

LOS INCENTIVOS AL CAPITAL EXTRANJERO: ENTRE EL COSTO Y LA OPORTUNIDAD

The incentives to foreign capital: between cost and opportunity

Dra. Carola Salas Couce

<https://orcid.org/0000-0003-2967-6963>

Centro de Investigaciones de Economía Internacional

carol@ciei.uh.cu

Recibido: Septiembre 2021

Aceptado: Septiembre 2021

.....

Resumen

Los incentivos a las inversiones constituyen uno de los componentes de un sistema más amplio que incluye políticas, regulaciones, instrumentos e instituciones que tienen por objeto la promoción y orientación de las inversiones según los objetivos de las estrategias nacionales de desarrollo. A nivel internacional se observan argumentos a favor y en contra del uso de los incentivos y en el siguiente trabajo se coincide con lo oportuno y beneficioso de su utilización en contextos determinados, pero se alerta sobre los riesgos y perjuicios de una mala política que puede generar resultados contrarios a los esperados.

Palabras clave: inversiones extranjeras, política de inversiones, incentivos a las inversiones, Cuba, propuestas de incentivos.

Abstract

Investment incentives constitute one of the components of a broader system to stimulate foreign investment, which includes government policies, regulations, instruments, and institutions that aim to promote and guide investments according to the objectives of national developing investment strategies. At the international level, there are arguments for and against the use of incentives. The following work agrees with the timeliness and benefits of its use in specific contexts but warns about the risks and harms of a bad policy in this field, which can generate results contrary to those expected.

Keywords: foreign investments, investment policies, investment incentives, Cuba, proposals of incentives.

Introducción

Para los países que requieren de ahorro externo bajo la modalidad de inversión extranjera no sólo es importante el monto, sino también la calidad, definida por la coincidencia entre los beneficios potenciales que se derivan de este tipo de flujo y las definiciones de objetivos de política de los países receptores para atraerlos y radicarlos.

Un elemento fundamental en la política para captar flujos en todos los países que lo requieran es otorgar incentivos al capital extranjero. Su otorgamiento se vincula a toda una serie de externalidades positivas que se supone beneficiarán al país que recibe la inversión, su contribución a atenuar los riesgos que implica la colocación de capital en determinados mercados y disminuir la incertidumbre que genera al inversor una nueva inversión, especialmente en escenarios de países con baja calificación. En tales escenarios, el diseño de una política que se considere atractiva debe incluirlos para lograr flujos de mayor calidad e impacto e insertarlos en las políticas nacionales de desarrollo.

Los incentivos a las inversiones constituyen uno de los componentes de un sistema más amplio que incluye políticas, normas, instrumentos e instituciones que tienen por objeto la promoción y orientación de las inversiones según los objetivos de la estrategia de desarrollo. No están dentro de los elementos que más valoran los inversores para tomar decisiones, pero sí en la llamada "lista corta" que refleja una suerte de finalistas entre los cuales la política de incentivos pudiera decidir en un momento determinado.

A nivel internacional se observan argumentos a favor y en contra del uso de los incentivos, en el siguiente trabajo se coincide con lo oportuno y beneficioso de su utilización en contextos determinados, pero se alerta sobre los riesgos y perjuicios de una mala política que puede generar resultados contrarios a los esperados. La experiencia internacional refleja políticas y resultados bien particulares en países de diferentes regiones y niveles de desarrollo lo que lleva a coincidir en que no existe una única manera de diseñar políticas de incentivos.

El objetivo de este trabajo se centra en describir la experiencia internacional y ofrecer consideraciones acerca de qué elementos deberá incluir una política de incentivos destinada a atraer inversión extranjera en Cuba

Desarrollo

El tratamiento al capital extranjero y las políticas de incentivos para su atracción y radicación resulta altamente controversial en términos de modalidades y resultados. No existe un modelo único para su diseño y puesta en marcha y las ideas que siguen a continuación no apuntan a imponer un modelo en particular, sino a definir los elementos y capacidades que debieran estar presentes en cualquier modelo que se utilice.

