



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



ESTUDIO SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DOMINICANAS DE EQUIPOS ELECTRÓNICOS Y ELÉCTRICOS

Octubre de 2005

Este informe fue escrito por Aldo Morri para Chemonics International Inc., en virtud del contrato No. PCE-I-830-98-00015-0.

ESTUDIO SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DOMINICANAS DE EQUIPOS ELECTRÓNICOS Y ELÉCTRICOS

RENUNCIA

Las perspectivas del autor expresadas en esta publicación no se ven obligadas reflejar las opiniones ni de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos ni del Gobierno de los Estados Unidos.

ÍNDICE

| | | |
|-------------------|---|-------|
| SIGLAS | | iii |
| RESUMEN EJECUTIVO | | iv |
| SECCIÓN I | INTRODUCCIÓN | I-1 |
| SECCIÓN II | PERSPECTIVA GENERAL DE LA COMPETITIVIDAD DE LA RP | II-1 |
| | A. El Entorno Político-Económico | II-2 |
| | B. Infraestructura | II-3 |
| | C. Para Hacer Negocios en la RD | II-4 |
| SECCIÓN III | EL ENTORNO DE COMERCIO EN LA RD | III-1 |
| | A. Exportaciones y Acuerdos de Comercio de la RD | III-2 |
| | B. La Inversión Foránea Directa y el Régimen de las Zonas Francas | III-3 |
| SECCIÓN IV | LA INDUSTRIA DE EQUIPO ELECTRÓNICO Y ELÉCTRICO | IV-1 |
| | A. Estructura de la Industria | IV-2 |
| | B. Exportaciones de Electrónica y Equipo Eléctrico de la RD y la IFD | IV-7 |
| SECCIÓN V | ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES Y FODA | V-1 |
| | A. Competidores de Exportaciones de la RD en Equipo Electrónico y Eléctrico | V-2 |
| | B. Análisis FODA | V-4 |
| SECCIÓN VI | CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y VISIÓN | VI-1 |
| | A. Recomendaciones a Corto Plazo | VI-2 |
| | B. Recomendaciones a Largo Plazo | VI-4 |
| | C. Declaración de Visión | VI-5 |
| SECCIÓN VII | BIBLIOGRAFÍA | VII-1 |
| ANEXO A | PERSONAS A LAS QUE SE CONTACTÓ | A-1 |
| ANEXO B | LISTA DE COMPAÑÍAS DE EQUIPO ELECTRÓNICO Y ELÉCTRICO QUE OPERAN EN LA RD | B-1 |
| ANEXO C | TERMINOS DE REFERENCIA | C-1 |

SIGLAS

| | |
|----------|---|
| ADEEM | Asociación de Fabricantes Dominicanos de Electrónicos y Eléctricos |
| ADOZONA | Asociación Dominicana de Zonas Francas, Inc. |
| AT | Ámbito de Trabajo |
| CAFTA-RD | Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana |
| CARICOM | Comunidad y Mercado Común del Caribe |
| CBERA | Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe |
| CBI | Iniciativa de la Cuenca del Caribe |
| CBTPA | Ley de Asociación de Comercio de la Cuenca del Caribe |
| CEI-RD | Centro Dominicano de Exportaciones e Inversiones |
| CIPU | Corporación de Inversión Privada de Ultramar |
| CNC | Consejo Nacional de Competitividad |
| CNZFE | Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación |
| EE.UU. | Estados Unidos de América |
| FODA | Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas |
| FTZ | Zonas Francas |
| GATT | Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio |
| GBTI | Componente General de Negocios, Comercio e Inversión del Proyecto de Apoyo al Crecimiento Económico y Reforma Institucional (SEGIR) |
| GRD | Gobierno de la República Dominicana |
| IFD | Inversión Foránea Directa |
| INFOTEP | Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional |
| ITLA | Instituto Técnico de las Américas |
| KWH | Kilovatio Hora |
| NAFTA | Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte |
| OMC | Organización Mundial del Comercio |
| OMGI | Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones |
| PNB | Producto Nacional Bruto |
| RD | República Dominicana |
| SA | Sistema Armonizado |
| SEGIR | Apoyo al Crecimiento Económico y Reforma Institucional |
| TI | Tecnología de la Información |
| UE | Unión Europea |
| USAID | Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional |

RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

Este estudio fue financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) en colaboración con el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y la Asociación de Zonas Francas de la República Dominicana (ADOZONA).

El objetivo de este estudio es analizar el potencial del sector de equipos electrónicos y eléctricos a fin de aumentar la producción y las exportaciones y para convertirse en un sector de crecimiento para la economía de la RD. De manera específica, las metas del informe son:

- Examinar las oportunidades y las restricciones para la competitividad de la República Dominicana en el sector de equipos electrónicos y eléctricos; y
- Recomendar una estrategia con iniciativas específicas para superar las barreras de corto plazo contra el crecimiento y preparar el terreno para acelerar el desarrollo de las exportaciones de la industria.

Perspectiva General de la Competitividad de la RD

Es probable que las compañías siempre necesiten cierta capacidad de manufactura cerca de los mercados de los Estados Unidos y de América Latina para diversificar las carteras manufactureras puramente asiáticas y para satisfacer “justo a tiempo” las demandas de los clientes en la región. Las nuevas instalaciones portuarias de primer orden en la región, la mano de obra barata, leal y capaz y un próspero sector de turismo— entre otras fortalezas – le ofrecen a la RD una oportunidad para competir con México por cierta parte de la inversión foránea directa (IFD) que procura tanto la “eficacia” como el “mercado”, para las compañías que desean tener una presencia cerca de los grandes mercados de EE.UU y América Latina.

El nuevo gobierno dominicano deberá tener éxito en estabilizar el entorno político económico, pero existen importantes retos puesto que los fracasos bancarios y el posible mal manejo económico bajo la anterior administración han dejado a la RD con una gran cantidad de deuda internacional y la mala reputación de inestabilidad política y macroeconómica para añadir a su ya conocida reputación de país con trámites burocráticos engorrosos y corrupción generalizada.

La administración actual puede lograr grandes avances hacia su meta de atraer a la IFD si es que progresa en sus metas de reducir las complicaciones de hacer negocios en la RD, incluyendo el continuar los esfuerzos para eliminar la corrupción y para crear una oficina “de ventanilla única” para el manejo burocrático de la obtención de licencias, desaforo de aduanas y otros trámites.

El Entorno de Comercio en la RD

El sector de exportaciones en la RD, que está impulsado fundamentalmente por acuerdos de comercio preferenciales tales como la ICC, ha llevado al crecimiento económico y del estándar de vida en la RD. Durante los años 90, las exportaciones de la RD se elevaron cuando sus exportaciones aumentaron de US\$ 850 millones en 1990 a US\$ 4,800 millones en el 2000. En 2004, las exportaciones de la RD ascendieron a un total de US\$ 4,400 millones en todos los sectores,¹ el 82 por ciento de los cuales fueron generados de las muchas Zonas Francas² de la RD.

Exportaciones de Zonas Francas de la República Dominicana por Sector

| Sector | Exportaciones en 2001 (Millones de US\$) | Exportaciones en 2004 (Millones de US\$) | 2004 % del Total de Exportaciones |
|-----------------------------------|--|--|---|
| Vestido y Textiles | 2274.40 | 2076.16 | 47.01 |
| Calzado | 286.30 | 195.59 | 4.43 |
| Equipo Electrónico y Eléctrico | 474.10 | 587.74 | 13.31 |
| Tabaco | 338.70 | 324.22 | 7.34 |
| Fármacos | 315.90 | 347.46 | 7.87 |
| Joyería | 536.20 | 556.28 | 12.60 |
| Otro | 243.50 | 329.00 | 7.45 |
| Total | 4469.10 | 4416.45 | 100.00 |

Fuente: CNZFE, Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, 2004.

La mano de obra de bajo costo y confiable de la RD, su proximidad al mercado de los EE.UU. y su participación en varias iniciativas de comercio globales y regionales clave – especialmente la ICC –han sido importantes factores para el crecimiento de las exportaciones de la RD.

El acuerdo de comercio CAFTA-RD ya ratificado, que entrará en vigencia en enero del 2006, aumentará más los vínculos de la RD con los EE.UU., ayudando a fomentar no sólo la transparencia en la RD sino a atraer la inversión estadounidense que procura mercados. El CAFTA-RD ayuda a los exportadores de equipo electrónico y eléctrico de la RD eliminando los restantes aranceles de ingreso a los EE.UU. en la parte del valor agregado de las exportaciones de equipo electrónico y eléctrico de la RD.

La Inversión Foránea Directa y las exportaciones se encuentran inextricablemente enlazadas en la RD. La red de zonas francas del país ha sido una de las más exitosas en la región del Caribe; se estima que las zonas francas dominicanas son responsables de solamente el 2.8 por ciento del PNB³ total de la RD, pero más del 80 por ciento de

¹ Datos de USITC

² CONSEJO NACIONAL DE ZONAS FRANCAS DE EXPORTACION, Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, 2004

³ Ibid

las exportaciones del país provienen de compañías que operan desde las zonas francas. Actualmente, más de 550 compañías manufactureras y de exportaciones operan en las 55 zonas francas de la RD, proporcionando empleo a más de 185,000 trabajadores.

No obstante, nuevos compromisos de comercio tales como aquellos impuestos por el CAFTA-RD y la OMC crean no sólo oportunidades sino también amenazas para las empresas manufactureras en la RD. De acuerdo con las reglas actuales de la OMC, los beneficios a las zonas francas se consideran subsidios a las exportaciones y se deberán eliminar paulatinamente para el 2009 para todos los países con un ingreso per cápita mayor de US\$ 1,000; la incertidumbre en torno a la política pública futura que afecta a la IFD y los incentivos fiscales están socavando la capacidad de la isla para atraer inversión foránea.

La Industria de Equipo Electrónico y Eléctrico

De acuerdo con los estándares globales, el sector de manufactura de equipo y componentes electrónicos y eléctricos de la RD es pequeño – tiene entre uno y dos por ciento del mercado de los EE.UU. para los productos de Código 85 del Sistema Armonizado (HS, en inglés), pero emplea a casi 10,000 trabajadores y contribuye alrededor del 5 por ciento del total de las exportaciones dominicanas. Alrededor del 20 por ciento de los empleados se encuentran en puestos de trabajo de salarios comparativamente más altos que requieren algunas destrezas avanzadas, tales como calibración y mantenimiento de maquinaria, computadoras y tecnología de información (TI), o destrezas de ingeniería.

La industria de equipo electrónico y eléctrico en la RD es el lugar de manufactura más grande en la región del Caribe para equipo electrónico o eléctrico y es, en breve, una industria importante para una economía pequeña.

En el nivel de 6-dígitos de SA, las principales exportaciones de equipo electrónico y eléctrico de la RD se muestran a continuación:

Exportaciones Dominicanas de Equipo Electrónico y Eléctrico por Productos de Seis Dígitos de SA, 2001 a 2004

| Producto | Valor Exportado (en Miles de US\$) | | | |
|---|------------------------------------|---------|--------|--------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 |
| SA853620 Interruptores automáticos para voltaje no mayor de 1,000 voltios | 133,738 | 130,423 | 99,490 | 89,058 |
| SA 851750 Aparatos para sistemas de conducción-corriente/líneas digitales | 52,280 | 19,496 | 574 | 29 |
| SA 850440 Convertidores estáticos, nes | 47,014 | 39,376 | 15,419 | 5,467 |
| SA 851190 Repuestos de encendido eléctrico o equipo de prendido | 32,017 | 27,558 | 22,480 | 15,328 |
| SA 850431 Transformadores de capacidad de potencia eléctrica no mayores de 1 KVA, nes | 26,583 | 26,328 | 23,650 | 39,893 |
| SA 853190 Repuestos de aparatos de señalización eléctrica de sonido o visual | 25,619 | 29,297 | 32,649 | 25,726 |

| | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|
| SA 853630 Aparato eléctrico para proteger circuitos eléctricos | 24,656 | 28,873 | 27,875 | 19,526 |
| SA 853649 Relevadores eléctricos para un voltaje entre 60 V y 1,000 voltios | 24,418 | 20,202 | 19,983 | 19,773 |
| SA 850519 Imanes permanentes y artículos que se van a convertir en imanes permanentes, nes | 13,218 | 11,448 | 7,610 | 9,421 |
| SA 853180 Aparato de señalización eléctrica de sonido o visual, nes | 12,100 | 12,407 | 10,072 | 10,584 |

Fuente: USITC.

Como resultado de la IFD, la industria en la RD ha crecido, y casi el 90 por ciento de la IFD proviene de los EE.UU. (incluyendo a Puerto Rico). Las empresas manufactureras han invertido en la RD debido a su mano de obra de bajo costo y confiable, al igual que por gran proximidad a la sede e instalaciones manufactureras de los EE.UU. Sin embargo, la posición competitiva de la RD en la industria electrónica y eléctrica global se está reduciendo rápidamente a medida que las cadenas de provisión de la industria electrónica y eléctrica de los EE.UU. se trasladan prestamente a los rápidamente crecientes y eficientes mercados asiáticos. Estas tendencias están socavando la atracción de la RD tanto para la IFD que procura mercados como la que procura eficiencia.

Los fabricantes de equipo electrónico y eléctrico en la RD deben aprender a trabajar juntos al igual que en asociación con el sector público para aumentar la posición competitiva de la industria. Las compañías en la RD comparten necesidades comunes que podrían ayudarse a abordar entre sí, con la ayuda de los encargados de crear políticas públicas, tales como:

- Mejora de la calidad y el costo de la provisión de electricidad;
- Asistencia con asuntos relacionados con la contratación de provisión local e internacional, incluyendo la posible compra común de productos importados y la integración horizontal para insumos tales como metales y molduras fabricados.
- Fomento de la inversión nacional y foránea en proveedores locales críticos en áreas tales como la fabricación de planchas de metal, tableros de circuitos impresos, transformadores, servicios de ingeniería, TI, programación de datos, molduras inyectadas y la distribución general de componentes electrónicos.
- Asuntos aduaneros y de impuestos y aranceles de aduana;
- Regulación laboral y de beneficios, incluyendo acceso médico para los trabajadores;
- Enlaces con universidades e instituciones de capacitación para contar con mano de obra capacitada técnicamente y capaz de hablar inglés.

Análisis de los Competidores y FODA

La China y México son los principales proveedores al mercado estadounidense para las principales exportaciones dominicanas de productos del Código 85 SA – equipo electrónico y eléctrico; tanto la China como México tienen alrededor de un 20 por ciento de participación de esos bienes, en comparación con el 1 al 2 por ciento de la RD. La India, que ocupa el segundo lugar, luego de la China en atraer la IFD a los países en

desarrollo, y Costa Rica – un país comparativamente bien instruido y estable también signatario del CAFTA-RD --representa una competencia futura potencial para la industria electrónica y eléctrica de la RD.

Resumen de las Fortalezas

- La industria de equipo electrónico y eléctrico en la RD está bien establecida y es en mucho, la más grande en la región del Caribe.
- No ha sido demasiado difícil encontrar talento técnico y de ingeniería en la RD.
- El acceso “justo a tiempo” a los EE.UU. sigue proporcionándole cierta ventaja competitiva a la RD.
- El CAFTA-RD provee una mayor ventaja, eliminando todos los aranceles aduaneros restantes sobre el valor agregado de las exportaciones en la industria de equipo electrónico y eléctrico.
- Ya existe establecido un marco institucional para los inversionistas de la industria.
- Mano de obra de bajo costo, posible de entrenar y estable geográficamente.
- Regulaciones laborales comparativamente flexibles.
- Zonas Francas y zonas industriales bien desarrolladas con buena infraestructura interna.
- Nuevas instalaciones portuarias de Caucedo, costos de tierras y comunicaciones competitivos regionalmente y fácil acceso aéreo a los EE.UU.
- Mediación del riesgo para los inversionistas foráneos a través del OMGI y OPIC.
- Oportunidades de vida y recreativas deseables para los expatriados.
- País bilingüe inglés-español.

