

EL REGIMEN DE INCENTIVO A LA PRODUCCION*

JOSE LUIS ALEMAN

INTRODUCCION

1. El régimen de incentivo a la producción nacional, y más en concreto al *incremento del empleo*, puede ser abordado desde dos perspectivas diferentes: la que se limita al análisis de los sectores incentivados; y la que incluye, además, los sectores no incentivados (que en este contexto serán llamados "informales") y el Estado como actor económico directo y no como simple modificador de las instituciones dentro de las cuales se desenvuelven los agentes económicos.

He optado por la segunda alternativa. En primer lugar, porque aun así me veo obligado a analizar directamente el régimen de incentivo a los sectores favorecidos. En segundo lugar, porque creo que uno de los principales rasgos característicos de todo régimen de incentivo es la identificación de los sectores ignorados.

2. Como método utilizaré el llamado "mesoanálisis" (Barrère: 1978: 99 ss.). Los pasos de este método son los siguientes: a) identificación de subconjuntos económicos relativamente homogéneos; b) análisis de las relaciones estructurales y funcionales de esos subconjuntos con otros de orden jerárquicamente superior desde el punto de vista de la concesión de incentivos (Barrère: 1978:

encia presentada en La Romana (mayo 1979) en el Seminario sobre El Empleo en la R.D., organizado por ONAPLAN.

110; Pages: 1971; 76, 79); c) crítica a la funcionalidad del régimen de incentivos para aumentar el empleo.

3. No entra directamente en mi trabajo el esfuerzo por visualizar un sistema de incentivos más funcional para aumentar el empleo. Es ésta una tarea reservada a la ponencia de Joseph Ramos.

I— SUBCONJUNTOS ECONOMICOS DESDE LA PERSPECTIVA DEL REGIMEN DE INCENTIVOS

Comencemos diciendo que el Estado (entendido en este trabajo como "Sector Público") puede estimular la producción y el empleo nacional sin necesidad de establecer régimen alguno de incentivos específicos.

Kaldor en un brillante y ya quinceañero ensayo sobre el papel del Estado en el desarrollo económico distinguió dos concepciones alternas de la función del Estado en el crecimiento económico: la que arranca de la prioridad de los incentivos y la que parte de la primacía de las fuentes y usos de recursos fiscales. "Quienes creen que el principal responsable de la insuficiencia de crecimiento económico y de inversión es la falta de incentivos adecuados, se ocupan principalmente en mejorar el sistema tributario por medio de concesiones adicionales de diversas clases, sin tener en cuenta los desfavorables efectos sobre el ingreso público" (1965: 70).

En cambio, los "fiscalistas", entre los que se clasifica el mismo Kaldor, creen que el problema principal de la falta de inversiones y de desarrollo económico está en la insuficiencia de recursos públicos capaces de ser ahorrados e invertidos.

En la vida real ninguno de estos dos tipos —los "incentivistas" y los "fiscalistas"— se dan pura y simplemente. Más bien, más o menos explícitamente, se llega a un compromiso: el Estado concentra en ciertas áreas un conunto de incentivos para los agentes económicos privados y se reserva otras áreas para actuar directamente como productor y no como simple modificador del marco institucional - fiscal y crediticio dentro del cual se mueven los agentes económicos.

Llegamos así a una división tripartita de los sectores productivos: a) los asumidos directamente por el Estado; b) los "incentivados"; c) los "informales". Digamos unas palabras sobre ellos.

a) SECTORES ESTATALES

Materialmente estos sectores abarcan los complejos industriales del CEA,

la CORDE y la CDE, por una parte, y, por otra, una parte apreciable del sector agrícola.

Desde el punto de vista de los incentivos, y no obstante cierta ambigüedad en el sector estatal industrial no-azucarero (Vega: 1973: 91 y s.), podemos afirmar que los dos instrumentos más poderosos de incentivos, el fondo FIDE (art. 7 de su reglamento interno) y la Ley 299, están vedados a estos sectores:

Esto no significa, por supuesto, que el Estado no cuenta con muy eficaces instrumentos de promoción para las empresas industriales estatales: tanto el Banco de Reservas como los Préstamos externos avalados por el Gobierno funcionan a su favor.