Cada país tiene condiciones estructurales únicas y objetivos propios que hacen que no exista un modelo único que responda a todos los países por igual y cada quien debe evaluar y elegir el modelo que mejor responda a su propia situación e intereses y diseñar su propia política para el manejo de los incentivos al capital extranjero.

El diseño de una política de incentivos implica considerar un proceso que permita avanzar desde un sistema de estímulo general a otro que sea más selectivo y focalizado dentro de una gran variedad de instrumentos fiscales, comerciales, financieros y monetarios.

Los incentivos de tipo financiero, en general deben ser más focalizados porque significan un costo directo mayor y los fiscales son más fáciles de implantar (pero no necesariamente de controlar) ya que no requieren de desembolsos concretos.

Por este motivo, en los países en desarrollo resultan más comunes los de naturaleza fiscal (en condiciones de restricción financiera es más sencillo reasignar impuestos que proveer dinero fresco) pero los incentivos financieros también forman parte de las estrategias de atracción de IED en muchos países.

La política de asignación de incentivos -como toda política- debe ofrecer información clara, transparente y contar con los elementos necesarios para discernir entre los de naturaleza general y automática y los que requieran de un

tratamiento especial y diferenciado en función de la importancia del proyecto y del inversor y dirigidos a cumplir un objetivo específico.

Entre los incentivos más comunes se identifican los siguientes.

- ✓ exención tributaria de impuestos.
- ✓ asignación de un por ciento del gasto de capital en que incurra el inversor.
- ✓ tasa de impuesto a la renta corporativa reducida.
- ✓ Tax holidays (exoneración del impuesto a la renta corporativa durante un período)
- ✓ deducción de la renta imponible de un por ciento del gasto elegible en inversiones.
- ✓ permitir que las pérdidas sufridas durante el período de exención puedan ser computadas contra beneficios futuros.
- ✓ subsidios de depreciación acelerada de los impuestos sobre el capital.
- ✓ subsidios a la inversión y reinversión.
- ✓ reducción de la contribución a la seguridad social.
- ✓ descuentos a los ingresos imponibles en función del número de empleados o de otros gastos relacionados con el trabajo.
- ✓ deducciones al impuesto corporativo basadas, por ejemplo, en gastos de comercialización y promoción.
- ✓ exoneración de impuestos indirectos(IVA) en compras nacionales.
- ✓ provisión de servicios administrativos simplificados especialmente para exportaciones e importaciones.
- ✓ concesión de créditos fiscales sobre la base del valor neto percibido.
- ✓ exención de derechos de importación sobre los bienes de capital, bienes intermedios, equipos o materias primas partes e insumos relacionados con el proceso de producción.
- ✓ créditos fiscales por los derechos pagados por la importación de materiales o suministros.
- ✓ exenciones de derechos de exportación.
- ✓ tratamiento impositivo preferencial de los ingresos provenientes de las exportaciones.
- ✓ reducción del impuesto a las ganancias provenientes de las exportaciones y otras actividades de ingresos de divisas.
- ✓ créditos fiscales en las ventas nacionales a cambio de desempeño en las actividades de exportación.
- ✓ reducción del impuesto a las ganancias en función del contenido local de las exportaciones.
- ✓ deducción de gastos y subsidios para las actividades de exportación.
- ✓ subsidios directos para reducir el costo de la puesta en marcha de la inversión.
- ✓ préstamos subvencionados
- ✓ aportes no reembolsables.

- ✓ rebajas al costo de los factores de la producción.
- ✓ paquetes de incentivos para atraer centros tecnológicos.
- ✓ créditos y garantías.
- ✓ financiamiento público para capital de riesgo.
- ✓ seguros preferenciales de gobiernos para cubrir riesgos monetarios (volatilidad del tipo de cambio y devaluaciones), expropiación y otros riesgos políticos.

La experiencia internacional permite sintetizar los requerimientos de políticas para una exitosa política de incentivos a los inversores entre los cuales destacan la focalización, definición de prioridades y creación de capacidades y la existencia de una institucionalidad adecuada y proactiva.