Resumen de las Oportunidades

- Riesgo de los inversionistas a la “sobre exposición” a las instalaciones de producción chinas.
- El CAFTA-RD aumenta la imagen de liderazgo regional de la RD.
- El interés de la industria electrónica y eléctrica de la RD en actividades de “agrupamiento” está creciendo como respuesta a la mayor concienciación de las amenazas.
- Creciente concentración institucional en la industria electrónica y eléctrica en la RD.
- Necesidad de talento técnico ofrece oportunidades para los países que invierten en el capital humano (pero amenaza a los países que no lo hacen).
- El Puerto Caucedo crea instalaciones portuarias para grandes navíos líderes en la región.
- Posible apertura del acceso ilimitado de la RD a mercados locales por parte de compañía de las Zonas Francas a medida que el Gobierno de la RD hace cumplir los lineamientos de la OMC para la eliminación de subsidios.
- Movimiento de la RD hacia el sistema de “ventanilla única” para agilizar los trámites burocráticos.

Resumen de las Debilidades

- La concentración en el ensamblaje manual de bajo valor agregado hace que algunas instalaciones en la RD sean vulnerables al cierre.
- El traslado al Asia de la cadena de provisión global de los EE.UU. amenaza la competitividad de la RD.
- Bajo nivel actual de enlaces, o actividades de “agrupamiento” entre los fabricantes existentes de la industria electrónica y eléctrica en la RD.
- Falta de pericia sobre la industria en la creación de políticas y el marco de promoción de la IFD.
- El CEI no realiza mercadeo focalizado a los inversionistas potenciales de la industria electrónica y eléctrica en la actualidad.
- Gran dependencia de la exposición al mercado estadounidense por parte de los proveedores, inversionistas y compradores.
- La imagen de la RD está empañada por la volatilidad que tuvo a principios de la década.
- La RD tiene una reputación de trámites burocráticos engorrosos, incertidumbre legal y regulatoria, y corrupción.
- La mano de obra tiene menor educación que la de otros competidores regionales tales como Costa Rica y México.
- La provisión de electricidad es costosa y poco confiable.
- Disponibilidad inestable de camiones y embarque
- Altos costos de transporte al mercado estadounidense en comparación con México.
- No tiene un sistema de “ventanilla única” para agilizar la obtención de licencias y otros trámites.
- Burocracia aduanera obsoleta y lenta.

Resumen de las Amenazas

- Futuro incierto de los incentivos fiscales para las Zonas Francas debido a los requisitos de la OMC para eliminar los subsidios de comercio a las Zonas Francas para 2009.
- Menor nivel de educación general en la RD que en Costa Rica y México.
- El desplazamiento de los insumos de la cadena de provisión hacia el Asia atrae a la IFD que procura eficiencia a esos países.
- El crecimiento del mercado asiático proporciona incentivos en esos países para la IFD que procura mercados.
- El crecimiento del mercado europeo oriental y la ventaja de las destrezas, combinado con la proximidad a la Comunidad Europea.
- La reducción en los costos de embarque transpacífico reduce las ventajas de costos de embarque de la RD al mercado estadounidense, en comparación con la China.

Recomendaciones

Resumen de las Recomendaciones a Corto Plazo:

- Agilizar la modificación de la política fiscal futura de las Zonas Francas de conformidad con la OMC para eliminar la incertidumbre.
- Crear un sistema de “ventanilla única” para agilizar los trámites burocráticos.
- Mejorar la imagen de la industria electrónica y eléctrica de la RD en el ámbito local.
- Emplear o capacitar a expertos de la industria electrónica y eléctrica en la promoción de políticas y la IFD.
- Implementar el mercadeo focalizado a los inversionistas en la mezcla de promoción del CEI-RD.
- Construir infraestructura de apoyo específica a la industria electrónica y eléctrica para los inversionistas de la industria, incluyendo el ofrecimiento de servicios completos y apoyo antes, durante y después de la inversión.
- Reducir las barreras de “salida” como las de “ingreso” para aumentar la confianza del inversionista.
- Apoyar las iniciativas de “agrupación” de la industria, incluyendo el fomento de la integración horizontal y los acuerdos de compra común.
- Agilizar y modernizar el servicio de aduanas.

Resumen de las Recomendaciones a Largo Plazo:

- Estabilizar la percepción del riesgo del país y de la volatilidad macroeconómica.
- Crear incentivos para la inversión en enlaces de la cadena de producción con los proveedores locales.
- Atraer a GRANDES negocios con un paquete de incentivos de primera clase y mediante el uso de mercadeo focalizado; esto a su vez, proveerá impulso sólido para la inversión en insumos de provisión para la industria.
- Posicionarse contra México como un lugar principal en el Hemisferio Occidental, incluyendo la concentración en la mano de obra de menor costo y más leal.
- Invertir en capital humano en la educación primaria y en destrezas técnicas, de alta tecnología, TI y de ingeniería.
- Apoyar las asociaciones de la industria con las universidades a fin de aumentar las iniciativas de capacitación, contratación e investigación.
- Mejorar la infraestructura, especialmente la electricidad y las carreteras.
- Diversificar los mercados fuera de los EE.UU.

SECCIÓN I

INTRODUCCIÓN

SECCIÓN I

INTRODUCCIÓN

Este estudio fue financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) en colaboración con el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y la Asociación de Zonas Francas de la República Dominicana (ADOZONA).

Los sectores que han servido como fuentes tradicionales de crecimiento en la economía dominicana han madurado, creando la necesidad de identificar y promover nuevos sectores de crecimiento. En 2004, los productos del Código SA 85– Equipo electrónico y eléctrico -- representaron US\$ 453 millones en exportaciones, un buen aumento de los US\$ 347.1 millones en 2001.

El objetivo de este estudio es analizar el potencial del sector de equipo electrónico y eléctrico para aumentar la producción y las exportaciones y para convertirse en un sector de crecimiento para la economía de la RD. De manera específica, las metas del informe son:

- Examinar las oportunidades y las restricciones para la competitividad de la República Dominicana en el sector del equipo electrónico y eléctrico, y
- Recomendar una estrategia con iniciativas específicas para superar las barreras de corto plazo al crecimiento y para preparar el camino para acelerar el desarrollo de las exportaciones de la industria.

Las exportaciones han sido un sector importante de crecimiento para la RD; las exportaciones anuales totales de la RD aumentaron de US\$ 850 millones a US\$ 4,800 millones de 1990 a 2000 antes de que decayeran. La proximidad al mercado estadounidense, las zonas francas que proporcionaban incentivos para la inversión y un sistema de cuotas de textiles y prendas de vestir que le proporcionaba una ventaja del mercado a la RD fueron factores importantes que impulsaron el crecimiento en las exportaciones de la RD.

Todos los cuerpos legislativos en la región han ratificado el acuerdo de libre comercio CAFTA-RD que se firmó el 5 de agosto de 2004. El CAFTA-RD proporciona ingreso al mercado de los EE.UU. libre de aranceles y es probable que mejore significativamente el comercio entre las naciones participantes, creando tanto nuevas oportunidades como nuevas amenazas para sectores específicos. Además, bajo las reglas de la OMC, los beneficios a las zonas francas se consideran subsidios a las exportaciones y se deberán eliminar paulatinamente para el año 2009, en todos los países que tienen un ingreso per cápita mayor de US\$ 1,000.

El sector de exportaciones de la RD se debe preparar para enfrentar estos desafíos: El Centro de Exportaciones e Inversiones de la RD (CEI-RD), la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA), el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y la

USAID/RD han estado participando en discusiones sobre la manera en la que la USAID/RD puede ayudarles a superar los desafíos. El CEI-RD, la ADOZONA y el CNC utilizarán las recomendaciones que se formulen en este estudio para implementar estrategias de desarrollo de las exportaciones y para abordar las restricciones contra el crecimiento en el sector. Las recomendaciones también se podrán usar para desarrollar asistencia – tanto de donantes como del sector público – a la industria.

SECCIÓN II

PERSPECTIVA GENERAL DE LA COMPETITIVIDAD DE LA RD

SECCIÓN II

PERSPECTIVA GENERAL DE LA COMPETITIVIDAD DE LA RD

A. El Entorno Político Económico

La República Dominicana se clasificó entre las economías de mayor crecimiento en la región de América Latina y el Caribe a lo largo de los años 90; durante el período 1991-2000, la economía creció, en promedio, un 5.9 por ciento anual y el ingreso per cápita aumentó en un 4.1 por ciento por año. Además, el crecimiento económico sostenido a lo largo de los últimos 30 años ha contribuido a la reducción de la pobreza, como se puede ver en varios indicadores sociales:

- La mortalidad infantil disminuyó de 91 de cada 1,000 nacimientos en 1970 a 38 de cada 1,000 nacimientos en 2002.
- La tasa de analfabetismo disminuyó de 33 de cada 1,000 adultos en 1970 a 16 de cada 1,000 adultos en 2002.
- La expectativa de vida se elevó de 59 años totales en 1970 a 67.2 años en 2002.
- La tasa de pobreza disminuyó de 33.9 por ciento en 1992 a 28.6 por ciento en 1998.

Después de una década de rápido crecimiento económico, las perspectivas de la macroeconomía y del crecimiento del país se deterioraron severamente del 2000 al 2004. En abril del 2003, la economía fue sacudida por el colapso de un banco principal, lo cual desató otros fracasos bancarios: la RD perdió el 20 por ciento de su PNB, el peso se devaluó en más del 200 por ciento, la deuda externa se duplicó ascendiendo a US\$ 7,700 millones, y el servicio de la deuda se elevó del 18 por ciento al 43 por ciento del PNB, lo que representa el 40 por ciento del presupuesto del estado para 2005. El poder adquisitivo asalariado casi se redujo a la mitad durante este período, creando disturbios sociales importantes. El sólido sector turismo de la RD vino al rescate, pero el gobierno se ha visto obligado a buscar préstamos multilaterales para salir de apuros que han dejado a la RD cargada de una alta deuda.

La economía de la RD cambió de posición en 2005 cuando creció a una tasa de 4.3 por ciento en términos reales el primer trimestre de 2005, en comparación con el -1.4 por ciento durante el primer trimestre de 2004. Para 2005, el FMI predice un crecimiento del PNB del 2.5 por ciento en su conjunto, seguido de un crecimiento del 4.3 por ciento en 2006.

El Gobierno de la República Dominicana (GRD) inició reformas en los sectores bancario y de finanzas públicas y empezó un régimen de tasa de cambio flexible que

ahora coloca al peso de la RD a un coeficiente de aproximadamente 33 a 1 frente al dólar estadounidense.

Ahora que se ha ratificado el acuerdo de comercio CAFTA-RD que firmó con los Estados Unidos y que entrará en vigencia en enero de 2006, la República Dominicana debe lograr un incremento en las exportaciones. El gobierno espera que la combinación del CAFTA-RD y los esfuerzos de reforma macroeconómica vuelvan a atraer a la inversión extranjera, que ha sido crítica para las industrias de exportación de la isla. Además, el GRD también está realizando inversiones para colocar los cimientos de una economía dominicana con mayor educación, de tecnología más alta y con más base en el conocimiento.

B. Infraestructura

B1. Energía. El sector energía tal vez represente el desafío más grande para el desarrollo sostenible de la RD. En la actualidad, el costo de la electricidad en la RD es uno de los más altos del mundo y en algunas comunidades no es poco común que se queden sin servicio eléctrico hasta por 24 horas. La baja de carga es una práctica común y casi todos los fabricantes deben tener su propio generador eléctrico de reserva.

Los generadores eléctricos extranjeros privados han añadido nueva capacidad, pero la elevada demanda, el mal mantenimiento de las instalaciones de transmisión y la falta de esfuerzos de conservación de energía han mantenido la capacidad eléctrica muy por debajo de la demanda pico. Existen proveedores de electricidad privados que proporcionan energía eléctrica directa a ciertas áreas, sin la intervención del Gobierno. Ése es el caso de las Zonas Francas y de dos áreas de turismo: Bavaro-Punta Cana y Romana-Bayahibe. Las empresas que se han establecido en estas áreas no sufren interrupciones, a menos que se den situaciones especiales tales como los huracanes.

Un acuerdo reciente con el FMI exige la reducción de las pérdidas de transmisión de energía eléctrica a un máximo del 30 por ciento y el aumento de las tarifas en un 90 por ciento. El nuevo gobierno está procurando lograr acuerdos de asociación en el sector privado y entre el sector público y el privado para invertir en formas alternativas de generar, transmitir y distribuir eficazmente el servicio eléctrico a todo el país.

B2. Comunicaciones y Transporte. El sistema de telecomunicaciones de la RD se considera uno de los más avanzados y competitivos con respecto al costo en América Latina. Esto se debe en gran parte a la amplia inversión extranjera en el sector de parte de empresas tales como Verizon, Tricom, Orange/France Telecom, Centennial y Cable y Wireless. El costo de una conexión T1 de Internet de alta velocidad es el más bajo en toda América Latina.

La red de pistas de la RD necesita modernizarse puesto que muchas de las pistas principales se encuentran en malas, y en algunos casos, peligrosas condiciones lo que

presenta obstáculos al transporte comercial en camiones. Un sindicato de chóferes de camiones local a menudo hace huelga y tiene una gran influencia en el precio del transporte.

El tráfico puede ser un problema significativo en Santo Domingo, cuya población representa casi un tercio de los 8.5 millones de habitantes de la isla. Un sistema de metro propuesto para la ciudad requerirá una amplia inversión foránea, pero el sistema de aeropuertos es bueno, de acuerdo a los estándares latinoamericanos. La RD cuenta con siete aeropuertos internacionales, que proporcionan servicios fundamentalmente a la industria del turismo; cuatro de los cuales -- Santo Domingo, Puerto Plata, Barahona y Samaná -- los opera un consorcio extranjero. Se acaba de construir un nuevo aeropuerto internacional en Santiago, la segunda ciudad más grande del país y el hogar de un número de parques de zonas francas. La RD está conectada mediante vuelos diarios a Nueva York y Miami, al igual que a muchas otras ciudades de los Estados Unidos y existen conexiones regulares con importantes destinos europeos y capitales latinoamericanas.

Tal vez la nueva empresa de infraestructura más importante de la RD es la gigantesca instalación portuaria de Caucedo de US\$ 300 millones, ubicada en Santo Domingo, a dos millas del aeropuerto internacional. En febrero del año pasado, Dubai Ports International (DPI) -- la empresa administradora de instalaciones portuarias más importante del mundo -- adquirió un 35 por ciento de las acciones de capital y el control administrativo del Terminal Marítimo de Caucedo, lo que representa el primer puerto de DPI en la región del Caribe. El nuevo puerto debe aliviar la presión -- y ojalá que los costos de embarque -- de la media docena actual de puertos operables de la RD, los cuales carecen de suficiente calado para acomodar grandes navíos de carga. El puerto también podría ayudar a posicionar a la RD como un centro regional en el Caribe; las infraestructuras portuarias en la región -- tales como las de Kingston, Freeport y Panamá -- se encuentran operando a capacidad y ahora, la demanda regional de instalaciones internacionales para acomodar contenedores supera en mucho la oferta.

C. Para Hacer Negocios en la RD

El tiempo, los costos y los obstáculos burocráticos que conllevan la apertura de un negocio a menudo son una medida de qué tan difícil es hacer negocios en un país. El Banco Mundial añade una extensa serie de datos acerca de la realización de negocios en varios países, incluyendo el tiempo y los trámites que toma empezar un negocio. El Banco Mundial ha desarrollado un índice de 0 a 100 para comparar la rigidez de las regulaciones laborales en diferentes países: cuanto menor el puntaje, menos rígido o engorroso, es el proceso de contratación o despido de los trabajadores en el país.

La República Dominicana se compara favorablemente en términos de trámites burocráticos en lo que respecta a los países que compiten por una parte de las exportaciones del equipo electrónico y eléctrico al mercado estadounidense. Todos los países tienen trámites relativamente engorrosos para los inversionistas que desean

empezar un negocio.⁴ A los inversionistas en la RD les toma aproximadamente 75 días para navegar a través de 10 trámites separados para empezar un negocio; mientras tanto, el mismo proceso toma 65.8 días en la China para navegar a través de 12 trámites separados.

