 de los flujos netos de IED en los países miembros del DR-CAFTA. Para la estimación se usó como referencia una combinación de los modelos planteados por Bittencourt et al (2006) y Vallejo y Aguilar (2002), que constituyen antecedentes de análisis en el contexto latinoamericano.

Vale destacar, que el modelo presenta cierto nivel de limitaciones debido, por un lado, al poco tiempo transcurrido desde la entrada en vigencia del acuerdo en cada país, principalmente, en el caso de República Dominicana, que entró en vigencia en el 2007, y en Costa Rica que no es hasta el 2009 que entró en vigencia. En otro orden, la data encontrada son los flujos netos de IED desde los países emisores hacia los receptores, lo que implica que en algunos casos los valores netos resultan negativos⁶. Por último, en el caso de Guatemala resultó imposible conseguir la data de la IED desagregada por país de origen.

B1. Primera Especificación del Modelo

Para el análisis econométrico, se llevaron a cabo dos especificaciones. El primer modelo a estimar de tiene la siguiente forma:

$$\text{Log}(IED_{ijt}) = \delta + \alpha G_{ijt} + \beta CLIMA_{ijt} + \theta P_{ijt} + \vartheta_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

donde la variable dependiente es el flujo neto de IED del país receptor i , recibida desde el país emisor j en el año t . Los países considerados como receptores fueron:

⁶ En estos últimos casos, el problema de aplicar logaritmo a un número negativo fue resuelto dando valor de 1 a la variable.

Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador y República Dominicana; por otro lado, Estados Unidos fue considerado más bien como emisor de IED hacia el resto de los países miembros del DR-CAFTA, junto a los demás países emisores⁷.

El primer grupo de variables explicativas (*G*) corresponde a las usuales en un modelo de gravedad, como son el Producto Interno Bruto (PIB) real del país emisor y así como del país receptor, las cuales se utilizan para capturar la relevancia del tamaño del mercado interno de un país. Asimismo, entre estas variables se encuentran la inflación del país receptor, la distancia entre los dos países, el tamaño del país receptor y una serie de variables dicótomas que toman valor de uno si se encuentra algunas características de potencial interés como son: lenguaje en común, frontera común, y si el país receptor fue colonizado por el emisor en siglos pasados.

El segundo grupo de variables (*CLIMA*) se refiere a determinantes del clima de inversión en el país receptor, que pueden afectar la atracción de capitales. Concretamente, se incluyeron como variables la posición del país receptor en el índice “Doing Business”, y el valor del “índice de Libertad Económica en los Negocios” de la Heritage Foundation, para así recoger los diferentes aspectos que inciden en el clima de inversión, como son la infraestructura del país, el grado de intervención del Estado en los negocios, la política tributaria y los derechos de propiedad, entre otros.

Asimismo, se incluyó el riesgo país, ya que es razonable conjeturar que los inversionistas observan esta variable a la hora de decidir entrar en un mercado extranjero, pues le da información sobre la estabilidad de ese país. Y por último, dentro de estas variables explicativas se encuentra la apertura comercial del país receptor, que es igual a la suma de sus importaciones más sus exportaciones. Según Bittencourt et al (2006), se esperaría una relación positiva entre esta variable y los flujos de IED, y ésta implicaría que la forma de transnacionalización predominante sería la vertical.

El tercer grupo de variables incluye factores relacionados con la política comercial y de **inversión extranjera (*P*)**. Para esto se construyeron tres variables dicótomas:

- **Intra-Regional (DR-CAFTA común):** que toma valor de uno si tanto el país emisor como el receptor pertenecen al DR-CAFTA en el año *t*, cero en caso contrario.
- **Extra-Regional (DR-CAFTA sólo país receptor):** que toma valor de uno si el país receptor pertenece al DR-CAFTA y el emisor no en el año *t*, cero en caso contrario.
- **Otro Acuerdo Comercial (AC) común:** que toma valor de uno si tanto el país emisor como el receptor pertenecen a otro acuerdo comercial común distinto al DR-CAFTA, cero en caso contrario.

⁷ Guatemala no pudo ser incluido en la muestra debido a que la información detallada sobre los flujos netos de IED no estuvo disponible.

Para cada caso, se considera como año de pertenecer al acuerdo al año en que el acuerdo entró en vigencia en el país receptor. Por último, el término η se refiere a los efectos de panel y el símbolo ξ representa el error convencional.

