

Influencia de las Zonas Económicas Especiales en la Industrialización del Perú

Manuel Hidalgo -Tupia¹   - Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú

Alberto Benjamín Espinoza Valenzuela  - Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú

Jesús Martín Orna Barillas  - Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú

Resumen

El objetivo fue identificar y correlacionar los factores intrínsecos y externos más relevantes de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) en relación con la industrialización en el Perú, a partir de la percepción de profesionales y académicos en la gestión económica pública. Modalidades previas de ZEE mostraron un desarrollo desigual y un impacto limitado en el crecimiento económico. Para abordar esta cuestión, se realizó una encuesta de percepción con 212 participantes. Los resultados fueron analizados descriptivamente y con el Modelamiento de Ecuaciones Estructurales, utilizando SPSS 25 y AMOS. Los factores con mayor puntuación fueron: estabilidad normativa, beneficios, regímenes de estabilidad normativa, y políticas públicas de industrialización. En cuanto a los resultados esperados, se destacaron la promoción de la coinversión, el encadenamiento productivo interno y la promoción de la inversión interna. El modelo final incluye 14 factores observables y 3 variables latentes, con un nivel de significación de 0,001. El índice de bondad de ajuste final (CMIN/DF) fue 1,652, considerado un buen ajuste. Este estudio establece un modelo global sobre las ZEE, sus factores y resultados esperados, desde la perspectiva de profesionales.

Clasificación JEL: O14, O25, R58, H54, C38, F15

Palabras clave: Zonas económicas especiales, Industrialización, Inversión extranjera directa, Transferencia Tecnológica.

Influence of Special Economic Zones in the Industrialization of Peru

Abstract

The study aims to identify and correlate the most relevant intrinsic and external factors of Special Economic Zones (SEZ) in relation to industrialization in Peru, based on the perception of professionals and academics in public economic management. Previous modalities of SEZs showed uneven development and limited impact on economic growth. To address this issue, a perception survey was conducted with 212 participants. The results were analyzed by descriptive analysis and Structural Equation Modeling, using SPSS 25 and AMOS. The factors with the highest scores were: regulatory stability, benefits, regulatory stability regimes, and industrialization public policies. In terms of expected results, the promotion of coinvestment, domestic productive linkages and promotion of domestic investment were highlighted. The final model includes 14 observable factors and 3 latent variables, with a significance level of 0.001. The final goodness of fit index (CMIN/DF) was 1.652, considered a good fit. This study establishes a global model on SEZs, their factors and expected results, from the perspective of professionals.

JEL Classification: O14, O25, R58, H54, C38, F15

Keywords: Special Economic Zones, Industrialization, Foreign Direct Investment, Technology Transfer.

¹ Autor de correspondencia. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú. Email: mhidalgot@unmsm.edu.pe

*Sin fuente de financiamiento para el desarrollo de la investigación



1. Introducción

El punto de partida desde la revisión de la literatura fue la propuesta de un modelo teórico inicial, como se muestra en la Figura 1, que comprende como variables latentes factores internos, factores externos y resultados esperados respecto a la industrialización de la estrategia de las ZEE.

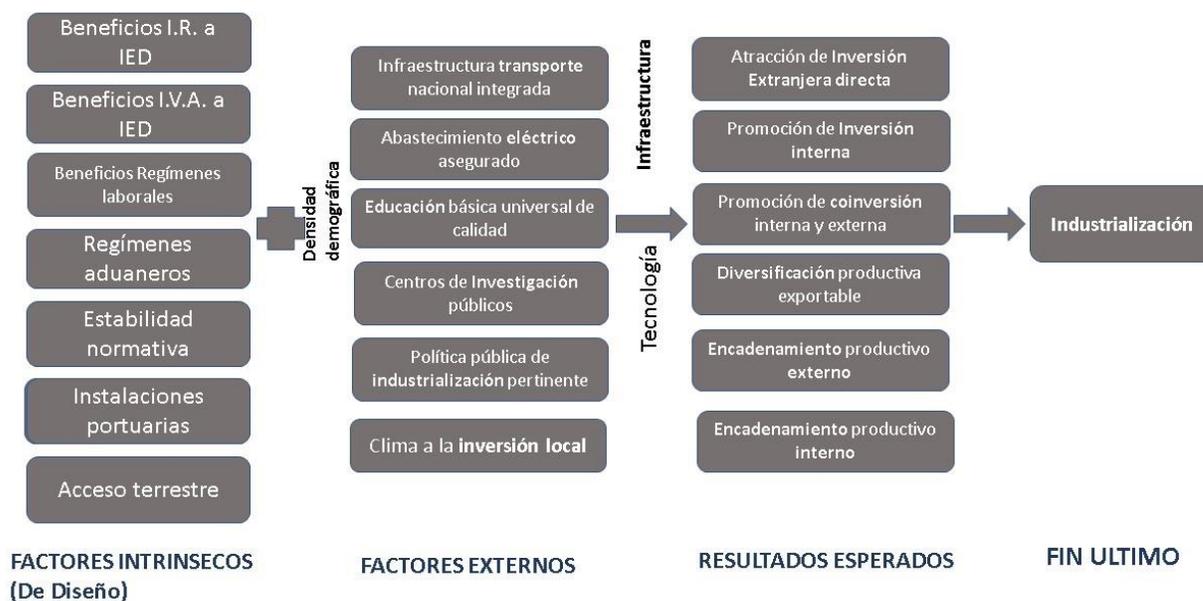


Figura 1. Modelo teórico inicial
Fuente: Elaboración de los autores

Las Zonas Económicas Especiales (ZEE) representan una importante fuente de empleo y de ingresos fiscales, tanto para los trabajadores como para los gobiernos de los países que las implementan. Estas zonas constituyen un mecanismo eficaz para fomentar el desarrollo y el crecimiento de regiones específicas, así como del país en su conjunto, al atraer Inversión Extranjera Directa (IED) mediante la concesión de incentivos fiscales a las empresas que decidan establecerse en ellas. Según Holger (2022), se estima que actualmente existen alrededor de 4,300 ZEE en todo el mundo, las cuales generan al menos el 20% del comercio global. Los principales objetivos de las ZEE incluyen: (i) la generación de actividades económicas adicionales; (ii) la promoción de exportaciones de bienes y servicios; (iii) la atracción de inversiones tanto nacionales como extranjeras; (iv) la creación de oportunidades laborales; y (v) el desarrollo de infraestructura. Estas iniciativas, en conjunto, contribuyen al desarrollo económico y social de las comunidades locales.

Como señalan ampliamente Hidalgo Tupia et al. (2023) y Moberg (2018), la actual diversidad de Zonas Económicas Especiales (ZEEs) se puede clasificar en dos categorías fundamentales: la Forma 1 y la Forma 2. La Forma 1, que incluye las Zonas Francas o Zonas de Procesamiento de Exportaciones, ha sido adoptada en numerosos países de Latinoamérica y otras regiones. Por otro lado, las ZEEs de Forma 2 están más alineadas con las experiencias recientes de zonas económicas, como las que emergieron en China a partir de 1979. Estas últimas se caracterizan por un enfoque

hacia la industrialización, en contraposición a la meta de aumentar exportaciones o generar empleo que define a las zonas de Forma 1. El "modelo Shenzhen" o la "ruta china" se erigen como paradigmas contemporáneos de las ZEEs, destacándose por su modernidad y los logros notables en términos de industrialización innovadora.

Farole y Akinci (2011) han sido los autores que más sistemáticamente han estudiado el fenómeno contemporáneo de las Zonas Económicas Especiales (ZEEs), ofreciendo una taxonomía útil para su análisis. Yuan (2017, 2019, 2020) ha centrado su atención en las experiencias de las ZEEs de estilo chino, considerándolas como un paradigma significativo. Por su parte, Moberg (2018) ha examinado las ZEEs desde una perspectiva de economía política, identificando los principales desafíos en la implementación de esta estrategia, y proponiendo un equilibrio entre "reforma" (liberalización de mercados) y "antirreforma" (proteccionismo, entre otros).

Moberg destaca dos problemas fundamentales en la implementación de las ZEEs: el problema del conocimiento y el problema del incentivo. Señala, por ejemplo, que uno de los riesgos asociados con las ZEEs es la posibilidad de una asignación ineficiente de los recursos económicos en la sociedad. Además, Moberg detalla casi la totalidad de los factores externos, internos y los resultados esperados de la estrategia de ZEEs, comenzando por la generación de empleo, el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico, entre otros.

En un mundo globalizado, la Inversión Extranjera Directa (IED) se erige como un pilar fundamental en la estructura del desarrollo económico de un país, dado su impacto en diversos sectores económicos y en la recaudación de tributos que alimentan la caja fiscal. Las empresas que buscan invertir en economías extranjeras deben evaluar minuciosamente todos los aspectos de las economías anfitrionas, considerando factores como el tamaño del mercado, la disponibilidad de factores de producción, las características de los sistemas institucionales, la infraestructura y la estabilidad macroeconómica. Según Mogrovejo (2005), los objetivos de la IED pueden clasificarse en cuatro grandes categorías, basadas en la motivación de localización: 1. Búsqueda de recursos naturales; 2. Búsqueda de mercados; 3. Búsqueda de eficiencia; y 4. Búsqueda de activos estratégicos. Los factores intrínsecos de la estrategia de las ZEEs incluyen: beneficios fiscales al Impuesto sobre la Renta, beneficios relacionados con el Impuesto al Valor Agregado (IVA), regímenes laborales preferenciales, regímenes aduaneros promocionales, estabilidad normativa, instalaciones portuarias y acceso terrestre. Es pertinente explicar algunos de estos factores. Los regímenes aduaneros promocionales son beneficios otorgados por ley a las empresas que realizan nuevas inversiones y que cumplen con los requisitos y obligaciones locales en las ZEEs. Según Torres (2020), las ZEEs ofrecen ventajas a las empresas establecidas en su interior, operando con incentivos económicos exclusivos en comparación con el resto del país. Estas zonas también cuentan con áreas especiales de aduanas, conocidas como zonas francas, que otorgan beneficios adicionales.