Cuadro II-1. "Para Hacer Negocios" Indicadores Seleccionados, 2005

| País | Para Empezar un Negocio | | Índice de Dificultad de Mano de Obra | |
|------------|-------------------------|------|--------------------------------------|---------|
| | # Trámites | Días | Contratación | Despido |
| Rep Dom | 10 | 75 | 22 | 30 |
| Costa Rica | 11 | 77 | 56 | 0 |
| México | 9 | 58 | 33 | 60 |
| India | 11 | 71 | 56 | 90 |
| China | 10.8 | 65.8 | 11 | 40 |

Fuente: Banco Mundial, Para hacer Negocios, 2006

Las regulaciones laborales son menos rígidas en la RD en comparación con los países competidores que se estudiaron. La RD recibe un "Índice de dificultad de contratación" de 22 y un "Índice de dificultad de despido" de 30, significativamente mejor o igual en ambas categorías que todos los otros países competidores. De forma notable, las regulaciones laborales en la RD son mucho más indulgentes que aquellas de su principal competidor latinoamericano – México – que tiene rigurosas regulaciones de contratación y despido de trabajadores. Aparentemente, la RD tiene una sólida ventaja del mercado laboral en comparación con México si es que se combina esto con la reputación que tiene México de una muy alta rotación de los trabajadores en las zonas de las "maquiladoras" en la frontera con los EE.UU. y un salario por hora mexicano más alto en comparación con la RD.

El cada vez más amistoso hacia la empresa gobierno de la RD afirma estar referenciando constantemente su marco legal en comparación con otros países y buscando formas de mejorar los derechos de los inversionistas. Se informa que un equipo dentro del CEI-RD está buscando formas de mejorar el marco legal de la red de zonas francas, incluyendo hacer planes para copiar a otros países y para crear un sistema de "ventanilla única" para los inversionistas extranjeros; todos los organismos del gobierno podrán canalizar sus trámites burocráticos, tales como la obtención de licencias y permisos, en el "sistema" con la idea de acortar el proceso de aprobación.

El gobierno de la RD admite que la corrupción sigue siendo un problema grave en la RD. Transparency International clasifica a la República Dominicana detrás de países tales como Mongolia y Senegal, con un puntaje de 2.9 en el índice de corrupción de la agencia (donde 10 representa "impecable" y 0 "altamente corrupto"). De acuerdo con investigación realizada por la Heritage Foundation, la RD se caracteriza por una

⁴ "Para Hacer Negocios Business en 2005" del Banco Mundial.

carencia general de transparencia y confianza en las instituciones del sector público, altos niveles de corrupción, falta de respeto por el estado de derecho y altos costos de transacción. El informe indica también que la RD se utiliza como una ruta principal de tránsito para la cocaína y que la interdicción de este flujo se ha visto dificultada por la falta de entrenamiento y de fondos para las fuerzas de seguridad, al igual que por la corrupción.

Es probable que por algún tiempo, la corrupción continúe generalizada en la RD. Esfuerzos recientes que se han hecho para reformar a la fuerza policial todavía no han producido resultados visibles. Además, el sistema de justicia se encuentra bastante afectado por la continua inmigración desde Haití, lo que trae consigo problemas conexos de desempleo, violencia, tráfico humano y corrupción. Sin embargo, ha habido cierta mejora con el gobierno actual. Las reformas judiciales están ayudando a mejorar a los notoriamente ineficaces tribunales del país y a proporcionar juicios más transparentes y abiertos.

El GRD ha hecho hincapié en la promoción de la transparencia en todos los niveles del gobierno. Mediante un decreto, el Presidente estableció una Comisión Nacional de Ética y Corrupción a principios de este año; esta comisión está conformada por representantes del gobierno y del sector privado, al igual que de autoridades de la aún influyente Iglesia Católica, quienes tendrán la responsabilidad de formular propuestas y de redactar un plan de acción para la lucha contra la corrupción. El Presidente también ha enviado un proyecto de ley al Congreso para ratificar la convención de las Naciones Unidas contra la corrupción.

SECCIÓN III

EL ENTORNO DE COMERCIO EN LA RD

SECCIÓN III

EL ENTORNO DE COMERCIO EN LA RD

A. Exportaciones y Acuerdos de Comercio de la RD

Durante los años 90, las exportaciones de la RD se elevaron cuando aumentaron de US\$ 850 millones en 1990 a US\$ 4,800 millones en el año 2000. En 2004, las exportaciones de la RD ascendieron a un total de US\$ 4,400 millones en todos los sectores,⁵ 82 por ciento⁶ de los cuales fueron generados desde muchas de sus Zonas Francas (Cuadro III-1).

Cuadro III-1. Exportaciones de las Zonas Francas de la República Dominicana por Sector

| Sector | Exportaciones de 2001 En millones de US\$ | Exportaciones de 2004 En millones de US\$ | Porcentaje de las Exportaciones Totales en 2004 |
|--------------------------------|--|--|---|
| Vestido y textiles | 2274.40 | 2076.16 | 47.01 |
| Calzado | 286.30 | 195.59 | 4.43 |
| Equipo electrónico y eléctrico | 474.10 | 587.74 | 13.31 |
| Tabaco | 338.70 | 324.22 | 7.34 |
| Fármacos | 315.90 | 347.46 | 7.87 |
| Joyería | 536.20 | 556.28 | 12.60 |
| Otros | 243.50 | 329.00 | 7.45 |
| Total | 4469.10 | 4416.45 | 100.00 |

Fuente: CNZFE, Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, 2004.

Entre los factores importantes para el crecimiento en las exportaciones de la RD se encuentran la mano de obra de bajo costo y confiable del país, la proximidad al mercado estadounidense y su participación en varias iniciativas de comercio clave globales y regionales. La economía de la República Dominicana, que es signataria de la Rueda de Negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) del Uruguay y miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), está guiada por los principios y lineamientos que adoptó la OMC para liberalizar el comercio mundial. Al hacerlo, la RD ha trabajado para adaptar su marco legal y

⁵ USITC data

⁶ CONSEJO NACIONAL DE ZONAS FRANCAS DE EXPORTACION, Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, 2004.

económico para cumplir con las reglas de la OMC de modo que el país pueda posicionarse para desempeñar un papel en la cadena de valor económico global.

Las iniciativas regionales han incluido el acuerdo de libre comercio de la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Acuerdo de Libre Comercio con Centroamérica y – de manera más importante – la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) que se firmara entre los EE.UU. y la RD en 1983. A través de los años, el acuerdo de la ICC se ha fortalecido y modificado lentamente de modo que actualmente casi el 80% de las exportaciones de la RD a los EE.UU. ingresa libre de aranceles de aduana. El recientemente aprobado acuerdo CAFTA-RD eliminará los aranceles restantes sobre la parte del valor agregado de las exportaciones de la RD al mercado de los EE.UU.

B. La IFD y el Régimen de Zonas Francas (FTZ)

La ley de inversión extranjera de la República Dominicana pasó por una reforma total hace 10 años con el propósito de mejorar el trato a los inversionistas extranjeros. No existe ningún límite sobre el control foráneo de los negocios ni escrutinio de la inversión extranjera, pero las inversiones se deben registrar ante el Banco Central de la República Dominicana. El Ministerio de Comercio de los Estados Unidos informa que la inversión extranjera se permite en casi todos los sectores. El Fondo Monetario Internacional informa que tanto los residentes como los no residentes pueden tener cuentas en moneda extranjera. Los pagos y las transferencias están sujetos a requisitos de documentación. Algunas transacciones de capital están sujetas a requisitos de aprobación, documentación o de presentación de informes.

En la RD, la inversión foránea directa y las exportaciones se encuentran inextricablemente entrelazadas. La red de zonas francas de la RD ha sido una de las más exitosas en la región del Caribe. Se estima que las Zonas Francas son responsables de solamente el 2.8 por ciento del PNB⁷ total de la RD, pero más del 80 por ciento de las exportaciones de la isla provienen de compañías que operan desde las zonas francas. Actualmente, más de 550 compañías manufactureras y de exportaciones operan en las 55 zonas francas de la RD, dando empleo a más de 185,000 trabajadores. Alrededor de la mitad de las empresas tienen su sede en los EE.UU. (incluyendo a Puerto Rico), aproximadamente el 30 por ciento tienen su base en la RD y el resto tienen su base en el Asia – especialmente en Corea del Sur – o en Europa.

El régimen de las zonas francas de la RD provee una sólida infraestructura de apoyo a los negocios que desean aprovecharse de incentivos libres de impuestos para establecerse en el país. Mientras que los incentivos se encuentran bajo el escrutinio de la OMC, la ley dominicana actual permite que los parques empresariales cerca de Santo Domingo o Santiago ofrezcan una exención de impuestos a la renta de 20 años, mientras que aquellos en las zonas rurales pueden solicitar una exención de 25 años o

⁷ CONSEJO NACIONAL DE ZONAS FRANCAS DE EXPORTACION, Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, 2004.

más. Los precios de la tierra van desde US\$ 7.00⁸ y más por pie cuadrado al año, pero los precios bajan en relación con la cantidad de espacio que se requiere.

Los textiles representan alrededor del 50 por ciento⁹ de los negocios y del valor de las exportaciones de las zonas francas, pero en años recientes, la RD ha estado cambiando su énfasis en respuesta a las tendencias del CAFTA-RD y de la globalización. La promoción de las inversiones y el desarrollo de la infraestructura de la RD se encuentra retirándose de los tradicionales textiles, calzado y productos agrícolas – tales como el tabaco, el azúcar y el ron – y hacia áreas comparativas de alta tecnología tales como las industrias de instrumentos médicos, tecnología de la información y de equipo electrónico y eléctrico.

De acuerdo con el Representante de Comercio de los EE.UU., la legislación dominicana no contiene procedimientos eficaces para la resolución de disputas que surjan a partir de acciones que tome el gobierno dominicano y las normas de expropiación dominicanas no son congruentes con los estándares del derecho internacional. No obstante, la RD afirma operar lo que probablemente sea uno de los marcos legales más liberales y atractivos de la región del Caribe para los inversionistas extranjeros que desean exportar por lo menos el 80 por ciento de su producción. La ley no pone ninguna restricción sobre la repatriación de capital y los dividendos. Los inversionistas tienen libre acceso a las divisas a través del Banco Central y de los bancos locales.

El marco legal también provee garantías contra los riesgos políticos y de expropiación a través de la Corporación de Inversión Privada de Ultramar del Gobierno de los EE.UU. (CIPU) [Overseas Private Investment Corporation (OPIC)]. La RD también es partícipe del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones del Banco Mundial, el cual proporciona protección a los inversionistas contra pérdidas que surgen a partir de la inconvertibilidad y la expropiación de divisas, al igual que el riesgo de incumplimiento de contratos del gobierno y guerras y disturbios civiles.

⁸ IFD, Revista de Inversión Foránea Directa, junio-julio de 2006.

⁹ CONSEJO NACIONAL DE ZONAS FRANCAS DE EXPORTACION, Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, 2004.

SECCIÓN IV

LA INDUSTRIA DE EQUIPO ELECTRÓNICO Y ELÉCTRICO

SECCIÓN IV

LA INDUSTRIA DE EQUIPO ELECTRÓNICO Y ELÉCTRICO

A. Estructura de la Industria

Aunque disminuida por las operaciones de la industria del vestido y textil, la industria de equipo electrónico y eléctrico en la RD se une con la industria de aparatos médicos y fármacos como uno de los principales sectores de manufactura del país – uno que el país no puede darse el lujo de perder por la globalización.

Más de treinta compañías fabrican equipo electrónico y eléctrico en la RD y se concentran principalmente en el ensamblaje de una amplia variedad de sub-componentes electrónicos (que tienen algunos componentes de silicona) o eléctricos que se re-exportan para su respectiva incorporación en uno de los productos de los inversionistas. La mayoría de los productos que se ensamblan en la RD son conmutadores automáticos de circuitos, interruptores, capacitadores, inversores y una amplia gama de circuitos de conexión y de protección: enchufes, cableado u otros componentes que se adhieren a alambres y a arneses de cable, incluyendo cables de fibra óptica.

Todas las compañías operan en las zonas francas y representan un poco más del 5 por ciento de todas las compañías que operan en las zonas francas. Estas compañías (cuya lista aparece en el Anexo B) generan todas las exportaciones de la RD en la industria.

A1. Costos y Disponibilidad de la Mano de Obra. La industria de equipo electrónico y eléctrico de la RD emplea a alrededor de 9,420 trabajadores¹⁰ en operaciones de ensamblaje manual fundamentalmente de bajos salarios. La industria también emplea a alrededor de 1,000 empleados técnicos mejor pagados que requieren destrezas avanzadas de ensamblaje y mantenimiento de maquinaria, o empleados de ingeniería que requieren capacidades avanzadas de diseño industrial y destrezas de supervisión. La industria también emplea alrededor de 1,000 empleados administrativos y de “oficina trasera” – para contabilidad y planillas, por ejemplo – en puestos de trabajo que requieren destrezas de manejo de computadoras y de tecnología de la información.

Junto con la proximidad al mercado estadounidense, la mayoría de las compañías dijeron que la RD les resultó originalmente atractiva debido a su entorno de bajos salarios. A continuación, en el Cuadro IV-1 se presentan los estimados de los salarios por hora actuales para países seleccionados.

¹⁰ Datos del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE); Informe Estadístico del Sector Zona Franca 2005 (datos preliminares).

Guatemala, Honduras y Nicaragua tienen tasas bajas de mano de obra competitivas, pero actualmente no se consideran como una amenaza competitiva para la República Dominicana porque los tres países carecen de un entorno seguro.

Cuadro IV-1. Estimados por País – Salarios por Hora

| País | Salarios en US Dólares/ Hora |
|----------------------|---------------------------------|
| República Dominicana | \$1.80 |
| México | >\$2.75 |
| EE.UU. | \$22.00 |
| Puerto Rico | \$12-\$15 |
| Canadá | \$17.00 |
| Costa Rica | \$3.00 |
| Irlanda | \$ 19.00 |
| Singapur | > \$20.00 |
| China | < \$1.00 |
| Japón | >\$26.00 |
| Corea | \$10.00 |
| Taiwán | \$ 6.00 |
| Guatemala | <\$1.50 |
| Honduras | <\$1.50 |
| Nicaragua | <\$1.50 |

Fuentes: Ministerio de Trabajo de EE.UU.; DeRoyal International; CNZFE.

Las compañías entrevistadas en la RD informaron que pagan salarios desde US\$ 0.50 por hora a más de US\$ 4.00 por hora para los trabajadores de línea totalmente cargados.¹¹ Una empresa a la que se entrevistó dijo que empleaban a un total de alrededor de 750 trabajadores y que su estructura de empleados y sus rangos de escala de pagos eran los siguientes:

- 550-570 trabajadores de línea a los que les pagaba entre US\$ 0.57 y US\$ 1.00 por hora (no cargado), dependiendo del turno de trabajo¹² y la experiencia del trabajador.
- 80 empleados administrativos y de contabilidad a los que les pagaba de US\$ 2.42 a \$2.76 por hora.
- 67 Técnicos a los que les pagaba de US\$ 1.36 a US\$ 1.66 por hora.
- 30 Supervisores/ Ingenieros – con un salario de US\$ 4.39 a US\$ 5.45 por hora.

La compañía informó también que los salarios totalmente cargados eran aproximadamente el doble de los salarios por hora que se muestran arriba.

¹¹ Las tasas de mano de obra totalmente cargada que se recolectaron variaban ampliamente puesto que las compañías calculaban la tasa con base en criterios variantes; algunos incluyen los costos generales y fijos en sus cálculos.

¹² La mayoría de las compañías entrevistadas operan dos o tres turnos y los salarios aumentan para los turnos posteriores.

