



**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA



# **EVALUACIÓN DEL IMPACTO POTENCIAL DEL CAFTA-DR SOBRE EL SECTOR INDUSTRIAL DOMINICANO**

**Agosto 2005**

Este informe fue escrito por Rolando M. Guzmán, Ph.D., para Chemonics International Inc. bajo el Programa de Competitividad y Políticas de la República Dominicana Contrato No. 517-C-00-03-00110-00.

# **EVALUACIÓN DEL IMPACTO POTENCIAL DEL CAFTA-DR SOBRE EL SECTOR INDUSTRIAL DOMINICANO**

## **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.

## TABLA DE CONTENIDO

---

SIGLAS	ii
LISTA DE FIGURAS	iii
LISTA DE TABLAS	v
RESUMEN EJECUTIVO	vii
SECCIÓN I INTRODUCCION	I-1
SECCIÓN II BREVE DESCRIPCION DEL ACUERDO CAFTA-DR	II-1
A. Antecedentes	II-2
B. Estructura	II-3
C. Disposiciones Comerciales	II-3
D. Disposiciones No Comerciales	II-4
SECCIÓN III EL SECTOR INDUSTRIAL EN LA ECONOMIA DOMINICANA	III-1
SECCIÓN IV DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA DOMINICANA	IV-1
A. Tendencias Generales	IV-2
B. Desempeño Comparativo: RD vis-à-vis CA	IV-8
C. Competitividad Revelada	IV-16
SECCIÓN V DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO EXPORTADOR DOMINICANO	V-1
A. Factores de Productividad	V-3
B. Ambiente de Negocios	V-10
C. Factores de Incentivos	V-12
SECCIÓN VI IMPACTO DEL CAFTA-DR SOBRE EL SECTOR INDUSTRIAL DOMINICANO: UN MODELO DE EQUILIBRIO PARCIAL	VI-1
A. Aspectos Metodológicos	VI-2
B. Impacto Estructural	VI-4
C. Impacto Comercial	VI-6
SECCIÓN VII MERCADOS POTENCIALES PARA EXPORTACIONES DOMINICANAS	VII-1
SECCIÓN VIII CONCLUSIONES	VIII-1
SECCION IX REFERENCIAS	IX-1
ANEXO A TERMINOS DE REFERENCIA	A-1

## SIGLAS

---

BADEINSO	Base de Información Económica y Social/ CEPAL
CA	Centroamérica
CAFTA-DR	Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos
CBERA	Caribbean Basin Economic Recovery Act
CBTPA	Caribbean Basin Trade Partnership Act
CEI-RD	Centro de Exportaciones e Inversión de la República Dominicana
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CNC	Consejo Nacional de Competitividad
CR	Costa Rica
DR	República Dominicana
ENFT	Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo del Banco Central
EUA	Estados Unidos de América
ES	El Salvador
F-K	Índice de Finger-Kreinin
GUA	Guatemala
HI	Índice de Concentración de Herfindahl
HON	Honduras
ICC	Iniciativa para la Cuenca del Caribe
MAGIC	Modulo para Análisis de Crecimiento, Comercio y Competitividad/ CEPAL
MCCA	Mercado Común Centroamericano
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NIC	Nicaragua
NMF	Nación Más Favorecida
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONAPLAN	Oficina Nacional de Planificación
PCP	Proyecto de Competitividad y Políticas
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
RD	República Dominicana
SEF	Secretaría de Estado de Finanzas
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
USAID	Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
UNCTAD	United Nations Conference for Trade and Development
USITC	United States International Trade Commission
USTR	United States Trade Representative
WITS	World Integrated Trade Solution/ UNCTAD-Banco Mundial

---

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	Tasa de Crecimiento del PIB y Producción Industrial (1970-2003)	III-2
Figura 2.	Composición Sector Manufactura (1970-2004)	III-3
Figura 3.	Participación Subsectores Industriales en PIB (1970-2004)	III-3
Figura 4.	Participación del Sector Industrial en Población Ocupada (1991-2004)	III-4
Figura 5.	Participación del Sector Industrial en PIB en CA y RD (1990-2002)	III-4
Figura 6.	Tasas de Crecimiento Producción Industrial en CA y RD (1990-2002)	III-4
Figura 7.	Índice de Exportaciones Totales República Dominicana (1993-2004)	IV-2
Figura 8.	Índice de Apertura Comercial República Dominicana (1993-2003)	IV-2
Figura 9.	Composición Exportaciones República Dominicana (1993-2004)	IV-3
Figura 10.	Porcentaje de las Dos Principales Categorías de Productos de Exportación Dominicanas (1997-2004)	IV-5
Figura 11.	Evolución Índice de Concentración de Herfindahl Exportaciones Nacionales Según Productos (2000-2002)	IV-6
Figura 12.	Índice de Concentración de Herfindahl Exportaciones Zonas Francas Según Productos. Datos Agregados a Nivel de Sectores (1995-2004)	IV-6
Figura 13.	Índice de Concentración de Herfindahl Para Exportaciones Totales a Dos y Seis Dígitos (1990-2003)	IV-7
Figura 14.	Índice de Concentración de Herfindahl para Exportaciones Industriales a Dos y Seis Dígitos (1990-2003)	IV-7
Figura 15.	Porcentaje de Partidas de Mayor Monto Exportado en Exportaciones Totales a Seis Dígitos (1990-2003)	IV-7
Figura 16.	Índice de Apertura (bienes) RD y CA (1993-2004)	IV-9
Figura 17.	Índice de Apertura (bienes) RD y Países Centroamericanos (1993-2004)	IV-9
Figura 18.	Índice de Exportaciones Totales a EUA desde RD y CA (2001-2003)	IV-10
Figura 19.	Evolución Índice de Cantidades Exportadas CA y RD (2001-2003)	IV-10
Figura 20.	Evolución Índice de Valor de Exportaciones CA y RD (2001-2003)	IV-10
Figura 21.	Evolución Industrialización de Exportaciones (Exportaciones Industriales/ Exportaciones Totales) (1995-2003)	IV-11
Figura 22.	Índice de Exportaciones a EUA desde RD y CA (1990-2003)	IV-11
Figura 23.	Participación de Exportaciones Industriales en Exportaciones Totales de RD y CA a EUA (1990-2003)	IV-12
Figura 24.	Porcentaje de Partida de Mayor Valor en Total de Exportado a EUA (a Seis Dígitos del Sistema Armonizado) (2003)	IV-12
Figura 25.	Composición Exportaciones Totales de RD a EUA Según Nivel	IV-15

	Tecnológico (1990-2003)	
Figura 26.	Composición Exportaciones Totales de CA y RD a EUA Según Nivel Tecnológico (2003)	IV-15
Figura 27.	Composición Exportaciones Nacionales CA y RD a EUA Según Nivel Tecnológica (2003)	IV-15
Figura 28.	Evolución Participación de Exportaciones Industriales de RD y CA en Importaciones Industriales de EUA (1993-2003)	IV-16
Figura 29.	Tipologías de Exportaciones Industriales de RD a EUA (1990-2003)	IV-17
Figura 30.	Tipologías de Exportaciones Industriales de CA a EUA (1990-2003)	IV-17
Figura 31.	Evolución Índice de Semejanza Finger–Kreinin Exportaciones Industriales a EUA (1990-2003)	IV-19
Figura 32.	Índice de Semejanza Finger–Kreinin Exportaciones RD y CA a EUA (1990-2003)	IV-19
Figura 33.	Evolución Índice de Salarios Reales en CA y RD (1991=100)	V-4
Figura 34.	Evolución Salario Mínimo Real en RD (1996-2004)	V-4
Figura 35.	Evolución Salario Reales por Hora Sector Industrial y Economía (1991-2004)	V-4
Figura 36.	Evolución Índice Salarios Reales en la Industria de CA y RD (1991-2003)	V-4
Figura 37.	Promedio Anual de Patentes Declaradas en EUA (1961-2003)	V-10
Figura 38.	Evolución Arancel Efectivo Promedio para Importaciones de RD desde EUA según CAFTA-DR	VI-6
Figura 39.	Evolución Porcentaje de Partidas Industriales con Tasa Cero según CAFTA-DR	VI-6
Figura 40.	Distribución de Impacto en Exportaciones Industriales de RD a EUA según Tipo de Efecto	VI-7
Figura 41.	Porcentaje Acumulado en Exportaciones de RD a EUA en CAFTA-DR	VI-8
Figura 42.	Distribución de Impacto en Importaciones de RD desde EUA Según Efecto de Comercio	VI-9
Figura 43.	Porcentaje Acumulado en Importaciones de RD desde EUA en CAFTA-DR	VI-9
Figura 44.	Variación Exportaciones de RD a EUA según Esquema Arancelario en EUA	VI-10

---

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1.	Evolución Exportaciones Dominicanas (1993-2004)	IV-2
Tabla 2.	Tasas de Crecimiento Exportaciones Totales según Subperíodos (1993-2004)	IV-3
Tabla 3.	Estructura de las Exportaciones Nacionales (2001-2002)	IV-3
Tabla 4.	Exportaciones Nacionales como Porcentaje de las Exportaciones Totales (2001-2002)	IV-4
Tabla 5.	Principales Productos de Exportación Industria Nacional (2001-2002)	IV-4
Tabla 6.	Composición Porcentual de Exportaciones de Zonas Francas según Productos (1996-2003)	IV-5
Tabla 7.	Principales Mercados de Exportaciones Nacionales (2001-2002)	IV-7
Tabla 8.	Composición Porcentual Exportaciones Zonas Francas según Destino (2000-2003)	IV-8
Tabla 9.	Porcentaje de Exportaciones Totales e industriales hacia el Mercado de EUA (2000-2003)	IV-8
Tabla 10.	Participación de EUA en Total de Exportaciones CA y RD (2003)	IV-13
Tabla 11.	Exportaciones de Zonas Francas como Porcentaje de Exportaciones Totales (1996-2002)	IV-13
Tabla 12.	Exportaciones de Zonas Francas como Porcentaje de Exportaciones Totales (1996-2002)	IV-14
Tabla 13.	Índice de Valor Exportaciones No Zonas Francas de República Dominicana y Centroamérica (1998-2001)	IV-14
Tabla 14.	Porcentaje de Exportaciones a EUA Bajo Programas Preferenciales (2000-2003)	IV-14
Tabla 15.	Tipologías de Exportaciones de CA y RD a EUA, Exportaciones Totales (1990-2003)	IV-18
Tabla 16.	Principales Capítulos Industriales según Tipología de Estrellas (1990-2003)	IV-18
Tabla 17.	Comercio Bilateral entre RD y CA (2003)	IV-20
Tabla 18.	Comercio Bilateral Entre RD y CA Clasificado según Nivel Tecnológico (2003)	IV-20
Tabla 19.	Comercio Bilateral RD y Países de CA Clasificado según Uso (2003)	IV-21
Tabla 20.	Tasa de Analfabetismo de la Población de 15 y Más Años Según Sexo (1980-2000)	V-5
Tabla 21a.	Tasa de Escolaridad Promedio CA y RD (2002)	V-5
Tabla 21b.	Años Promedios de Escolaridad Población Ocupada Según Rama de Actividad Económica (2004)	V-6
Tabla 22.	Crédito Doméstico al Sector Privado como Porcentaje del PIB (1990-2003)	V-6

Tabla 23.	Tasas de Interés Activa Real, Promedio Anual (1997-2003)	V-7
Tabla 24.	Créditos del Sector Bancario Nacional a la Industria como Porcentaje del Crédito Total (1997-2003)	V-7
Tabla 25.	Presión Tributaria en Países Centroamericanos (Porcentaje del PIB) (2002)	V-7
Tabla 26.	Estructura Promedio de Ingresos Tributarios Países Centroamericanos (1990-2002)	V-8
Tabla 27.	Tasas Nominales Impuestos Corporativos RD vs CA (2001/2002)	V-9
Tabla 28.	Impuesto al Valor Agregado (Porcentaje) (2002)	V-8
Tabla 29.	Precios Electricidad Industrial (2000-2001)	V-9
Tabla 30.	Indicadores Ambiente de Negocios (2004)	V-11
Tabla 31.	Índice de Competitividad y Crecimiento, Valor y Posición (2004-2003)	V-12
Tabla 32.	Estructura de Desgravación según Esquema de CAFTA-DR	VI-5
Tabla 33.	Importaciones Industriales de RD desde EUA, Distribución de Partidas y Valores según Categoría de Desgravación	VI-5
Tabla 34.	Exportaciones Industriales de RD hacia EUA, Distribución de Partidas y Valores según Categoría de Desgravación	VI-5
Tabla 35.	Porcentaje de Partidas Industriales con Tasa Cero y Tarifa Efectiva Promedio según Año CAFTA-DR	VI-5
Tabla 36.	Aumento Exportaciones Industriales de RD a EUA según Año de Implantación CAFTA-DR	VI-7
Tabla 37.	Aumento de Importaciones de RD desde EUA según Año de Implantación CAFTA-DR	VI-8
Tabla 38.	Estimación de Mercado Potencial Industrial en los Estados Unidos Basado en Comportamiento Exportador (1998-2003)	VII-4
Tabla 39.	Principales Mercados Industriales Potenciales (No Textiles) para Exportaciones de RD a EUA	VII-5

---

## Resumen Ejecutivo

---

## Resumen Ejecutivo

Este documento presenta los resultados de un estudio financiado por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) a través del Proyecto de Competitividad y Políticas (PCP) de la República Dominicana (RD), en colaboración con el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) de la RD.

El documento analiza cuantitativamente el impacto comercial del Acuerdo de Libre Comercio de la RD con los Estados Unidos y Centroamérica (CAFTA-DR), con énfasis en el sector industrial dominicano. El estudio se inicia con una descripción de las disposiciones del Acuerdo, seguida de un análisis de la contribución del sector industrial dominicano a la producción agregada. Posteriormente, se analiza un amplio conjunto de indicadores de comercio exterior, tales como crecimiento de las exportaciones, índices de apertura y de concentración, tipología de las exportaciones, industrialización y nivel tecnológico de los flujos comerciales, penetración de mercados, e índices de similitud con el patrón de exportaciones de otros países. En cada caso, se establece contraste con los países centroamericanos, los cuales son tomados como punto de referencia.

El análisis lleva a la conclusión de que el desempeño exportador dominicano sobrepasa los países menos dinámicos, pero queda por debajo del desempeño de los países centroamericanos líderes. En busca de factores explicativos para tal resultado, se compara la RD con los demás países en función de tres conceptos básicos:

- (I) Disponibilidad de recursos físicos y humanos;
- (II) ambiente de negocios; y
- (III) Orientación exportadora.

La discusión concluye que, si bien en términos absolutos los dos primeros aspectos presentan grandes deficiencias, desde una óptica comparativa los mismos no son inferiores en RD a los predominantes en los países centroamericanos.

Esto lleva a plantear la hipótesis de que las limitaciones en el desempeño exportador de la industria dominicana fuera de zonas francas no responden a una carencia de recursos ni a la ausencia de un ambiente propicio para la actividad productiva, sino más bien a la falta de un sistema de incentivos orientado al mercado externo. A diferencia de Centroamérica, para la cual la integración comercial ha sido una prioridad a lo largo de décadas, la RD no ha tenido una política de exportaciones comprensiva – más allá del esquema de maquilas. En fin, la limitación del país no radica en su capacidad de producción, sino en la orientación de esa capacidad hacia bienes internacionalmente comerciables.

En su parte central, el estudio presenta una estimación del impacto del CAFTA-DR sobre el flujo comercial dominicano, partiendo de un modelo de equilibrio parcial. El modelo indica que la variación en el saldo comercial de la RD sería prácticamente neutra en términos globales (generando un superávit anual de alrededor de US\$35 millones con respecto a la situación actual) y relativamente pequeño en el intercambio específico con Estados Unidos (generando un déficit de alrededor de US\$100 millones anuales con respecto a la situación actual).