La data para completar la base para el modelo fue recolectada de diferentes fuentes, las cuales se detallan a continuación:

1. Los flujos netos de IED de los diferentes países del DR-CAFTA fueron extraídos del Reporte de Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2008 de la CEPAL, y rectificadas para los años 2007 y 2008 con la data de los Banco Centrales y organismos de Comercio Exterior de los países.
2. PIB de los países emisores y receptores: Fondo Monetario Internacional.
3. Inflación Países Receptores: Estadísticas del Consejo Monetario Centroamericano.
4. El Riesgo País: página Web www.bondsonline.com.
5. Índice Doing Business: Reportes Doing Business 2005-2008 del Banco Mundial.
6. Índice de Libertad Económica: Estadísticas anuales del Economic Freedom Index de la Heritage Foundation.
7. Tamaño del País Receptor: www.wolframalpha.com.
8. Apertura Comercial (exportaciones + importaciones): para los países Centroamericanos extraído del Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica (SEC), de la página web de la Secretaría de Integración Económica de Centroamérica (SIECA), página web www.sieca.org.gt/site/
9. Distancia entre países: www.wolframalpha.com. Para el caso de RD, del Banco Central de RD.
10. Acuerdos en común: El Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (SICE), www.sice.oas.org.

Al estimar el primer modelo, el resultado de la regresión mostró que el modelo de gravedad explica satisfactoriamente los determinantes de los flujos de IED, ya que se obtuvieron coeficientes estadísticamente significativos y un factor de bondad de ajuste del modelo (R^2) consistente con este tipo de modelos (ver cuadro 4.2.1). En primer lugar, se encontró que tanto el PIB del país receptor como el del emisor, resultaron positivos y significativos, lo que implica que el tamaño del mercado es significativo para los países emisores, y que los países miembros del DR-CAFTA atraen mayor inversión de los países más desarrollados. Los resultados son contrarios a los obtenidos por Bittencourt et al (2006) y Vallejo y Aguilar (2002), en cuyos modelos ambas variables resultaron no significativas.

Dentro de las demás variables incluidas en este grupo se observa que la inflación, el tamaño del país receptor, la distancia entre los países, la frontera común, y el lenguaje común resultaron negativos y significativos (a excepción de esta última variable), que indica que estas variables reducen los flujos de IED.

En el caso del clima de inversión se encontró por un lado que cuando el Riesgo país aumenta un 1%, los flujos de IED se reducen en 0.008%. Así mismo, los índices Doing

Business y el de Libertad Económica contribuyen a explicar los flujos de IED: por un lado, al deteriorarse la posición del país receptor en el Doing Business en una unidad, los flujos de IED disminuyen en 0.022%, mientras que, cuando el valor del índice de Libertad Económica mejora en una unidad, los flujos aumentan en 0.039%. Por otro lado, el grado de apertura comercial del país receptor resultó positivo y significativo al 11%, lo cual evidencia cierto grado de presencia de IED vertical. Al aumentar el grado de apertura comercial en 1% los flujos aumentarían en 0.94%.

En lo que respecta a la incidencia de los acuerdos comerciales sobre la IED, se encontró que la variable de creación de comercio intrarregional resultó positiva, pero no significativa, y por lo tanto, el DR-CAFTA no explicaría los flujos entre los países miembros. No obstante, la variable extra-regional sí resultó significativa, lo cual indica que este acuerdo ha creado más bien inversión desde países no pertenecientes al acuerdo⁸. Por último, la variable “otro acuerdo comercial común” resultó positiva y significativa, lo que indica que tener un acuerdo en común incide de manera positiva en los flujos de IED.

Cuadro 4.2.1

Ecuación No. 1: Datos de Panel Robustos con Efectos Fijos
Variable Dependiente: Logaritmo del Flujo Neto de IED

Variable	Coefficiente	Error Estándar	Estadístico t	Prob.
Logaritmo del PIB - País Emisor	0.440408	0.0509	8.6534	0.0000
Logaritmo del PIB -País Receptor	0.117894	0.0381	3.0910	0.0022
Inflación - País Receptor	-0.034600	0.0097	-3.5502	0.0005
Riesgo País - País Receptor	-0.007518	0.0036	-2.0722	0.0393
Doing Business - País Receptor	-0.021820	0.0056	-3.8770	0.0001
Índice de Libertar - País Receptor	0.039320	0.0097	4.0582	0.0001
Tamaño Km ² - País Receptor	-0.000012	0.0000	-5.6881	0.0000
Logaritmo de la Apertura Comercial -País Receptor	0.940468	0.6018	1.5628	0.1105
Distancia entre los dos países	-0.000409	0.0000	-9.6462	0.0000
Lenguaje Común	-1.001970	0.6223	-1.6101	0.1087
Frontera Común	-0.819739	0.2808	-2.9192	0.0039
DR-CAFTA Común (Intra-regional)	0.015157	0.2834	0.0535	0.9574
DR-CAFTA Receptor Si y Emisor No (Extra-Regional)	0.947292	0.1929	4.9099	0.0000
Otros Acuerdos Comerciales Comunes	0.947952	0.4595	2.0631	0.0402
Fue Colonia del país Emisor	1.920138	0.7302	2.6296	0.0091
R-cuadrado	59.15%			
Total Observaciones (TxN)	234			

B2. Segunda Especificación del Modelo

Siguiendo la metodología de Bittencourt et al (2006), se introdujeron al modelo original otras variables dicótomas que ayudaran a recoger el efecto intra y extrarregional específico por país, de manera tal que se pueda determinar quienes han resultado los