La estabilidad normativa se refiere a la seguridad jurídica que un país ofrece a los inversores, promoviendo el empleo, el crecimiento empresarial y la recaudación fiscal dentro de un marco de estado de derecho. Bolaños (2021, p. 2) sostiene que "la estabilidad en sí misma debe funcionar como una garantía jurídica en la interpretación y aplicación de la ley para los administrados". Si un Estado no respeta sus propias leyes, los inversores no lo considerarán un destino viable para sus capitales, lo que puede llevar a que ese país quede rezagado en términos de crecimiento y desarrollo económico y empresarial.

Los factores externos son variables contextuales que no dependen directamente del diseño de la ZEE. Estos incluyen la Infraestructura de Transporte (IT), Abastecimiento Eléctrico Asegurado (AE), Educación Básica Universal de Calidad (EU), Centros de Investigación Públicos (CIP), Política Pública de Industrialización Pertinente (PPI) y Clima Local de Inversión (CLI). Algunos de estos factores requieren una definición aclaratoria. La Infraestructura de Transporte y el Abastecimiento Eléctrico Asegurado (IT y AE) son determinantes en la puntualidad del arribo de los productos a su destino, promoviendo la fluidez en el comercio nacional e internacional. Esto, a su vez, origina un crecimiento económico y fomenta el surgimiento empresarial tanto a nivel local como internacional. Hernández (2019) indica que, para la creación de las ZEE en el sursureste de México, se adoptó como estrategia la mejora de la infraestructura de transporte (IT).

La Educación Básica Universal de Calidad (EU), impartida de manera integral a nivel nacional, constituye la base para una población capacitada que pueda enfrentar los desafíos del desarrollo económico. Esta educación representa una fuente crucial de capital humano para las empresas. Según Areválo y Areválo (2019), la región antioqueña se destaca como un área atractiva para la inversión, particularmente en Zonas Francas (ZF) y Zonas Económicas Especiales (ZEE), abarcando sectores como la manufactura, servicios, BPO, ingeniería, centros de llamadas, y procesos de externalización del conocimiento (KPO), además de los sectores energéticos y no energéticos. El índice de competitividad regional se evalúa a través de indicadores clave, entre ellos, la eficiencia vinculada a la educación terciaria o superior.

Los centros de investigación públicos generan conocimiento que es aprovechado por sus participantes, quienes, posteriormente, lo aplican en empresas, incluidas aquellas situadas en las ZEEs. Gómez y Molina (2018) sostienen que la sostenibilidad del desarrollo económico de las ZEEs dependerá principalmente de factores externos que fortalezcan esta política, tales como la integración de cadenas de valor, los clústeres locales y la conexión de estas zonas con la economía doméstica. Por consiguiente, resulta esencial diseñar una estrategia que involucre a las instituciones de investigación en un marco de acción triple: las empresas, el gobierno y los centros de investigación, a fin de crear un plan a largo plazo que impulse el crecimiento y el desarrollo económico, tanto regional como nacional.

La Política Pública de Industrialización es una estrategia gubernamental diseñada para promover y fomentar el crecimiento y desarrollo económico de una región o país. Su finalidad es transformar la industria nacional, dotándola de la capacidad para aumentar la productividad empresarial y satisfacer las demandas tanto del mercado interno como externo, lo que, a su vez, contribuirá al incremento del Producto Bruto Interno (PBI).

A continuación, se exponen los enfoques teóricos más relevantes en torno a los resultados esperados de la industrialización, con particular énfasis en las Zonas Económicas Especiales (ZEEs), que se consideran una estrategia clave para la industrialización. Entre los componentes distintivos de este proceso se destacan variables como la inversión nacional (AII), la inversión extranjera (AIED), la coinversión interna y externa (CI), los encadenamientos productivos (EP) tanto hacia el mercado interno como externo, y otros aspectos transversales.

La mayoría de los enfoques teóricos contemporáneos coinciden en que la industrialización es un elemento fundamental para el desarrollo. Sin embargo, algunos enfoques relativizan la importancia de la producción primaria y secundaria, priorizando, por ejemplo, la terciarización de la

economía. Otros distinguen entre desarrollo económico y desarrollo humano (Giménez Esteban, 2017). Además, ciertas perspectivas consideran innecesario diferenciar entre crecimiento y desarrollo (Caruana de la Cagigas, 2022). Los enfoques más integradores finalmente colocan a la industrialización como el eje central del desarrollo. Casi todas las teorías desarrollistas recurren a herramientas conceptuales derivadas de la economía política clásica, así como del análisis keynesiano y postkeynesiano. En el caso de los enfoques marxistas, el análisis del desarrollo se centra en la planificación, ya sea en economías socialistas actuales o históricas, enfocándose en la organización del desarrollo. Por último, existen enfoques mixtos, como los basados en la economía política clásica, que sostienen que un análisis monetario del desarrollo no debe excluir el estudio de los objetivos del desarrollo bajo una política económica basada en la economía política (Moberg, 2018).

La diferencia entre los diversos enfoques reside en el factor o factores que van a relieves, priorizar, y a los que aducen una mayor carga causal. ¿En dónde se generan estos factores causales? Una discusión, por ejemplo, es que, si los factores causales se originan dentro del sistema económico nacional, o de fuera de él (endógeno o exógeno). Otro aspecto de gran importancia también, implícito en el acápite de Comercio internacional, aunque también en otros como por ejemplo la inversión, la tecnología y el financiamiento, son las relaciones internacionales.

Gran parte de la literatura sobre desarrollo económico corresponden a estudios de casos recientes de economías como las asiáticas, que han presentado logros en el campo del desarrollo industrial. Sin embargo, existe también una fuerte tendencia a buscar paradigmas de desarrollo en las naciones de industrialización temprana, como Inglaterra, Francia, Estados Unidos y Alemania; las cuales enfatizan junto con los factores económicos, los históricos, geopolíticos y hasta militares.

Hoy en día, resulta evidente que la globalización ejerce un impacto particular en los enfoques de desarrollo, lo que hace imposible continuar considerando el progreso desde la perspectiva de una economía nacional relativamente autárquica, como ocurrió en las naciones con desarrollo temprano. La idea de una industrialización autárquica ya no es viable, ni siquiera en las etapas iniciales del proceso. Como señala Chang (2006) en su análisis de la economía coreana, la industrialización en el contexto actual no puede concebirse para un mercado cerrado. Las empresas industriales deben orientarse hacia una demanda global para sus productos, en lugar de depender exclusivamente del mercado interno. En el caso de Perú, la academia ha tratado de identificar las características de la globalización en el contexto de una nueva industrialización para el país (Flores Konja e Hidalgo Tupia, 2010). El desarrollo en el contexto global contemporáneo es un proceso continuo; sin embargo, Valenzuela Klagges et al. (2021) destaca la limitada industrialización y el lento crecimiento económico que aún persiste en América Latina.

Un enfoque recurrente en el ámbito del desarrollo es el de la prospectiva científica y tecnológica, que se orienta hacia los sectores productivos de innovación tecnológica. Este enfoque concibe una dinámica competitiva vigorosa en sectores emergentes como la biotecnología, la nanotecnología, la automatización de procesos, el uso de la Nube, el Big Data, la analítica de datos, la robótica y el Internet de las Cosas. Asimismo, este enfoque está vinculado a las Cadenas de Valor globales y al concepto de Conectografía, que analiza la interconexión de un mundo cada vez más globalizado.

¿La teoría del desarrollo ha logrado adaptarse a estas nuevas realidades? En los enfoques teóricos completos que hemos revisado, muchos autores destacados no abordan de manera integral

el impacto de la globalización. Sin embargo, en algunos casos, es posible identificar una complementariedad y adecuación de estos marcos teóricos como herramientas para analizar la nueva perspectiva global.

Algunos autores se enfocan en el aspecto cualitativo de la inversión, priorizándolo al aspecto cuantitativo de la misma. La inversión, cuantitativamente, constituye un sumando del PBI, y es obvio que su incremento, a mayores tasas, generará un incremento del PBI, salvo el caso en que esta inversión se produzca en desmedro por ejemplo del consumo de las familias. Pero desde el punto de vista cualitativo, se espera que la nueva inversión signifique a sí mismo un mejoramiento de la tecnología disponible, llevando a mayores niveles de productividad per cápita del trabajo y del capital. Este aspecto es aceptado en forma implícita por muchos y en forma explícita solamente por algunos autores.

Desde el punto de vista de la economía política, evidentemente la inversión es la creación de la fuerza productiva (capital) más difícil de conseguir, siendo a su vez la más fecunda de todas. Esto hace recordar a sí mismo el acercamiento de Federico List, el promotor proteccionista de la industrialización de Alemania, quien dijo que mientras la economía clásica inglesa se limitaba aún a una teoría de los valores de cambio, lo que realmente se necesitaba era una teoría de las fuerzas productivas; a lo que se entiende que se refería a la creación, conservación y acrecentamiento de fuerzas productivas.

Cuando la inversión es extranjera, se puede observar una doble ventaja, ya que dicha inversión no implica una distracción de los recursos que de otro modo estarían destinados al consumo de los hogares o provendrían de una "acumulación primitiva". Esto genera un beneficio adicional para la economía que recibe la inversión extranjera. En cuanto a la inversión nacional, cuando se lleva a cabo de manera adecuada, representa una cualificación del gasto, orientado a un nivel reproductivo, en contraste con el gasto en consumo.