Por otra parte, el estudio destaca que la comparación relevante no es entre el resultado del Acuerdo y la situación actual, sino entre el Acuerdo y la situación con mayores probabilidades de ocurrencia en caso de que el mismo no hubiese prosperado. Si, en la ausencia hipotética del Acuerdo, los Estados Unidos (EUA) optasen por la eliminación completa del trato preferencial que actualmente otorga a los productos dominicanos en condiciones unilaterales, el saldo comercial de la RD empeoraría en más de US\$1,300 millones. Si, por el contrario, los EUA adoptasen una eliminación parcial del trato preferencial, garantizando al país las condiciones actuales del Sistema Generalizado de Preferencias, el saldo comercial de RD empeoraría en alrededor de US\$1,000 millones. En conjunto, las evidencias en este estudio permiten concluir que el CAFTA-DR es un elemento esencial para garantizar la participación exitosa del país en el comercio internacional.

Finalmente, el estudio presenta una sección dedicada a identificar mercados potenciales para las exportaciones dominicanas, que pudieran ser aprovechados en el marco del Acuerdo de Libre Comercio, en adición a las oportunidades directamente computadas en el modelo antes esbozado. Para tal fin, un producto es considerado como perteneciente al mercado potencial si las exportaciones dominicanas del mismo han tendido a crecer a nivel mundial mientras decrecen en los EUA, al tiempo que las exportaciones de ese bien por parte de terceros países hacia el mercado norteamericano también se expanden. Partiendo de ese criterio alternativo, se estima que el mercado potencial para productos industriales dominicanos en el mercado estadounidense rondaría un monto global de US\$300 millones anuales. La mayor parte de ese mercado potencial corresponde a productos textiles, pero se identifica además la presencia de componentes eléctricos, artículos de joyería, aparatos ópticos y calzados, entre otros. Obviamente, una parte del mercado potencial identificado a partir del criterio alternativo coincide con la potencialidad identificada a partir del modelo de equilibrio parcial, mientras otra parte podría representar nuevas posibilidades de exportación.

Es conveniente destacar que el modelo discutido en el texto se limita a cuantificar el impacto directo y estático derivado de las reducciones arancelarias en los países signatarios de CAFTA-DR. En particular, la estimación no incorpora el potencial exportador asociado con la flexibilización de las reglas de origen que algunos bienes deben satisfacer para penetrar al mercado norteamericano libres de aranceles.

La estimación tampoco incorpora los efectos dinámicos y de largo plazo asociados con la reestructuración del aparato productivo, la reducción de los precios de los insumos para la producción local y el potencial aumento de la inversión extranjera y nacional.

De igual forma, por limitaciones del modelo utilizado, el estudio no aborda el potencial impacto que tendrá el proceso gradual de desgravación arancelaria, que inicia con la reducción de los aranceles a los insumos, dejando para más tarde la desgravación de los aranceles de productos terminados. Esto le dará probablemente una protección efectiva temporal a los productores locales cuyos productos e insumos caigan dentro de esta situación.

La magnitud de esos impactos debería ser materia de análisis en estudios posteriores. Más concretamente, una agenda mínima de investigación futura debería abordar:

- (i) El impacto del Acuerdo sobre las relaciones intersectoriales de la economía;
- (ii) Las implicaciones probables del Acuerdo en materia de Inversión Extranjera Directa;
- (iii) La evolución de la estructura de protección efectiva de la economía a lo largo del período de transición hacia la implantación plena del Acuerdo;
- (iv) El mercado potencial derivado de flexibilidad en las reglas de origen en el marco del Acuerdo; y
- (v) La dinámica del mercado laboral y el consecuente impacto sobre la distribución del ingreso.

## **SECCIÓN I**

---

### INTRODUCCION

## SECCIÓN I

---

### INTRODUCCION

Recientemente, la RD fue signataria de un Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos de América (EUA) y los países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA). La implantación de tal Acuerdo, que ha sido ya aprobado por los cuerpos legislativos de los Estados Unidos y la República Dominicana, crearía uno de los mayores bloques comerciales en el continente americano. En adición, el Acuerdo modificaría sustancialmente el relacionamiento comercial entre los Estados Unidos y los demás países signatarios, que tradicionalmente se ha basado en un sistema de preferencias unilaterales.

Las exportaciones dominicanas al mercado norteamericano, en particular, han dependido de tres esquemas preferenciales: en primer lugar, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBERA, 1984) y la Ley de Cooperación Comercial para los Países de la Cuenca del Caribe (CBTPA, 2000), que permiten la entrada libre de aranceles de una gran parte de las exportaciones de países caribeños; en segundo lugar, el Sistema Generalizado de Preferencias, que otorga beneficios arancelarios a un conjunto amplio de países en vías de desarrollo; y por último, el Acuerdo Multifibras y su sustituto, el Acuerdo de Textiles y Vestidos, mediante el cual se regulaba un sistema de cuotas para la exportación de productos textiles a los EUA y otros países.

El esquema de cuotas del Acuerdo Multifibras cesó en diciembre del 2004, una parte importante de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe tiene como límite el 30 de septiembre del 2008 y, si bien el Sistema Generalizado de Preferencias no tiene una extensión temporal establecida, sus condiciones de acceso son relativamente más restrictas. Con la implantación del CAFTA-DR, por el contrario, las condiciones preferenciales de acceso al mercado norteamericano se extenderían de forma ilimitada, y ya no estarían supeditadas a ratificaciones unilaterales inciertas. Desde esa perspectiva, el Acuerdo representa un instrumento esencial para preservar y mejorar la competitividad de la RD en el mercado de su principal socio comercial.

Por otra parte, la firma del CAFTA-DR implica reducir las restricciones arancelarias a las importaciones provenientes de los EUA, y es razonable suponer que tal reducción tendría un impacto importante sobre la producción local. Esa presunción ha llevado a la realización de algunos estudios sobre el potencial impacto del Acuerdo sobre la economía dominicana. La mayoría de los estudios, sin embargo, se limita a la discusión del sector agropecuario, mientras el análisis del sector industrial ha sido escaso. Dado que los efectos más inmediatos tras la entrada en vigor del Acuerdo podrían reflejarse en la producción manufacturera -habidas cuentas de que el desmonte del arancel agrícola será mucho más lento-, tal situación resulta claramente deplorable.

EN ese contexto, el objetivo de este documento es contribuir a la evaluación ex ante del Acuerdo recién firmado, mediante la estimación de su impacto sobre el sector industrial dominicano, y presentar una reflexión sobre las condiciones de dicho sector

vis-à-vis los demás países involucrados. El trabajo se distingue por tres aspectos básicos: primero, su abordaje cuantitativo; segundo, su enfoque sectorial centrado en la industria, y tercero, su intento de establecer contrastes sistemáticos con los países centroamericanos como forma de evaluar el potencial competitivo de la RD. No obstante, la naturaleza del estudio hace necesario ignorar un conjunto de aspectos – tales como las normativas sobre inversión, propiedad intelectual y normas laborales y ambientes, entre otros- que deberán ser objeto de un análisis posterior.

Tras esta Introducción, la exposición prosigue de la forma siguiente. En la sección II se presenta una concisa descripción del Acuerdo de Libre Comercio. La sección III analiza el desempeño productivo del sector industrial dominicano desde la perspectiva macroeconómica, en tanto la Sección IV analiza su desempeño exportador, sobre la base de criterios como grado de apertura, dinamismo, diversificación de productos y mercados, dependencia de sistemas preferenciales internos o externos, especialización y competitividad revelada.

Dado que los resultados muestran que el desempeño dominicano ha sido relativamente pobre, la sección V discute la incidencia de potenciales determinantes del desempeño exportador, tales como dotación de recursos, ambiente de negocios e incentivo exportador. Las evidencias encontradas no validan la hipótesis de que la RD se encuentre por debajo de sus competidores en los dos primeros aspectos, lo que lleva a plantear que el elemento diferenciador radica en la ausencia de incentivos a la actividad exportadora fuera de zonas francas.

A su vez, la sección VI presenta una estimación de un modelo de equilibrio parcial, en el cual se mide el impacto del acuerdo sobre exportaciones de RD a los EUA, y sobre importaciones de RD desde EUA. La estimación muestra que el impacto neto es relativamente neutro, pero que la renuncia a la implantación del Acuerdo podría tener impactos considerables sobre las exportaciones. Finalmente, la sección VII desarrolla un criterio para la identificación de mercados potenciales para las exportaciones del país, y el documento se cierra en la sección VIII con un resumen de sus conclusiones.

## **SECCIÓN II**

---

BREVE DESCRIPCION DEL ACUERDO CAFTA-DR

## SECCIÓN II

---

### BREVE DESCRIPCION DEL ACUERDO CAFTA-DR

#### A. Antecedentes

En septiembre del 2001, las autoridades de EUA y los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) iniciaron una fase exploratoria previa al lanzamiento oficial de un proceso de negociación tendiente a la firma de un acuerdo de libre comercio entre las partes. En noviembre de ese mismo año, se realizó el primer taller de discusiones técnicas, y estas continuaron a lo largo del 2002. El proceso de negociación del tratado se anunció oficialmente en enero del 2003, y durante ese año se sostuvieron nueve rondas de negociaciones ordinarias y varias rondas extraordinarias. El proceso concluyó con la firma de un acuerdo en mayo del 2004<sup>1</sup>.

En el curso de las negociaciones, la RD expresó interés en unirse al Acuerdo. Luego, al concluirse las negociaciones entre los países centroamericanos y los EUA, el gobierno dominicano aceptó las disciplinas negociadas e inició negociaciones específicas sobre las condiciones de acceso al mercado norteamericano. En lo que concierne al comercio entre RD y Centroamérica, se incluyó básicamente lo negociado en el Acuerdo previamente firmado entre esas partes en el 2002, indicándose que el mismo quedaría sin efecto al aprobarse las nuevas disposiciones. El acuerdo final de libre comercio, comúnmente identificado por las siglas CAFTA-DR, se suscribió el 5 de agosto del 2004.

Desde la perspectiva centroamericana, el Acuerdo tiene por objetivos impulsar el crecimiento económico mediante la apertura comercial, mejorar las condiciones de acceso al mercado norteamericano, normar el comercio con reglas transparentes y estables, evitar aplicación de medidas unilaterales y promover la cooperación económica<sup>2</sup>. Desde la óptica estadounidense, las declaraciones oficiales enfatizan que CAFTA-DR es un medio de igualar el terreno entre EUA y los demás países, considerando que ya el mercado norteamericano tiene un alto grado de apertura. El discurso norteamericano oficial también indica que un interés adicional es contribuir a homogenizar las normativas y clima de negocios de los demás países, considerando al Acuerdo como “un medio para fomentar la libertad, democracia y reformas en nuestros vecinos.”<sup>3</sup> El gobierno dominicano, a su vez, ha justificado el Acuerdo sobre la base de la tradicional intensidad del comercio con EUA, y en la necesidad de mantener condiciones de acceso a ese mercado semejantes a las de los países del istmo centroamericano.

---

<sup>1</sup> Nicaragua, Guatemala, El Salvador y Honduras concluyeron sus negociaciones en diciembre del 2003, en tanto Costa Rica concluyó en enero del 2004.

<sup>2</sup> Ver Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX (2004).

<sup>3</sup> Ver documento “The Case for CAFTA” (<http://www.ustr.gov>). En adición, algunos analistas norteamericanos han destacado que un acuerdo con los países centroamericanos era necesario para preservar la competitividad de los Estados Unidos en esos países, dado que Centroamérica ya había firmado acuerdos con Canadá y México. Ver Hornbeck (2005).

## **B. Estructura**

El texto del CAFTA-DR está formado por 22 capítulos, junto a varios anexos y notas aclaratorias. El Capítulo 3 es particularmente importante, pues establece las condiciones de acceso preferencial entre las partes y el programa de eliminación de derechos arancelarios y no arancelarios entre ellas. Las secciones A y B se refieren al trato nacional y desgravación arancelaria, respectivamente, mientras la sección C establece el tratamiento para los regímenes especiales de importaciones. Las medidas no arancelarias son abordadas en la sección D. El anexo 3.3 de ese capítulo establece el cronograma para la desgravación. En adición a dicho cronograma, las denominadas Notas Generales añaden categorías de desgravación especiales para cada país.

## **C. Disposiciones Comerciales**

En esencia, el CAFTA-DR contempla la eliminación de aranceles mediante un esquema de desmonte que se prolongará por 10 años, para los productos no agrícolas, y por 20 años para algunos bienes agrícolas. El Acuerdo clasifica los bienes en seis conjuntos de categorías: A y G (acceso inmediato), B (desgravación en 5 años), C, M y N (entre 10 y 12 años), D, S, R, T (en 15 años), F, U, y V (entre 17 y 20), y H (no serán sujetas a desgravación y continuarán recibiendo arancel de Nación Más Favorecida). Para algunos productos, se preservaron esquemas temporales de arancel-cuotas que permiten el ingreso de determinada cantidad en condiciones de libre comercio, tras lo cual se impone una tasa prohibitiva.

En general, las Partes se comprometieron además a no mantener, ampliar o crear después del 2009 nuevas exenciones de aranceles aduaneros, cuando estas exenciones se encuentren supeditadas a requisitos de desempeño. Similarmente, en el ámbito no arancelario, se acordó no mantener o imponer restricciones de esa naturaleza, excepto por lo previsto en el artículo XI del GATT 1994 o cualquier acuerdo sucesor del cual formen parte los países signatarios.

En el caso del sector industrial, los EUA acordaron desgravar cerca del 99% del universo, incluyendo los productos textiles y vestidos. En materia de reglas de origen, la mayoría de los productos son considerados originarios con base a un cambio de clasificación arancelaria, lo que significa que el procesamiento de las materias primas es lo que confiere el origen al producto final, sin que sea relevante el origen de tales materias primas. En algunos casos (como el cemento, preparaciones para lubricantes, laminados de plástico, pinturas, barnices y algunos productos químicos, entre otros), en adición al cambio de clasificación arancelaria se exige un requisito de valor regional.

En el caso textil, las reglas de origen se flexibilizan para varios productos, admitiéndose dentro de ciertos límites el uso de insumos provenientes de Canadá, México y otros países. Por ejemplo, las prendas de vestir de lana deben elaborarse con tejidos fabricados en la región para ser originarias, pero no se requiere que el hilado sea originario. En otros casos, como los sostenes, pijamas, valijas de tela y tela para sombrillas, se adoptó la regla de simple transformación, por la cual se requiere que la

prenda sea confeccionada (cortada y cosida) en la región pero se permite importar la materia prima de cualquier país del mundo. El Artículo sobre *de minimis* permite utilizar fibras o hilado no originarios en la confección de una mercancía, siempre que el peso de los materiales no originarios no pase de 10% del peso total de la mercancía.

En el caso agrícola, se definieron categorías especiales en adición al cronograma general y se estableció la aplicación de una salvaguarda especial como medida automática para preservar la competitividad de productos sensibles. Por otro lado, se acordó eliminar todo tipo de subsidio a la exportación en el comercio recíproco, lo que favorece a los productores locales vis-à-vis los norteamericanos en los casos de productos producidos localmente.

