

Proyecto Fordecyt 291766: Plataforma logística como elemento detonador del desarrollo en el Istmo de Tehuantepec

Producto 15

Documento que identifique las experiencias, mejores prácticas y tendencias de las ZEE en el mundo.

Julio 2019

FICHA DE ENTREGABLE

Título del Informe: Plataforma logística como elemento detonador del desarrollo en el Istmo de Tehuantepec

Nombre del entregable al cual pertenece: Documento que identifique las experiencias, mejores prácticas y tendencias de las ZEE en el mundo.

Objetivo principal planteado: Documentar las experiencias y las mejores prácticas de las ZEE en el mundo para la generación de políticas públicas, estrategias y programas que contribuyan a fortalecer este tipo de iniciativas en el mediano y largo plazo en nuestro país.

Alcance del documento: En este documento se realiza una revisión de la literatura en torno al tema de ZEE a fin de identificar y documentar las experiencias, mejores prácticas y tendencias, así como los aspectos económicos y de política pública asociados a las Zonas Económicas Especiales nacionales e internacionales.

Instituciones participantes: CentroGeo

Investigadores y tecnólogos:	Contacto:
Ma. Loecelia Guadalupe Ruvalcaba Sánchez	lruvalcaba@centrogeo.edu.mx
José Antonio Hernández Casillas	ahernandez@centrogeo.edu.mx
Nohemi Alvarez Jarquin	nalvarez@centrogeo.edu.mx

Resumen ejecutivo

En esta investigación se hace un recorrido por las experiencias que otros países han tenido con respecto a la implementación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) en su territorio. Algunas de ellas exitosas, y otras que no han alcanzado impactos sostenibles. La intención es identificar las mejores prácticas para que estas zonas puedan llegar a constituirse como un polo de desarrollo regional tal y como son promovidas por los gobiernos que deciden implementarlas. Por ello, el resto del documento está estructurado de la siguiente manera:

En la sección uno se presenta una breve introducción que da cuenta, de manera muy general, de las primeras ZEE y de su evolución de parques industriales a ZEE, así como de los principales objetivos que se persiguen con su creación.

En la sección II se presentan las ZEE de China, algunas de ellas consideradas como las más importantes y exitosas del mundo, dejando evidencia clara de cómo estas ZEE no son un resultado fortuito sino el resultado de un arduo trabajo de experimentación a través del cual China ha ido ajustando las políticas, normativas y lineamientos bajo los cuales se rigen estos enclaves de negocios en su territorio. Parte de sus éxitos se deben al adelgazamiento de sus procedimientos, reducción de la burocracia, eliminación de la corrupción, seguimiento del desarrollo en la economía global, local y de las ZEE, integración de última tecnología, desarrollo de servicios e infraestructura para dar soporte a las ZEE, fomento de la innovación, productividad y competitividad, integración de industrias de valor agregado, entre otros.

En la sección III se hace un breve recorrido por la ZEE de la India, las estrategias que fueron adoptadas para su establecimiento, los problemas enfrentados por el gobierno a raíz de que sus Tratados de Libre Comercio ofrecían mejores condiciones para los importadores que para las empresas establecidas en sus ZEE.

En la sección IV se describe el proceso de implementación de Zonas Económicas Libres (ZEL) en Corea. Este país decidió promover un modelo de crecimiento distinto en cada zona, pero todos ellos enfocados a industrias de alta tecnología. Corea presente un proceso de evolución interesante partiendo de la atracción de empresas manufactureras intensivas en mano de obra en su primera etapa, construyendo capacidades tecnológicas en la segunda y creando ciudades de alta tecnología en la tercera.

En la sección V se presenta un breve recorrido por América Latina y sus ZEE que incluyen a países como Costa Rica y República Dominicana con un modelo de diversificación industrial e incremento de valor agregado; El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua centrados en manufactura textil y del vestido; y Panamá orientada a servicios de logística.

En la sección VI se presenta un breve análisis de los efectos que las ZEE tienen sobre el capital humano. En ella se reflexiona sobre los efectos en el empleo, en la formación de capital humano y en la actualización tecnológica, dejando evidencia de los resultados tan distintos y contrastantes que se han obtenido a lo largo y ancho del mundo.

La sección VII busca hacer evidentes los principales males y problemáticas producidos por las ZEE en las economías anfitrionas y algunos remedios y opciones para abatirlos.

La sección VIII presenta un panorama general de las ZEE decretadas en México para posteriormente centrarse en un análisis de los indicadores base que pretenden mejorarse a la raíz de la implementación de esta iniciativa.

Finalmente, la sección IX presenta una suerte de conclusiones en torno al tema, que en el caso particular de nuestro país no ha logrado concretarse de manera adecuada, por un lado, por la falta de interés de los inversores extranjeros, y por otro, por falta de procedimientos y condiciones propicias para ello.

I.	Introducción	1
II.	China y sus Zonas Económicas Especiales	2
	Antecedentes	2
	ZEE y los caminos del de desarrollo de China	4
	Creación de polos de crecimiento en las ZEE	6
	Economía Actual China.....	7
	Exportaciones.....	9
	Balance comercial	11
	Espacio de Productos	11
	Inversión Extranjera Directa.....	12
	Sostenibilidad social de las ZEE en China	17
	Sostenibilidad ambiental en las ZEE de China.....	20
	Mejores prácticas en las ZEE de China	22
III.	India y sus Zonas Económicas Especiales	23
	Antecedentes	23
	Economía Actual India.....	25
	Exportaciones.....	27
	Balanza comercial.....	28
	Espacio de Productos	29
	Inversión Extranjera Directa.....	30
IV.	Corea y sus Zonas Económicas Libres	34
	Antecedentes	34
	Economía Actual de Corea	36
	Exportaciones.....	37
	Balanza comercial.....	38
	Espacio de Productos	39
	Inversión extranjera directa	40
	Facilidad para hacer negocios en Corea.....	45
V.	América Latina y sus Zonas Económicas Especiales	47
	Antecedentes	47
	Zonas Económicas Especiales en República Dominicana.....	48
	Antecedentes	48

Economía Actual de República Dominicana.....	50
Exportaciones.....	51
Balanza comercial.....	52
Espacio de Productos.....	52
Inversión extranjera directa.....	53
Facilidad para hacer negocios en República Dominicana.....	57
Zonas Francas en Costa Rica.....	59
Antecedentes.....	59
Economía Actual de Costa Rica.....	60
Exportaciones.....	61
Balanza comercial.....	62
Espacio de Productos.....	62
Inversión extranjera directa.....	63
Facilidad para hacer negocios en Costa Rica.....	68
Zonas Económicas Especiales en Honduras.....	69
Antecedentes.....	69
Economía Actual de Honduras.....	71
Exportaciones.....	72
Balanza comercial.....	73
Espacio de Productos.....	73
Inversión extranjera directa.....	74
Facilidad para hacer negocios en Honduras.....	78
VI. Desarrollo humano.....	79
Efectos en el empleo.....	79
Efectos en la formación de habilidades.....	81
Efectos en la actualización de tecnología.....	82
Efectos directos de las ZEE.....	84
Efectos en la formación de habilidades.....	87
Efectos de la transferencia de tecnología y creación de tecnología.....	88
Efectos indirectos.....	88
Efectos de desbordamiento de habilidades y tecnología.....	89
VII. Problemáticas creadas por las ZEE.....	90
VIII. Las Zonas Económicas Especiales de México.....	92

Análisis de indicadores importantes de las ZEEs.....	94
IX. Conclusiones.....	100
X. Referencias.....	102

I. Introducción

La modernización es un proceso de desarrollo integral, que abarca todos los aspectos en los campos económico, social, político y cultural, y que expresa un proceso dinámico de desarrollo equilibrado. Conceptualmente la modernización se sustenta en cuatro pilares. Primero, es un concepto económico, porque las tecnologías avanzadas se adoptan en las actividades económicas para lograr un salto económico y mejorar la productividad social; segundo, es un concepto político y llama a construir y desarrollar una institución política racional y un sistema de gobierno eficaz; tercero, es un concepto cultural y refleja los cambios y renovación de los valores sociales de la población; finalmente, es un concepto de cambio social y significa que la composición de la estructura social y la vida social de la gente va a cambiar con el impulso hacia la modernización económica. (Tao & Lu, 2018)

Bajo el precepto de modernización y desarrollo se ha promovido la creación de Zonas Económicas en todo el mundo. En teoría éstas buscan un equilibrio político, económico, social y cultural, así como una integración armoniosa gobierno-sociedad. Entre los tipos de Zonas Económicas podemos citar a los parques industriales, Zonas de Procesamiento de Exportación (ZPE), Zonas Libres Industriales o Zonas Francas y por supuesto a las Zonas Económicas Especiales (ZEE).

La primera Zona Libre Industrial se instaló en Shannon, Irlanda, en 1959 y en la década de 1970, comenzaron a instalarse en el este de Asia y América Latina transformándose en la columna vertebral de la política comercial y de inversión, su principal objetivo era buscar su integración en los mercados globales mediante políticas de crecimiento impulsadas por las exportaciones (Farole & Akinci, 2011).

Las ZEE surgen después de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE), buscando agilizar la modernización e industrialización de los países asiáticos después de la segunda guerra mundial. Estas zonas económicas ofrecían cómodos incentivos de inversión a empresas nacionales y extranjeras para que empresas manufactureras se establecieran en un área definida con el fin de acelerar el crecimiento económico por medio de las exportaciones.

Las primeras ZEE se establecieron en China como un experimento social que buscaba probar la eficacia de las reformas económicas orientadas a un mercado controlado para evaluar nuevos conceptos y políticas de desarrollo y para acelerar el proceso de modernización en China. Las ZEE son producto de una política económica abierta en los países socialistas (Chu y Wong, 1985; Pryvyle, s/f, Firoz y Amy, 2003:111-112 citado en (Orozco, 2009)) modeladas a semejanza de las ZPE. Se trata de “áreas geográficas delimitadas dentro de las fronteras nacionales de un país donde las reglas del negocio son diferentes, generalmente más liberales, que aquellas que prevalecen en el territorio nacional. Se diseñaron como una herramienta de comercio, inversión y de política industrial espacial que busca superar barreras que impiden la inversión en una economía más amplia, incluyendo las políticas restrictivas, falta de gobernabilidad, infraestructura inadecuada y problemas de acceso a la propiedad” (Banco Mundial, 2012).

En FIAS (2008) citado en (Orozco, 2009) se indica que las ZEE se establecieron con la finalidad de lograr uno o más de los siguientes cuatro objetivos de política pública:

1. Atraer la Inversión Extranjera Directa (IED).
2. Servir como “válvulas de presión” para aliviar desempleo a gran escala.
3. Apoyar una estrategia más amplia de reforma económica, es decir, como una sencilla herramienta que permite a un país desarrollar y diversificar las exportaciones.
4. Como laboratorios experimentales para la aplicación de nuevas políticas y enfoques (i.e., las ZEE de China son ejemplos clásicos de experimentación en materia de IED, tierra, mano de obra, e incluso las políticas de fijación de precios (pág. 4)).

Con la decisión de establecer ZEE, cada país define un enfoque estratégico en el que marca su visión, misión, objetivos y estrategias. Este enfoque estratégico define el plan de trabajo a seguir para obtener el resultado deseado. La literatura da cuenta de que comúnmente el enfoque estratégico es ignorado, a pesar del éxito que representa para el programa de ZEE, para enfocarse más en las cuestiones políticas.

Varios países tienen una historia larga en la implementación de programas de ZEE, adoptando diferentes enfoques estratégicos con variados niveles de éxito, bajo este enfoque, a lo largo de este documento se analizarán las ZEE implementadas por diversos gobiernos para tratar de identificar sus principales aciertos y desaciertos en aras de tratar de perfilar la viabilidad técnica y operativa en las ZEE México.

II. China y sus Zonas Económicas Especiales

Antecedentes

A través de años de evolución, los países desarrollados como Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Alemania entre otros, han definido un método de modernización que combina una economía de mercado con una política democrática. La modernización evoluciona a nivel nacional de una manera ascendente; la industrialización se lleva a cabo principalmente por empresas privadas; las operaciones económicas están reguladas principalmente por el mercado; hay una intervención política menos directa; y el estado ofrece la garantía institucional para la operación y desarrollo macroeconómico por medios legislativos y obligatorios (Tao & Lu, 2018).

Las prácticas y experiencias de modernización de los países occidentales desarrollados tuvieron mucho valor referencial en el proceso de modernización de China. Entre estas destacan: 1) establecer y mejorar el modelo de una economía de mercado con características propias de China; 2) la industrialización, urbanización y modernización integral; y 3) el desarrollo o adopción de estrategias de modernización aprovechando las oportunidades de la revolución científica y tecnológica.

En 1979 China pone en marcha cuatro ZEE para convertir al país en una nación industrialmente avanzada, integrándose de esta manera a la economía global. De acuerdo

a Lai (2006), China desarrolló su propio modelo de ZEE y descartó las tradicionales zonas de procesamiento cerradas. A diferencia de estas últimas, las ZEE de China son mega-ciudades industriales abiertas y repartidas en varios kilómetros cuadrados. Shenzhen, por ejemplo, se extiende por casi 2000 km²; el distrito Pudong de Shanghái tiene 522 km², y Hainan, 34 mil km². En general, las ZEE chinas están repartidas en un área de más de 40 mil km². Finalmente, la elección de las zonas costeras no era simplemente para facilitar el comercio como generalmente se cree, otros factores fueron importantes para la elección del lugar, por ejemplo, el acceso a tierra barata, la participación activa de los funcionarios en estas provincias, la larga tradición de comercio y el espíritu empresarial en estas regiones, y una mayor probabilidad de atraer inversión china residente en estas áreas (Aggarwal, 2013, pág. 70).

Otros autores mencionan que las causas obedecieron más a los lazos sociales o éticos que a los económicos, ya que dos de las primeras cuatro provincias en que se establecieron las ZEE, Guangdong y Fujian, tienen una gran proporción de población china en el exterior, y los descendientes de estos alcanzaron un éxito palpable en diversos negocios como la madera, minería y sectores de comercio, además de la riqueza técnica, habilidades de administración y experiencia acumulada en los países en que radican.

En los primeros años de operación de las ZEE los resultados fueron desastrosos, ante este panorama, los chinos decidieron aprender de sus errores enviando delegaciones oficiales a diversos países para evaluar sus ZEE. A partir de esto, crearon mejores y más complejas normativas; introdujeron varias reformas; recortaron burocracia, implementaron medidas energéticas contra la corrupción, inyectaron grandes cantidades de dinero en infraestructura y realizaron ofertas lucrativas para trabajadores. De esta manera, a partir de los años ochenta, comenzaron a mostrar progreso sustancial y crearon tres ZEE mas.

En (Aggarwal, 2013) se dice que, posteriormente se establecieron un gran número de zonas clasificadas de la siguiente manera: *Zonas de Desarrollo Tecnológico y Económico (ZDTE)*, *Zonas Nacionales de Desarrollo Industrial de Alta tecnología (ZNDIAT)*, *Zonas Nacionales de Cooperación Económica Fronteriza (ZNCEF)*, *Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE)*, *Centros Nacionales de Vacaciones y Turismo (CNVT)*, *Zonas de Inversión Taiwanesa (ZIT)*, *Zona Nacional de Demostración de Agroindustrias de Alta Tecnología Agrícola (ZNDAAAT)*.

Una diversidad de zonas, son localizadas en proximidad unas de otras o próximas a otros clústeres industriales, siguiendo un enfoque de clúster, que es lo que caracteriza a las ZEE tipo “gran ciudad” de China.

De acuerdo con Zheng (2010), el éxito de las ZEE y otras zonas de desarrollo en China ha sido fenomenal. Desde 1979, según el Ministerio de Comercio de China, se ha producido un aumento continuo de la participación del sector de las ZEE en el PIB, en el valor agregado de la industria, en la inversión extranjera directa, en las exportaciones y en los ingresos fiscales. En 2006, su participación en el PIB real se estimó en 18,5%, lo que aumentó al 21,8% en 2007. Asimismo, en 2007 el sector registró el 46% de las entradas totales de IED, esto es,

74,8 billones. Su participación en las exportaciones totales subió al 60%, absorbiendo el 4% del empleo nacional y el 10% del empleo urbano (Aggarwal, 2013, pág. 73).

China es el país con mayor nivel de desarrollo del mundo. Desde su reforma y apertura, China ha llevado correctamente al juego sus ventajas finales tomando la iniciativa y creando condiciones excelentes para convertir su capacidad potencial en ventajas prácticas. China está viendo la erosión, en diversos grados, de sus ventajas finales de quien toma la iniciativa y está siendo sometido a nuevos desafíos potenciales debido a una etapa particular de modernización, el cambio del ambiente externo y problemas reales. La conversión de estos desafíos potenciales en ventajas que conduzcan a un mayor desarrollo en el futuro es un problema significativo para la modernización de China.

China, como país líder, debe elaborar planes de desarrollo científicos, en consonancia con las condiciones nacionales, para las distintas fases de modernización con el fin de cumplir la misión histórica de la modernización bajo un esquema paso -paso. Mientras tanto, es necesario mejorar la intervención del gobierno en la modernización, manejar apropiadamente las relaciones entre el gobierno y las empresas, el gobierno y el mercado, el gobierno y la sociedad, transformar las funciones del gobierno, cultivar formalmente y desarrollar el mercado, realmente dar rienda a las funciones del mercado en la asignación de recursos, e impulsar activamente la mejora de la estructura industrial. La intervención del gobierno en los factores no económicos debe centrarse en los campos y objetos clave, los principales problemas que tienen una influencia vital sobre la situación general y el desarrollo a largo plazo, especialmente la educación, la Ciencia y el desarrollo tecnológico, la línea innovadora nacional de pensamiento y la capacidad para llevar a cabo la innovación. Es esencial para fortalecer el desarrollo de la capacidad del gobierno crear un ambiente incorrupto y justo para el desarrollo económico con el fin de promover un desarrollo social sostenible (Tao & Lu, 2018).

La cultura tradicional ha jugado un papel importante en la modernización de China. Los pensamientos tradicionales de la cultura China ponen igual énfasis en la ley que en los ritos de disciplina y sitúan a la gente antes que las políticas. Esto coincide con las políticas promovidas por ellos para gobernar el país de acuerdo con las leyes al tiempo que se incrementa el nivel moral de los ciudadanos. Esto, sin lugar a dudas, juega un papel importante en la estabilización del orden social y la promoción del desarrollo social.

ZEE y los caminos del de desarrollo de China

China ha tenido grandes logros en la construcción de su política, economía, cultura y sociedad, y su agregado económico ha superado al de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Japón, convirtiéndose en el nuevo motor para el desarrollo económico del mundo y en la segunda economía más grande del mundo. Estos logros, reflejan la superioridad del camino de desarrollo de China hacia la modernización, demostrando que su camino hacia el desarrollo es correcto, y que sus teorías científicas y sus instituciones son racionales (Tao & Lu, 2018).

Las ZEE son el punto de partida y la piedra angular para la ruta de desarrollo de China, por lo tanto, la forma de sentar las bases en su trayectoria de desarrollo debe partir de la construcción de un marco teórico, y proponer la explicación correspondiente de dicho modelo sobre la base de la práctica en las ZEE en las cuales es de importancia significativa; por otra parte, son el requisito inevitable para la construcción de confianza en el camino del desarrollo de China.

Desde la reforma y apertura, las ZEE representadas por Shenzhen siempre han servido como campo experimental para la apertura de China y el desarrollo económico. La ZEE de Shenzhen ha estado en la parte superior de todo el país en diversos aspectos y ha conducido el camino de desarrollo de China. Desde el establecimiento de las ZEE, el PIB de Shenzhen ha crecido anualmente en un promedio de casi el 30%; siendo una ciudad fronteriza, su PIB fue de menos de 200 millones de yuanes, pero se incrementó a 1,450,023 millones de yuanes en 2013, 8055 veces de lo que era antes de 1980, cuando se estableció como ZEE. En la actualidad, Shenzhen se ha convertido en una megalópolis moderna que ocupa el primer lugar en términos de PIB per cápita, segundo lugar en el valor total de la producción industrial, tercer lugar en ingresos fiscales locales y cuarto lugar en el PIB de China (Tao & Lu, 2018). Estos datos reflejan el éxito de las reformas políticas y económicas chinas aplicadas en las ZEE, dejando claro que si las ZEE se llevan a cabo de manera adecuada pueden generar grandes beneficios.

Xu Zhiyao (2007) menciona que el papel más importante de las ZEE en el camino del desarrollo de China es la creación de polos de crecimiento. Estos polos de crecimiento se dividen en polos de desarrollo industrial y regional. Los polos de crecimiento industrial se refieren a las unidades de operación de producción con ventajas comparativas, ventajas competitivas, con relevancia relativamente fuerte, perspectivas amplias de mercado y alta capacidad de innovación. El desarrollo de los polos de crecimiento industrial estimula el desarrollo de las industrias relevantes. Los polos de crecimiento espaciales o regionales se refieren a aquellas ciudades o grupos de ciudades con ventajas de localización, ventajas de recursos y ventajas de mercado, en donde la atracción, la agregación y los efectos de polarización de los factores de producción, y una radiación y transmisión/difusión económica pueden promover el desarrollo económico regional (Tao & Lu, 2018, pág. 66).

Estos polos toman ventaja de su ubicación, la cual es factor importante para su formación y distribución preliminar. Tomando forma gracias a su ubicación geográfica especial que les proporciona un fácil acceso al mundo exterior; Shenzhen y Zhuhai son adyacentes a Hong Kong y Macao, respectivamente, tienen beneficios de la transferencia industrial y difusión económica de Hong Kong y Macao como economías de mercado desarrolladas, el trasplante de instituciones formales, incluidas las normas del mercado e instituciones legales, la penetración de instituciones informales, incluyendo los pensamientos y las ideas de Hong Kong y Macao.

Creación de polos de crecimiento en las ZEE

Las ZEE, incluyendo Shenzhen, han hecho importantes contribuciones a la reforma y apertura de China y han creado los milagros de la industrialización, la urbanización y la modernización en el mundo. El éxito de las ZEE no es históricamente accidental, sino que se puede atribuir a varios factores. En teoría, estos factores son principalmente la ventaja política de las ZEE, por primera en la aplicación de la historia de los programas piloto, la ventaja local única en el desarrollo externo, sobre todo, el papel de los reformadores y su espíritu. La investigación empírica sobre las ZEE, muestra que los milagros de estas se han originado a partir de las innovaciones institucionales y el progreso técnico; la diferencia entre las innovaciones institucionales y el progreso técnico reside en la diferencia de dotación de los reformadores y su espíritu, y de los empresarios y su espíritu (Tao & Lu, 2018).

Desde su creación, la ZEE de Shenzhen impresionó a todo el país con su velocidad de desarrollo extraordinario. Durante 37 meses, desde noviembre 1982 hasta diciembre 1985, el edificio centro de Comercio Internacional Shenzhen fue construido a una velocidad asombrosa de un piso en tres días. Eso no podía ser visto en el resto de China en aquel tiempo. La velocidad de Shenzhen, en la ZEE no tuvo precedentes, lo que conmocionó a la gente de lento movimiento que se había acostumbrado al viejo sistema. Mostrando con esto las bondades de las ZEE y la efectividad de las reformas económicas aplicadas en estas zonas, cambiando así la mentalidad del pueblo chino con relación a la velocidad y forma de trabajar (Tao & Lu, 2018)

El desarrollo acelerado de las ZEE las convirtió en polos económicos que atrajeron el interés tanto del interior como del exterior, integrándose de esta manera a la sinergia que estos polos de desarrollo acelerado presentaron.

Una vez implementadas las ZEE, el resto del país que era relativamente atrasado, aprendió y se encontró con las ZEE, aprendieron del espíritu reformador basado en la experiencia de la reforma; por ejemplo, los cuadros del Partido y del gobierno del interior recibieron entrenamiento en las ZEE; los líderes de los ministerios y comisiones dependientes del gobierno central tomaron puestos temporales en las ZEE; bajo la dirección del gobierno central, los líderes de varias zonas se intercambiaron con los líderes de las ZEE; el partido y los líderes del gobierno en los niveles más altos, visitaron y aprendieron de las ZEE, lo que resulta en efectos colaterales de la experiencia práctica en una economía de mercado, induciendo a los líderes de otras áreas o el gobierno central para aprender o hacer referencia a la experiencia en las ZEE en medio de la transición y reforma. La gente en los círculos académicos extranjeros consideró a las ZEE como “escuelas de formación”, siendo esta la manera en que el gobierno chino da muestra a sus gobernados del potencial de las ZEE cambiando para siempre la visión de la economía del pueblo chino. Las ZEE se convirtieron en áreas experimentales de reformas económicas y políticas del gobierno así como universidades dispersoras del conocimiento tanto para ciudadanos locales como extranjeros que viajaron a las ZEE a adquirir conocimiento y experiencia de la gran

revolución económica y mental que generaron las ZEE en el país, en especial la zona de Shenzhen la cual al día de hoy sigue siendo baluarte de la transformación de la economía del gobierno Chino (Tao & Lu, 2018).

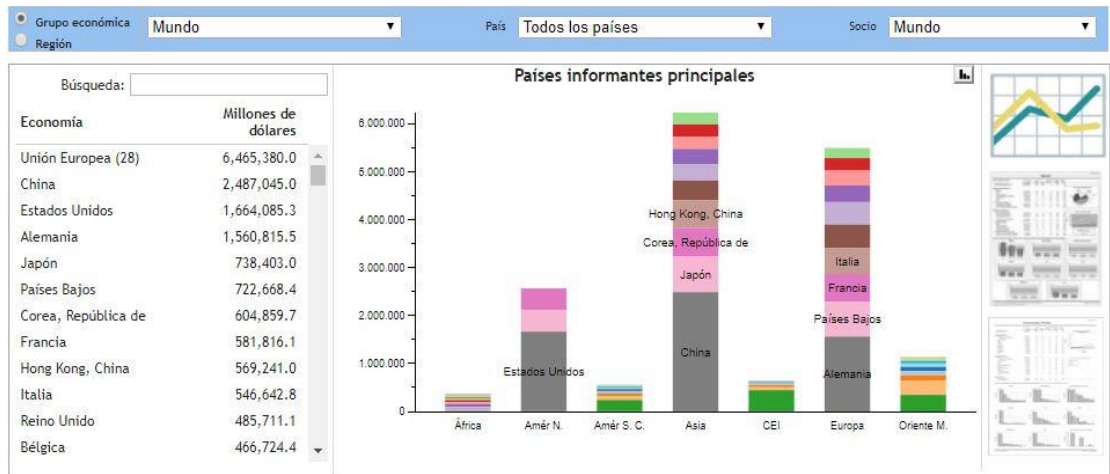
Economía Actual China

Hoy por hoy, China es la mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja 33^a de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2017, China exportó \$ 2,41 billones e importó \$ 1,54 billones, dando como resultado un saldo comercial positivo de \$ 873 mil millones. En 2017 el PIB de China fue de \$ 12,2 billones y su PIB per cápita fue de \$ 16,8 mil.

Las principales exportaciones de China son equipos de radiodifusión (\$231 mil millones), computadoras (\$146 mil millones), componentes de máquinas de oficina (\$90.8 mil millones), circuitos integrados (\$80.1 mil millones) y teléfonos (\$62 mil millones), de acuerdo a la clasificación del Sistema Harmonizado (HS). Sus principales importaciones son circuitos integrados (\$207 mil millones), petróleo crudo (\$144 mil millones), mineral de hierro (\$59 mil millones), coches (\$46.8 mil millones) y oro (\$403 mil millones).

Los principales destinos de las exportaciones de China son los Estados Unidos (\$476 mil millones), Hong Kong (\$255 mil millones), Japón (\$157 mil millones), Alemania (\$109 mil millones) y Corea del Sur (\$98,1 mil millones). Los principales orígenes de sus importaciones son otros países de Asia (\$151 mil millones), Corea del Sur (\$149 mil millones), Japón (\$136 mil millones), Estados Unidos (\$133 mil millones) y Alemania (\$95 mil millones). (OEC, 2019).

A continuación, se muestra de forma gráfica la situación económica y tendencia mundial donde observamos la posición de China en el comercio internacional (Gráfica 1).



COMPOSICIÓN DE LOS GRUPOS GEOGRÁFICOS Y ECONÓMICOS DEFINICIONES Y MÉTODO NOTAS ESPECÍFICAS RELATIVAS A DETERMINADAS ECONOMÍAS FUENTES ESTADÍSTICAS SIGLAS Y ABREVIATURAS

Economía: Mundo	Tipo de comercio: Comercio de mercancías	Valor: 19.475.000 millones de dólares
	Producto/Sector: Total de mercancías	
	Corriente comercial: Exportaciones	
	Año: 2018	
	Trocas con: Mundo	

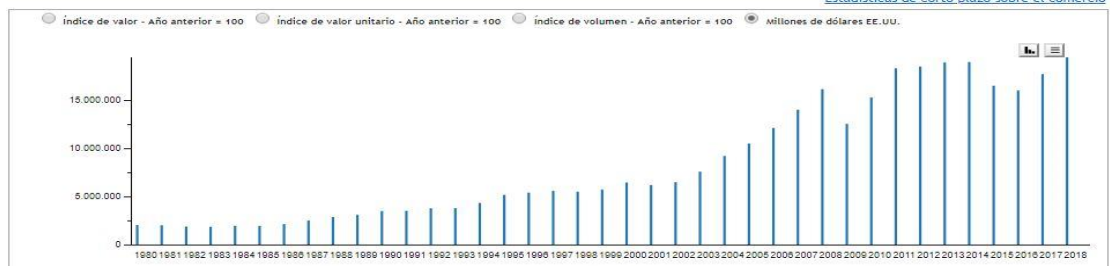
Sobre esta página COMERCIO TENDENCIAS ARANCELES MIWI Más estadísticas



Estadísticas trimestrales / Estadísticas mensuales: * Comercio de Mercancías; ** Comercio de servicios comerciales

Tipo de comercio: Comercio de mercancías	Producto/Sector: Total de mercancías	Corriente comercial: Exportaciones
--	--------------------------------------	------------------------------------

Estadísticas de corto plazo sobre el comercio

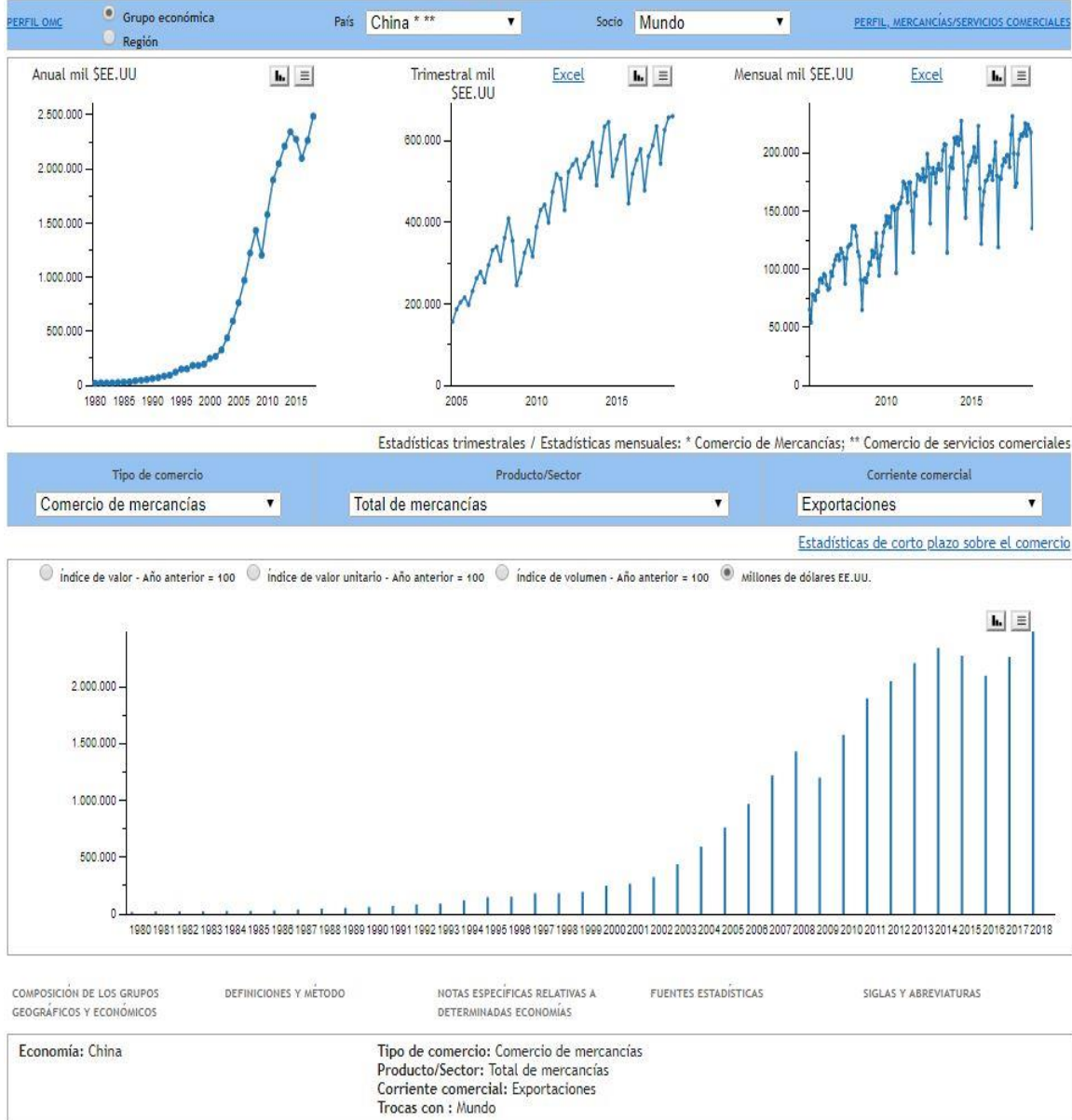


COMPOSICIÓN DE LOS GRUPOS GEOGRÁFICOS Y ECONÓMICOS DEFINICIONES Y MÉTODO NOTAS ESPECÍFICAS RELATIVAS A DETERMINADAS ECONOMÍAS FUENTES ESTADÍSTICAS SIGLAS Y ABREVIATURAS

Economía: Todos los países	Tipo de comercio: Comercio de mercancías	Se incluyen las reexportaciones de Hong Kong, China. A partir de 1993: la introducción del sistema INTRASTAT, de registro del comercio entre los Estados miembros de la UE, ha afectado a las estadísticas.
	Producto/Sector: Total de mercancías	
	Corriente comercial: Exportaciones	
	Trocas con: Mundo	

Gráfica 1. Tendencia del comercio mundial. Fuente: (OMC, 2018)

La Gráfica 2 muestra las tendencias de crecimiento anual, trimestral y mensual de la economía China al 2018.



Gráfica 2. Tendencias de comercio internacional de China. Fuente: (OMC, 2018)

Exportaciones

En 2017 China exportó \$2,41 billones, lo que lo convierte en el exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de China han incrementado a una tasa anualizada del 2,5%, de \$2,12 billones en 2012 a \$2,41 billones en 2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de equipos de radiodifusión, que representa el 9,6% de las exportaciones totales de China, seguidas por computadoras, que representan el 6,08%. En la Figura 1 y la Figura 2 se muestra la distribución de exportaciones de mercancías y el crecimiento en un rango de tiempo determinado, respectivamente.

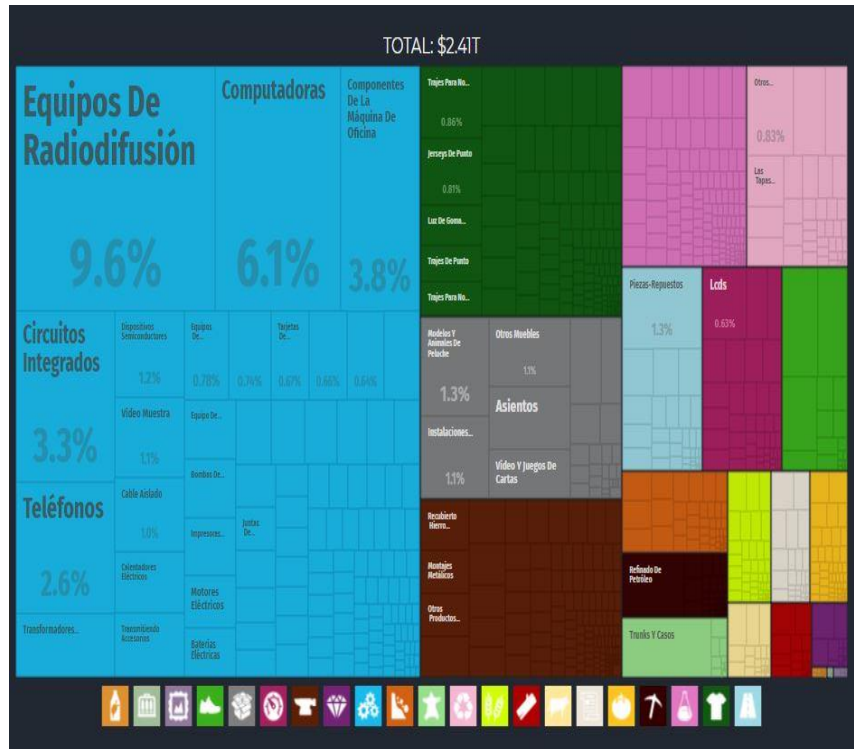


Figura 1. Exportaciones Chinas. Fuente: (OEC, 2019).