Sea cual sea el modelo de incentivos utilizado lo importante es que éste sea consistente con las definiciones de políticas y los beneficios esperados de las inversiones. Para lograr un sistema eficiente y efectivo de incentivos se deben generar las capacidades y habilidades técnicas e institucionales necesarias, principalmente de evaluación para establecer el tipo de proyectos que se desea atraer cuando la asignación es automática, como es el caso de los incentivos tributarios generales o para establecer y calificar los criterios de evaluación cuando se evalúa caso por caso porque son diferenciados y selectivos.

Los países son distintos y los recursos disponibles son limitados, por tanto, los incentivos deben ser encaminados a situaciones y sectores específicos que respondan a prioridades y estrategias de desarrollo domésticas bien definidas.

En los modelos revisados se crearon instituciones de promoción de inversiones proactivas que reflejan la voluntad política de atraer inversiones, dar a conocer las ventajas comparativas de los países y colocarlos en el mapa mental de los tomadores de decisiones de inversión.

El monto de los recursos que se destinen a estas actividades es importante. En un contexto de recursos limitados, las instituciones deben focalizar aún más su quehacer y cada una debe identificar aquellas acciones que le reportan mayores beneficios. Las instituciones deben profesionalizarse y acelerar su desarrollo organizacional porque constituyen la interfase con los inversionistas y es a través de ellas que estos se forman la primera imagen de lo que son los países.

La experiencia internacional avala que los incentivos no están entre los factores que más valoran los inversionistas al momento de evaluar distintas opciones de localización, pero que influyen más en la fase final del proceso de selección ("lista corta"), es decir, en el conjunto reducido de localizaciones que satisfacen los principales requisitos del proyecto de inversión.

En condiciones de evaluación similares, la balanza parece inclinarse hacia el país que ofrezca los mejores incentivos, pero estos, por sí solos, por muy generosos que sean, no harán que países con ambientes de negocios pobres o insuficientes atractivos, cambien sustancialmente su posición competitiva y se conviertan en destinos priorizados por los inversores internacionales. Sin embargo, es un hecho que los incentivos están presentes como parte de la competencia entre países, pequeños o grandes, desarrollados o en desarrollo, y son muy pocos los que no los utilizan para hacer más atractiva su propia oferta.

A nivel internacional han sido estudiados varios casos de políticas de incentivos exitosas, en Europa, Asia y América Latina que resultan de interés por la variedad de contextos y propuestas.

En general, en Europa se ha optado por subsidios directos, que son financiados por la Unión Europea (UE), el país o los gobiernos locales. Los hay para formación, creación de empleo, inversión, investigación y desarrollo, etc. en general, los montos a los cuales se pueden acceder varían según la zona geográfica dentro del país y las normas de la UE. A diferencia de los incentivos fiscales, este tipo de incentivos coloca una presión importante en la disponibilidad presupuestaria de los países. (Barrell, 2009)

Irlanda y la República Checa diseñaron una política centrada en incentivos financieros teniendo en cuenta que sus tasas tributarias son más bajas que las de la Unión Europea y la OECD.(Barry, 2007)

En Irlanda, se otorgaron subvenciones a través de paquetes que se adaptaban a las características de cada proyecto que era evaluado a través de un proceso de negociación. Los principales criterios utilizados para determinar las características del paquete incentivos incluían los niveles de empleo generados por el proyecto, la viabilidad de largo plazo, el contenido tecnológico e innovativo de las operaciones y localización elegida dentro de Irlanda (Walsh, 2003).

En Irlanda los incentivos financieros son administrados directamente por una agencia de promoción de inversiones especializada. Esta agencia, como parte de su proceso de negociación con los inversionistas, ofrece un paquete de incentivos para contratación, entrenamiento, investigación y desarrollo. Los principales criterios utilizados para su adjudicación son la calidad del empleo creado, la ubicación geográfica y los proyectos intensivos en investigación y desarrollo

Este país cuenta con una atractiva tasa tributaria 12,5 % más baja que la OCDE y la Unión Europea (Villaverde, 2015) y centró su política de incentivos en los de naturaleza financiera para negocios de I+D+i y contratación y entrenamiento de fuerza de trabajo calificada. Diseñó, además, paquetes de

incentivos para atraer centros tecnológicos contentivos de subsidios al 50% de los costos de inversión, cubrir los salarios de los nuevos empleados, el 35% del costo de la capacitación de actividades específicas y el 62% de la capacitación general.