#### **D. Disposiciones No Comerciales**

Otras disposiciones del CAFTA-DR abordan aspectos administrativos. El Capítulo 6 prescribe el establecimiento de un foro para la resolución de problemas comerciales relativos a la implementación del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. El Capítulo 9 determina reglas para las contrataciones de servicios al sector público, basadas en principios de no discriminación, apertura, transparencia y debido proceso. Esto conlleva la necesidad de aplicar procedimientos de licitación abiertos para contrataciones. Por su parte, el Capítulo 10 establece los principios de trato nacional, tratamiento en caso de contienda, expropiación y transferencias, entre otros, y también establece los mecanismos de arbitraje para conflictos potenciales que envuelvan inversionistas de una parte en otra.

El Capítulo 12 abarca tanto la inversión productiva en el sector financiero como a algunos servicios financieros transfronterizos, y establece disposiciones que reconocen y fortalecen la capacidad de supervisión de las Superintendencias. En el ámbito de comercio electrónico, se acordó no aplicar aranceles u otras cargas relacionadas con la importación o exportaciones de este tipo de productos cuando sean suministrados electrónicamente o materializados en un soporte físico. En ese capítulo se expresa además la intención de aliviar obstáculos para la digitalización de las pequeñas y medianas empresas.

En el ámbito laboral, los firmantes se comprometieron a establecer una serie de garantías procesales. La obligación principal que cada país adopta es la de aplicar su propia legislación, incluyendo el derecho de asociación, organización y negociación colectiva, la prohibición del uso del trabajo forzoso, etc. Similarmente, en el tema ambiental, se reconoce el derecho soberano a establecer, modificar o derogar políticas propias, pero garantizando a los ciudadanos ciertas garantías procesales. Para solución de controversia, se dispone de normas para disputas entre agentes privados y entre los Estados, que van desde usar el foro de la OMC hasta soluciones mediante establecimiento de grupos arbitrales.

### **SECCIÓN III**

---

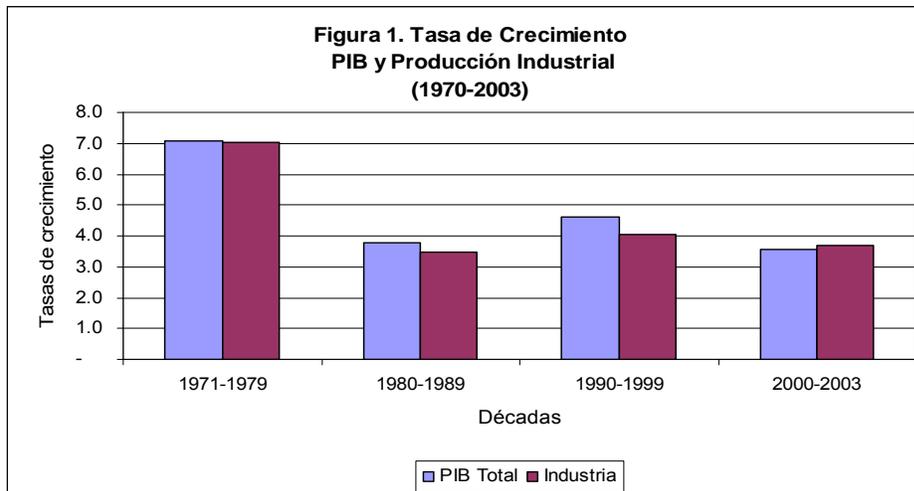
## **EL SECTOR INDUSTRIAL EN LA ECONOMIA DOMINICANA**

## SECCIÓN III

### EL SECTOR INDUSTRIAL EN LA ECONOMÍA DOMINICANA

Tras el crecimiento anómalo durante la dictadura de Trujillo, el sector industrial dominicano inició su desarrollo moderno al amparo de las reformas económicas e institucionales implementadas a partir del 1962<sup>4</sup>. El crecimiento del sector fue particularmente impulsado por las políticas tributarias condensadas en la Ley de Desarrollo Industrial (Ley 299 del 1968), complementadas por una estrategia de salarios congelados, facilidades de crédito a la industria y creación de instituciones de apoyo. La tasa de cambio fue también manejada para mantener bajos costos cambiarios. Esta estrategia reflejaba la visión presidencial según la cual “no había llegado la hora de eliminar las muletas” que se habían puesto al sector industrial<sup>5</sup>.

Este esquema de incentivos sirvió para impulsar la producción manufacturera, pero proveyó pocos incentivos a la exploración de los mercados externos. La implicación natural fue una limitada capacidad exportadora, que fue temporalmente compensada por el alza coincidental de los precios del azúcar en los mercados internacionales. Sin embargo, el sistema entró en crisis en los años ochenta, cuando el estancamiento del aparato productivo y los desajustes cambiarios dieron origen a una nueva generación de políticas macroeconómicas y sectoriales. Al combinarse con condiciones cambiantes en el contexto externo, esto constituyó un punto de inflexión en la trayectoria del sector industrial.



Fuente: Banco Central.

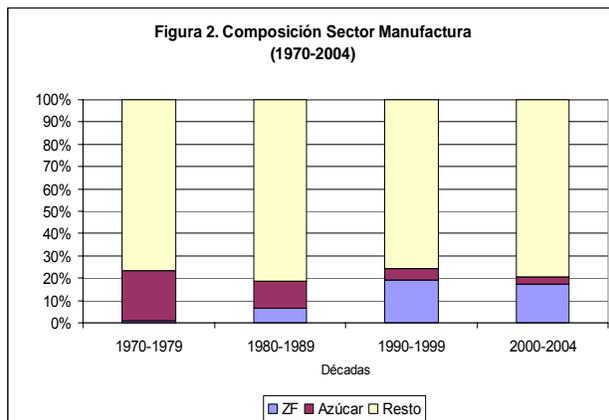
En particular, la liberalización cambiaria, la implantación del Acuerdo Multifibras y la adopción de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe forjaron el florecimiento de las

<sup>4</sup> El concepto “industrial” es utilizado en diversos sentidos a lo largo del texto. Para fines de análisis exportador, se identifica como productos industriales a todas las partidas comprendidas en el Capítulo 25 en adelante del sistema armonizado. El concepto de “producción industrial” se refiere al sector manufacturero, incluyendo azúcar, zonas francas y agroindustria. Ver ONAPLAN (1972) y ONAPLAN (1967) para un análisis de la política industrial en los primeros años post dictadura.

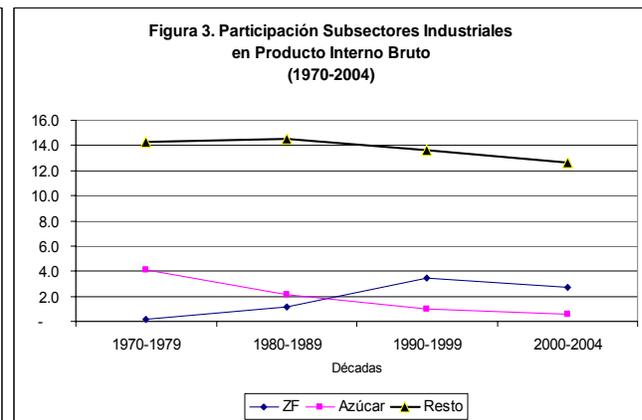
<sup>5</sup> Ver Balaguer (1998).

zonas francas desde mediados de los ochenta. Y ya en los noventa, la Ley 8-90, que conformó un marco legal específico y el establecimiento de exoneraciones tributarias para esas empresas, representó un empuje adicional que consolidó la tendencia ya iniciada. Como consecuencia, el coeficiente de apertura de la economía, medido como la relación entre exportaciones y el Producto Interno Bruto, dio un salto apreciable en ese momento.

Infelizmente, mientras las zonas francas se expandían, la actividad manufacturera fuera de dicho régimen no corría igual suerte: el aumento de zonas francas fue *pari passu* con una caída en la importancia del subsector azucarero, al tiempo que los demás subsectores también reducían su contribución a la producción total. De hecho, parte del aumento de la producción en zonas francas refleja simplemente un traspaso hacia ese régimen de empresas que ya estaban en operaciones. En conjunto, la participación de las manufacturas en el PIB se redujo desde 18.6% en 1970 hasta cerca de 15.4% en los últimos años de la presente década.



Fuente: Banco Central.

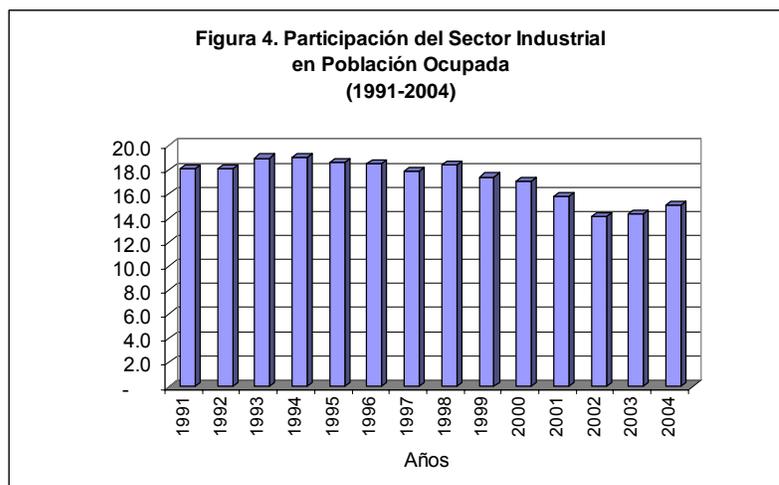


Fuente: Banco Central.

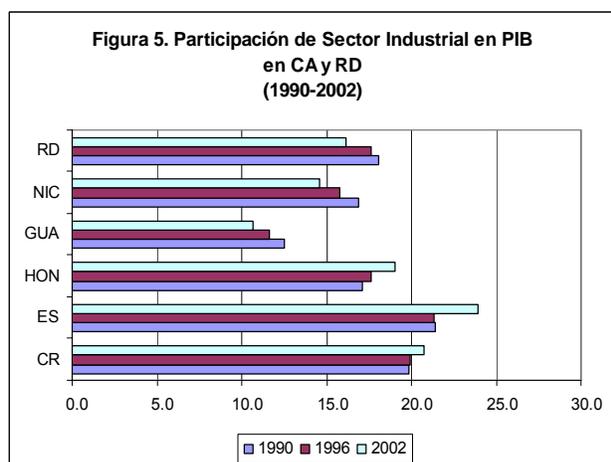
En correspondencia con su reducción como porcentaje del PIB, el sector industrial ha reducido su participación en la mano de obra ocupada. Según las Encuestas de Fuerza de Trabajo, los ocupados en el sector manufacturero pasaron de representar 18.1% de la población ocupada total, en el 1991, a un 15% en el 2004. Entre estos, el subsector de zonas francas se ha mantenido fluctuando alrededor de 37% durante los últimos 15 años. En la actualidad, las manufacturas, incluidas zonas francas, ocupan alrededor de 477,000 trabajadores directos.

En el contexto internacional, la RD (junto a Guatemala y Nicaragua) pertenece al conjunto de países que redujeron su participación de la industria en el PIB, mientras otros países la aumentaban. Es curioso notar, sin embargo, que la producción industrial dominicana creció generalmente a tasas superiores al promedio regional: en los ochenta, la combinación de condiciones externas desfavorables y conflictos bélicos internos llevaron casi a cero el crecimiento del PIB manufacturero en el istmo centroamericano, mientras la manufactura local se mantuvo creciendo por encima de

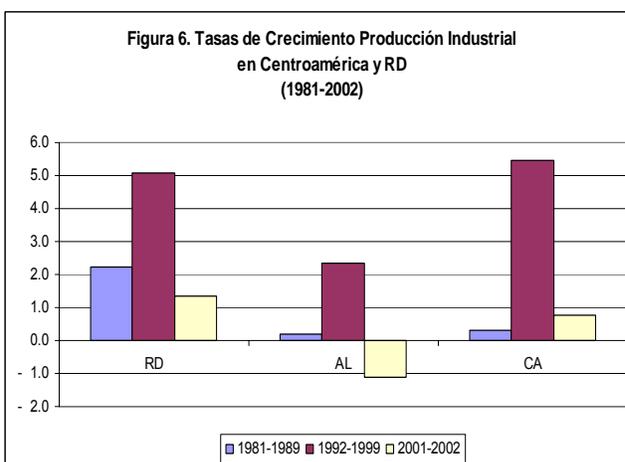
3% anual; en los noventa, el PIB industrial centroamericano se expandió vigorosamente, pero la RD retomó el liderazgo en los años más recientes.



Fuente: Basado en Encuestas de Fuerza de Trabajo del Banco Central.



Fuente: Basado en informaciones de la CEPAL.



Fuente: Basado en informaciones de la CEPAL.

La pérdida de significación de la producción industrial refleja su incapacidad de crecer al ritmo relativamente vigoroso del resto de la economía. En ese sentido, podría argumentarse que: a) la pérdida de significación del sector industrial dominicano representa una tendencia natural en el proceso de desarrollo, y b) que el mismo refleja una opción válida de desarrollo centrada en la exportación de servicios, más que exportación de bienes. Sin embargo, si se toma en cuenta el alto grado de encadenamientos de la producción industrial y su capacidad de generación de empleos, debe concluirse que el dinamismo de ese sector debe necesariamente ser una pieza clave en la estrategia de desarrollo de la economía dominicana.

## **SECCIÓN IV**

---

### DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA DOMINICANA

## SECCIÓN IV

### DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA DOMINICANA

#### A. Tendencias Generales

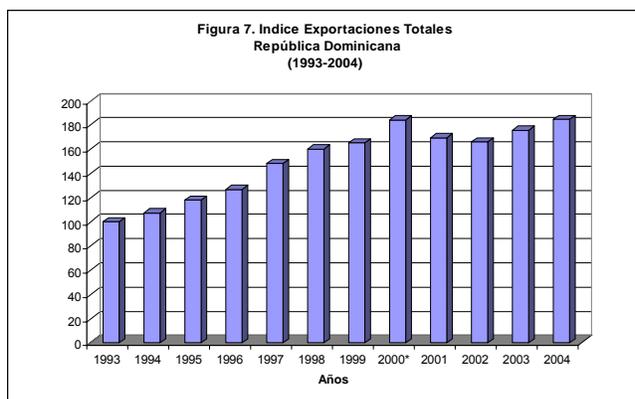
**A1. Evolución y estructura.** Durante la última década, las exportaciones dominicanas pasaron de US\$3,112 millones (1993) a US\$5,749 (2004), lo que corresponde a un ritmo anual de crecimiento cercano a 5.7% y un crecimiento acumulado de 48% (Tabla1). Este comportamiento no fue homogéneo, sino que engloba tres subperíodos claramente distinguibles: un crecimiento relativamente rápido entre 1993-2000, una caída entre 2000-2002, y un crecimiento moderado en los dos últimos años (Tabla2).

Como porcentaje del PIB, las exportaciones disminuyeron de forma paulatina hasta el 2002, recuperando participación sólo en el 2003. El comportamiento del coeficiente de apertura – medido como la relación entre el flujo comercial de bienes y el PIB- siguió una trayectoria similar, por lo cual puede considerarse que la RD es actualmente menos abierta que una década atrás<sup>6</sup> (Figura 8).

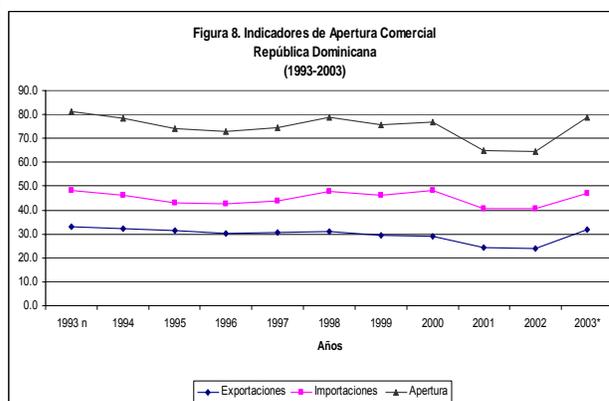
**Tabla 1. Evolución Exportaciones Dominicanas (1993-2004)**

Año	Millones US\$
1993	3,112.9
1994	3,342.0
1995	3,665.6
1996	3,943.0
1997	4,613.7
1998	4,980.5
1999	5,136.7
2000	5,736.7
2001	5,276.3
2002	5,165.0
2003	5,470.8
2004	5,750.0
Tasa Crecimiento Compuesta	5.7

Fuente: Basado en informaciones del Banco Central y CEI-RD



Fuente: Basado en informaciones del Banco Central y CEI-RD.