En relación con la presencia de Inversión Nacional (AII) y Extranjera (AIED), se entiende que el inversionista privado busca una rentabilidad monetaria de su gasto. Sin embargo, como plantean algunos enfoques teóricos, es crucial que los factores que intervienen en estas inversiones, tales como el financiamiento y la creación de infraestructura pública, se gestionen de manera que incrementen la productividad de la nueva inversión, en lugar de aumentar sus costos. Un ejemplo de esto sería un financiamiento ineficiente y costoso, o la ausencia de infraestructura adecuada, que podría obstaculizar el retorno positivo de la inversión.

Un aspecto de mucha difusión es la ventaja de las coinversiones entre empresas generalmente extranjeras y las del propio país que recibe la inversión; ventajas que se relacionan en primer lugar con la mejor gestión de los riesgos; y en el caso de un país que no es generador de tecnologías, a la dotación de tal tecnología, lo cual de otra forma sería improbable. Una característica del desarrollo económico de China ha sido el uso de las coinversiones o "joint ventures" tanto para el incremento de la inversión extranjera directa en dicho país, como a la consabida "transferencia tecnológica", la cual ha sido masiva en dicho país; constituyéndose así en un nuevo paradigma respecto al desarrollo y la industrialización. La "transferencia tecnológica" se consideraba como un objetivo en los gobiernos de Latinoamérica en las décadas de 1970 al 1990. Asimismo, la coinversión se consideraba como un contrapeso al control externo de las economías nacionales.

Respecto a la diversificación productiva, concepto que ha reemplazado al de “industrialización”, este se hizo muy conocido en Perú a partir del Plan Nacional de Diversificación Productiva (Perú: Ministerio de la Producción, 2023) planteada por el ministro de la Producción del régimen del presidente Ollanta Humala, Piero Ghezzi, quien planteó una serie de propuestas que no refiguraban una propuesta de industrialización propiamente dicha, aunque no la excluía. Este plan era aún más tímido que el de la Ley de Promoción Industrial. Pero cabe una pregunta lógica: ¿Por qué razón buscarle a un concepto conocido un sustituto? Es obvio que algunos sectores políticos, empresariales y organismos internacionales no querían dar la idea del inicio de una Política Pública de Industrialización (PPI). Fue en 2022 cuando se produjo una Ley de Industrialización, como la Política Nacional de Desarrollo Industrial, como el Decreto Supremo N°016 - 2022 - PRODUCE, Decreto 2811 de 1974 [con fuerza de ley]. Por medio del cual se expide el Código de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente. 27 de enero de 1974. D.O. No. 34243. (Perú: Supremo Gobierno, 2022).

2. Metodología

La investigación se enfocó en la percepción de los profesionales investigadores nacionales respecto a definir los factores internos y factores externos y su impacto en los resultados esperados de la estrategia de las ZEEs relacionados a la industrialización. Debido a que no se estaba evaluando la realidad de las ZEE Forma 1 existentes, sino que se trataba de determinar los factores de la estrategia que impactan específicamente en cada aspecto deseable en relación con la industrialización, se asumió el enfoque de percepción, siendo una investigación de tipo aplicativa y prospectiva; no correlacionado, y un diseño de la investigación transversal, debido a que se utilizó un solo momento de medición.

La técnica e instrumento de recolección de datos fueron la encuesta, a través de un cuestionario de encuesta de percepción, aplicada a los profesionales y académicos de las Ciencias Económicas y de la empresa relacionadas con la creación y aplicación de las políticas públicas del desarrollo o del crecimiento económico. Para lo cual se utilizó una muestra de 212 profesionales y académicos, distribuidos en las diversas regiones del país, especialmente las regiones costeras y de frontera, incluyendo a los catedráticos universitarios, funcionarios y exfuncionarios de gobiernos regionales, profesionales afiliados a los colegios de economistas de las diversas regiones, principalmente. Se realizó un muestreo no probabilístico por conveniencia.

El instrumento de recolección de datos fue formulado aplicando primero la revisión de la literatura, dos entrevistas y un panel de expertos, lo cual permitió identificar los factores internos y externos de la estrategia ZEE y los resultados esperados en relación con la industrialización. Con ello se formuló un modelo teórico inicial, el cual fue sometido a la contrastación, como se especificará. Además de la validez de expertos, el instrumento fue sometido a un análisis de normalidad, así como a un análisis de confiabilidad.

Los resultados fueron analizados mediante el análisis multivariado, determinándose las pruebas de las hipótesis bajo los niveles de significación correspondientes, determinándose a sí mismo los índices de correlación a nivel de variables y dimensiones que correspondían. Sin embargo, el núcleo se dedicó a la aplicación del Modelamiento de Ecuaciones Estructurales, (*Structural*

Equation Modeling SEM, por sus siglas en inglés, de ahora en adelante se utilizará el término SEM) aplicando los paquetes SPSS 25 y AMOS y considerando las especificaciones detalladas en la tesis de maestría de Molina (2021), para determinar, a partir del modelo teórico inicial, el modelo teórico final, útil para el nivel de bondad de ajuste predeterminado, con lo cual se pudo establecer en forma objetiva los verdaderos factores internos y externos de la estrategia de las ZEEs y los resultados esperados relativos a la industrialización; que fueron luego comparados con otras investigaciones realizadas al respecto.

Las ventajas del SEM es que ayuda a determinar las relaciones mutuas de un conjunto de factores o variables; relaciones establecidas en forma objetiva, tratándose en este caso de una muestra suficientemente grande, que hacen posible determinar que los resultados se deben a la naturaleza propia de los hechos y no a la intervención del azar. (Bollen, 1982)

Otra ventaja es que el SEM permite combinar variables observables propiamente dichas con las variables latentes, que no son observables directamente (Vogt & Johnson, 2016). Esta ventaja fue determinante para la elección del método. El SEM permite controlar asimismo la correlación entre variables del mismo tipo (explicativas o explicadas), que suelen afectar las correlaciones propias de las hipótesis, ya sea tanto disminuyendo o aumentando la correlación. Con ello, el alcance explicativo mejora. La interpretación de las cargas factoriales la aportan Vogt y Johnson (2016):

“Las cargas factoriales son aquellas cargas obtenidas en análisis factorial y usada para interpretar los factores son análogos a los coeficientes de regresión y pendiente (específicamente coeficientes de regresión parcial) e indican la contribución única de cada factor a la varianza de una variable observada. A mayor carga, más cerca la asociación del ítem con el grupo de ítems que conforman el factor. Cuando es usada la rotación ortogonal, es la correlación simple entre cada variable observada y cada factor. Cargas mayores a 0.3 o 0.4 se considera sin significativas” (pág. 157).

Determinar la percepción de los agentes de opinión y aplicación más estrechamente vinculados al tema resulta ontológicamente comparables con el proceso de toma de decisiones que conforme a la teoría sobre la política económica. (Cuadrado Roura, 2010) se ha identificado suficientemente a nivel internacional.

3. Resultados

El objetivo de la investigación fue la de presentar un modelo teórico ajustado que relacione los factores internos (de diseño), externos (de contexto) y los resultados esperados de la estrategia de las ZEE, a partir de un modelo teórico inicial (ver Figura 2), formulado en base a un estado del arte, a entrevistas y a un panel de expertos. El modelo ajustado permitió asimismo medir la percepción de los participantes sobre los factores internos y externos y sobre los resultados esperados, ello permitió medir los puntajes de dichas variables, para discutir los mismos y sus diferencias. Posteriormente, se presentó el nuevo modelo teórico ajustado, obtenido a través de la aplicación del Modelamiento de Ecuaciones Estructurales (SEM, por sus siglas en inglés). Previamente, se realizó un análisis de normalidad de la muestra, así como una evaluación de la confiabilidad del instrumento. Por otro lado, el instrumento fue sometido a un proceso de validación por expertos, siguiendo las sugerencias de estos.

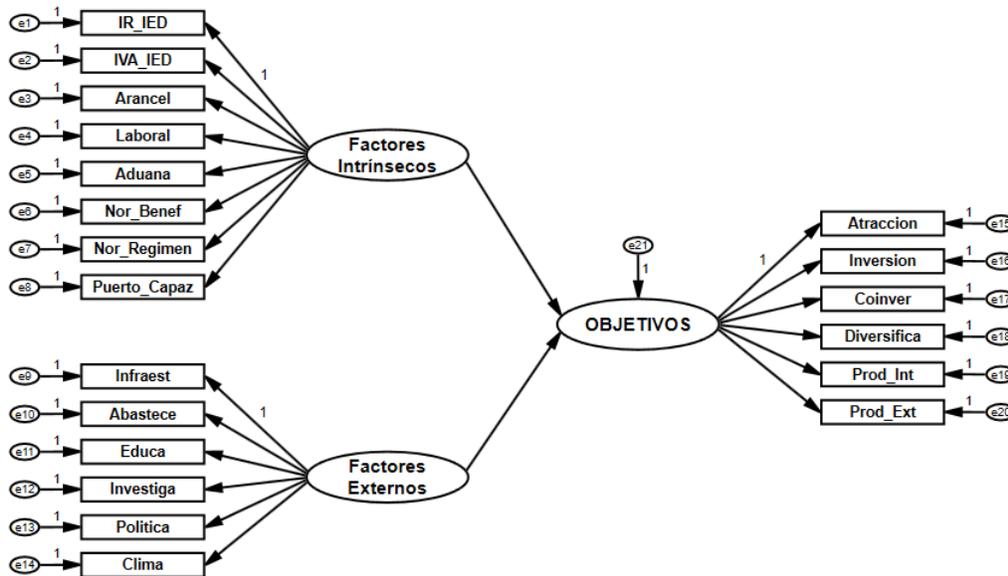


Figura 2: Gráfico de Senderos del Modelo inicial

Fuente: Elaboración de los autores

Tabla 1. Variables latentes y observadas en el modelo inicial

Factores Intrínsecos:	Factores Externos:	Objetivos/Resultados:
Directamente relacionados con las propias ZEEs y se manifiestan a través de las siguientes variables observables:	Son externos a las ZEEs pero tienen un impacto significativo en su estrategia y éxito. Se miden a través de las siguientes variables observables:	Resultados y objetivos esperados de las ZEEs en relación con los factores intrínsecos y externos y se manifiestan a través de las siguientes variables observables:
1. Beneficios I.R. a IED	1. Infraestructura de transporte nacional integrada	1. Atracción de Inversión Extranjera directa
2. Beneficios I.V.A. a IED	2. Abastecimiento eléctrico asegurado	2. Promoción de Inversión interna
3. Beneficios en Aranceles de Importación	3. Educación básica universal de calidad	3. Promoción de coinversión interna y externa
4. Beneficios Laborales	4. Centros de Investigación públicos	4. Diversificación productiva exportable
5. Regímenes Aduaneros	5. Política pública de industrialización pertinente	5. Encadenamiento productivo externo
6. Estabilidad Normativa – Beneficios	6. Clima de inversión local	6. Encadenamiento productivo interno
7. Estabilidad Normativa – Regímenes		
8. Instalaciones Portuarias		