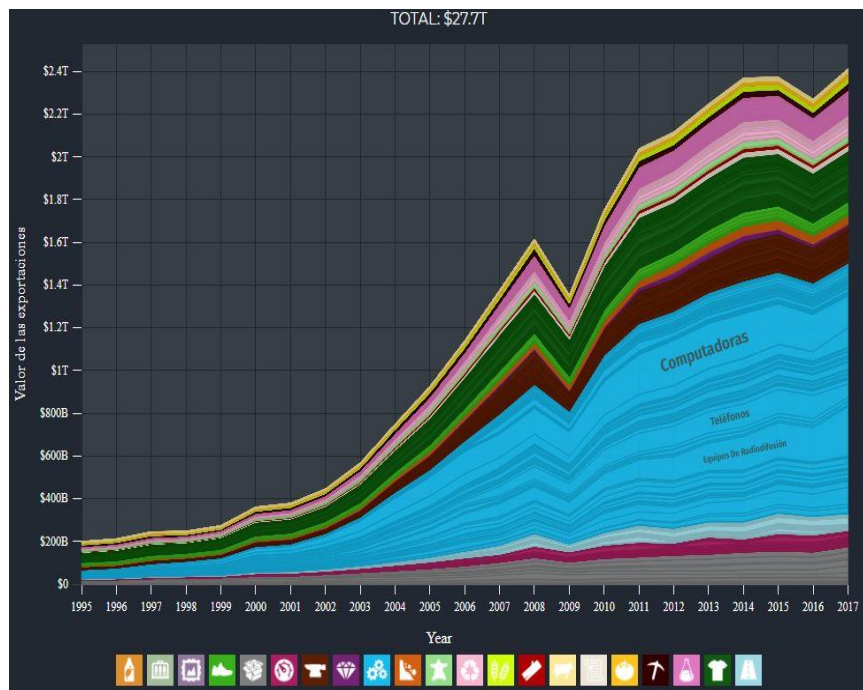
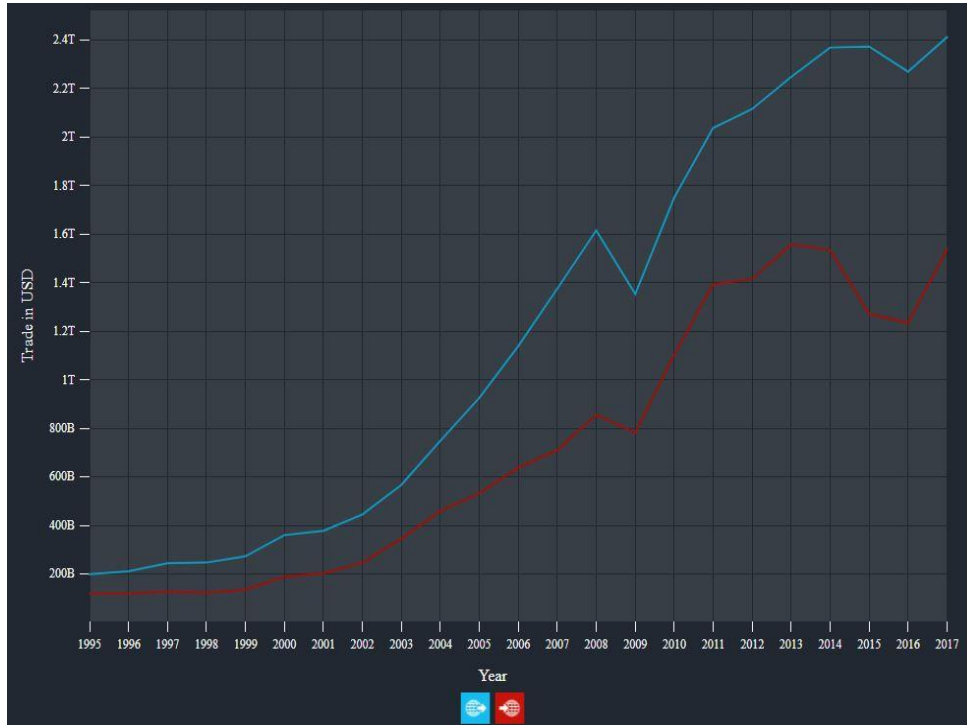


Figura 2. Exportaciones Chinas. Fuente: (OEC, 2019)

Balance comercial

A partir de 2017 China tenía una balanza comercial positiva de \$ 873 mil millones en las exportaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando todavía tenían una balanza comercial positiva de \$ 79,8 mil millones de las exportaciones netas (Gráfica 3).



Gráfica 3. Balance comercial de exportaciones e importaciones. Fuente: (OEC, 2019)

Espacio de Productos

El espacio de productos es una red que conecta los productos que son exportados y puede ser utilizada para predecir la evolución de la estructura de exportaciones de un país. La economía de China tiene un Índice de Complejidad Económica (ECI) de 0.691 por lo que es el 33º país más complejo. China exporta 540 productos con ventaja comparativa revelada, lo que significa que su participación en las exportaciones mundiales de estos productos es mayor de lo que uno esperaría dado el tamaño de su economía y el tamaño del mercado global de estos productos (Figura 3).

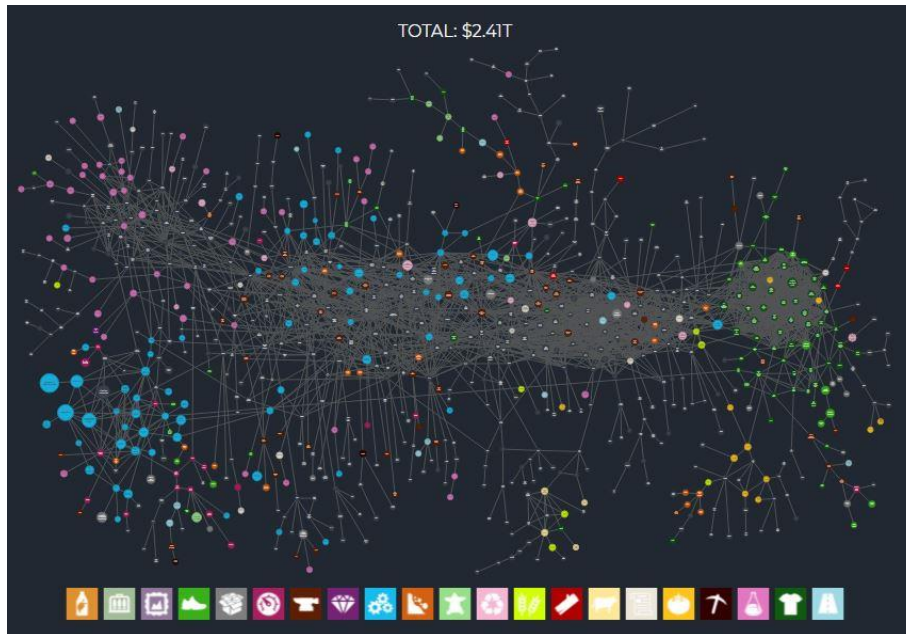


Figura 3. Espacio de Productos. Fuente: (OEC, 2019)

Inversión Extranjera Directa

La IED constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista. Es la suma del capital accionario, la reinversión de las ganancias, otras formas de capital a largo plazo y capital a corto plazo, tal como se describe en la balanza de pagos. Esta serie refleja el neto total, es decir, la IED neta en la economía informante proveniente de fuentes extranjeras menos la IED neta de la economía informante hacia el resto del mundo. Esta serie refleja las entradas netas en la economía informante y se divide por el PIB. Datos en US\$ a precios actuales.

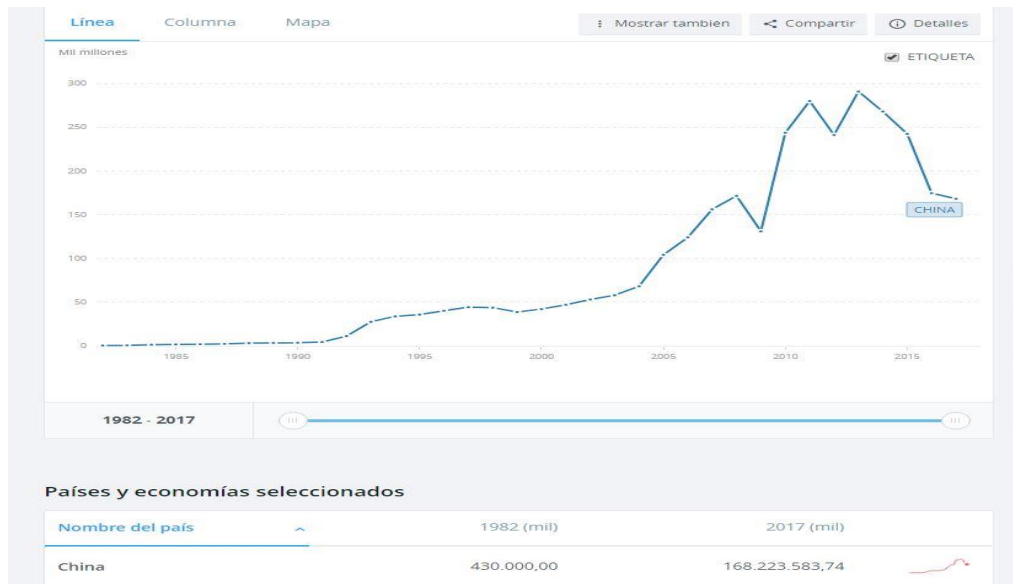
Según el Informe sobre las inversiones en el mundo publicado por la CNUCYD (2018), China fue clasificado como el segundo mayor receptor de IED del mundo después de Estados Unidos y antes de Hong Kong. La economía del país ocupó el segundo lugar entre las empresas multinacionales más atractivas para el período 2017-2019, solo por detrás de los EE. UU. Con un crecimiento constante durante varios años, las entradas de IED continuaron aumentando entre 2016 y 2017, de 133,000 a 136,000 millones de USD. Este crecimiento se ve favorecido por los planes de liberalización, el rápido desarrollo del sector de alta tecnología y el establecimiento de zonas de libre comercio. La absorción de IED es parte de la política de apertura de China al mundo exterior, con el objetivo de crear un mejor ambiente de negocios, estructura y distribución de la inversión. Los esfuerzos del gobierno por lograr una mejor distribución geográfica de las inversiones han permitido que China Central vea aumentar su IED. Según un comunicado emitido a principios de 2018 por el Ministerio de Comercio de China, el año anterior se crearon 35,652 empresas con fondos extranjeros en China, un 27.8% más que en 2016. La IED en las 11 zonas francas alcanzó casi 16 mil millones de USD en 2017, un 18.1% interanual, muy superior al promedio nacional.

En contraste, los datos del Ministerio de Comercio mostraron que la inversión directa de salida no financiera (ODI) disminuyó en 2017 en medio de restricciones gubernamentales a la inversión en el extranjero. Las acciones de IED en China alcanzaron los 1.490.933 millones de USD en 2017, lo que representa un aumento del 10% respecto al año anterior. En 2017, Hong Kong fue el mayor inversionista en China. Singapur, las Islas Vírgenes, Corea del Sur, Japón, los Estados Unidos, las Islas Caimán, los Países Bajos, Taiwán y Alemania fueron otros inversionistas importantes. Las inversiones se orientaron principalmente a la manufactura, servicios de computación, bienes raíces, negocios y servicios de leasing, comercio mayorista y minorista, intermediación financiera, investigación científica, transporte, electricidad y construcción: (Santander, 2019).

En la Figura 4 y en la Gráfica 4 se representa la inversión extranjera directa:



Figura 4. Inversión extranjera directa (IED). Fuente: Banco Mundial



Gráfica 4. Inversión extranjera directa (IED). Fuente: Banco Mundial

La Gráfica 5 muestra la IED de las principales economías hasta el año 2017:



Gráfica 5. Inversión extranjera directa (IED). Fuente: Banco Mundial

La Figura 5 y la Figura 6 presentan imágenes que resumen el comercio de mercancías y el comercio de servicios comerciales al 2017 en China, respectivamente.

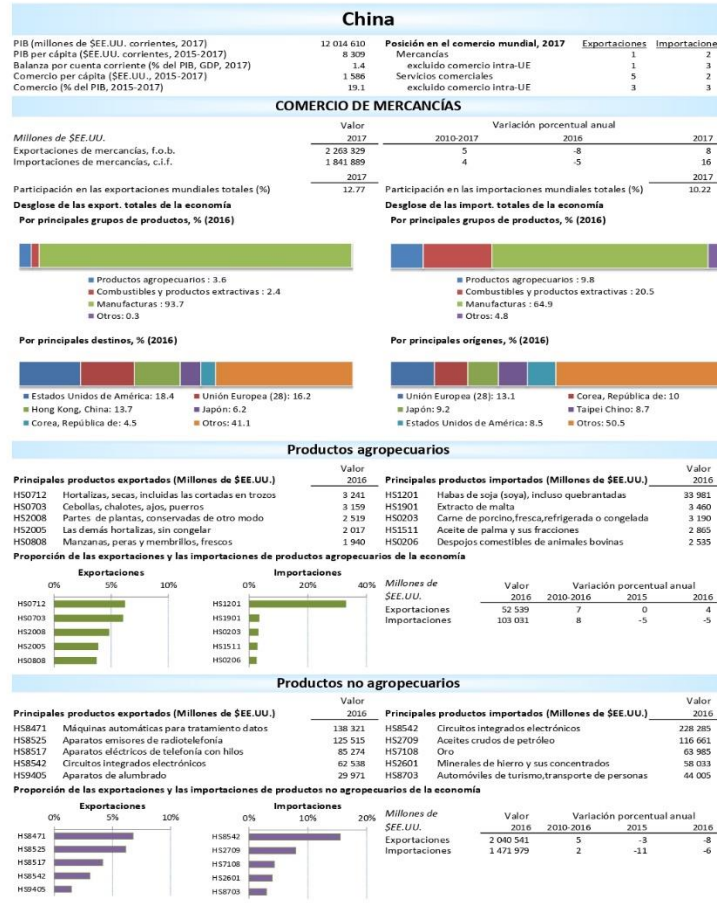


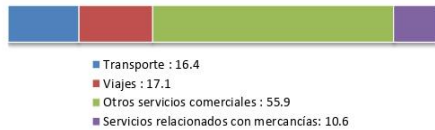
Figura 5. Comercio de mercancías en China. Fuente: WTO

COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones de servicios comerciales a	226 389	...	-4	9
Importaciones de servicios comerciales a	464 133	...	4	3
	2017			2017
Participación en las exportaciones mundiales totales (%)	4.29			9.15

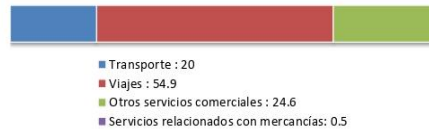
Desglose de las export. totales de la economía

Por categoría principal de servicios, % (2017)

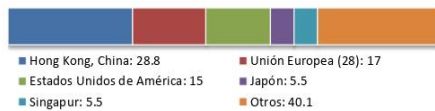


Desglose de las import. totales de la economía

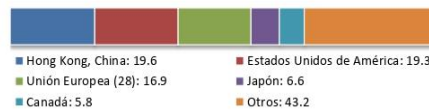
Por categoría principal de servicios, % (2017)



Por principales destinos, % (2016)

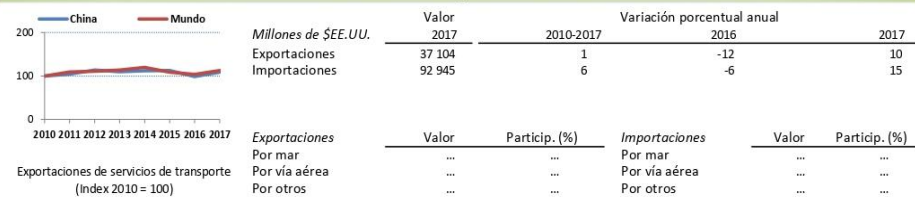


Por principales orígenes, % (2016)

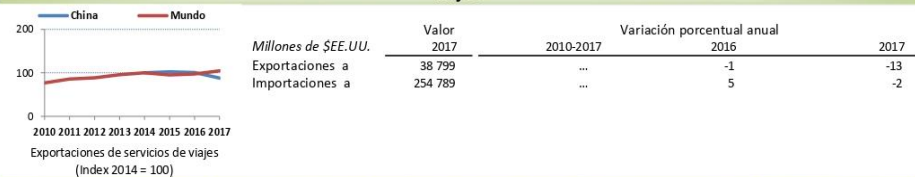


Ventas de servicios de filiales extranjeras	Valor		Variación porcentual anual	
	2016	2010-2016	2015	2016
Entradas (millones de \$EE.UU.)	610 117	-3
Salidas (millones de \$EE.UU.)	385 057	14

Transporte



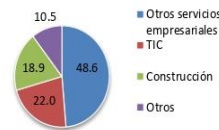
Viajes



Otros servicios comerciales y Servicios relacionados con las mercancías

Exportaciones de OSC por categoría principal (2017)	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones b	126 493	...	-3	...
Importaciones b	113 952	...	9	...

Servicios relacionados con las mercancías	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones	23 993	-1	-2	1
Importaciones	2 448	63	47	12



PROPIEDAD INDUSTRIAL

Solicitudes de patentes, 2016			Solicitudes de marcas de fábrica o de comercio, 2014			Solicitudes de dibujos y modelos industriales, 2016		
Residentes	Non-Residentes	Total	Residentes	Non-Residentes	Total	Residentes	Non-Residentes	Total
1 204 981	133 522	1 338 503	1 997 058	107 351	2 104 409	631 949	18 395	650 344

a Interrupción de las series estadísticas: 2014.

b Interrupción de las series estadísticas: 2017.

Sostenibilidad social de las ZEE en China

Es imprescindible hablar de las consecuencias sociales y desarrollo en las ZEE sin tener en cuenta la dimensión de género. Las mujeres constituyen más del 50 por ciento y en algunos casos el 90 por ciento del empleo en las ZEE en los países en desarrollo. Teniendo en cuenta estos altos niveles de empleo femenino en las ZEE y el importante papel de estas en las exportaciones de los países en desarrollo, se puede concluir que la industrialización orientada a la exportación en los últimos 30 años ha sido un proceso claramente de género (Farole & Akinci, 2011).

Es conocido que en las ZEE la mano de obra es mayormente femenina sobre todo en la industria textil donde la brecha salarial de género, docilidad y sumisión genera una gran demanda de mano de obra femenina en una industria cada vez más competitiva, siendo estas características óptimas buscadas por los empleadores para la reducción de costos de mano de obra obteniendo así ventaja competitiva a nivel mundial. La segmentación de puestos de trabajo que, al clasificarlos como de trabajo pesado comúnmente son asignados a los hombres, relegando a las mujeres a trabajos menos remunerados, aislándolas de oportunidades de promoción y crecimiento, a mayores cargos e ingresos en el sector público o privado.

En suma, la feminización de la producción ZEE se atribuye a tres factores generales en la literatura: mano de obra relativamente “barata” de las mujeres debido a la brecha salarial de género, el aumento de la competencia internacional, las normas de género, los estereotipos de segmentación del trabajo por sexo y asignación de las mujeres a trabajos de baja habilidad y mal pagados (Farole & Akinci, 2011).

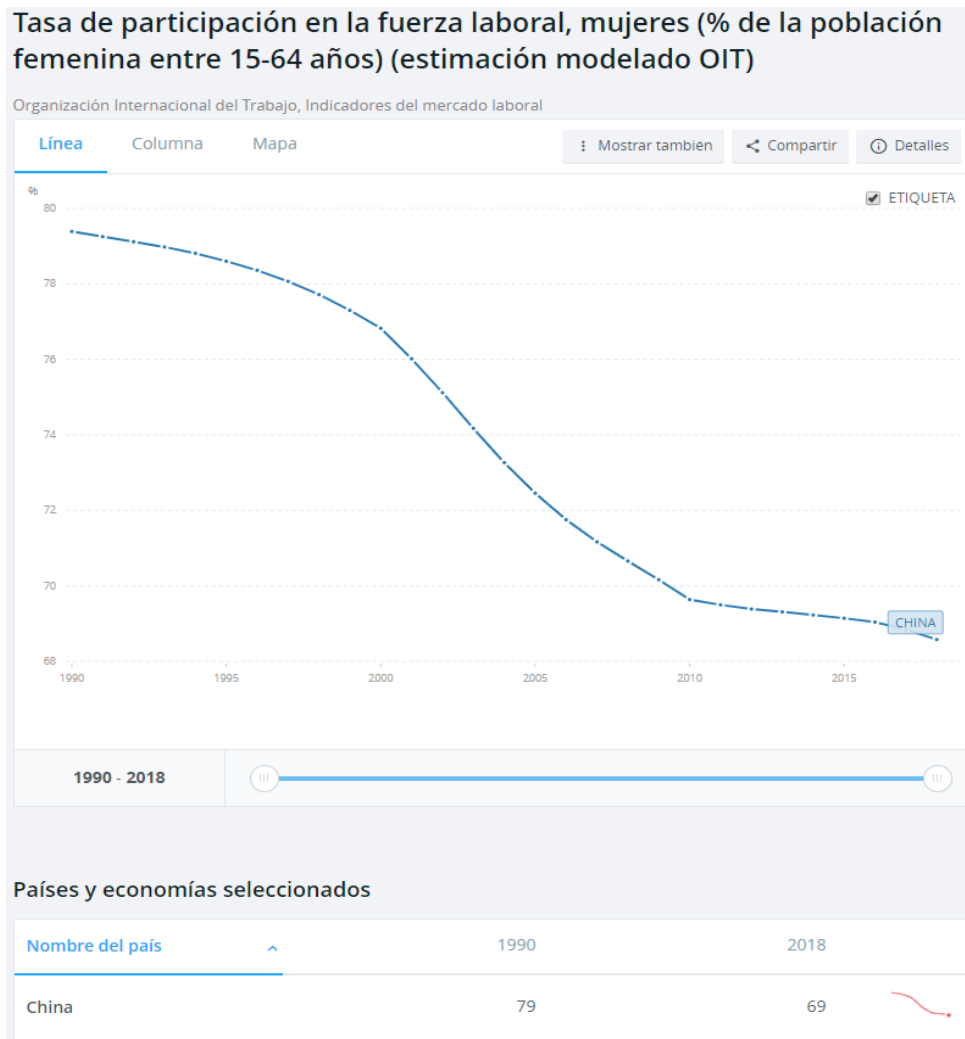
El Informe Mundial sobre Salarios 2018 utiliza una manera más precisa de calcular las disparidades de remuneración entre hombres y mujeres. Lo denomina el “factor de ponderación de la brecha salarial de género”.

En comparación con las maneras tradicionales de calcular las disparidades de remuneración salarial entre ambos sexos, el factor de ponderación de la brecha salarial de género constata que, en más de 70 por ciento de los países abarcados por el informe, esta brecha ha sido subestimada. Como resultado, la estimación mundial aumenta, de 16 a 19 por ciento.

A continuación, la Gráfica 6 presenta la brecha de remuneración entre hombres y mujeres de China y Estados Unidos.



Gráfica 6. Brecha de remuneración entre hombres y mujeres. Fuente: (OIT, 2019)



Gráfica 7. Empleo de mujeres en China. Fuente: (Banco Mundial, 2019).

Otro aspecto a considerar en las ZEE es el porcentaje de empleo de mujeres que se mantiene, ya que en determinados gobiernos la mano de obra femenina ha disminuido, siendo las empresas de corte manufacturero donde mayormente se concentra esta mano de obra. Las Gráficas 7 y 8 nos ilustran la información correspondiente al empleo y desempleo de mujeres en China, respectivamente.

Desempleo, mujeres (% de la población activa femenina) (estimación modelado OIT)

Organización Internacional del Trabajo, base de datos sobre estadísticas de la OIT (ILOSTAT).



Gráfica 8. Desempleo de mujeres en China. Fuente: (Banco Mundial, 2019).

Sostenibilidad ambiental en las ZEE de China

Como ya se dijo antes, las ZEE han jugado un papel importante en la promoción del desarrollo industrial, la atracción de IED, y la creación de puestos de trabajo en los países en desarrollo durante los últimos 30 años. El tema del cambio climático se perfila como uno de los desafíos básicos de desarrollo, por lo que gobiernos, desarrolladores y empresas de todo el mundo están exigiendo cada vez más que las ZEE también contribuyan a la sostenibilidad del medio ambiente y la mitigación de gases de efecto invernadero (GEI). Gobiernos como China e India ya están desarrollando directrices y políticas para zonas

verdes, y muchos otros como la República de Corea y Tailandia se están centrando en el desarrollo sistemático de parques industriales ecológicos (Farole & Akinci, 2011).

Hoy en día se habla de ZEE verdes las cuales son zonas ambientalmente sostenibles cuyo espectro cubre: baja generación de carbono, zonas eco-industriales, zonas de control de la contaminación, uso eficiente de los recursos y gestión y mitigación de la huella de carbono o GEI. El gobierno chino tiene la oportunidad de mejora de la calidad del medio ambiente ya que hoy en día es el que tiene mayores índices de contaminación del aire.

El cambio climático puede tener causas naturales o ser causado por los seres humanos. Las fluctuaciones de temperatura de unos pocos grados a lo largo de varias décadas o siglos, ha sido siempre de origen natural en el pasado. Las fluctuaciones climáticas son causadas principalmente por los cambios en la concentración de GEI y la radiación solar: (DatosMundial, 2019).

Sin embargo, el calentamiento global de las últimas décadas ha sido causado en gran medida por el hombre. Normalmente, un aumento de la temperatura global de 2 grados dura varios miles de años. Para tal aumento el hombre no necesita ni siquiera un siglo entero. Sólo en las últimas dos décadas, se ha hecho evidente un calentamiento más drástico: (DatosMundial, 2019).

La emisión de dióxido de carbono (CO₂) y metano (CH₄) son las principales causas del efecto invernadero. Debido a la creciente industrialización, los GEI se liberan sin control en muchos países. El ser humano es el mayor factor que trastorna el sistema: (DatosMundial, 2019). La Figura 7 muestra la lista de los mayores productores de los gases de efecto invernadero dióxido de carbono y metano. España ocupa el puesto 54 en la lista de 118 países en términos de consumo per cápita. Sólo aquí se producen 5.0 toneladas de CO₂ y 0.80 toneladas de metano por habitante y año.

CO2			Methane		
País	País	por persona	País	País	por persona
México	480.27 M t	3.72 t	México	116.70 M t	0.90 t
Sudáfrica	489.77 M t	8.64 t	Irán	121.30 M t	1.49 t
Brasil	529.81 M t	2.53 t	Australia	125.59 M t	5.11 t
Canadá	537.19 M t	14.63 t	Pakistán	158.34 M t	0.80 t
Corea del Sur	587.16 M t	11.41 t	Indonesia	223.32 M t	0.85 t
Arabia Saudita	601.05 M t	18.25 t	Brasil	477.08 M t	2.28 t
Irán	649.48 M t	8.00 t	USA	499.81 M t	1.53 t
Alemania	719.88 M t	8.71 t	Rusia	545.82 M t	3.78 t
Japón	1.21 MM t	9.58 t	India	636.40 M t	0.48 t
Rusia	1.71 MM t	11.80 t	China	1.75 MM t	1.26 t
India	2.24 MM t	1.67 t			
USA	5.25 MM t	16.13 t			
China	10.29 MM t	7.42 t			

Figura 7. Países con mayores emisiones de gases de efecto invernadero. Fuente: (DatosMundial, 2019).

En la actualidad China lleva a cabo grandes esfuerzos en inversión e investigación de energías renovables dado que es el país que mayor cantidad de gases contaminantes emite a la atmosfera producto de la industria del carbón utilizada para generar energía, por lo que busca revertir el problema de salud que se ha generado en China llevando a cabo la implementación de tecnologías sustentables. China difunde constantemente información y conocimientos en materia de protección del medio ambiente, incluyendo la calidad ambiental, la descarga de contaminantes y los proyectos de evaluación ambiental. La energía renovable es ahora la solución para los países que buscan apoyar el crecimiento económico y la creación de empleo, al igual que para aquellos que buscan limitar las emisiones de carbono, ampliar el acceso a la energía, reducir la contaminación del aire y mejorar la seguridad energética.

El reto para las nuevas ZEE no es solo la atracción de IED y la generación de empleos por medio de una economía de exportación, se añade a estos objetivos la sostenibilidad social y ambiental en la búsqueda de un crecimiento equilibrado y distribución justa de la riqueza que este en armonía con una calidad de vida digna acompañado de un trato sensato e inteligente al medio ambiente.

Mejores prácticas en las ZEE de China

En la implementación y desarrollo de las ZEE en China se observan una cantidad de prácticas que es importante considerar y tener presentes en la evolución permanente de estas zonas y que se dan como resultado de la sinergia entre la economía local, global y las ZEE con base en la innovación, productividad y competitividad. A continuación, se presentan algunas:

- Innovación de reformas políticas y económicas

- Seguimiento permanente del desarrollo de la economía local, global y ZEE
- Integración de última tecnología en las ZEE y su entorno
- Búsqueda de integración permanente de las ZEE con la economía local y global
- Desarrollar los mejores servicios e infraestructura para eficientar las ZEE y el entorno que las rodea
- Fomentar la innovación, productividad y competitividad
- Integración de la industria de alto valor agregado
- Desarrollo e impulso a empresas innovadoras
- Apoyo a la cultura, educación, tecnología, salud y medio ambiente

III. India y sus Zonas Económicas Especiales

Antecedentes

El antecedente de las ZEE en India inicia en 1965 con la creación de la primera ZPE en Kandla, siendo la primera en su género en Asia. En 1973, se crea la segunda ZPE en Santacruz, durante la década de los ochenta el gobierno crea cinco zonas más, siendo estas zonas exceptuando un caso, pequeños predios industriales cerrados y localizados en áreas portuarias. Estas zonas tuvieron un enfoque comercial tradicional a diferencia de China y fueron sometidas a rigurosos controles y regulaciones para prevenir un uso inadecuado con respecto a los incentivos.

Posteriormente se dio un cambio importante de enfoque en la política cuando, motivado por el éxito de las ZEE Chinas, el gobierno pone en marcha un nuevo esquema de ZEE en el año 2000, en el que la diferencia principal entre la ZEE y la ZPE radicaba en que la primera fue concebida como un municipio integrado, con infraestructura de clase mundial plenamente desarrollada, mientras que la segunda era solo un enclave industrial. Las ZEE podían ser establecidas por los sectores público, privado o mixto y por los gobiernos de los estados o cualquiera de sus agencias, a diferencia de las ZPE que, fueron establecidas principalmente por el gobierno. Se dieron varios incentivos fiscales y no fiscales, sin embargo no hubo el interés esperado por parte de los inversionistas y las ZPE se convirtieron en ZEE (Aggarwal, 2013).

La ley de ZEE en La India se promulgó en 2005 y entró en vigor en 2006. Se permitió una amplia variedad de actividades económicas en las ZEE, incluyendo los servicios, la manufactura, el comercio, la reingeniería y el reacondicionamiento. La política no regula la ubicación de las ZEE, permitiéndose así que las fuerzas del mercado determinen dónde deben estar localizadas. De acuerdo con (Aggarwal, 2013), las estrategias adoptadas en el establecimiento de ZEE son las siguientes:

- *Aumento de los clústeres industriales existentes y polígonos industriales:* las zonas económicas fueron ubicadas al interior de los clústeres existentes y polígonos industriales buscando ampliarlos y reforzarlos. El objetivo es fusionar las ZEE con el

desarrollo de los corredores industriales y las zonas de fabricación e inversión nacionales.

- *Promoción de nuevos grupos a través de las ZEE:* como alternativa se promueven nuevas industrias mediante la creación de pequeñas ZEE agrupadas en determinadas regiones y reforzadas desarrollando polígonos industriales en sus proximidades.
- *Promoción de parques industriales integrados y localización de las cadenas globales de valor:* se promueve la integración de parques industriales para reducir costos logísticos, utilizando a las zonas económicas para atraer a los enlaces ascendentes y enlaces descendentes de la cadena global de valor y para forjar una cadena industrial mediante la creación de todos los eslabones hacia adelante y hacia atrás requeridos por las empresas.

Estas acciones están basadas en el mercado y no han sido planeadas como en el caso de China, por lo que los esfuerzos se orientaron a la ubicación de las ZEE cerca de los clústeres industriales existentes, a la agrupación de esas zonas en una sola localidad o la creación de grandes instalaciones de producción.

Los problemas que enfrenta el gobierno de India se encuentran relacionados con la adquisición de tierras dado que para una ZEE se requieren grandes extensiones de esta, aunado a que las leyes no se han modificado adecuadamente, esto genera un vacío en el sistema creando incertidumbre entre los inversionistas.

India ha completado una década desde la promulgación de la Ley de ZEE en 2005 y más de una década de la política de ZEE, sin embargo, ZEE es uno de los temas más debatidos en la India. Hay una percepción cada vez más negativa debido a varias barreras que existen en el desarrollo de estas en el país. Hay una necesidad de volver a examinar la política y su aplicación, y también el rendimiento de estas (Mukherjee, et al., 2016).

Las ZEE de la India en los últimos tiempos se han enfrentado a varias críticas empezando por la percepción de ser paraísos fiscales, otros cuestionan la conveniencia de continuar con proporcionando incentivos fiscales en vista del crecimiento limitado y la contribución poco significativa a las exportaciones, otro son los estudios realizados que señalan el mal uso de la tierra en ellas o ZEE que no han puesto en operación. Otra percepción es que la creación de ZEE no ha dado lugar a entrada de nuevas inversiones o nuevas actividades económicas en el país.

El problema es que India ha firmado varios Tratados de Libre Comercio (TLC) y sus socios comerciales se enfrentan a una tarifa más baja en ciertas categorías de productos. Esto pone a una empresa ubicada en una ZEE en desventaja contra una de un importador o vendedor de un país asociado al TLC.

Considerando que ninguno de estos estudios e informes ha comparado la facilidad de hacer negocios en las ZEE y tampoco han considerado a las ZEE en el contexto de la creciente participación en los acuerdos comerciales y el impulso político para convertirse en parte de la cadena de valor global (GVC) de bienes y servicios. Dado estos antecedentes se debe

evaluar la experiencia de India con las ZEE desde otra perspectiva y hacer observaciones de como las ZEE son el motor de crecimiento y desarrollo económico en la India.

También vale la pena mencionar que el rendimiento o el éxito de la Ley de ZEE y la política no depende únicamente del marco institucional y los órganos administrativos, sino de una multitud de factores adicionales como la ubicación, la facilidad de hacer negocios, el buen gobierno, un régimen de política transparente y buena infraestructura, y los que se mencionan a continuación:

- *Adquisición de tierras y elección de la ubicación de las ZEE.* En general, la adquisición de tierras es un tema sensible en muchos países, pero en el caso de la India, esta se acentúa aún más por la estructura de gobierno cuasi federal, las pequeñas propiedades de tierra y la dependencia de alrededor del 60% de la población en la agricultura. Un multisector de ZEE requiere una gran superficie de terreno contiguo y con frecuencia es difícil para un desarrollador adquirir la tierra sin el apoyo del gobierno. En cuanto a la selección de la ubicación, hay una amplia gama de literatura sobre cómo China seleccionó sus cuatro zonas en 1979. Una explicación más plausible podría ser una combinación de factores tales como la distancia entre puertos, la disponibilidad de tierra barata y mano de obra.
- *Propiedad y Desarrollo de Zonas.* En algunos casos, el gobierno arrienda la tierra al sector privado para el desarrollo de la zona o contratos de gestión privada para las zonas propiedad del gobierno. En otros casos, el gobierno puede proporcionar la infraestructura fuera de la zona, mientras que el sector privado desarrolla la infraestructura dentro de las zonas. Estudios muestran que la mayoría de las zonas desarrolladas de forma privada tienen mejor infraestructura física y social en comparación con las zonas desarrolladas por el gobierno. Esto ha llevado a las industrias de alto valor, tales como la tecnología de la información y la comunicación (TIC) a desplazarse a zonas privadas, mientras que las industrias tradicionales, intensivas en trabajo como la artesanía, ropa, plásticos y calzado se concentran en las zonas de gobierno.
- *Incentivos ofrecidos a las ZEE.* los incentivos pueden ser clasificados en fiscales y no fiscales. Mientras que los primeros tienen un impacto directo en los ingresos generados por las ZEE, los últimos son en gran parte debidos a la facilidad de las operaciones. Los incentivos fiscales pueden ser en forma de reducción o exención de impuesto, la facilidad en la repatriación de beneficios y provisión de subsidios, entre otros. Los incentivos no fiscales ofrecidos a las ZEE incluyen ventanilla única de vía rápida para autorizaciones, procedimientos simplificados de exportaciones e importaciones, rentas bajas de tierras y permitiendo la venta a la zona de tarifa interna (Mukherjee, et al., 2016).

Economía Actual India

La India es la 17ª mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja 45ª, de acuerdo con el ECI. En 2017, la India exportó \$ 292 mil millones e importó \$ 417 mil

millones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 125 mil millones. En 2017 el PIB de India fue de \$ 2.6 billones y su PIB per cápita fue de \$ 7.06 Mil.

Las principales exportaciones de India son el refinado de petróleo (\$30.2 mil millones), diamantes (\$26.5 mil millones), medicamentos envasados (\$13.2 mil millones), joyería (\$8.66 mil millones) y arroz (\$7.05 mil millones), de acuerdo a la clasificación del HS. Sus principales importaciones son petróleo crudo (\$74.7 mil millones), oro (\$39 mil millones), diamantes (\$20.7 mil millones), briquetas de carbón (\$19.4 mil millones) y gas de petróleo (\$12.2 mil millones).

Los principales destinos de las exportaciones de la India son Estados Unidos (\$44.3 mil millones), Emiratos Árabes Unidos (\$28 mil millones), China (\$14.8 mil millones), Hong Kong (\$12.7 mil millones) y Alemania (\$9.9 mil millones). Los principales orígenes de sus importaciones son China (\$68.8 mil millones), Estados Unidos (\$22.8 mil millones), Emiratos Árabes Unidos (\$22.1 mil millones), Suiza (\$20.9 mil millones) y Arabia Saudita (\$19.4 mil millones).

La Gráfica 9 y la Figura 8 muestran la tendencia económica de India en el comercio internacional.



Gráfica 9. Tendencias de comercio internacional de India. Fuente: (OMC, 2019).