Fuente: Basado en informaciones del Banco Central y CEI-RD.

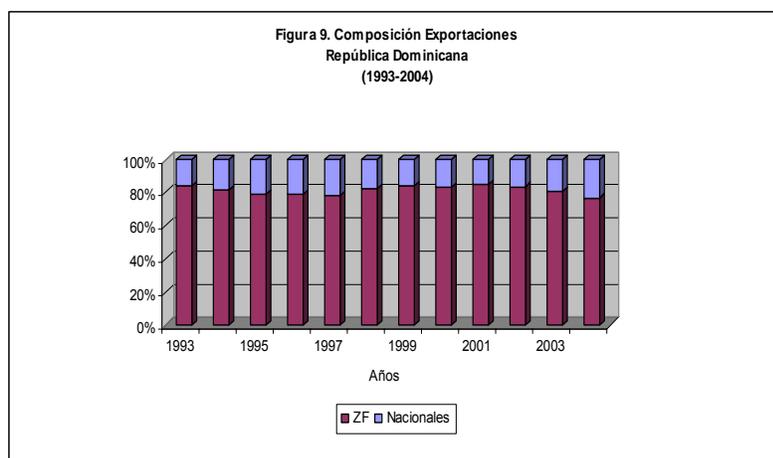
<sup>6</sup> Aún si se consideran el intercambio de servicios, el grado de apertura en el 2004 apenas sobrepasa al del 1993.

**Tabla 2. Tasas de Crecimiento Exportaciones Totales según Subperíodos (1993-2004)**

Periodo	Nacionales	ZF	Totales
1993-2000	10.8	9.1	9.2
2000-2002	(5.5)	(4.9)	(5.1)
2002-2004	25.4	1.1	5.5

Fuente: Basado en informaciones del Banco Central y CEI-RD.

Tras perder la mayor parte de su espacio frente a las zonas francas durante los ochenta, la participación de las exportaciones nacionales en el total exportado se recuperó a mediados de los noventa, pero éstas se debilitaron nuevamente en los últimos años de esa década para volver a ganar terreno a lo largo de la década actual (Figura 9). En el 2000, las exportaciones nacionales representaban cerca de 17% de



las exportaciones totales, y en el 2004 sobrepasaban el 23%. Dentro de ellas, las exportaciones no tradicionales representan para el 2002 alrededor de 63%, lo que equivale a cerca de 10% de las exportaciones totales. A su vez, las exportaciones industriales (incluyendo agroindustriales) son cerca de 60% de las exportaciones no tradicionales, lo que equivale

a 38% de las exportaciones nacionales y a 6.3% de las exportaciones totales (Tabla 4). Los principales productos industriales nacionales son: cigarros, derivados de coco, cerveza y ron (Tabla 5).

**Tabla 3. Estructura de las Exportaciones Nacionales (2001-2002)**

Grupos de Productos	Millones de US\$, FOB			Composición		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
<b>Total Nacional</b>	<b>746.0</b>	<b>684.6</b>	<b>851.2</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Tradicionales	138.0	130.9	153.4	18.5	19.1	18.0
Minerales	241.9	146.3	160.8	32.4	21.4	18.9
<b>No tradicionales</b>	<b>366.2</b>	<b>407.4</b>	<b>536.9</b>	<b>49.1</b>	<b>59.5</b>	<b>63.1</b>
Agropecuarias	96.3	107.3	126.0	12.9	15.7	14.8
Agroindustriales	87.4	79.7	90.3	11.7	11.6	10.6
Artesanías	1.8	1.7	2.2	0.2	0.2	0.3
Industriales	149.8	171.8	234.8	20.1	25.1	27.6
Reexportaciones	30.9	47.1	83.8	4.1	6.9	9.8
Memo: Agroindustria e industria	<b>237.2</b>	<b>251.4</b>	<b>325.1</b>	<b>31.8</b>	<b>36.7</b>	<b>38.2</b>

Fuente: Elaborado con informaciones de CEI-RD.

**Tabla 4. Exportaciones Nacionales como Porcentaje de Exportaciones Totales (2001-2002)**

Grupos de Productos	Millones de US\$, FOB			Relación con Exportaciones Totales		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
<b>Total Nacional</b>	<b>746.0</b>	<b>684.6</b>	<b>851.2</b>	<b>22.0</b>	<b>17.7</b>	<b>15.7</b>
Tradicional	138.0	130.9	153.4	4.1	3.4	2.8
Minerales	241.9	146.3	160.8	7.2	3.8	3.0
No tradicionales	366.2	407.4	536.9	10.8	10.5	9.9
Agropecuarias	96.3	107.3	126.0	2.8	2.8	2.3
Agroindustriales	87.4	79.7	90.3	2.6	2.1	1.7
Artesanías	1.8	1.7	2.2	0.1	0.0	0.0
Industriales	149.8	171.8	234.8	4.4	4.4	4.3
Reexportaciones	30.9	47.1	83.8	4.1	6.9	9.8
Memo: Exportaciones Industria Nacional/ Exportaciones totales				<b>7.0</b>	<b>6.5</b>	<b>6.0</b>

Fuente: Calculada a partir de datos de CEI-RD y Banco Central.

En el caso de zonas francas, el crecimiento de los distintos sectores ha sido también desigual durante la última década. Las exportaciones de textiles han crecido débilmente y las de calzado se han reducido, mientras las joyas, derivados agroindustriales del tabaco y farmacéuticos han crecido a ritmos superiores a dos dígitos. En general, los textiles y calzados han perdido espacios que han sido ocupados por las exportaciones de joyas, electrónicos, farmacias y derivados del tabaco; en particular, las joyas han pasado de menos de 4% en la primera mitad de los noventa, a más de 12% en 2004 (Tabla 6).

**Tabla 5. Principales Productos de Exportación Industria Nacional 2001-2002**

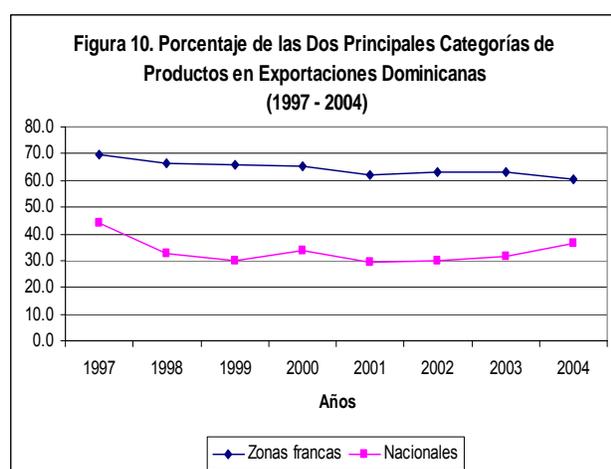
Grupos de Productos	Años		
	2000	2001	2002
Cervezas	13.1	14.3	21.7
Ron de caña	6.4	10.8	14.5
Bandejas plásticas	3.8	5.1	5.0
Vino tinto	1.7	4.8	3.9
Jabones de lavar	5.9	4.4	3.6
Galletas	3.1	4.1	3.7
Abonos minerales (fertilizantes)	2.1	3.8	2.6
Resina alcidica	4.1	3.7	3.3
Varillas de acero	0.5	3.6	20.8
Cemento gris	0.5	3.5	4.5
Tuberías plásticas	2.2	3.5	2.6
Pilas secas	2.6	3.5	2.4
Botellas plásticas	2.0	2.9	6.8
Muebles de madera	2.8	2.8	3.5
Base para detergente	1.6	2.4	2.0
Otros productos industriales	97.5	98.5	133.9
	149.8	171.8	234.8

Fuente: CEI-RD

**Tabla 6. Composición Porcentual de Exportaciones de Zonas Francas Según Productos (1995-2003)**

Periodo	Productos							Total
	Confec-ciones textiles	Electró-nicos	Artículos de Joyería y conexos	Farma-céuticos	Manufac-turas de calzados	Manufac-turas de tabaco	Otros	
1995	59.5	12.0	3.8	4.3	11.3	4.1	4.8	100
1996	56.4	7.8	4.7	5.0	8.5	7.6	10.1	100
1997	60.8	8.3	5.3	6.7	8.8	5.6	4.5	100
1998	57.3	9.2	5.7	5.5	7.0	6.0	9.3	100
1999	55.2	10.5	7.6	7.2	6.6	6.8	6.0	100
2000	53.6	11.9	7.4	6.7	5.6	6.9	7.9	100
2001	51.6	10.2	8.9	6.8	6.2	7.3	9.0	100
2002	51.6	11.6	10.1	7.4	4.7	7.0	7.7	100
2003	49.8	13.1	10.6	7.3	4.6	6.5	8.1	100
2004	47.0	13.3	12.6	7.9	4.4	7.3	7.4	100

Fuente: Banco Central.



Fuente: Basado en informaciones de CEI-RD y Banco Central.

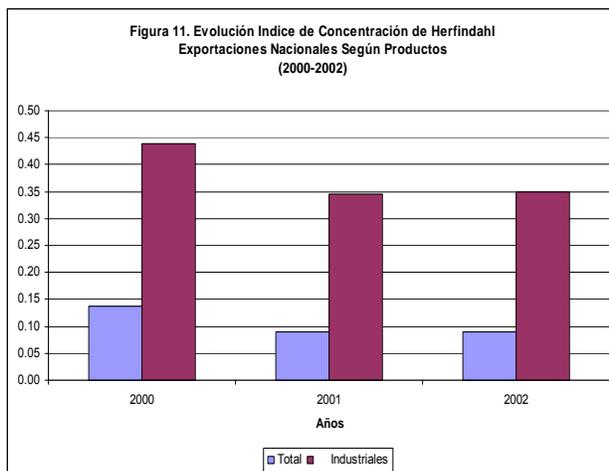
minerales) pasó de 44% a 36.2% entre 1997 y 2004 -aunque sujeto a una cierta reversión en los dos últimos años (Figura 10).

Esto parece ser corroborado por la evolución del índice de concentración de Herfindahl (HI), usualmente usado en análisis de concentración de mercados (Figuras 11 y 12).

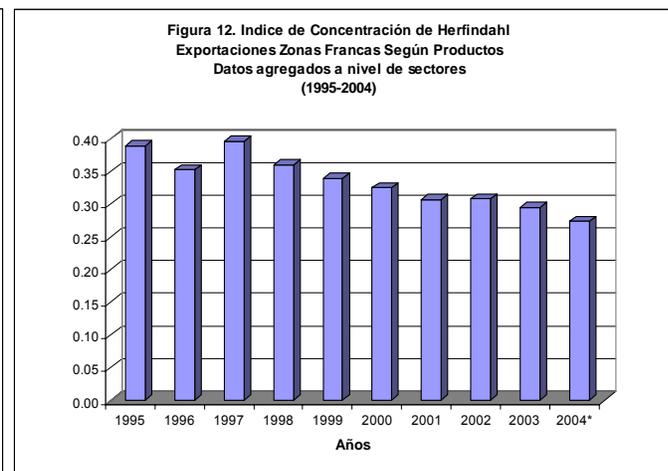
Sin embargo, la agregación por grandes categorías de productos esconde un comportamiento distinto a niveles más altos de desagregación. De hecho, el nivel de concentración para las exportaciones de la RD a su principal mercado, medido por el índice de concentración de Herfindahl (HI) a dos dígitos de agregación, muestra

**A2. Diversificación.** El fortalecimiento de sectores no convencionales (tanto en las exportaciones nacionales como en las zonas francas) sugiere que los niveles de concentración se han reducido en términos de categorías de productos. Por ejemplo, si se mide la concentración de las exportaciones mediante el porcentaje ocupado por los principales productos, las zonas francas han bajado desde 71% (eléctricos y textiles en 1993) hasta 60% (idem, 2003). Similarmente, dentro de las exportaciones nacionales, el porcentaje de las dos principales categorías de productos de las exportaciones nacionales (esto es, derivados de caña y

ondulaciones con tendencia al aumento, mientras a seis dígitos de agregación el índice es claramente creciente<sup>7</sup> (Figuras 13 y 14).



Fuente: Basado en informaciones de CEI-RD y Banco Central.



Fuente: Basado en informaciones de CEI-RD y Banco Central.

Este resultado aplica tanto a las exportaciones totales como a las exportaciones industriales. De igual modo, el porcentaje ocupado por la partida de mayor exportación muestra una tendencia creciente, pues mientras en 1990 la partida de mayor peso representaba menos del 10% del total, en el 2003 esta había subido a 11.6% (Figura 15).

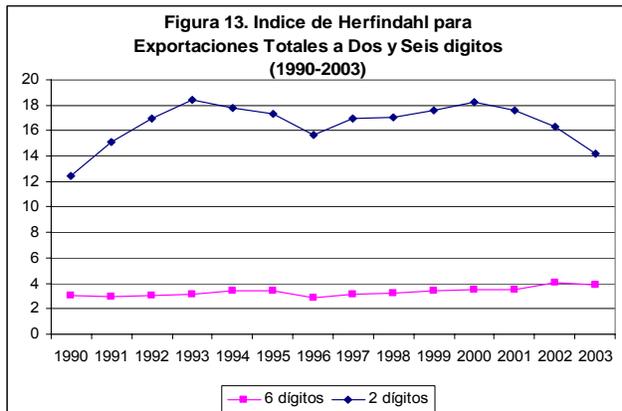
La interpretación de esta aparente paradoja es que el país está incorporando nuevos rubros a sus exportaciones, lo que reduce el nivel de concentración por rubros, pero esto esconde una concentración mayor al interior de los distintos rubros, en los cuales tienden a predominar unos pocos bienes. En una perspectiva de largo plazo, una tendencia en ese sentido había sido ya percibida por Lizardo y Guzmán (2002), al destacar que si bien el número de partidas arancelarias exportadas había aumentado considerablemente, las exportaciones de las nuevas partidas suelen ser de magnitudes pequeñas, dado que “el número de productos con valor de exportación mayor o igual al 0.3% del valor total exportado no muestra cambios importantes entre 1970 y el 2000”.

Esos mismos autores han destacado que, en una perspectiva de largo plazo, las exportaciones nacionales han tendido a diversificar su destino, pero que no es ese el caso para las zonas francas (Tabla 7). En consecuencia, casi la totalidad de las exportaciones de zonas francas se orienta a los EUA y Puerto Rico, los cuales también absorben cerca de la mitad de las exportaciones nacionales (Tabla 8).

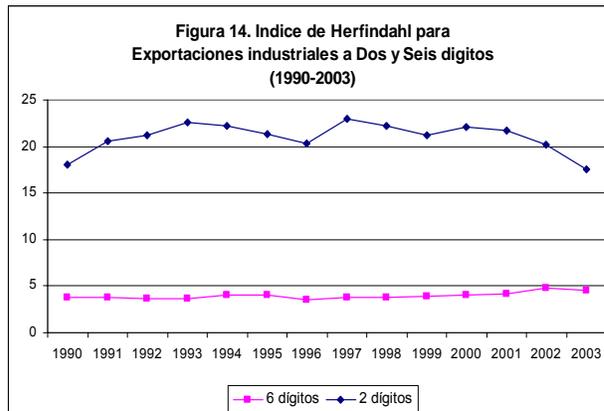
En el caso particular de las exportaciones industriales, los EUA absorben alrededor de 80% de lo exportado en el 2002 y, de hecho, el porcentaje ocupado por EUA en las

<sup>7</sup> El Índice de Herfindahl (HI) se define como  $\sum_{i=\{1,\dots, N\}} S_i^2$ , donde  $S_i$  representa a participación del  $i$ -ésimo bien.