Fuente: Elaboración de los autores

El estudio de los factores externos e internos y su impacto en los resultados esperados de las estrategias de las ZEEs es intrínsecamente complejo. Estos factores no se pueden medir directamente, pero se manifiestan a través de diversas indicaciones y efectos observables. El SEM nos permite modelar estas relaciones latentes y obtener una comprensión más profunda de cómo interactúan estos factores y cómo afectan la industrialización en el Perú. Como se apreciará, la bondad de ajuste general del modelo ajustado se ubicó en 0.582, habiendo sido calculado usando diversos indicadores de bondad de ajuste, conforme al tamaño de la muestra, nivel de significación, máximo error asumible, indicadores por los investigadores, y después de generarse los cambios más precisos del modelo original, descartando por ejemplo variables con correlación alta, o las variables que no afectaban propiamente a las variables – efecto, se completa el modelo final ajustado.

Respecto a las variables latentes y observadas en el modelo; en este estudio, las variables latentes representan conceptos abstractos que no se pueden medir directamente pero que se infieren a través de varias variables observables (ver Tabla 1). Por otra parte, los parámetros estimados del modelo se pueden observar en la Tabla 2.

Tabla 2. Parámetros estimados del modelo

Factores	Cargas factoriales no estandarizadas:	Valores
Factores intrínsecos	Beneficios I.R. a IED: (fijo)	1,000
	Beneficios I.V.A. a IED	0,834
	Beneficios en Aranceles de Importación	0,924
	Beneficios Laborales	0,989
	Regímenes Aduaneros	0,966
	Estabilidad Normativa – Beneficios	1,053
	Estabilidad Normativa – Regímenes	1,062
	Instalaciones Portuarias:	0,906
Factores externos	Infraestructura de transporte (fijo)	1,000
	Abastecimiento eléctrico asegurado	0,979
	Educación básica de calidad	0,976
	Centros de Investigación públicos:	0,902
	Política pública de industrialización	1,024
	Clima de inversión local	0,974
Resultados esperados	Atracción de Inversión Extranjera Directa (fijo)	1,000
	Promoción de Inversión Interna	1108
	Promoción de Coinversión	1159
	Diversificación Productiva Exportable	1100
	Encadenamiento Productivo Interno	1146
	Encadenamiento productivo externo	1122
Correlaciones	Factores intrínsecos y factores externos	0,582

Fuente: Elaboración de los autores

A continuación, se resumen el Análisis descriptivo de los factores (variables) del Modelo, en las tres figuras que siguen, y que se explican por separado.

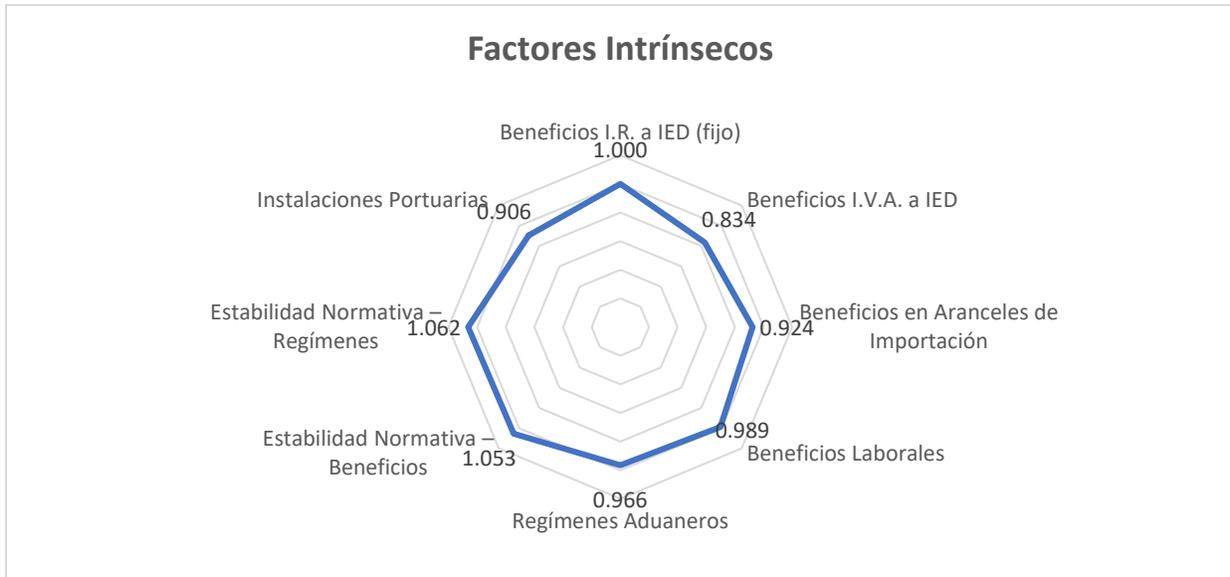


Figura 3. Factores intrínsecos
Fuente: Elaboración de los autores

Nótese las mayores cargas factoriales para los Factores Estabilidad normativa (EN), tanto para los regímenes aduaneros como los beneficios los Beneficios en Impuesto a la Renta (B IR), y los Regímenes aduaneros de promoción de exportaciones (RA). El conjunto de los factores externos tiene cargas factoriales similares, lo que muestra la fortaleza del agrupamiento.

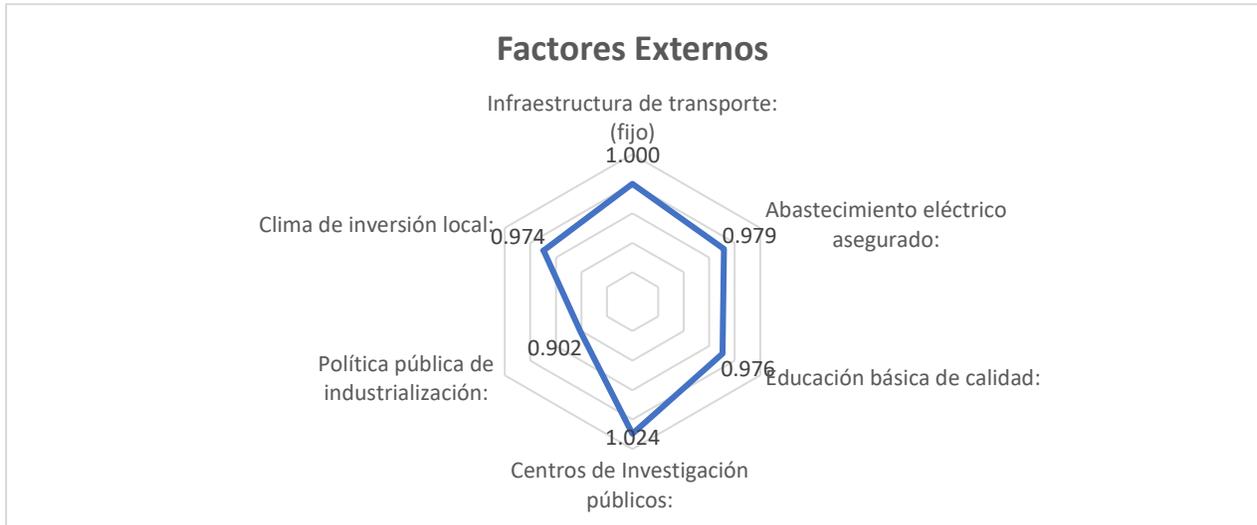


Figura 4. Factores externos
Fuente: Elaboración de los autores

Nótese la preponderancia de los factores tales como Centros de Investigación Públicos, la Infraestructura de Transporte, el Abastecimiento Eléctrico Asegurado, Educación Básica de Calidad

y el Clima de Inversión Local, resaltando que no aparece lejos la Política Pública de Industrialización. La similitud de las de los puntajes o cargas factoriales denota que los factores externos han sido bien agrupados.



Figura 5. Resultados esperados de industrialización
Fuente: Elaboración de los autores

En la Figura 5, se resalta la Promoción de la Coinversión Externa (CI), el Encadenamiento Productivo Interno, el Encadenamiento Productivo Externo (agrupados como EP), la Promoción de la Inversión Interna (AII). Sin embargo, los demás factores como la diversificación productiva exportable y la atracción de la inversión extranjera directa tienen puntajes muy cercanos, por lo cual de nota que la agrupación como factores externos ha sido correcta. Respecto a la significancia estadística de las relaciones; se debe señalar que estas indican que la relación es estadísticamente significativa al nivel de 0,001. Por lo tanto, la mayoría de las relaciones en el modelo son estadísticamente significativas, lo que sugiere que las variables están adecuadamente relacionadas en el modelo propuesto. ¿Cuáles fueron las razones para realizar modificaciones en el modelo inicial? Las modificaciones posthoc en un modelo estructural son típicamente realizadas por varias razones. En la presente investigación debido a que los Índices de Ajuste Iniciales no han sido del todo satisfactorios, lo que indicó que el modelo no se ajusta del todo bien a los datos. Con apoyo en las recomendaciones teóricas subyacentes y el conocimiento del dominio, se plantearon ajustes adicionales que no fueron considerados inicialmente. Por otro lado, al revisar los índices de modificación propuestos por el programa AMOS, se toman en cuenta ciertas relaciones que mejorarían el ajuste del modelo. ¿Cuáles fueron las modificaciones realizadas? Tomando en cuenta las recomendaciones de ajuste propuestas por el programa se procedió a proponerlas a los expertos, resultando en las siguientes:

- a. Correlacionar Estabilidad Normativa – Beneficios con Estabilidad Normativa – Regímenes, dado que ambos contextos enfocan la misma línea; así como Encadenamiento Productivo Interno con el Encadenamiento Productivo Externo.
- b. Excluir del modelo los Beneficios IVA a IED, la variable Instalaciones Portuarias y la correspondiente a los Centros de Investigación Públicos.