La República Checa a partir del 2004 comenzó a desarrollar un paquete de incentivos para atraer centros tecnológicos. En general, se subsidia hasta el 50% de los costos de inversión en los primeros cinco años o dos años de salarios de los nuevos empleados o el 35% de los costos de capacitación específica y el 65% de la capacitación general lo cual les ha permitido exhibir buenos resultados en términos de negocios basados en I+D+i (Villaverde, 2005)

En el caso de la zona asiática países como Malasia, China, VietNam y Singapur han desarrollado una activa y exitosa política para atraer inversiones y un diseño de incentivos muy atractivo basado en una combinación de instrumentos fiscales y financieros que se han movido en el tiempo en función de condiciones específicas.

En un primer momento la política descansó en incentivos de naturaleza fiscal, en la eliminación de barreras y costos de entrada que, aunque no es el único y en muchas ocasiones tampoco el determinante en la decisión de inversión, actúa de manera favorable en la decisión final de localización en escenarios como esos. Además, el paquete combinó exenciones y rebajas fiscales que se movieron entre el 70-100% y en plazos que pudieron llegar a 10 años. (Bhatt, 2013)

El caso de Malasia tanto los incentivos como las restricciones están definidos en un contexto de estrategia nacional. La IED es selectiva y coherente con los planes de desarrollo industrial con horizontes de 10 a 15 años, y para la adjudicación de los incentivos las empresas deben pasar por un proceso de evaluación técnica y de consistencia con los objetivos nacionales. De esta manera el sistema de incentivos no es estático y se ha ido ampliando e incorporando nuevas actividades y productos (García, P, 2021).

En la región de América Latina y el Caribe también se observan experiencias interesantes y diferenciadas. El otorgamiento de estos incentivos es de tipo automático y su alcance es general, aunque se observan algunas particularidades interesantes por países.

Costa Rica diseñó un sistema de incentivos destacado en zonas francas de tipo fiscales y financieros. En general, los principales incentivos resultan ser de tipo fiscal (exenciones o rebajas tributarias al impuesto corporativo), principalmente asociado a la instalación de las empresas en zonas francas (con incentivos adicionales, propios de las zonas francas) y en algunos casos a la inversión en sectores específicos priorizando el turismo y el agropecuario. (Artana, 2015)

En materia financiera hicieron énfasis en la banca para el desarrollo de empresas con el modelo de capital semilla y capital a riesgo. También desarrollaron la llamada “banca de segundo piso” con financiamiento vía crédito, arrendamiento financiero y fondos de garantía.

En el caso de Ecuador su sistema de incentivos se basó en un complejo programa de incentivos fiscales con énfasis en el sector petrolero y políticas pasivas basadas en este recurso natural. Actualmente promueve incentivos para la inversión en zonas económicas deprimidas y créditos a las Pymes y Mipymes de hasta el 70% en los nuevos proyectos. (CEPAL, 2018) En el sentido de apoyar a este tipo de empresas también han desarrollado fondos de garantías para emprendedores y una línea de financiamiento para adquirir activos fijos que pueden arrojar buenos resultados pero que dependen de la estabilidad de la situación política.

En Paraguay y Uruguay se evidencian buenos resultados en diseños de políticas bien distintas a tono con sus particularidades nacionales. En Paraguay las políticas en este sentido son todavía incipientes, pero considerando su adecuado ajuste a las particularidades nacionales han priorizado los incentivos financieros. Este país tiene la más baja tasa tributaria de América Latina y por tanto no es la vía tributaria la que más efecto puede tener en la captación de inversión y desarrollan un sistema de banca de desarrollo y fondos de inversión en sectores priorizados (MEF, 2013)

Uruguay ha tenido un proceso de captación de inversiones exitoso en la última década en sectores como la manufactura, el comercio y las finanzas, este último con un monto aproximado de un tercio del total aprovechando su calidad institucional que ha sido determinante en el proceso negociador. (MEF, 2013)

En este caso el alivio tributario ha resultado básico por la alta carga impositiva del país y lo han combinado con un esquema sofisticado de incentivos financieros para los procesos de I+D+i, desarrollo sustentable y capital humano. También han desarrollado un esquema atractivo en la producción de software que vincula a emprendedores.