Otro sector excluido en buena parte de las instituciones de incentivo es el agrícola. No solamente por el control por el Instituto Agrario Dominicano de una apreciable proporción de la tierra del país (Rodríguez, F.-Fernández, O.: 1976), sino también por el tratamiento discriminatorio sufrido por el sector: "A diferencia de otros sectores de producción en manos privadas el sector agrícola: 1) no ha recibido estímulos suficientes para que su rentabilidad iguale la de otros sectores; 2) ha recibido un tratamiento desigual al de otros sectores por parte de control de precios; 3) ha experimentado cambios en la distribución de su principal factor de producción (tierra) ausentes en los demás sectores de producción; 4) una parte creciente de la producción y mercadeo de sus productos ha sido asumida directamente por el sector público (IAD, Centros de Producción, INESPRES)" (Academia de Ciencias de la República Dominicana: Comisión de Economía: 1976: 83).

Como en el caso del sector industrial estatal tenemos, sin embargo, en el sector agrícola mecanismos eficaces de incentivación exclusivos del sector: Banco Agrícola, asistencia técnica por la Secretaría de Estado de Agricultura.

b) SECTORES "INCENTIVADOS"

Al igual que en otros muchos países el régimen de incentivos a la producción en República Dominicana se caracteriza fundamentalmente por tres rasgos: a) variedad extrema de sectores incentivados por leyes diversas y específicas para cada sector; b) predominio de los incentivos financieros y fiscales; c) otorgamiento discrecional de los incentivos encaminado a evitar la competencia.

a) La variedad extrema de sectores incentivados se deja documentar simplemente enumerando leyes de incentivos propios de sólo un sector: Ley 299 de 1968 de incentivo y producción industrial; Ley 595 de 1970 de fomento de las exportaciones; Ley 153 de promoción e incentivo del desarrollo turístico; Ley 171 de 1971 sobre Bancos Hipotecarios de la Construcción; Ley 587 de 1977

sobre exoneración del pago de impuestos sobre la renta de edificios; Ley 221 de 1971 sobre incentivo a la pequeña industrial y actividad artesanal; Ley 532 de 1969 de promoción agrícola y ganadera; Ley 4315 de 1955, 4462 de 1956, 185 de 1967, 397 de 1969, 78 de 1971 sobre zonas francas.

- Para hacer más amplia aún la lista de sectores incentivados, tenemos que añadir los incentivos especiales de que disfrutaban ciertas inversiones extranjeras como las situadas en las zonas francas (total exoneración de impuestos sobre la renta. Ver: Vega: 1975: 29), las inversiones turísticas (garantía de repatriación de capital, intereses y comisiones en plazos de 5 a 10 años. Ver: Art. 11, Ley 153 de 1971) y algunas inversiones del sector minero que disfrutaban de contratos especiales (Alcoa, Falconbridge, Rosario). En realidad el régimen de incentivos dominicanos comenzó prácticamente con las franquicias otorgadas hacia 1880 a las inversiones extranjeras azucareras (Bonó: 253-257; Sánchez: 1893: 30).

b) Predominio de Incentivos Financieros y Fiscales

Sin excepción podemos afirmar que en todas las leyes de promoción priman los incentivos fiscales. Este tipo de incentivos fiscales abarca exoneraciones de impuestos aduaneros, de producción y venta, de la renta y, generalmente, de exenciones sobre ganancias reinvertidas. La Ley 299 incluye también la posibilidad de autorizar la depreciación acelerada.

Tan importante como los incentivos fiscales son las extremas facilidades de financiamiento, sobre todo en la concesión de préstamos del Fondo de inversiones para el Desarrollo Económico que se contenta, en créditos al sector agropecuario, con un aporte del beneficiario de sólo el 5 por ciento (Resolución decimosegunda de la Junta Monetaria, 2 de septiembre de 1976). Son también notables las facilidades otorgadas a las Sociedades Financieras para captar fondos (acceso a descuento del Banco Central, encajes legales específicos, exoneración de impuestos sobre compra de valores y sobre dividendos).

c) Otorgamiento Discrecional de los Incentivos

Son tantas las facilidades otorgadas a potenciales inversores que su concesión automática resulta imposible. A su vez, la creación de organismos deliberativos sobre la otorgación de incentivos se presta a la creación de élites empresariales que pueden resultar funestas a la multiplicación y dispersión de inversiones incentivadas.