Después de realizar las modificaciones posthoc, el modelo modificado mostró los siguientes índices de ajuste:

Tabla 3. Índices de ajuste del modelo modificado

Índices de ajuste del modelo modificado	
CMIN/DF: 1,652 (idealmente debería ser menor a 3 para un buen ajuste)	CFI: 0,973 (valores cercanos a 1 indican un excelente ajuste)
GFI: 0,913 (valores cercanos a 1 indican un buen ajuste)	RMSEA: 0,056 (valores menores a 0,06 indican un buen ajuste)
AGFI: 0,881 (valores cercanos a 1 indican un buen ajuste)	PRATIO: 0,825 (valores más altos indican mejor parsimonia)
NFI: 0,934 (valores cercanos a 1 indican un buen ajuste)	

Fuente: Elaboración de los autores

Comparando estos índices con los del modelo inicial, es evidente que las modificaciones mejoraron el ajuste del modelo a los datos. Por lo cual, el modelo final modificado es el que se presenta a continuación, en la Figura N° 6

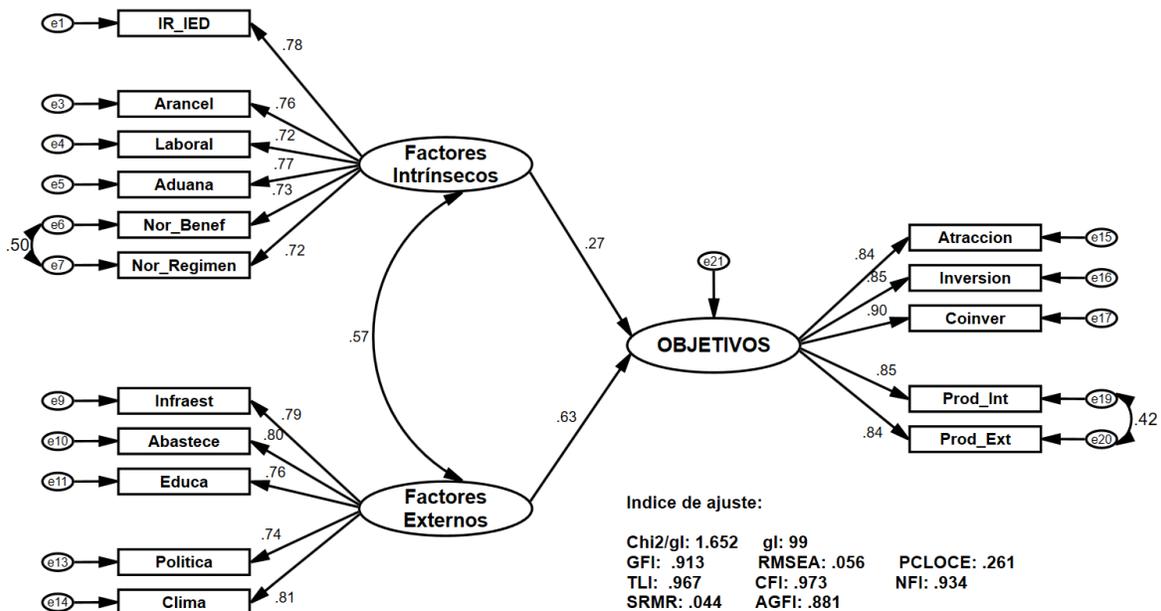


Figura 6. Modelo final modificado
 Fuente: Elaboración de los autores

Es necesario abundar en la Interpretación y justificación de las modificaciones realizadas. Dado que los índices de ajuste del modelo modificado son mucho mejores que los del modelo inicial, las modificaciones realizadas fueron justificadas. El valor reducido de CMIN/DF, el aumento en los valores de GFI, AGFI, NFI, y CFI, así como la reducción en RMSEA, indican que el modelo modificado se ajusta mejor a los datos que el modelo inicial. Además, el que muchos de los índices de ajuste se acerquen a sus valores ideales sugiere que las modificaciones posthoc no solo mejoraron el modelo, sino que también lo hicieron de manera que es teórica y estadísticamente defendible. En resumen, las modificaciones posthoc realizadas en el modelo inicial parecen haber sido justificadas y resultaron en un modelo estructural que se ajusta mejor a los datos recolectados y es más consistente con las teorías subyacentes del estudio.

Por otra parte, la variable observable "Beneficios en el Impuesto al Valor Agregado a la Inversión Extranjera Directa" fue excluida del modelo final, lo cual es congruente con la estructura impositiva predominante en Perú y otros países latinoamericanos. En estos contextos, los beneficios asociados a las ZEE se concentran principalmente en el Impuesto a la Renta, reflejando un modelo tributario que prioriza la recaudación a través del Impuesto al Valor Agregado o Impuesto General a las Ventas. Esta orientación fiscal responde a las características del tejido empresarial de la región, marcado por un desarrollo limitado y una significativa presencia de informalidad en la producción y el empleo. La variable latente "Instalaciones Portuarias" mostró una relevancia reducida en el modelo, lo cual se atribuye al contexto específico del proyecto del puerto de Chancay.

La inminente construcción e implementación de este puerto, alrededor del cual se planea establecer la ZEE, llevó a los informantes a considerar este factor como un elemento ya consolidado. No obstante, es importante señalar que en otros contextos, esta variable podría tener una importancia crucial. En cuanto a la variable "Centros de Investigación Públicos", esta presentó una carga factorial débil. Este resultado podría interpretarse como un reflejo de la falta de énfasis histórico en el papel de la investigación para el desarrollo económico, contrastando con las tendencias actuales de la Economía del Conocimiento. Esta observación sugiere una brecha significativa en la percepción de la población de estudio, mereciendo un análisis y discusión más profundos. El análisis también reveló correlaciones entre las variables "Estabilidad normativa - beneficios" y "Estabilidad normativa - regímenes". Esta relación se explica por la naturaleza interconectada de los regímenes aduaneros y los beneficios que estos establecen. Adicionalmente, se observó una correlación entre las variables "Encadenamiento productivo interno" y "Encadenamiento productivo externo". Esta asociación se enmarca en el contexto de las cadenas de valor globales, donde se prioriza el encadenamiento productivo externo, considerando que los usuarios principales de las ZEE son empresas extranjeras orientadas a la exportación. Estos hallazgos proporcionan insights valiosos sobre la percepción y las expectativas de los actores clave en el desarrollo de las ZEE en Perú, ofreciendo una base sólida para futuras investigaciones y para la formulación de políticas económicas en la región.

4. Discusión de resultados

La exploración de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) en relación con la industrialización, particularmente en el contexto de Perú, revela una compleja interacción de factores intrínsecos y extrínsecos que influyen en su eficacia. Un importante corpus de literatura destaca los retos y oportunidades que presentan las ZEE, proporcionando un telón de fondo comparativo para comprender su papel en el desarrollo económico. Un estudio notable de Nel y Rogerson reflexiona sobre la reanudación de la planificación de las ZEE en Sudáfrica. Sostienen que muchas ZEE de todo el mundo no han obtenido los resultados económicos esperados. Este bajo rendimiento se atribuye a menudo a la falta de planificación estratégica y de marcos normativos que se ajusten a los contextos socioeconómicos únicos de las regiones en las que se encuentran (Nel y Rogerson, 2014). Esta perspectiva coincide con los hallazgos del contexto peruano, donde la estabilidad regulatoria y las políticas públicas se identificaron como factores críticos que influyen en los resultados de la industrialización.

Además, la investigación de Aggarwal sobre las ZEE en Asia Meridional subraya la necesidad de una comprensión matizada de las implicaciones socioeconómicas de estas zonas. Advierte del peligro de considerar las ZEE como una panacea para el desarrollo, sugiriendo que los responsables políticos deberían tener en cuenta los contextos económicos específicos y las posibles consecuencias imprevistas del establecimiento de dichas zonas (Aggarwal, 2023). Esto concuerda con el énfasis puesto en el contexto peruano en la importancia de la coinversión y los vínculos productivos nacionales como componentes esenciales para el éxito de la industrialización. En una línea similar, Bhatt et al. examinan la proliferación de zonas económicas especiales en la India y se preguntan si se están cumpliendo sus objetivos. Destacan las posibles repercusiones negativas en los modelos ocupacionales locales y el debate en torno a la contribución de las ZEE al desarrollo económico regional (Bhatt et al., 2012). Esta lente crítica es esencial para el contexto peruano, donde el desarrollo desigual de las ZEE ha sido motivo de preocupación, haciéndose eco de la necesidad de un análisis exhaustivo de los factores que contribuyen a su éxito o fracaso.