⁸ Esos países son identificados más adelante, para el caso dominicano.

ganadores y perdedores en el acuerdo. Estas variables se construyeron como el producto entre una variable dicótoma por país y las variables intra-regional y extra-regional. De esta manera se generan cuatro variables para creación interna, una para cada país (Intra-Regional RD, Intra-Regional NIC, Intra-Regional HON, Intra-Regional SAL) que se construyen de la siguiente forma: Intra-regional * Dicótoma de país (1 para el país considerado, 0 para el resto); y cuatro para creación externa (Extra-Regional RD, Extra-Regional NIC, Extra-Regional HON, Extra-Regional SAL) que se construyen de la siguiente forma: Extra-Regional * dicótoma de país (1 para el país considerado, 0 para el resto)⁹.

Al igual que el modelo anterior, esta segunda especificación explica el comportamiento de los flujos netos de IED de los países miembros del DR-CAFTA (Ver cuadro 4.2.2). Los signos de las demás variables siguen siendo los mismos, aunque algunas variables resultaron no significativas en este caso, como son el Riesgo País y si el país receptor fue colonia del emisor.

En el análisis por país se destaca, que al igual que en la especificación general, las variables intra-regional desagregada por país resultan igualmente no significativas, a excepción de RD, y el signo negativo que presenta más bien muestra que el pertenecer al DR-CAFTA reduce la inversión desde los miembros del acuerdo hacia la RD. En el caso de las variables extra-regional, todas resultaron positivas y significativas, lo que corrobora el resultado anterior de que el DR-CAFTA ha ayudado a atraer inversiones desde otros países más que de los miembros del acuerdo. La magnitud de los coeficientes indica que el principal ganador en este sentido es Nicaragua, seguido de la República Dominicana, y el de menor ganancia el Salvador. En el caso de la República Dominicana, los principales países desde los que se ha recibido mayor IED luego de la implementación del acuerdo son El Reino Unido, Canadá y España.

⁹ Se recuerda que Guatemala se excluyó del análisis porque no fue posible obtener sus datos detallados de IED para el período usado en la muestra (ver nota 6). Asimismo, Costa Rica no se incluyó en esta estimación porque, en ese país, el acuerdo entró en vigencia a partir de enero de 2009, y el período analizado abarca hasta el 2008.

Cuadro 4.2.2

Ecuación No. 2: Datos de Panel Robustos con Efectos Fijos

Variable Dependiente: Logaritmo del Flujo Neto de IED

Variable	Coficiente	Error Estándar	Estadístico t	Prob.
Logaritmo del PIB - País Emisor	0.484473	0.0268	18.1078	0.0000
Logaritmo del PIB -País Receptor	0.180889	0.0964	1.8763	0.0619
Inflación - País Receptor	-0.026560	0.0030	-8.8889	0.0000
Riesgo País - País Receptor	-0.004736	0.0274	-0.1729	0.8629
Doing Business - País Receptor	-0.019136	0.0081	-2.3558	0.0193
Índice de Libertar - País Receptor	-0.013500	0.0011	-12.6286	0.0000
Tamaño Km ² - País Receptor	-0.000002	0.0000	-1.6699	0.0963
Logaritmo de la Apertura Comercial -País Receptor	0.861209	0.4808	1.7911	0.0746
Distancia entre los dos países	-0.000452	0.0001	-8.0142	0.0000
Lenguaje Común	0.842250	0.5847	1.4405	0.1511
Frontera Común	-0.719719	0.2621	-2.7461	0.0065
Otros Acuerdos Comerciales Comunes	0.077693	0.0388	2.0038	0.0462
Intra Regional RD	-0.654247	0.1892	-3.4583	0.0006
Intra Regional NIC	0.329888	0.4764	0.6925	0.4893
Intra Regional HON	0.345439	0.2163	1.5973	0.1116
Intra Regional SAL	0.528850	0.5594	0.9455	0.3454
Extra Regional RD	1.474891	0.2599	5.6755	0.0000
Extra Regional NIC	1.536842	0.4709	3.2638	0.0013
Extra Regional HON	0.992601	0.2487	3.9911	0.0001
Extra Regional SAL	1.373241	0.4879	2.8144	0.0053
Fue Colonia del país Emisor	0.174863	0.8236	0.2123	0.8320
R-cuadrado	95.22%			
Total Observaciones (TxN)	200			

SECCIÓN V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS

SECCIÓN V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS

De la literatura analizada en este documento, se desprende la conclusión de que la IED tiene un papel importante en el desarrollo de los países, dada su incidencia potencial en el crecimiento económico y, más específicamente, sobre la inversión doméstica de los países receptores, aunque en algunos casos la literatura muestra que puede más bien desplazarla. El abordaje teórico sobre la inversión extranjera directa (IED), indica que éste es un fenómeno que se presenta cuando existen motivos de localización de la producción en diferentes países y las firmas tienen incentivos para mantener control sobre los procesos productivos. Muchos estudios han planteado modelos para identificar los determinantes de la IED, mientras otros, han analizado específicamente la incidencia de los acuerdos comerciales sobre la atracción o desviación de los flujos de IED, que van en la línea del tema abordado en la presente investigación.