Chile utilizó un modelo de incentivos para el Programa de Alta Tecnología y especifica la asignación de subsidios en base a evaluaciones del mérito de los proyectos que se presentan. Este mecanismo permite focalizar la acción de los incentivos en aquellos proyectos que mejor se ajusten a los objetivos de política (García, 2021).

De manera general una mejor focalización de los incentivos no sólo permitirá realizar una oferta más competitiva al ajustarse de mejor forma a los requerimientos de las empresas, sino también aumentar la probabilidad de sacar los mejores beneficios de los recursos que se destinen a incentivos.

En definitiva, queda claro que la política con respecto a los incentivos tiene que ser adecuada a las particularidades nacionales y evaluados en términos de costos y beneficios. La concesión de un incentivo requiere que los beneficios potenciales superen a los costos para la economía en su conjunto y no solamente al sector en cuestión. Esta exigencia es costosa en sí misma y difícil de cumplir en virtud de las variables que implica considerar, pero decisiva en virtud de los intereses sociales, generales.

Cuba

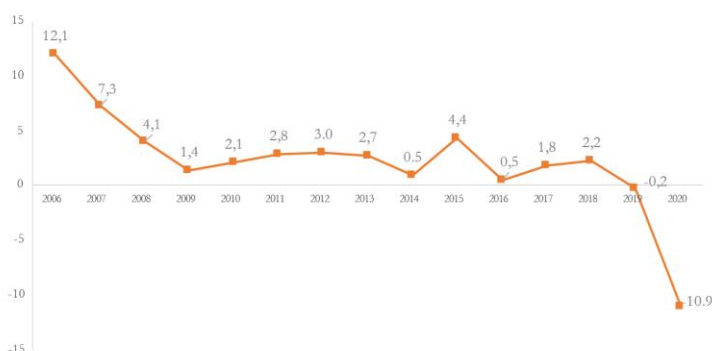
Como se observa en la experiencia internacional cada país tiene condiciones estructurales únicas y objetivos propios que hacen que no exista un modelo único que responda en positivo a todos por igual. Cada país debe evaluar y elegir el modelo que mejor responda teniendo en cuenta sus particularidades.

Cuba, sin dudas, presenta una situación sui generis signada por una baja tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB), restricciones para acceder a financiamiento internacional, insuficientes tasas de formación bruta de capital y de inversión, restricciones para el acceso a tecnologías de punta y mercados en medio de un fuerte bloqueo impuesto por el gobierno norteamericano.

Indicadores de la Crisis Económico-Social

- *PIB*: Virtualmente estancado en 2016 -18, -0,2% en 2019 y -10,9% en 2020, la caída mayor desde -14,9% en 1993, la más fuerte después de Venezuela (30%) y superior al promedio regional (-6,8%). El promedio anual en 2016-20 fue -1,3%. Meta oficial para 2021 6%; primer semestre -2% (necesita aumento de 8,2% en el 2do. semestre para lograr 6%). CEPAL predice 2,2% en 2021, el inferior después de Haití y Venezuela en ALC.

Evolución del PIB entre 2006 y 2020 (en precios constantes)



Fuente: Universidad de Salamanca. Instituto de Iberoamérica. Posgrado: Situación de la economía cubana. Profesor Carmelo Mesa-Lago. Universidad de Pittsburg.31/10/2021.

Las condiciones extremadamente difíciles en las que se encuentra la economía cubana refuerzan su necesidad imperiosa de captar financiamiento externo y en particular inversiones extranjeras y diseñar, dentro de esta política, una

propuesta de incentivos de primera línea y eficazmente insertados en su estrategia de desarrollo.