Algunas de las empresas manufactureras de equipo electrónico y eléctrico que actualmente funcionan en la RD se mudaron de Puerto Rico, donde actualmente las tasas de mano de obra son comparativamente caras debido a que han crecido los lazos de ese país con la economía estadounidense. Un cierto número de las compañías también trasladó sus operaciones de México, mientras que algunas actualmente operan instalaciones simultáneas tanto en México como en la RD.

Notablemente, las compañías dicen que hacer negocios en la RD se compara favorablemente con México. Algunas de las compañías a las que se entrevistó dijeron que habían tenido una alta rotación de la mano de obra en sus operaciones de las “maquiladoras” mexicanas. Una compañía -- una importante manufacturera estadounidense de interruptores y otros equipos eléctricos-- estimó que la rotación de la mano de obra en sus operaciones en la frontera mexicana era de cerca del 14 por ciento por año, en comparación con sólo el 3 por ciento en la RD.¹³ Mientras que este asunto de la rotación de la mano de obra podría representar una ventaja competitiva para la RD frente a México, se debe notar que los gerentes de la RD a los que se entrevistó, que tenían experiencia en ambos países, dijeron que los problemas de la rotación de la mano de obra mexicana están relegados a las zonas de la frontera estadounidense mexicana; los trabajadores de las “maquiladoras” tienen bastantes incentivos para cambiar de empleador para obtener salarios más altos y, a menudo, estos trabajadores mantienen sus puestos de trabajo sólo el tiempo necesario para ahorrar lo suficiente para emigrar a los Estados Unidos.

El dueño de una empresa manufacturera contratista en la RD, que trabajó en México por muchos años indicó también que la gerencia mexicana es menos amistosa hacia los EE.UU. que en la RD y que los dueños o socios mexicanos de negocios esperan ganancias más altas que en la RD. Otra compañía dijo que la RD se compara favorablemente en términos de la disponibilidad de talento gerencial en comparación con México, donde, de acuerdo con la compañía, los inversionistas estadounidenses se ven forzados a proveer más gerencia de expatriados.

Aunque los inversionistas extranjeros mencionan que la mano de obra dominicana es competitiva en términos de costos, los trabajadores dominicanos poseen fundamentalmente sólo destrezas básicas, presentando poca ventaja de calidad con respecto a la mayoría de los competidores. Además, el perfil promedio de destrezas se queda corto frente a las demandas de las industrias de servicios y manufactura de mayor valor agregado que pagan salarios más altos. Una mayor disponibilidad de trabajadores calificados crearía incentivos para que las empresas inviertan en nuevas tecnologías que son intensivas de destrezas, pero llenar esta brecha de oferta necesitaría mejores destrezas y amplias mejoras educativas, incluyendo el logro del acceso total a la educación en el nivel secundario.¹⁴

¹³ Entrevista con Easton, (División Cutler & Hammer) en la RD, noviembre de 2005.

¹⁴ Revisión de la Competitividad del Comercio y la Mano de Obra de la República Dominicana; Grupo del Banco Mundial, Unidad de Gerencia de Países del Caribe, 28 de marzo de 2005.

Las compañías de equipo electrónico y eléctrico a las que se entrevistó informaron resultados mixtos en términos de poder conseguir mano de obra capacitada adecuadamente en la RD. Algunas mencionaron que era muy difícil encontrar trabajadores con el alfabetismo adecuado, mientras que otras dijeron que el alfabetismo computacional no era adecuado.

Las compañías también informaron resultados mixtos en los esfuerzos para trabajar con universidades e institutos de capacitación locales. Una dijo que ellos habían tenido una muy buena experiencia de trabajo con el INFOTEP (Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional) para crear un programa de capacitación especial para funciones laborales relacionadas con las computadoras. La compañía dijo que esto había sido muy satisfactorio porque las empresas manufactureras de la RD le pagan al gobierno un porcentaje de los salarios para que financie al INFOTEP. Otra empresa manufacturera de la RD informó haber tenido buenos resultados con las iniciativas de contratación y capacitación con varias universidades dominicanas. Sin embargo, un entrevistado dijo que los esfuerzos de su compañía para trabajar con el ITLA (Instituto Técnico de las Américas) en programas de capacitación técnica específica habían sido “una pérdida de tiempo”. Varias compañías mencionaron que aunque la administración Fernández ha dicho que el ITLA es una iniciativa muy importante para el país, hasta el momento, la retórica “no ha sido apoyada con suficiente acción”.

A2. Valor Agregado y el CAFTA. Es difícil calcular el valor agregado por la industria en la RD; existe una variedad de productos y procesos tanto manuales como algunos automatizados en las fábricas. El alto porcentaje de actividades de ensamblaje de mano de obra de bajos salarios y el bajo nivel de insumos contratados localmente implicaría un bajo valor agregado por la industria – un consultor colocó el estimado para la industria de la RD en su conjunto en no más del 7 por ciento.¹⁵

No obstante, con base en el precio de la facturación pre-importación frente al de exportación, muchas de las compañías a las que se entrevistó informan un valor agregado que abarca desde el 10 por ciento hasta el 60 por ciento – en otras palabras, bastante alto. Una compañía que informó un valor agregado de cerca del 60 por ciento dijo que el CAFTA haría que su operación sea significativamente más competitiva porque bajo la actual ICC, la compañía debe pagar aranceles aduaneros sobre el componente del valor agregado de su embarque de regreso a los Estados Unidos.

La industria dominicana de equipo electrónico y eléctrico ha avanzado muy poco en lo que se refiere a la creación de vínculos de retroceso con las cadenas de provisión en la economía local dominicana. Los estimados colocan el porcentaje de contratación local en menos del 5 por ciento del total de los insumos, teniéndose que la mayoría de los insumos vienen actualmente de los Estados Unidos. Ésta es una de las principales amenazas para la industria; la competitividad de la RD se está reduciendo rápidamente a medida que las industrias de provisión de insumos, tales como la fabricación de planchas de metal, se trasladan de los Estados Unidos al Asia.¹⁶ El mayor inversionista

¹⁵ Gokul Araguála, quien realizó algunas entrevistas e investigación en la RD.

¹⁶ Entrevistas en la industria en la RD, noviembre de 2005.

de la industria en la RD ahora calcula que aproximadamente el 80 por ciento de sus insumos de provisión se compran actualmente de los Estados Unidos, pero se proyecta que durante los próximos cinco años, la compra de insumos de los Estados Unidos disminuirá a menos del 50 por ciento.¹⁷

De acuerdo con los fabricantes de equipo electrónico y eléctrico de la RD, las industrias de apoyo vital que aumentarán la competitividad y el valor agregado local incluyen a los fabricantes de planchas de metal, fabricantes de tableros de circuitos impresos, transformadores, servicios de ingeniería, TI, programadores de datos, molduras inyectadas, proveedores de alambres y distribuidores de componentes electrónicos en general. Las compañías informaron que estaban contentas con las capacidades locales de empaque y etiquetado y que no existía la apremiante necesidad de mejoras en esta área; la mayoría de las compañías puede usar los mismos materiales de empaque en los que llegaron los insumos para poner en cajas los productos de salida.

A3. Enlaces de “Agrupamiento” y Necesidades de la Industria. A pesar de que a través de ADOZONA (la Asociación Dominicana de Zonas Francas) se han establecido comités para cada uno de los sectores manufactureros, en la actualidad existen pocos enlaces entre las compañías de la industria dominicana de equipos electrónicos y eléctricos. Las compañías informaron que el comité de equipos electrónicos y eléctricos de ADOZONA fundamentalmente era inactivo; pocas compañías pudieron informar alguna interacción significativa a través del comité en años recientes. Las compañías dijeron que era mucho más probable que ellos participaran en actividades organizadas de beneficio mutuo a través de grupos organizados por su parque de zonas francas, aunque éstas no fueran actividades específicas para la industria. Normalmente, estas organizaciones tienen reuniones mensuales para discutir temas que invariablemente giran en torno a la provisión de electricidad, al igual que asuntos de aduanas y embarque, beneficios laborales y otros temas de recursos humanos y seguridad.

Casi todas las compañías a las que se entrevistó para este informe dijeron que ellas comprometerían tanto tiempo como recursos para algún tipo de “Asociación” significativa de la industria de equipo electrónico y eléctrico de la RD. Casi todos creían que la industria podría trabajar de manera conjunta y con el gobierno para crear un entorno con “reglas más claras y más estables”. Casi todos los entrevistados mencionaron que las compañías en la industria compartían necesidades comunes que podrían ayudarse a abordar entre sí, tales como:

- Negociaciones con el gobierno sobre la provisión de electricidad;
- Ayuda con asuntos de compra de provisiones tanto en el ámbito local como internacional, incluyendo la posible compra común de productos importados y la integración horizontal para insumos tales como metales y molduras fabricadas;
- Asuntos relacionados con aduanas e impuestos o derechos arancelarios;
- Regulación laboral y de beneficios, incluyendo el acceso médico;

¹⁷ Presentación de Brad Godfrey, Presidente de *Power One, Inc.*, 11 de noviembre de 2005.

- Vínculos con universidades e instituciones de capacitación para lograr mano de obra técnicamente capacitada y trabajadores que hablen inglés (que se discutió en la sección de trabajo);
- Comparar las mejores prácticas y ayudarse entre sí a ser más eficientes.

A4. Electricidad: Junto con la falta de insumos de contratación local (que se describió en la sección de arriba) la provisión y confiabilidad de electricidad es casi siempre la primera queja de todas las compañías entrevistadas. En los mejores parques industriales, tales como el parque de zonas francas ITABO cerca de Santo Domingo, el dueño del parque industrial provee la electricidad al costo de mayorista, lo que resulta en mejores precios y aprovisionamiento. No obstante, todas las compañías tienen su propia capacidad de generación al igual que máquinas especializada para regular las fluctuaciones de electricidad que podrían dañar su equipo y flujo de trabajo.

A5. Cooperación de la Oferta: Algunas compañías sugirieron que las compañías de equipo electrónico y eléctrico de la RD consideren agrupar sus capacidades de compra y de poder adquisitivo para lograr la compra más efectiva con respecto al costo de algunos insumos comunes tales como alambres, gomas, etc. En vez de comprar algunos insumos del Asia, como por ejemplo el metal y las molduras fabricadas, algunas compañías han integrado verticalmente sus operaciones. Algunas de ellas, tales como *Meilink* en Santiago, tienen capacidad excesiva de fabricación de metales que podría proveer a otras compañías en la RD.¹⁸

A6. Burocracia Aduanera: Las compañías también se quejaron en distintos grados de problemas relacionados con la burocracia. Una compañía observó que las oficinas de aduanas no abren suficientes horas; de acuerdo con el entrevistado, en algunos países en los que opera la compañía el servicio de aduanas es mucho más moderno y las oficinas abren 24 horas. Las compañías se quejaron de que el papeleo y los trámites burocráticos aduaneros eran tan onerosos que para ellos era más eficiente contratar la preparación del papeleo aduanero a proveedores de servicios basados en las zonas francas. Como isla, los funcionarios dominicanos deben darse cuenta de que se debe abordar este problema si es que la RD quiere mantenerse competitiva.

A7. Marco Laboral y de Prestaciones y Eficacia: Las compañías se quejaron sobre una cantidad de asuntos relacionados con las prestaciones y el seguro social diciendo que aunque ellas pagaban beneficios tales como cuidados médicos, las compañías tenían que pagar extra para proveer cuidados médicos privados para los empleados que se enfermaban a fin de mantenerlos trabajando.

B. Exportaciones de Equipo Electrónico y Eléctrico de la RD y la IFD

B1. Exportaciones. La ley actual que rige las operaciones de las zonas francas en la RD requiere que se exporte el 80 por ciento de los productos manufacturados bajo el régimen de las zonas francas. Estadísticas de USITC que fueron recolectadas de los

¹⁸ Según Mike Hirata, Vice Presidente de Meilink World Holdings, Inc.

datos de COMTRADE colocan las exportaciones totales de productos del Código SA 85 de la RD en US\$ 453 millones en 2004, un incremento sustancial de los US\$ 347.1 millones en 2001.

La industria global de componentes y equipo electrónico y eléctrico está formada de una cadena de valor de literalmente decenas de miles de componentes y sub-componentes; el mercado del consumidor final sólo para el equipo electrónico terminado (sin incluir el equipo eléctrico) fue de más de US\$ 1.4 billones¹⁹ a nivel mundial en 2004.

Cuadro IV-2. Exportaciones de Equipo Electrónico y Eléctrico de la RD, a los Estados Unidos, 2004.

| SA # | Producto | Valor 2004 en Miles de US\$ | % Crecimiento Anual 2000-2004 | % Crecimiento Anual 2003-2004 |
|------|---|-----------------------------------|--|--|
| 8504 | Transformadores eléctricos, convertidores estáticos | 84,615 | 3 | 16 |
| 8505 | Imanes: electro, permanentes, boquillas, etc. | 13,556 | 56 | 18 |
| 8511 | Encendido eléctrico, equipo de prendido (bujías, motores de prendido, etc.) | 32,138 | 47 | 16 |
| 8517 | Aparatos eléctricos para telefonía de línea | 56,448 | 322 | 160 |
| 8531 | Señales eléctricas de sonido y visuales (timbres, sirenas, alarmas, etc.) | 45,390 | -3 | -12 |
| 8536 | Aparato eléctrico para conmutadores (fusibles, interruptores, etc.) que no excedan 1000 voltios | 210,487 | 3 | -13 |

Fuente: USITC.

Las categorías principales de productos de exportación para la industria en el nivel de 4 dígitos de SA son las siguientes:

- Código SA 8536, aparatos eléctricos para conmutadores (fusibles, interruptores, etc.) que no exceda 1000 voltios (US\$ 210.5 millones de exportaciones en 2004);
- Código SA 8504, transformadores eléctricos o convertidores estáticos (US\$ 84.6 millones);
- Código SA 8517, aparatos eléctricos para telefonía de línea (US\$ 56.4 millones);
- Código SA 8531, equipo de encendido o prendido eléctrico para autos (US\$ 45.4 millones);
- Código SA 8511, equipo de encendido o prendido eléctrico (US\$ 32.1 millones) para aplicaciones automotoras: bujías de encendido, fusibles, etc.;

¹⁹ Revista Electronics Business.

- Código SA 8505, productos electrónicos y otros productos magnéticos (US\$ 13.6 millones).

Las seis categorías de productos que se presentaron más arriba representan alrededor del 98 por ciento del total de las exportaciones de equipo electrónico y eléctrico de la RD al mercado estadounidense (incluyendo a Puerto Rico), lo cual absorbe alrededor del 82 por ciento de las exportaciones mundiales de la RD de este sector.

En el nivel de 6 dígitos del SA, las principales exportaciones de equipo electrónico y eléctrico de la RD se muestran a continuación:

Cuadro IV-2. Exportaciones de Equipo Electrónico y Eléctrico de la RD por Productos de Seis Dígitos SA, 2001 a 2004

| Producto | Valor Exportado (Miles de US\$) | | | |
|--|---------------------------------|---------|--------|--------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 |
| SA 853620 Interruptores de circuitos automáticos para un voltaje no superior a 1,000 voltios | 133,738 | 130,423 | 99,490 | 89,058 |
| SA 851750 Aparato para portadores-corriente/digital de sistemas de línea | 52,280 | 19,496 | 574 | 29 |
| SA 850440 Convertidores estáticos, nes | 47,014 | 39,376 | 15,419 | 5,467 |
| SA 851190 Partes de encendido eléctrico o equipo de prendido | 32,017 | 27,558 | 22,480 | 15,328 |
| SA 850431 Transformadores eléctricos para una capacidad no mayor de 1 KVA, nes | 26,583 | 26,328 | 23,650 | 39,893 |
| SA 853190 Partes de aparatos de señalización eléctrica de sonido o visual | 25,619 | 29,297 | 32,649 | 25,726 |
| SA 853630 Aparato eléctrico para proteger circuitos eléctricos | 24,656 | 28,873 | 27,875 | 19,526 |
| SA 853649 Relevadores eléctricos para un voltaje entre 60 V y 1,000 voltios | 24,418 | 20,202 | 19,983 | 19,773 |
| SA 850519 Imanes permanentes y artículos que se convertirán en imanes permanentes, nes | 13,218 | 11,448 | 7,610 | 9,421 |
| SA 853180 Aparatos eléctricos de señalización de sonido o visual, nes | 12,100 | 12,407 | 10,072 | 10,584 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-3. Producto: 853620 Interruptores automáticos de circuitos para un voltaje no mayor de 1,000 voltios

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|---------|--------|--------|--------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 133,738 | 130,423 | 99,490 | 89,058 | 91,025 |
| EE.UU. | 111,591 | 101,196 | 86,703 | 79,891 | 82,971 |
| Reino Unido | 10,303 | 18,384 | 3,047 | 0 | 0 |
| Canadá | 9,944 | 9,141 | 8,669 | 7,574 | 7,528 |
| México | 508 | 311 | 359 | 332 | 176 |

Fuente: USITC.