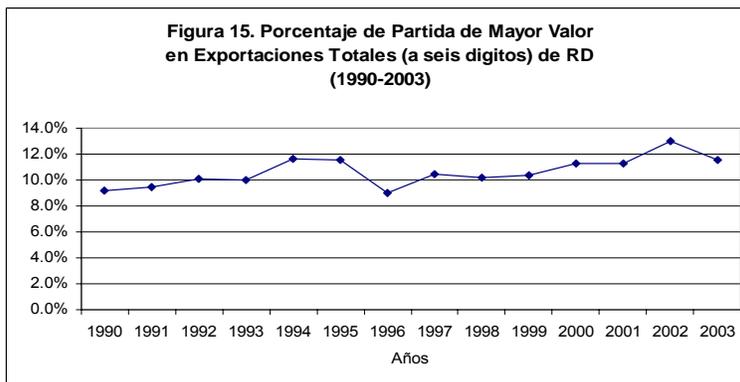
exportaciones industriales ha tendido a crecer en el curso de los últimos años (2000-2003), como se observa en la Tabla 9.



Fuente: Basado en informaciones de MAGIC/CEPAL.



Fuente: Basado en informaciones de MAGIC/CEPAL.



Fuente: Basado en informaciones de MAGIC/CEPAL.

**Tabla 7. Principales Mercados Exportaciones Nacionales (2001-2002)**

Principales Países	Años			Años		
	200	2001	2002	2000	2001	2002
<b>Totales</b>	<b>746.0</b>	<b>684.6</b>	<b>851.2</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Estados Unidos	290.3	244.8	356.2	38.9	35.8	41.8
Puerto Rico	86.5	78.8	102.0	11.6	11.5	12.0
España	8.4	14.0	12.9	1.1	2.0	1.5
Italia	13.5	11.4	13.1	1.8	1.7	1.5
Canadá	5.5	20.0	13.2	0.7	2.9	1.6
Holanda	14.0	29.2	19.1	1.9	4.3	2.2
Corea del Sur	38.5	29.9	27.8	5.2	4.4	3.3
Reino Unido	10.8	17.8	28.0	1.5	2.6	3.3
Bélgica -Luxemburgo	123.4	67.0	43.4	16.5	9.8	5.1
Haití	58.4	72.1	88.1	7.8	10.5	10.3
Otros	96.7	99.7	147.4	13.0	14.6	17.3
<b>EUA y Puerto Rico</b>	<b>376.8</b>	<b>323.6</b>	<b>458.2</b>	<b>50.5</b>	<b>47.3</b>	<b>53.8</b>

Fuente: Basado en informaciones de CEI-RD

**Tabla 8. Composición Porcentual Exportaciones Zonas Francas Según Destinos (2000-2003)**

País	2000	2001	2002	2003
Estados Unidos	78.5	78.5	78.5	77.5
Puerto Rico	15.7	15.1	14.7	15.8
Otros	5.8	6.5	6.9	6.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
EUA y PR	94.2	93.6	93.1	93.3

Fuente: Basado en informaciones de CEI-RD.

**Tabla 9. Porcentaje de Exportaciones Totales e Industriales Hacia el Mercado Americano, 2000-2003 (Millones de US\$ y porcentajes)**

Año	Exportaciones industriales a EUA(*)	Exportaciones de Zonas Francas	Exportaciones de Industria nacional	Exportaciones Industriales totales	Exportaciones Industriales a EUA/ Exportaciones Industriales (**)	Exportaciones a EUA/ Exportaciones totales
<b>2000</b>	3,947.4	4,770.6	307.1	5,077.7	77.7	86.8
<b>2001</b>	3,737.0	4,481.6	291.8	4,773.4	78.3	86.6
<b>2002</b>	3,711.8	4,317.3	323.7	4,641.0	80.0	86.7

Fuente: Basado en informaciones de CEI-RD, Banco Central y MAGIC/CEPAL.

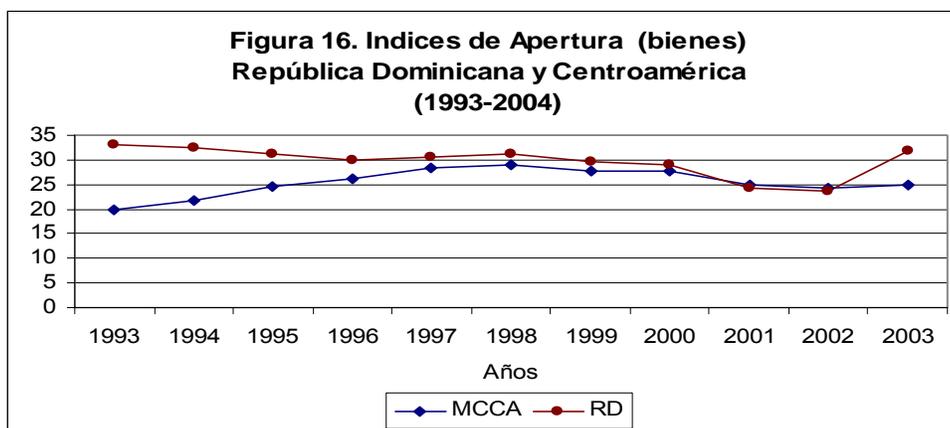
(\*) Incluye industria y agroindustria.

(\*\*) Las exportaciones industriales a EUA son calculadas en base a informaciones de CEPAL/MAGIC.

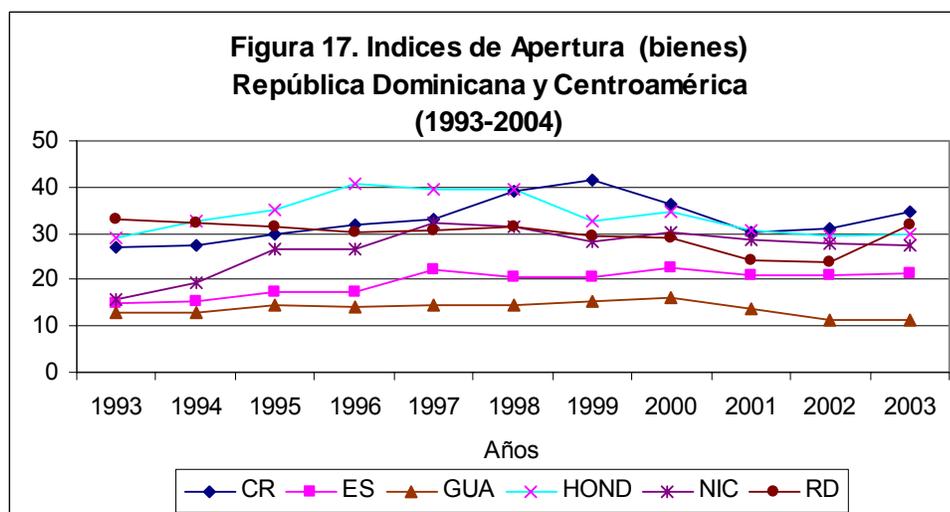
## B. Desempeño Comparativo: RD vis-à-vis CA

Las subsecciones anteriores consideraron el caso dominicano sin establecer sistemáticamente comparaciones con otros países. En última instancia, por supuesto, el impacto del CAFTA-DR sobre la economía dominicana y sobre su sector industrial dependerá de sus ventajas comparativas en relación con los demás países que recibirán el mismo trato en el principal mercado. Las subsecciones a seguir parten de ese criterio, y comparan a profundidad el desempeño exportador de la RD y los países centroamericanos, con énfasis particular en la arena industrial.

**B1. Apertura.** Entre 1993 y el 2000, los países centroamericanos aumentaron el porcentaje de las exportaciones en el producto interno bruto, mientras RD lo reducía, lo que llevó a una convergencia entre el promedio centroamericano y el nivel de apertura dominicano (Figura 16). A partir de ese año, casi todos los países han visto estancarse o reducirse sus niveles de apertura. Los mayores aumentos de apertura se han producido en Nicaragua, El Salvador y Costa Rica, lo que ha contribuido a que los dos primeros países se acerquen o sobrepasen el promedio de la región centroamericana, mientras el tercero adquiere el liderazgo dentro del conjunto de países. Guatemala, sin embargo, continúa revelándose como una economía relativamente cerrada (Figura 17).



Fuente: Basado en informaciones de la CEPAL.

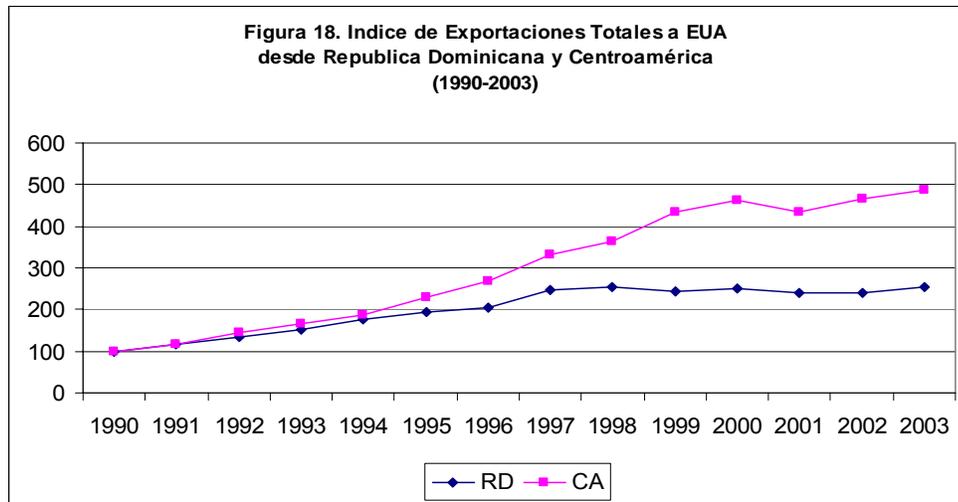


Fuente: Basado en informaciones de la CEPAL.

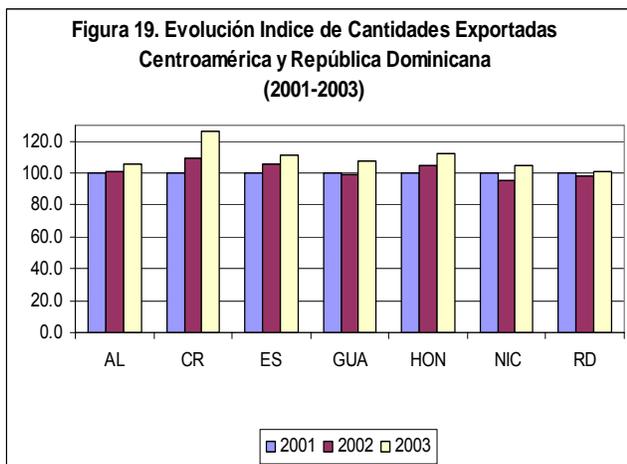
En parte, los movimientos en el nivel de apertura reflejan diferencias en el dinamismo de las exportaciones de los distintos países. Entre 1995 y el 2003, por ejemplo, la RD, en particular, vio crecer sus exportaciones a una tasa anual de 4.6% para una expansión acumulada de 43.9%. En igual período, las exportaciones de El Salvador y Costa Rica acumularon crecimientos de 92% y 77%, respectivamente, mientras los demás países (con excepción de Nicaragua) tuvieron crecimiento acumulado inferior al 50%. De este modo, Costa Rica y El Salvador comienzan de esta forma a revelarse como países dinámicos en materia de comercio exterior.

Es evidente que una mayor debilidad de las exportaciones dominicanas se ha producido en la presente década, específicamente en el trienio 2001-2003, cuando según informaciones de la CEPAL el valor de las exportaciones latinoamericanas creció 9% y el valor de las centroamericanas 14%, pero las dominicanas sólo aumentaron su valor en un 3%. La descomposición del crecimiento muestra que esto es esencialmente resultado de una débil evolución de las cantidades, y no del comportamiento de los

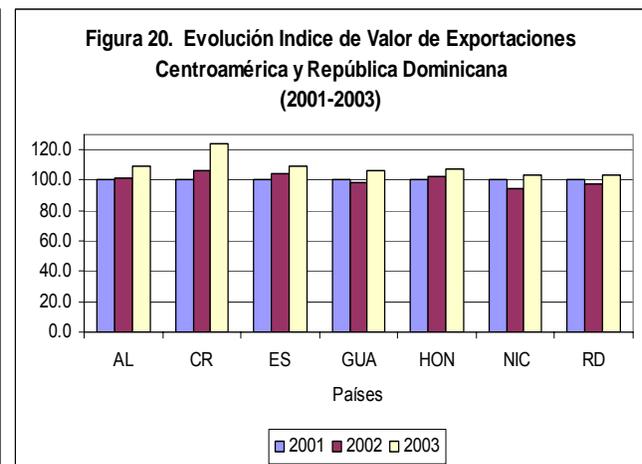
precios de los bienes exportados (Figura 19). Puede considerarse que, en este sentido, el país reaccionó con mayor lentitud al debilitamiento regional del comercio experimentado en el 2001, cuando las exportaciones de todos los países se redujeron con respecto al año precedente.



Fuente: Basado en informaciones de MAGIC/CEPAL.



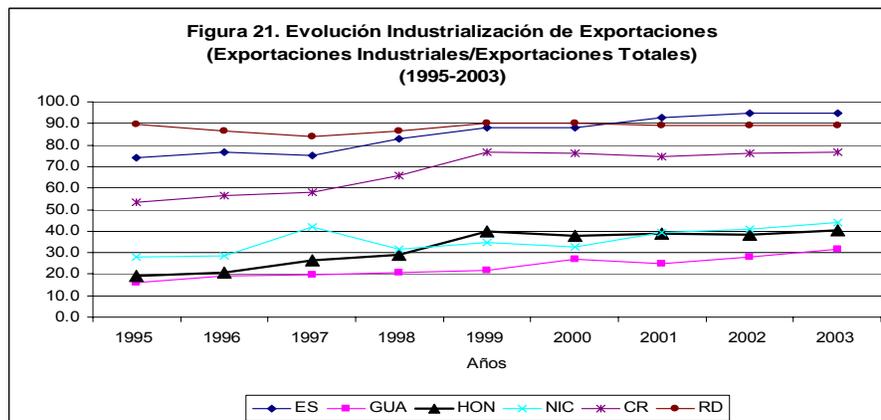
Fuente: Basado en informaciones de la CEPAL.