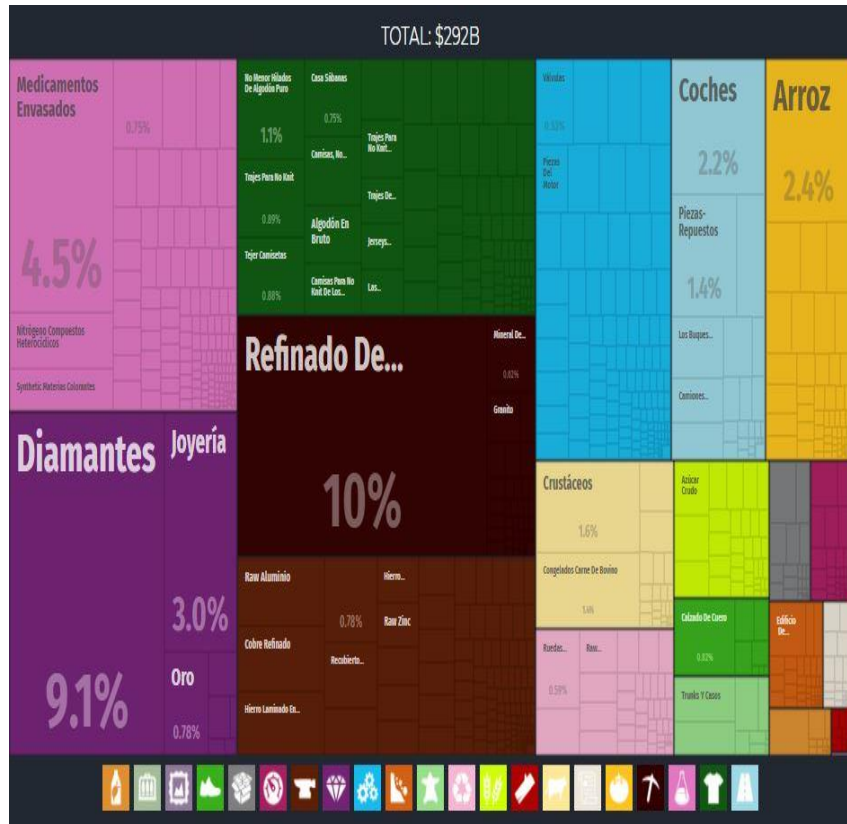


Figura 8. Exportaciones de India. Fuente: (OEC, 2019).

Exportaciones

En 2017 la India exportó \$292 mil millones, lo que es el 17º exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de India se han incrementado a una tasa anualizada del 1,2%, de \$273 mil millones en 2012 a \$292 mil millones en 2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de refinado de petróleo, que representa el 10,3%de las exportaciones totales de India, seguidas por diamantes, que representan el 9,1% (Figura).

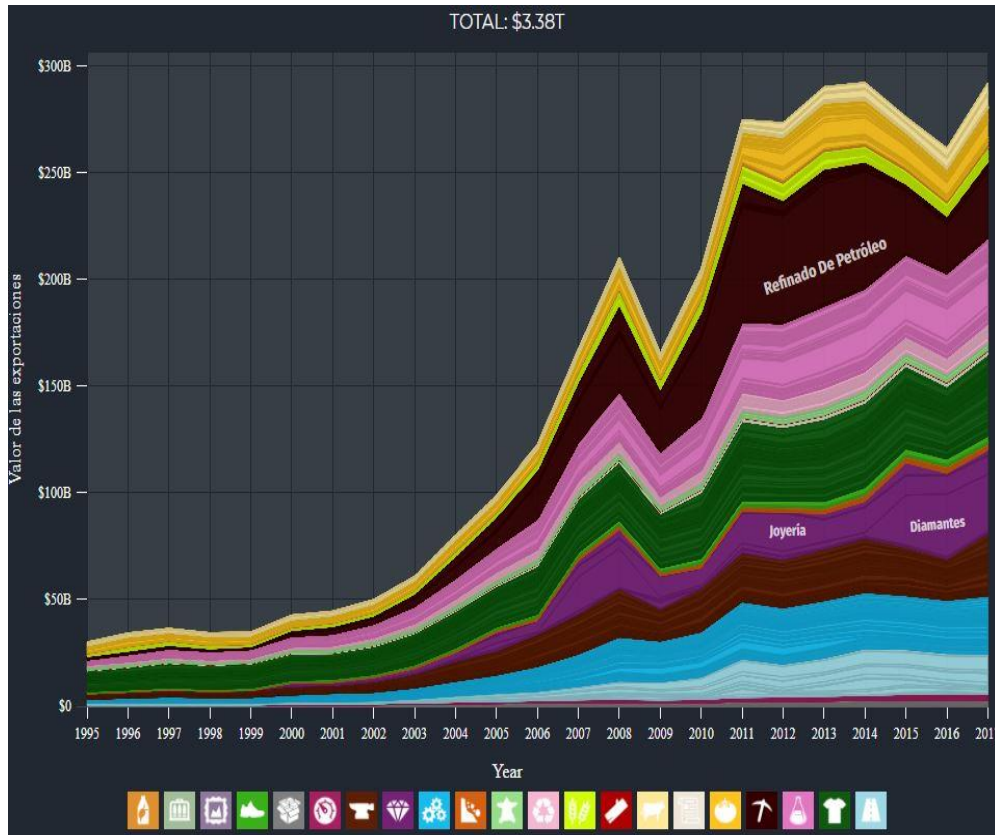


Figura 9. Exportaciones de India. Fuente: (OEC, 2019).

Balanza comercial

A partir de 2017 la India tenía una balanza comercial negativo de \$ 125 mil millones en las importaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando tenían una balanza comercial positivo de \$ 340 Millones de las exportaciones netas (Gráfica 10).



Gráfica 10. Balanza comercial de exportaciones e importaciones de India. Fuente: (OEC, 2019)

Espacio de Productos

El espacio de productos es una red que conecta los productos que son co-exportados y puede ser utilizada para predecir la evolución de la estructura de exportaciones de un país. La Figura 10 muestra los 390 productos que la India exporta con ventaja comparativa revelada (lo que significa que su participación en las exportaciones mundiales de estos productos es mayor de lo que uno esperaría dado el tamaño de su economía y el tamaño del mercado global de estos productos).

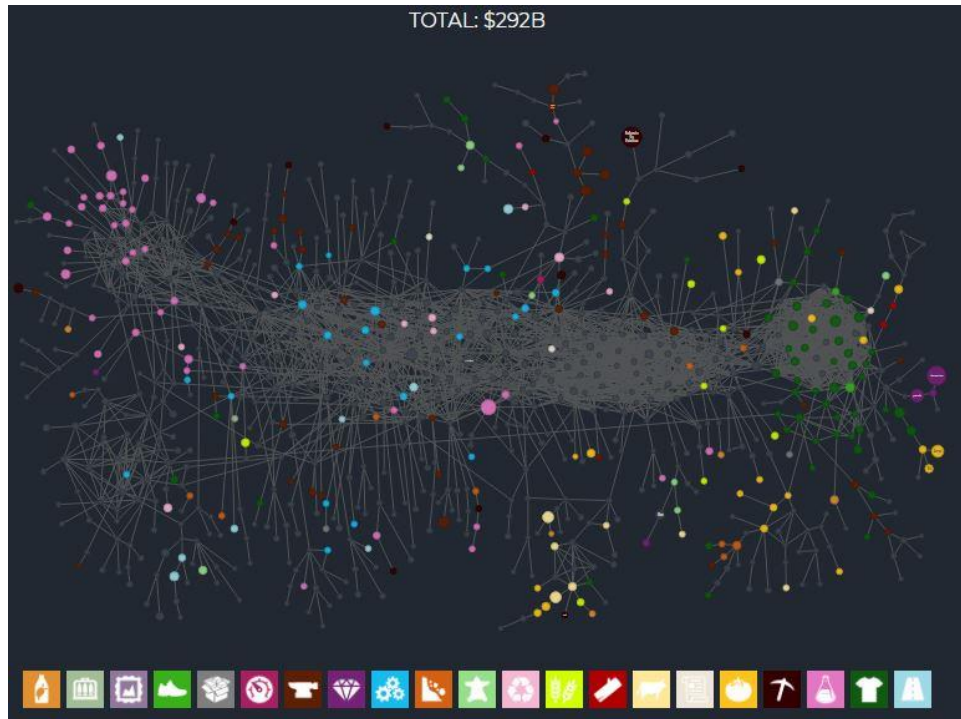


Figura 10. Espacio de Productos. Fuente: (OMC, 2019).

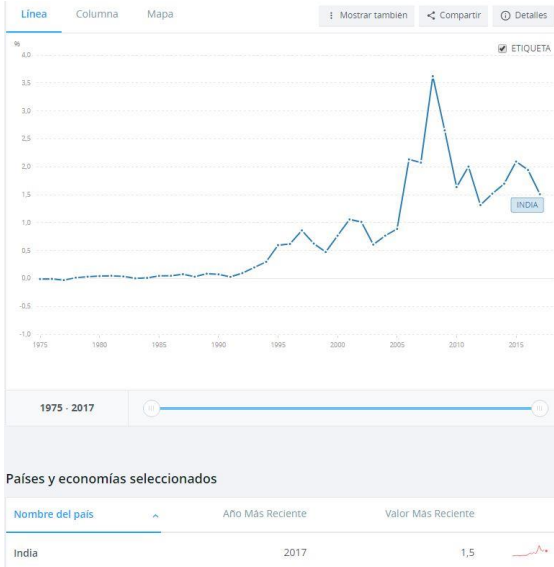
Inversión Extranjera Directa

India se situó entre las 10 primeras economías receptoras de IED, según el Informe de inversiones en el mundo de la CNUCYD de 2018. Los flujos entrantes de IED marcaron una cifra inédita de 44.5 mil millones en 2016; sin embargo, siguiendo la tendencia global a la baja, los flujos hacia India bajaron en 2017 a 39.9 mil millones USD. En 2018, esta cifra se mantuvo estable, ya que se produjeron más de 38 mil millones de tratos entrantes. Por primera vez en dos décadas, India ha estado recibiendo más IED que su vecino China, que históricamente ha sido el mercado emergente favorito. El crecimiento total de la IED en India se debe a muchos factores, especialmente sus servicios altamente especializados, una mano de obra cualificada, angloparlante y barata, y un mercado potencial de mil millones de habitantes. En enero de 2018, el Gabinete indio aprobó una serie de reformas mayores a la política de IED del país, para liberalizarlas y simplificarlas. En los últimos tres años, el gobierno ya ha flexibilizado 87 normas de IED en 21 sectores. En 2018, Singapur, las Islas Mauricio, los Países Bajos, Estados Unidos, Japón, el Reino Unido, Alemania, Francia, los Emiratos Árabes Unidos y Chipre fueron los principales inversionistas en India. Las inversiones estuvieron enfocadas en químicos, servicios, programas y equipos de computación, comercio, telecomunicaciones, la industria automotriz, construcción, energía y fármacos.

En 2019, India aparece en el puesto 77 (sobre 190 países) en el informe Doing Business del Banco Mundial, lo que corresponde a una mejora significativa con respecto al años anterior (puesto 100). A pesar de ciertas incertidumbres de corto plazo sobre el ambiente político,

como las elecciones estatales o federales, los inversionistas globales en general se enfocan en India principalmente debido a su demografía, pero también sus barómetros estables, ya sea a nivel de la inflación, el déficit fiscal o el crecimiento. Considerando la demografía creciente de la India, y los enormes mercados de comercio electrónico y tecnológico, la actividad en ambas áreas debiera crecer en los próximos años (Santander, 2019).

En la Gráfica 11 se representa la inversión extranjera directa en India al 2017:



Gráfica 11. Inversión extranjera directa (IED) de India. Fuente: (Banco Mundial, 2017).

La Gráfica 12 muestra la inversión extranjera directa de las principales economías hasta el año 2017:



Gráfica 12. Inversión extranjera directa (IED) de principales economías e India. Fuente: (Banco Mundial, 2017).

Las Figuras 11 y 12, se presentan imágenes que resumen el comercio de mercancías y el comercio de servicios comerciales al 2017 en India.

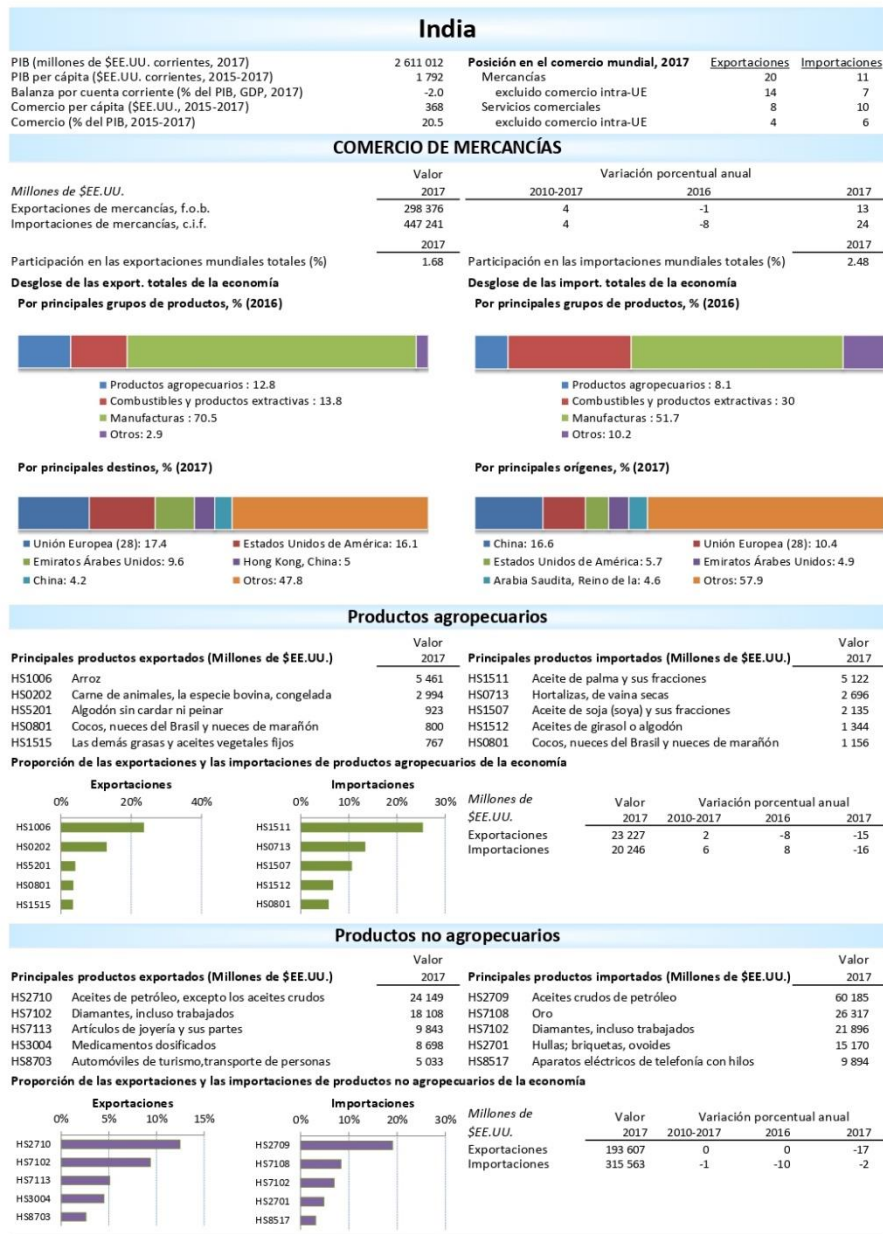


Figura 11. Comercio de mercancías en India. Fuente: (OMC, 2019).

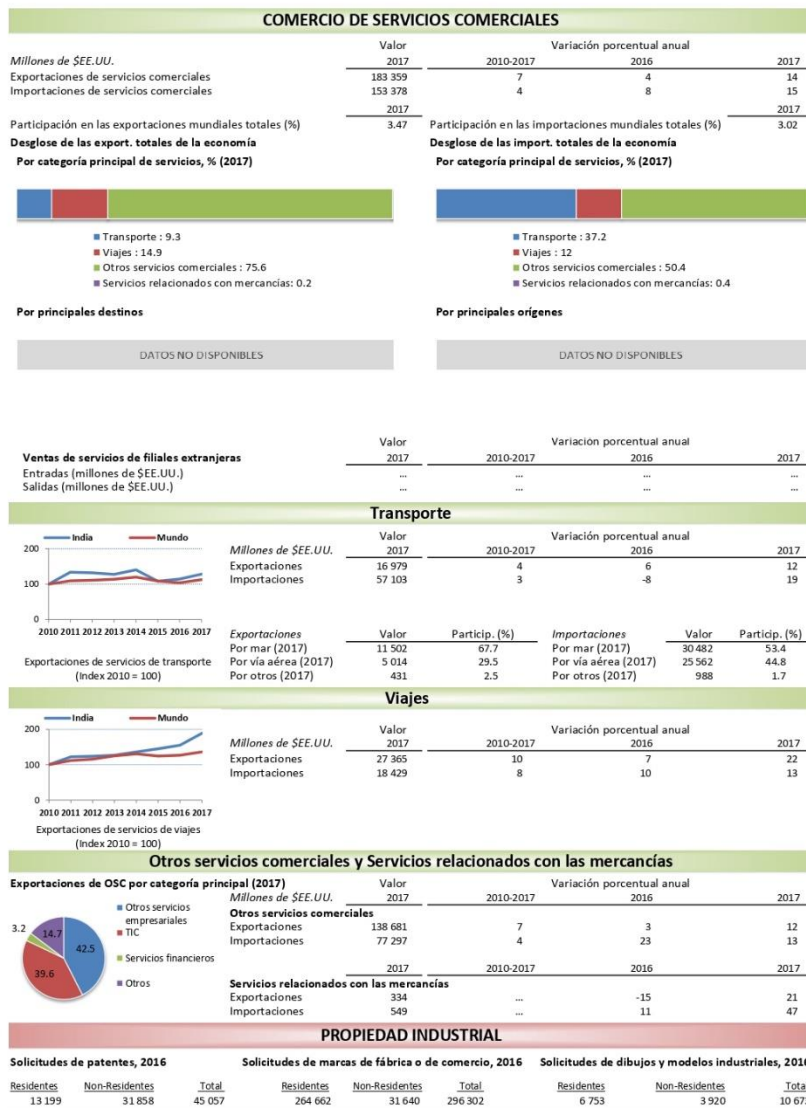


Figura 12. Comercio de servicios comerciales en India. Fuente: (OMC, 2019)

IV. Corea y sus Zonas Económicas Libres

Antecedentes

En 2002, Corea pensó en el concepto de Zonas Económicas Libres como parte de sus esfuerzos para atraer más IED –especialmente en los sectores de servicios y de I&D, para

transformarse en un hub de negocios, logístico y financiero en el noreste de Asia y para actuar como un experimento de desregulación empresarial destinado a ayudar a reactivar una economía nacional débil. La Ley de Designación y Gestión de Zonas Francas fue promulgada en diciembre de 2002 y entró en vigencia el 1 de julio de 2003. Se designaron 6 zonas económicas que están actualmente en operación (Aggarwal, 2013).

En cada ZEL se promovió un modelo de crecimiento distinto. Mientras la zona de Incheon es concebida como un centro logístico para negocios, finanzas y turismo internacionales, la zona de Busan-Jinhae tiene como objetivo convertirse en un centro para las telecomunicaciones, las industrias de alta tecnología y la logística marítima. La ZEL de Gwangyang está centrada en la logística y los productos petroquímicos y de acero; la ZEL del Mar Amarillo se especializa en automóviles, informática, biotecnología y logística con valor añadido; la ZEL de Daegu-Gyeongbuk se centrará en los servicios basados en el conocimiento (por ejemplo, educación, medicina y modas) y la ZEL de Saemangeum-Gunsan está pensada como un hub para la fabricación de automóviles, construcción naval, medio ambiente, turismo y ocio. Estas zonas se centran en la atracción de IED (Aggarwal, 2013).

En Corea las ZEL han desempeñado un papel crucial en:

- Las etapas iniciales, estimulando la actividad económica, generando empleo y atrayendo IED para las industrias manufactureras intensivas en mano de obra.
- Las etapas de despegue, construyendo capacidades tecnológicas en el sector manufacturero y obteniendo divisas mediante su cambio hacia actividades intensivas en capital y tecnología.
- Las etapas maduras, creando ciudades globales de alta tecnología con una economía basada en servicios de alta tecnología.

El papel de las ZEL tradicionales basadas en el comercio, ha sido marginal hasta el presente. Sin embargo, aquellas todavía continúan generando entradas de divisas y diversificación económica. Más aún, las variedades más nuevas de las ZEE han surgido sobre la base de un enfoque de clúster puesto que están todavía en su fase inicial, el estado no ha dejado de evaluar y reformar sus políticas de intervención para garantizar su éxito (Aggarwal, 2013).

Corea adoptó políticas en ZEE siguiendo el enfoque basado en el comercio cuando las desarrollaron. Las ZEE fueron creadas como enclaves para promover la IED en Corea. Corea adoptó un enfoque dinámico que buscaba fomentar el desarrollo de sus zonas y dirigir su economía hacia un sendero de crecimiento más elevado, como resultado, Corea logró un éxito fenomenal en su impacto sobre las fases iniciales del crecimiento industrial.

Corea, por vía de las ZEE ha logrado proveer un ambiente más favorable para los negocios. Los beneficios comprenden mayor IED; exportaciones; empleo y elevación del nivel de capacitación, así como mejores ingresos gubernamentales. Le han permitido diversificar las exportaciones y mejorar la eficiencia de las firmas nacionales, el desarrollo urbano/regional y la incorporación de tecnología e innovación.

(KOTRA, 2015) A modo de ejemplo, de acuerdo con las leyes de “Fomento de las Inversiones Extranjeras” y “Designación y Administración de la Zonas de Libre Comercio y Zonas Francas” el gobierno ha propiciado con éxito la inversión extranjera entre otros, en los complejos industriales Oseong, Dang-dong, Changwong, Daisong y Pohang y en el complejo industrial de alta tecnología de Jangan (Moneta, 2017).

Economía Actual de Corea

Corea del Sur es la 5ª mayor economía de exportación en el mundo y la 6ª economía más compleja de acuerdo con el ECI. En 2017, Corea del Sur exportó \$ 596 mil millones e importó \$ 471 mil millones, dando como resultado un saldo comercial positivo de \$ 124 mil millones. En 2017 el PIB de Corea del Sur fue de \$ 1.53 Billones y su PIB per cápita fue de \$ 38.3 mil.

Las principales exportaciones de Corea del Sur son circuitos integrados (\$104 mil millones), coches (\$40.1 mil millones), refinado de petróleo (\$32.6 mil millones), camiones de pasajeros y buques de carga (\$24.4 mil millones) y piezas-repuestos (\$19.1 mil millones), de acuerdo con la clasificación del HS. Sus principales importaciones son petróleo crudo (\$56 mil millones), circuitos integrados (\$38.6 mil millones), gas de petróleo (\$17.3 mil millones), equipo de laboratorio de fotografía (\$13.7 mil millones) y briquetas de carbón (\$13.3 mil millones).

Los principales destinos de las exportaciones de Corea del Sur son China (\$149 mil millones), Estados Unidos (\$69.4 mil millones), Vietnam (\$47.7 mil millones), Hong Kong (\$34.8 mil millones) y Japón (\$26.9 mil millones). Los principales orígenes de sus importaciones son China (\$98.1 mil millones), Japón (\$54.2 mil millones), Estados Unidos (\$48.7 mil millones), Alemania (\$19.7 mil millones) y Otros países de Asia (\$18 mil millones) (OEC, 2019).

La Gráfica 13 muestra las tendencias de crecimiento anual, trimestral y mensual de la economía de Corea al 2018



Gráfica 13. Tendencias de comercio internacional de Corea. Fuente: (OMC, 2019)

Exportaciones

En 2017 Corea del Sur exportó \$596 mil millones, lo que lo convierte en el 5º exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de Corea del Sur han incrementado a una tasa anualizada del 1.2%, de \$561 mil millones en 2012 a \$596 mil millones en 2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de circuitos integrados, que representa el 17.5% de las exportaciones totales de Corea del Sur, seguidas por coches, que representan el 6.71%. En la Figura 14 se muestra la distribución de exportaciones de mercancías de forma categorizada.

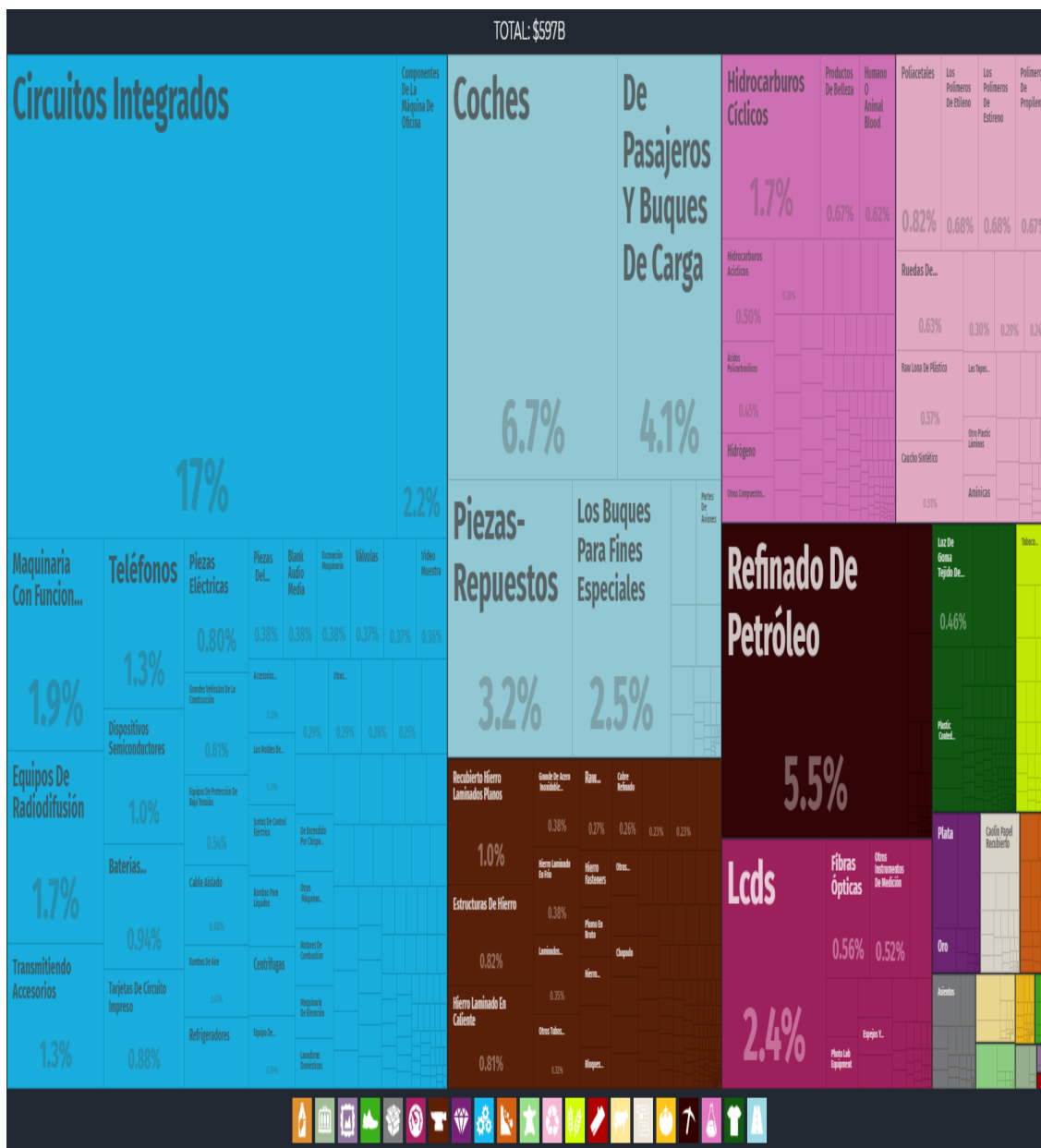
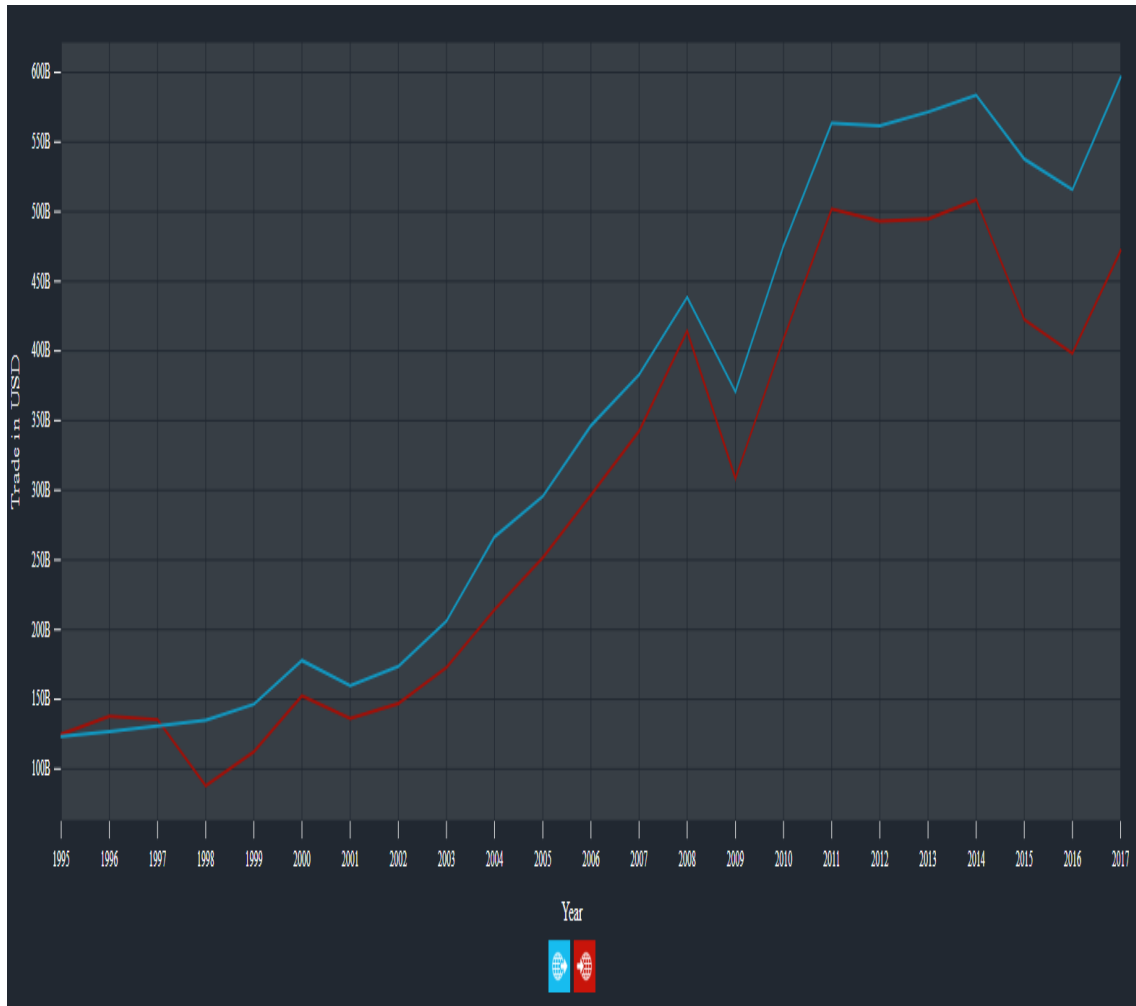


Figura 14. Exportaciones de Corea. Fuente: (OEC, 2019).

Balanza comercial

A partir de 2017 Corea del Sur tenía una balanza comercial positivo de \$ 124 mil millones en las exportaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando tenían una balanza comercial negativo de \$ 1.75 mil millones de las importaciones netas (Gráfica 13).



Gráfica 14. Balanza comercial de exportaciones e importaciones. Fuente: (OEC, 2019)

Espacio de Productos

El espacio de productos es una red que conecta los productos que son co-exportados y puede ser utilizada para predecir la evolución de la estructura de exportaciones de un país.

La economía de Corea del Sur tiene un ECI de 1.78 por lo que es el 6º país más complejo. La Figura 15 muestra los 230 productos exportados por Corea del Sur con ventaja comparativa revelada (lo que significa que su participación en las exportaciones mundiales de estos productos es mayor de lo que uno esperaría dado el tamaño de su economía y el tamaño del mercado global de estos productos).

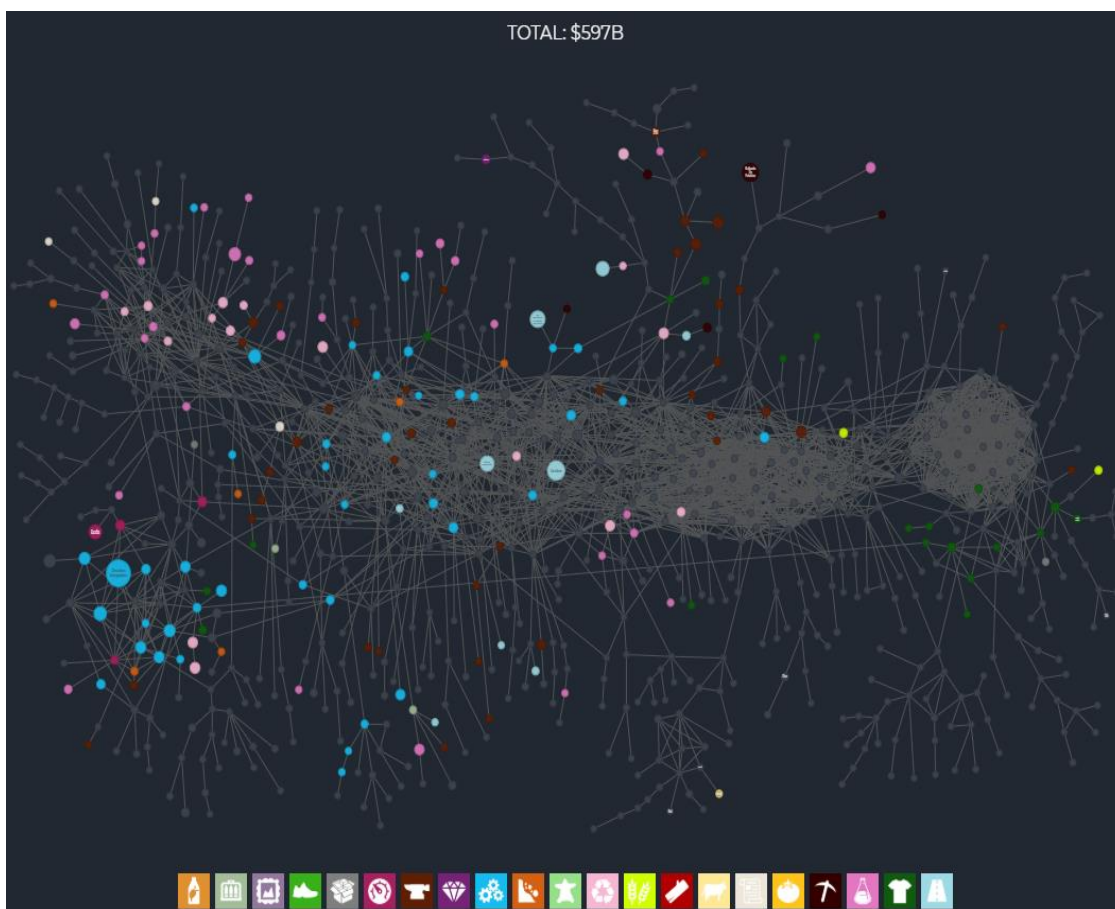


Figura 15. Espacio de Productos. Fuente: (OEC, 2109).

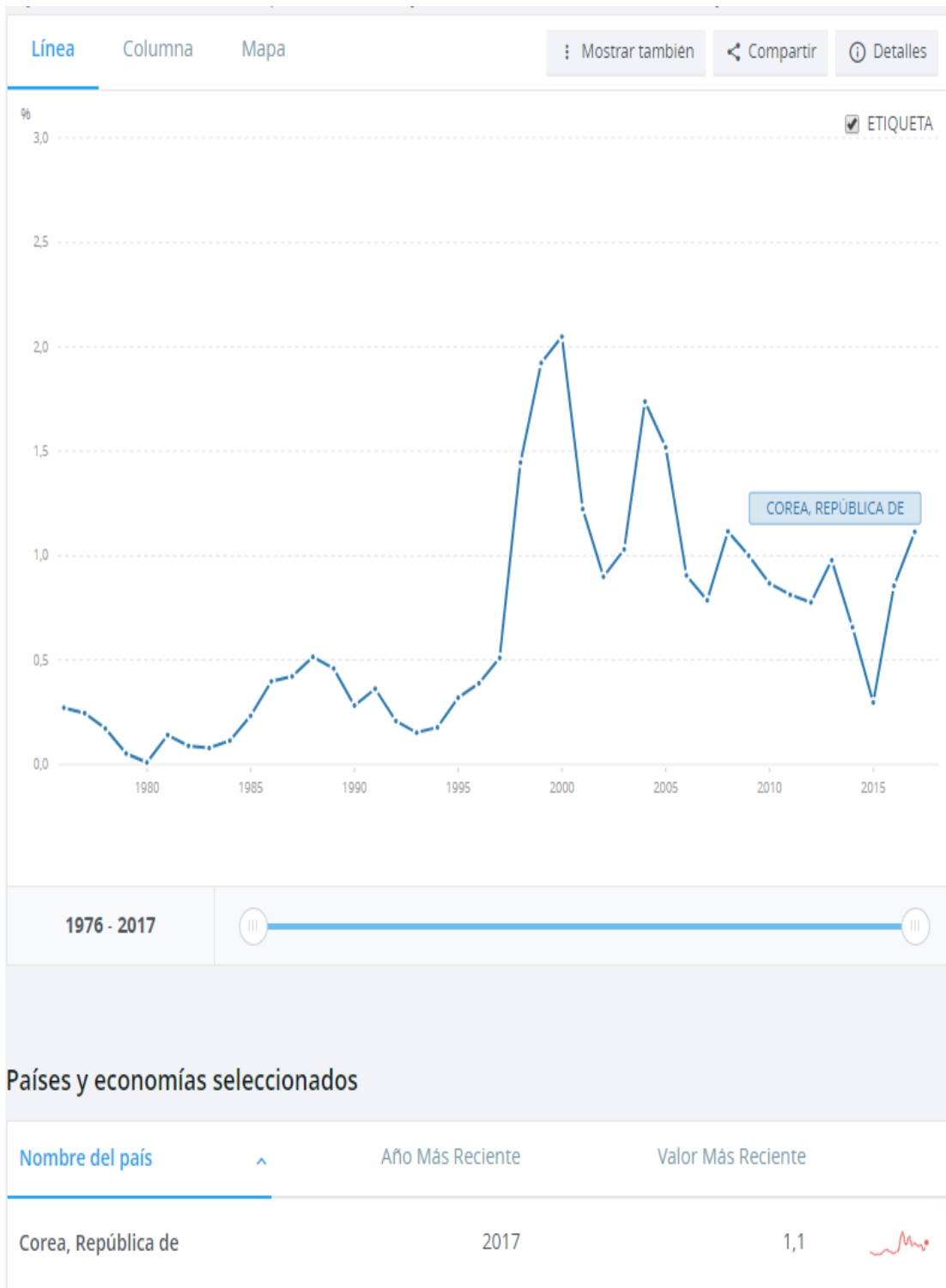
Inversión extranjera directa

De acuerdo con el Informe sobre las inversiones en el mundo 2018 de la CNUCYD, luego de un fuerte descenso en 2015 debido a la retirada de Tesco, los flujos ascendieron a 12 mil millones de USD en 2016 y alcanzaron un nivel récord en 2017 con 17 mil millones de USD en compromisos de IED, principalmente en los sectores informático y petroquímico. Este aumento se debe a un gran número de ventas de fusiones y adquisiciones (M&A) en el país y la introducción de incentivos fiscales para que las empresas extranjeras atraigan IED. Corea del Sur se ubica como la 20ª economía principal del mundo en términos de entradas de IED en 2017, 6 lugares mejor que el año anterior. Las acciones de IED aumentaron un 22% entre 2016 y 2017, alcanzando los 230 mil millones (15,4% del PIB). En 2017, los principales países inversionistas son Estados Unidos, las Islas Caimán, Hong Kong, China, Vietnam, Luxemburgo, Irlanda, el Reino Unido, Singapur y Japón. Las inversiones se han orientado principalmente hacia finanzas y seguros, comercio, manufactura, bienes raíces, información y comunicación, minería y canteras y transporte.