El análisis de Kopczewska sobre las ZEE en Polonia ofrece más información sobre el papel de la intervención pública en la mejora de los resultados económicos. Sostiene que las asociaciones público-privadas eficaces son cruciales para superar los fallos del mercado y lograr los resultados económicos deseados en las ZEE (Kopczewska, 2019). Esta perspectiva subraya la importancia de los marcos regulatorios y las políticas de apoyo, que también se destacaron en el contexto peruano como factores clave para la industrialización. Además, el trabajo de Zhao y Tan, que compara las ZEE en Camboya, ofrece valiosas perspectivas sobre los modelos de colaboración que pueden mejorar la eficacia de las ZEE. Sus hallazgos sugieren que la comprensión de los contextos locales y el fomento de las asociaciones pueden conducir a resultados más exitosos, una noción que resuena con el enfoque en el contexto peruano sobre la inversión nacional y los vínculos productivos (Zhao y Tan, 2023). El modelamiento de ecuaciones estructurales (SEM) se ha aplicado ampliamente en diversas disciplinas, incluyendo las Ciencias Sociales, Ciencias de la conducta, educación, gestión y economía, combinando enfoques exploratorios y confirmatorios en el análisis de modelos teóricos. Un ejemplo reciente de la aplicación del SEM en economía pública y desarrollo es el estudio de Puente de la Vega (2023), que examina los indicadores de política económica y su impacto en la sostenibilidad económica, empleó una metodología exploratoria (predictiva), aplicando el Modelo de Medida

Reflexiva según el modelo de ecuaciones estructurales (PLS – SEM). Su investigación reveló que, de las 6 dimensiones, cuatro cumple con los criterios, métricas y umbrales de la confiabilidad del indicador, confiabilidad de la consistencia interna, validez convergente y discriminante. La conclusión principal indica que el 26% de los indicadores son confiables, y que las cargas factoriales los constructos que cumplen con los criterios, métricas, umbrales, generan predicciones acertadas.

El modelo de Puente de la Vega analiza seis dimensiones de política económica: economía, mercado laboral, impuestos, presupuesto, investigación innovación e infraestructura, y sistema financiero mundial, evaluando su efecto sobre la sostenibilidad económica como indicador de gobernanza sostenible. Aunque existen similitudes con la presente investigación en algunas dimensiones, como impuestos e investigación, innovación e infraestructura, se identifican diferencias significativas. Mientras Puente de la Vega evalúa políticas ya implementadas en 41 países de la OCDE, el presente estudio analiza la percepción de profesionales y gestores públicos peruanos sobre una estrategia futura (ZEE) en Perú. Esta diferencia en el alcance y la población de estudio resulta en una muestra más homogénea y específica para la investigación actual. Además, los resultados difieren: el presente estudio muestra niveles de bondad de ajuste adecuados, con 14 de 17 variables observadas ajustándose al modelo final, en contraste con 4 de 6 dimensiones en el estudio de Puente de la Vega. Estas diferencias subrayan la especificidad y relevancia del presente estudio en el contexto peruano, al tiempo que destacan las variaciones metodológicas y de alcance con investigaciones previas en el campo, contribuyendo así a la literatura existente sobre la aplicación del SEM en el análisis de políticas económicas y su impacto en la sostenibilidad.

Aunque un modelo general del diseño y el contexto de una ZEE y sus respectivos resultados no se encuentran en la plena extensión en el estado del arte, si existen análisis de factores individuales del Modelo y su relación con los resultados esperados, como se adelantó ya en varios casos señalados en la introducción Los resultados esperados de la industrialización del modelo son los identificado por Chang (2006) , que también menciona las estrategias aplicadas en Corea, que coinciden con los factores internos y externos del modelo final. Entre los factores externos, los relacionados con la innovación – en el caso, la educación universal y los institutos públicos de ciencia y tecnología han sido detallados por Gómez Zaldivar y Molina (2018) son enfocados por muchos autores como “tecnología”, e introducidos por ejemplo por Solow (Brue y Grant, 2016) en el modelo general de crecimiento. Específicamente, el papel de la tecnología en el éxito de las ZEE de China se enfocó por Yitao (2017). La importancia de la infraestructura (factor externo concomitante) en general y para el caso de México en específico lo puntualiza Hernández (2019); y para China Tan (Tan, 2018).

Gómez y Molina (2018), sostienen que en coincidencia con los resultados presentados que la sostenibilidad del desarrollo económico de las ZEE dependerá principalmente de los factores externos que acompañen y fortalezcan esta política, como lo son la integración de las cadenas de valor y los clústeres locales, así como la integración de estas zonas a la economía doméstica, y la inclusión de instituciones de investigación. Quien presenta mayor número de coincidencias individuales es Moberg (2018). La autora menciona en especial los incentivos tributarios, la construcción de infraestructura (tanto de transporte como energética) y la continuidad de las políticas en los resultados de atracción de inversión extranjera, industrialización y crecimiento. Moberg analiza las interrelaciones bajo la perspectiva de los llamados problemas de conocimiento y

de incentivos. En otro caso, menciona el aspecto de la innovación donde el modelo menciona instituciones públicas de ciencia y tecnología. Por ejemplo, Wu (2021) menciona la relación de la innovación. El resultado esperado de la atracción de la IED lo reiteran Gómez Saldivar y Molina (2018), así como Mogrovejo (2005). Asimismo, los factores internos y externos de las ZEE los menciona UNCTAD en gran coincidencia con los indicados en el modelo (UNCTAD, 2019). Holger comparte asimismo buena parte de las condiciones mencionadas como factores por la presente investigación. Para que se destine una IED a una determinada ZEE, esta tiene que contar con las siguientes condiciones. (Holger Görg, 2022):

- Posibilidad de acceder a recursos materiales con el menor costo posible para su tratamiento de fabricación.
- Posibilidad de apertura de nuevos mercados para productos y servicios.
- Estabilidad tributaria.
- Estabilidad política.
- Capital laboral calificado.

Asimismo, UNCTAD coincide con varios de los factores internos confirmados. El éxito de las ZEE, según UNCTAD (2019), dependerá de una continua evaluación para evitar que la IED y los fondos públicos no tengan un retorno de su inversión. Para ello, se debe considerar las siguientes recomendaciones:

- Un diseño estratégico del marco de políticas y el programa de desarrollo de las ZEE.
- Las metas de las zonas deben ser modestos y sostenibles en términos económicos y fiscales en el largo plazo.
- Una localización adecuada.
- Una infraestructura adecuada.
- Un marco regulatorio estable,
- Instituciones públicas que presten apoyo, tanto de promoción como regulatorio. (UNCTAD, 2019)

Para Gómez y Molina (2018), el éxito de las ZEE depende de factores físicos como la ubicación geográfica, las instalaciones portuarias e infraestructura entre otros, los cuales obedecen a políticas de desarrollo público para atender la IED. El factor de infraestructura o accesibilidad también es identificado por Tan (2018) : “A medida que los puertos se acercan a las líneas de producción, más autopistas y carreteras se apoyan en la nueva infraestructura de Guangzhou para conectarse con provincias del interior que antes resultaban lejanas”. Por lo que resulta un factor esencial las vías de acceso directo a las ZEE para conseguir un dinamismo de tráfico veloz y sin contratiempos lo que facilita el comercio. Por su parte Farole (2011) afirma que una de las cuatro variables que ayudan a explicar el desempeño de una Zona Económica Especial es el Clima a la inversión Local.

Otro aspecto clave es la discusión de si el crecimiento se va a definir por las decisiones de un mercado que actúe con las menores cortapisas del Estado, o si este es causado por un determinado nivel de planificación del Estado, sea indicativa o compulsiva, como lo plantearon la escuela marxista y las escuelas cercanas a las posiciones del así llamado Tercer Mundo. En este sentido, los economistas de la Escuela Austriaca, como von Mises, von Hayek y sus herederos de la escuela de Chicago, con Milton Friedman, marcaron una posición anti estatista que inspiró buena parte de la política económica en los últimos 50 años. El aspecto ideológico se mezcla casi inevitablemente en la

formulación teórica y científica respecto a un tema de tanto interés para la sociedad; pues inevitablemente la opinión económica tiende a dirigir el voto ciudadano a favor o en contra de determinadas políticas económicas.

Se entiende que identificados los factores del desarrollo industrial (resultados esperados), las ZEEs deben contener a su vez los factores que activan dichos componentes desarrollistas. Lo cual se comprueba desde el planteamiento mismo del estudio (introducción) Pero en el caso de la publicación de la editorial Springer sobre las ZEE en China Yuan (2017) (2019) (2020), comprueba que en el caso de las ZEE, cuando estás tuvieron éxito se tratan de casos en que uno o varios de los factores que figuran en el modelo estuvieron presentes en forma destacada. En el caso inverso, asimismo ocurre que el fracaso de una ZEE se relaciona a la ausencia de un factor interno o externo destacado relacionado a uno o más resultados esperados identificados.

Tanto Moberg como Yuan analizan una extensa casuística en que se descubre tal patrón. Moberg destaca explícitamente a las ZEE chinas, cuyo caso ejemplar por ser más exitoso es Shenzhen, como los casos notoriamente paradigmáticos por su éxito. Moberg enfoca usando otra terminología la misma diferencia entre Forma 1 y Forma 2 de ZEE. Moberg enfatiza lo que Hidalgo et. al. (2023) llaman Forma 2 como el paradigma Shenzhen. Asimismo, Yitao (2017) habla con precisión de la “ruta china” de las ZEEs. También es muy relevante analizar las diferencias de enfoque. Tanto Moberg como Yuan (2020) parten de las "reformas" económicas para establecer o restablecer la economía de mercado, para empezar. La política contraria la denomina Moberg como el proteccionismo, y no duda en relacionarlo umbilicalmente con la corrupción, cuya presencia contrarresta muchas veces los factores internos y externos de las ZEE.

Tanto Moberg como Yuan omiten mencionar un factor que en el caso de China es abrumador; la planificación económica y las políticas públicas. ¿Como conviven los planes quinquenales del PCCh con la existencia del mercado de capitales de Hong Kong y Shanghai? ¿Con el hecho que las empresas estatales subsistan como empresas con accionariado difundido sujeto a la de disciplina del Mercado? ¿Con el gran aparato regulador de mercados del Estado? Moberg omite cualquier alusión a los planes quinquenales, los cuales en el modelo teórico propuesto se relacionan a varios factores contextuales (externos) como la continuidad de las políticas públicas, a la infraestructura, el plan industrial nacional, la educación pública universal, las instituciones de ciencia y tecnología, las regulaciones tributarias, entre otros, los cuales corresponden a políticas públicas y regulaciones, y se relaciona armoniosamente en un Plan Nacional.