Los cuadros que se presentan a continuación, que se derivan de los datos de USITC, reflejan un análisis detallado de las principales exportaciones de equipo electrónico y eléctrico de la RD en el nivel del código de producto de 6 dígitos de SA del 2000 al 2004 y por mercados de exportación primarios seleccionados.

Cuadro IV-4. Producto: 851750 Aparato para portador-corriente/sistemas de línea digital

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|--------|-------|-------|-------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 52,280 | 19,496 | 574 | 29 | 202 |
| EE.UU. | 50,441 | 19,407 | 11 | 0 | 57 |
| Canadá | 11,469 | 9,163 | 9,228 | 7,574 | 7,528 |
| México | 821 | 314 | 363 | 332 | 176 |
| Australia | 358 | 688 | 196 | 736 | 28 |
| Brasil | 332 | 325 | 198 | 345 | 79 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-5. Producto: 850440 Convertidores Estáticos, nes

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|------------------|------------------------------------|--------|--------|-------|--------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 47,014 | 39,376 | 15,419 | 5,467 | 49,473 |
| EE.UU. | 33,696 | 26,319 | 11,981 | 2,862 | 48,759 |
| Canadá | 5,940 | 4,776 | 1,509 | 1,184 | 563 |
| China | 1,850 | 873 | 141 | 0 | 0 |
| Hong Kong (SARC) | 1,640 | 807 | 0 | 0 | 0 |
| México | 1,583 | 82 | 202 | 1,154 | 38 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-6. Producto: 851190 Partes de equipo de encendido o de prendido eléctrico

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|--------|--------|--------|-------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 32,017 | 27,558 | 22,480 | 15,328 | 6,224 |
| EE.UU. | 32,017 | 27,558 | 22,480 | 15,328 | 6,224 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-7. Producto: 850431 Transformadores eléctricos con una capacidad de manejo que no exceda 1 KVA, nes

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 26,583 | 26,328 | 23,650 | 39,893 | 29,387 |
| EE.UU. | 26,150 | 26,171 | 23,546 | 39,623 | 29,381 |
| Canadá | 167 | 89 | 53 | 111 | 1 |
| México | 136 | 1 | 0 | 0 | 0 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-8. Producto: 853190 Partes para señalización eléctrica de sonido o visual

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 25,619 | 29,297 | 32,649 | 25,726 | 26,525 |
| EE.UU. | 19,630 | 22,334 | 25,363 | 17,675 | 16,995 |
| Alemania | 4,513 | 4,515 | 4,176 | 4,873 | 5,273 |
| Canadá | 496 | 887 | 510 | 195 | 316 |
| Argentina | 337 | 159 | 33 | 472 | 657 |
| Reino Unido | 126 | 23 | 0 | 1,001 | 0 |
| Colombia | 106 | 0 | 0 | 0 | 19 |
| México | 66 | 51 | 86 | 35 | 86 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-9. Producto: 853630 Aparato eléctrico para proteger circuitos eléctricos

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|--------|--------|--------|-------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 24,656 | 28,873 | 27,875 | 19,526 | 9,296 |
| EE.UU. | 11,421 | 24,418 | 26,772 | 18,880 | 9,233 |
| Reino Unido | 6,281 | 90 | 4 | 0 | 0 |
| México | 5,067 | 2,400 | 905 | 466 | 52 |
| Canadá | 1,821 | 1,345 | 194 | 86 | 6 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-10. Producto: 853649 Relevadores eléctricos para un voltaje superior a 60 V pero no mayor de 1,000 voltios

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 24,418 | 20,202 | 19,983 | 19,773 | 24,211 |
| EE.UU. | 22,554 | 18,643 | 18,080 | 17,803 | 22,529 |
| Canadá | 1,465 | 1,231 | 1,659 | 1,528 | 1,309 |
| México | 152 | 111 | 60 | 100 | 51 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-11. Producto: 850519 Imanes permanentes y artículos que se convertirán en imanes permanentes, nes

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|--------|-------|-------|-------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 13,218 | 11,448 | 7,610 | 9,421 | 1,613 |
| EE.UU. | 12,878 | 11,400 | 7,582 | 9,404 | 1,592 |
| México | 286 | 1 | 9 | 0 | 0 |
| Canadá | 42 | 30 | 16 | 17 | 0 |

Fuente: USITC.

Cuadro IV-12. Producto: 853180 Aparatos de señalización eléctrica de sonido o visual, nes

| Importadores | Valor Exportado (en miles de US\$) | | | | |
|--------------|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| Total | 12,100 | 12,407 | 10,072 | 10,584 | 11,331 |
| EE.UU. | 11,831 | 10,156 | 9,311 | 8,491 | 11,315 |
| México | 109 | 11 | 1 | 6 | 0 |
| Canadá | 108 | 88 | 11 | 2 | 2 |
| Chile | 23 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Fuente: USITC.

Como se puede apreciar en los cuadros, Estados Unidos es de lejos el mercado de exportaciones más importante para los productos de la RD; con raras excepciones, EE.UU. representa más del 90 por ciento de las exportaciones para cada una de las categorías de productos principales. El Canadá y México proporcionan mercados secundarios y terciarios muy distantes para las exportaciones de equipo electrónico y eléctrico de la RD.

B2. IFD. Las 30 compañías que fabrican productos del Código SA 85 han invertido más de US\$ 190 millones en las zonas francas de la RD. El 90 por ciento de la inversión total en el sector de equipo electrónico y eléctrico de las zonas francas es de compañías con base en Estados Unidos; el 76 por ciento de las compañías inversionistas son de los Estados Unidos (incluyendo el 10 por ciento de Puerto Rico) mientras que el 17 por ciento de inversionistas son dominicanos. La inversión restante se divide equitativamente entre inversionistas de Italia, Israel, Francia y el RU.²⁰

Los inversionistas extranjeros utilizan a la RD como un lugar extraterritorial de ensamblaje similar a las operaciones de las “maquiladoras” de la frontera estadounidense en México; la RD representa una fuente cercana de instalaciones de producción de mano de obra de bajo costo para las compañías manufactureras

²⁰ CONSEJO NACIONAL DE ZONAS FRANCAS DE EXPORTACION, Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, 2004.

estadounidenses, mientras que otros inversionistas han buscado operar en la RD debido a su proximidad al amplio mercado estadounidense.

Los productos electrónicos y eléctricos fabricados en la RD y exportados de ésta no parecen implicar que la isla ofrece alguna fortaleza competitiva específica para estos nichos particulares de productos; los principales productos que se exportan provienen fundamentalmente de un grupo pequeño de fabricantes en la RD, lo que sugiere que las fortalezas de los productos de exportación de la RD se deben a la conformación de la cadena de valor de las compañías, en otras palabras, la ocurrencia fortuita. Por ejemplo, una compañía es responsable de casi todas las exportaciones de fusibles e interruptores del Código SA 8536.

Mientras que varias de las 30 compañías fabricantes de productos electrónicos y eléctricos de la RD realizan “manufactura por contrato” que requiere algún tipo de esfuerzo de comercialización, la mayoría de las compañías no tienen operaciones de comercialización ni promoción de las exportaciones. El crecimiento de las exportaciones de la industria de productos electrónicos y eléctricos de la RD en su mayoría será impulsado por la mayor IFD en el sector en vez del crecimiento de los mercados de exportación para los productos específicos. Por lo tanto, las estrategias para aumentar las exportaciones se deben concentrar en crear estrategias para atraer a la IFD.²¹

²¹ Ver el artículo “Para Comercializar a un País: La Promoción como instrumento para atraer inversión extranjera”, del Servicio de Asesoría de Inversión Extranjera (FIAS) del Banco Mundial.

SECCIÓN V

ANÁLISIS DE LOS COMPTETIDORES Y FODA

SECCIÓN V

ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES Y FODA

A. Competidores de Exportaciones de la RD en Equipo Electrónico y Eléctrico

Existe un gran número de proveedores al mercado estadounidense de los principales productos electrónicos y eléctricos de exportación de la RD. La competencia es fuerte con los productos que llegan a los Estados Unidos provenientes de países de bajos salarios tales como la China, México y Malasia; de países de ingresos medios como Corea del Sur y Taiwán; e incluso de países de altos salarios tales como el Japón, el Canadá y Alemania (Cuadro V-1).

Cuadro V-1. Análisis de Importaciones Estadounidenses de Equipo Electrónico y Eléctrico de los Códigos SA 8504, 8505, 8511, 8517, 8531, 8536

| Producto | Total Importaciones de EE.UU. 2004 MI US\$ | Competidores de la RD por Partes del Mercado Estadounidense para Productos del Código SA 85 | | | | | | | | | |
|----------|--|---|--------|-------|--------|----------|--------|---------|---------------|-----|-------|
| | | China (y Hong Kong) | México | Japón | Canadá | Alemania | Taiwán | Malasia | Corea del Sur | RD | Otros |
| SA 8504 | 7,619 | 33 | 20 | 6 | 7 | 3 | 5 | 2 | 2 | 1 | 21 |
| SA 8505 | 643 | 22 | 13 | 23 | 6 | 9 | 2 | 0 | 4 | 2 | 19 |
| SA 8511 | 2,451 | 6 | 23 | 0 | 3 | 9 | 3 | 0 | 6 | 1 | 60 |
| SA 8517 | 15,098 | 23 | 20 | 5 | 11 | 1 | 3 | 16 | 1 | 0 | 20 |
| SA 8351 | 635 | 32 | 12 | 12 | 9 | 2 | 14 | 2 | 4 | 2 | 11 |
| SA 8536 | 6,492 | 14 | 32 | 14 | 4 | 8 | 4 | 1 | 2 | 2 | 19 |
| Total | 32,938 | 21.7 | 20.0 | 10.0 | 6.7 | 5.3 | 5.2 | 3.5 | 3.2 | 1.3 | 25.0 |

Fuente: USITC.

La China, que tiene un 21.7 por ciento del mercado y México, con un 20 por ciento del mismo, se combinan para proveer el grueso de las importaciones estadounidenses de equipo electrónico y eléctrico. El Japón es un distante tercer proveedor, con 10 por ciento del total del mercado de importaciones estadounidense en el sector. Aunque muy reducido en comparación, el 1.3 por ciento que contribuye la RD al mercado de las importaciones estadounidenses es importante si se considera el tamaño comparativamente pequeño de la economía dominicana y la ausencia de una participación significativa del mercado estadounidense por parte de algún otro país de bajos salarios del CAFTA o del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), aparte de México.

La RD debe competir por una parte del mercado de exportaciones de la industria electrónica y eléctrica y por IFD con un número de países que tienen fortalezas y debilidades macroeconómicas, políticas y del sector en comparación con la RD. Para

realizar este informe se seleccionaron a cinco países²² con la finalidad de referenciar la competitividad de la RD:

- **China:** La China tiene más del 21 por ciento de participación del mercado estadounidense de importaciones de equipo electrónico y eléctrico. La China no solo representa el mercado de crecimiento más atractivo para la IFD que procura mercados sino que también está atrayendo cada vez a las industrias de insumos de apoyo – tales como el trabajo de metal, molduras plásticas, etc. – lo que la convierte en el mercado más atractivo para la IFD de países en desarrollo.
- **México:** México representa un cercano segundo lugar en la participación del mercado de importaciones estadounidense, con un 20 por ciento de las importaciones estadounidenses de equipo electrónico y eléctrico. México es un país del ALCA y ahora, el acuerdo CAFTA-RD colocará a la RD a la par de México para los embarques al mercado estadounidense. En su calidad de alternativa de producción cercana de bajos salarios para los inversionistas estadounidenses, México es la principal competencia regional para las exportaciones dominicanas y la atención de los inversionistas.
- **Costa Rica:** Aunque actualmente no es competidor de una parte del mercado estadounidense en el sector de equipo electrónico y eléctrico, Costa Rica también es signataria del acuerdo CAFTA-RD. Conocida como el país más desarrollado y estable de América Central, varios ejecutivos de la industria²³ destacaron a Costa Rica como una posible futura amenaza para la RD en el sector electrónico, debido fundamentalmente a su población comparativamente altamente instruida.
- **India:** La India también es una economía de rápido crecimiento e inmensa que está atrayendo la segunda cantidad más grande de IFD en el mundo en desarrollo, después de la China. Sus destrezas en el idioma inglés y un próspero sector electrónico hacen que la India sea un futuro competidor potencial de las exportaciones de equipo electrónico y eléctrico dominicanas, a pesar de que este país sólo tiene una participación fraccional de las importaciones actuales de los Estados Unidos.

El Índice de Libertad Económica – producido por la Heritage Foundation, un grupo de expertos de Washington, D.C. – es una fuente de clasificación de riesgo político y económico que se cita con frecuencia. La Heritage Foundation clasifica a 154 países en diez áreas económicas: 1) comercio, 2) tributación, 3) consumo del gobierno, 4) política monetaria, 5) inversión extranjera, 6) banca, 7) salarios/precios, 8) derechos de

²²Aunque no se comparó a Cuba en este informe, ejecutivos dominicanos la mencionaron como una fuente de competencia futura. Muchos esperan que la isla realice un fuerte giro hacia el re-desarrollo de una economía de mercado después de la partida de Castro y su administración. Según se informa, una gran cantidad de la diáspora cubana en los Estados Unidos alberga un gran deseo de participar en el desarrollo y la modernización cubana, lo que representa una fuente potencial de inversión y destrezas gerenciales.

²³ Entrevistas en la industria realizadas en la RD en noviembre de 2005.

propiedad, 9) regulación y 10) mercados negros. Es posible obtener un puntaje de 1 a 5 para cada categoría; un puntaje agregado de 1 representa una economía totalmente “libre” y sin impedimentos y 5 representa una economía totalmente no libre.

Cuadro V-2. Clasificaciones de Libertad Económica de la Heritage Foundation, 2005

| Puntaje General | País | Comercio | Carga Fiscal | Intervención del Gobierno | Política Monetaria | Inversión Extranjera | Banca/ Finanzas | Salarios/ Precios | Derechos de Propiedad | Regulación | Mercado Negro |
|-----------------|------------|----------|--------------|---------------------------|--------------------|----------------------|-----------------|-------------------|-----------------------|------------|---------------|
| 2.76 | Costa Rica | 3 | 3.6 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 2.89 | México | 3 | 3.9 | 3.5 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3.5 |
| 3.46 | China | 4 | 4.1 | 3 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3.5 |
| 3.53 | India | 5 | 4.3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 3.54 | Rep Dom | 4 | 3.4 | 1.5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3.5 |

Fuente: The Heritage Foundation, Índice de Libertad Económica.

De los cinco países que se examinaron más arriba, la República Dominicana actualmente representa la economía menos “libre” para la inversión extranjera, con un puntaje agregado total de 3.54 en las clasificaciones de la Heritage Foundation. No obstante, es importante observar que en el año 2000—antes del reciente período de volatilidad macroeconómica—las clasificaciones de la Heritage Foundation colocaron a la RD en alrededor de 3 en general. Es razonable suponer que en los próximos años, los esfuerzos del gobierno dirigidos a la estabilización del país mejorarán las clasificaciones generales de la RD.