El atractivo de Corea del Sur en términos de inversión extranjera directa es el resultado del rápido desarrollo económico del país y su especialización en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Sin embargo, la falta de transparencia general en las regulaciones sigue siendo una preocupación importante para los inversionistas extranjeros. El Banco Mundial considera que la República de Corea es un país con un entorno empresarial altamente desarrollado, como lo demuestra su quinta posición en el ranking Doing Business 2019.

La inversión extranjera en el primer trimestre de 2017 marco un ritmo lento que tomó impulso a finales de año en sectores manufactureros como los productos químicos y la tecnología de la información. Esos dos sectores industriales, en particular las pantallas y las baterías renovables, ganaron la atracción de los inversores extranjeros, ya el mercado coreano se ha posicionado como uno de los más destacados en la nueva era digital. Las pantallas, las baterías y energías renovables serán parte de las industrias centrales que formarán los pilares que sustentarán la “Cuarta Revolución Industrial” (Santander, 2019)

La Gráfica 15 muestra la inversión extranjera directa de la economía de Corea hasta el año 2017.



Gráfica 15. Inversión extranjera directa (IED) en Corea. Fuente: (Banco Mundial, 2019).

Las Figuras 16 y 17 resumen el comercio de mercancías y el comercio de servicios comerciales al 2017 en Corea.



Figura 16. Comercio de mercancías en Corea. Fuente: (OMC, 2019).

COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones de servicios comerciales	86 469	1	-3	-8
Importaciones de servicios comerciales	120 317	3	0	8
	2017			2017
Participación en las exportaciones mundiales totales (%)	1.64			2.37

Desglose de las export. totales de la economía

Por categoría principal de servicios, % (2017)



Transporte : 28.5
Viajes : 15.5
Otros servicios comerciales : 53
Servicios relacionados con mercancías: 3

Desglose de las import. totales de la economía

Por categoría principal de servicios, % (2017)



Transporte : 24.9
Viajes : 25.4
Otros servicios comerciales : 41.9
Servicios relacionados con mercancías: 7.8

Por principales destinos, % (2016)



China: 21.8	Estados Unidos de América: 14.9
Unión Europea (28): 12	Japón: 8.5
Otros: 42.8	

Por principales orígenes, % (2016)



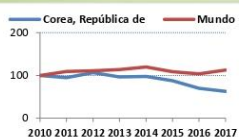
Estados Unidos de América: 25.3	Unión Europea (28): 18.9
China: 14.3	Japón: 8.2
Otros: 33.3	

Ventas de servicios de filiales extranjeras

Entradas (millones de \$EE.UU.)
Salidas (millones de \$EE.UU.)

Valor	Variación porcentual anual	
	2017	2016
Entradas (millones de \$EE.UU.)
Salidas (millones de \$EE.UU.)

Transporte



Exportaciones de servicios de transporte
(Index 2010 = 100)

Millones de \$EE.UU.

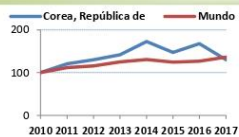
Exportaciones
Importaciones

Valor	Variación porcentual anual	
	2010-2017	2016
Exportaciones	-6	-20
Importaciones	0	-2

Exportaciones
Por mar (2017)
Por vía aérea (2017)
Por otros

Valor	Particip. (%)	Valor	Particip. (%)
17 968	73.0	22 748	76.1
6 283	25.5	6 428	21.5
...

Viajes



Exportaciones de servicios de viajes
(Index 2010 = 100)

Millones de \$EE.UU.

Exportaciones
Importaciones

Valor	Variación porcentual anual	
	2010-2017	2016
Exportaciones	4	14
Importaciones	7	8

Otros servicios comerciales y Servicios relacionados con las mercancías

Exportaciones de OSC por categoría principal (2017)



Millones de \$EE.UU.

Otros servicios comerciales
Exportaciones
Importaciones

Valor	Variación porcentual anual	
	2010-2017	2016
Exportaciones	6	5
Importaciones	3	-2

Servicios relacionados con las mercancías

Exportaciones
Importaciones

Valor	Variación porcentual anual	
	2010-2017	2016
Exportaciones	2	-5
Importaciones	4	-6

PROPIEDAD INDUSTRIAL

Solicitudes de patentes, 2016

Solicitudes de marcas de fábrica o de comercio, 2016

Solicitudes de dibujos y modelos industriales, 2016

Residentes	Non-Residentes	Total	Residentes	Non-Residentes	Total	Residentes	Non-Residentes	Total
163 424	45 406	208 830	157 113	24 756	181 869	61 503	4 132	65 635

Figura 17. Comercio de servicios comerciales en Corea. Fuente: (OMC, 2019).

Facilidad para hacer negocios en Corea

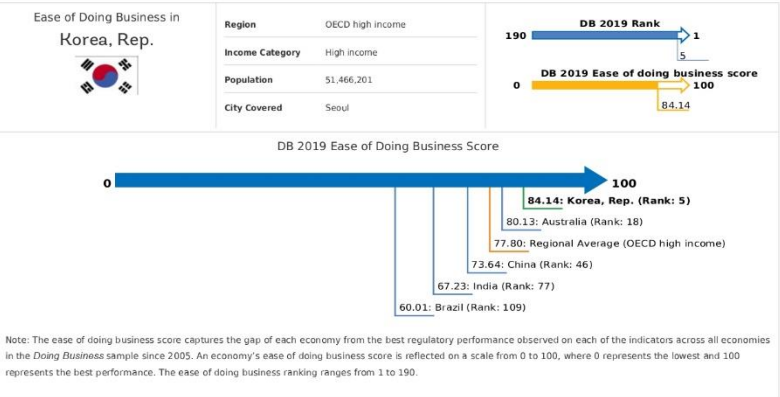
La ZEE confieren dos tipos básicos de beneficios. Los “estáticos” (generación de empleo, crecimiento de las exportaciones, ventajas obtenidas por el gobierno, ganancias de intercambio de divisas) y otros “dinámicos” (elevación del nivel de capacitación de recursos humanos, transferencia de tecnología e innovación, diversificación económica e incremento de la productividad de las firmas locales).

Actualmente los inversionistas buscan más que incentivos fiscales y económicos, economías donde la facilidad de hacer negocios este presente, y donde la burocracia y corrupción sea altamente reducida, así como un elevado nivel educativo dado que estas características garantizan el crecimiento de las empresas, además de gobiernos que apuesten a la industria de alta tecnología e innovación.

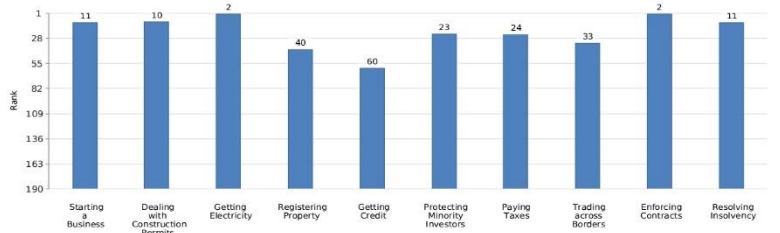
Hoy en día las economías son clasificadas entre el puesto 1 y 190 en la facilidad para hacer negocio. Una clasificación más alta, es decir, más próxima al 1, significa que las regulaciones en el ámbito de los negocios de esa economía facilitan la apertura de empresas locales y sus actividades. Las clasificaciones se determinan en base a la media de las puntuaciones obtenidas en los 10 indicadores que componen Doing Business.

Los indicadores actualmente son: apertura de negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia.

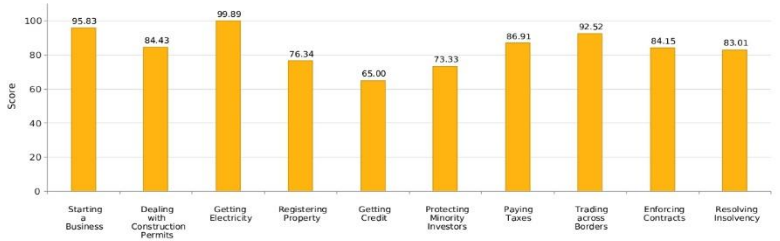
La Gráfica 16 presenta información relacionada con los indicadores mencionados respecto a la facilidad de hacer negocios en Corea.



Rankings on Doing Business topics - Korea, Rep.



Ease of Doing Business Score on Doing Business topics - Korea, Rep.



Gráfica 16. Facilidad de hacer negocios en Corea. Fuente: (DOINGBUSINESS, 2019).

V. América Latina y sus Zonas Económicas Especiales

Antecedentes

Estas no son un fenómeno nuevo en Centroamérica. Todos los países ejecutaron programas durante o antes de la década de los 70, con el objetivo de generar empleo, atraer IED, diversificar la canasta de exportación y adquirir nuevas tecnologías. En la mayoría de los casos, estos programas iniciales fueron dirigidos por el gobierno y diseñados como zonas de libre comercio tradicional. Después, y especialmente a finales de la década de los 80, estos evolucionaron al diseño que la mayoría mantiene en la actualidad: el modelo de zona franca de exportaciones (ZFE) en el que se le entregó una importante participación al sector privado, principalmente a través de pequeños y medianos parques industriales y empresas individuales de zona franca. Prácticamente todas las inversiones en las zonas están orientadas a la exportación, la mayoría proveniente de inversionistas extranjeros, y gran parte está dirigida a la manufactura. De hecho, gran parte de la exportación manufacturera de la región es producida por empresas con IED que operan dentro de estos regímenes, concretamente en la elaboración de prendas de vestir, arneses para cableado de encendido y equipos médicos (Banco Mundial, 2012).

Podemos afirmar que existen 3 diferentes modelos de zonas francas en la región:

Modelo 1. Costa Rica y República Dominicana representan el primer modelo, que está basado en avanzar significativamente hacia la diversificación industrial y al incremento del valor agregado de los bienes y servicios producidos en las ZEE. Al igual que los países ubicados dentro del modelo 2, estos dependían casi exclusivamente de la manufactura textil/vestuario en sus primeros días dentro del régimen de ZEE. Sin embargo, desde inicios del 2000 y después del 2005, Costa Rica y República Dominicana respectivamente se han concentrado en la diversificación. Hoy en día, las ZEE en estos países se caracterizan por exportar productos de alta tecnología, que incluye electrónica, dispositivos médicos y productos farmacéuticos.

Modelo 2. El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua representan el segundo modelo, que se caracteriza por una continua y alta dependencia de la manufactura textil/vestuario. Aunque hay algunas muestras incipientes de diversificación en estos países, fuertes conglomerados en la manufactura de ropa dominan y la inversión aún está fuertemente ligada a este sector y a la dinámica del acuerdo comercial DR CAFTA.

Modelo 3. Panamá representa el tercer modelo. La zona libre de Colón se ha especializado en servicios de logística, distribución de mercancías y servicios en general para aprovechar al máximo el Canal de Panamá, que sin duda predispone a este país como una preferencia por sus servicios logísticos (Banco Mundial, 2012).

Actualmente surgen importantes cuestionamientos sobre la sostenibilidad de los modelos de ZEE implementados en la región y específicamente si las ZEE siguen siendo un instrumento eficaz para llevar a la región a la siguiente etapa de desarrollo o, de hecho, si

son un riesgo que frena el proceso de desarrollo. Esta nota se concentra en los desafíos para las transformaciones estructurales que se llevan a cabo en el sector de las exportaciones de la región y en el papel de las ZEE en el contexto de estos desafíos (Banco Mundial, 2012).

Zonas Económicas Especiales en República Dominicana

Antecedentes

Uno de los pioneros de las zonas francas (ZF), la República Dominicana es probablemente historia de éxito más reconocida del hemisferio occidental en la literatura sobre las zonas francas. De hecho, algunos otros países en todo el mundo han utilizado el programa de zonas francas tan eficazmente como un motor de la diversificación y el crecimiento. Impulsado por la deslocalización de la industria textil y del vestido de Estados Unidos y apoyado por los acuerdos comerciales preferenciales y una política de tipo de cambio favorable.

Después de un rápido crecimiento de la IED y las exportaciones a lo largo de la década de 1980 y la mayor parte de la década de 1990 (IED, por ejemplo, creció un 37 por ciento por año entre 1994 y 1999), durante la última década, la República Dominicana se ha enfrentado a una amenaza importante para su desarrollo económico basado en el modelo de ZF. Entre 1999 y 2003, un aumento de los precios del petróleo; desaceleración de la economía mundial; el impacto del 11 de septiembre de 2001 en el turismo; y el colapso del segundo banco privado dominicano, Baninter, contribuyeron a la desaceleración del crecimiento de la economía de la República Dominicana (Farole & Akinci, 2011).

En respuesta a este estancamiento, el gobierno ha intentado algunas reformas de las políticas en el sector de ZF y dado prioridad a la política más amplia de la competitividad económica. Entre otras medidas adoptadas en los últimos años, los procedimientos aduaneros fueron aerodinámicos, se redujeron los aranceles, los recargos de importación y exportación fueron eliminados, y se han promulgado leyes sobre contratación pública, política de competencia y derechos de propiedad intelectual. Por el lado de la política comercial, la República Dominicana firmó el TLC entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA) y el acuerdo de asociación económica (AAE) entre la Unión Europea y el Foro del Caribe de África, el Caribe, y el Pacífico (Farole & Akinci, 2011).

La experiencia de la República Dominicana destaca las limitaciones de los programas de ZF que se basan en fuentes de competitividad que no es probable que sigan siendo sostenibles, específicamente, los bajos salarios, las preferencias comerciales y los incentivos fiscales. A pesar de que todos estos pueden ofrecer una valiosa ventaja en el corto plazo, la República Dominicana (al igual que muchos países que han embarcado en las zonas francas industriales) fracasó en la construcción de la competitividad en paralelo, mediante inversiones en educación y habilidades, y a través de la integración de las empresas de ZF con la economía local (Farole & Akinci, 2011).

Al igual que la mayoría de los países de la región, la República Dominicana siguió las políticas de sustitución de importación desde la década de 1960, incluyendo la protección del mercado interno y los subsidios a la producción nacional. La economía sigue siendo altamente especializada, basada en los productos primarios agrícolas (por ejemplo, azúcar, banano y café) y la minería. El lanzamiento de la primera ZF de la República Dominicana en 1969 no era parte de una iniciativa de política de alejarse de la sustitución de importaciones hacia la diversificación orientada a la exportación, como fue el caso en muchos países que más tarde adoptaron las zonas económicas especiales.

Las ZF se convirtieron en el motor más dinámico de crecimiento en la economía de la República Dominicana durante los años 1980 y 1990. Entre 1985 y 1989, el número de ZF creció en más del triple, de 6 a 19, el número de empresas ZF aumentó de 146 a 220, y el empleo aumentó de 36,000 a cerca de 100,000. El programa siguió creciendo durante la década de 1990, ayudado en parte por el gobierno la promulgación de una ley integral y los reglamentos de ZF en 1990. A finales de la década de 1990, la República Dominicana tenía más de 50 parques industriales que operaban albergando más de 500 empresas. Además, más de 100 zonas de fábricas individuales, conocidos como zonas francas Especiales (ZFE) se han establecido. El programa llegó a su punto más alto en términos de empleo (195,000) en 2000; esto era equivalente a hasta un 10 por ciento del empleo total del país (Farole & Akinci, 2011).

Desde 2009, sin embargo, el programa ZF ha experimentado un descenso absoluto en todos los sectores. De acuerdo con el presidente de la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA), el número de empresas que trabajan se redujo a menos de 500 y más de 8,000 puestos de trabajo se perdieron en la ZF durante el primer trimestre de 2009. La disminución de las exportaciones es aún más pronunciada, en más de un 20 por ciento anualizado.

De acuerdo a (CNZFE 2009) la IED acumulada en las ZF a finales de 2008 fue de US \$ 2.611 millones, el 80 por ciento de lo que se hizo dentro de los parques de zonas francas y el 20 por ciento a través de zonas individuales de producción (llamada ZFE en la República Dominicana). Esto fue equivalente a alrededor del 23 por ciento del volumen total de IED en el país en ese momento (Farole & Akinci, 2011).

Las exportaciones desde el programa ZF crecieron más de 10 por ciento anual entre 1995 y 2000, llegando a casi US \$ 4.8 mil millones. La contribución del programa ZF de las exportaciones totales en República Dominicana es uno de los más altos en todo el mundo. En su pico en 2001, la ZF representaron el 81 por ciento de las exportaciones nacionales de mercancías.

Hasta la década de 1980, el empleo fue relativamente modesto. Pero a partir de entonces despegó rápidamente, creciendo a un promedio de más del 13 por ciento anual entre 1985 y 2000, cuando alcanzó un máximo de cerca de 200,000 empleos. Desde entonces, ha disminuido rápidamente, derramando más de 80,000 puestos de trabajo. En su apogeo, el

programa ZF fue responsable de un 10 por ciento del empleo total en el país y el 38 por ciento de los empleos en el sector de producción (Farole & Akinci, 2011).

Los retos que enfrenta la República Dominicana resaltan los problemas clásicos de muchos programas de procesamiento de exportaciones en todo el mundo. Además de la infraestructura débil, en particular la inestabilidad y el costo de la energía eléctrica, el sector de exportación se enfrenta a problemas estructurales, incluyendo (1) una dependencia excesiva de preferencias comerciales y mercados de exportación estrechos; (2) los escasos vínculos con la economía local, que impiden que el programa de facilitación de los beneficios dinámicos contribuyan a mejorar toda la economía; (3) no reconocer o actuar sobre los vínculos entre la mejora social y la sostenibilidad del programa de ZF (Farole & Akinci, 2011).

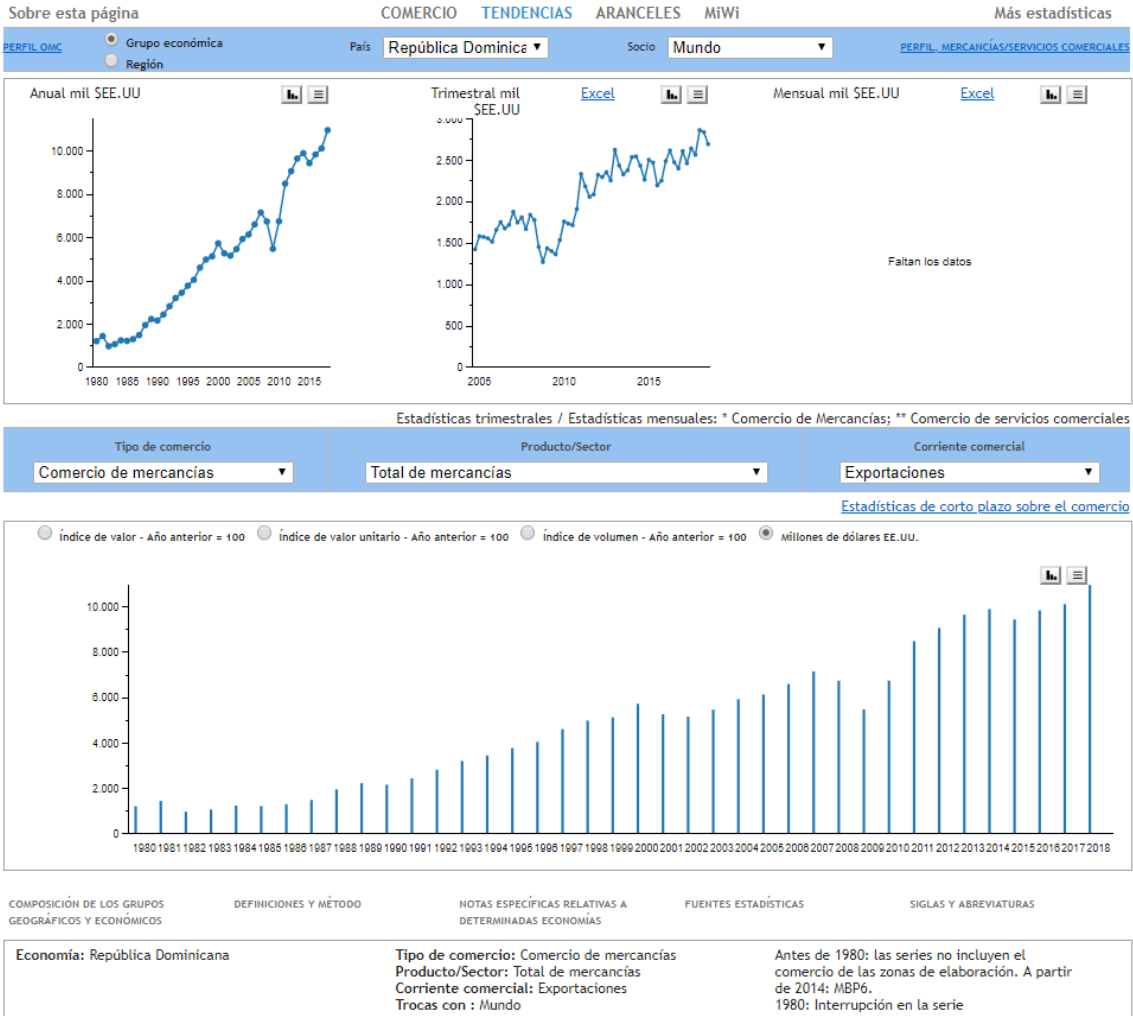
Economía Actual de República Dominicana

La República Dominicana es la 88ª mayor economía de exportación en el mundo y la 74ª economía más compleja de acuerdo con el ECI. En 2017, la República Dominicana exportó \$ 8.73 mil millones e importó \$ 16.7 mil millones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 7.99 mil millones. En 2017 el PIB de República Dominicana fue de \$ 75.9 mil millones y su PIB per cápita fue de \$ 16 mil.

Las principales exportaciones de República Dominicana son oro (\$1.5 mil millones), tabaco laminado (\$758 Millones), equipos de protección de baja tensión (\$510 Millones), tejer camisetas (\$472 Millones) e instrumentos médicos (\$434 Millones), de acuerdo a la clasificación del HS. Sus principales importaciones son Refinado de Petróleo (\$1,67 Miles de millones), Coches (\$815 Millones), Gas de petróleo (\$786 Millones), Petróleo Crudo (\$381 Millones) y Equipos de Radiodifusión (\$337 Millones).

Los principales destinos de las exportaciones de República Dominicana son los Estados Unidos (\$3,64 mil millones), Canadá (\$863 Millones), Haití (\$830 Millones), la India (\$594 Millones) y Alemania (\$197 Millones). Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos (\$7,02 mil millones), China (\$2,26 mil millones), México (\$806 Millones), Brasil (\$616 Millones) y España (\$561 Millones) (OEC, 2019).

La Gráfica 17 muestra las tendencias de crecimiento anual, trimestral y mensual de la economía de República Dominicana al 2018:



Gráfica 17. Tendencias de comercio internacional de República Dominicana. Fuente: (OMC, 2019).

Exportaciones

En 2017 la República Dominicana exportó \$8.73 mil millones, lo que convierte a este país en el 88º exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de República Dominicana han decrecido a una tasa anualizada del -0.5%, de \$8.77 mil millones en 2012 a \$8.73 mil millones en 2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de oro, que representa el 17.2% de las exportaciones totales de República Dominicana, seguidas por tabaco laminado, que representan el 8.69% (Figura 18).

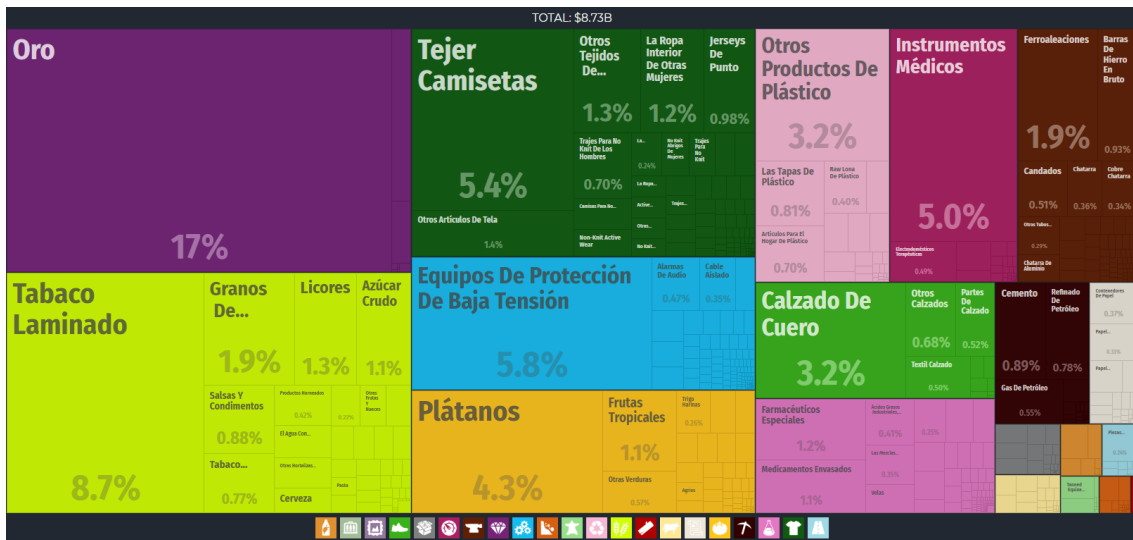
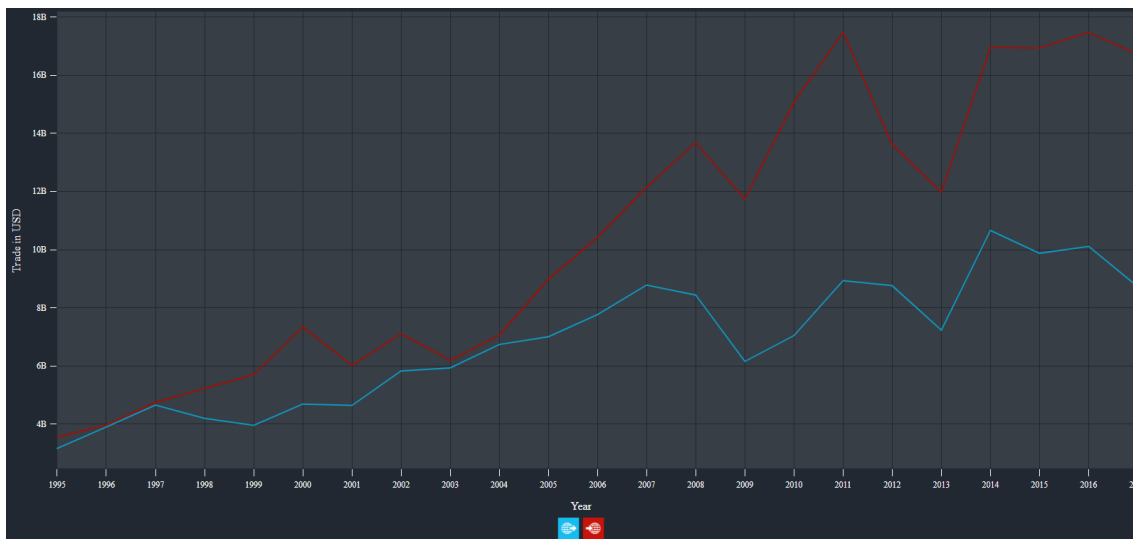


Figura 18. Exportaciones de República Dominicana. Fuente: (OEC, 2019).

Balanza comercial

A partir de 2017 la República Dominicana tenía una balanza comercial negativa de \$ 7.99 mil millones en las importaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando todavía tenían una balanza comercial negativo de \$ 386 Millones de las importaciones netas (Gráfica 18).



Gráfica 18. Balanza comercial de exportaciones e importaciones. Fuente: (OEC, 2019).

Espacio de Productos

De acuerdo con el espacio de productos (Figura 19), la economía de República Dominicana tiene un ECI de -0.363 por lo que es el 74º país más complejo. La República Dominicana exporta 181 productos con ventaja comparativa revelada (lo que significa que su

participación en las exportaciones mundiales de estos productos es mayor de lo que uno esperaría dado el tamaño de su economía y el tamaño del mercado global de estos productos.

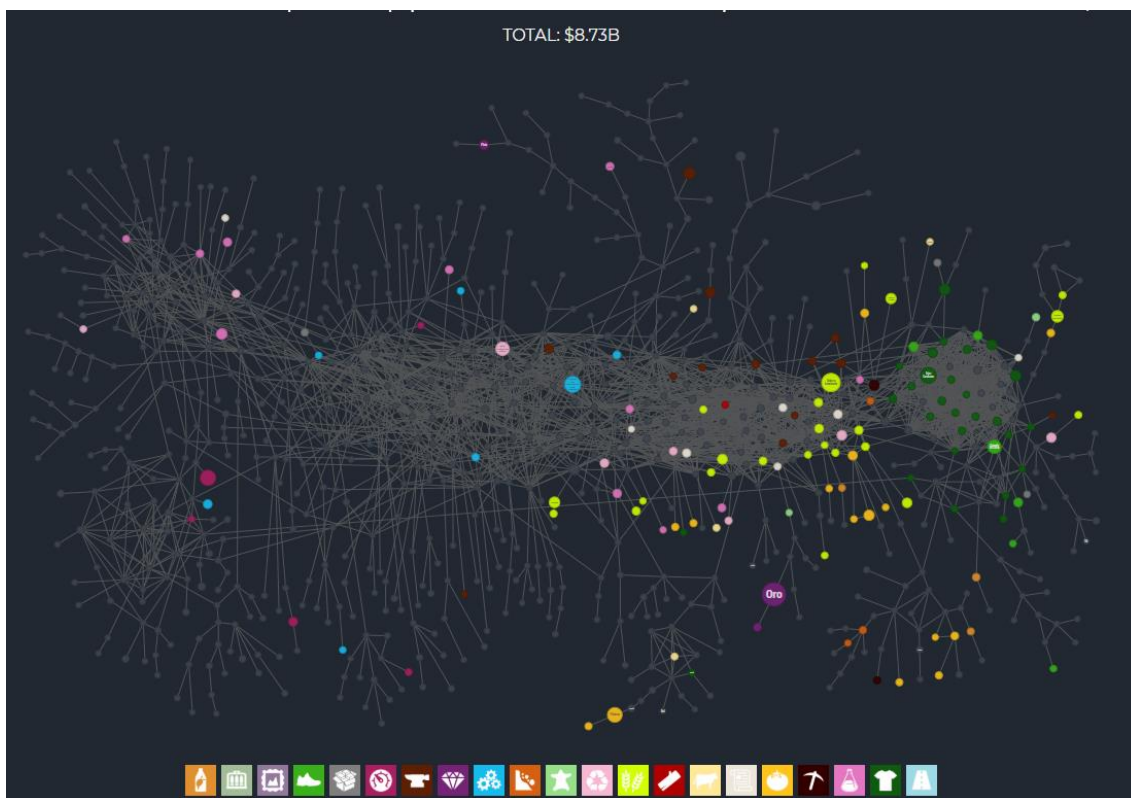


Figura 19. Espacio de Productos. Fuente: (OEC, 2019)

Inversión extranjera directa

La República Dominicana se encuentra entre los principales receptores de IED en el Caribe y América Central. La IED cubre alrededor del 50% del déficit actual del país. En 2017, la República Dominicana fue nuevamente el mayor receptor de IED en el Caribe (excluyendo las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán), con una inversión de USD 3,500 millones (UNCTAD, 2018), con un aumento del 48% desde 2016, gracias al dinamismo de los sectores minero, turístico e inmobiliario. El stock de IED asciende a USD 36.5 mil millones. La IED se destina principalmente a los sectores de turismo, telecomunicaciones, bienes raíces y minería. Estados Unidos es el principal inversor, seguido de Canadá y España. Se espera que las inversiones chinas aumenten.

La República Dominicana ocupa el 102^º lugar de 190 países en el informe Doing Business del Banco Mundial de 2019, perdiendo tres lugares en comparación con 2018. Algunos de los incentivos importantes para los inversionistas en este país incluyen la estabilidad política y el acceso principal al mercado estadounidense, gracias a un Acuerdo de Libre Comercio (CAFTA). Sin embargo, la infraestructura inadecuada, los problemas con el suministro de electricidad, la corrupción, el incumplimiento de los contratos, la falta de respeto a los fallos

judiciales y la falta de procedimientos estándar para los aranceles aduaneros sobre los bienes importados siguen siendo las dificultades que los inversionistas extranjeros deben enfrentar. El país ha adoptado políticas de mayor apertura al comercio internacional y la inversión en la última década. Sin embargo, el marco legal específico para la IED, que es abierto y liberal, no se ha modificado desde 1995. Sin embargo, dado que el Gobierno apunta a duplicar las entradas de IED en los próximos años, se ha desarrollado un Plan Nacional de Competitividad con un enfoque clave en el espíritu empresarial y la innovación. Además, el Centro de Exportaciones e Inversiones de la República Dominicana (CEI-RD), que es una agencia gubernamental creada en 2013, ofrece asistencia a los inversionistas extranjeros. El clima de inversión en los próximos años dependerá en gran medida de si el gobierno demuestra la voluntad política para implementar las reformas necesarias, principalmente aquellas destinadas a promover la competitividad y la transparencia. Francia es actualmente uno de los inversionistas clave y uno de los principales fundadores de un proyecto para construir la segunda línea de metro de la isla. La compañía canadiense Barrick invirtió casi USD 4 mil millones en una mina de oro en Pueblo Viejo, la mayor inversión individual en el país hasta la fecha. La nueva inversión extranjera en infraestructura turística sigue llegando al país y, en este momento, hay muchos complejos turísticos y hoteles en desarrollo. Marriott se está asociando con el Ocean Club Group en un proyecto de \$ 350 millones en Puerto Plata que agregará tres nuevos resorts de lujo al área, que probablemente incluirán un Ritz-Carlton, un W y una propiedad de Luxury Collection (Santander, 2019).

La Gráfica 19 muestra la inversión extranjera directa de la economía de Corea hasta el año 2017.



Gráfica 19. Fuente: (Banco Mundial, 2019). Fuente: (Banco Mundial, 2019).

La Figura 20 y la Figura 21 muestra el resumen del comercio de mercancías y el comercio de servicios comerciales al 2017 en República Dominicana, respectivamente.