Dentro de las principales conclusiones de la literatura se encuentra el hecho de que un acuerdo preferencial de comercio (APC) puede tener efectos sobre los flujos de IED al aumentar el tamaño del mercado y reducir los costos de movilización de bienes entre los países miembros. Así, la creación de IED se puede dar por dos razones: primero, al aumentar el tamaño del mercado se atrae IED de países que no pertenecen al acuerdo (creación externa de IED), pero que pueden encontrar ahora un mercado lo suficientemente grande como para justificar su inversión, particularmente en el caso de existir economías de escala; segundo, al reducir las barreras al comercio entre los miembros de un acuerdo, se estimula la IED vertical entre ellos (creación interna de IED).

Dada la relevancia del tema, la presente investigación se enfocó en analizar el impacto del DR-CAFTA sobre los flujos de IED en RD. Un primer aspecto analizado fue la evolución de la IED en la República Dominicana, y se puede observar que el país ha logrado captar un gran flujo de IED en los últimos años, en importantes sectores de la economía (comunicaciones, turismo y comercio), lo cual a su vez ha favorecido el crecimiento económico en esos sectores. Al mismo tiempo, la IED se ha convertido en un importante generador de empleos y una fuente de recursos que han complementado la inversión nacional.

Haciendo una comparación entre los países miembros del DR-CFTA mayormente receptores de IED, se puede concluir que, aunque algunos a un ritmo más acelerado que otros, los países centroamericanos y la República Dominicana han visto incrementados sus flujos de IED luego de la implementación del DR-CAFTA. En algunos casos, este mayor flujo ha venido de Estados Unidos (Costa Rica, Honduras y RD); en otros casos de otros países de la región (México, en el caso de Nicaragua, y Panamá, en el caso de El Salvador).

Una manera de analizar el tema es captando la opinión empresarial. En este sentido, al plantear los aspectos generales de la capacidad del país para atraer IED, la mayoría de

las instituciones entrevistadas asegura que la cercanía con los Estados Unidos es sin lugar a dudas el principal aspecto que incide positivamente en la atracción de IED, continuando en orden de importancia la estabilidad macroeconómica, el marco legal con respecto a la IED y el bajo costo de la fuerza laboral. Al analizar el tema desde la óptica de sus respectivos sectores, los líderes empresariales entienden que el factor que ha incidido mayormente de manera positiva en la atracción de IED es la oportunidad de exportar a otros mercados, y, con menor frecuencia, algunos opinaron que es el crecimiento de su sector.

En cuanto a la apertura comercial otorgada al país con la entrada en vigencia del DR-CAFTA, ésta fue considerada en su generalidad como un factor que ha beneficiado moderadamente los flujos de IED, debido principalmente a que a pesar de las ventajas en términos de garantías que ha otorgado este Acuerdo, todavía su implementación ha significado un reto para el sector industrial dominicano, que según algunos informantes no cuenta con los mecanismos de apoyo ni con el ambiente o clima de negocio adecuado que le permita competir a nivel internacional.

Otra forma de abordar el análisis es a través de métodos cuantitativos, para lo cual se estimó un modelo de gravedad dirigido a medir la influencia de varios aspectos sobre el flujo de IED hacia los diferentes países miembros del DR-CAFTA. Los resultados empíricos obtenidos de la estimación del modelo van en consonancia con lo analizado en la literatura, y demuestran que dicho Acuerdo ha contribuido a la atracción de IED desde países fuera del acuerdo hacia los países miembros, mientras que la creación de inversión intra-regional (flujos de IED entre los países miembros) no resultó significativa a la hora de explicar los flujos de IED. Al llevar el análisis a la determinación de países ganadores y perdedores, República Dominicana, queda en segundo lugar en atracción de IED por efecto del acuerdo desde países fuera del acuerdo, mientras que El Salvador es el país de menor ganancia. En el caso de la creación de inversión intra-regional por país, resultó que los flujos desde los miembros del acuerdo disminuyen por efecto del DR-CAFTA. Este resultado podría deberse a los pocos flujos (en algunos casos nulos) desde los países centroamericanos.

Una variable importante es el grado de apertura comercial, cuyo coeficiente positivo y significativo indica que ésta incide en gran medida en la atracción de flujos de IED. Esto implica que no son los acuerdos comerciales por sí solos que atraen más flujos hacia los países, sino que es también importante el grado de apertura de las economías. También indica que el tipo de IED predominante en los países miembros del acuerdo es vertical, la cual generalmente se desplaza buscando ventajas en costos. En este sentido, es claro que deben llevarse acciones de política que mejoren la competitividad del país, más allá de las acciones que han sido encaminadas en los últimos años. Principalmente, según lo reportado en las entrevistas el problema energético sigue siendo un principal obstáculo para la competitividad de nuestro país, por lo cual resolver o aliviar este problema debe ser el primer punto en agenda de cualquier gobierno.