El papel del Estado ha generado a sí mismo una gran controversia, especialmente a partir de la propia síntesis de la economía política británica, Adam Smith y David Ricardo, como en la reformulación de la crítica a la intervención del Estado por los autores de la escuela austriaca. Y esta polémica se renueva, no solo con el papel del Estado en la Rusia soviética y en la China comunista, con más énfasis en la segunda mitad del siglo 20, sino también por la adopción del enfoque de la planificación económica por parte de países “No alineados” como India, Egipto, algunos países árabes, y en general, en los países llamados del Tercer Mundo, emancipados después de la Segunda Guerra Mundial.

Moberg (2018) discute a propósito de los objetivos de desarrollo en las ZEE de China que los beneficios y los costos de la estrategia son muy difíciles de evaluar en forma cuantitativa; hay beneficios y costos que no son inmediatos ni directos, sino que se producen a muy largo plazo y se

expresan en actores económicos muy diversos. Moberg se aleja del enfoque estadístico o econométrico para en cambio utilizar un análisis de economía política. Por ejemplo, señala (Moberg, 2018) que el objetivo “rentista” de los inversionistas en las ZEEs de China hace peligrar la estrategia en su conjunto, pudiendo desviar a la misma de dichos objetivos. “Rentista” en el sentido de “monetario”, como diferente y opuesto a la producción física de bienes y servicios y el bienestar social concomitante. En la revisión de la literatura sobre la estrategia de las ZEEs e Industrialización, se puede determinar el resurgimiento de la preocupación por una industrialización, desde la perspectiva especialmente del empleo.

Desde el enfoque de la industrialización, la tendencia general ha sido una reducción del énfasis de esta, y una relativización respecto a los aspectos de sostenibilidad que se presentaron como una tendencia global a partir de los organismos financieros internacionales. Incluso, la terminología usada por los gobiernos desplaza la palabra industrialización por la palabra “diversificación productiva”, a pesar de que la oposición al llamado “extractivismo” se hizo cada vez más patente en muchos sectores de la opinión pública y política en la región. En adición, buena parte de la opinión económica en nuestros países va de regreso respecto a las teorías de industrialización relacionadas con la sustitución de exportaciones, no servidas como un fracaso generalizado en la región, y que no ha sido reemplazado por otra estrategia de industrialización, la cual debería ser básicamente dirigida por el estado nacional. Y al respecto a esto, las ideas no dominantes en los sectores empresariales y buena parte de los sectores académicos rechaza la participación estatal bajo la perspectiva libertaria de teóricos como Von Hayek o Von Mises, que equipararon toda planificación o intervención del Estado en favor o no de la industrialización como una forma de totalitarismo.

En otras palabras, se puede notar una especie de “limbo” conceptual y volitivo respecto a la industrialización, deseada y rechazada al mismo tiempo. En esta situación, el concepto de zona económica especial es enfocado como una salida oportuna a esta descoordinación conceptual y práctica. En primer lugar, las ZEEs también son privadas, y como se demostró en China, también pueden ser vehículos de reforma de corte de mercado; que no están en principio asociadas a políticas contra el mercado. De tal manera que las ZEE de la Forma 2 (Hidalgo, Espinoza, Orna, Melgarejo, & Silayarán, 2023), o el paradigma de Shenzhen, representan un medio de superar este “limbo” en forma pragmática. Moberg (2018) señala en su libro precisamente el potencial de las ZEE para promover las reformas liberales, señalando que también tienen el potencial de promover Así mismo políticas o prácticas proteccionistas.

En la literatura académica, Flores e Hidalgo (2010) insistieron en la necesidad de un enfoque volitivo, consciente del Estado en la promoción de la industrialización en el éxito de esta, porque esta no resultaría de una generación espontánea. El encadenamiento productivo es considerado a sí mismo como la principal forma de extender los beneficios de una actividad industrial en una zona determinada de un país al resto del mismo. Es crucial que las inversiones y la industrialización en su conjunto se inserten adecuadamente en las cadenas de valor globales, generándose de tal manera sinergias positivas. Conseguir que la combinación de recursos naturales, capital financiero y capital humano que posee es un país pueda generar iniciativas que franquee al país a ingresar en cadenas de valor globales encadenando o eslabonando diferentes industrias con las consabidas ventajas en el desarrollo el empleo y el bienestar. Es claro que la dotación de los recursos que posee cada país es crucial para este efecto de eslabonamiento, pero se puede entender que en efecto es un factor crucial para un proceso industrial moderno eficiente. A manera de ejemplo se analiza el caso de las industrias

livianas, las cuales en sí representan un encadenamiento externo demasiado ligero, debido a que dichas industrias son fácilmente replicables en países competidores o receptores, por lo cual no serían adecuadas para generar niveles de competitividad sostenibles a largo plazo. En tal caso, las ventajas competitivas producidas serían insuficientes. Diferente el caso de recursos abundantes que puedan dar lugar a cadenas productivas de gran demanda internacional y que difícilmente puedan ser copiadas por la rareza del recurso utilizado. Podríamos decir a modo de ejemplo, la presencia de un clúster minero metalúrgico, construcción metálica, que podría constituirse en un elemento de competitividad permanente para un país. Asimismo, el caso del clúster de extracción de gas natural la petroquímica y producción de plásticos y de fertilizantes para la agricultura.

El encadenamiento interno tiene bastante relación con la difusión de las ventajas de la inversión industrial para el resto de las regiones y de la población. En los ejemplos que ya se han ofrecido, las inversiones en los clusters mencionados generan empleos directos e indirectos, por la creación de un gran sector de empresas contribuyentes en la actividad industrial central. Pero en realidad el concepto de encadenamiento (eslabonamiento) se aplica a los recursos utilizados, como ha sido el uso más común relativo al término clúster.

Quizás una diferencia notable es respecto a la variable latente que se ha denominado política pública de industrialización pertinente; lo cual se conoce en forma práctica tanto en China como en Corea del sur como parte de los Planes Quinquenales. Este aspecto no se ha enfatizado y en otros casos no se ha enfocado en la generalidad por los autores principales como Moberg (2018), Yitao (2017) y Yuan (2020). Esta variable no está presente en el caso peruano, pero existen varios antecedentes fallidos de planificación y planificación industrial, y es reconocida por los informantes como un factor externo importante para el éxito en las ZEE.

Otro aspecto en el que existe significados equívocos o multisémicos es respecto a la “desregulación”, considerada por varios autores, en especial Mohberg y Yuan, como un objetivo de las ZEE. El presente estudio propone por el contrario que el objetivo es la industrialización directamente. La desregulación se entiende en 3 niveles: el primero como el rechazo a las provisiones que imponen costos elevados o injustificados sobre los negocios; el segundo como simplificación administrativa; y el tercero como la liberalización de mercados, significando la aprobación de leyes y regulaciones que limitan el acceso y la salida de mercado, prescribiendo precios, calidad o cantidad. En el contexto del Perú, en realidad la promoción del mercado no pasa fundamentalmente por eliminar trabas a las empresas existentes; si no promover la creación de nuevas empresas creando los mercados; contexto diferente en grado a los existentes Corea del Sur y China al inicio de la creación de las políticas industriales y las ZEEs. Pese a esa diferencia, los objetivos de industrialización de las ZEEs son perfectamente válidos para el Perú.

Se puede concluir que en la percepción de los profesionales peruanos ligados al campo del desarrollo se confirma que los factores Intrínsecos de las Zonas Económicas Especiales que impactan en los resultados esperados de desarrollo son los beneficios de impuesto de la renta a la inversión extranjera directa, los beneficios arancelarios, los beneficios en los regímenes laborales, los beneficios a aduaneros, y la estabilidad normativa; y los factores externos la presencia de la infraestructura, el abastecimiento energético asegurado, los niveles de educación universal, una política industrial explícita y un clima de negocios estable. Asimismo, los Resultados esperados de industrialización incluyen la atracción a la inversión extranjera la promoción de la inversión interna,

la promoción de la conversión interna y externa y el encadenamiento productivo interno y externo. El nivel de significación total del modelo final fue de 0,001, que indica que la relación mostrada es estadísticamente significativa. El índice de bondad de ajuste final (CMIN/DF) fue de:1,652, que es un buen ajuste al ser menor a 3.

Los factores (variables) de mayor puntaje relativo fueron: estabilidad normativa, política pública de industrialización. En los resultados esperados, fueron: promoción de la coinversión, encadenamiento productivo interno, promoción de la inversión interna. El modelo final está integrado por los 16 factores observables y 3 variables latentes. El modelo mencionado refleja la adecuación del enfoque teórico sobre el desarrollo industrial y las ZEE, pero contextualizados a la economía peruana y latinoamericana. Tal adaptación refleja una valoración positiva sobre la aplicación de la estrategia de las ZEE en el contexto en que se está preparando un Proyecto de Ley de Zonas Económicas Especiales. Asimismo, está bastante claro que el modelo validado corresponde mucho más a las ZEE “estilo chino”, a diferencia de las anteriores modalidades aplicadas en el Perú, más parecidas a las llamadas zonas francas, o zonas de procesamiento de exportaciones. El modelo validado mantiene las características clásicas de las zonas económicas especiales, pero enfatizando en características contextuales que coinciden en la realidad comercial del Perú, con un proceso de apertura y promoción comercial muy enérgicos.