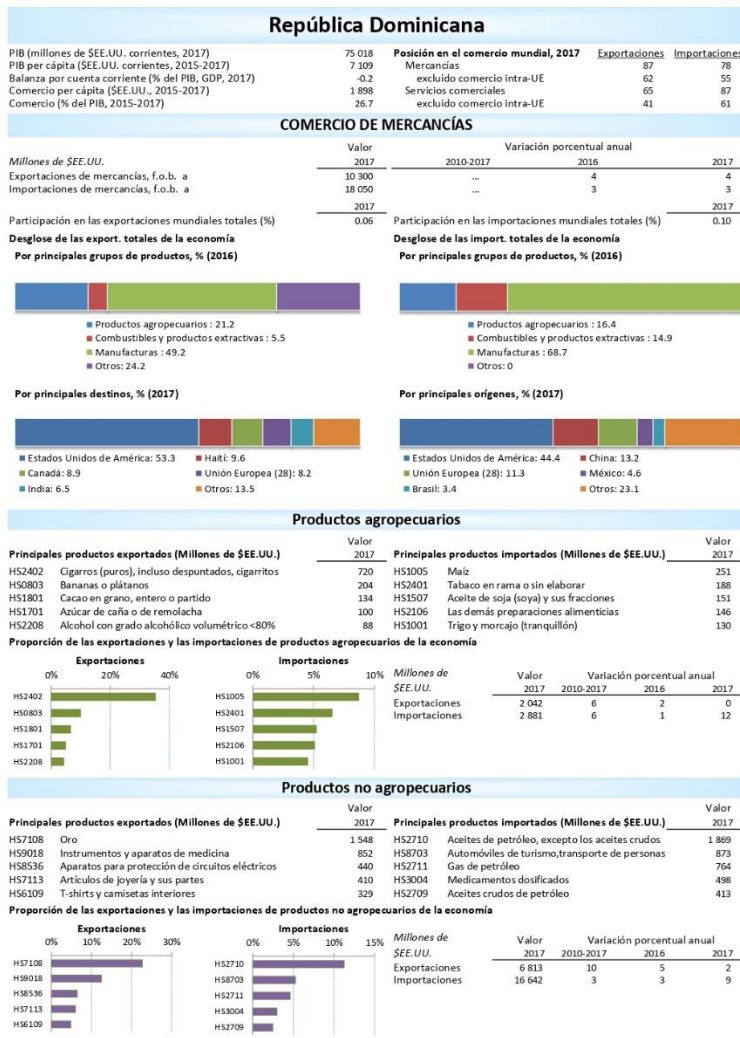


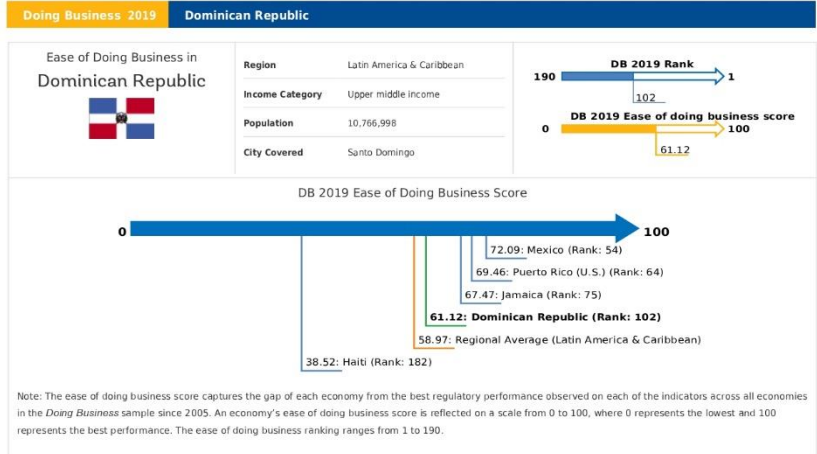
Figura 20. Comercio de mercancías en República Dominicana. Fuente: (OMC, 2019).



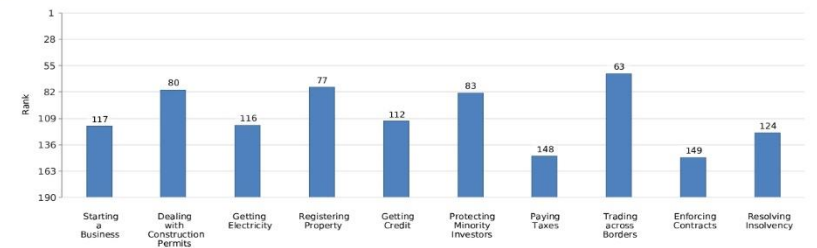
Figura 21. Comercio de mercancías en República Dominicana. Fuente: (OMC, 2019).

Facilidad para hacer negocios en República Dominicana

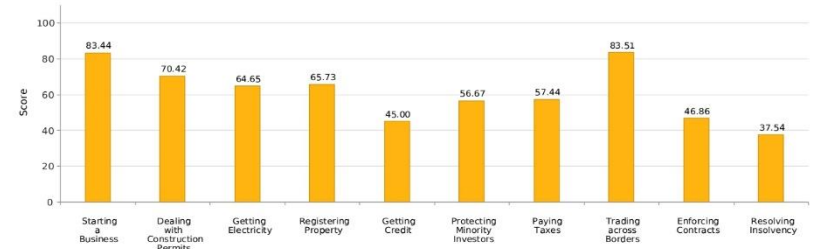
La imagen siguiente presenta información relacionada con los indicadores mencionados respecto a la facilidad de hacer negocios en República Dominicana.



Rankings on Doing Business topics - Dominican Republic



Ease of Doing Business Score on Doing Business topics - Dominican Republic



Gráfica 20. Facilidad de hacer negocios en República Dominicana. Fuente: (DOINGBUSINESS, 2019)

Zonas Francas en Costa Rica

Antecedentes

Para lograr consolidar este régimen, se requirió aplicar una serie de políticas que vienen desde finales del año 60, dentro de las cuales se incluyen la creación de instituciones y la promulgación de normas que ofrecen estímulos a las empresas. En 1968 surgió el Centro para la Promoción de las Exportaciones y las Inversiones (Cenpro), que tenía como foco incrementar las exportaciones y atraer inversiones industriales y agrícolas. Cuatro años después, en 1972, entró a regir la Ley de Fomento de las Exportaciones, que brindaba incentivos fiscales a las empresas que realizaran exportaciones no tradicionales de mercancías producidas o elaboradas en Costa Rica.

A pesar de este esfuerzo, a finales de los años 70 e inicios de los años 80 se gestó una crisis económica internacional que afectó el comercio y generó una afectación en la balanza de pagos nacional. Ante este panorama, se buscó reactivar la economía y fomentar actividades productivas con el fin de exportar.

Debido al panorama económico surgió la Corporación de la Zona Franca de Exportación S.A., que tenía la autoridad de establecer zonas procesadoras de exportación en Moín (Limón) y en El Roble (Puntarenas). La creación de esta instancia se dio por medio de la Ley de Zonas Procesadoras de Exportación y Parques Industriales, a finales de 1981. Una de las primeras zonas francas que se levantó en el país fue el Parque Industrial y Zona Franca Cartago, en 1985. El propietario de este complejo es Grupo Z, liderado por inversionistas de origen italiano y cuyas zonas francas presentes en el territorio nacional generan hoy alrededor de 12,000 empleos, en empresas de dispositivos médicos, de la industria metalmecánica para vehículos, de la industria aeroespacial, de la industria electrónica y eléctrica y de la industria metalúrgica de precisión, entre otras.

En 1986, se estableció el Parque Industrial Zona Franca Alajuela, a cargo de Grupo Saret, encabezado por inversionistas nacionales. Poco a poco, nacieron más desarrollos y las zonas francas se fueron multiplicando. La Zona Franca Metropolitana fue autorizada para operar en Barreal de Heredia.

En 1990 se dio el visto bueno para el funcionamiento de la Zona Franca BES. Un año más tarde, surgió la Zona Franca Ultrapark, en Barreal de Heredia, de capital inversionista privado estadounidense. Lugares más alejados de la Gran Área Metropolitana también se convirtieron en puntos clave para el desarrollo de estos espacios.

A finales de 1996 se anunció que la transnacional Intel se instalaría en este país, con el fin de constituir una planta de ensamblaje y prueba de microprocesadores. En 1997, la firma tecnológica empezó a trabajar en Costa Rica. Actualmente, la empresa cuenta con dos áreas: el Centro de Investigación y Desarrollo, dedicado a la prueba y validación de los productos antes de salir al mercado, y el otro es el Centro de Servicio Globales, que brinda soporte en recursos humanos, contabilidad y tecnologías de la información. En el 2014, se comunicó el cierre gradual de su planta de microprocesadores, que finalmente se trasladó

a Asia. Timothy Scott, gerente de Asuntos Gubernamentales y Relaciones Públicas de Intel Costa Rica, recordó que la empresa se instaló en el país por un tema de diversificación de operaciones y diversificación de riesgos. Él indicó que en el momento en que se estaba tomando esa decisión de diversificarse, Costa Rica, entre los países que se habían explorado, "era uno de los únicos que tenía un régimen de incentivos como ese (de zona franca), lo cual sí fue un aspecto importante a considerar".

De acuerdo con el estudio del 2017 Ascendiendo en la Cadena Global de Valor: El caso de Intel Costa Rica, de la Organización Internacional del Trabajo, Intel ha generado un impacto positivo en la economía nacional. Dentro de esa huella, se menciona "la promoción de altos estándares en materia de seguridad ocupacional, el manejo del medio ambiente y la promoción de la inversión en educación y capital humano dentro de la sociedad" (Nelson, 2108).

Economía Actual de Costa Rica

Costa Rica es la 80ª mayor economía de exportación en el mundo y la 49ª economía más compleja del ECI. En 2017, Costa Rica exportó \$ 10.8 mil millones e importó \$ 10.3 mil millones, dando como resultado un saldo comercial positivo de \$ 525 Millones. En 2017 el PIB de Costa Rica fue de \$ 57.3 mil millones y su PIB per cápita fue de \$ 17.1 Miles.

Las principales exportaciones de Costa Rica son plátanos (\$1.75 mil millones), frutas tropicales (\$1.54 mil millones), instrumentos médicos (\$1.21 mil millones), aparatos ortopédicos (\$802 millones) y dispositivos semiconductores (\$527 millones), de acuerdo a la clasificación del HS. Sus principales importaciones son, refinado de petróleo (\$1.41 miles de millones), coches (\$551 millones), computadoras (\$163 millones), equipos de radiodifusión (\$153 millones) y medicamentos envasados (\$149 millones).

Los principales destinos de las exportaciones de Costa Rica son los Estados Unidos (\$3.18 mil millones), China (\$784 Millones), Bélgica-Luxemburgo (\$758 millones), los Países Bajos (\$634 millones) y Alemania (\$563 millones). Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos (\$3.88 mil millones), China (\$1.47 mil millones), México (\$948 millones), Japón (\$301 millones) y Brasil (\$276 millones) (OEC, 2019).

La Gráfica 21 muestra las tendencias de crecimiento anual, trimestral y mensual de la economía de Costa Rica al 2018:



Gráfica 21. Tendencias de comercio internacional de Costa Rica. Fuente: (OMC, 2019)

Exportaciones

En 2017 Costa Rica exportó \$10.8 miles de millones, lo que convierte a este país en el 80º exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de Costa Rica han decrecido a una tasa anualizada del -15.1%, de \$24.6 mil millones en 2012 a \$10.8 mil millones en 2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de plátanos, que representa el 1.2% de las exportaciones totales de Costa Rica, seguidas por frutas tropicales, que representan el 14.2%.

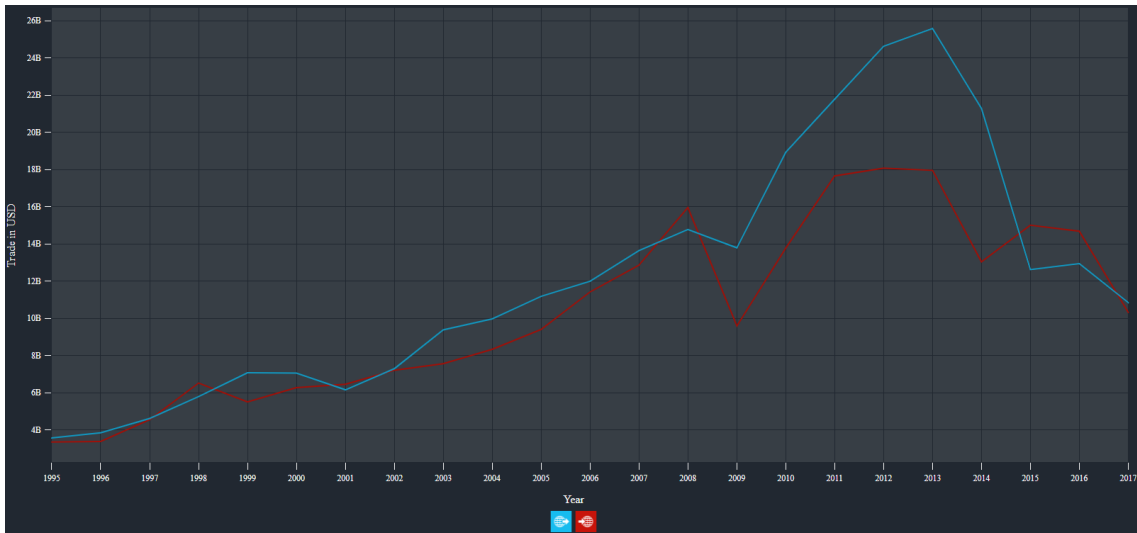
En la Figura 22 se muestra la distribución de exportaciones de mercancías de forma categorizada.



Figura 22. Exportaciones de Costa Rica. Fuente: (OEC, 2019).

Balanza comercial

A partir de 2017 Costa Rica tenía una balanza comercial positiva de \$ 525 Millones en las exportaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando todavía tenían una balanza comercial positiva de \$ 217 Millones de las exportaciones netas (Gráfica 22).



Gráfica 22. Balanza comercial de exportaciones e importaciones. Fuente: (OEC, 2019).

Espacio de Productos

Como se muestra en la Figura 23, el espacio de productos indica que la economía de Costa Rica tiene un ECI de 0.238 por lo que es el 49º país más complejo. Costa Rica exporta 125 productos con ventaja comparativa revelada (lo que significa que su participación en las

exportaciones mundiales de estos productos es mayor de lo que uno esperaría dado el tamaño de su economía y el tamaño del mercado global de estos productos).

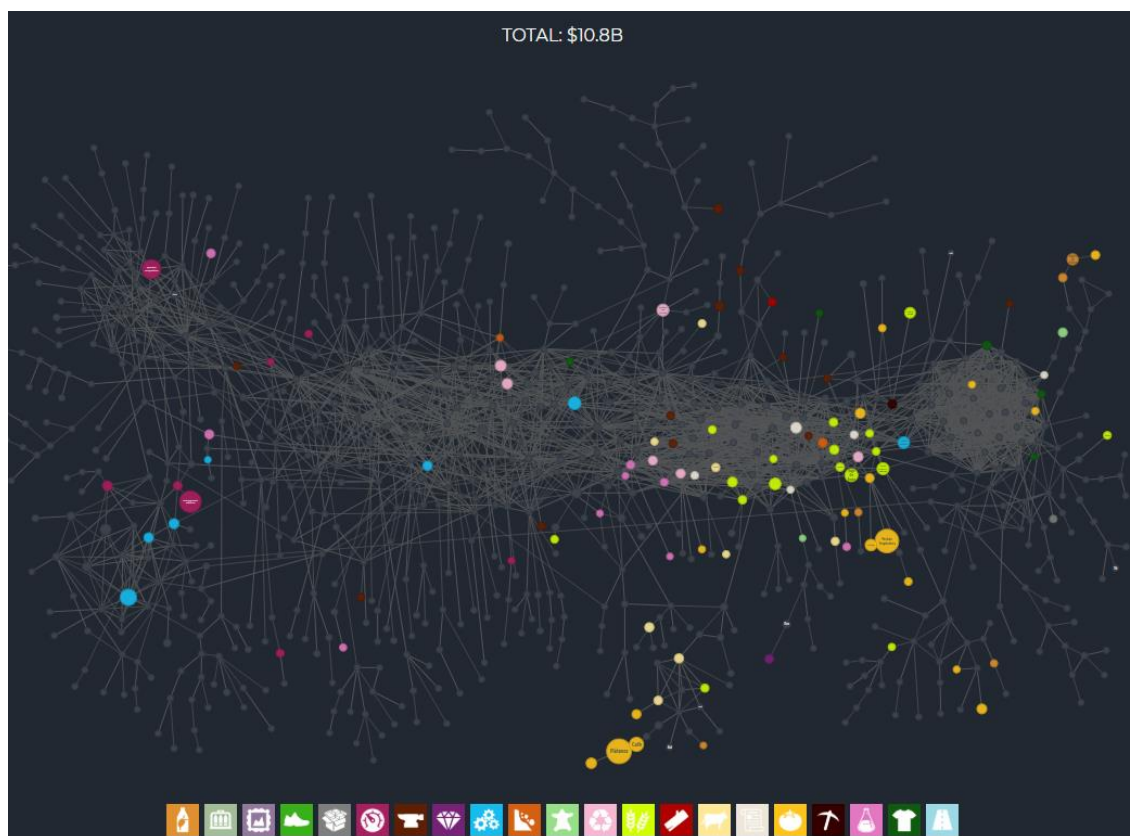


Figura 23. Espacio de Productos de Costa Rica. Fuente: (OEC, 2019).

Inversión extranjera directa

En los últimos años, Costa Rica ha atraído constantemente entradas de IED en los sectores de alta tecnología, fabricación e infraestructura, a pesar de la salida de la empresa estadounidense Intel. Esto se debe, entre otras razones, al establecimiento de Zonas Francas, así como al Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centroamérica (CAFTA-DR). Además, las inversiones colombianas y chinas han ido creciendo constantemente. En 2017, las inversiones en las industrias farmacéuticas y de fabricación de dispositivos médicos aumentaron. El sector turístico ha incrementado su inversión en 3 veces. Los flujos de IED alcanzaron los US \$ 3 mil millones en 2017 (UNCTAD, 2018) y han alcanzado niveles históricamente altos. El stock de IED supera los \$ 37 mil millones, o el 62.5% del PIB. Los principales países inversionistas son los Estados Unidos (con casi el 50% de la IED en Costa Rica), Canadá y México.

Costa Rica ocupa el 67º de 190 economías en el Banco Mundial de 2019 el informe Doing Business, una disminución de seis puntos respecto al año anterior. Costa Rica es un país orientado hacia el exterior y continúa fortaleciendo sus relaciones con sus diferentes socios. Junto con sus vecinos inmediatos y los Estados Unidos, el país continúa fomentando los

vínculos comerciales con China. Costa Rica ha avanzado en su candidatura para unirse a la OCDE. Además de las exportaciones, el desarrollo del país depende en gran medida de su capacidad para atraer inversiones extranjeras. Se planifican varias medidas de facilitación de inversiones y el país ha aumentado su integración comercial con los principales mercados occidentales. Si bien Costa Rica no tiene nuevas leyes o decisiones judiciales importantes con respecto a la IED, las autoridades actualizaron las regulaciones para las Zonas Francas, donde la mayoría de las IED se invierten en Costa Rica. Hay cuatro programas de incentivos a la inversión en el país: el sistema de zona de libre comercio, un régimen de procesamiento interno, un procedimiento de devolución de aranceles y el régimen de incentivos para el desarrollo del turismo. Los incentivos fiscales de Costa Rica, la estabilidad política y económica ejemplar, una fuerza laboral calificada y los esfuerzos de promoción comercial, han hecho del país un líder en la región para los negocios internacionales. Además, la ubicación del país en el corazón del continente americano, así como los puertos en las costas del Pacífico y el Caribe, lo convierten en un destino atractivo para la IED.

La Agencia de Promoción de Inversiones (CINDE) es reconocida como una de las agencias más eficaces en América Latina en términos de promoción de inversiones. Según la agencia, en conjunto con el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), en 2018, Costa Rica vio 48 nuevos proyectos de inversión, incluidas nuevas compañías multinacionales que llegan a Costa Rica, además de las empresas ya establecidas que informaron un crecimiento en los sectores de servicios, tecnología digital, ciencias de la vida y manufactura avanzada y ligera. Entre las nuevas firmas está la compañía danesa de dispositivos médicos, Coloplast. La compañía instalará una planta de fabricación de dispositivos médicos (la primera de su tipo en el continente americano), y se estima que tendrá sus operaciones completas para el verano de 2020. Además, la compañía belga Primoris invirtió USD 1 millón para establecer un laboratorio avanzado en Costa Rica para el análisis químico y físico de la integridad alimentaria. El nuevo sector del ecoturismo ha estado atrayendo cantidades crecientes de inversión, gracias al Gobierno (Santander, 2019).

La Gráfica 23 muestra la inversión extranjera directa de la economía de Costa Rica hasta el año 2017:



Gráfica 23. Inversión extranjera directa (IED) en Costa Rica. Fuente: (Banco Mundial, 2019).

La Figura 25 y la Figura 25 presentan imágenes que resumen el comercio de mercancías y el comercio de servicios comerciales al 2017 en Costa Rica, respectivamente.

Costa Rica

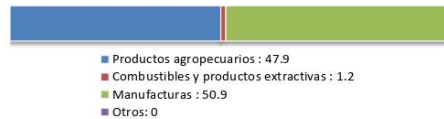
PIB (millones de \$EE.UU. corrientes, 2017)	58 056	Posición en el comercio mundial, 2017	Exportaciones	Importaciones
PIB per cápita (\$EE.UU. corrientes, 2015-2017)	11 627	Mercancías	88	84
Balanza por cuenta corriente (% del PIB, GDP, 2017)	-3.1	excluido comercio intra-UE	63	59
Comercio per cápita (\$EE.UU., 2015-2017)	3 736	Servicios comerciales	63	84
Comercio (% del PIB, 2015-2017)	32.1	excluido comercio intra-UE	40	58

COMERCIO DE MERCANCÍAS

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones de mercancías, f.o.b.	10 251	1	2	6
Importaciones de mercancías, c.i.f.	15 322	2	-7	1
	2017			2017
Participación en las exportaciones mundiales totales (%)	0.06			0.09

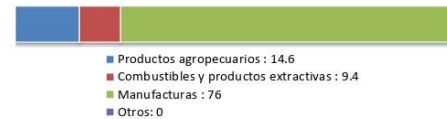
Desglose de las export. totales de la economía

Por principales grupos de productos, % (2016)

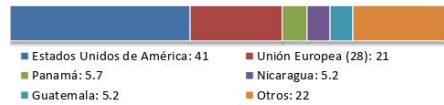


Desglose de las import. totales de la economía

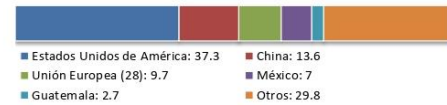
Por principales grupos de productos, % (2016)



Por principales destinos, % (2016)



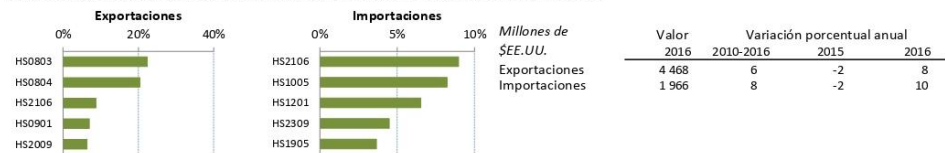
Por principales orígenes, % (2016)



Productos agropecuarios

Principales productos exportados (Millones de \$EE.UU.)		Valor	Principales productos importados (Millones de \$EE.UU.)		Valor
		2016			2016
HS0803	Bananas o plátanos	997	HS2106	Las demás preparaciones alimenticias	176
HS0804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas)	911	HS1005	Maíz	162
HS2106	Las demás preparaciones alimenticias	389	HS1201	Habas de soja (soya), incluso quebrantadas	128
HS0901	Café	311	HS2309	Preparación utilizada para alimentación animal	88
HS2009	Jugos de frutas o de hortalizas	284	HS1905	Productos de panadería, pastelería o galletería	72

Proporción de las exportaciones y las importaciones de productos agropecuarios de la economía



Productos no agropecuarios

Principales productos exportados (Millones de \$EE.UU.)		Valor	Principales productos importados (Millones de \$EE.UU.)		Valor
		2016			2016
HS9018	Instrumentos y aparatos de medicina	1 992	HS2710	Aceites de petróleo, excepto los aceites crudos	1 092
HS9021	Artículos y aparatos de ortopedia	506	HS8703	Automóviles de turismo, transporte de personas	826
HS8544	Conductores aislados para electricidad	183	HS3004	Medicamentos dosificados	552
HS3004	Medicamentos dosificados	150	HS8525	Aparatos emisores de radiotelefonía	313
HS4818	Papel higiénico y similares	149	HS9018	Instrumentos y aparatos de medicina	290

Proporción de las exportaciones y las importaciones de productos no agropecuarios de la economía

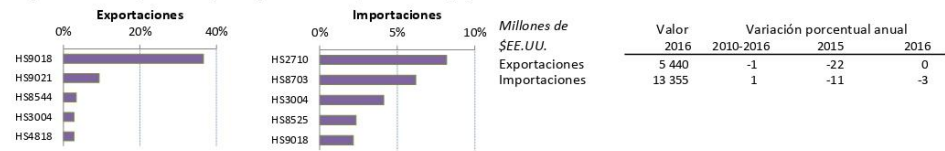


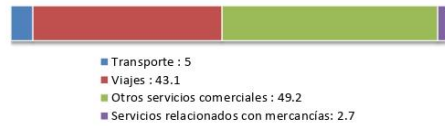
Figura 24. Comercio de mercancías en Costa Rica. Fuente: (OMC, 2019).

COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones de servicios comerciales	8 993	9	13	3
Importaciones de servicios comerciales	3 740	10	12	9
Participación en las exportaciones mundiales totales (%)	0.17			2017
				0.07

Desglose de las export. totales de la economía

Por categoría principal de servicios, % (2017)



Desglose de las import. totales de la economía

Por categoría principal de servicios, % (2017)



Por principales destinos

DATOS NO DISPONIBLES

Por principales orígenes

DATOS NO DISPONIBLES

Ventas de servicios de filiales extranjeras	Valor		Variación porcentual anual	
	2014	2010-2014	2013	2014
Entradas (millones de \$EE.UU.)	3 440	30
Salidas (millones de \$EE.UU.)	256	73

Transporte

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones	446	1	-4	-6
Importaciones	1 096	5	5	4

Exportaciones de servicios de transporte (Index 2010 = 100)	Valor	Particip. (%)	Importaciones	Valor	Particip. (%)
	Por mar (2017)	164	36.7	Por mar (2017)	518
Por vía aérea (2017)	242	54.2	Por vía aérea (2017)	423	38.6
Por otros (2017)	28	6.3	Por otros (2017)	118	10.8

Viajes

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones	3 876	8	14	4
Importaciones	903	12	19	10

Otros servicios comerciales y Servicios relacionados con las mercancías

Exportaciones de OSC por categoría principal (2017)	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Otros servicios empresariales	1.9			
TIC	28.1			
Servicios financieros	70.0			

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Otros servicios comerciales				
Exportaciones	4 425	13	16	4
Importaciones	1 737	15	13	12
Servicios relacionados con las mercancías				
Exportaciones	246	-9	0	7
Importaciones	4	10	172	19

PROPIEDAD INDUSTRIAL

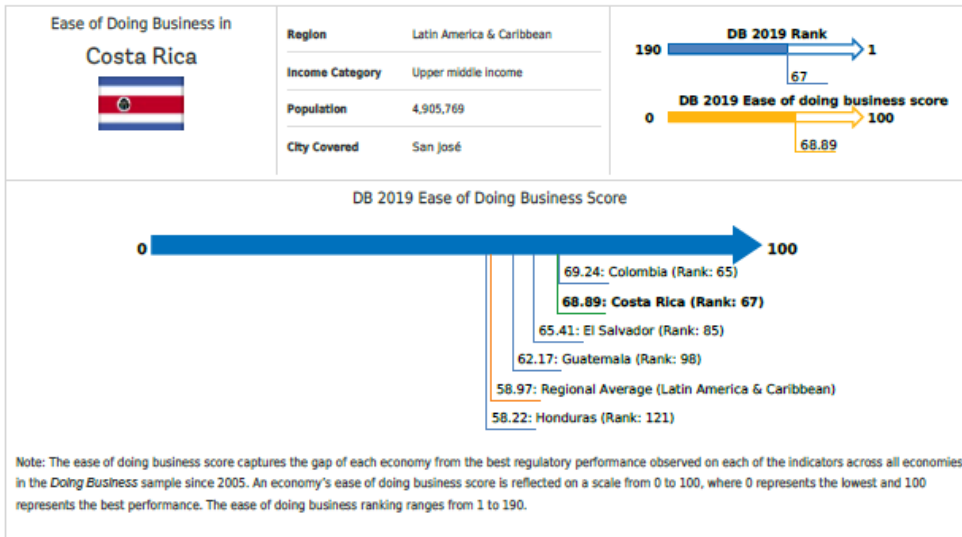
Solicitudes de patentes, 2016			Solicitudes de marcas de fábrica o de comercio, 2016			Solicitudes de dibujos y modelos industriales, 2016		
Residentes	Non-Residentes	Total	Residentes	Non-Residentes	Total	Residentes	Non-Residentes	Total
9	496	505	6 797	7 376	14 173	17	47	64

Figura 25. Comercio de mercancías en Costa Rica. Fuente: (OMC, 2019)

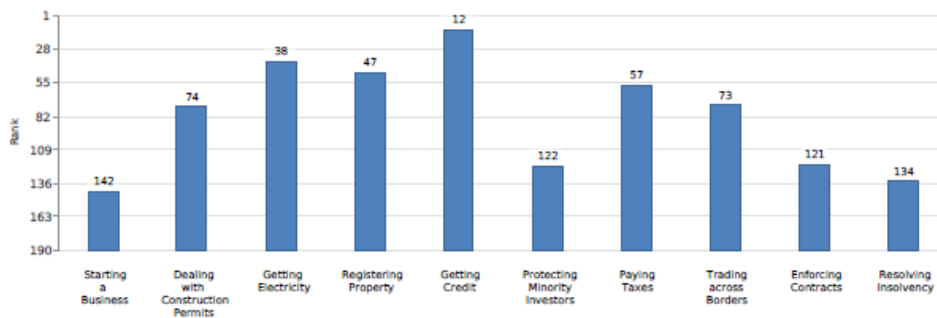
Facilidad para hacer negocios en Costa Rica

Costa Rica ocupa el 67 º de 190 economías en el Banco Mundial de 2019 según el informe Doing Business, una disminución de seis puntos respecto al año anterior. Costa Rica es un país orientado hacia el exterior y continúa fortaleciendo sus relaciones con sus diferentes socios. Junto con sus vecinos inmediatos y los Estados Unidos, el país continúa fomentando los vínculos comerciales con China. Costa Rica ha avanzado en su candidatura para unirse a la OCDE. Además de las exportaciones, el desarrollo del país depende en gran medida de su capacidad para atraer inversiones extranjeras. Se planifican varias medidas de facilitación de inversiones y el país ha aumentado su integración comercial con los principales mercados occidentales.

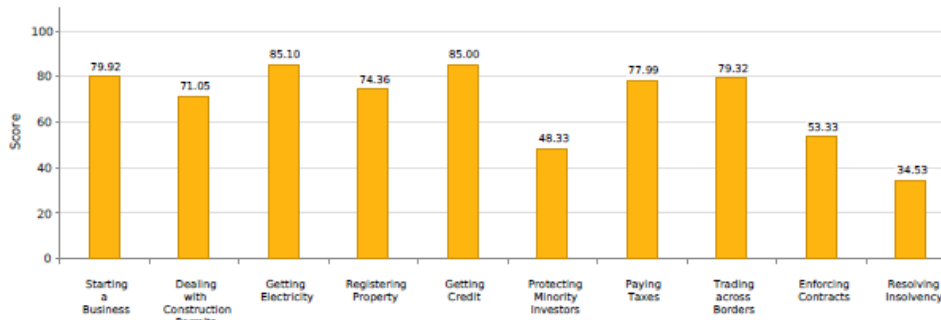
La Gráfica 24 presenta información relacionada con los indicadores mencionados respecto a la facilidad de hacer negocios en Costa Rica.



Rankings on Doing Business topics - Costa Rica



Ease of Doing Business Score on Doing Business topics - Costa Rica



Gráfica 24. Comercio de servicios comerciales en Costa Rica. Fuente: (DOINGBUSINESS, 2019).

Zonas Económicas Especiales en Honduras

Antecedentes

La maquila o maquiladoras, que en América Latina y el Caribe se refiere a las fábricas que utilizan importaciones libres de impuestos de materiales y equipos para ensamblar

productos que son exportados predominantemente a el mercado de Estados Unidos, se introdujo en Honduras a mediados de la década de 1960.

Mediante el establecimiento de enclaves geográficamente limitados con infraestructura dedicada, la administración pública ágil, y diversos incentivos fiscales, la idea subyacente era que los países en desarrollo serían capaces de atraer capital extranjero y la tecnología utilizada para la actividad de producción orientada a la exportación intensivas en mano de obra. Este capital generaría empleo y divisas que, por extensión, estimularía el crecimiento económico y facilitar el pago de las importaciones (Farole & Akinci, 2011).

Los primeros años siguientes a la aprobación de la Ley de Zonas Francas venían limitados de inversión y de actividad de negocios y ocho empresas optaron por invertir en la Zona Libre de Puerto Cortés en sus primeros años de operaciones. Para ampliar la elección del lugar para los inversores, la Ley de Zonas Francas en 1979 fue extendida a otros cinco condados: Amapala, Choloma, La Ceiba, Omoa y Tela.

Honduras ofrece varias ventajas como una base para la fabricación de mercancías ligeras, incluyendo (1) la proximidad a los mercados de Estados Unidos y Sur de la costa este; (2) el puerto de aguas profundas eficiente de Puerto Cortés; (3) el cúmulo considerable de los textiles y prendas de vestir empresas en la región San Pedro Sula; (4) el acceso preferencial a los mercados a través de la Ley de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA) y el Acuerdo entre la República Dominicana Centroamericano de Libre Comercio (TLC); y (5) un régimen global de zona libre con incentivos fiscales favorables (Farole & Akinci, 2011).

Más de tres décadas después de la promulgación de la Ley de Zonas Francas, Honduras pueden presumir de una industria de exportación bastante importante. Sin embargo, se enfrenta a un reto importante para la diversificación, tanto en términos de categorías de productos que se exportan como de la cobertura geográfica de las zonas. La diversificación requerirá un cambio significativo en el enfoque del gobierno y del sector privado. Lo más importante, el gobierno debe estar dispuesto a renunciar a la protección de los intereses existentes y evitar así el riesgo de estancamiento en el sector de la zona franca, que en última instancia se traducirá en el continuo estancamiento y declive de la inversión, las exportaciones y, quizás lo más importante, el empleo (Farole & Akinci, 2011).

Honduras ha tenido bastante éxito en el desarrollo de encadenamientos hacia atrás. La lección para las economías pequeñas es que el diseño de las reglas de origen en los acuerdos comerciales puede tener un gran impacto en la capacidad del país para integrar de forma sostenible las nuevas industrias en la economía doméstica.

El aumento de la competencia internacional, especialmente de China, ha enseñado que la industria de zona libre necesita, para adaptarse constantemente, hacer uso de la tecnología, y aumentar la productividad del trabajo si quiere permanecer en el negocio. Abordar esta última requiere una mayor atención al desarrollo de habilidades en todos los niveles (Farole & Akinci, 2011).

Las zonas de libre comercio en Honduras enfocaron sus actividades en empresas maquiladoras diversas sin incursionar en la industria de alta tecnología e innovación, lo que la hace vulnerable ante las recesiones mundiales que se presenten, teniendo en cuenta que el tipo de industria que operan en sus zonas genera una fuerte dependencia de las economías que tienen sus inversiones en las zonas libres. La falta de industria de alta tecnología e innovación en las ZEE en América Latina ha limitado la consolidación de estas zonas y de las economías de los países que las implementan.

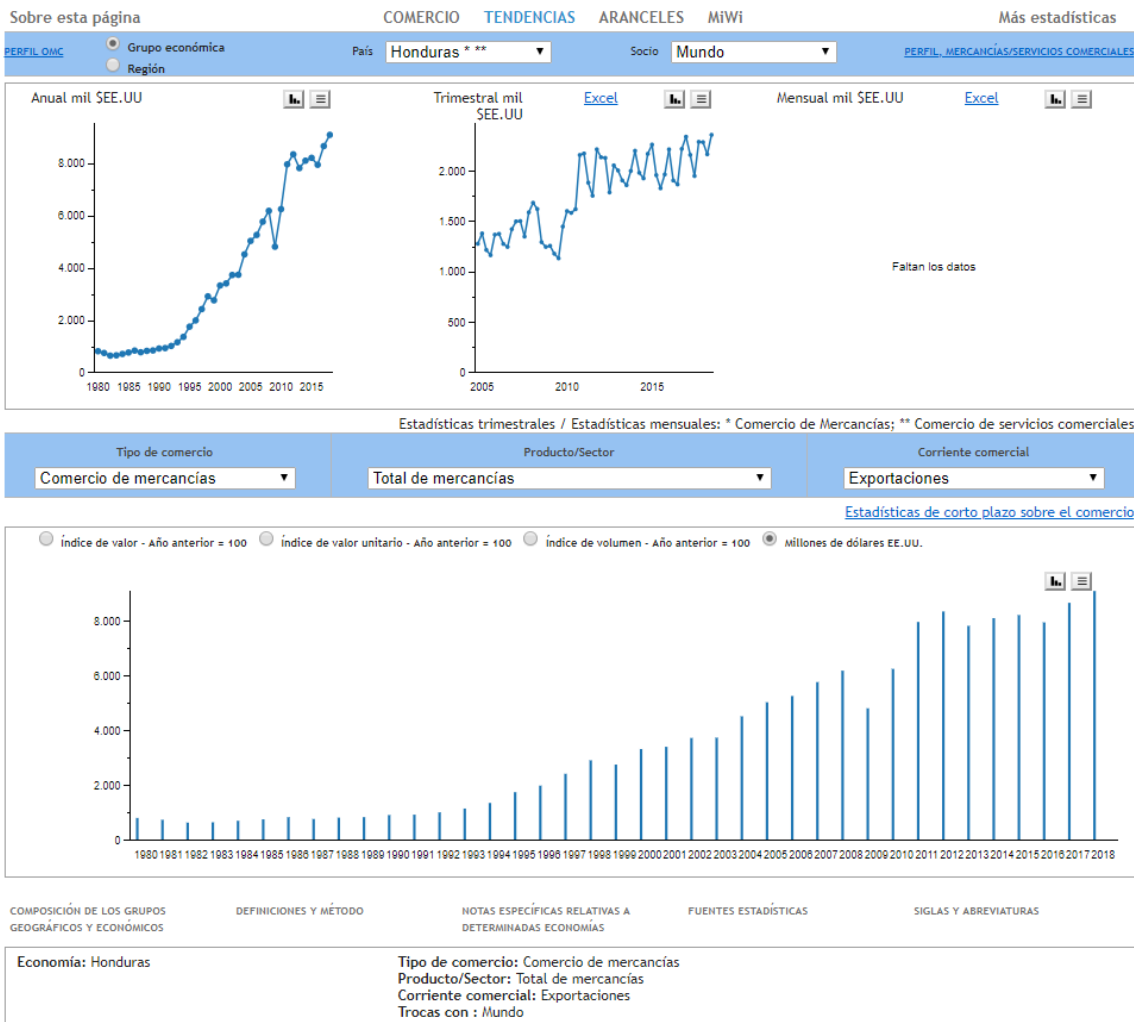
Economía Actual de Honduras

Honduras es la 84ª mayor economía de exportación en el mundo y la 87ª economía más compleja de acuerdo con el ECI. En 2017, Honduras exportó \$ 9 mil millones e importó \$9.9 mil millones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 901 Millones. En 2017 el PIB de Honduras fue de \$ 23 mil millones y su PIB per cápita fue de \$ 4.99 mil.