Estos resultados indican que el país ha logrado atraer recursos desde otros países fuentes fuera del Acuerdo, posiblemente para aprovechar la proximidad de RD con los Estados Unidos, y utilizar al país como puente para llegar a ese importante mercado, beneficiándose de las ventajas que aporta el DR-CAFTA en este sentido. No obstante, para que estas inversiones perduren, el Estado debe llevar a cabo políticas destinadas a mejorar aun más el clima de negocios del país, garantizando aspectos en los que puede incidir como son: la estabilidad macroeconómica, el correcto establecimiento de los derechos de propiedad, la existencia de un sistema tributario eficiente que no desincentive la inversión, el funcionamiento eficiente de las aduanas y puertos, la calidad de los servicios provistos por las instituciones públicas, el combate de la corrupción, la formación de capital humano, y asegurando una correcta regulación del mercado laboral y del sector financiero. De manera más específica se debe tener una estrategia nacional de atracción de IED en sectores que sean identificados como de menor capacidad de atracción.

De los aspectos mencionados, uno importante tratado en la literatura analizada es el de los incentivos fiscales y las decisiones de localización de la IED, y la conclusión es que las políticas tributarias deben estar orientadas más bien a garantizar un esquema tributario estable, transparente y de bajos impuestos. En este sentido, el país debe aprovechar el reto que representa el compromiso acordado ante la OMC de eliminar el requisito de exportación para las empresas acceder a exenciones fiscales para el 2015. Una alternativa podría ser asociar las exenciones a los sectores previamente identificados en la estrategia de atracción de inversión, y asociar los incentivos a parámetros objetivos como el empleo generado, la inversión en capital o el desarrollo de producción de alta tecnología. Adicionalmente, debe llevarse a cabo un proceso de homologación con los sistemas tributarios centroamericanos, de manera que no se creen desventajas en términos de atracción de IED.

Por otro lado, las políticas específicas que el sector empresarial entiende debe llevar a cabo el Gobierno para mejorar el clima de inversión de RD, y de manera específica para aprovechar los beneficios del DR-CAFTA son las siguientes:

- Aplicación cabal de las nuevas legislaciones comerciales y económicas, unido a la creación de mecanismos de apoyo a la inversión y operación de la empresa industrial.
- Reducción de los costos de producción del sector productivo: haciendo más eficiente el sector eléctrico, reduciendo las cargas tributarias y los costos de transporte.
- Agilización del sistema de creación de empresas, (Creación de una ventanilla única que integre los procedimientos de ONAPI, CCP, DGII).
- Conducción de medidas tendientes a hacer más ágiles y eficientes los procedimientos para el otorgamiento de los permisos medioambientales, siempre respetando el ambiente y el marco legal vigente.
- Optimización del acceso al financiamiento para el sector productivo y empresarial.

- Creación de una estrategia de apoyo en la especialización de los recursos humanos.
- Modernización del sector público y fortalecimiento institucional.
- Elaboración de un Plan Estratégico de Promoción de las Exportaciones para la difusión de nuestra oferta exportable, con el trabajo y apoyo de los sectores públicos y privados. Y la difusión de información sobre la oferta exportable por parte de la CEI-RD. Y la creación de puentes de comercio con otros destinos potenciales, como el caso de Asia.
- Utilización de recursos importantes para incidir en la decisión de inversionistas mediante campañas de divulgación de imagen y de marca. Asistencia proactiva en ferias de inversionistas. Así como, la preparación y divulgación de oportunidades de posibles rentabilidades de inversión y de mercados potenciales.

SECCIÓN VI
BIBLIOGRAFÍA

SECCIÓN V

BIBLIOGRAFÍA

Agosin, Manuel y R. Machado (2006). "Openness and the International Allocation of Foreign Direct Investment". *Inter-American Development Bank, economic and sector study series No. RE2-06-004*.

Agosin, Manuel y R. Machado (2005). "Foreign Investment in Developing Countries. Does it crowd in domestic investment?" *Oxford Development Studies, V. 33, No. 2*.

Anderson, J. E. (1979). "A Theoretical Foundation for the Gravity Equation." *The American Economic Review 69(1): 106-116*.

Araoz Fernández, Mercedes y Casas Tragodara, Carlos, con la colaboración de Noriega León, Silvia (2001). "Atracción de la Inversión Extranjera Directa en el Perú". *Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. (Edición electrónica)*.

Banco Interamericano de Desarrollo (2008). "Políticas de Inversión Extranjera Directa". (Edición electrónica).