De ninguna manera podemos afirmar que la vigente constitución de todos los organismos discrecionales que corren con la responsabilidad de otorgar incentivos es sana. En un reciente Seminario sobre la Corrupción Económica expuse la

infuncionalidad y peligrosidad de instituciones como el Directorio de Desarrollo Industrial, donde un grupo de representantes de las principales instituciones económicas existentes (Asociación Nacional de Industrias, Cámara Oficial de Comercio, Agricultura e Industria del Distrito Nacional y de Santiago de los Caballeros, Consejo Nacional de Hombres de Empresa) se encuentran en un verdadero conflicto de intereses: los propios y los de su potencial o actual competencia (Aleman: 1979).

La actual legislación dominicana concede un papel decisivo al Directorio de Desarrollo Industrial en la clasificación de industrias amparadas por la Ley 299, en la determinación de artículos exportables favorecidos por la Ley 595, y, más increíblemente aún, en la nueva versión de la Ley 231 de fomento de la pequeña industria y actividad artesanal (ver Ley 340 de 1972) que traspasa al Directorio de Desarrollo Industrial la otorgación de exoneraciones que incumbía a los Secretarios de Industria y Comercio y de Finanzas.

Otras instituciones, como el comité de crédito de FIDE y el Directorio de Desarrollo Turístico están mucho más libres de este conflicto de intereses.

La concesión discrecional de incentivos corre aún mayor peligro de abuso por el peso concedido a la "capacidad instalada ociosa" como criterio para clasificar industrias. Aunque aparentemente el Directorio no ha concedido demasiado peso al concepto de capacidad instalada ociosa (Vega: 1973: 34-35), el peligro de creación de monopolios y de eliminación de competencia que el concepto alberga es demasiado grande.

La disminución de la competencia es acentuada por una serie de artículos de la Ley 299 y por el reciente Decreto 582 de 1979, que obligan al Estado a comprar productos nacionales de calidad similar a la importada aun cuando el precio del producto importado sea inferior en un 30 por ciento al producto nacional.

c) SECTORES "INFORMALES"

Estrictamente deberíamos definir como sectores "informales" aquéllos que no reciben ninguna clase de incentivos. En buena medida el "comercio", en todas sus modalidades no relacionadas con la importación de bienes bajo el sistema de divisas oficiales, puede ser considerado como tal. Desde la primera resolución de la Junta Monetaria de 1967 sobre el encaje legal (Estrella, J.C.: 1971; I: 440, 535 ss) hasta el control de precios, pasando por INESPRES, podemos referirnos a él como a una actividad no incentivada. Probablemente porque no lo necesita.

Pero no es absurdo hablar de la exportación y de la agricultura como sectores informales. En efecto, aunque ambas actividades reciben incentivos fiscales y

crediticios, y la agricultura se beneficia, además, de las cuantiosas inversiones públicas en riego, pesan sobre ellas fuertes controles de precios, cuando se trata de productos de consumo nacional, o de divisas, cuando su producción es exportada. Sin género de duda podemos afirmar que la exportación y la agricultura son las cenicientas del régimen de incentivos dominicano, mientras que la industria privada de mediano tamaño y la construcción son las niñas bonitas del sistema.

II— ANALISIS DE LAS RELACIONES FUNCIONALES Y ESTRUCTURALES DE LOS SUBCONJUNTOS DEFINIDOS

Una vez definidos los diversos subconjuntos económicos de acuerdo a la incentivación de su producción, resulta extremadamente sencillo identificar la estructura jerárquica de los mismos.

En la cumbre de importancia figura la industria formal dedicada a la producción de bienes para el mercado nacional. La prioridad máxima de la industria de sustitución de importaciones se comprueba fácilmente por las funciones confiadas al Directorio de Desarrollo Industrial en cuanto se refiere a otras actividades económicas. Ya hemos indicado que en manos del Directorio radica el poder de otorgar incentivos a la industria de exportación. Esto es lo mismo que decir que las actividades industriales dedicadas a la exportación están supeditadas a las de sustitución de importaciones.