B. Análisis FODA

El análisis clásico de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) es un marco de análisis estratégico que ayuda a los gerentes y encargados de formular políticas a crear una estrategia de negocios o de un sector. Las fortalezas también se conocen como *competencias básicas*. Una fortaleza es una condición interna de una compañía o sector que provee una clara ventaja sobre los competidores, mientras que una debilidad es una condición que puede llevar al deterioro del desempeño. Por su parte, las oportunidades, son condiciones actuales o futuras en el entorno que una compañía podría girar a su ventaja, mientras que las amenazas son condiciones actuales o futuras en el entorno que podrían perjudicar a una compañía.

B1. Fortalezas (Competencias Básicas)

B1a. Fortalezas Específicas a la Industria:

- **Industria Establecida de la RD:** La manufactura de equipo electrónico y eléctrico en la República Dominicana es pequeña según los estándares globales, pero grande para los estándares del Caribe y América Central, lo que establece a la industria como una “competencia manufacturera básica” para la isla.
- **Talento Técnico y de Ingeniería:** La disponibilidad de empleados técnicamente capacitados o posibles de capacitar, supervisores e ingenieros, incluyendo la accesibilidad a escuelas locales de ingeniería y técnicas. En la actualidad, existen algunas asociaciones bilaterales entre compañías e instituciones educativas para

capacitar a los empleados a través de universidades e institutos de capacitación técnica.

- **Acceso “justo a tiempo” a los Estados Unidos:** Las ventajas de proximidad, embarque y huso horario del mercado estadounidense crean ventajas de tiempo – sino de costo – con respecto a la China, la India y los países asiáticos. Los embarques desde la RD a los Estados Unidos toman de 48 horas a una semana, mientras que los embarques desde el Asia requieren de 48 horas a 8 semanas. Los ciclos del cliente en la industria tienden a ser de alrededor de 4 semanas en total, desde el pedido hasta la entrega en la industria.²⁴ (Nótese que esta fortaleza se está convirtiendo en una debilidad /amenaza a medida que los proveedores importantes de la industria se trasladan de los Estados Unidos a la China).
- **Acceso al mercado estadounidense libre de aranceles:** La RD tiene acceso preferencial al mercado estadounidense, incluyendo el nuevo acuerdo CAFTA-RD que reducirá todos los aranceles aduaneros restantes sobre el valor agregado de las exportaciones en la industria de equipo electrónico y eléctrico.
- **Marco institucional para los inversionistas extranjeros:** Aunque en la actualidad se encuentra concentrado principalmente en el sector textil, existe un marco institucional de promoción, un gobierno y políticas para abordar las inquietudes actuales de los inversionistas del sector electrónico y eléctrico y para proveer promoción, ayuda y apoyo de inicio de operaciones para el inversionista potencial.

B1b. Otras Fortalezas del País

- **Costo y confiabilidad de la mano de obra:** La RD cuenta con una fuerza laboral de bajo costo, posible de capacitar y estable geográficamente conocida tanto por las ventajas del costo como por su rotación con respecto a los locales de las “maquiladoras” mexicanas.
- **Regulaciones laborales comparativamente flexibles:** Procedimientos de contratación y despido de personal menos rígidos y burocráticos que en la China, y en México (pero no en Costa Rica).
- **Régimen de Zonas Francas:** Zonas francas e industriales bien desarrolladas con buena infraestructura interna (que proporciona electricidad compartida a costos reducidos de mayorista).
- **País bilingüe inglés-español:** Alto nivel de capacidad bilingüe en español e inglés, generalmente entre la clase gerencial y una amplia diáspora de dominicanos educados en los Estados Unidos (como el caso del mismo Presidente Fernández).

²⁴ De acuerdo con entrevistas a compañías en la RD en noviembre de 2005.

- **Infraestructura:** Las nuevas instalaciones portuarias de Caucedo proveen un puerto líder para navíos grandes en la región. Además, costos de tierras y comunicaciones competitivos regionalmente y fácil acceso aéreo al mercado y a los proveedores estadounidenses.
- **Mediación del riesgo para inversionistas extranjeros:** La RD es partícipe tanto del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) del Banco Mundial al igual que de la Corporación de Inversión Privada en Ultramar (CIPU) del Gobierno de los Estados Unidos, la cual ayuda a asegurar los activos de los inversionistas.
- **Condiciones de vida y oportunidades recreativas deseables:** Consideraciones de alta “calidad de vida”, incluyendo instalaciones de vivienda e instalaciones recreativas deseables para el personal extranjero.

B2. Oportunidades

- **Sobre-exposición china a la IFD:** El riesgo percibido del inversionista global de una creciente “sobre-exposición” a las instalaciones de producción chinas.
- **CAFTA-RD y liderazgo regional:** La imagen de liderazgo regional del sector de la RD en el Caribe-Centroamérica podría mejorar con el CAFTA-RD.
- **Interés de la industria en actividades de “agrupamiento”:** La creciente concientización acerca de las amenazas y la falta de competencia entre compañías en la RD, ha generado un mayor deseo para realizar esfuerzos colaborativos – o actividades de “agrupamiento”– entre las compañías de la industria electrónica y eléctrica.
- **Creciente concentración institucional en el sector Electrónico/Eléctrico:** La creciente concentración en la industria electrónica/eléctrica a través de los nódulos de creación de política está mejorando la visibilidad y el apoyo a la cooperación y el desarrollo del “agrupamiento” de la industria electrónica/eléctrica.
- **Necesidad de talentos técnicos:** La creciente necesidad global de pericia técnica y de ingeniería provee la oportunidad de ventajas competitivas para los países que invierten en la capacitación de técnicos de alta tecnología e ingeniería (pero esta tendencia también crea una gran amenaza a los países que no invierten en talentos de alta tecnología).
- **Puerto Caucedo:** Las instalaciones portuarias de Caucedo en Santo Domingo, que son líderes en la región, podrían posicionar a la RD como centro para la distribución a las regiones del Caribe y de América Latina.
- **Futuro acceso al mercado nacional.** Posible apertura de acceso ilimitado de los mercados locales de la RD a las compañías de las zonas francas a medida que el

gobierno de la RD hace cumplir los lineamientos de eliminación de subsidios de la OMC.

- **Movida de la RD hacia una instalación de “ventanilla única”:** El gobierno de la RD se encuentra estudiando la formación de una instalación de “ventanilla única” para las compañías de las zonas francas a fin de agilizar el papeleo y los trámites burocráticos para la obtención de licencias y permisos empresariales, trámites aduaneros, etc.

B.3 Debilidades

B3a. Debilidades Específicas a la Industria

- **Concentración en el ensamblaje manual de bajo valor agregado:** Procesos electrónicos y eléctricos de bajo valor agregado en algunas compañías de la RD que están concentradas en el ensamblaje manual de mano de obra intensiva los deja vulnerables a la retirada gerencial.
- **Cadena de provisión global se muda al Oriente:** La falta de disponibilidad de proveedores locales, especialmente en las áreas de fabricación de planchas de metal, manufactura de tableros de circuitos impresos, transformadores, servicios de ingeniería, TI, programadores de datos, molduras inyectadas, proveedores de alambres y distribuidores de componentes electrónicos en general. La falta de proveedores locales significa que la RD está perdiendo competitividad a medida que los proveedores se mudan de los Estados Unidos al Asia cada vez con mayor frecuencia.²⁵
- **Pocos enlaces en la industria.** Bajo nivel actual de actividades de enlace o “agrupamiento” entre los fabricantes existentes de la industria de equipo electrónico y eléctrico en la RD.
- **Falta de pericia en la industria dentro del marco institucional:** Existe una falta de pericia sobre la industria electrónica y eléctrica entre las instituciones encargadas de crear políticas y las instituciones de promoción de la IFD y de promoción de exportaciones (CEI-RD). El CEI-RD tiene poca experiencia en el mercadeo focalizado directo de la inversión en equipo electrónico y eléctrico.
- **No existe mercadeo focalizado a inversionistas potenciales:** La posible falta de concentración y destrezas en el mercadeo focalizado dentro del CEI-RD puesto que la industria textil y otras industrias tienden a eclipsar a la industria de equipo electrónico y eléctrico.
- **Dependencia del mercado estadounidense:** La gran dependencia de los proveedores, inversionistas y compradores de la industria en la exposición al

²⁵ Según la presentación de Brad Godfrey, Presidente de Power-One Limited, República Dominicana.

mercado estadounidense la torna muy vulnerable a los ciclos de negocios estadounidenses.

B3b. Otras Debilidades del País

- **Imagen del país:** Imagen político-económica opacada por el deterioro macroeconómico fundamental desde 2000 -- incluyendo la alta deuda externa del país, las preocupaciones de inflación y la volatilidad monetaria – y por preocupaciones sin aplacar acerca de la corrupción.
- **Burocracia.** La RD tiene una conocida reputación de trámites burocráticos engorrosos, incertidumbre legal y regulatoria y corrupción.
- **Nivel general de educación:** Fuerza laboral con menor educación que otros competidores regionales tales como Costa Rica y México.
- **Deficiente provisión de electricidad:** El alto costo y la inconstante provisión de electricidad es una preocupación principal de todos en el país. Los fabricantes de equipo electrónico y eléctrico dependen de una gran cantidad de provisión de electricidad.
- **Transporte camionero/embarque inestable:** Disponibilidad impredecible de transporte por camiones debido a actividades sindicales, al tráfico pesado en las principales áreas metropolitanas – incluyendo a Santo Domingo – y la mala calidad de la red de carreteras fuera de las zonas industriales.
- **Altos costos de transporte frente a México:** Aunque la RD tiene ventajas por estar cerca de los Estados Unidos, ser una isla añade costos de embarque y transporte en comparación con el principal competidor -- México.
- **No hay oficinas de “ventanilla única”:** Actualmente, la RD no tiene una instalación de “ventanilla única” como las que existen en muchos países, para agilizar el papeleo y los trámites burocráticos para la obtención de licencias y permisos empresariales y para realizar trámites aduaneros.
- **Paros de embarque:** Los procedimientos burocráticos aduaneros y las esporádicas escaseces y paros de embarque puesto que los funcionarios aduaneros tienen la autoridad para detener los embarques a fin de forzar el cumplimiento de procedimientos.

B4. Amenazas

- **Futuro incierto de la política de incentivos fiscales para las zonas francas:** Existe bastante incertidumbre actual en lo que se refiere a los cambios necesarios en las zonas francas y el régimen tributario a medida que la OMC hace cumplir la eliminación del subsidio al comercio para el año 2009. Los posibles inversionistas

de la RD podrían retrasar los compromisos de inversión en dicho país hasta que se tenga acceso a la política del gobierno con respecto a los futuros incentivos fiscales para las zonas francas.

- **Nivel de educación en la RD:** La creciente necesidad que tienen los inversionistas globales de conseguir trabajadores bien instruidos reducirá la posición competitiva de los países que fallan en invertir en capital humano, en especial en destrezas técnicas y de ingeniería.
- **Cadena de provisión en desplazamiento:** El traslado de la provisión de insumos – incluyendo las industrias de fabricación de metales y de molduras de inyección – de los Estados Unidos a la China, la India y los países asiáticos está atrayendo cada vez más a la IFD que procura eficacia a esos países.
- **Crecimiento del mercado asiático:** El crecimiento de los mercados chino, indio y otros mercados asiáticos proporciona incentivos en esos países para la IFD que procura mercados.
- **Crecimiento del mercado europeo oriental y ventaja de destrezas:** El crecimiento de la manufactura europea oriental impulsado por la mano de obra barata, destrezas y educación comparativamente altamente tecnificadas, destrezas de ingeniería y educación y su proximidad a la Comunidad Europea.
- **Costos de embarque reducidos:** La reducción en los costos de embarque transpacífico reduce las ventajas de costos de embarque de la RD al mercado estadounidense.

SECCIÓN VI

CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y VISIÓN

SECCIÓN VI

CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y VISIÓN

La inversión extranjera – abrumadoramente de los EE.UU – ha posicionado a la RD como país exportador líder de equipo electrónico y eléctrico en el Caribe y Centroamérica. Inversionistas estadounidenses han establecido instalaciones de ensamblaje extraterritoriales en la RD para tomar ventaja de la mano de obra barata cerca de sus costas – de manera similar a las operaciones de fabricación estadounidenses en las zonas de manufactura de las “maquiladoras” mexicanas. Por lo tanto, la RD tendrá que atraer más IFD al sector a fin de aumentar las exportaciones de equipo electrónico y eléctrico.

La competitividad de la RD en el sector de equipo electrónico y eléctrico se encuentra amenazada por un número de tendencias locales, regionales y globales, pero la economía de la isla tiene una buena posibilidad de competir con México por cierta parte de la inversión extranjera porque:

- Los inversionistas prefieren diversificar el riesgo de la cartera de manufactura y la RD ofrece lugares estables en el Hemisferio Occidental, cerca del amplio mercado estadounidense;
- La RD todavía ofrece mano de obra de salarios competitivos; y
- Las instalaciones portuarias modernizadas en la RD deben posicionar a dicho país como un centro de distribución eficiente con respecto al costo para competir con los bajos costos de transporte de México con los Estados Unidos.

La RD puede mejorar la competitividad de su industria electrónica y eléctrica logrando las metas de corto y largo plazo que se presentan a continuación:

A. Recomendaciones a Corto Plazo

- **Eliminar la incertidumbre de la OMC y el futuro fiscal de las zonas francas:** Agilizar el proceso de creación de políticas en lo que se refiere a la eliminación del subsidio de la OMC a fin de abordar las incertidumbres del inversionista potencial y para mantener la confianza del inversionista actual.
- **Crear una instalación de “ventanilla única”:** Reducir al mínimo los trámites burocráticos procediendo de manera agresiva con las iniciativas actuales para crear una instalación de “ventanilla única” ágil para que los inversionistas de las zonas francas manejen la puesta en marcha de operaciones empresariales, su implementación y procedimientos y el papeleo aduanero.
- **Elevar la imagen de la industria de equipo electrónico y eléctrico de la RD:** El gobierno y las instituciones de política de la RD pueden ayudar a apoyar

públicamente a la industria de equipo electrónico y eléctrico elevando su imagen a través del sector empresarial y la comunidad económica y de creación de políticas dominicana.

- **Emplear a expertos en la industria en política y promoción:** Las instituciones de la industria, especialmente el CEI, podrían fortalecer la inversión, promoción y las actividades de apoyo a la industria contratando o capacitando a personal conocedor de la industria de equipo electrónico y eléctrico en actividades clave de creación de políticas y de promoción.
- **Usar mercadeo focalizado a inversionistas para la promoción de la IFD:** Mejorar y aumentar el mercadeo focalizado del CEI-RD específico a la industria hacia inversionistas potenciales: contratar personal experimentado en comercialización para crear materiales de mercadeo específicos a la industria, identificar y ponerse en contacto con inversionistas potenciales y proveer constante mercadeo de seguimiento y gerencia de banco de datos de contactos.²⁶
- **Crear infraestructura de apoyo para los inversionistas de la industria:** Crear infraestructura de apoyo eficaz, confiable y visible para los inversionistas. Idealmente, el CEI-RD debería asegurarse de que les ofrece a los inversionistas servicios completos antes, durante y después de la inversión y apoyo a los inversionistas de la industria de equipo electrónico y eléctrico.²⁷
- **Reducir las barreras de “salida” como las de “entrada”:** Los inversionistas se sienten más confiados para hacer compromisos con países en los que es comparativamente fácil recuperar sus inversiones en caso que percibieran que han cometido un error. La RD debe adoptar medidas para reducir las barreras de salida, al igual que las de entrada, para hacer negocios en la RD, incluyendo procurar agilizar las regulaciones laborales de despido. El CEI-RD podría incluso ofrecer apoyo de salida al inversionista en caso que fuera necesario hacerlo. El CEI también debe fomentar planes de garantías y de protección de activos de los inversionistas, tales como aquellos disponibles a través del OMGI y la CIPU.
- **Apoyar iniciativas de “agrupamiento”.** El gobierno de la RD debe apoyar iniciativas de “agrupamiento” inter-compañías de la industria proveyendo recursos, acceso a grupos de política y exigiendo presentaciones informativas, tales como presentaciones por parte de consultores de la industria global, personas encargadas de crear políticas o expertos. Las instituciones de política de la RD deben alentar la creación de relaciones empresariales inter-compañías – incluyendo la integración horizontal de insumos de provisión tales como planchas de metal y molduras inyectadas – que representan procesos verticalmente integrados para algunas compañías de la RD.