Banco Mundial, "Informe Doing Business" correspondientes a los años 2004-2010

Bergstrand, J. (1985). "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence." *The Review of Economics and Statistics: 143-153*.

Bergstrand, J. (1989). "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor Proportions Theory in International Trade." *The Review of Economics and Statistics: 143-153*.

Bittencourt, Gustavo; Domingo, Rosario; Reig, Nicolás (2006). "IED en los Países del MERCOSUR: Ganadores y Perdedores en los Acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR". *Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay. Documento de Trabajo No. 02/06*.

Blonigen, Bruce A.; Davies, Ronald B.; Waddell, Glen R.; Naughton, Helen T. (2004). "FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment". *NBER Working Paper No. 10939*

Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee, J. W. (1995). "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?" *NBER Working Paper, (5057)*.

Carbajal, Eduardo y de la Cruz, José Luis (2007). "Comercio Internacional, Crecimiento Económico e Inversión Extranjera Directa: Evidencias de Causalidad para México". *Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (México)*.

Carlton, Dennis (1983). "The Location and Employment Choices of New Firms: An Econometric Model with Discrete and Continuous Endogenous Variables." *Review of Economics and Statistics* 65.

Chai, Jingqing y Goyal, Rishi (2008). "Tax Concessions and Foreign Direct Investment in the Eastern Caribbean Currency Union". *IMF Working Paper WP/08/257*.

CEPAL (2008). "Informe Anual sobre Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe".

Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en la República Dominicana 2006-2007, Informe Anual del CEI-RD.

Consejo Monetario Centroamericano, Banco de Integración Económica y CEPAL (2009). "Resultados principales de la encuesta a empresas de Inversión Extranjera en la región de Centroamericana". (Edición electrónica).

Díaz Vázquez, Raquel (2002). "Las teorías de la localización de la Inversión Extranjera Directa: Una aproximación" *Universidad de Vigo*.

Deveraux, M. y Freeman, H. (1995). "The import of tax an FDI: empirical evidence and the implications for tax integrations schemes". *International Tax and Public Firms*

Dunning J. (1977). "Trade, location of economic activity and MNE: a search for an eclectic approach" in Ohlin B., Hesselborn P., Wijkman P., (eds.), *The international allocation of economic activity*, London, MacMillan.

Dunning, J. (1994). "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment, Transnational Corporations", Vol. 3, N° 1

Eaton, J. y Tamura, A. (1994) "Bilateralism and Regionalism in Japanese and U.S. Trade and Foreign Direct Investment Patterns". *Journal of the Japanese and international economies* 8, 478-510.

Guzmán, Rolando (2005). "Evaluación del Impacto Potencial del DR-CAFTA sobre el Sector Industrial Dominicano". Mimeo preparado para el Consejo Nacional de Competitividad.

Guzmán, Rolando (2007). "Inversión, Zonas Francas y Tributación". *Mimeo preparado para el Consejo Nacional de Competitividad*.

Hartman, D.G. (1985). "Tax Policy and FDI". *Journal of Public Economics*. 26.

Hausmann, Ricardo y Fernández, Eduardo (2000). "Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?". *Banco Interamericano de Desarrollo ((BID), Departamento de Investigación, Working Paper #417.*

Helpman, E. y Krugman, P. (1985), "Market Structure and International Trade". *Cambridge: MIT Press.*

Heritage Foundation, Reportes correspondientes a los años 2000-2009

Hines, J. (1996). "Altered States: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America". *The American economic review, Vol 86, issue 5*

Jiménez, Juan y Martínez, Roberto (2005). "La Inversión Extranjera Directa y el Nuevo Orden Económico Mundial". Mimeo preparado para CEI-RD.

Kojima, K. (1976). "Direct Foreign Investment: a Japanese Model of Multinational Business Operations". *London: Crom Helm.*

Krugman, P. y Obstfeld, M. (2000). "International Economics: Theory and Policy". Quinta Edición. Addison Wesley logman Inc.

Levy, Eduardo; Stein, Ernesto y Daude, Christian. "Regional Integration and the Location of FDI". *Inter-American Development Bank. Research Department Working Paper; 492.*

Marcuse, J. y K. Maskus (2001). "General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence". *NBER Working Paper 8334.*

Mogrovejo, Jesús A. (2005). "Factores Determinantes de la IED en Algunos Países de Latinoamérica". *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. AEEADE. Vol. 5-2.*

Montás, Temístocles (2007). "Perspectivas de la Inversión Extranjera Directa en la República Dominicana en el Marco del DR-CAFTA". *Secretaría de Estado de Economía Planificación y Desarrollo.*

Nair-Reichert, U. C. y D. Weinhold (2000) "Causality Tests for Cross-Country Panels: A New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries", en: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 63, nº 2, pp. 153-171.