Del Directorio de Desarrollo Industrial dependen igualmente las exoneraciones de impuestos de importación para la maquinaria y las materias primas de la pequeña industria y de la actividad artesanal. Implícitamente se revela de este modo la primacía otorgada a la mediana y relativamente gran industria sobre la pequeña industria.

La prioridad de la industria, mediana y grande, para la producción de bienes destinados al mercado nacional reviste potencialmente una característica altamente peligrosa para su misma expansión: la supeditación de la clasificación de nuevas industrias a la no existencia de capacidad instalada ociosa. En principio, prescindimos ahora totalmente de la práctica, la capacidad instalada puede ser mantenida por debajo de utilización normal si los precios de los productos maximizan las ganancias a un nivel relativamente bajo de producción.

Otra característica notable y nada positiva del manejo de la clasificación industrial por parte del Directorio es la extremada rigidez con que se ha procedido para otorgar los incentivos de la clasificación "B" (Vega: 1973: 19 ss.). Precisamente lo más interesante de esta clasificación es que debe aplicarse a nuevas industrias que produzcan nuevos productos y que, por lo tanto, demanden necesariamente mayor empleo y ahorro de divisas.

La contrapartida de esta rigidez en el otorgamiento de la clasificación "B" la tenemos en la facilidad con que se otorga la clasificación "C": de 230 clasificaciones concedidas sólo en 45 casos se trataba de "nuevos productos" y en 85 de "nuevas empresas" (Vega: 1973: 42).

La impresión, y me encantaría estar equivocado, que dejan estos datos es que los incentivos otorgados para incentivar la industria de sustitución de importaciones han servido más bien para robustecer las industrias ya existentes que para crear nuevas industrias y, sobre todo, nuevos productos.

No hay duda ninguna que el sector productor de bienes para el mercado nacional ha sido generoso con nuevos inversores que produzcan para la exportación bienes no producidos anteriormente en el país (Ley 299, Art. 7, Párrafo II). La restricción misma de la localización de estas industrias en zonas francas y el hecho de que estas empresas no funcionaban anteriormente en el país es extremadamente reveladora de la distinción entre empresarios dedicados a abastecer el mercado nacional y empresarios sin vínculos con nuestro mercado interno. Desde un punto de vista sociológico-político la Ley 299 es bien precisa en indicar a qué sectores se busca proteger en primer lugar.

En orden jerárquico tenemos que situar a la industria de la construcción en segundo lugar desde el punto de vista de los incentivos: las facilidades otorgadas por nuestras leyes de incentivos a instituciones de financiamiento de este sector, tanto dentro del sistema de ahorros y préstamos de las Asociaciones como fuera del mismo —la Banca Hipotecaria— son realmente impresionantes. Esta importancia del sector de la construcción se acentúa aún más, cuando se recuerda la cuantía de recursos del Estado dedicados a la demanda de sus productos.

Los incentivos al turismo están disociados de los incentivos a la industria y a la construcción. Se trata de otro sector relativamente autónomo en la estructura jerárquica de sectores incentivados.

En último lugar jerárquico, desde el punto de vista de los incentivos, habría que colocar a los sectores agropecuarios. Es cierto que estos sectores reciben mayores facilidades crediticias de FIDE que ningún otro. Pero también es cierto que el riesgo es incomparablemente mayor y que la ley de incentivo agropecuario está mucho menos adecuada a la naturaleza del sector que la ley de promoción industrial. Es curioso que la Ley 299 excluya expresamente en su artículo III "las actividades agropecuarias". La incentivación de la agroindustria como actividad integrada pierde así un poderoso estímulo.

En resumen, creo que el análisis funcional y estructural de los subconjuntos económicos identificados según grado de incentivos revela una manifiesta prioridad otorgada a la industria formal de bienes de sustitución de importacio-

nes y una clara subordinación de las industrias dedicadas a la exportación y de las industrias pequeñas y artesanales. Es posible, también, ver rastros de dependencia de los sectores agropecuarios respecto al industrial formal. Por parte, tanto las actividades de la construcción, como del turismo aparecen como centros relativamente independiente de los incentivos industriales.⁴

III—CRITICA A LA FUNCION DEL REGIMEN DE INCENTIVOS PARA AUMENTAR EL EMPLEO

Para no perdernos en discusiones donde es difícil encontrar respuestas seguras, deseo aclarar que doy por supuesto que los incentivos previstos en nuestro régimen de promoción han sido eficaces en aumentar las inversiones e incluso el empleo (esta suposición se basa en el alto número de empleos creados en las zonas francas de La Romana, Santiago y San Pedro de Macorís).