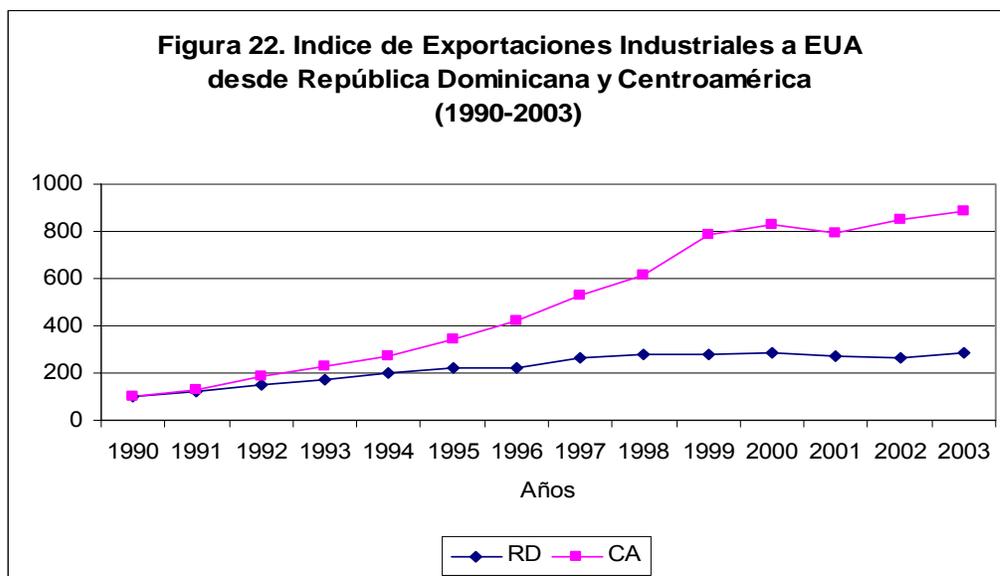
Fuente: Basado en informaciones de la CEPAL.

**B2. Industrialización de las exportaciones.** La RD ha tenido tradicionalmente exportaciones con mayor nivel de industrialización que los países centroamericanos. No obstante, la tendencia empinada del grado de industrialización de exportaciones en El Salvador y Costa Rica ha cerrado la brecha con respecto a RD, y ha permitido que en los últimos tres años El Salvador asuma el liderazgo en esa materia (Figura 21). El grado de industrialización en las exportaciones de los demás países permanece relativamente bajo. En el caso particular del mercado americano, la brecha en el nivel

de industrialización de las exportaciones provenientes de RD y Centroamérica ha tendido a cerrarse de manera apreciable a lo largo de la última década (Figura 22).



Fuente: Basado en informaciones en CEPAL (2004) y MAGIC/CEPAL.

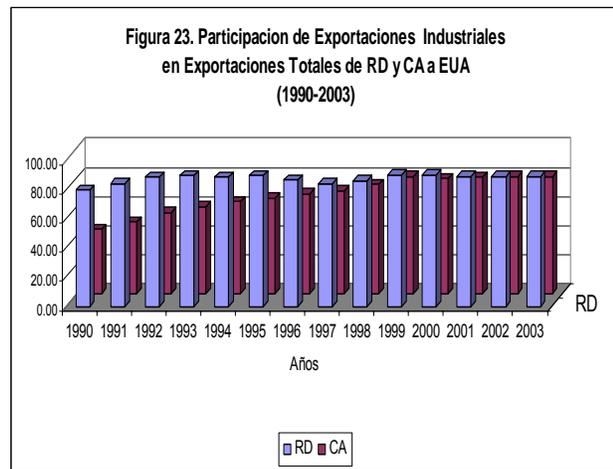


Fuente: Basado en informaciones de MAGIC/CEPAL.

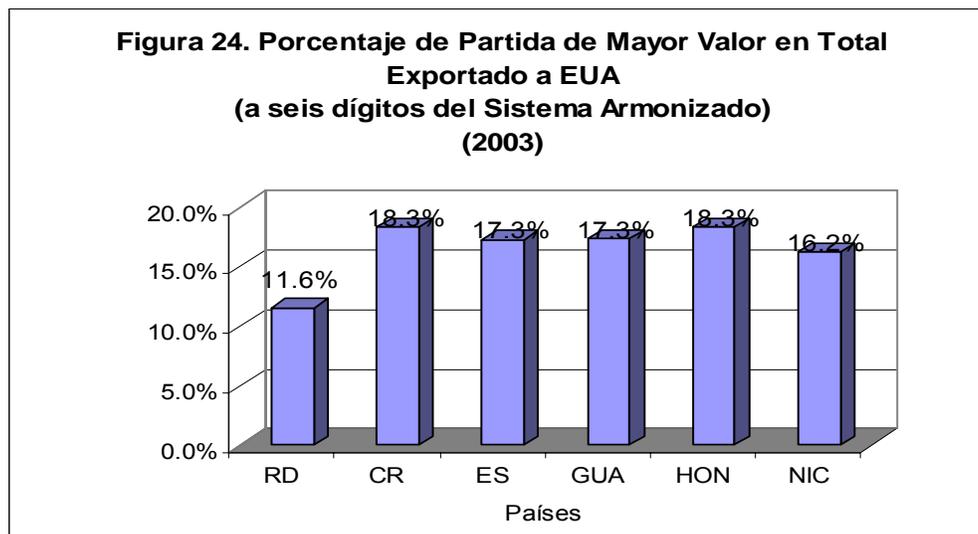
**B3. Diversificación.** Si bien con tendencia creciente, el grado de concentración de las exportaciones dominicanas es menor que para los demás países –o, equivalentemente, el grado de diversificación dominicano es mayor que para los demás-, al margen del criterio de medición usado. Asimismo, esta afirmación es válida tanto para las exportaciones totales como en relación con las industriales. En el 2003, por ejemplo, la partida arancelaria (a seis dígitos) de mayor valor en las exportaciones dominicanas al mercado norteamericano representó 11.5% de las exportaciones totales, pero tal porcentaje estuvo por encima de 15% para todos los países centroamericanos (Figura 24). Puede ser también mostrado que al igual que RD, todos los países centroamericanos muestran índices de concentración crecientes en la

estructura de sus exportaciones, con la excepción de Nicaragua. En resumen, RD muestra ventajas en materia de diversificación<sup>8</sup>.

En parte, el limitado crecimiento en el grado de industrialización de las exportaciones dominicanas, vis-à-vis las centroamericanas, simplemente refleja el hecho de que esos últimos países parten de un nivel bajo, mientras RD partía de un nivel más alto. Es preocupante, sin embargo, observar que la participación de Centroamérica en las importaciones industriales de los EUA ha sobrepasado a la RD, lo que extiende al ámbito de las exportaciones industriales un resultado previamente destacado por PNUD (2005) en relación con las exportaciones totales (Figura 23).



Fuente: Basado en datos de MAGIC/CEPAL..



Fuente: Basado en informaciones de MAGIC/CEPAL.

<sup>8</sup> En principio, un cierto grado de concentración no es necesariamente negativo, pues puede reflejar la presencia de un nicho de mercado. No obstante, tanto en el caso dominicano como en el centroamericano, se entiende que la concentración refleja una alta dependencia de productos primarios de fácil sustitución y bajo valor agregado, o de productos textiles cuyo mercado ha sido sometido a una alta presión en el escenario posterior al sistema de cuotas. Es en ese sentido que un mayor grado de diversificación debe ser visto como una virtud, en tanto represente un alejamiento de ese patrón.

En materia de mercados, todos los países dependen en algún grado del mercado norteamericano, pero la vinculación de la RD es significativamente mayor.

Alrededor del 2003, los EUA consumían cerca de 57% de las exportaciones del mercado común centroamericano, y alrededor de 87% de las exportaciones dominicanas (Tabla 10).

**Tabla 10. Participación de Estados Unidos en total de Exportaciones (2003)**

Destino	MCCA	RD
EUA	57	86.6
Otros	43.0	14.4
Total	100.0	100.0

Fuente: CEI-RD, Banco Central y Hornbeck (2005)

**B4. Dependencia de esquemas especiales.** Una medida del riesgo sistémico de las exportaciones de un país es el grado en que las mismas dependen de tratos preferenciales, ya sea en el origen o en el destino. La magnitud de trato preferencial en el origen puede ser aproximada por la dependencia del esquema de maquilas, las cuales están generalmente exentas de una gran parte de los tributos; en el destino, el trato preferencial puede ser medido a través de la dependencia de programas especiales. Si bien esos indicadores están claramente sujetos a limitaciones<sup>9</sup>, los mismos brindan una apreciación del grado de dificultad que enfrentaría el país en cuestión al verse privado de tales privilegios. En el caso de la RD, ellos representan el grado de lesión al cual el país estaría expuesto en caso de no participar en el CAFTA-DR, si los EUA desmontan o reducen sus programas de trato preferencial no recíproco.

Todos los países considerados dependen en un grado creciente y significativo del régimen de maquila -con la RD, El Salvador y Costa Rica siendo los más dependientes, mientras Honduras y Guatemala aparecen rezagados. En el caso dominicano, como ya fue visto, las zonas francas representan alrededor de 83% de las exportaciones totales del país y cerca de 92% de las exportaciones industriales (Tablas 11 y 12).

**Tabla 11. Exportaciones de Zonas Francas como Porcentaje de Exportaciones Totales (1996-2002)**

País	1996	1998	2000	2002
Costa Rica	27.2	43.1	57.4	56.5
El Salvador	42.7	48.2	54.3	58.3
Guatemala	7.9	10	12.1	15.2
Honduras	13.4	22.9	29.4	29.6
RD	78.8	82.3	83.2	83.6

Fuente: Basado en informaciones de CEI-RD, Banco Central y CEPAL

Esto es a la vez un mensaje potencialmente positivo (en tanto señala habilidad del país para atraer inversiones hacia ese tipo de industria, y un mensaje negativo (en tanto evidencia la vulnerabilidad de las exportaciones dominicanas ante cambios en el sistema vigente). En correspondencia con la creciente dependencia de las zonas

<sup>9</sup> Por ejemplo, un alto porcentaje de exportaciones a través de un programa especial podría señalar una alta habilidad para satisfacer reglas de origen, lo que a su vez señala adaptabilidad del aparato productivo del país exportador.

francas, las exportaciones fuera de zonas francas se han reducido para todos los países, con los mayores declives ocurriendo en Costa Rica y Honduras (Tabla 13). En lo que respecta al mercado americano, la mayor dependencia tiene lugar en RD y El Salvador (Tabla 14).

**Tabla 12. Exportaciones de Zonas Francas como Porcentaje de Exportaciones Industriales (1996-2002)**

País	1996	1998	2000	2002
Costa Rica	48.0	65.7	75.5	74.1
El salvador	55.6	58.2	61.7	61.6
Guatemala	40.5	48.6	49.6	55.7
Honduras	64.0	78.5	77.5	82.3
RD	159.1	90.4	125.9	0.0

Fuente: Basado en informaciones de CEI-RD, Banco Central y CEPAL

**Tabla 13. Índice Valor Exportaciones No Zonas Francas de República Dominicana y Centroamérica (1998-2001)**

Año	CR	ES	GUA	HON	DR
1998	100	100	100	100	100
1999	84	94	107	76	91
2000	79	106	106	90	110
2001	72	97	96	87	90

Fuente: Basado en informaciones de CEPAL.

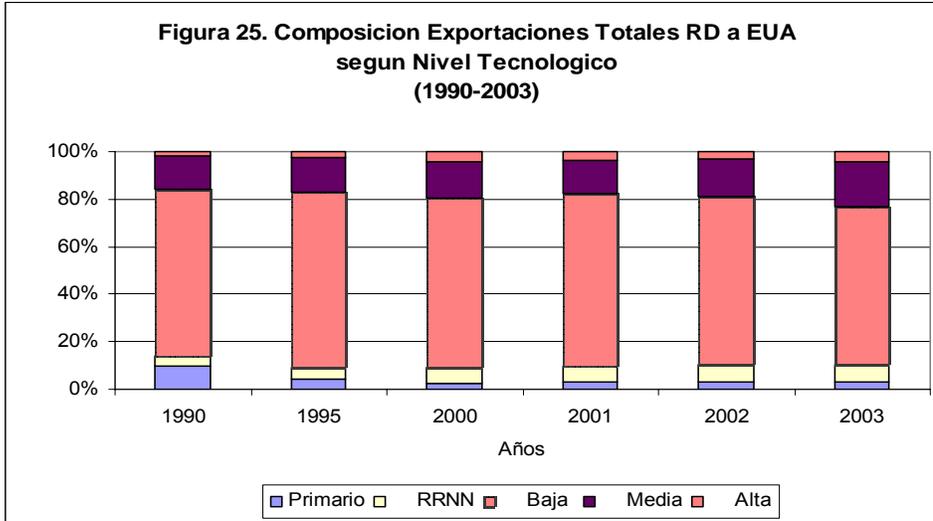
**Tabla 14. Porcentaje de Exportaciones a EUA Bajo Programas Preferenciales (2000-2003)**

País	2000	2001	2002	2003
Costa Rica	19.5	36.5	37.2	34.7
DR	20.6	57.2	65.4	60.1
El Salvador	5	54.3	58.4	60
Guatemala	12	29.8	38.1	38.2
Honduras	9.6	53.9	61.2	66.2
Nicaragua	10.8	25.3	31.6	32.5

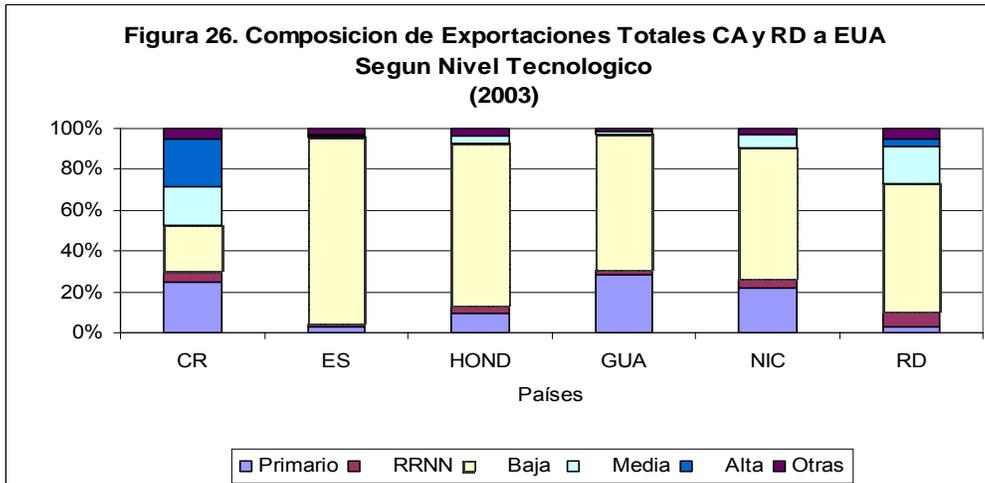
Fuente: Basado en informaciones de CEPAL.

**B5. Nivel tecnológico.** La estructura de las exportaciones en términos tecnológicos permite apreciar el grado en que los países han logrado incorporar tecnología a sus esquemas productivos, y distanciarse del patrón clásico de alta dependencia de productos primarios.

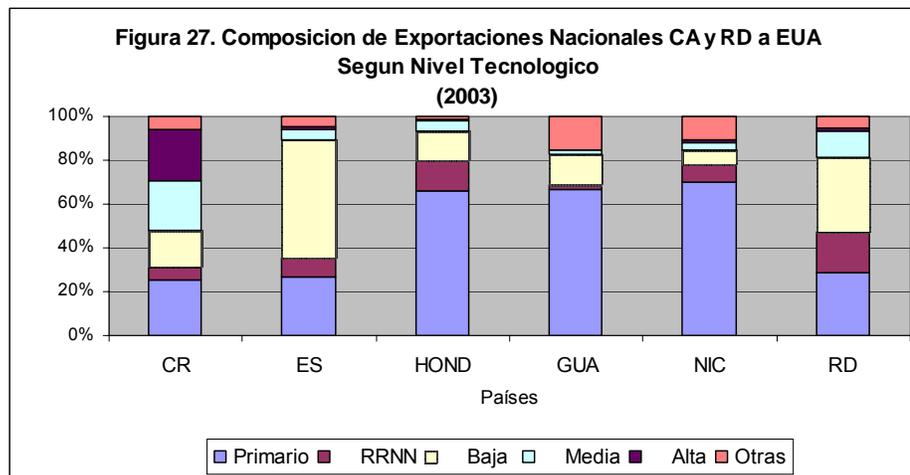
Usando un criterio de clasificación desarrollado por CEPAL, la Figura 25 presenta la evolución de la composición de las exportaciones dominicanas según nivel de tecnología entre 1990 y 2003, mientras las Figuras 26-27 presentan la composición para los distintos países en el último año disponible (distinguiendo entre exportaciones totales y exportaciones fuera de zonas francas).