Ozawa, T. (1992). "Foreign Direct Investment and Economic Development". *Transnational Corporations, vol. 1, núm. 1, (Febrero) pp. 27-54.*

Porter, M.E. (1990). "The Competitive Advantage of Nations". *New York: The Free Press.*

Sucre, María (2002). "Determinantes Locacionales de la Inversión Extranjera Directa: El caso Boliviano (1980-1998)". Documento Universidad Mayor de San Simón (Edición electrónica).

Vallejo, Hernán y Aguilar, Camila (2002). "Integración Regional y Atracción de Inversión Extranjera Directa: El caso de América Latina". Documento CEDE 2002-13ISSN 1657-7191 (Edición electrónica).

Vergara, Sebastián (2004). La Inversión Extranjera Directa en República Dominicana y su Impacto sobre la Competitividad de sus Exportaciones. CEPAL.

Veloz, Apolinar (2008). "Evaluación del desempeño de la República Dominicana en el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Centro América (DR-CAFTA) " Secretaria de Estado de Industria y Comercio (DICOEX)

Vernon, R. (1966). "*International Investment and International Trade in the Product Cycle*". Quarterly Journal of Economics, No. 80.

Robert, Maryse (2007). "Acuerdos de inversión: Los Temas Sustantivos del TLC DR-CAFTA". *Organización de Estados Americanos República Dominicana, Mimeo.*

UNCTAD "World Investment Report" (2008 y 2009)

Wei, S. (1997) "Why is Corruption so Much More Taxing than Tax? Arbitrariness Kills". *NBER Working Paper No. 6255*

Wei, S. (2000) "How Taxing is Corruption on International Investors?" *The Review of Economics and Statistics, Vol LXXXII*

Zellner A. (1962) "An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias." *J. Amer. Statist. Assn.*; 57:348-68.

ANEXO A
INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

ANEXO A

INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

A. Carta Remitida a Instituciones Entrevistadas

__ de ____ de 2009

Señores
XXX
Sus Manos

Distinguidos Señores:

La **Dirección General de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX)**, de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, tiene como misión contribuir a la implementación efectiva de los acuerdos de libre comercio suscritos por el país. La entidad es apoyada actualmente por el **“Proyecto para la Implementación del DR-CAFTA”**, con financiamiento de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (**USAID**).

En ese marco se está realizando un estudio sobre el **Impacto del DR-CAFTA sobre la Inversión Extranjera Directa (IED) en la República Dominicana**. La información que se recopile mediante ese esfuerzo permitirá identificar aspectos de políticas sobre IED que pudieran ser objeto de reformas, a fin de mejorar la el aprovechamiento de las ventajas del DR-CAFTA en los diferentes sectores productivos del país. El **Grupo de Consultoría Pareto**, una firma especializada en investigación económica y social, ha sido seleccionado para realizar el levantamiento de la información.

En nombre de tal organización, solicitamos la colaboración de ustedes para completar el cuestionario anexo, en el cual aparecen unas breves preguntas sobre sus opiniones respecto al tema analizado. Agradeceríamos que el cuestionario sea devuelto a nuestras oficinas **vía fax (809-472-3060) o vía mail (cacosta@gcpareto.com)** a más tardar el día **XXX del 2009**. En caso de que no lo hayamos recibido en esa fecha, estamos en disposición de enviar un consultor, previa conversación con usted, para agilizar su entrega.

De antemano agradecemos su valiosa colaboración. Sin otro particular por el momento, queda de usted con sentimientos de nuestra estima y consideración.

B. Cuestionario Efectos de DR-CAFTA sobre IED.

 PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL DR-CAFTA ENCUESTA SOBRE EL IMPACTO DEL DR-CAFTA SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN LA REPUBLICA DOMINICANA USAID-CHEMONICS -DICOEX-GRUPO DE CONSULTORÍA PARETO	
<p>Objetivos: Este estudio busca determinar el impacto que ha tenido la implementación del DR-CAFTA sobre los flujos de IED en los diferentes sectores productivos. Este cuestionario constituye una fuente primaria del estudio, y sus respuestas servirán para abordar el tema desde el punto de vista de la entidad que representa. Todas las respuestas serán confidenciales y sólo se utilizarán de manera agregada para el informe final, de manera tal que no se pueda identificar ni las instituciones ni los individuos.</p>	
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre	
Entidad	
Posición	
Sector que representa	

1. ¿Qué mecanismos posee esta institución para conocer las quejas y dificultades de los miembros de su sector (marque con una X)?:

1. Encuestas	
2. Foros	
3. Sección de preguntas y opiniones en página Web	
4. Contactos informales (conversaciones, etc.)	
5. No posee ningún mecanismo concreto	
6. Otro(especifique)	

2. De la siguiente lista, seleccione los principales aspectos que entiende inciden positivamente en la atracción de Inversión Extranjera Directa en la República Dominicana

1. Cercanía con los Estados Unidos	
2. Nivel de criminalidad bajo	
3. Derechos de Propiedad bien establecidos	
4. Grado de Apertura Comercial del país	
5. Estabilidad Macroeconómica	
6. Infraestructura (carreteras, puertos, redes de telecomunicaciones, etc.)	
7. Marco Legal respecto a IED	
8. Trámites para iniciar operaciones en el país	
9. Régimen Impositivo favorable a la inversión	
10. Bajo costo fuerza laboral	
11. Acceso preferencial a terceros mercados	
12. Sector financiero estable	
13. Otro (especifique)	

3. ¿Cuál considera que es el principal aspecto positivo? _____

4. ¿Por qué?