Su condición de país bloqueado, la activación del Título III de la Helms Burton y la inclusión en la lista de países que “no colaboran suficientemente en la lucha contra el terrorismo” impone la necesidad de encontrar fisuras al bloqueo, exige ser creativos y asumir los riesgos de los potenciales inversores en la mayor magnitud posible convirtiendo al país en un destino confiable, seguro y atractivo y en este sentido los incentivos resultan esenciales.

En general, los incentivos que ofrece Cuba son de tipo fiscal (exenciones y rebajas tributarias) principalmente asociados a la instalación de las empresas en zonas francas y en algunos casos a la inversión en sectores específicos.

Las regulaciones vigentes pueden considerarse laxas en términos impositivos sin embargo el otorgamiento de incentivos es de tipo automático y su alcance es general cuando, por la complejidad de la situación del país, de lo que se requiere es de variedad, diferenciación, temporalidad y combinación de instrumentos.

Antes de establecer una política con respecto a los incentivos, es necesario tener claro el papel de la inversión en el desarrollo, determinar el potencial de inversión que se requiere, en qué sector y territorio e identificar las mejoras necesarias a nivel del sistema para asegurar su concreción.

La justificación del incentivo debe ser explícita y derivar directamente de la estrategia de desarrollo del país, a partir de la cual la política de inversión establece las prioridades estratégicas. Asimismo, los incentivos deben otorgarse fundamentalmente a aquellas inversiones que generen externalidades positivas, incluidas las inversiones que generan efectos multiplicadores y derrames.

En este sentido, los incentivos pueden concederse no sólo contra compromisos de inversión, sino también a cambio de que las empresas inversoras desarrollen o localicen en el país ciertos tipos de actividades (I+D+i), capacitación del personal, etc, que podrían generar impactos significativos en el entramado productivo y social local.

En un país de alto riesgo como es el caso la estabilidad del esquema de incentivos es una de las características de las que depende su aceptación por parte de los inversores.

En este sentido desempeñan un importante papel las instituciones que deben reflejar la voluntad política de atraer inversiones y ser capaces de avanzar desde una forma de operar que en la actualidad es más bien receptiva y pasiva a una más proactiva. Las actuales, deben perfeccionarse y acelerar su desarrollo organizacional puesto que constituyen la interface con los

inversionistas y es a través de ellas que estos se forman la primera imagen de lo que son los países y sus oportunidades.

En la experiencia internacional se constata la necesidad de contar con agencias de promoción de inversiones con las capacidades y recursos para competir globalmente, por ejemplo, en América Latina y el Caribe, 30 de 33 Estados han constituido agencias de promoción de inversiones o una institucionalidad equivalente encargada de centralizar las funciones de promoción (CEPAL, 2018). En el caso de Cuba múltiples organismos e instituciones se vinculan a la inversión extranjera lo cual limita la eficiencia de los procesos y su efectividad. Una agencia de promoción de inversiones bien diseñada y que cumpla las funciones que la practica internacional demuestra puede devenir en un factor dinamizador importante en cantidad y calidad.

En el contexto actual, los profundos cambios en la organización empresarial pudieran permitir un mayor uso de instrumentos de publicidad y marketing para algunas empresas y territorios en busca de inversores internacionales en lo que una de estas agencias pudiera desempeñar un importante papel.

Las ventajas del país no se conocen y deben ser promovidas, sin dudas, más se publicitan los riesgos y los inconvenientes. La competencia es global, por lo que hay que colocar al país en el mapa mental de los tomadores de decisiones para lo cual deben desarrollarse eventos, ferias, convenciones internacionales que ofrezcan la realidad del destino Cuba y sus posibilidades.