²⁶ Véase el artículo “Comercialización de un País: La promoción como instrumento para atraer a la inversión extranjera” del Servicio de Asesoría a la Inversión Extranjera (FIAS) del Banco Mundial.

²⁷ Ibid.

- **Agilizar y modernizar el servicio de aduanas.** Las autoridades aduaneras deben mejorar la duración de los trámites a través de la modernización y la automatización de TI, y no deben, bajo ninguna circunstancia, interrumpir los embarques que dislocan la cadena de provisión. Las autoridades gubernamentales de alto rango deben priorizar la agilización de los procedimientos y trámites aduaneros y eliminar la autoridad de cualquier individuo en particular para interrumpir arbitrariamente los procesos aduaneros. Se deben adoptar también, procedimientos para el eficiente arbitraje de quejas y la resolución de disputas.

B. Recomendaciones a Largo Plazo:

- **Estabilizar la percepción del riesgo del país.** Tal vez lo más importante que la RD puede hacer para mejorar la competitividad a través de su sector manufacturero y de exportaciones es fortalecer el marco de política y las instituciones que socavaron la política-económica de la isla y disminuyeron la confianza de los inversionistas a principios de la década. La mayor volatilidad en las tasas de inflación y de cambio evitará nuevas inversiones en todas las industrias.
- **Crear incentivos para establecer vínculos en la cadena de producción con los proveedores basados localmente.** Crear incentivos y campañas promocionales – tanto dentro como fuera de la RD – para el establecimiento de proveedores vitales para la competitividad de la industria de equipo electrónico y eléctrico. Por ejemplo, los encargados de la creación de políticas de la RD podrían considerar ofrecer incentivos fiscales o de otro tipo para inversiones nuevas en operaciones de provisión que son vitales para la industria electrónica: fabricantes de planchas de metal, fabricantes de tableros de circuitos impresos, transformadores, servicios de ingeniería, TI, programadores de datos, molduras inyectadas, proveedores de alambres y distribuidores de componentes electrónicos en general.
- **Atraer a negocios GRANDES.** En conexión con el punto anterior, la RD debe considerar crear y ofrecer un vigoroso paquete de incentivos de “primera clase” – tal como el que Costa Rica creó para Intel – a fin de atraer a la isla a un actor internacional muy grande de la industria de equipo electrónico y eléctrico que cree incentivos significativos de demanda para la puesta en marcha de empresas proveedoras.
- **Posición contra México como ubicación principal en el Hemisferio Occidental.** México es el mayor competidor de la RD en lo que se refiere a las exportaciones de equipo electrónico y eléctrico a los Estados Unidos. La RD debe referenciarse contra México y promoverse no sólo como un lugar de acceso al mercado estadounidense sino como un puerto de aguas profundas y para grandes embarcaciones que provee servicios a toda la región del Caribe y de América Latina. Los bajos salarios y la mano de obra más confiable, combinados con un régimen de regulación laboral más flexible, representan algunas de las principales ventajas de la RD frente a México; las operaciones mexicanas de las

“maquiladoras” son muy conocidas por su altamente disasociadora rotación de mano de obra.

- **Invertir en capital humano.** La disponibilidad de destrezas locales ha aumentado claramente en importancia como una variable que atrae a la IFD a los países extranjeros.²⁸ La RD debe invertir grandemente en el desarrollo del capital humano, incluyendo educación básica y capacitación en destrezas de alta tecnología, a fin de elevar la productividad y las destrezas de los empleados a lo largo de la cadena de producción.
- **Apoyar las asociaciones entre la industria y las universidades.** El gobierno y la comunidad de políticas de la RD deben apoyar los esfuerzos específicos a la industria de equipo electrónico y eléctrico para mejorar la capacitación en destrezas técnicas y de ingeniería – tales como la calibración de máquinas electrónicas y eléctricas, destrezas en CAD/CAM y mantenimiento – a través de la red de universidades e instituciones de capacitación. La industria, el gobierno y las instituciones educativas deben colaborar para desarrollar bases de investigación y canales de contratación de empleados de compañías-instituciones educativas.
- **Mejorar la infraestructura.** El gobierno debe actuar para resolver el enorme problema de la provisión y el costo de la electricidad en la RD y mejorar también otros problemas de infraestructura, tales como las redes de carreteras dentro y fuera de las zonas industriales.
- **Diversificar mercados.** La RD debe tratar de diversificarse fuera de su dependencia del mercado estadounidense ampliando los esfuerzos promocionales focalizados en la industria del CEI-RD hacia Europa y el Asia.

C. Declaración de Visión²⁹

La República Dominicana es un país amistoso con respecto a las empresas, contribuyendo a que las empresas tengan un progreso en su desarrollo rápido. La cercana proximidad de la isla a la frontera sur de los Estados Unidos cerca de la Florida y el recientemente ratificado CAFTA-RD ahora les ofrece a los fabricantes de la industria electrónica y eléctrica acceso libre de aranceles, “justo a tiempo” al mercado estadounidense – los embarques marítimos entre la RD y los EE.UU. sólo toman de

²⁸ “Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?,” by Peter Nunnenkamp y Borensztein, Eduardo R., José de Gregorio, Kiel Institute of World Economics, Documento de Trabajo No. 1122, julio de 2002.

“How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?” Jong-Wha Lee (1998); *Journal of International Economics* 45 (1): 115–135 y

“Human Capital Formation and Foreign Direct Investment in Developing Countries,” by Koji Miyamoto, OECD Development Centre, Documento de Trabajo No. 211, julio de 2003.

²⁹ Esta sección incluye declaraciones con perspectivas futuras que pueden no ser ciertas al momento de la redacción, se pretende que sea un mapa visionario de un estado futuro ideal.

dos a siete días. Los inversionistas del sector que procuran una combinación de cartera y diversificación de la manufactura de los mercados asiáticos y un lugar confiable, de largo plazo en el Hemisferio Occidental, descubrirán que la República Dominicana es una alternativa competitiva, segura, eficaz y hospitalaria frente a México.

Las instalaciones portuarias de primera clase de Caucedo ofrecen la mejor infraestructura para embarcaciones grandes de la región. En combinación con sistemas de comunicación de primera e infraestructura de parques de zonas francas líderes en la región, Caucedo coloca a la RD como el mejor centro de distribución para equipo electrónico y eléctrico en todo el Caribe, al igual que como líder en toda la región latinoamericana.

La RD es conocida por su fuerza laboral de bajos costos, confiable y leal en la región; las compañías de equipo electrónico y eléctrico que operan en la RD disfrutan de una rotación de la mano de obra mucho más baja que la de las zonas de las maquiladoras mexicanas. La RD está comprometida a avanzar las inversiones en capital humano a medida que el país lucha por convertirse en el centro de alta tecnología del Caribe. Los inversionistas del sector de equipo electrónico y eléctrico encontrarán talento e ingeniería bien dispuesto y capacitado técnicamente, al igual que personal de TI y administración de empresas a través de una red de universidades privadas y estatales e instituciones de capacitación. También se encuentra a disposición de los inversionistas, talento gerencial diestro y bilingüe dominicano – que a menudo se ha educado en los EE.UU.

Las compañías de la industria de equipo electrónico y eléctrico en la RD también encontrarán un marco institucional – tanto público como privado– cooperativo y organizado para ayudar con el inicio de operaciones de los negocios, su implementación y apoyo y abogacía constantes. La RD es partícipe de casi todas las convenciones de las Naciones Unidas en materia de protección de los activos de los inversionistas – incluso la protección de la propiedad intelectual – y participa tanto en el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) del Banco Mundial como en la Corporación de Inversión Privada en Ultramar del Gobierno de los Estados Unidos (CIPU). La administración gubernamental amigable con respecto a los negocios se encuentra implementando una oficina de “ventanilla única” para centralizar y agilizar los procedimientos y trámites empresariales y de aduanas. La recientemente creada Asociación Dominicana de Fabricantes de Equipo Electrónico y Eléctrico (ADEEM)³⁰ presenta un foro para la discusión de problemas de toda la industria y hará interfaz con otros grupos gubernamentales y privados de creación de políticas a fin de lograr medidas y políticas que aumenten la productividad y competitividad de la industria.

La RD es un bello lugar en el Caribe, bien conocido para los turistas de todo el mundo que ofrece un estilo de vida de alta calidad con acceso a instalaciones recreativas de primera clase – incluyendo sus renombradas playas y balnearios de arena blanca– e instalaciones de vivienda y educativas agradables para el personal extranjero y sus familias.

³⁰ Nombre sugerido para la emergente organización “con base en agrupamientos”.

SECCIÓN VII

BIBLIOGRAFÍA

SECCIÓN VII

BIBLIOGRAFÍA

“Benchmarking FDI Climate in the Caribbean”, Foreign Investment Advisory Service (FIAS), El Grupo del Banco Mundial, junio de 2004.

CIA World Fact book, Departamento de Estado de los EE.UU.

Country Assistance Strategy for the Dominican Republic; IBRD and IFC report number 31627- DO, 19 de mayo de 2005.

“Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?” by Peter Nunnenkamp y Eduardo R. Borensztein, José de Gregorio: Kiel Institute of World Economics, Documento de Trabajo No. 1122, julio de 2002.

“Doing Business in 2005” and “Doing Business in 2006,” El Grupo del Banco Mundial.

Dominican Republic Review of Trade and Labor Competitiveness; El Grupo del Banco Mundial, Unidad de Gerencia de País del Caribe, 28 de marzo de 2005.

“The Dominican Republic: Economic Perspectives for Next Decade.” Presentation by Lic. Frederic Emam-Zadé Gerardino, Director of Economic Development, at the Conference: Dominican-American Relations: Building Bridges for Development, El Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Columbia, 2003.

“The Economics of Foreign Direct Investment,” by Magnus Blomstrom & Ari Kokko, Stockholm School of Economics, Documento de Trabajo No. 168, enero de 2003.

Revista Electronics Business.

FDI, Foreign Direct Investment Magazine, junio- julio de 2006.

“FDI Confidence Index 2005.” The Global Business Policy Council, AT Kearney.

“FDI Trends: Looking Beyond the Gloom in Developing Countries,” El Grupo del Banco Mundial, Presidencia del Desarrollo del Sector Privado, Política Número 273, septiembre de 2004.

“Foreign Direct Investment in Developing Countries: What Economists (Don't) Know and What Policy Makers Should (Not) Do!,” Monographs on Investment and Competition Policy #11, por Peter Nunnenkamp, publicado por el Center for Trade, Economics and Environment (CUTS), Japón, India, 2002.

“Good Governance in Investment Promotion,” United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Ginebra, 1–3 de noviembre de 2004.

Global Competitiveness Rankings, 2004, World Economic Forum.

“How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?” Jong-Wha Lee (1998): *Journal of International Economics* 45 (1): 115–135.

“Human Capital Formation and Foreign Direct Investment in Developing Countries,” por Koji Miyamoto, OECD Development Centre, Documento de Trabajo No. 211, julio de 2003.

“The Impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act, 2003-2004;” United States International Trade Commission (USITC), Investigation 332-227, USITC Publication 3804, septiembre de 2005.

“Index of Economic Freedom, 2005,” The Heritage Foundation.

“Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, febrero de 2005 (datos preliminares),” Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE).

“Informe Estadístico del Sector Zonas Francas, 2004,” Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE).

“Marketing a Country: Promotion as a tool for attracting foreign investment, Revised Edition, March 2001,” World Bank Group’s Foreign Investment Advisory Service (FIAS).

Presentation by Brad Godfrey, President *Power One, Inc.*, November 11, 2005.

Trade Policy Review on Dominican Republic, World Trade Organization (WTO), Report by the Secretariat WT/TPR/S/105, September 9, 2002.

USAID Country Web Page, The Dominican Republic.

ANEXO A

PERSONAS A LAS QUE SE CONTACTÓ

ANEXO A

PERSONAS A LAS QUE SE CONTACTÓ

Chemonics International

Rubén Núñez
Gerente de Operaciones
Santo Domingo, República Dominicana

Consejo Nacional de Competitividad

Lynette Batista
Asesora de Manufactura y Capacidad Comercial
Santo Domingo, República Dominicana

CEI-RD

Centro de Exportación e Inversión

Santo Domingo, República Dominicana
Horacio F. Martínez Thormann
Director de Promoción de la Inversión, Manufactura y Servicios
Jacqueline Canaan
Especialista en Promoción de la Inversión

ADOZONA

Asociación Dominicana de Zonas Francas, Inc.

Santo Domingo, República Dominicana y Miami, Florida
Arturo Peguero
Presidente Ejecutivo
José M. Torres
Director Ejecutivo

Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación

Santo Domingo, República Dominicana
Lic. Daniel Liranzo
Sub-Director Ejecutivo

OEM (Offshore Electronic Manufacturing)

Santiago de los Caballeros, República Dominicana
Rita y Robert Langley
Presidentes

Meilink World Holdings, Inc.

Santiago, República Dominicana
Mike Hirata
Vice Presidente

Power One Corporation

Santo Domingo, República Dominicana
Camarillo, CA (Oficinas Corporativas)
Víctor Méndez
Vice Presidente
Manufactura de CAPS

Signal Dominicana, S.A.

Subsidiaria de Signal Transformer Co., Inc.
Santo Domingo, República Dominicana
Franz Reinhold
Gerente General

Corning Cable Systems

Haina, San Cristobal; República Dominicana
Osiris Salcedo
Gerente de Planta

EATON Electrical

Haina, República Dominicana
Osiris Martínez
Gerente de Planta

First Technology

Santo Domingo, República Dominicana
José Miguel Ricardo
Gerente de Planta

ANEXO B

LISTA DE COMPAÑÍAS ELÉCTRICAS/ELECTRÓNICAS QUE
OPERAN EN LA RD

ANEXO B

LISTA DE COMPAÑÍAS ELÉCTRICAS/ELECTRÓNICAS QUE OPERAN EN LA RD

| Compañía | Categoría |
|---|---|
| Excel Electrónica S.A. | Electrónica |
| American Contract Electronic, S.A. | Electrónica |
| C&S Industries | Componentes y/o equipo del hogar |
| R.E. Phelon Compañía (D.R.) GMBH | Electrónica |
| RD Caribbean Stitches, S.A. | Equipo y maquinaria |
| Hopper Dominicana, S.A. | Productos eléctricos |
| Componentes Hotelería Dominicana, CXA (Friusa) | Equipo y maquinaria |
| In Alert Manufacturing, Inc. | Electrónica |
| Checkpoint Caribbean, Inc. | Electrónica |
| Interelectronics, S.A. | Electrónica |
| Meilink World Holdings, Inc. | Electrónica |
| Souriau Dominican Republic, LTD. | Electrónica |
| Offshore Electronic Manufacturing, Inc. | Electrónica |
| IMPOMAG, S.A. | Equipo electrónico |
| Global Machinery Group, LTD. | Repuestos de máquinas |
| Industrias N y J, S.A. | Productos eléctricos |
| Ensambladora del Caribe, S.A. | Reconstrucción y reparaciones de motocicletas y vehículos |
| Auto Terminal de las Ameritas, S.A. | Reconstrucción y reparaciones de motocicletas y vehículos |
| Nacional Components Industries, Inc. | Electrónica |
| Power-One Limited | Electrónica |
| Rockwell Automation Technology, Inc. | Electrónica |
| Manufacturing Technology Serv. D.R. Corp. (MTS) | Electrónica |
| Techno Services, M.H. CxA | Electrónica |
| I.C. Assemblies Caribe, S.A. | |
| Napco Alarm Lock Grupo Internacional, S.A. | Electrónica |
| Pacific Assemblies, Inc. | Productos eléctricos |
| Corning Cable System | Repuestos para sistemas de teléfono, Conectores para fibras ópticas o de cobre para comunicación en general |
| Cutler Hammer | Interruptores automáticos y conectores |

| Compañía | Categoría |
|-----------------------------------|--|
| Avatar Electronics | |
| First Technology | Repuestos electrónicos de autos |
| Johanson | Capacitadores electrónicos (metales de cerámica de aire y capacitadores) |
| Signal | Transformadores |
| Beltronic, S.A. | Productos eléctricos |
| Florida Elements, S.A. | Productos eléctricos |
| Jonson Electrodomestic, S.A. | Productos eléctricos |
| Caribbean Technologies MFG, S.A. | Electrónica |
| K & L Microwave, DR. Inc. | Electrónica |
| Prime Technology, Inc. | Electrónica |
| Sec II (Sensormatic) | Seguridad electrónica |
| Smart Modular Technologies | Electrónica / Equipo de procesamiento de datos (Subcontratista de HP) |
| Remacell | Reparaciones de teléfonos celulares |
| Hirel Systems International, LLC. | Electrónica |
| Souriau Dominican Republic, LTD. | Electrónica |
| Gudisa, Inc. | Equipo y maquinaria |

Fuente: CEI-RD.