Prescindiré, en segundo lugar, de todo intento de evaluar los beneficios supuestos por una mayor inversión y mayor empleo como resultado de la aplicación de incentivos, frente a la alternativa de lo que hubiera hecho el Estado sin incurrir en posibles sacrificios fiscales netos.

Mi crítica al régimen de incentivos a la producción se centrará en dos temas: a) la estructura misma del régimen de incentivos; b) sus consecuencias sobre la balanza de pagos y la inflación.

a) AFUNCIONALIDADES DE LA ESTRUCTURA DEL REGIMEN DE INCENTIVOS

La primera y fundamental crítica a la estructura del régimen de incentivos a la producción es la de los supuestos de que parte. Todo el sistema de incentivos dominicanos parte de una visión de la inversión que supone un *caeteris paribus* sobre todas las variables que no sean la rentabilidad de cada empresa individual.

Me explico: Implícitamente se supone en el régimen dominicano de incentivos que la demanda es un dato, que las divisas están disponibles y que el Estado cuenta con recursos satisfactorios para cumplir sus funciones. Explícitamente el problema de incentivar la inversión se reduce, entonces, a aumentar la rentabilidad de las inversiones bajando los costos impositivos y subiendo las ganancias por exención de impuestos. Como, además, es posible que los inversionistas no dispongan de fondos suficientes para aprovechar la rentabilidad mayor promovida por las exenciones fiscales, se hace necesario suministrarles crédito a largo plazo con costos mínimos financieros.

Creo que este modo de concebir los incentivos es inadecuado y, en muchos casos, falso. El verdadero problema de aumentar la rentabilidad de las inversiones

puede lograrse mucho más fácilmente por el proteccionismo aduanero que por la disminución de los costos de la empresa. Por eso Bernardo Vega distingue, con razón, entre protección e incentivos (1973: 8 ss). Obviamente esto significa precios más altos de los productos importados y no precisamente de artículos de lujo (en este caso se estimularía la producción de bienes de menor necesidad social). La única esperanza de bajar esos precios, o al menos de evitar que suban desmesuradamente, sería garantizar un alto grado de competencia, sin tener en cuenta la famosa "capacidad instalada ociosa".

Más aún, en muchos casos la mejor manera de aumentar y de incentivar la producción requiere mayores costos para factores no utilizados de producción y no precisamente disminución de costos. Los dos casos típicos donde es recomendable un aumento de costos vía impuestos son las tierras laborables baldías o semibaldías y los terrenos urbanos (Kaldor: 1965: 74 ss.; 81 s.). Todo propietario de terrenos agrícolas o de terrenos urbanos que se enfrenta a nuevos impuestos por la simple propiedad de ese factor de producción tiene que aumentar su producción o vender el factor de producción a precios menores, pues el nuevo propietario tiene que asumir los futuros costos de imposición. Hablando ante un grupo de expertos no necesito justificar esta afirmación. Pero en este caso hay que añadir al aumento directo de la producción agropecuaria y de construcción el uso de fondos adicionales por el Estado. Estos factores aumentan necesariamente la demanda de bienes, factor importante para estimular la producción de otros sectores.

El eterno y desgraciadamente siempre procrastinado problema de la reforma agraria cuando se aplica a terrenos baldíos o cultivados con métodos extensivos de producción, no es solamente un evidente factor de aumento del empleo sino también un factor estimulante de la demanda de bienes necesarios.