En la medida que se definan prioridades y que se desee atraer inversiones de características específicas, sería recomendable que se revisaran los marcos de incentivos y evaluara la conveniencia de aplicar algunos más focalizados considerando costos y beneficios

Propuestas:

- tax holidays (exoneración del impuesto a la renta corporativa durante un período)
- descuento a los ingresos imponibles en función del número de empleados.
- exoneración de impuestos indirectos.
- exención de los derechos de importación de bienes de capital
- exención de derechos de exportación
- tratamiento impositivo preferencial de los ingresos provenientes de exportaciones.
- reducción del impuesto a las ganancias en función del contenido local de las exportaciones.
- subsidios directos encaminados a reducir el costo de la puesta en marcha de la inversión.
- rebaja del costo de los factores de la producción.
- creación de parques tecnológicos

➤ seguros preferenciales: expropiación y monetarios.

Pueden ser estos u otros más que sean diseñados de acuerdo a las urgencias, temporales, diferenciados y específicos en línea con los sectores estratégicos y considerando la relación costo / beneficio. Para todos los países que desean ofrecer incentivos a la inversión, la condición básica es que los costos de los incentivos sean menores a los beneficios que estos acarreen y esto es decisivo en el caso cubano en un escenario donde todos los recursos son escasos.

El monto de los recursos que se destinen a estas actividades es importante. En un contexto de recursos limitados, las instituciones deben focalizar aún más su quehacer y cada una debe identificar aquellas acciones que le reportan mayores beneficios.

El avance en la focalización estratégica en la atracción y promoción de inversiones requiere de una fluida interacción entre la política de inversión y otras políticas, tales como las de recursos humanos, desarrollo de infraestructura y de ciencia, tecnología e innovación, entre otras.

A modo de conclusiones

Queda mucho por hacer en el proceso de captación de ahorro externo en Cuba, sin dudas es una de las políticas más relevantes y acuciantes que tiene que enfrentar el país. Los elementos esbozados aquí deberán servir para que los decisores de políticas tomen las medidas necesarias para captar los recursos e inyectarlos a la deprimida economía, asumir los múltiples riesgos que enfrentan los potenciales inversores, incentivarlos y crear el clima y el tejido de negocios que requiere la economía y sus ciudadanos con una oferta estable y sostenida de bienes, servicios y capitales que permita emprender definitivamente la senda del desarrollo.

Referencias Bibliográficas

- Artana, D. y Templado, I. (2015). "La eficacia de los incentivos fiscales: El caso de las Zonas Francas de Exportación de Costa Rica, El Salvador y República Dominicana". Documento para discusión No IDB-DP-377. Banco Interamericano de Desarrollo, Sector de Instituciones para el Desarrollo, División de Gestión Fiscal y Municipal.
- Barry, F. (2007). "Foreign Direct Investment and Institutional Co-Evolution in Ireland". Working Paper No. 200603, University College of Dublin.
- Barrell, R., y Pain, N. (2009). "Domestic institutions, agglomerations and foreign direct investment in Europe". *European Economic Review*, 43(4), 925-934.

- Bhatt, P. R. (2013), "Causal Relationship Between Exports, FDI and Income: The Case of Vietnam", *Applied Econometrics and International Development* Vol. 13-1, 161-176.
 - CEPAL (2017, 2018): *La inversión extranjera en América latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
 - García, Pablo M (2021): *Las políticas hacia la inversión extranjera directa*. BID, INTAL.
 - Granma. *Tabloide especial* (2014): Ley 118. Ley de la Inversión extranjera.
 - Gligo, N (2007): *Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. CEPAL. *SerieDesarrolloProductivo* 175.
 - James, S. (2013). "Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications". Washington, DC: World Bank Group Investment Climate Department.
 - MEF (2013), *Incentivos productivos, competitividad y cambio estructural*. Ministerio de Economía y Finanzas del Uruguay, Mimeo
 - Rodríguez, J (2021): *La economía cubana en 2020 y perspectivas del 2021*. Mimeo.
 - UNCTAD (2018). "World Investment Report 2018: Investment and new industrial policies". New York and Geneva: United Nations.
 - UNCTAD (2019). "World Investment Report 2019: Special Economic Zones". New York and Geneva: United Nations.
- Villaverde, J. y Maza, A. (2015). "The determinants of inward foreign direct investment: Evidence from the European regions". *International Business Review*, 24(2)

Declaración de intereses

La autora declara que no existe conflicto de intereses.