Fuente: Basado en datos de MAGIC/CEPAL. RRNN se refiere a exportaciones basadas en Recursos Naturales.



Fuente: Basado en datos de MAGIC/CEPAL. RRNN se refiere a exportaciones basadas en Recursos Naturales.



Fuente: Basado en datos de MAGIC/CEPAL. RRNN se refiere a exportaciones basadas en Recursos Naturales.

La evolución de la composición de las exportaciones de RD muestra que en éstas se han achicado las exportaciones de baja tecnología y las de bienes primarios, mientras se han elevado las exportaciones de tecnología media y alta.

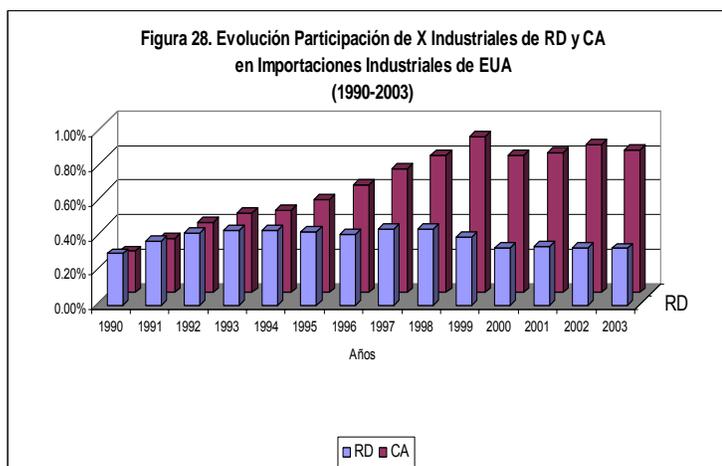
En términos comparativos, se observa que:

- a) Costa Rica es más densa en tecnología alta y en bienes primarios, mostrando una distribución de extremos, mientras RD, El Salvador y Honduras son más dependientes de exportaciones de tecnología baja; y
- b) En las exportaciones nacionales, la mayoría de los países es abundante en exportaciones de bienes primarios, en mucha mayor proporción que en las exportaciones totales, y nuevamente Costa Rica es relativamente abundante en exportaciones de alta tecnología. La RD se concentra también aquí en tecnologías bajas, con una alta participación de exportaciones primarias.

### C. Competitividad Revelada

Balassa (1965) ha enfatizado convincentemente que la medida de competitividad de los países se revela a través de sus flujos de comercio. En ese espíritu, esta sección analiza el desempeño de los países en un mercado común, los EUA, e intenta identificar patrones que señalicen el potencial competitivo de cada uno. El énfasis de la exposición se centra en las exportaciones industriales.

**C1. Participación en el mercado de EUA.** Entre 1990-2003, el índice de valor de las exportaciones dominicanas a los EUA se ha multiplicado por 2 veces y media, pero el índice de Centroamérica se ha quintuplicado. A la vez, las exportaciones industriales de RD se han multiplicado por 2.85, mientras Centroamérica se ha multiplicado por 8.88 en el mismo periodo. Como consecuencia, la participación de las exportaciones industriales en las importaciones industriales los EUA han pasado de 0.28% a 0.32%, en el caso dominicano, y de 0.23% a 0.79%, en el caso centroamericano (Figura 28). El crecimiento en la participación industrial de Centroamérica refleja un aumento simultáneo en el valor total de sus exportaciones y en el grado de industrialización de las mismas<sup>10</sup>.



Fuente: Basado en datos de MAGIC/CEPAL.

<sup>10</sup> Recuérdese la discusión sobre ese aspecto en una sección anterior.

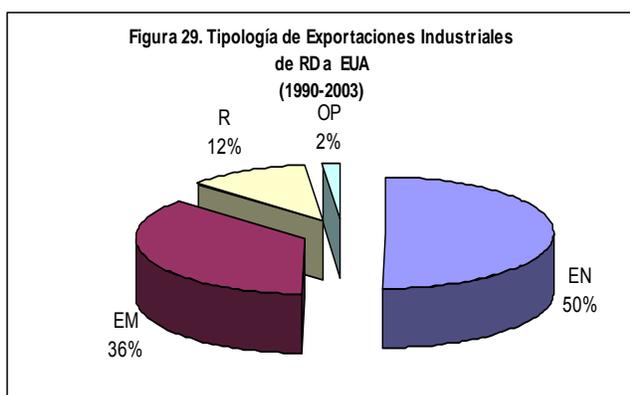
**C2. Tipología de exportaciones.** Un producto X exportado desde un país A hacia un país B a lo largo de un período dado, puede ser clasificado en función de dos aspectos clave:

- Primero, si el país exportador (A) está ganando o perdiendo participación en las importaciones del producto por parte del país importador (B); y
- Segundo, si las importaciones del producto dado están ganando o perdiendo participación en las importaciones totales del país B.

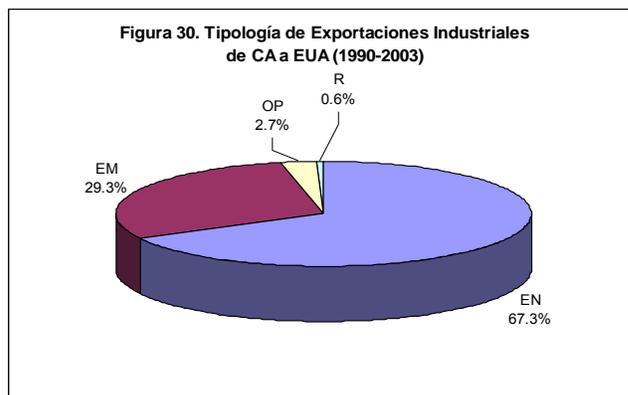
El primer criterio permite determinar si el país exportador está siendo competitivo en el mercado del producto en cuestión, mientras el segundo criterio permite saber si el mercado de ese producto está expandiéndose o desapareciendo.

La combinación de los dos criterios da origen a una clasificación comúnmente usada para las exportaciones de un país dado. Si el mercado del producto se expande y el país en cuestión gana participación en el mismo, el producto se considera una “estrella naciente”, mientras si el país pierde participación se considera una “oportunidad perdida”. Por otra parte, si el mercado del producto se contrae y el país gana participación en el mismo, se considera una “estrella menguante”, y si el país pierde participación, se considera como “retirada”.

Frecuentemente se considera como deseable las estrellas nacientes -porque señalizan participación creciente en un mercado presumiblemente creciente-, y las retiradas – porque señalizan habilidad para dejar mercados moribundos. Por un raciocinio similar, se considera indeseable las oportunidades perdidas -en tanto señalizan incapacidad de participar en un mercado creciente- y las estrellas menguantes –en tanto señalizan incapacidad de abandonar mercado moribundos. Por supuesto, este juicio está lejos de ser infalible, pues podría haber situaciones en los cuales razones estratégicas hacen conveniente retirarse de un mercado a pesar del mismo estar creciendo, o permanecer en un mercado a pesar de haber estado decreciendo.



Fuente: Tabla 15.



Fuente: Tabla 15.

La Tabla 15 presenta la clasificación de las exportaciones industriales de RD y Centroamérica a lo largo del período 1990-2003 -a nivel de dos dígitos. En ambos casos, la mayor parte del comercio corresponde a Estrellas Nacientes, seguidos de

Estrellas Menguantes. El caso de Centroamérica parece un tanto más inclinado que RD hacia las estrellas nacientes. El patrón de las exportaciones industriales no es significativamente distinto del patrón que se observa en las exportaciones totales de los países considerados –lo que es previsible, dado el alto peso de las exportaciones industriales, sobre todo en el caso dominicano. Los principales productos en cada categoría, para el caso dominicano, son resumidos en la Tabla 16.

**Tabla 15. Tipología de Exportaciones Industriales de CA y RD a EUA (1990-2003)**

Topología de Estrellas	%	
	RD	CA
Estrella Naciente	50.3	67.3
Estrella Menguante	36.3	29.3
Retirada	11.6	2.7
Oportunidad Perdida	1.7	0.6
<b>Total</b>	100.0	100.0

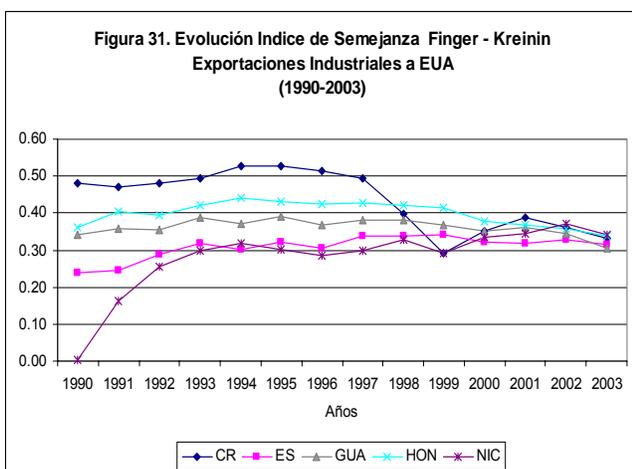
Fuente: Basado en datos de MAGIC/CEPAL.

**Tabla 16. Principales Capítulos de Exportaciones Industriales de RD a EUA, Según Tipología de Estrellas (1990-2003)**

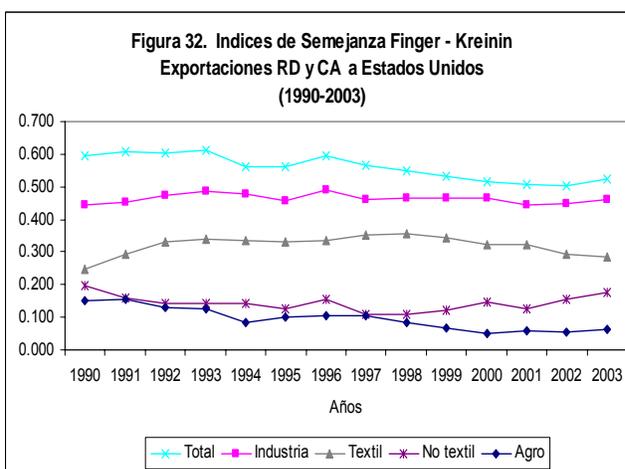
	Capítulos
<b>Estrellas Nacientes</b>	
Prendas y complementos de vestir, de punto	<b>61</b>
Instrumentos y aparatos de precisión	<b>90</b>
Vehículo y material para vías férreas o similares y sus partes	<b>85</b>
Materiales plásticas y manufacturas de estas materias	<b>39</b>
<b>Estrellas Menguantes</b>	
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto.	<b>62</b>
Fundición, hierro y acero	<b>72</b>
Vidrio y manufacturas de vidrio.	<b>69</b>
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	<b>73</b>
<b>Oportunidades perdidas</b>	
Artículos de sombrerería y sus partes	<b>65</b>
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	<b>84</b>
Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; construcciones prefabricadas	<b>94</b>
<b>Retiradas</b>	
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares	<b>71</b>
Calzados, polainas, botines y artículos análogos; partes de estos artículos	<b>64</b>
Manufacturas de cuero; artículos de guarnicionería y talabartería	<b>42</b>
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de cartón	<b>48</b>

Fuente: Basado en informaciones de MAGIC/CEPAL

**C3. Especialización y nichos.** Una pregunta relevante es la medida en la que los distintos países se están concentrando en los mismos mercados. Una medida de ello es dada por el índice de Finger-Kreinin (FK), el cual refleja el grado en que dos países exportan los mismos bienes<sup>11</sup>. La Figura 31 presenta la evolución del índice FK entre RD y los países de Centroamérica, a lo largo del periodo 1990-2003. Se percibe que el grado de semejanza de las exportaciones dominicanas con las costarricenses ha tendido a reducirse, mientras la semejanza con las exportaciones de Nicaragua y El Salvador ha tendido a elevarse<sup>12</sup>. Por otra parte, la Figura 32 presenta la evolución del índice FK para distintos grupos de productos. En este caso, se observa que el índice ha permanecido relativamente invariable, excepto para los productos agrícolas, en los cuales ha tendido a reducirse. Esto sugiere que es en los productos agrícolas donde los países tienden a diferenciarse en mayor medida.



Fuente: Basado en datos de MAGIC/CEPAL.



Fuente: Basado en datos de MAGIC/CEPAL.

**C4. Comercio bilateral.** El principio según el cual las ventajas comparativas de los países se “revelan” a través de sus patrones de comercio, es aún más válido cuando las restricciones se levantan, puesto que en tales circunstancias no existen elementos de distorsión que limiten artificialmente la capacidad de cada economía para insertar sus mercancías en las demás. Ese principio lleva a investigar los resultados del Acuerdo de Libre Comercio (TLC) entre RD y los países centroamericanos, implementado en el 2002. Para tal fin, procederemos a contrastar los resultados

<sup>11</sup> Dados dos países, A y B, el índice F-K se define como  $\sum_{i=\{1, \dots, N\}} \text{Min}\{X_i, Y_i\}$ , donde  $X_i$  es la participación del i-ésimo bien en las exportaciones totales del país A, y  $Y_i$  es la participación de ese bien en las exportaciones del país B. El índice valdría 0 en el caso de que los conjuntos formado por las exportaciones de los dos países sean totalmente disjuntos; es decir, que ningún bien sea exportado por los dos. Ver Hine (1990) para mayor explicación y Algieri (2004) para una discusión de las limitaciones del índice.

<sup>12</sup> Si este evento es favorable o no, dependerá en parte de la calidad de las exportaciones de esos tres países. Como vimos anteriormente, Costa Rica ha tendido progresivamente a exportaciones con mayor valor agregado, lo que la convierte en un potencial ejemplo a imitar. Sin embargo, no puede descartarse del todo que el “distanciamiento” de la RD con respecto a Costa Rica indique que cada uno de estos países ha estado procurando espacios o nichos separados.

comerciales bilaterales en un año previo (1999) y un año en que el acuerdo estaba ya vigente (2002), aunque todavía incipiente.

En materia de saldos, las exportaciones a Centroamérica pasaron de US\$15 a US\$36 millones, mientras las importaciones desde Centroamérica pasaron de US\$81 a US\$131 millones. En consecuencia, el saldo pasó de un déficit de US\$61 millones a un déficit de US\$95 millones. El mayor aumento en el déficit comercial se produjo en la relación con Costa Rica, que pasó de exportar US\$29 millones a exportar US\$66 millones, y con El Salvador, cuyas exportaciones a RD pasaron de US\$14 a US\$22 millones. El saldo con Guatemala, a su vez, continuó siendo deficitario, pero se redujo en su magnitud absoluta. El saldo con Honduras y Nicaragua es de magnitud poco relevante, antes y después de la implantación del TLC.

En términos de uso, la mayor parte del comercio bilateral consiste en alimentos y bebidas, pero también se genera movimiento de bienes con mayor nivel tecnológico. En términos de tecnología, la división entre bienes primarios, y bienes de tecnología alta, media y baja es bastante homogénea.