Una segunda crítica al régimen dominicano de incentivos es su extensión a empresas que ya producían determinados bienes. En realidad los incentivos fiscales y crediticios, unidos a tarifas proteccionistas, deberían aplicarse exclusivamente a nuevas empresas que produzcan bienes nuevos. Sé que el término "bienes nuevos" es ambiguo por la posibilidad de ligeras modificaciones y de complejas sustituciones. Pero en muchos casos creo que es razonablemente posible determinar qué bienes merecen el calificativo de "nuevos" y qué otros bienes son "viejos recauchados". Solamente cuando los incentivos, incluidos exenciones de impuesto a la renta por reinversión, se aplican únicamente a la producción de bienes nuevos, puede esperarse un aumento neto del empleo. El caso de las zonas francas me libra de la necesidad de insistir en este punto.

Una tercera crítica a los incentivos dominicanos ha sido señalada en numerosas ocasiones: el incentivo fiscal a la importación de maquinarias y de materias primas es un contraincentivo a la ampliación de las relaciones intersectoriales.

El contra-argumento de que muchas materias primas y maquinaria no son producibles en el país es verdadero pero no va a ninguna parte. Toda industrialización basada indiscriminadamente en un abaratamiento artificial de insumos y maquinaria tiene necesariamente efectos mortales sobre la balanza de pagos y sobre las relaciones intersectoriales. Lo que sí es evidente es que las tarifas aduaneras no pueden ser tan altas como las actualmente vigentes. Pero la exoneración sustancial de estas tarifas que puede llegar al 90 por ciento en la clasificación "C" de la Ley 299 es un exceso manifiesto.

La cuarta crítica que podemos esgrimir contra el actual régimen de incentivos es la importancia secundaria otorgada a las industrias y a los sectores de exportación y a la pequeña industria. *Caeteris paribus* me parece inmensamente más importante para el empleo y para la producción, para no hablar de la balanza de pagos, la exención de impuestos a la exportación y la autorización a nuevas industrias de exportación de retener las divisas de su exportación (lo que no implica sacrificio fiscal al Estado, baja la tasa del mercado paralelo de divisas y concede mayor autonomía al Banco Central en la determinación y ejecución de su política crediticia), que el fomento de industrias ya existentes.

La forma en que nuestros incentivos tratan a la pequeña industria y a la artesanía —de nuevo exención de impuestos aduaneros o de la renta— es una muestra fehaciente de la inadecuación de los supuestos sobre los que descansan nuestros incentivos a la realidad. El problema de la pequeña empresa es solamente de modo parcial un problema crediticio o de costos; su verdadero problema está en la falta de un mercado asegurado y constante y en la observación de normas de calidad. Mucho más importante para la pequeña industria es el establecimiento de empresas de mercadeo y asistencia técnica de sus productos con una garantía mínima de cantidad demandada, demanda que bien puede provenir del Estado en los comienzos, subcontratada con los talleres. Por supuesto estas empresas jamás podrán estar controladas por representantes de las grandes o medianas industrias.

La última crítica que voy a levantar contra el régimen de incentivos es la organización institucional de las instituciones de Fomento. Si la base de toda política de incentivos es la creación de nuevas empresas y de nuevos productos es un contrasentido que los representantes de las empresas ya establecidas sean quienes tengan un poder decisivo en la aplicación de los instrumentos de fomento. El conflicto de intereses es de tal magnitud que sólo santos certificados, una característica que dudo mucho que sea deseada por nuestros empresarios (o nuestros técnicos o nuestros obreros), pueden administrar rectamente la aplicación de los incentivos. Una cosa es que tengan derecho a ser oídos en defensa legítima de sus intereses y otra, muy distinta, que sean un factor de importancia práctica decisiva. Y creo que nadie que haya estudiado las leyes de incentivo dominicanas podrá negar que han sido diseñadas a mejor conveniencia de represen-

tantes de empresas ya existentes. Conste, dicho sea de paso, que eso me parece natural y poco condenable: el Estado-Junta o la Dictadura del Proletariado hacen lo mismo, convencidos de que su bien es el de la sociedad.

b) CONSECUENCIAS SOBRE LA BALANZA DE PAGOS Y LA INFLACION

Unas palabras solamente sobre estas consecuencias.

Resulta evidente que todo régimen de incentivos basado unilateralmente en la *sustitución de importaciones* vía exenciones fiscales aduanera, *acentúa*, en caso de tener éxito, el desequilibrio de la balanza comercial. Esta es ya una verdad conocida y reconocida. Necesariamente ese tipo de régimen de incentivos tiene que acordar mayores incentivos a la exportación en cuanto mayor éxito tenga.