Las principales exportaciones de Honduras son camisetas tejidas \$ 1.29 mil millones, café \$ 1.17 mil millones, jerseys de punto \$ 870 millones, cable aislado \$ 609 millones y aceite de palma \$ 365 millones, de acuerdo a la clasificación del HS. Sus principales importaciones son, refinado de petróleo \$ 1.09 mil millones, hilados de algodón puro \$ 377 millones, lanas de fibras sintéticas no minoristas \$ 326 millones, medicamentos envasados \$ 286 millones y camiones de reparto \$201 millones.

Los principales destinos de las exportaciones de Honduras son los Estados Unidos \$ 4.86 mil millones, El Salvador \$ 578 millones, Nicaragua \$ 500 millones, Alemania \$ 463 millones y México \$ 328 millones. Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos \$ 3.76 mil millones, China \$ 1.26 mil millones, El Salvador \$ 778 millones, Guatemala \$ 732 millones y México \$ 720 millones (OEC, 2019).

La Gráfica 25 muestra las tendencias de crecimiento anual, trimestral y mensual de la economía de Honduras al 2018.



Gráfica 25. Tendencias de comercio internacional de Honduras. Fuente: (OMC, 2019).

Exportaciones

En 2017 Honduras exportó \$9 mil millones, lo que lo convierte en el 84º país exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de Honduras han incrementado a una tasa anualizada del 0.5%, de \$8.93 mil millones en 2012 a \$9 mil millones en 2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación con camisetas tejidas, que representa el 14.3% de las exportaciones totales de Honduras, seguidas por café, que representan el 13%. La Figura 26 muestra la distribución de exportaciones de mercancías de forma categorizada:

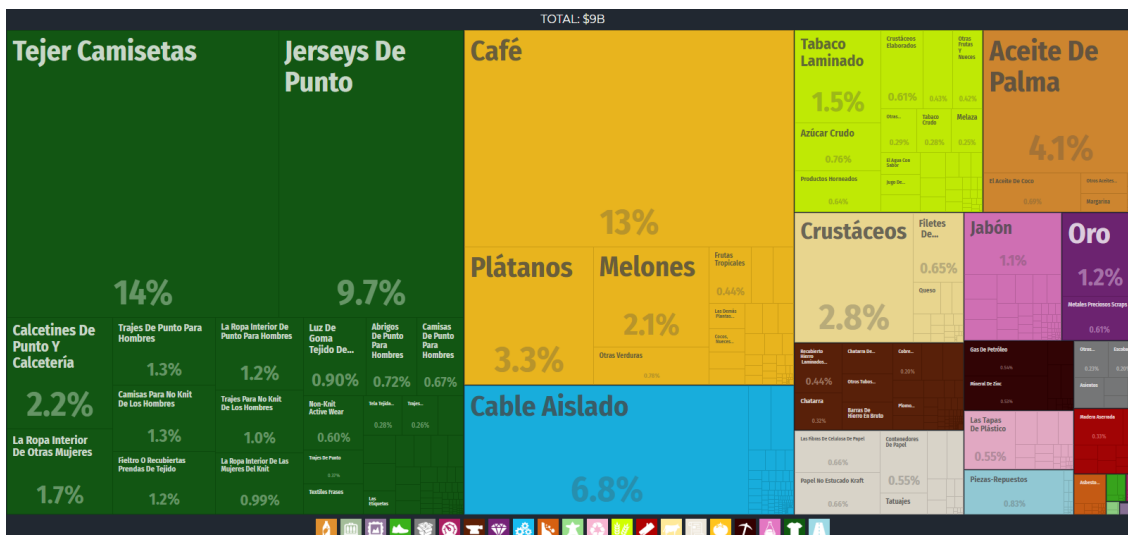
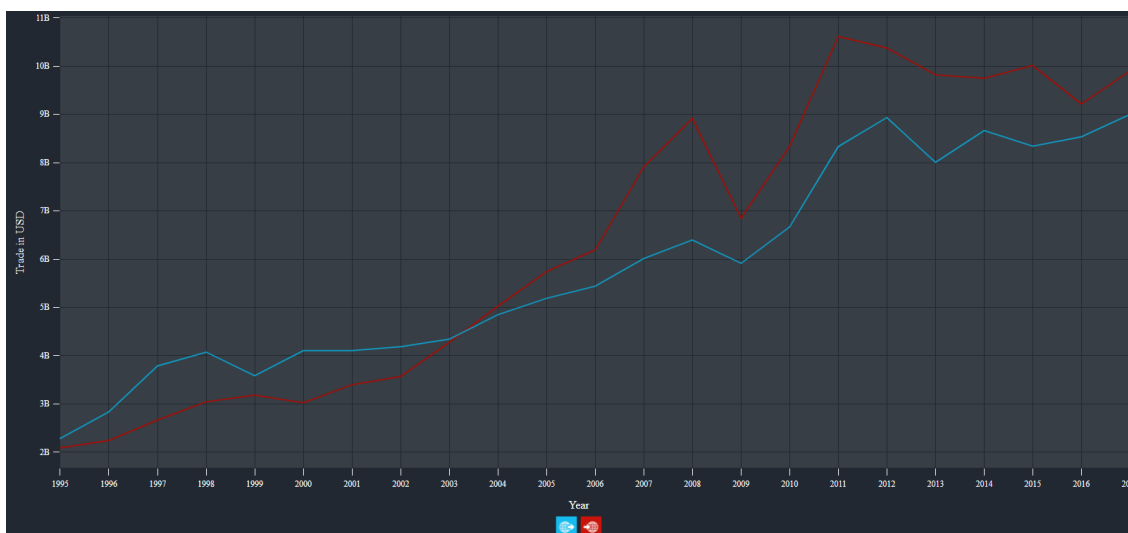


Figura 26. Exportaciones de Honduras. Fuente: (OEC, 2019).

Balanza comercial

A partir de 2017 Honduras tenía una balanza comercial negativo de \$ 901 millones en las importaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando tenían una balanza comercial positivo de \$ 196 millones de las exportaciones netas (Gráfica 26).



Gráfica 26. Balanza comercial de exportaciones e importaciones de Honduras. Fuente: (OEC, 2019).

Espacio de Productos

La Figura 27 muestra el espacio de productos de la economía de Honduras tiene un ECI de -0.745 por lo que es el 87º país más complejo. Honduras exporta 146 productos con ventaja comparativa revelada (lo que significa que su participación en las exportaciones mundiales de estos productos es mayor de lo que uno esperaría dado el tamaño de su economía y el tamaño del mercado global de estos productos).

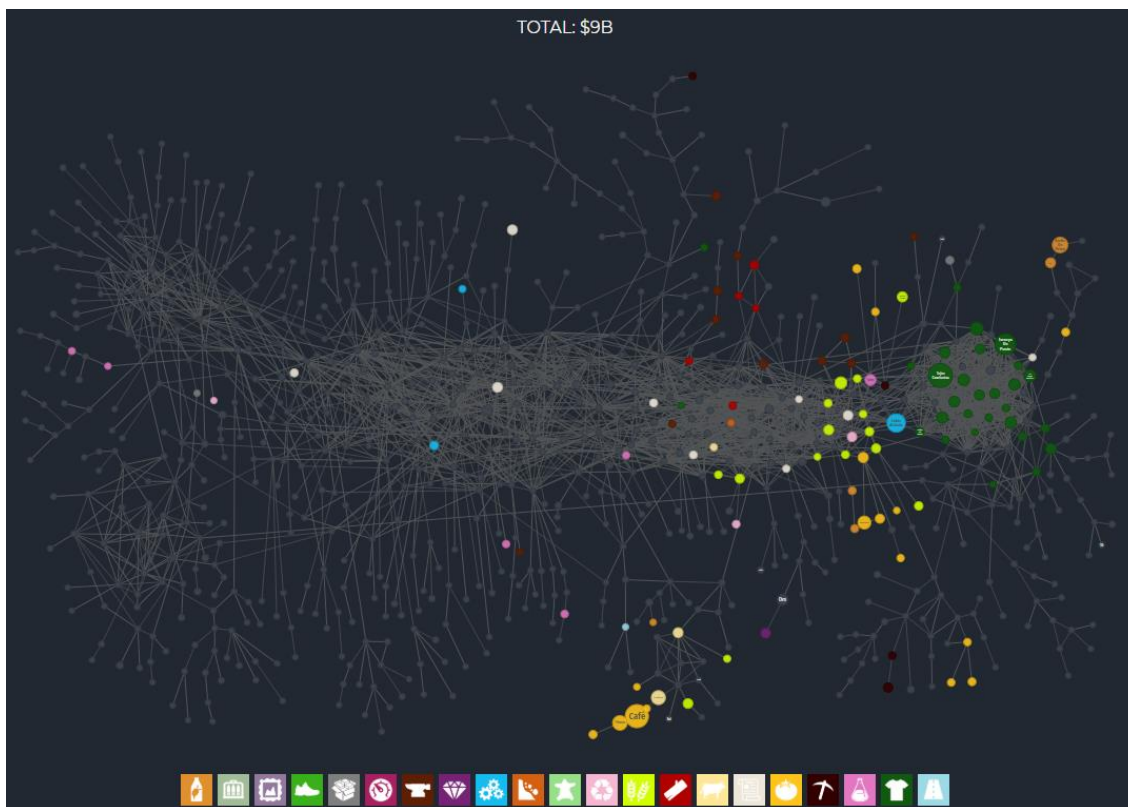


Figura 27. Espacio de Productos en Honduras. Fuente: (OEC, 2019).

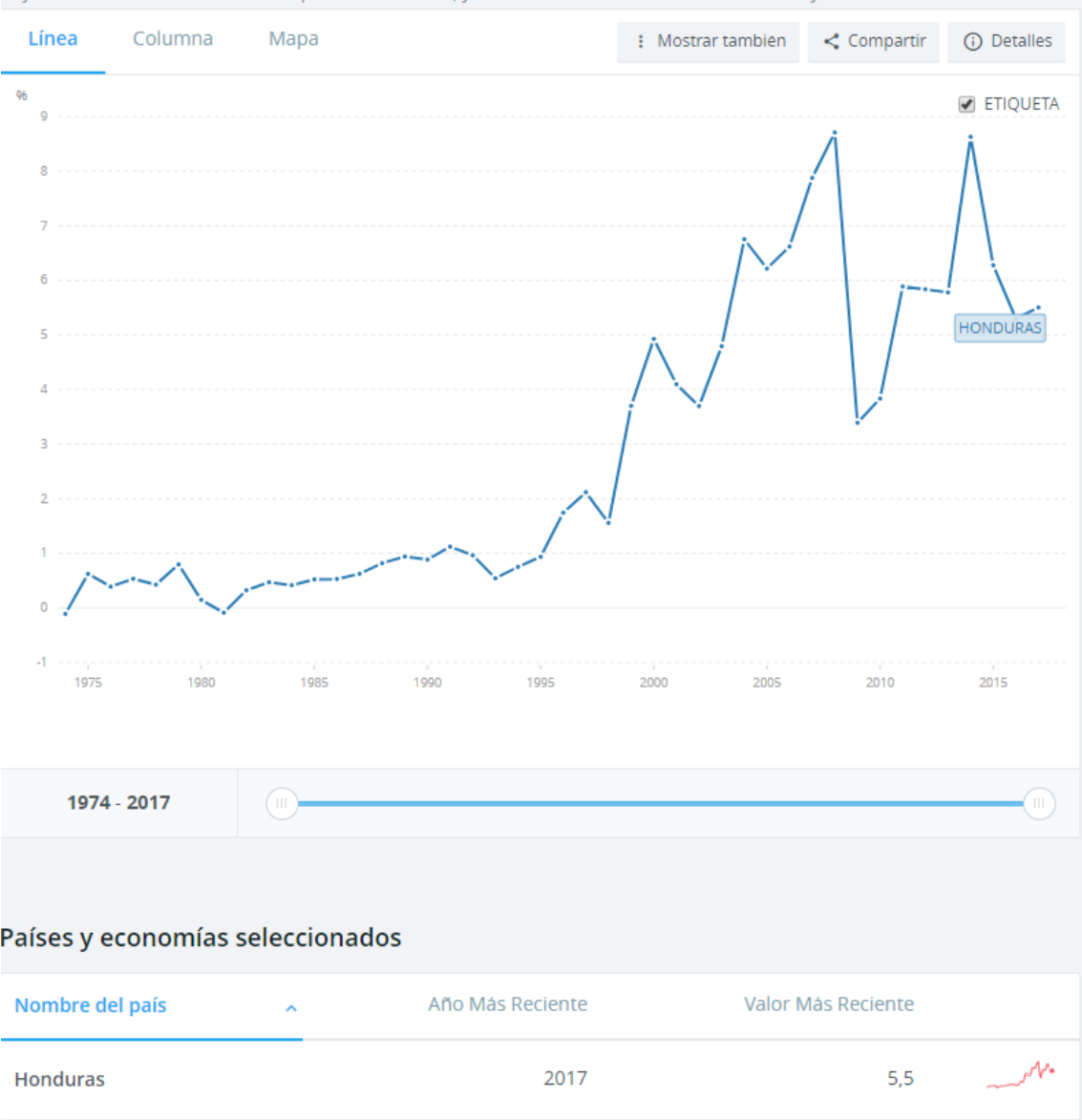
Inversión extranjera directa

Según el Informe de inversión mundial de la UNCTAD, las entradas de IED en Honduras alcanzaron USD 1.19 mil millones en 2017; el Banco Central del país anunció además que la IED creció un 3.4% en 2018 (El Economista, 2018). El stock de IED de Honduras también alcanzó los USD 15 mil millones. Se espera que los flujos de IED continúen creciendo, lo que es notable después de que la IED disminuyó en los últimos años. Las inversiones en Honduras enfrentan varios desafíos, que incluyen violencia, inseguridad, instituciones públicas débiles, altos niveles de corrupción, burocracia e infraestructura subdesarrollada. Sin embargo, el país cuenta con ciertos activos que atraen a inversionistas extranjeros, incluido un nivel decente de productividad, descentralización, privatización de muchos sectores y el establecimiento de zonas de libre comercio internacional. Los principales países inversionistas incluyen Estados Unidos, Canadá y México, seguidos por otros países del Caribe y América Latina. Los sectores de inversión más atraídos también incluyen la producción de arneses, prendas de vestir y productos textiles, servicios bancarios, transporte, almacenamiento y telecomunicaciones, entre otros servicios (Gráfica 27).

El gobierno de Honduras ha apostado por una población joven y bilingüe, turismo, agricultura y textiles para reforzar su IED. También se han implementado estrategias de reducción del delito. Un nuevo corredor logístico desde la costa del Pacífico hasta la costa del Atlántico norte se concluirá en 2019 y se espera que ahorre costos y haga que las

exportaciones a los Estados Unidos y otros países sean más competitivas (Inteligencia de IED). Sin embargo, Honduras ocupa el puesto 121 entre 190 economías en el informe Doing Business del Banco Mundial 2019, una caída de 6 puntos en comparación con el año anterior (Santander, 2019).

La siguiente gráfica muestra la inversión extranjera directa de la economía de Honduras hasta el año 2017:



Gráfica 27. Inversión extranjera directa (IED) en Honduras. Fuente: (Banco Mundial., 2019).

Las Figuras 28 y 29 presentan imágenes que resumen el comercio de mercancías y el comercio de servicios comerciales al 2017 en Honduras, respectivamente.

Honduras

PIB (millones de \$EE.UU. corrientes, 2017)	22 975	Posición en el comercio mundial, 2017	Exportaciones	Importaciones
PIB per cápita (\$EE.UU. corrientes, 2015-2017)	2 670	Mercancías	91	90
Balanza por cuenta corriente (% del PIB, GDP, 2017)	-1.7	excluido comercio intra-UE	66	65
Comercio per cápita (\$EE.UU., 2015-2017)	1 056	Servicios comerciales	100	114
Comercio (% del PIB, 2015-2017)	39.6	excluido comercio intra-UE	73	87

COMERCIO DE MERCANCÍAS

Millones de \$EE.UU.	Valor 2017	Variación porcentual anual		
		2010-2017	2016	2017
Exportaciones de mercancías, f.o.b.	8 600	5	-3	8
Importaciones de mercancías, f.o.b.	11 370	4	-5	8
	2017			2017

Participación en las exportaciones mundiales totales (%)

Participación en las importaciones mundiales totales (%)

Desglose de las export. totales de la economía

Desglose de las import. totales de la economía

Por principales grupos de productos, % (2016)

Por principales grupos de productos, % (2016)



Por principales destinos, % (2017)

Por principales orígenes, % (2017)



Productos agropecuarios

Principales productos exportados (Millones de \$EE.UU.)		Valor 2017	Principales productos importados (Millones de \$EE.UU.)		Valor 2017
HS0901	Café	1 292	HS2106	Las demás preparaciones alimenticias	142
HS1511	Aceite de palma y sus fracciones	345	HS1905	Productos de panadería, pastelería o galletería	99
HS0803	Bananas o plátanos	250	HS1005	Maíz	95
HS1701	Azúcar de caña o de remolacha	72	HS2309	Preparación utilizada para alimentación animal	84
HS0807	Melones y papayas, frescos	71	HS2304	Residuos sólidos de aceite de soja (soya)	82

Proporción de las exportaciones y las importaciones de productos agropecuarios de la economía



Productos no agropecuarios

Principales productos exportados (Millones de \$EE.UU.)		Valor 2017	Principales productos importados (Millones de \$EE.UU.)		Valor 2017
HS8544	Conductores aislados para electricidad	464	HS2710	Aceites de petróleo, excepto los aceites crudos	1 208
HS0306	Crustáceos, incluso pelados	390	HS3004	Medicamentos dosificados	366
HS7108	Oro	104	HS8704	Vehículos automóbiles, transporte de mercancías	199
HS3401	Jabón	98	HS8703	Automóviles de turismo, transporte de personas	196
HS4819	Cajas, sacos (bolsas), bolsitas, cucuruchos	73	HS8525	Aparatos emisores de radiotelefonía	179

Proporción de las exportaciones y las importaciones de productos no agropecuarios de la economía

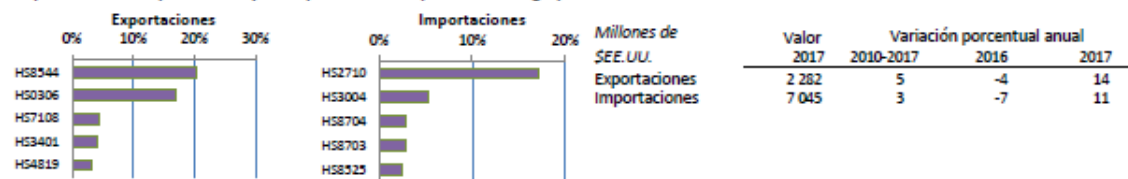


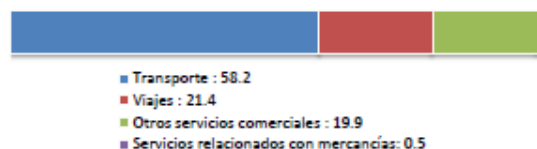
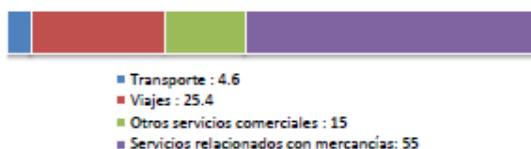
Figura 28. Comercio de mercancías en Honduras. Fuente: (OMC, 2019).

COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones de servicios comerciales	2 816	4	-2	-1
Importaciones de servicios comerciales	1 874	7	5	10
	2017		2016	2017

Participación en las exportaciones mundiales totales (%) Participación en las importaciones mundiales totales (%)
 Desglose de las export. totales de la economía Desglose de las import. totales de la economía

Por categoría principal de servicios, % (2017) Por categoría principal de servicios, % (2017)



Por principales destinos

DATOS NO DISPONIBLES

Por principales orígenes

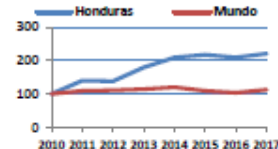
DATOS NO DISPONIBLES

Ventas de servicios de filiales extranjeras	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Entradas (millones de \$EE.UU.)	--	--	--	--
Salidas (millones de \$EE.UU.)	--	--	--	--

Transporte

Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones	128	12	-4	5
Importaciones	1 091	9	0	17

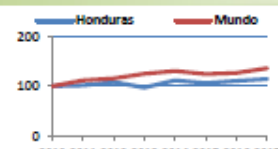
Exportaciones	Valor	Particip. (%)	Importaciones	Valor	Particip. (%)
Por mar (2017)	81	63.4	Por mar (2017)	678	62.1
Por vía aérea (2017)	31	24.1	Por vía aérea (2017)	166	15.2
Por otros (2017)	15	11.7	Por otros (2017)	228	20.9



Exportaciones de servicios de transporte (Índice 2010 = 100)

Viajes

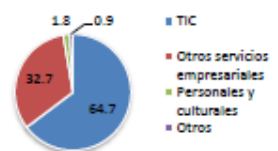
Millones de \$EE.UU.	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Exportaciones	715	2	4	3
Importaciones	401	3	3	8



Exportaciones de servicios de viajes (Índice 2010 = 100)

Otros servicios comerciales y Servicios relacionados con las mercancías

Exportaciones de OSC por categoría principal (2017)	Valor		Variación porcentual anual	
	2017	2010-2017	2016	2017
Otros servicios comerciales	423	7	5	6
Importaciones	373	8	18	-5
	2017	2010-2017	2016	2017
Servicios relacionados con las mercancías	1 550	5	-5	-5
Importaciones	9	47	-1	1



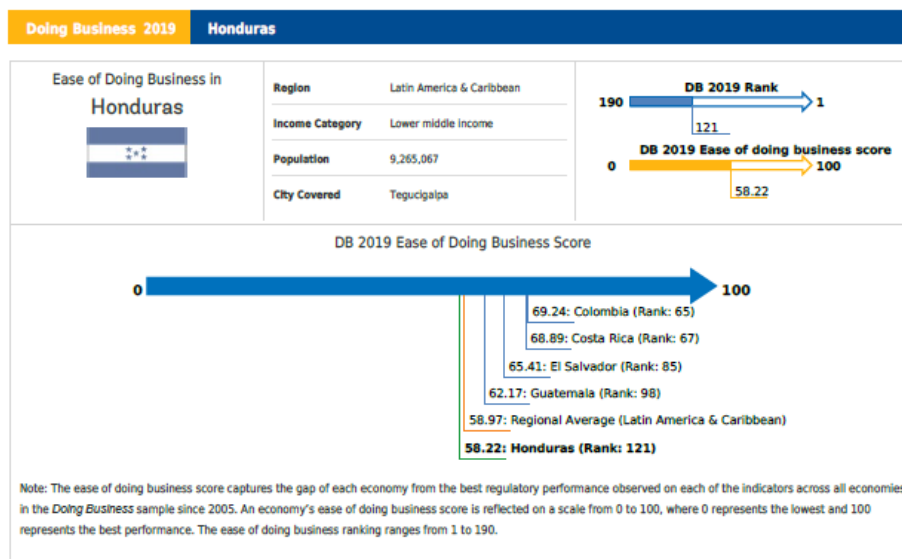
PROPIEDAD INDUSTRIAL

Solicitudes de patentes, 2016			Solicitudes de marcas de fábrica o de comercio, 2016			Solicitudes de dibujos y modelos industriales, 2016		
Residentes	Non-Residentes	Total	Residentes	Non-Residentes	Total	Residentes	Non-Residentes	Total
10	185	195	2 185	5 363	7 548	15	22	37

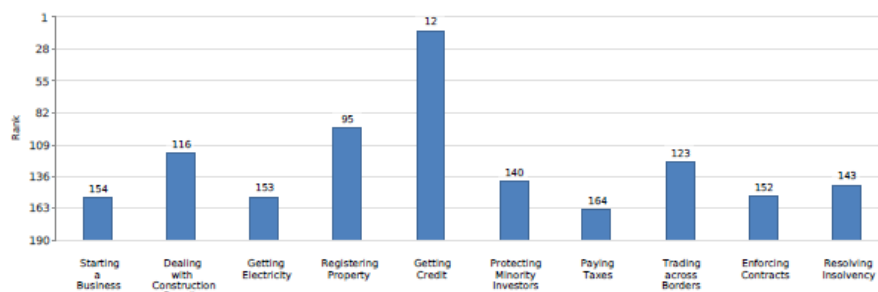
Figura 29. Comercio de mercancías en Honduras. Fuente: (OMC, 2019).

Facilidad para hacer negocios en Honduras

Honduras ocupa el puesto 121 entre 190 economías en el informe Doing Business del Banco Mundial 2019, una caída de 6 puntos en comparación con el año anterior. La imagen siguiente presenta información relacionada con los indicadores mencionados respecto a la facilidad de hacer negocios en Honduras.



Rankings on Doing Business topics - Honduras



Ease of Doing Business Score on Doing Business topics - Honduras

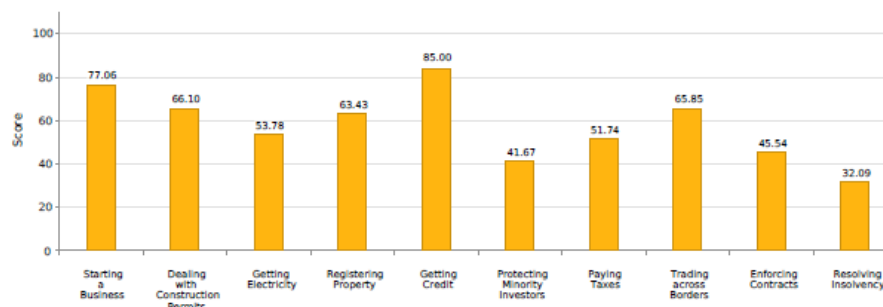


Figura 30. Comercio de mercancías en Honduras. Fuente: (DOINGBUSINESS, 2019)

VI. Desarrollo humano

En materia de capital humano existen estudios que muestran que las ZEE son lugares en donde virtualmente todos los indicadores de desarrollo humano sustentable como estándares de trabajo, leyes laborales, derechos humanos, salud, seguridad y ambiente de trabajo son ignorados. Otro grupo, por el contrario, argumenta que estas pueden ser instrumentales para promoverlo.

Hay múltiples limitaciones asociadas al desarrollo humano remarcadas en la literatura. Primero, en la ausencia de un marco de comprensión en el que los diferentes aspectos del desarrollo humano están entrelazados, algunos efectos son enfatizados mientras que otros son descuidados. Segundo, el análisis esta frecuentemente soportado por evidencia desigual. Como resultado, diferentes estudios llegan a diferentes conclusiones, aunque su análisis pertenezca al mismo país. Tercero, muy pocos estudios evalúan los efectos del trabajo de las ZEE en comparación con la industria doméstica. Cuatro, las zonas no son un fenómeno estático. Las condiciones económicas en las que operan pueden cambiar con el tiempo y afectar sus características. Esto, a su vez, incide en los beneficios que producen. Por lo tanto, las ganancias de las ZEE dependerían de la etapa de su evolución y variarían según los países y también dentro de los países en todas las zonas y el tiempo. Finalmente, hay pocos estudios académicos disponibles sobre los efectos laborales de las ZEE. La mayoría de los estudios disponibles tienen un alcance limitado y se basan en estudios de casos en lugar de encuestas amplias.

Hay tres canales a través de los cuales las ZEE pueden afectar las capacidades humanas:

1. Efectos de empleo
2. Efectos de formación de capital humano
3. Efectos en la actualización de tecnología

Efectos en el empleo

Los efectos en el empleo operan a través de tres canales: 1) las ZEE generan empleo directo para mano de obra capacitada y no capacitada; 2) pueden generar empleo indirecto; y 3) ellas generan empleo para mujeres trabajadoras. Se cree que la creación de empleos genera ingresos, crea beneficios no pecuniarios, mejora la calidad de vida de los trabajadores y mejora su productividad. Esto a su vez tiene un efecto de reducción de la pobreza.

Con respecto a la generación de empleo directo, en la medida en que las ZEE se orienten a actividades de gran intensidad de mano de obra, las empresas en ZEE constituirán, a priori, una importante fuente de nuevos empleos. Debido a la disponibilidad de mano de obra a bajos salarios, los países en desarrollo en general atraen la inversión hacia industrias intensivas en mano de obra de procesamiento simple. Esto incrementa la demanda de mano de obra no especializada dentro de la zona. El cambio hacia actividades de mayor valor agregado con el crecimiento de la ZEE, puede incrementar también la demanda de

mano de obra calificada. Las ZEE también generan empleo para mano de obra no especializada mediante la creación de demanda por infraestructura física dentro de la zona. Esto estimula la industria de construcción local dando empleo a mano de obra no especializada. Sivalingam (1994) reporta que, en los alrededores de la ZEE de Malasia, hay incluso escasez de mano de obra en esta industria. La demanda de servicios como agua, electricidad, comunicación y administración también aumenta. Finalmente, ha aumentado la demanda de diversos servicios de apoyo, como hoteles y restaurantes, y transporte, lo que se espera tenga un impacto sustancial en la generación de empleo.

La generación de empleo indirecto se manifiesta a través de oportunidades de empleo indirecto generado en sectores de la economía afectados por las operaciones de la ZEE. Estos incluyen, transporte, comunicación, automóvil, aviación civil, embarque, turismo, hospitalidad, empaque, banca y seguro. Las oportunidades de empleo son, por lo tanto, generadas tanto para mano de obra no calificada como especializada. Además de lo anterior, hay otros tres canales a través de los cuales las ZEE generan un impacto favorable en la generación de empleo:

- Las ZEE proporcionan ganancias de divisas que disminuyen las restricciones cambiarias del resto de la economía con respecto a las necesidades de importación y aceleran las actividades de inversión. Las ZEE generan así fondos de desarrollo que facilitan la generación de actividades económicas y empleo.
- Ellas también generan actividad económica fuera de la mano de obra debido a la transformación de los fondos de inversión en activos fijos y la compra de insumos a partir del resto de la economía.
- Algunas entradas adicionales son generadas, hay un incremento en la demanda por varios bienes y servicios tales como vivienda, educación, salud y transporte. Esto tiene efectos multiplicadores en ingreso y empleo.

La evidencia sugiere, además, que la participación de las mujeres en el empleo total en las ZEE es sustancialmente mayor que en la economía en general y el sector manufacturero fuera de las ZEE. Las mujeres trabajadoras son consideradas más disciplinadas y de trabajo duro. Por ello, los empleadores prefieren las trabajadoras a los trabajadores masculinos en la creencia de que la destreza manual, la mayor disciplina y la paciencia hacen que las mujeres sean más adecuadas para las actividades no calificadas y semicalificadas que se llevan a cabo en las zonas. Además, es menos probable que ejerzan presión por los altos salarios y mejores condiciones de trabajo. La mayoría de las mujeres son jóvenes, solteras y provienen de entornos rurales y pobres. Sin embargo, en el caso de las ZEE, es posible que no hayan sido absorbidas por el empleo formal y, por lo tanto, se puede decir que el empleo en las ZEE les proporciona una fuente de ingresos independiente que, de otro modo, les habría sido negada. Por lo tanto, se espera que las ZEE contribuyan sustancialmente al empoderamiento de las mujeres

La evidencia teórica sugiere que las zonas contribuyen al desarrollo humano mediante el incremento de oportunidades de empleo. La hipótesis implícita es que, la creación de trabajo alivia el desempleo, genera ingresos, mejora el estándar de vida, y resulta en desarrollo humano y reducción de la pobreza. Sin embargo, no puede asumirse, que el empleo en la ZEE incrementa el desarrollo humano, que depende crucialmente de salarios y condiciones de trabajo. En general se aclama que, para atraer inversiones, en particular IED, los gobiernos de los países anfitriones eliminan los estándares de mano de obra y consecuentemente promueven la explotación de mano de obra y el agotamiento del capital humano. Existen restricciones con respecto al derecho a afiliarse a un sindicato, la prohibición de la negociación colectiva y el derecho de huelga. Los empleadores a menudo prestan poca atención a las leyes laborales, las regulaciones laborales y las normas de salud y seguridad en el trabajo. Estos problemas son críticos para determinar los efectos de las zonas sobre el nivel de vida, la reducción de la pobreza y el desarrollo humano y deben analizarse en detalle antes de llegar a una conclusión sobre el impacto de las zonas en el desarrollo humano y la reducción de la pobreza.

Efectos en la formación de habilidades

Hay varios modos mediante los cuales las ZEE pueden contribuir a la formación de capital humano.

Una de ellas es la actividad a nivel de empresa mediante la cual la fuerza de trabajo del país de acogida adquiere habilidades dentro de la empresa a través de la capacitación y el aprendizaje al hacer en el trabajo. Por lo tanto, las unidades de zona pueden afectar directamente la formación de habilidades ya que los trabajadores reciben capacitación adicional dentro y fuera del trabajo. Los empleos locales de las corporaciones multinacionales en algunos casos se envían a su sede en el extranjero o a otro lado para recibir capacitación de nivel medio y, con mayor frecuencia, de alta gerencia y capacitación técnica avanzada. La capacitación puede extenderse más ampliamente que los programas empresariales.

El segundo método implica la actualización del sistema de educación para atender las necesidades de las unidades de zona. En la ZEE Shenzhen (China), Sri Lanka y las maquiladoras mexicanas, se establecen institutos para mejorar las habilidades técnicas y vocacionales de los trabajadores en la zona. En Taiwán, se están desarrollando algunos programas de capacitación cooperativa entre las escuelas / colegios y las empresas en las ZEE. Estos programas tienen como objetivo proporcionar educación técnica en la fábrica en lugar de en la institución. Las unidades de zona también pueden estar estableciendo institutos de capacitación para impartir capacitación a la mano de obra para crear el conjunto pertinente de mano de obra calificada.

La formación de habilidades para los trabajadores no calificados pobres también ocurre a través de la asimilación de la disciplina industrial. Esto podría aumentar el bienestar de los

trabajadores no calificados pobres al aumentar el rango de oportunidades de trabajo disponibles para ellos. Las habilidades y la productividad mejoradas aumentan la capacidad de ingresos de los trabajadores. Dada la alta tasa de rotación de mano de obra en las zonas económicas especiales, las empresas nacionales pueden beneficiarse de esta capacitación mediante la contratación de trabajadores previamente empleados en las empresas de la zona.

En el largo plazo, la creación de un macro ambiente en el que el retorno para educación y desarrollo de habilidades son altos, es un importante componente de los efectos de formación de las ZEEs. Las unidades de zona aumentan la demanda y los salarios de los trabajadores calificados a través de la transferencia de tecnología y la inversión de capital, lo que a su vez proporciona incentivos positivos para el logro educativo y la formación de habilidades.

Finalmente, las ZEE ofrecen un clima de inversión altamente propicio para atraer IED al compensar las deficiencias de infraestructura y las complejidades de los procedimientos que caracterizan a los países en desarrollo. Típicamente, la IED trae transferencia de tecnología, gestión y otras habilidades (como marketing y distribución), acceso a los mercados y capacitación para el personal. Los empresarios extranjeros pueden establecer un ejemplo importante para los posibles empresarios nacionales al demostrar que la combinación correcta de conocimientos gerenciales, técnicos y de comercialización puede permitir a las organizaciones ingresar de manera rentable a los mercados mundiales. Se espera que el conocimiento de las exportaciones de las empresas extranjeras que operan en ZEE se extienda a las empresas nacionales en las propias zonas y luego a las de la economía nacional. A través de tales vínculos, las ZEE pueden permitir a las empresas del resto de la economía dominar las habilidades de producción, distribución y comercialización que son importantes para mejorar la competitividad internacional. Las ZEE pueden así desempeñar un papel crucial en la mejora de las habilidades empresariales nacionales.

Efectos en la actualización de tecnología

Las ZEE atraen la IED orientada a la exportación y promueven otras formas de colaboración entre las empresas locales y las empresas multinacionales. Por ejemplo, las ZEE facilitan la inserción de PYMES nacionales (pequeñas y medianas empresas) en las cadenas de valor mundiales al ofrecerles un clima de inversión propicio (Gereffi 2005). Los estándares mundiales, la competencia de bajo costo y los avances en tecnología plantean desafíos para las unidades de ZEE que compiten en las cadenas de valor mundiales. Esto estimula el aprendizaje y la innovación, que son aspectos cruciales del desarrollo humano.

Se identifican dos tipos distintos de cadenas de valor: 1) aquellas que son impulsadas por el productor, y 2) las que están impulsadas por el comprador (Gereffi et al., 2005). El primer tipo caracteriza a las cadenas de valor en las que las empresas multinacionales (EMN) subcontratan la producción de componentes y desempeñan un papel central en el control

del sistema. Proporcionan tecnología a los productores en red. Esta disposición es común en industrias intensivas en capital y tecnología, como automóviles, computadoras y productos electrónicos. Por el contrario, el segundo tipo se refiere principalmente a industrias intensivas en mano de obra de baja tecnología en las que los grandes minoristas, comercializadores de marca y empresas comerciales desempeñan un papel fundamental en el establecimiento de redes de producción descentralizadas en una variedad de empresas exportadoras, normalmente ubicadas en los países en desarrollo. En este caso, las EMN son comercializadores de productos solamente; los productores en red necesitan organizar los materiales y la tecnología en sí mismos. La participación en estas cadenas permite a los productores actualizarse tecnológicamente de forma continua. Por ejemplo, muchas empresas locales se vuelven responsables de la fabricación de equipos originales (OEM) en donde obtienen materias primas a nivel local y fabrican productos según las especificaciones de los compradores extranjeros. Sin embargo, teniendo establecido un rango de habilidades tecnológicas a través del aprendizaje, estas firmas se transfieren a la “fabricación original de la marca”.