Referencias

- [1] Aggarwal, A. (2023). How special are special economic zones: Evidence from South Asia. *World Economy*, 46(8), 2361–2382. <https://doi.org/10.1111/twec.13383>
- [2] Arévalo Luna, G. A., & Arévaloizarazo, G. A. (2019). Las zonas francas en Colombia: desarrollo empresarial y regional, 2009-2016. *Apuntes del Cenes*, 38(68), 151-184. doi:<https://doi.org/10.19053/01203053.v38.n68.2019.8406>
- [3] Bhatt, A., Puri, M., & Appoloni, A. (2012). SEZ proliferation in India: Are the objectives being realized? *Transition Studies Review*, 19(1), 79–88.
- [4] Bolaños Bolaños, L. d. (2021). La seguridad jurídica en la ley tributaria colombiana. *Boletín Mexicano De Derecho Comparado*, 1(160), 3560. doi:<https://doi.org/10.22201/ijj.24484873e.2021.160.15970>
- [5] Bollen, K. A. (1982). *Structural Equations with Latent Variables*. . Wiley.
- [6] Bresser Pereira, L. (2009). From Old to New Developmentalism in Latin America. *Escola de Economia de Sao Paulo Textos para Discussao*(193), 1–37. Obtenido de <http://www.bresserpereira.org.br>
- [7] Brue, S., & Grant, R. (2016). *Historia del pensamiento económico*. CENGAGE Learning.
- [8] Cardoso, F., & Faletto, E. (1971). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI.
- [9] Caruana de la Cagigas, L. (2022). *Claves del desarrollo económico*. PIRAMIDE.
- [10] Chang, H. (2006). Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development. Some Key Theoretical Issues. *WIDER Discussion Paper Series, Discussion Paper N ° 2006/05*, 114. Recuperado el 28 de 08 de 2023, de <http://www.wider.unu.edu/publications/workin>
- [11] Cuadrado Roura, J. (. (2010). *Política Económica. Elaboración; objetivos e instrumentos*. Mc. Graw Hill.
- [12] Delgado Kuffó, A. M., Carreno Arteaga, N. P., & Zambrano Zambrano, M. I. (2020). Los beneficios tributarios y su incidencia en la reactivación económica de Manabí, Ecuador, luego del terremoto del 16 de abril de 2016. *Economía y Desarrollo*, 163(1). Recuperado el 24 de Septiembre de 2023, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_isoref&pid=S025285842020000100012&lng=es&tlng=es

- [13] Farole, T. (2011). *Special economic zones in Africa : comparing performance and learning from global experience (English)*. *Directions in development, trade*. Washington D.C., EEUU: World Bank Group. . Obtenido de Farole, Thomas. Special economic zones in Africa : comparing performance and learning from global experience (English). *Directions in development, trade* Washington, D.C. : World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/996871468008466349/Speci>
- [14] Farole, T., & Akinci, G. (2011). *Special Economic Zones Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Washington D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank Washington DC. . Recuperado el 21 de 02 de 2023, de <https://documents.worldbank.org/en/publication/documentsreports/documentdetail/752011468203980987/specialeconomiczonestprogressemergingchallengesandfuturedirections>
- [15] Flores Konja, A. A., & Hidalgo Tupia, M. A. (2010). Competividad y Plan Industrial Nacional. *Quipukamayoc*, 17(33), 97–106. doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v17i33.4556>
- [16] Garland Hilbck, G., & Saavedra Chanduví, J. (28 de 08 de 2023). *El sector industrial en el Perú: una vision de largo plazo*. Obtenido de GRADE: <chromeextension://efaidnbmnnpbcbajpcgiclfndmkaj/https://www.grade.org.pe/wpcontent/uploads/ddt11.pdf>
- [17] Giménez Esteban, G. (2017). *Introducción al crecimiento económico y desarrollo*. PIRÄMIDE.
- [18] Gómez Zaldivar, F., & Molina, E. (2018). Zonas Económicas Especiales y su impacto sobre el desarrollo económico regional. *Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 49(193), 1132. <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2018.193.61285>
- [19] Gómez Zaldivar, F., Molina, E., Flores, M., & Gómez Zaldivar, M. (2019). Complejidad económica de las Zonas Económicas Especiales en México: oportunidades de diversificación y sofisticación industrial. *Ensayos Revista De Economía*, 38(1), 140. <https://doi.org/10.29105/ensayos38.11>
- [20] Gonzales de Olarte, E. (2023). *El modelo de Washington, el neoliberalismo y el desarrollo económico. El caso peruano 1990 2020*. Fondo Editorial PUCP.
- [21] Hernández Rodríguez, C. (2019). La experiencia china con las Zonas Económicas Especiales y sus enseñanzas para el desarrollo regional del sureste mexicano. *México y la cuenca del Pacífico*, 8(24), 1956. doi:La experiencia china con las Zonas Económicas Especiales y sus enseñanzas para el desarrollo regional del sureste mexicano
- [22] Hidalgo, M., Espinoza, A., Orna, J., Melgarejo, J., & Silayarán, L. (2023). Analysis in the Special Economic Zones as a Strategy to Promote Economic Growth in Peru. *Migration Letters*, 20(s5), 1147–1159. <https://doi.org/10.47059/ml.v20iS5.4230>
- [23] Holger Görg, A. M. (2022). Zonas Económicas Especiales: ¿Buenas o malas noticias para las empresas en países emergentes? Una medida de política industrial para atraer inversiones extranjeras al sector privado. Obtenido de <https://iap.unido.org/es/articulos/zonaseconomicasespecialesbuenasomalasnoticiasparalasesempresasenpaísesemergentes>
- [24] Kopczevska, K. (2019). Can public intervention improve local public sector economic performance? The analysis of Special Economic Zones in Poland. *Central European Economic Journal*, 6(53), 221–245. <https://doi.org/10.2478/ceej-2019-0019>
- [25] Nel, E. L., & Rogerson, C. M. (2014). Re-Spatializing development: Reflections from South Africa's recent re-engagement with planning for Special Economic Zones. *Urbani izziv*, 25(Supplement), S24–S35. <https://doi.org/10.5379/urbani-izziv-en-2014-25-supplement-002>
- [26] Moberg, L. (2018). *The Political Economy of Special Economic Zones. Concentrating Economic Development*. Routledge Studies in the modern world economy .
- [27] Mogrovejo, J. (2005). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, 5, 5182.

- http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S207447062005000200003&lng=es&tlng=es
- [28] Molina, A. (2021). *Relación entre el nivel de dependencia de funcionalidad de las actividades cotidianas y la calidad de vida de personas atendidas en organizaciones para el adulto mayor*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. <https://hdl.handle.net/20.500.12672/16763>
- [29] North, D. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- [30] Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2011). *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*. París: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264094475es>
- [31] Perú. Ministerio de la Producción. (28 de 08 de 2023). *Plan Nacional de Diversificación Productiva*. Obtenido de SINIA Sistema Nacional de Información Ambiental: <https://sinia.minam.gob.pe/documentos/plannacionaldiversificacionproductiva>
- [32] Perú: Supremo Gobierno. (08 de 11 de 2022). Política Nacional de Desarrollo Industrial . Decreto Supremo N° 016 – 2022 – PRODUCE. *Diario Oficial El Peruano*. Lima, Lima, Perú.
- [33] Prebisch, R. (1957). Prebisch, R. (1957). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Revista de Economía Política*, 17, 296314.
- [34] Puente De La Vega Caceres, A. (2023). Indicadores de la política económica y su efecto en la sostenibilidad económica basado en el modelo de ecuaciones estructurales. *Revista Científica Integración*, 6(I), 9–15. <https://doi.org/10.36881/ri.v6ii.698>
- [35] Quesada Sotolongo, M., González Pérez, M., & García Valdés, H. (2020). Impacto de la Zona Especial de Desarrollo Mariel en la Empresa de Construcción y Montaje. *Cooperativismo y Desarrollo*, 8(3), 508525. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2310340X2020000300508&lng=es&tlng=es
- [36] Tan, P. (2018). Infraestructura de umbral. *ARQ (Santiago)*(99), 5059. <https://dx.doi.org/10.4067/S071769962018000200050>
- [37] Torres Fragoso, J. (2020). Las zonas económicas especiales de México: de política pública a proyecto derogado. *Hallazgos*, 17(34), 157183. <https://doi.org/10.15332/2422409x.5233>
- [38] UNCTAD. (2019). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2019*. Naciones Unidas. https://unctad.org/system/files/officialdocument/wir2019_overview_es.pdf
- [39] UNCTAD. (2022). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2022*. Naciones Unidas. https://unctad.org/system/files/officialdocument/wir2022_overview_es.pdf
- [40] Valenzuela Klagges, B., Fuenzalida O 'Shee, D., ValenzuelaKlagges, I., & Urrutia, A. (2021). Desarrollo económico sostenido en Latinoamérica en tiempos de crisis. *Revista de Economía del Caribe*(27), 25 40. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S201121062021000100025&lng=en&tlng=es.
- [41] Vasquez Barquero, A., & Rodriguez Cohard, J. (2020). *Globalización y desarrollo de los territorios*. PIRAMIDE.
- [42] Vogt, W., & Johnson, R. (2016). *The SAGE Dictionary of Statistics & Methodology. A Nontechnical Guide for the Social Sciences*. SAGE.
- [43] Wu, M. L. (2021). The special economic zones and innovation: Evidence from China. . *China Economic Quarterly International*, 1(4), 319 330. <https://doi.org/10.1016/j.ceqi.2021.11.004>
- [44] Yitao, T. (2017). Special Economics Zones and China's Path. En Y. Yuan, *Studies on China's Special Economic Zones* (págs. 1 11). Springer. doi:10.1007/9789811037047_1
- [45] Yuan, Y. (. (2020). *Studies on China's Special Economic Zones* (3). Springer SSAP.
- [46] Yuan, Y., & (Ed.). (2017). *Studies on China's Special Economic Zones*. Springer SSAP.
- [47] Yuan, Y., & (Ed.). (2019). *Studies on China's Special Economic Zones* (2). Springer SSAP.