5. De la siguiente lista, seleccione los principales aspectos específicos de su sector que entiende inciden positivamente en la atracción de Inversión Extranjera Directa

1. Crecimiento del sector	
2. Tamaño del Mercado	
3. Facilidad de los trámites de inversión	
4. Facilidades impositivas del sector	
5. Regulación flexible	
6. Oportunidades de exportar a otros mercados	
7. Especialización de los Recursos Humanos	
8. Acceso a recursos naturales	
9. Otro(especifique)	

6. ¿Cuál considera que es el principal aspecto positivo? _____

7. ¿Por qué?

8. De la siguiente lista, seleccione los factores que considera limitan la atracción de IED en el país en general:

1. Ineficiencia del sector energético	
2. Régimen Impositivo	
3. Baja promoción del país como destino de IED	
4. Falta de incentivos a la IED por parte del Estado	
5. Corrupción	
6. Altos costos financieros	
7. Falta de reglas claras en términos de legislación de la IED	
8. Trámites para instalación de empresas extranjeras en el país	
9. Mano de obra poco calificada.	
10. Falta de infraestructura	
11. Costos laborales	
12. Legislación laboral	
13. Otro(especifique)	

9. ¿Cuál considera es el principal obstáculo?: _____

10. ¿Por qué?

11. De la siguiente lista, seleccione los factores relacionados con su sector que considera limitan la atracción de IED:

1. Altos costos	
2. Alta carga tributaria	
3. Falta de promoción del sector	
4. Bajo crecimiento del sector	
5. Mercado pequeño	
6. Dificil acceso a mercados internacionales potenciales	
7. Otro(especifique)	

12. ¿Cuál considera es el principal obstáculo?: _____

13. ¿Por qué?

14. En qué medida usted cree que el Estado contribuye a mejorar las condiciones que pueden implicar obstáculos para la IED.

	Para su sector	Para el país
1. Nada		
2. Poco		
3. Algo		
4. Mucho		

15. ¿Por qué opina de esta manera? :

16. ¿Qué tanto considera usted que el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana facilita el proceso de inversión de capitales externos?

Aspecto	Mucho	Poco	Nada
Mecanismos de obtener información del país			
Ayuda en los trámites			
Utilización de la tecnología de la información			
Promoción del país como destino de IED			

17. Cuáles acciones considera usted que el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana debería realizar para facilitar el proceso de inversión de capitales externos.

1.
2.
3.
4.
5.

18. ¿Cómo considera que son los trámites para invertir en la República Dominicana?

Intensidad	1	2	3	4	5	
1. Lentos						Rápidos
2. Difícil de realizar						Fáciles de realizar
3. Mucho papeleo						Poco papeleo
4. Pocos trámites						Muchos trámites
5. No muy costosos						Muy costosos

19. En el caso particular de la Apertura Comercial, considera que el DR-CAFTA ha beneficiado el flujo de IED:

	Para su sector	Para el país
1. Nada		
2. Poco		
3. Algo		
4. Mucho		

20. ¿Por qué?

21. Si considera que existen cambios significativos en términos de flujos de IED para su sector luego de la implementación del DR-CAFTA. Describa los tres más importantes.

1.
2.
3.

22. De los siguientes sectores, ¿Cuál entiende usted que ha sido el más beneficiado en la recepción de IED luego de la Implementación del DR-CAFTA?, identifique del 1 al 10, siendo 1 el más beneficiado:

1. Turismo	
2. Comercio / Industria	
3. Agrícola	
4. Telecomunicaciones	
5. Electricidad	
6. Financiero	
7. Zonas Francas	
8. Minero	
9. Inmobiliario	
10. Transporte	
11. Otro (especifique)	

22. ¿Cuáles aspectos del clima de inversión dominicano cree que pueden ser mejorados con miras a aprovechar las ventajas que el DR-CAFTA puede brindar en términos de IED?

1.
2.
3.
4.
5.

23. ¿Cuáles medidas cree usted puede adoptar el Estado para atraer más IED al país?

1.
2.
3.
4.
5.

ANEXO B
ENTIDADES ENTREVISTADAS

ANEXO B

ENTIDADES ENTREVISTADAS

Se enviaron las entrevistas a varias instituciones privadas, de las cuales respondieron las siguientes:

- Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD)
- Asociación de Industrias de la Región Norte (AIREN)
- Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios (ANJE)
- Asociación Dominicana de Empresas de Inversión Extranjera (ASIEX)
- Oficina Bisonó