ANEXO C

TERMINOS DE REFERENCIA

TERMINOS DE REFERENCIA

**Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)
República Dominicana**

Chemonics International, Contrato No. PCE-1-830-98-00015-0

Términos de Referencia

Estudio de Competitividad de las Exportaciones sobre los Productos del Código de Sistema Armonizado 85– Equipo Electrónico y Eléctrico

El presente Ámbito de Trabajo (AT) provee los antecedentes y las tareas específicas que se requieren para contratar a un consultor que prepare un informe estratégico sobre los productos del Código SA 85 en la República Dominicana (RD), haciendo un examen de las oportunidades y las restricciones para la competitividad de la República Dominicana en este sector y recomendando una estrategia con iniciativas específicas para superar las barreras de corto plazo contra el crecimiento y para preparar el terreno para acelerar el desarrollo de las exportaciones de la industria.

ANTECEDENTES

El sector de exportaciones ha sido una fuente importante de crecimiento para la RD. Durante la década 1990-2000, las exportaciones de la RD aumentaron de US\$ 850 millones a US\$ 4,800 millones. Tres de los factores que influyeron en el crecimiento de las exportaciones fueron la proximidad al mercado estadounidense, las zonas francas que proporcionaban incentivos para la inversión en la RD y el sistema de participación (cuota) de la industria textil y del vestido que le proporcionaban ventajas del mercado a la RD.

El 5 de agosto de 2004 se firmó el Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica, los Estados Unidos y la República Dominicana (CAFTA-RD) y es probable que durante el año 2005 lo ratifiquen todos los cuerpos legislativos en cada uno de los países partícipes. Este acuerdo proporciona ingreso libre de aranceles al mercado estadounidense, sujeto a ciertas restricciones. Es probable que el Acuerdo mejore significativamente el comercio entre los países partícipes, creando nuevas oportunidades, al igual que posibles amenazas para sectores específicos.

El sistema de Zonas Francas (FTZ) cambiará significativamente. De acuerdo con las reglas actuales de la OMC, los beneficios de las zonas francas se consideran subsidios a la exportación y deberán ser eliminados paulatinamente para el año 2009 en todos los países que tienen un ingreso per cápita mayor de US\$ 1,000 (se ha establecido una

fórmula para ajustar el umbral del nivel de ingreso, que originalmente se fijó en 1994, para considerar la inflación), incluyendo a la RD.

El sector de exportaciones de la RD se debe preparar para enfrentar estos desafíos. El Centro de Exportaciones e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA), la Secretaría del Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y la USAID/RD han participado en discusiones sobre la manera en que la USAID/RD los puede ayudar a superar los desafíos que enfrenta el sector.

La actividad que se describe a continuación ayudará a las antedichas organizaciones a colaborar en el desarrollo e implementación de estrategias para abordar estos desafíos. El objetivo es analizar el potencial de exportación del sub-sector de los productos del Código SA 85 a fin de aumentar la producción y las exportaciones y para que se conviertan en un sector de crecimiento líder para la economía de la RD. Como parte del análisis del potencial de crecimiento de la exportación, el consultor identificará las restricciones, tanto nacionales como extranjeras, que se deben abordar para que el sub-sector pueda ocupar ese rol a satisfacción y recomendará las acciones que se deben tomar para lidiar con las restricciones. Estas recomendaciones las utilizarán CEI-RD, ADOZONA y la Secretaría del CNC para implementar las estrategias de desarrollo de las exportaciones necesarias para acelerar el crecimiento en el sub-sector de los Productos del Código SA 85 y para lidiar con las restricciones contra el crecimiento acelerado en el sector. También se podrán utilizar para desarrollar y conceptualizar la asistencia – tanto de donantes como del sector público – a la industria.

A medida que maduran los sectores que tradicionalmente han servido como fuentes de crecimiento en la economía dominicana, existe la necesidad de identificación y promoción de nuevos sectores de crecimiento que servirán de pilares del crecimiento del país. La RD es afortunada de tener varios sectores que parecen tener un potencial de rápido crecimiento. Lo que se necesita es un análisis de su perspectiva de crecimiento, las fuentes de competencia y las políticas u otras restricciones que podrían limitar dicho crecimiento.

La exportación de Productos del Código SA 85—Equipo Electrónico y Eléctrico representó US\$ 347.1 millones de las exportaciones de la RD en 2001. El crecimiento general en el valor de las exportaciones dominicanas de este grupo de productos fue del 2% durante el período 1997-2001, mientras que el crecimiento anual en las exportaciones mundiales de estos bienes aumentó un 7%. Así, la República Dominicana falló en tomar total ventaja de lo que era una creciente oportunidad de comercio. El Cuadro 1 presenta el valor de las exportaciones y las tasas de crecimiento para los cinco grupos principales de productos en el nivel de 4 Dígitos del Código SA para el Equipo Electrónico y Eléctrico. Las exportaciones totales de estos cinco grupos de productos ascendió a un total de US\$ 309.1 millones, es decir, el 89% de las exportaciones del Código SA 85 de 2 Dígitos.

Cuadro 1. Exportaciones de la República Dominicana de Equipo Electrónico y Eléctrico en el Nivel de 4-Dígitos del Código SA para los Cinco Grupos Principales de Productos en 2001

| Código SA | Grupo de Producto | Valor de las Export. de la RD en 2001 (Miles de US\$) | Crecimiento Anual en el Valor de las Export. de la RD entre 1997-2001 (%) | Crecimiento Anual de las Export. Mundiales entre 1997-2001 (%) |
|-----------|--|---|---|--|
| 8504 | Transformador electrónico, convertidor estático (por ejemplo, rectificadores) | 49,863 | 26 | |
| 8505 | Electro-imanes; imanes permanentes; brocas magnéticas; etc. | 9,421 | N.A. | |
| 8511 | Equipo de encendido eléctrico /equipo de prendido (bujías /encendedores de motores) | 15,329 | 32 | |
| 8531 | Aparatos eléctricos de señalización de sonido y visual (Por ej., Timbres, sirenas, alarmas de incendios) | 45,393 | - 8 | |
| 8536 | Aparatos eléctricos para conmutar (ex fusibles, interruptores, etc.) que no superen de 1000 voltios | 189,146 | 3 | 6 |
| | Total | 309,152 | | |

Dos de los cinco grupos de productos mostraron un rápido crecimiento de las exportaciones durante el período 1997-2001, un grupo (SA 8505) no mostró ninguna cifra para el crecimiento de las exportaciones anuales de la República Dominicana para el período bajo revisión, mientras que un grupo informó un crecimiento negativo y otro, el grupo de productos más grande, informó un crecimiento positivo aunque modesto en las exportaciones de la República Dominicana. Dado el patrón de crecimiento mostrado en el nivel de 4-Dígitos del Código SA, vale la pena examinar en mayor detalle los cinco grupos. El Cuadro 2 presenta el desempeño de exportaciones de los grupos de productos desglosados en el nivel de 6-Dígitos del Código SA. El valor total de las exportaciones de los ocho grupos de productos en el Cuadro 2 es de US\$ 255,858, lo cual es el 74% de las exportaciones de equipo electrónico y eléctrico en 2001.

Los ocho grupos de productos que se presentan en el Cuadro 2 revelan diferencias significativas de desempeño de exportación durante el período 1997-2001, con un valor de crecimiento de la exportación que varía de un positivo 146% a un negativo 17%. Cuatro de los grupos de productos informaron un valor positivo de crecimiento de las exportaciones anuales y cuatro revelaron un valor negativo anual en el crecimiento de las exportaciones. Las cifras sugieren que hasta el año 2001, varios de los grupos de productos tenían potencial real para el crecimiento de las exportaciones, en especial SA 850431, SA 853620, SA 853630 y SA 853649. Sin embargo, vale la pena mencionar que para tres de estos cuatro grupos de productos el crecimiento de las exportaciones dominicanas ha sido sustancialmente mayor que el crecimiento del comercio mundial en estos productos. Por ejemplo, en el caso del SA HS 850431, la

República Dominicana se clasifica en el tercer lugar en el nivel de importaciones de estos productos a los Estados Unidos y las exportaciones dominicanas en el año 2001 proveyeron el 8% de las importaciones a los Estados Unidos para ese grupo de productos. Como consecuencia de ello, podría ser más difícil aumentar su participación en el mercado. De igual modo, para SA 853620, la República Dominicana se clasifica en el tercer lugar de las importaciones al mercado estadounidense y tiene el 18% de las importaciones de los Estados Unidos.

Cuadro 2. Exportaciones de Equipo Electrónico y Eléctrico de la República Dominicana en 2001, en el Código SA de 6-Dígitos para los Productos Principales

| Código SA | Grupo de Productos | Valor de las Exportaciones de la RD en 2001 (Miles de US \$) | Crecimiento Anual en el Valor de las Export. de la RD, 1997-2001 (%) | Crecimiento Anual de las Exportaciones Mundiales, 1997-2001 (%) |
|-----------|---|--|--|---|
| 850431 | Transformadores, de manejo de capacidad de potencia eléctrica que no supere 1 KVA nes | 39,891 | 146 | 2 |
| 853180 | Aparatos eléctricos de señalización sonora y visual, nes | 10,576 | -17 | 6 |
| 853190 | Partes de aparatos eléctricos de señalización sonora y visual | 25,719 | - 5 | 2 |
| 853620 | Interruptores de circuitos automáticos para un voltaje que no supere 1000 voltios | 89,062 | 13 | 2 |
| 853630 | Aparatos eléctricos para proteger circuitos eléctricos, para un voltaje | 19,523 | 11 | 2 |
| 853649 | Relés eléctricos para un voltaje superior a 60 V pero no superior a 1000 voltios | 19,778 | 3 | 4 |
| 853669 | Enchufes y toma corrientes eléctricos para un voltaje que no exceda 1000 voltios | 20,962 | - 3 | 8 |
| 853690 | Aparatos eléctricos para conmutar / protección de circuitos eléctricos que no excedan 1000 V, nes | 30,347 | - 8 | 8 |
| | Total | 255,858 | | |

Las cifras agregadas de exportaciones sugieren que hay grupos de productos en los que la RD es competitiva y está ganando participación en el mercado. Las distintas tasas de crecimiento sugieren que el potencial de crecimiento de las exportaciones de productos en el grupo varía y no es claro el potencial de exportación de los productos en el grupo. El consultor preparará un informe sobre el potencial de crecimiento de las exportaciones de los diversos productos del sector. El informe examinará las oportunidades y las restricciones de la futura competitividad de la RD en la exportación de los diversos productos. El informe recomendará áreas en las que se debe concentrar la atención y recomendará también una estrategia con iniciativas

específicas, según sea apropiado, para superar las barreras de corto plazo y para acelerar el crecimiento de las exportaciones.

OBJETIVO

El objetivo de este estudio es preparar un informe estratégico sobre el sector de productos del Código SA 85 en la RD, bajo la forma de un análisis de FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) que le ofrecerá a los líderes del sector público y de la industria, un panorama claro de dónde se encuentra posicionada la RD en este momento para competir en el mercado global (incluyendo nichos y competidores en estos nichos). El consultor esbozará los pasos necesarios para mejorar esta competencia tanto en el ámbito macro como también los pasos concretos que se deben tomar en el corto plazo. En efecto, el consultor recomendará una estrategia con iniciativas específicas para superar las barreras a corto plazo contra el crecimiento y para preparar el terreno para acelerar el desarrollo de las exportaciones de la industria.

TAREAS

El consultor desempeñará las siguientes tareas:

- Entrevistar a interesados clave en la RD, tales como el CNC, la ADOZONA, el CEI-RD y las compañías que operan en este sector en la RD.
- Analizar el potencial de los subsectores (nichos) de exportación en los Productos del Código SA 85 para aumentar la producción y las exportaciones y convertirse en un sector de crecimiento líder para la economía de la RD.
- Con base en datos disponibles y el conocimiento del consultor sobre la industria, proveer antecedentes de referencia sobre los competidores líderes, incluyendo sus propias fortalezas y debilidades, por ejemplo, incentivos conocidos que proveen los países para atraer a la inversión foránea directa (IFD) a la industria.
- Describir el papel que juega la IFD en la industria de los competidores líderes. Si la IFD es esencial para crear una industria exitosa, ¿qué pasos debe tomar la RD para generarla?
- Identificar las restricciones y las amenazas, tanto nacionales como extranjeras que se deben abordar para que el subsector cumpla ese papel y recomendar acciones a ser tomadas para abordar las restricciones.
- Presentar un informe en borrador al Programa de Competitividad y Política (PCP).
- Incorporar las observaciones que realicen los que revisan el informe.

PRODUCTOS Y RESULTADOS

El Consultor le entregará a la USAID/RD:

- a) Un informe estratégico/análisis de FODA sobre el sector de los Productos del Código SA 85 en la RD, examinando las oportunidades y las restricciones para la

competitividad de la República Dominicana en esta industria y recomendando una estrategia con iniciativas específicas para superar las barreras de corto plazo contra el crecimiento, proveer una visión de largo plazo y preparar el terreno para acelerar el desarrollo de las exportaciones de la industria.

- b) El informe se entregará en Microsoft Word (Arial 12) tanto en forma digital como en papel. Es aceptable presentarlo en idioma inglés.

La propiedad intelectual de los informes, las presentaciones, la investigación, los datos y el trabajo que produzca el consultor le pertenece a Chemonics. Todos los borradores y materiales que se obtengan durante la consultoría le deberán ser entregados a Chemonics al tiempo de su conclusión. El consultor concuerda en no publicar ni hacer ningún otro uso de los materiales sin contar con la previa aprobación por escrito de Chemonics y la USAID.

IMPLEMENTACIÓN DE LA ASISTENCIA TÉCNICA

Chemonics International contratará al consultor bajo una orden de tarea de la USAID, y éste trabajará directamente con el PCP. La Licenciada Lynnette Batista de la CNC coordinará y supervisará el trabajo del Consultor y el Dr. Rubén D. Núñez tendrá la misma responsabilidad del PCP.

NIVEL DE ESFUERZO

Se estima que el nivel de esfuerzo será de 20 días-persona. El consultor y Chemonics concordarán el tiempo que se pase dentro y fuera del país.

CALIFICACIONES NECESARIAS

El consultor tendrá las siguientes calificaciones:

- Conocimiento comprobado, excelente y de primera fuente de los mercados de los Productos del Código SA 85, principalmente de lo que se produce en las zonas francas, en todo el mundo y en los nichos del mercado en los que compite la RD.
- Un mínimo de 5 años de experiencia relacionada con la industria en el mundo académico, la industria privada y, preferiblemente, una combinación de ambas.
- Conocimiento de la industria de productos del Código SA 85 (de alta preferencia).
- Excelentes habilidades de comunicación verbal y la capacidad de conceptualizar e identificar oportunidades del mercado.
- Excelentes habilidades de redacción y capacidad de producir un informe bien escrito y una presentación en Power Point.