El aprendizaje y conocimiento creado en ZEE es eventualmente transmitido a las firmas domesticas abasteciendo a las empresas de las ZEE a través de enlaces hacia atrás cuando las compañías dentro de las ZEE compran insumos del país anfitrión. Las transacciones de tecnología y derrames indirectos a través de varios canales tales como copia, ingeniería inversa, y movimiento de trabajadores y administradores entre compañías extranjeras y domesticas también facilita la transmisión de conocimiento para el resto de la economía. Además, los organismos comerciales, las asociaciones de fabricantes y los organismos de comercialización de exportaciones que proporcionan una plataforma útil para interactuar y fomentar una relación más estrecha entre los miembros que actúan como foros valiosos para el intercambio de información y los efectos indirectos. Por lo tanto, las zonas económicas especiales no son enclaves / territorios extranjeros que funcionan de forma aislada, como muchos creen.

(Aggarwal A. , 2007) sugiere que las ZEE impactan en el desarrollo a través de tres amplios canales: generación de empleo, formación de habilidades (capital humano) y actualización de la tecnología. Cada uno de ellos ejerce dos tipos de efectos: directo e indirecto. Por ejemplo, el empleo es generado de manera directa cuando las unidades de administración contratan mano de obra, y la demanda de bienes complementarios y servicios genera empleos indirectos.

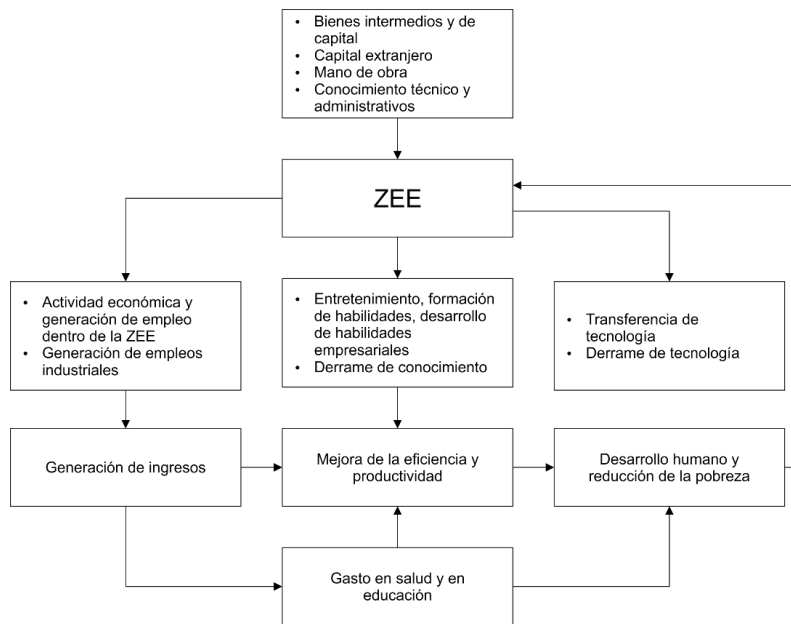


Figura 31. Relación entre el capital humano y la ZEE

Efectos directos de las ZEE

Generación de empleo: mientras se analiza el impacto del empleo directo de la ZEE, uno encuentra que ellas han jugado un rol significativo con respecto a su contribución para la creación de empleo en múltiples países. Muchas de las ZEE más exitosas en términos de creación de empleo fueron establecidas en Asia. Acorde a una estimación entre zonas que han estado en operación por cinco o más años, los países de la zona media de Asia tienen 10,500 empleos, mientras la zona media de Latinoamérica tiene un poco más de 3,500 empleos. Taiwan y Corea han sido los dos ejemplos más exitosos. Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas en Asia son otro de los ejemplos de creación de empleo. Más recientemente, China seguido por Vietnam, Bangladesh y Sri Lanka emergieron como demostraciones exitosas de los efectos de las ZEE en empleo. El mayor número de empleos es creado en China, con alrededor de 30 millones de empleos en el sector ZEE.

Sin embargo, también hay países en los que el desarrollo de ZEE y la creación de empleo resultante no cumplieron con las expectativas. Un informe que cubre el sur de África señala fallas significativas y comunes en las ZEE. En particular, la creación de empleo ha sido escasa. Kenia, por ejemplo, gastó millones de dólares en la promoción de ZEE, pero en los primeros cinco años, solo se crearon 2,800 nuevos puestos de trabajo. Senegal estableció su primera zona en Dakar en 1974. En 1999, veinte años después de su creación, la zona se cerró. En el momento de su cierre, solo tenía 14 empresas activas con alrededor de 940 empleos. En América Central, las zonas de Guatemala no podrían cumplir con las expectativas. Según las cifras oficiales, las ZEE tradicionales de Guatemala tenían solo 9 empresas que empleaban a alrededor de 1,400 trabajadores a fines de la década de 1990. Hay varios ejemplos de este tipo en todos los continentes. Estas fallas podrían atribuirse a la falla de la política de ZEE

para ofrecer un paquete integral de infraestructura de clase mundial, gobernanza de calidad, buena ubicación e incentivos fiscales atractivos, lo cual es crucial para atraer inversiones en ZEE.

Algunos académicos argumentan que incluso entre aquellos países donde las ZEE han tenido éxito en términos de generación de empleo, hay naciones (como Filipinas e Indonesia) donde el problema del desempleo no ha sido necesariamente resuelto porque el aumento anual en el tamaño de la fuerza laboral en estas naciones sobrepasa la oferta de empleos que la ZEE puede generar. Otros sugieren, sin embargo, que la participación de las ZEE en el empleo nacional es un indicador insatisfactorio de los efectos de las zonas sobre el empleo y la mitigación de la pobreza. Es posible que el establecimiento de ZEE beneficie desproporcionadamente a las industrias que son intensivas en el uso de mano de obra no calificada, ya que en los países en desarrollo estas son las industrias que probablemente se desarrollarán bajo el régimen de libre comercio. En ese caso, el impacto de las zonas en el empleo regional y la pobreza puede ser sustancial, lo que puede no reflejarse en el panorama macro.

A veces también se argumenta que las oportunidades de empleo creadas dentro de las ZEE no son una adición neta al empleo; reemplazan viejos trabajos fuera de las zonas. Por lo tanto, existe un efecto de empleo neto muy pequeño de las zonas

Salarios: La percepción general es que los salarios mínimos pagados en las ZEE son menores que los pagados fuera de las zonas. Esto es porque la ley laboral no se extiende a las firmas de la zona y donde esas leyes son aplicables no se aplican de manera estricta. En Costa Rica, Panamá, Haití y Pakistán, por ejemplo, los sueldos de las ZEE son reportados como menores que en las áreas que no son ZEE. Sin embargo, varias fuentes (OCDE 1996, Romero 1995, Razafindrakoto y Roubaud 1997, OIT 1998) informan que los salarios en las ZEE son más altos en promedio que los salarios fuera de las zonas o los salarios mínimos establecidos por la autoridad / gobierno del país anfitrión. Además, las empresas de zona generalmente utilizan sistemas de remuneración, como los planes por pieza o incentivos, que otorgan a los trabajadores un salario neto mayor. En algunos países, como Corea (Oh 1993), Malasia (Kusago y Tzannatos 1998) y Haití (Heron 2004), los salarios en las ZEE fueron inicialmente más bajos que en las ZEE, pero aumentaron después de un tiempo. En China, los salarios y otros beneficios monetarios, como el seguro de lesiones laborales y el subsidio médico, son más atractivos en las ZEE que en la economía doméstica (Feng 2006). La generalización en este tema es difícil. Las brechas salariales entre las ZEE y las ZEE varían según las zonas del mismo país y los sectores de la misma zona.

Condiciones de trabajo: Una corriente de literatura argumenta que en las ZEE hay violación de los derechos de los trabajadores, horas extras obligatorias, inseguridad en el trabajo, condiciones de trabajo pobres, uso de tácticas de presión para cumplir los deadlines, y en consecuencia, el agotamiento del capital humano. Algunos autores han criticado las zonas con vehemencia por la explotación laboral. Se argumenta que, si bien los salarios promedio

en algunas ZEE son más altos que los salarios fuera de las zonas, esto a menudo implica jornadas más largas y más intensivas de trabajo que las que se tienen en las empresas que no pertenecen a la zona. Según un estudio de la OIT (1998), los trabajadores de las zonas trabajaban en turnos de 10 a 12 horas que podían llegar a las 16 horas durante los períodos pico. Varias de las prácticas de trabajo en las ZEE tienen el efecto de prolongar el turno de trabajo. Algunas plantas usan un sistema de cuotas, que los trabajadores deben cumplir para recibir el pago de su día. En algunos casos, los trabajadores están obligados a trabajar más allá del turno normal para cumplir con la cuota. Kusago y Tzannatos (1998) informaron que, en China, el promedio de horas de trabajo varía de 54 a 77 horas por semana. Los peligros para la salud relacionados con la ocupación son un tema de preocupación en algunas ZEE. A menudo, los servicios de salud en la zona y la comunidad local son limitados, y las ZEE rara vez están equipadas para hacer frente a los problemas específicos de la salud. En países como Sri Lanka, Malasia, Filipinas, Corea y Mauricio, los trabajos no son permanentes; los contratos son a corto plazo y las empresas entran y salen sin previo aviso. Los despidos masivos sin compensación, las deducciones o la falta de pago de los salarios, los cierres ilegales seguidos de la reapertura con otro nombre aumentan los problemas de los trabajadores. En muchos países las leyes de trabajo, incluso si aplican a las ZEE, son desconocidas por las autoridades y las unidades de ZEE.

La otra corriente, sin embargo, encuentra que las condiciones de trabajo en las ZEE reflejan la práctica nacional. Oh (1993) informa que en Corea las horas de trabajo semanales en las zonas están restringidas a 44, igual que en el resto del país. Sivalingam (1994) para Malasia, Bhattacharya (1998) para Bangladesh y Remedio (1996) para Filipinas informan que en las ZEE se cumplen las horas laborales por semana estipuladas en los países respectivos. Estos estudios encuentran también que, los estándares de salud y seguridad se siguen estrictamente en las zonas y que no existen problemas importantes de salud o seguridad social en ellas. Algunos estudios también muestran que las condiciones de trabajo en las zonas son mejores o similares a las de las empresas fuera del área doméstica (Romero 1995, Rasiah 1996 para Malasia, Bhattacharya 1998 para Bangladesh, Mondal 2003 para Bangladesh, Willmore 1997 para los países del Caribe; Remedio 1996 para Filipinas). Algunos reportan que las empresas ZEE son en general más modernas, más limpias, más espaciales, mejor ventiladas y mejor iluminadas, y que por lo tanto ofrecen mejores condiciones de trabajo. Feng (2006) encuentra que las ZEE de China son mejores que las empresas de la economía doméstica en aspectos tales como el tiempo de trabajo, las horas extra y las condiciones sanitarias, pero los trabajadores informan sobre la presencia de riesgos para la salud y la mala ventilación.

Condiciones de vida: La mejora de las condiciones de vida del trabajo es un aspecto importante del desarrollo humano y la reducción de la pobreza. Es probable que las empresas tomen medidas directamente dirigidas a mejorar las condiciones de vida del trabajo para mejorar su productividad. Las principales áreas de intervención firme se refieren a las instalaciones de transporte, vivienda, salud y educación de los hijos de los

trabajadores. Los datos sobre la provisión de estos servicios son escasos. Sin embargo, algunos estudios han examinado estos aspectos de las zonas. Por ejemplo, Oh (1993) para Corea y Bhattacharya (1998) para Bangladesh, informan que las empresas de ZEE proporcionan transporte para sus trabajadores. Broad y Cavanagh (1993) para Bataan, Remedio (1996) para Filipinas y Bhattacharya (1998) para Bangladesh, proporcionan evidencia sobre la existencia de instalaciones médicas provistas por las unidades de la zona. Maskus (1997) encuentra una correlación positiva entre las condiciones de salud y la presencia de firmas extranjeras en las zonas. También hay evidencia de las disposiciones de almuerzos gratuitos y cupones de alimentos en las zonas (Bhattacharya 1998, Schwellnus 2003). Por último, se informa que las unidades en algunas de las zonas también están proporcionando viviendas, alojamiento para vivienda y dormitorios (Oh 1993, Bhattacharya 1998, Remedio 1996). En China, la mayoría de los trabajadores (de tres zonas: 2 en Beijing y uno en Guangzhou) informan que el trabajo en las ZEE ha mejorado sus vidas en aspectos tales como ingresos, condiciones de vida y desarrollo profesional (Feng 2006). Jenkins et al. (1997) observan que las ZEE administradas por el sector privado están mejor equipadas para proporcionar dichas condiciones en los países de América Central que las ZEE administradas por el gobierno.

Efectos en la formación de habilidades

Empleo y formación de habilidades en ZEE: Durante las fases iniciales, las zonas económicas especiales estuvieron dominadas por industrias de mano de obra intensiva, como la vestimenta, el calzado y el ensamblaje de componentes electrónicos. Estas industrias usan tecnología simple de bajo costo y requieren mano de obra poco calificada. Los trabajadores quedan atrapados en trabajos de baja calificación. Sin embargo, se argumenta que, aun así, las ZEE ayudan a crear una base de habilidades al introducir a los trabajadores a los rigores de la disciplina industrial, la puntualidad, el control de calidad y el cumplimiento de los plazos. Mientras se apoya este argumento para la República Dominicana, Willmore (1997) afirma que la mayoría de la mano de obra que trabajaba en estas zonas había ingresado al mercado laboral por primera vez y todos los puestos estaban ocupados por los nacionales. Como consecuencia, las zonas se convirtieron en instrumentos para dotarlas de habilidades y experiencia. Sin embargo, Matthews y Kaplinsky (2001) argumentaron que la experiencia previa se considera un criterio principal para reclutar mano de obra en las zonas y, por lo tanto, las zonas se ven beneficiadas por la experiencia laboral. No es el trabajador el que obtiene tales beneficios de las zonas.

Capacitación en el trabajo y formación de habilidades: la creación de conocimiento en las zonas también ocurre a través de la capacitación en el trabajo. Los críticos argumentan que dicha capacitación es de corta duración y cubre el tipo de actividades de ensamble. Kusago y Tzannatos (1998, págs. 13-15) informan que la capacitación para operadores de fábricas se realiza principalmente en el trabajo y dura desde algunas semanas hasta, por lo general, no más de tres meses. La capacitación es principalmente específica de la tarea, orientada a

mejorar la productividad y la eficiencia en el funcionamiento de la empresa. En algunos casos, los trabajadores de las ZEE reciben una capacitación más sustancial, pero esto generalmente se limita a las habilidades de alto nivel a pequeña escala. Rhee et. Alabama. (1990) apoya esta hipótesis para República Dominicana. Él encuentra que la curva de aprendizaje del trabajo es pronunciada en los primeros meses; luego se aplana. Sin embargo, Feng (2006) informa que los trabajadores encuentran mejores perspectivas de desarrollo profesional en las zonas que fuera de ellas. En Taiwán, se están desarrollando algunos programas de capacitación cooperativa entre la academia y empresa en las ZEE. En Maquiladoras, las empresas participan en diversas formas de capacitación que incluyen habilidades de gestión, procesos de producción, control de calidad, diseño de productos, mantenimiento y uso de equipos. Raafat et. Alabama. (1992) examinaron programas de capacitación de empresas maquiladoras de Tijuana, México. Él descubrió que las prácticas de capacitación y el curso de transferencia de tecnología dentro de las fábricas en las zonas económicas especiales podrían actualizarse fácilmente. La mayoría de los estudios existentes encuentran que este tipo de capacitación es poco sofisticada, con poco potencial para avanzar en las oportunidades de carrera de los trabajadores a través de la adquisición de habilidades que seguirán siendo relevantes incluso si dejaran de trabajar en ZEE (Abeywardene et al., 1994; Sivalingam, 1994). Madani (1999) sostiene que la formación exitosa de capital humano depende de la sofisticación de las actividades económicas llevadas a cabo en las zonas. Kusago y Tzannatos (1998) han demostrado que las unidades se mueven hacia arriba en las cadenas de valor a medida que las ZEE evolucionan con el tiempo. Esto se refleja en el logro educativo de los trabajadores en las ZEE, que ha cambiado drásticamente con el tiempo en países como Corea, Taiwán y Sri Lanka. Sin embargo, las ZEE no pueden descartarse como islas de empleos de baja productividad.

Efectos de la transferencia de tecnología y creación de tecnología

Hay poca investigación sobre transferencia de tecnología y actividades tecnológicas de las ZEE. La suposición implícita parece ser que tales actividades no tienen lugar en las ZEE o son insignificantes en el mejor de los casos. Algunos argumentan explícitamente que la inversión en las ZEE no aporta la misma tecnología que la inversión en el resto de la economía. Las operaciones de tipo ensamblaje de poca habilidad en las ZEE dejan poco margen para las transferencias de tecnología. Sin embargo, la transición de zonas de actividades de bajo valor agregado a actividades tecnológicamente sofisticadas de alto valor añadido puede introducir un componente de tecnología en las zonas. Algunos ejemplos de casos de éxito (Asia oriental, Mauricio, economías emergentes de Asia) sugieren que las ZEE pueden contribuir a la transferencia de tecnología y la creación de tecnología.

Efectos indirectos

Una evaluación completa del impacto en el empleo de las ZEE debería tener en cuenta la creación de empleos directos e indirectos por zonas. Lamentablemente, no se dispone

ampliamente de datos comparables sobre los efectos indirectos en el empleo que estas tienen. Las pruebas limitadas disponibles indican que los efectos de las zonas sobre el empleo indirecto podrían ser más pronunciados que los efectos directos. Por ejemplo, al analizar el impacto laboral de la ZEE de Masan en Corea, Cling y Letilly (2001) han argumentado que el éxito de esta zona en la contribución directa al empleo es moderado, pero se espera que su impacto en el empleo indirecto haya aumentado sustancialmente. Esto se debe a que la subcontratación a empresas locales en esta zona ha crecido considerablemente.

Asimismo, la demanda de servicios y bienes complementarios puede generar también oportunidades de empleo en varios sectores de la economía. Según Curimjee (1990, p:111), los sectores de construcción, transporte y finanzas se han visto muy estimulados como resultado de las operaciones de la zona en Mauricio. En Sri Lanka, los productores locales de materiales de embalaje crecieron significativamente y comenzaron a desempeñar un papel importante en el suministro de estos materiales a las empresas de ZEE (Wijewardane 1990, p 157).

Sin embargo, el efecto del empleo indirecto de las zonas económicas especiales depende de los vínculos hacia atrás y hacia adelante de la industria de la ZEE con los proveedores locales de materias primas y otros insumos necesarios y el éxito de las ZEE para atraer inversiones. La creación de vínculos hacia atrás con la expansión de la inversión en ZEE ciertamente ayudaría a generar más empleo indirecto.

Efectos de desbordamiento de habilidades y tecnología

El movimiento de trabajadores de las ZEE al sector externo da lugar a un desbordamiento de habilidades en el resto de la economía. Se argumenta que la rotación laboral de las ZEE es alta, lo que, de hecho, facilita tales efectos. Sin embargo, no se han producido datos para apoyar este argumento. Kaplinsky (2001) encuentra poca evidencia de que la mano de obra de las ZEE sea contratada por empleadores que no pertenecen a la zona, por lo que es difícil concluir que las ZEE generan derrames de habilidades para la economía doméstica.

En general los efectos esperados están directamente relacionados con los vínculos entre las ZEE y el territorio continental que a su vez se reflejan en la utilización de insumos de materias primas nacionales y acuerdos de subcontratación con empresas nacionales. La experiencia de los países receptores varía con respecto al abastecimiento local (la participación de las materias primas nacionales en el total de las materias primas utilizadas por las empresas en las ZEE). Las ZEE en algunos países (por ejemplo, la República de Corea, Taiwán y Malasia) han dependido en gran medida del abastecimiento local, pero la mayoría de los países (incluidos, Sri Lanka, China, Filipinas y México) informan bajos niveles de abastecimiento en las ZEE por parte de empresas locales. Los pobres vínculos hacia atrás pueden atribuirse en parte al hecho de que las empresas de zona importan una gran proporción de sus insumos crudos e intermedios del resto del mundo, lo que conduce a un

bajo valor agregado dentro de las zonas (Jenkins et al 1998 para las zonas centroamericanas; Mondal 2003 para Zonas de Bangladesh, Amirahmadi y Wu 1995 para zonas asiáticas seleccionadas). La evidencia sobre subcontratación es limitada. Kusago y Tzannatos (1998) examinaron el alcance de la subcontratación en zonas seleccionadas de Malasia, Corea, China, Sri Lanka y Mauricio. Llegan a la conclusión de que la subcontratación ha sido bastante limitada en la mayoría de los países, con la única excepción notable de la República de Corea, que formuló explícitamente una política gubernamental en favor de la subcontratación local. También hay algunas pruebas de subcontratación en Malasia. Aunque los vínculos hacia atrás en Malasia no son significativos, Sivalingam (1994) informa algunos casos (específicos de la empresa) donde dichos vínculos son sustanciales. La evidencia empírica sugiere que los vínculos entre el resto de la economía y las ZEE no prevalece en todos los ámbitos (Madani 1999). Los efectos indirectos de las zonas económicas especiales son, por lo tanto, específicos de cada zona y país.

VII. Problemáticas creadas por las ZEE

Todos los países están tratando de incrementar el desarrollo económico y alentar sus exportaciones para tener un lugar en la globalización, y las ZEE parecen ser una pieza clave para lograrlo. Las ZEE se promueven, en general, desde la perspectiva del desarrollo financiero, el crecimiento de las exportaciones y el incremento del empleo, entre otros. Sin embargo, rara vez se menciona la oposición hacia ellas. A continuación, se mencionan algunos de los problemas que de acuerdo con (Budho More, 2015) son producidos por las ZEE:

1. Las ZEE deben iniciarse en un área atrasada para equilibrar el desarrollo regional por lo que generalmente será necesario hacer expropiaciones de tierras, que por lo regular les serán arrebatadas a los agricultores. Para ellos las tierras son la principal fuente de ingresos y son ahora ellos los que no cuentan con ellos. En la India, las ZEE han adquirido las tierras de los agricultores, el gobierno hace la rehabilitación y los incluye como accionistas de los proyectos de ZEE, así como reservar algunas vacantes de empleo para los miembros de la familia de los agricultores.
2. Incremento en los niveles de desempleo, se promete que las ZEE aumentará el empleo, pero las empresas invierten mucho capital en el negocio, y los puestos que generan son en su mayoría altamente especializados, por lo que los agricultores que perdieron su fuente de ingresos no consiguen trabajo en la ZEE.
3. Las industrias de pequeña escala se ponen en riesgo y en muchos países son ellas las que crean la mayor cantidad de empleos. Las industrias en las ZEE están teniendo muchas facilidades, de manera que pueden reducir sus costos de producción y vender a precios menores que las industrias de pequeña escala.
4. El sector agrícola se descuida. Debido a la ZEE, el área para el sector agrícola será reducida y la producción también se reducirá. La producción agrícola disponible no será

suficiente para el incremento de la población, por lo que para alimentar a la población se importarán productos agrícolas.

5. Los gobiernos pierden ingresos debido a las facilidades de libre impuesto.
6. El capitalismo tomará fuerza: las ZEE están previendo facilidades para la industrialización de las ZEE; algunos empresarios obtendrán beneficio de ello y podrán vender su producto a un menor precio creando un ambiente propicio para la monopolización.
7. No establecer reglas claras para la construcción y operación de la ZEE.
8. Incremento del desequilibrio financiero debido a que el gobierno le transfiere su responsabilidad en el sector industrial a los titulares de la ZEE. Debido a la ZEE, los ricos se volverán más ricos y los pobres se volverán más pobres. La brecha entre ricos y pobres aumentará. La insatisfacción social se producirá.
9. Desequilibrio en el medio ambiente debido al establecimiento de industrias a gran escala en la ZEE. En estas industrias se mezclarán productos químicos dañinos para el agua y el aire y se aumentarán los niveles de contaminación en los dos medios aire. El sonido producido por la gran cantidad de maquinaria en las ZEE creará contaminación acústica y el entorno se desequilibra.
10. Trabajadores sin protección o seguridad social, los trabajadores de las industrias de las ZEE pueden no ser considerados en las leyes laborales. Si esto sucede, los industriales podrían violentar o trasgredir aspectos relativos al número de horas de trabajo, cerrarán el espacio de trabajo, disminuirán el número de trabajadores o los despedirán injustificadamente, etc. y los trabajadores no tendrán protección hacia su trabajo, por lo tanto, estarán insatisfechos con el mismo.
11. El espacio máximo que pueden tener las industrias en la ZEE no se establece de manera clara en la Ley

Este autor sugiere también una serie de remedios u opciones para abatir los males anteriores, a continuación, se enlistan algunos de ellos:

1. Adquirir tierras no agrícolas para las ZEE
2. Privilegiar el empleo para los trabajadores locales
3. Establecer un límite en la tenencia máxima de tierra
4. Apoyar a las industrias de pequeña escala
5. Proteger los derechos de los trabajadores
6. Maximizar la adquisición de tierras para la ZEE
7. Cuidar el ambiente
8. Fijar el precio de la tierra
9. No cometer injurias contra los agricultores o ganaderos.
10. Arrendar la tierra
11. Definir una serie de acciones para los terratenientes.

VIII. Las Zonas Económicas Especiales de México

Las ZEE no son nuevas en México, en 1942, el programa de maquiladoras firmado entre México y Estados Unidos de Norte América fue visto como una ZEE y se implementó con el propósito de generar empleos. Fue un éxito, pero veinte años después se terminó, lo que resultó en un gran nivel de desempleo. Sin embargo, este programa ayudó a que algunas empresas manufactureras estadounidenses se interesaran en invertir y operar a lo largo de la frontera y en 1965 se creó el "programa de industrialización de la frontera" que la definió como una zona de exportación (Quintero-Ramírez C. 2013), (Villalpando P. 2004).

Tomando en cuenta las experiencias en el establecimiento de las ZEE en el mundo, México decidió unirse a la lista de países que cuentan con ZEE. El objetivo de la creación de ZEE es la generación de empleos permanentes, mejoras industriales, crecimiento de la productividad laboral e inversiones productivas que fomenten el desarrollo económico de las zonas y su área de influencia (Diario Oficial de la Federación 2016)

En el año 2016 el presidente de la República, Enrique Peña Nieto, promulgó la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales donde se enunciaron varios criterios para su establecimiento dentro de los que se destacan los siguientes:

1. Deben estar ubicadas entre los diez estados del país con mayor incidencia de pobreza extrema.
2. Deben ser establecidas en áreas geográficas que representen una ubicación estratégica, con acceso a grandes infraestructuras como aeropuertos, ferrocarriles, puertos, corredores interoceánicos y posibilidades de conectarse con mercados nacionales e internacionales, con la finalidad de aumentar la productividad.
3. Cada ZEE se puede integrar con al menos un municipio y debe tener una población entre 50, 000 y 500, 000 habitantes.
4. Podrán ser establecidas de dos formas: *unitaria* (un solo conjunto industrial) y por *secciones* (varios conjuntos industriales).

En el año 2017 se decretaron las primeras cinco zonas que serán implementadas en la República Mexicana dentro de las cuales dos (Diario Oficial de la Federación 2016a, 2016b), se encuentran en la región del Istmo de Tehuantepec: Coatzacoalcos (Veracruz) y Salina Cruz (Oaxaca).

En la Figura 32 se puede ver la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz y su área de influencia. El área de influencia de la ZEE está conformada por las poblaciones urbanas y rurales cercanas a la zona que son susceptibles de recibir varios beneficios económicos, sociales y tecnológicos, derivados de las actividades realizadas en la zona y de las políticas y acciones complementarias planificadas en los programas de desarrollo que también contribuyen en otros sectores tales como logística, finanzas, turismo y software, que complementan las actividades económicas de la ZEE.

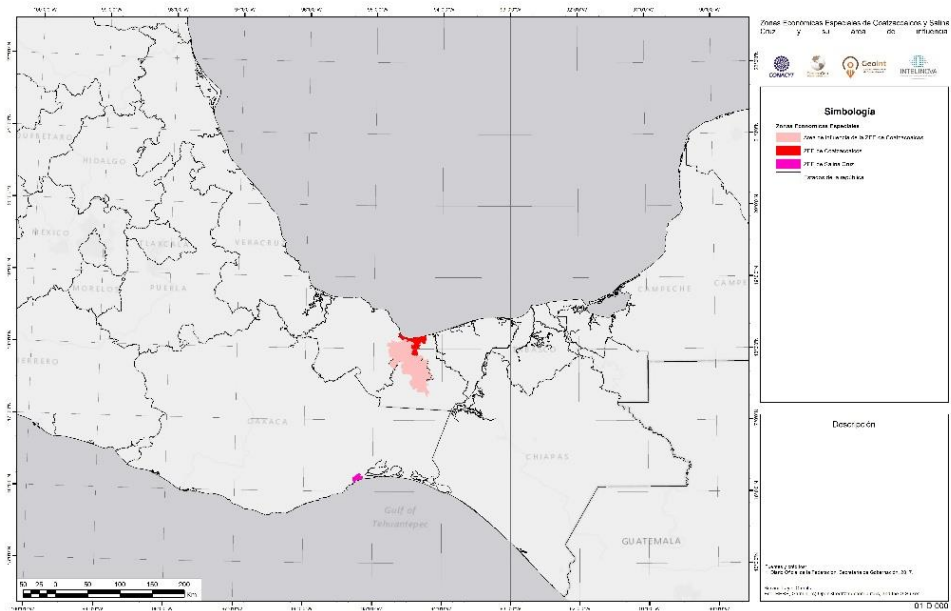


Figura 32. ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz y área de influencia.

Cada una de estas zonas se estableció en la modalidad por secciones lo que facilitará la consolidación de un conglomerado industrial que permitirá detonar un cambio estructural en la región.

En la Tabla 1 podemos visualizar algunas características importantes de cada una de las zonas, su nombre, el estado en donde están ubicadas, los municipios que las integran, el número de habitantes requeridos por la ley Federal de ZEE, los municipios que pertenecen a su área de influencia y las vocaciones productivas para las que fueron diseñadas de acuerdo a las ventajas de cada estado. Una de las características de cada una de estas zonas es que todas cuentan con infraestructura portuaria, aeroportuaria, carretera y ferroviaria.

Tabla 1. Características de las ZEE en México

ZEE	Estado	Municipios que la integran	Superficie terrestre	Población	Municipios del área de influencia	Vocación productiva
Coatzacoalcos	Veracruz	Coatzacoalcos, Ixhuatlán del Sureste y Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río	12,846-75 hectáreas con 8,263.64 hectáreas sin restricciones ambientales	365, 026 habitantes	Minatitlán, Cosoleacaque, Otepan, Chinameca, Jaltipán y Zaragoza	Agroindustria, petroquímica, química, pulpa, papel y productos similares
Salina Cruz	Oaxaca	Salina Cruz	4,598-97 hectáreas con	89,211 habitantes		Agroindustria, eléctrico/electr

			2,423-45 hectáreas sin restricciones ambientales			ónico, maquinaria y equipo, textil y vestido; y metalmecánica
--	--	--	--	--	--	---

Análisis de indicadores importantes de las ZEEs

1) Pobreza

Es de considerable importancia conocer la situación en la que se encuentran los municipios donde se establecerán cada una de las zonas y aquellos que integran su área de influencia. En la Tabla 2 se presenta las dimensiones de pobreza en la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz en el año 2015.

Podemos observar que dentro de los municipios donde se establecerán las ZEE, el municipio de Ixhuatlán del Sureste se encuentra muy por encima del porcentaje de pobreza que para el 2015 era de 46.2% a nivel nacional. Dentro de los municipios que integran el área de influencia, estos presentan un alto índice de pobreza, tan solo el municipio de Oteapan alcanza un valor de hasta 76.5% de pobreza, cifra que rebasa el porcentaje a nivel estatal de 68.1% y nacional de ese año. Aunque el municipio de Salina Cruz se encuentra con un nivel de pobreza por debajo del nivel nacional podemos ver en la Figura 33 que el estado de Oaxaca presenta altos índices de pobreza.

Tabla 2. Dimensiones de pobreza de los municipios que integran la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz y su área de influencia en el periodo 2015.

ZEE	Municipios y área de influencia	Porcentaje 2015
Coatzacoalcos	Coatzacoalcos	38.3
	Ixhuatlán del Sureste	50.9
	Nanchital de Lázaro C.	33.3
	Minatitlán	47.8
	Cosoleacaque	50.7
	Oteapan	76.5
	Chinameca	60.2
	Jaltipán	60.2
	Zaragoza	76.1
Salina Cruz	Salina Cruz	40.3

2) Pobreza extrema

Otro de los indicadores a considerar es la pobreza extrema que para el año 2015 a nivel nacional era de 9.5% y a nivel estatal era de 13.3% en el estado de Veracruz y 24.8% en el estado de Oaxaca. En la Tabla 3 se presenta las dimensiones de pobreza en la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz en el año 2015.

Tabla 3. Dimensiones de pobreza extrema de los municipios que integran la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz y su área de influencia en el periodo 2015

ZEE	Municipios y área de influencia	Porcentaje 2015
Coatzacoalcos	Coatzacoalcos	3.8
	Ixhuatlán del Sureste	7.5
	Nanchital de Lázaro C.	4.3
	Minatitlán	10.1
	Cosoleacaque	8.6
	Oteapan	17.2
	Chinameca	12.8
	Jaltipán	11.3
	Zaragoza	22.8
Salina Cruz	Salina Cruz	4.5

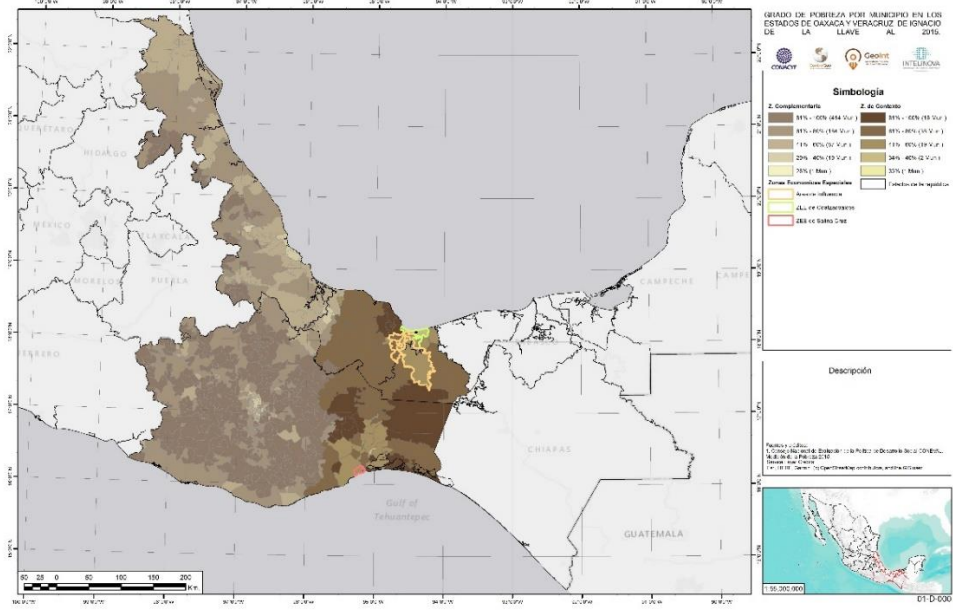


Figura 33. Pobreza en los estados de Oaxaca y Veracruz en el año 2015.

Tomando en cuenta los índices de pobreza extrema podemos observar que los municipios del área de influencia de la ZEE de Coatzacoalcos, los municipios de Oteapan, Chinameca, Jaltipán y Zaragoza se encuentran con los números más altos comparándolos con el promedio nacional y estatal. Aunque el municipio donde se establecerá la ZEE de Salina Cruz presenta un porcentaje de 4.5%, se puede ver en la Figura 34 la situación no solo de los municipios que pertenecen a la zona del Istmo sino también de todo el estado.

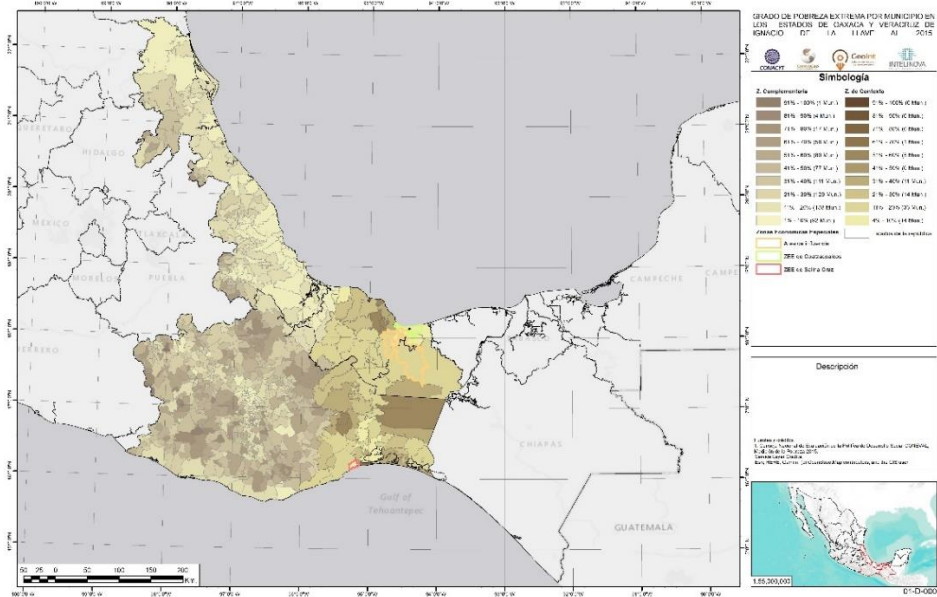


Figura 34. Pobreza extrema en los estados de Oaxaca y Veracruz en el año 2015.