El efecto de incentivos fiscales sobre la inflación es también conocido: el Estado tiene necesariamente que ofrecer cada día mayores servicios. Es muy probable que el efecto neto del régimen de incentivos vigente sobre las entradas fiscales del Estado sea negativo. Si es positivo, lo será, probablemente, en muy pequeño grado. Consecuentemente el Estado que *convive con este régimen de incentivos* se ve impelido a recurrir a financiamiento externo y a financiamiento bancario. Todo incremento sustancial del financiamiento bancario al Estado implica *disminución relativa del financiamiento bancario a las empresas*, y por lo tanto presiones sobre el Banco Central para aumentar sus créditos.

El otro incentivo fundamental, las facilidades crediticias del FIDE, es, por definición, un factor de expansión del medio circulante. Cuando el crecimiento de las inversiones depende en buena parte de este financiamiento y cuando el régimen de incentivos lo abarca como *elemento fundamental*, podemos decir que la política crediticia del Banco Central está determinada, parcialmente, por un factor estructural: el régimen de incentivos.

CONCLUSION

Aunque he sido, innegablemente, sumamente crítico del sistema de incentivos a la producción vigente, deseo aclarar (y no por afanes irónicos) que el régimen que hoy es inadecuado o dañino, pudo cumplir una función útil y hasta necesaria en etapas iniciales del proceso de crecimiento económico. Lo malo no es que el régimen dominicano de incentivos haya sido siempre malo; lo malo está en mantenerlo cuando se revela como inoperante.

BIBLIOGRAFIA

- Academia de Ciencias de la República Dominicana: *Comisión de Economía. Economía Dominicana* 1975. Fondo para el Avance de las Ciencias Sociales, Santo Domingo. 1976.
- Alemán J.L. *La Corrupción Económica*. UCMM. Santiago. Marzo 1979.
- Barrere A. Propositions pour la constitution d' une Meso-Analyse. En Centre National de la Recherche Scientifique. Presses Universitaires de Grenoble. 1978.
- Bonó P.F. Papeles de Pedro F. Bonó. Academia Dominicana de la Historia. Vol. XVII. Santo Domingo, R.D. 1964.
- Estrella Julio C. *La Moneda, la Banca y las Finanzas en la República Dominicana*. Tomo I. UCMM. Santiago. 1971.
- Junta Monetaria. Resolución decimosegunda. 2 de septiembre de 1976 (sobre la política crediticia del FIDE).
- Kaldor N. The Role of Taxation in Economic Development. En Joint Tax Program. Fiscal Policy for Economic Growth in Latin America. The Johns Hopkins Press. Baltimore. 1965.
- Ley: 299 de 1968 de incentivo y promoción industrial
 153 de 1971 de promoción e incentivo del desarrollo turístico
 171 de 1971 sobre Bancos Hipotecarios de la Construcción
 587 de 1977 sobre exoneración de impuestos sobre la renta sobre ciertas edificaciones.
 221 de 1971 sobre incentivo a la pequeña industria y actividad artesanal.
 340 de 1972: revisión de la Ley 221 de 1971
 532 de 1969 de promoción agrícola y ganadera
 4315 de 1955; 4462 de 1956; 185 de 1967; 397 de 1969; 78 de 1971: sobre zonas francas
- Pages R. El vocablo "estructura" y la psicología social. En Bastide R., Levi-Strauss C. et al. Sentidos y usos del término estructura en las ciencias del hombre. Paidós. Buenos Aires. 1971.
- Rodríguez F.-Fernández O.: Notas sobre las políticas agrarias en la República Dominicana. *Ciencia*. Enero-Marzo 1976.
- Sánchez, J.J.: *La caña en Santo Domingo (1893)*. Taller. Santo Domingo. 1972.
- Vega B. Evaluación de la política de industrialización de la República Dominicana. Santo Domingo, D.N. Julio 1973.
- . Tratamiento que recibe la inversión extranjera en la legislación dominicana actual. Taller. Santo Domingo. 1975.