3) Rezago educativo

Otro de los indicadores a considerar en las ZEE es el rezago educativo, que es la condición de atraso en la que se encuentran las personas mayores de 15 años cuando no han alcanzado el nivel educativo que se considera básico, que en México son los estudios de secundaria. Para el año 2015 a nivel nacional era de 18.6% y a nivel estatal era de 25.4% en el estado de Veracruz y 27.2% en el estado de Oaxaca. En la Tabla 4 se presenta las dimensiones de Rezago educativo en la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz.

Tabla 4. Dimensiones de Rezago educativo de los municipios que integran la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz y su área de influencia en el periodo 2015.

ZEE	Municipios y área de influencia	Porcentaje 2015
Coatzacoalcos	Coatzacoalcos	16.7
	Ixhuatlán del Sureste	26.6
	Nanchital de Lázaro C.	16.9
	Minatitlán	19.9
	Cosoleacaque	19.9

	Oteapan	27.3
	Chinameca	28.3
	Jaltipán	21.9
	Zaragoza	31.4
Salina Cruz	Salina Cruz	14.0

Se puede observar que la mayor parte de los índices de los municipios durante este periodo se encuentran por arriba del promedio nacional. En la Figura 35 se puede visualizar no solo los municipios que pertenecen a la zona del Istmo sino también de los dos estados.

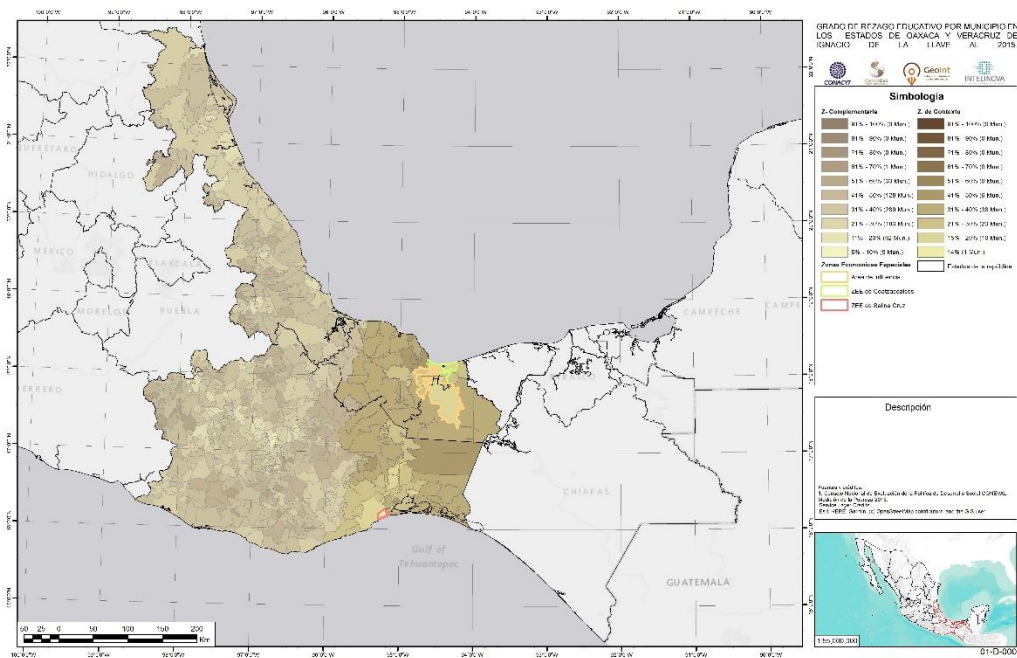


Figura 35. Rezago educativo en los estados de Oaxaca y Veracruz en el año 2015.

4) Acceso a los servicios básicos de la vivienda

De acuerdo al Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), la disposición de servicios básicos en la vivienda como el agua y la luz eléctrica tiene un fuerte impacto en las condiciones sanitarias y en las actividades que los integrantes del hogar pueden desarrollar dentro y fuera de la vivienda. Este indicador toma en consideración que la vivienda cuente con todos los servicios básicos y se considera no carente solo si se satisfacen de forma simultánea las siguientes cuatro características:

- Agua entubada dentro de la vivienda o fuera de la vivienda pero dentro del terreno;
- Drenaje conectado a la red pública o a una fosa séptica;
- Electricidad obtenida del servicio público, de panel solar o de otra fuente, planta particular, y
- Que el combustible para cocinar sea gas LP o gas natural, electricidad, y si es leña o carbón que la cocina cuente con chimenea.

Para el año 2015 a nivel nacional era de 20.5% y a nivel estatal era de 40.1% en el estado de Veracruz y 59.2% en el estado de Oaxaca. En la Tabla 5 se presentan las dimensiones de Servicios Básicos en la Vivienda en la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz en el año 2015.

Tabla 5. Dimensiones de Rezago educativo de los municipios que integran la ZEE de Coatzacoalcos y Salina Cruz y su área de influencia en el periodo 2015.

ZEE	Municipios y área de influencia	Porcentaje 2015
Coatzacoalcos	Coatzacoalcos	7.5
	Ixhuatlán del Sureste	49.0
	Nanchital de Lázaro C.	17.0
	Minatitlán	39.5
	Cosoleacaque	32.6
	Oteapan	64.9
	Chinameca	58.6
	Jaltipán	52.7
	Zaragoza	69.7
Salina Cruz	Salina Cruz	21.0

Para la ZEE de Coatzacoalcos se puede ver en la Tabla 4 que la mayor parte de los municipios que la integran y su área de influencia presenta valores por arriba del promedio nacional a excepción de Coatzacoalcos y Nanchital de Lázaro Cárdenas. Los municipios tales como Chinameca, Oteapan, Jaltipán y Zaragoza presentan un porcentaje realmente alto, todos por arriba del 50%, es decir más de la mitad de la población no cuenta con servicios básicos de vivienda. Aunque Salina Cruz presenta un porcentaje relativamente bajo en comparación con el promedio nacional, en la Figura 36 se puede visualizar que el índice de los servicios básicos de la vivienda en los demás municipios de Oaxaca es mayor.

5) Carencia por acceso a la seguridad social

La seguridad social se define como el conjunto de mecanismos diseñados para garantizar los medios de subsistencia de los individuos y sus familias ante eventualidades, como accidentes o enfermedades, o ante la vejez o el embarazo. El no tener acceso a los servicios de protección social vulnera la capacidad de los individuos para enfrentar contingencias fuera de control que pueden disminuir de modo significativo su nivel de vida y el de sus familias.

La seguridad social se encuentra consagrada en el Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, relativo al trabajo, dentro del cual se definen coberturas sociales mínimas que deben otorgarse a los trabajadores y a sus familias.

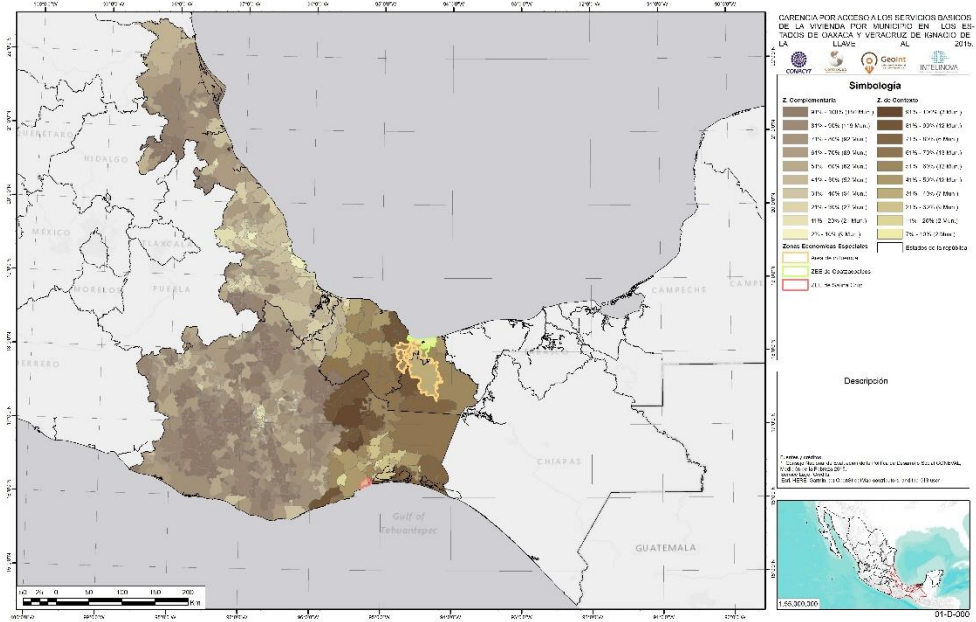


Figura 36. Carencia por acceso a los Servicios Básicos de la Vivienda en los estados de Oaxaca y Veracruz en el año 2015.

Para el año 2015 a nivel nacional el porcentaje era de 57.6% y a nivel estatal era de 66.9% en el estado de Veracruz y 77.0% en el estado de Oaxaca. En la Tabla 6 se presenta las dimensiones de Seguridad Social en la ZEE de Coahuila de Zaragoza y Salina Cruz en el año 2015.

Tabla 6. Dimensiones de Seguridad Social de los municipios que integran la ZEE de Coahuila de Zaragoza y Salina Cruz y su área de influencia en el periodo 2015.

ZEE	Municipios y área de influencia	Porcentaje 2015
Coahuila de Zaragoza	Coahuila de Zaragoza	45.8
	Ixhuatlán del Sureste	64.8
	Nanchital de Lázaro C.	44.2

	Minatitlán	56.4
	Cosoleacaque	57.4
	Oteapan	75.4
	Chinameca	71.7
	Jaltipán	62.3
	Zaragoza	85.1
Salina Cruz	Salina Cruz	54.7

Para la ZEE de Coatzacoalcos se puede ver en la Tabla 6 que Oteapan, Zaragoza y Chinameca presenta valores por arriba del promedio nacional. Aunque Salina Cruz se encuentra por debajo del promedio nacional. En la Figura 37 se puede visualizar la carencia a los servicios en Seguridad Social que presenta el estado de Oaxaca.

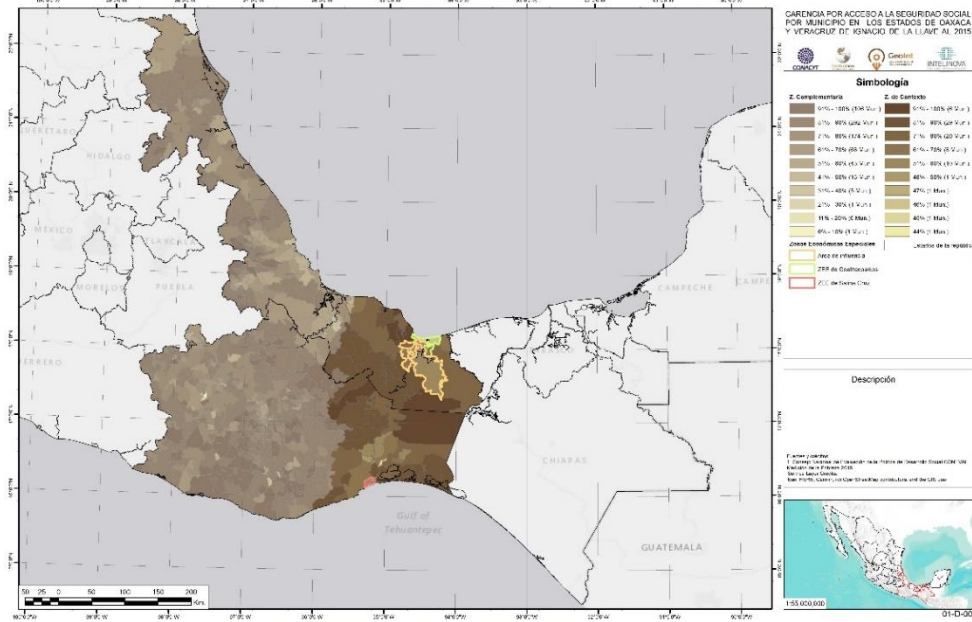


Figura 37. Carencia por acceso a la Seguridad Social en los estados de Oaxaca y Veracruz en el año 2015.

IX. Conclusiones

Actualmente los inversionistas buscan más que incentivos fiscales y económicos, economías donde la facilidad de hacer negocios este presente, y donde la burocracia y corrupción sean altamente reducidas. Asimismo, se hace necesario que los países cuenten con un elevado nivel educativo dado que estas características garantizan el crecimiento de las empresas a partir de la existencia de Capital Humano de alto nivel, además de gobiernos que apuesten a la industria de alta tecnología e innovación.

Los principales indicadores considerados están relacionados con la facilidad para abrir un nuevo negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad y servicios, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia.

Las ZEE han sido utilizadas por los países como un instrumento para atraer IED para poder desarrollar a partir de esta sus economías locales. Para que las ZEE resulten éxitos es imperativo que a partir de ellas se impulsen sectores congruentes con las ventajas competitivas de cada región y que se sitúen cerca de infraestructura logística que facilite el flujo de bienes hacia y desde ellas. Los factores que sugiere para acelerar la actividad económica y que el proyecto de ZEE funcione son, entre otras:

1. Buena logística, para acceder más fácil a destinos clave como Estados Unidos
2. Disponibilidad de gas natural (mejorar el sistema de gasoductos del sur y el noroeste)
3. Buen sistema educativo, para mejorar el capital humano del país, ya que se requiere de una mayor calidad educativa para fomentar profesiones clave para el desarrollo
4. Estado de derecho: Este es el factor más importante para fomentar inversiones.
5. Elección planeada de la ubicación de zonas económicas especiales
6. Creación de zonas económicas especiales en función de actividades específicas
7. Categorizar el tipo de empresa e industria a instalar en cada ZEE las cuales determinan su función.
8. Encadenamiento de economía nacional y global con ZEE
9. Encadenamiento de cadenas locales y globales de valor con ZEE
10. Innovación de reformas políticas y económicas para ZEE
11. Seguimiento permanente del desarrollo de la economía local, global y zonas económicas especiales
12. Desarrollar los mejores servicios en infraestructura y conectividad (marítima, terrestre, ferroviaria y aérea) para eficientar las ZEE y el entorno que las rodea
13. Fomentar la innovación, productividad y competitividad
14. Fomento y apoyo a la creación de industrias de alto valor agregado
15. Desarrollo e impulso a empresas innovadoras en ZEE
16. Alianza tecnológica y educativa con las principales empresas globales líderes en tecnologías
17. Impulso a la cultura, educación, tecnología, salud y medio ambiente
18. Impulso a la capacitación constante para generar empleos calificados
19. Promoción de la eficiencia y efectividad de procesos administrativos en el gobierno que permitan agilizar exportaciones e importaciones, apertura y operación de ZEE

En el caso particular de México, se establecieron siete ZEE en el Sur-Sureste del país, una de las regiones con menor desarrollo, pese a sus ventajas geográficas y naturales competitivas. En algunos de los municipios pertenecientes a los estados de Oaxaca y Veracruz en la región del Istmo de Tehuantepec se decretó el establecimiento de dos ZEE, estos dos estados se encuentran dentro de los diez estados con mayor pobreza extrema. Sin embargo, es de considerable importancia conocer algunos indicadores no solo de los municipios donde serán establecidas y su área de influencia, sino también de toda la entidad federativa a la que pertenecen.

Como se pudo observar en todo el trabajo algunos municipios de la ZEE de Coatzacoalcos tienen valores por encima del promedio nacional, los demás municipios del estado de Veracruz presentan aún mayores porcentajes. En el caso del estudio de la Zona Económica de Salina Cruz se puede ver que el municipio de Salina Cruz donde será establecida la ZEE presenta porcentajes relativamente bajos comparados con el promedio nacional, sin embargo, como se pudo ver en los mapas presentados, el estado de Oaxaca es una de las entidades federativas con los porcentajes más elevados a nivel nacional.

Estos resultados permiten ver que es necesario el diseño de políticas públicas no solo considerando los indicadores del área donde serán establecidas la ZEE sino también los demás municipios del estado que podrían ser beneficiados con el establecimiento de estas.

A un par de años de distancia, las ZEE no han logrado despegar y esto se debe en gran medida a la falta de interés de las empresas extranjeras por invertir en esa región de nuestro país. Entre los faltantes del proyecto se destacan: 1) la falta de planes estratégicos con visión de largo aliento que evidencien las ventajas de la región en las vocaciones productivas establecidas en los decretos; 2) definir las reglas de operación, el régimen de comercio exterior, las certificaciones, la efectiva colaboración de los tres órdenes de gobierno para facilitar el establecimiento y la operación; 3) infraestructura adecuada y servicios básicos en las propias ZEE y en las localidades y municipios aledaños a ellas. Estas últimas, deberán contar además con condiciones que brinden bienestar al Capital Humano atraído por ellas; 4) garantizar la seguridad desde la integridad física hasta integridad patrimonial de personas, mercancías y empresas; y 5) entorno de bienes y servicios adecuado, es decir, la existencia de cadenas de valor que permitan acceder a servicios especializados, de logística y asesoría técnica y profesional.

X. Referencias

- Banco Mundial. (2019). *IED Honduras*. Obtenido de Banco Mundial.: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?locations=HN>
- a, Adarme Jaimes, W., Arango Serna, M. D., & Cogollo Flórez, J. M. (2012). Medición del desempeño para cadenas de abastecimiento en ambientes de imprecisión usando lógica difusa. *Ingeniería y Universidad*, 1(16), 95-115.
- Aggarwal, A. (2007). Impact of Special Economic Zones on Employment, Poverty and Human Development. *Indian Council for Research on International Economic Relations*.
- Aggarwal, A. (2013). Estrategias con zonas económicas especiales. *QUESTIONES URBANO REGIONALES*, 63-91.
- Ahumada, O., & Villalobos, J. R. (2009). Application of planning models in the agri-food supply chain: A review. *European journal of Operational research*, 196(1), 1-20.
- Ahumada, O., & Villalobos, J. R. (2011). Operational model for planning the harvest and distribution of perishable agricultural products. *International Journal of Production Economics*, 133(2), 677-687.
- Alarcón Grisales, D. R., Peña Orozco, D. L., & Rivera Roza, F. J. (2016). Análisis dinámico de la capacidad de respuesta de una cadena de suministros de productos tecnológicos. Caso Samsung. *Entramado*, 12(2), 254-275.
- Álvarez, E. (2010). Modelo de Planificación Dinámica de Operaciones en la Cadena de Suministro. *4th International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management XIV Congreso de Ingeniería de Organización*, 1197-1204.
- Arango Serna, M. D., Zapata Cortes, J., & Gomez Montoya, R. (2010). ESTRATEGIAS EN LA CADENA DE SUMINISTRO PARA EL DISTRITO MINERO DE AMAGÁ. *Revista Boletín Ciencias de la Tierra*(28), 27-38.

- Arboleda, Arboleda, J., & Patiño, V. (2014). Modelo logístico de alianza cliente-distribuidor para grandes supermercados. *Revista de Investigación de Ciencias Estratégicas*, 1(2), 53-67.
- Arshinder, K., Kanda, A., & Deshmukh, S. (2011). A Review on supply chain coordination: coordination mechanisms, managing uncertainty and research directions. *Supply chain coordination under uncertainty*, 3982.
- Banco Mundial. (Octubre de 2012). *Desarrollando el Potencial Exportador de América Central*. Obtenido de Banco Mundial: <http://documents.worldbank.org/curated/en/263621468011740500/pdf/839270WP0Vol040Box0382116B00PUBLIC0.pdf>
- Banco Mundial. (2017). *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales)*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=IN>
- Banco Mundial. (2019). *Desempleo, mujeres (% de la población activa femenina) (estimación modelado OIT)*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.FE.ZS?locations=CN&view=chart>
- Banco Mundial. (2019). *Desempleo, mujeres (% de participación femenina en la fuerza laboral) (estimación nacional)*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.FE.NE.ZS?locations=CN>
- Banco Mundial. (2019). *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB)*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?locations=KR>
- Banco Mundial. (2019). *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB)*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?locations=DO>
- Banco Mundial. (2019). *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB)*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?locations=CR>
- Baneian, N., Mobli, H., Fahimnia, B., Nielsen, I. E., & Omid, M. (2018). Green supplier selection using fuzzy group decision making methods: A case study from the agri-food industry. *Computers & Operations Research*, 89, 337-347.
- Bautista Santos, H., Martínez Flores, J., Fernández Lambert, G., Bernabé Loranca, M., Sánchez Galván, F., & Sablón Cossío, N. (2015). Integration model of collaborative supply chain. *DYNA*, 82(193), 145-154.
- Boudahri, F., Bennekrouf, M., & Sari, Z. (2013). Optimal design of the real agri-foods supply chain with environmental costs. *Proceeding Engineering & Technology*, 187-189.
- Budho More, J. (2015). Impact of Special Economic Zone in India. *International Journal of Commerce, Business and Management*, 4(1), 2319-2828.
- Calderón Lama, J., & Francisco-Cruz Lario, E. (2005). Análisis del modelo SCOR para la Gestión de la Cadena de Suministro. *IX Congreso de Ingeniería de Organización Gijón*, 1-10.
- Campoverde, J., Nava, F., & Borenstein, D. (2017). Aplicación de un modelo heurístico en el diseño Estratégico de la Cadena de Suministro: Sector Neumáticos Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 2(9), 1-13.
- Cano Olivos, P., Orue Carrasco, F., Martínez Flores, J., Mayett Moreno, Y., & López Nava, G. (2015). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. *Contaduría y Administración*, 60(1), 181-203.
- Cano, J., Panizo, C., & Rodríguez, J. (2015). Estrategias para el mejoramiento la cadena de suministro del carbón en Norte de Santander, Colombia. *Boletín de Ciencias de la Tierra*(38), 65-75.
- DatosMundial. (2019). *Cambio climático y calentamiento global*. Obtenido de DatosMundial: <https://www.datosmundial.com/cambio-climatico.php>
- DatosMundial. (2019). *Emisiones de metano y CO2 por país*. Obtenido de DatosMundial: <https://www.datosmundial.com/co2-por-pais.php>
- De la Torre, E., Martner, C., Moreno Quintero, E., Martínez, J., & Olivares Benítez, E. (2014). Herramienta para la evaluación del riesgo de robo en el autotransporte de carga. *Revista Electrónica Nova Scientia*, 7(1), 438-469.
- Delgado, L., Toro, H. H., & Bravo, J. J. (2017). Enfoque práctico para la determinación de políticas de inventario centralizadas en un sistema 1-bodega/n-minoristas a través de simulación/optimización. *EIA*, 14(27), 31-41.
- Días Adrañero, M., Mula, J., & Campuzano, F. (2010). Evaluación de proveedores en una cadena de suministro mediante dinámica de sistemas. *4th International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management XIV Congreso de Ingeniería de Organización*. Donostia- San Sebastián.

- Díaz Madroñero, M., Peidro, D., Mula, J., & Ferriols, F. (2010). Enfoques de programación matemática fuzzy multiobjetivo para la planificación operativa del transporte en una cadena de suministro del sector del automóvil. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 9, 44-68.
- DOINGBUSINESS. (2019). *FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS EN Costa Rica*. Obtenido de DOINGBUSINESS: <http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/costa-rica>
- DOINGBUSINESS. (2019). *FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS EN Honduras*. Obtenido de DOINGBUSINESS: <http://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/h/honduras/HND.pdf>
- DOINGBUSINESS. (2019). *FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS EN República Dominicana*. Obtenido de DOINGBUSINESS: <http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/dominican-republic>
- DOINGBUSINESS. (2019). *Republica de Corea*. Obtenido de DOINGBUSINESS: http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/korea#DB_sb
- Farole, T., & Akinci, G. (2011). *Special Economic Zones Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Feitón Cespón, M., Cespón Castro, R., & Rubio Irodríguez, M. (2016). Modelos de optimización para el diseño sostenible de cadenas de suministros de reciclaje de múltiples productos. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 24(1), 135-148.
- Flórez Martínez, D. H., & Ward Argota, S. (2013). Diseño de una minicadena productiva para apicultura orgánica en San Andrés Islas a través de un itinerario de ruta como herramienta de gestión e integración. *Revista Corpoica Ciencia y Tecnología Agropecuaria*, 4(2), 129-147.
- Flynn, B. B., & Xiao, X. (2010). The impact of supply chain integration on performance: A contingency and configuration approach. *ELSEVIER*, 58-71.
- Gómez Acosta, M., Acevedo Suárez, J., Pardillo Baez, Y., López Joy, T., & Lopes Martínez, I. (2013). Caracterización de la Logística y las Redes de Valor en empresas cubanas en Perfeccionamiento Empresarial. *Ingeniería Industrial*, 34(2), 212-226.
- Gómez M., R. A., Correa E., A. A., & D., P. (2010). Métodos cuantitativos utilizados en el diseño de la gestión de almacenes y centros de distribución. *Avances en Sistemas e Información*, 7(3), 109-118.
- Guohua, S. (2013). Research on the fresh agricultural product supply chain coordination with supply disruptions. *Discrete Dynamics in Nature and Society*, 2013.
- Hernández Castorena, O., Jiménez Fajardo, J. A., & Marín Aguilar, T. (2017). Proveedores y modelos de gestión en la cadena de suministro: Pymes manufactureras de Aguascalientes (México). *FACCEA*, 7(1), 21-28.
- Icarte Ahumada, G. (2016). Aplicaciones de inteligencia artificial en procesos de cadenas de suministros: una revisión sistemática. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 24(4), 663-679.
- Jarosz, L. (2000). Understanding agri-food networks as social relations. *Agriculture and Human Values*, 279-283.
- Luthra, S., Govinda, K., Kannan, D., Mangla, S. K., & Garg, C. P. (2017). An integrate framework for sustainable supplier selection and evaluation in supply chains. *Journal of Cleaner Production*, 140, 1686-1698.
- Marín Marín, W., & Gutiérrez Gutiérrez, E. V. (2013). DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE TEORÍA DE RESTRICCIONES PARA SINCRONIZAR LAS OPERACIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO. *Revista EIA*, 10(19), 67-77.
- Martínez Jurado, P. J., & Moyano Fuentes, J. (2011). Lean production y gestión de la cadena de suministros en la industria aeronáutica. *Elsevier*, 17(1), 137-157.
- Matopulos, A., Vlachopoulou, M., Manthou, V., & Manos, B. (2007). A conceptual framework for supply chain collaboration: empirical evidence from the agri-food industry. *Supply Chain Management: An international Journal*, 12(3), 177-186.
- Mendoza Mendoza, A. A., Fontalvo Herrera, T. J., & Visbal Cadavid, D. A. (2014). Optimización multiobjetivo en una cadena de suministro. *Revista Ciencias Estratégicas*, 22(32), 295-308.
- Moneta, D. C. (2017). *Corea del Sur: Una potencia tecno-económica emergente. Relaciones económicas*. Lima: SELA.
- Mula, J., Peidro, D., Díaz-Madroñero, M., & Vicens, E. (2010). Mathematical programming models for supply chain production and transport planning. *European Journal of Operational Research*, 204(3), 377-390.

- Mula, J., Poler, R., & Cruz Lario, F. (2008). Un modelo de optimización fuzzy para la planificación de la producción de una cadena de suministro con incertidumbre en la demanda. *II International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management*, 1621-1630.
- Nelson, J. (04 de Junio de 2108). *Conozca la historia de las zonas francas en Costa Rica y su impacto*. Obtenido de inversion Inmobiliaria: <https://www.inversioninmobiliariacr.com/es/mercado-inmobiliario/industrial/especial-industrial-2018/item/1471-conozca-la-historia-de-las-zonas-francas-en-costa-rica-y-su-impacto>
- OEC. (2019). *Balanza comercial*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/line/hs92/show/chn/all/all/1995.2017/>
- OEC. (2019). *Balanza comercial*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity.
- OEC. (2019). *Balanza comercial*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/line/hs92/show/kor/all/all/1995.2017/>
- OEC. (2019). *Balanza comercial Costa Rica*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/line/hs92/show/cri/all/all/1995.2017/>
- OEC. (2019). *Balanza comercial Honduras*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/line/hs92/show/hnd/all/all/1995.2017/>
- OEC. (2019). *Balanza comercial Rep Dom*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/line/hs92/show/dom/all/all/1995.2017/>
- OEC. (2019). *China*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/chn/>
- OEC. (2019). *Corea del Sur*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/kor/>
- OEC. (2019). *Costa Rica*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/cri/>
- OEC. (2019). *Economía de Honduras*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/hnd/>
- OEC. (2019). *Espacio de Productos*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/network/sitc/pgi/chn/all/show/2017/>
- OEC. (2019). *Espacio de Productos*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/network/hs92/export/dom/all/show/2017/>
- OEC. (2019). *Espacio de Productos Costa Rica*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/network/hs92/export/cri/all/show/2017/>
- OEC. (2019). *Espacio de productos honduras*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/network/hs92/export/hnd/all/show/2017/>
- OEC. (2019). *Exportaciones*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/chn/>
- OEC. (2019). *Exportaciones*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/ind/all/show/2017/
- OEC. (2019). *Exportaciones*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/kor/all/show/2017/
- OEC. (2019). *Exportaciones Costa Rica*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/cri/all/show/2017/
- OEC. (2019). *Exportaciones Honduras*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/hnd/all/show/2017/
- OEC. (2019). *Exportaciones Rep Dom*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/dom/all/show/2017/
- OEC. (2019). *India*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ind/>
- OEC. (2019). *República Dominicana*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/dom/>
- OEC. (2109). *Espacio de Productos*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/network/hs92/export/kor/all/show/2017/>
- OIT. (2019). *Informe Mundial sobre Salarios 2018/2019*. Obtenido de Organización Internacional del Trabajo: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/multimedia/maps-and-charts/enhanced/WCMS_650872/lang--es/index.htm

- OMC. (2018). *Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados*. Obtenido de Organización Mundial de Comercio:
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA PS&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b%22impl%22:%22client%22,%22params%22:%7b%22langParam%22:%22en%22%7d%7d
- OMC. (2019). *Comercio de mercancías Honduras*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio:
http://webservices.wto.org/resources/profiles/TP/ZZ/2017/HN_s.pdf
- OMC. (2019). *Espacio de Productos*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity:
<https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/network/hs92/export/ind/all/show/2017/>
- OMC. (2019). *Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados*. Obtenido de Organización Mundial de Comercio:
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA PS&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b%22impl%22:%22client%22,%22params%22:%7b%22langParam%22:%22en%22%7d%7d
- OMC. (2019). *Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados*. Obtenido de Organización Mundial de Comercio:
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA PS&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b%22impl%22:%22client%22,%22params%22:%7b%22langParam%22:%22en%22%7d%7d
- OMC. (2019). *Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados*. Obtenido de Organización Mundial de Comercio: http://webservices.wto.org/resources/profiles/BP/S200CS/2015/KR_s.pdf
- OMC. (2019). *Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio:
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA PS&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b%22impl%22:%22client%22,%22params%22:%7b%22langParam%22:%22en%22%7d%7d
- OMC. (2019). *Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio:
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA PS&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b%22impl%22:%22client%22,%22params%22:%7b%22langParam%22:%22en%22%7d%7d
- OMC. (2019). *Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: http://webservices.wto.org/resources/profiles/TP/ZZ/2017/CR_s.pdf
- OMC. (2019). *Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio:
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA PS&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b%22impl%22:%22client%22,%22params%22:%7b%22langParam%22:%22en%22%7d%7d
- OMC. (2019). *MERCANCIAS/SERVICIOS COMERCIALES*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: http://webservices.wto.org/resources/profiles/TP/ZZ/2017/DO_s.pdf
- OMC. (2019). *PERFIL, MERCANCIAS/SERVICIOS COMERCIALES*. Obtenido de Organización Mundial de Comercio: http://webservices.wto.org/resources/profiles/BP/S200CS/2015/IN_s.pdf
- Organización Mundial del Trabajo. (26 de Noviembre de 2018). *El crecimiento mundial del salario registra el nivel más bajo desde 2008 mientras que las mujeres todavía ganan 20 por ciento menos que los hombres*. Obtenido de Organización Mundial del Trabajo: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/features/WCMS_650648/lang--es/index.htm
- Orozco, J. (2009). La creación de zonas económicas especiales en China: impactos positivos y negativos en su implementación. *PORTES*, 69-86.
- Ortiz Vargas, D., & Montoya Torres, J. (2012). Programación de la producción bajo un ambiente de colaboración en una cadena de suministro diádica. *Ing. Univ. Bogotá*(16), 315-331.
- Peidro, D., Mula, J., Jiménez, M., & del Mar Botella, M. (2010). A fuzzy linear programming based approach for tactical, supply chain planning in an uncertain environment. *European Journal of Operational Research*, 205(1), 65-80.
- Post, D. M. (2002). The long and short os food-chain length. *Trends in Ecology & Evolution*, 269-277.

- Ribas Vila, I., Lario Esteban, F. C., & Companys Pascual, R. (2006). Modelos para la Planificación Colaborativa en la Cadena de Suministro: Contexto Determinista e Incierto. *X Congreso de Ingeniería de Organización*.
- Rmos, M., Maness, T., & Salinas, D. (2015). MODELO DE UN SISTEMA MULTI-AGENTE PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO EN LA INDUSTRIA DE LA MADERA DE CONÍFERAS. *Maderas. Ciencia y Tecnología*, 17(3), 613-624.
- Romero Rodríguez, D., Ardila Rueda, W., & Cantillo Guerrero, E. (2017). Modelo de aproximación lineal para la medición de resiliencia en cadenas de suministro. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 25(1), 180-189.
- Romero Rodríguez, D., Ardila Rueda, W., Sierra Altamiranda, A., & Sánchez Sánchez, F. (2017). Modelo de aproximación lineal para la medición de resiliencia en cadenas de suministro. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 25(1), 180-189.
- Rong, A., Akkerman, R., & Grunow, M. (2011). An optimization approach for managing fresh food quality throughout the supply chain. *International Journal of Production Economics*, 131(1), 421-429.
- Ruiz Torres, A., Mendoza Andrade, A., & Ablanado Rosas, J. (2013). Modelo para la planificación en la cadena de suministro: Selección y asignación a proveedores en el caso de lotes fijos. *Revista Científica Ingeniería y Desarrollo*, 31(1), 1-21.
- Saénz, J., Lambán, P., García, C., Royo, J., & Calahorra, R. (2006). *Buenas prácticas en la gestión de la cadena de suministro: Estudio Empírico*. Aragon: Fundación Económica Aragonesa.
- Salas Navarro, K., Miguél Mejía, H., & Acevedo Chedid, J. (2017). Metodología de Gestión de Inventarios para determinar los niveles de integración y colaboración de una cadena de suministro. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 25(2), 326-337.
- Sánchez Olivo, J. P., Moras Sánchez, C. G., Cortés Robles, G., Hernández Marín, D., & Ferrer Cruz, J. E. (2013). Análisis comparativo de modelos matemáticos para calcular los niveles de inventario y minimizar los costos del almacén de refacciones de una empresa vidriera. *Revista de la Ingeniería Industrial*, 7(1), 37-50.
- Santander. (Mayo de 2019). *CHINA: INVERSIÓN EXTRANJERA*. Obtenido de Santander: <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/china/inversion-extranjera>
- Santander. (Mayo de 2019). *COREA DEL SUR: INVERSIÓN EXTRANJERA*. Obtenido de Santander: <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/corea-del-sur/inversion-extranjera>
- Santander. (Mayo de 2019). *COSTA RICA: INVERSIÓN EXTRANJERA*. Obtenido de Santander: <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/costa-rica/invertir-3>
- Santander. (2019). *IED Honduras*. Obtenido de Santander: <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/honduras/invertir-3>
- Santander. (Abril de 2019). *INDIA: INVERSIÓN EXTRANJERA*. Obtenido de Santander: <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/india/inversion-extranjera>
- Santander. (Abril de 2019). *REPÚBLICA DOMINICANA: INVERSIÓN EXTRANJERA*. Obtenido de Santander: <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/republica-dominicana/invertir-3>
- Santos Salazar, V., Araújo de Moraes, W., & Pereira Lelte, Y. (2012). PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE SERVICIOS Un estudio en una cadena de restaurantes del nordeste brasileño. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 21, 1035-1049.
- Sarache, W., Hoyos Montoya, C., & Burbano J., J. (2004). Procedimiento para la evaluación de proveedores mediante técnicas multicriterio. *Scientia Et Technica*, 10(24), 219-224.
- Silva, J. (2017). Gestión de la cadena de suministro: una revisión desde la logística y el medio ambiente . *Entre Ciencia e Ingeniería*, 51-59.
- Svensson, G. (2002). Dyadic vulnerability in Companies' Inbound and outbound logistics flows. *International Journal of Logistics*, 5(1), 13-43.
- Tan, B., & Cömdem, N. (2012). Agricultural planning of annual plants under demana, maturation,, harvest and yeild risk. *European Journal of Operational Research*, 220(2), 539-549.
- Tao, Y., & Lu, Z. (2018). *Special Economic Zones and China's Development Path*. Singapore : Social Sciences Academic Press and Springer Nature Singapore Pte Ltd.
- Valencia , J., Lambán , P., & Royo, J. (2013). Modelo analítico para determinar lotes óptimos de producción considerando diversos factores productivos y logísticos. *DYNA*, 81(184), 62-70.
- Yazdani, M., Chatterjee, P., Zavadskas, E. K., & Zolfani, S. H. (2017). Integrated QFD-MCDM framework for green supplier selection. *Journal of Cleaner Production*, 142, 3728-3740.

- Yu, M., & Nagurney, A. (2013). Competitive food supply chain networks with application to fresh produce. *European Journal of Operational Research*, 224(2), 273-282.
- Zamora, J., & Adarme, W. (2017). Coordinación del abastecimiento en proyectos de ingeniería mediante modelos de optimización. *Entre Ciencia e Ingeniería*, 112-122.
- Zuluaga Mazo, A., & Gómez Montoya, R. (2014). Indicadores logísticos en la cadena de suministro como apoyo al modelo scor. *Revista Clío América*, 8(15), 90-110.
- Zuluaga Mazo, A., Guisao Giraldo, E., & Molina Parra, P. (2011). La evaluación de proveedores en la gestión del abastecimiento en las empresas del sector textil, confección, diseño y moda en Colombia. *Revista politécnica*(13), 79-90.