**Tabla 17. Comercio Bilateral entre RD y Centroamérica (2003)**  
(Miles de US)

<b>Flujo</b>	<b>CR</b>	<b>ES</b>	<b>GUA</b>	<b>HON</b>	<b>NIC</b>	<b>MCCA</b>
<b>2003</b>						
Exportaciones	5,617.1	4,205.7	20,234.7	4,332.6	1,910.3	36,300.4
Importaciones	66,121.0	22,158.6	34,770.8	3,056.1	5,790.9	131,897.5
Saldos	-60,503.9	-17,953.0	-14,536.1	1,276.5	-3,880.6	-95,597.2
<b>1999</b>						
Exportaciones	3,440.9	3,212.7	1,375.3	6,343.8	1,403.3	15,775.9
Importaciones	29,901.2	14,181.6	28,931.1	4,300.0	3,953.0	81,266.9
Saldos	-26,460.3	-10,968.9	-27,555.8	2,043.8	-2,549.7	-65,491.0

Fuente: Basado en informaciones en WITS.

**Tabla 18. Comercio Bilateral RD y Centroamérica Clasificado según Nivel Tecnológico (2003)**

	<b>CR</b>		<b>ES</b>		<b>GUA</b>		<b>HON</b>		<b>NIC</b>	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
Primario	23.2	1.8	5.2	0.0	0.8	3.1	10.2	6.6	2.7	15.9
Industria	65.7	95.1	83.5	94.1	95.5	72.9	88.4	93.0	83.6	63.6
RRNN	4.6	9.5	1.3	16.2	61.9	5.8	20.3	77.8	4.5	41.1
Baja	34.2	26.1	16.3	11.1	9.2	11.3	20.5	14.7	17.8	0.2
Media	19.4	48.4	27.1	11.3	23.9	33.9	14.3	0.0	33.6	21.7
Alta	7.5	11.1	38.8	55.5	0.5	21.8	33.3	0.5	27.7	0.5
Otras	11.1	3.1	11.3	5.9	3.7	24.0	1.4	0.4	13.7	20.4
<b>Total</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nota: X: Exportaciones

M: Importaciones

Fuente: Basado en informaciones en WITS.

**Tabla 19. Comercio Bilateral RD y Países Centroamericanos Clasificado según Uso (2003)**

	CR		ES		GUA		HON		NIC	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
Primarios	0.1	0.5	0.0	0.0	0.0	3.1	0.8	6.6	2.5	15.9
Alimentos y Bebidas Tradicionales	60.7	34.0	33.5	24.1	10.8	17.0	45.5	90.8	12.6	41.4
Intensivos en RRNN y alta economía de escala	14.8	7.5	21.9	12.3	68.4	12.1	18.3	0.6	39.2	21.6
Duraderos y Partes	0.2	3.4	1.1	1.6	7.7	0.3	0.4	0.0	2.2	0.2
Difusores de Progreso Tecnológico	15.2	52.2	43.1	56.8	10.8	44.0	33.8	1.6	29.8	0.5
No clasificada	9.1	2.4	0.4	5.2	2.3	23.5	1.3	0.4	13.7	20.4
<b>Total</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nota: X: Exportaciones

M: Importaciones

Fuente: Basado en informaciones en WITS.

## **SECCIÓN V**

---

DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO EXPORTADOR  
DOMINICANO

## SECCIÓN V

### DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO EXPORTADOR DOMINICANO

---

El análisis precedente puso de relieve algunas luces y sombras en las exportaciones (totales e industriales) de la RD vis-à-vis sus potenciales competidores. En forma resumida, se identificó:

- (i) Un crecimiento relativamente débil en los montos exportados y, en consecuencia, una pérdida de participación en el principal mercado;
- (ii) Un nivel de industrialización de las exportaciones superior al de los países vecinos, pero con tendencia hacia la igualación en los últimos años; y
- (iii) Un nivel relativamente alto de diversificación de rubros, pero con tendencia a un mayor grado de concentración.

Asimismo, se encontró:

- (iv) Un bajo grado de diversificación en términos de mercados;
- (v) Una elevada dependencia de zonas francas y de programas especiales, lo que podría señalar una habilidad excepcional, pero que también lleva a una mayor vulnerabilidad ante cambios en el esquema comercial vigente;
- (vi) Un predominio de exportaciones de nivel tecnológico bajo;
- (vii) Una estructura exportadora que muestra una semejanza progresivamente menor con el país de mayor orientación tecnológica, mientras se asemeja progresivamente a los demás países; y
- (viii) Un bajo nivel de competitividad “revelada” frente a Costa Rica y El Salvador, que han logrado aumentar su superávit comercial con la RD tras la firma del Acuerdo RD-CA.

En otras palabras, si bien no exento de aspectos positivos, el desempeño exportador dominicano no ha sido el más sobresaliente dentro del contexto regional, y muestra claros rezagos con respecto al dinamismo mostrado por los países de mejor desempeño —específicamente, Costa Rica y El Salvador. La búsqueda de oportunidades de mejoría hace obligatorio discutir los factores causales de esta conclusión. En la perspectiva externa, los candidatos naturales son la presencia diferenciada de barreras arancelarias o no arancelarias. ¿Pueden tales barreras explicar el desempeño exportador relativamente pobre de la RD frente a Centroamérica? En particular, ¿pueden las barreras arancelarias explicar el desempeño relativamente pobre de las exportaciones industriales dominicanas? <sup>13</sup>

La comparación de las tasas efectivas medias enfrentadas por ambas partes en el mercado norteamericano muestra que, en realidad, las tasas para la RD en el sector industrial se redujeron más rápidamente que para Centroamérica<sup>14</sup>. En adición, puede

---

<sup>13</sup> Otros factores generalmente usados como variables explicativas de diferencias en el desempeño exportador de varios países, tales como la distancia del mercado-meta o el acceso a programas preferenciales, son esencialmente idénticos para los países centroamericanos y la RD.

<sup>14</sup> Es necesario destacar, empero, que las tasas efectivas son resultados de la composición del flujo y dependen de las acciones de los países. En ese sentido, esas tasas no son exógenas, y no constituyen

ser mostrado mediante análisis econométrico que las variaciones en las tasas arancelarias tienen bajo poder explicativo en relación con las variaciones en el monto exportado por cualquiera de las dos partes, y que la asociación entre las dos variables es débil.

Nuestro primer candidato explicativo, por lo tanto, no parece ser el adecuado. De igual modo, las barreras no arancelarias son claramente esenciales en el sector agropecuario, pero no actúan con la misma intensidad en el caso de productos industriales exportados por los países considerados (excepto en el caso de bienes sujetos a cuotas, como textiles y azúcar). Además, no existen evidencias de que las barreras no arancelarias estadounidenses actúen de forma diferenciada sobre los productos exportados por la RD y los países centroamericanos.

Nuestro raciocinio nos conduce entonces a indagar causas potenciales de naturaleza interna. Los principales candidatos pueden ser agrupados en tres categorías:

- (a) Factores de productividad;
- (b) Ambiente de negocios, y
- (c) Orientación exportadora.

El primer aspecto se refiere a las capacidades de los recursos del país para generar bienes en mejores condiciones de calidad o costo que sus competidores; el segundo se refiere al grado en que el ambiente propicia el uso productivo de los recursos disponibles; por último, el tercer aspecto se refiere al grado en que el ambiente propicia la orientación de los productos hacia el mercado exterior.

## **A. Factores de Productividad**

Una comparación directa de los niveles de productividad de la RD y los países centroamericanos encierra problemas metodológicos de envergadura<sup>15</sup>. Por tanto, en vez de abocarse a tal comparación, nuestro enfoque consiste en comparar diversas variables que presumiblemente influyen en los niveles de productividad y costos.

La identificación de las variables de interés se basa parcialmente en un diagnóstico, a manera de FODA, realizado por representantes del propio sector industrial en Diciembre del 2004<sup>16</sup>. Dado que esos aspectos han sido analizados en trabajos previos<sup>17</sup>, la siguiente discusión sólo destacará aquellos elementos que aporten alguna perspectiva distinta o complementaria.

---

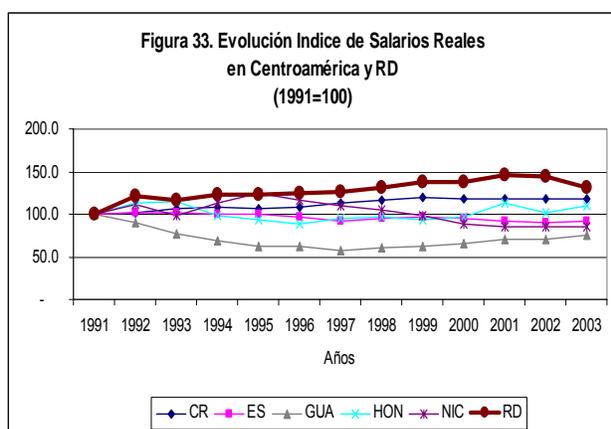
por lo tanto una medida inequívoca del nivel de restricción arancelaria enfrentado por un país en un mercado dado.

<sup>15</sup> Ver BID (2004) para estimaciones de productividad en Costa Rica, El Salvador y RD.

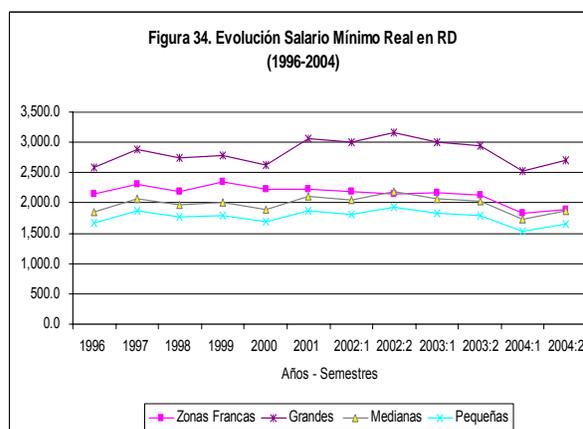
<sup>16</sup> Ver documento *Evaluación del Sector Industrial Dominicano*. Ese documento identificó como fortaleza de la RD la posición geográfica y costos de transporte a Estados Unidos, la infraestructura de telecomunicaciones y la existencia de una red vial básica desarrollada, entre otros. En el lado de las debilidades, se incluyó el sistema dual de zonas francas vs nacional, el costo de la energía, los servicios aduanales e infraestructura portuaria, en adición a la corrupción, mano de obra poco capacitada y baja orientación tecnológica, entre algunos otros.

<sup>17</sup> Banco Mundial (2005) y PNUD (2005).

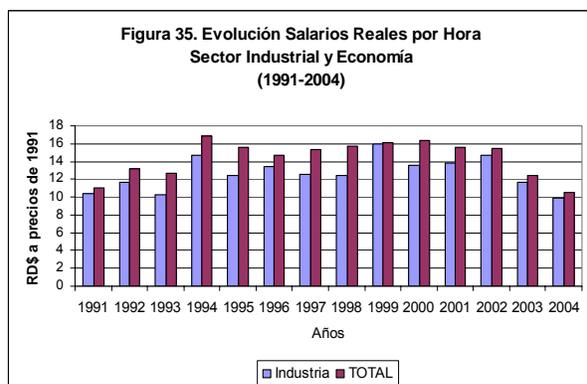
**A1. Salarios.** A lo largo de los noventa, el nivel de salario mínimo de la RD tendió a crecer a un ritmo más rápido que en los demás países considerados. De hecho, entre 1990 y el 2002, el salario mínimo real del país se expandió en un 40%, y aunque tras una reversión en el 2003 -reflejando el contexto inflacionario experimentado en ese año-, el salario mínimo del 2004 superaba en más de 30% su nivel de 1990. Por el contrario, en El Salvador, Nicaragua y Guatemala, el salario mínimo real decreció en el período indicado, mientras en Costa Rica y Honduras se expandió a niveles relativamente débiles con respecto a la RD. A su vez, el salario real medio de la RD y Costa Rica aumentó de forma más notable que en el promedio de América Latina, tanto durante los noventa como en los primeros años de la presente década. En el caso dominicano, los salarios en el sector manufacturero han seguido una evolución semejante a la de la economía como un todo.



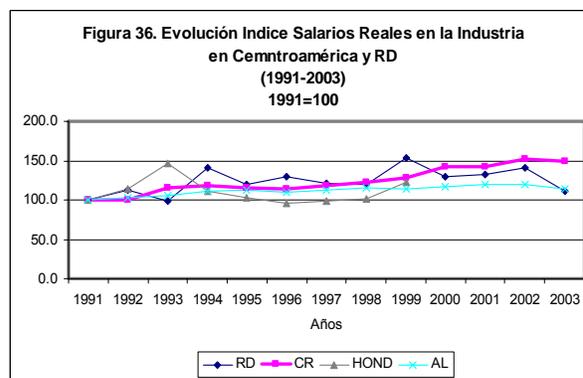
Fuente: Basado en datos de ENFT y CEPAL.



Fuente: Basado en datos de ENFT.



Fuente: Basado en datos de ENFT.



Fuente: Basado en datos de ENFT y CEPAL (2004).

Esto lleva a pensar que los costos salariales en la RD, al igual que en Costa Rica, se han elevado con respecto a los demás países<sup>18</sup>. Tal aumento podría reflejar el hecho

<sup>18</sup> Esto parte del supuesto verificable de que los salarios mínimos en estos países no estaban por debajo de los demás en el año inicial.

de que el grado de informalidad en esos dos países es relativamente menor que en los demás, o políticas laborales más activas, pero también podría reflejar aumentos en los niveles de productividad. En el caso dominicano, Lizardo y Guzmán (2004a) evidenciaron que la economía dominicana aumentó sus niveles de productividad (medida a través de la Productividad Total de los Factores o PTF) a lo largo de los noventa, que fue precisamente el período en el cual los salarios (mínimos y medios) tuvieron sus mayores aumentos.

De hecho, ya a partir de los últimos años de la década pasada, los aumentos nominales del salario apenas han servido para compensar la erosión inflacionaria, manteniéndolo por tanto estacionario en términos reales. Esto lleva a conjeturar que los aumentos salariales han estado relacionados con aumentos de productividad y que por consiguiente no constituyen realmente un factor de desventaja competitiva.

**A2. Capital humano.** La RD muestra serios rezagos con respecto a los promedios latinoamericanos, pero generalmente aventaja a los países centroamericanos. En términos de tasa de analfabetismo, la RD se encuentra en mejores condiciones que todos los países, excepto Costa Rica (Tabla 20). Un patrón semejante se presenta en términos de años de escolaridad, donde RD sólo es sobrepasada por Costa Rica y El Salvador (Tabla 21a).

**Tabla 20. Tasa de Analfabetismo Población de 15 Años y Más, Según Sexo (1980-2000)**

Países	1980	1990	1995	2000
América Latina y el Caribe	20.0	14.9	12.8	11.1
Costa Rica	8.3	6.1	5.2	4.4
El Salvador	34.2	27.6	24.1	21.3
Guatemala	47.0	39.0	35.1	31.5
Honduras	40.1	31.9	28.3	25.0
Nicaragua	41.2	37.3	35.4	33.5
República Dominicana	26.0	20.6	18.3	16.3

Fuente: CEPAL/BADEINSO.

Otros indicadores de productividad confirman el patrón establecido –ver, por ejemplo, PNUD (2005). En resumen, si bien el tema educativo ha sido y debe seguir siendo una preocupación nodal de la RD, los avances en la última década no dejan de ser notables, y colocan al país en igualdad de condiciones con el promedio de países centroamericanos –aunque por detrás de los más destacados en algunas materias. Es destacable que, en el caso dominicano, la escolaridad promedio de los individuos en el sector industrial es relativamente alta en comparación con el resto de la población ocupada (Tabla 21b).

**Tabla 21a. Tasa de Escolaridad Promedio América Central y RD (2002)**

Países	Años
Guatemala	3.5
Nicaragua	4.6
Honduras	4.8
RD	4.9
El Salvador	5.2
Costa Rica	6.1

Fuente: PNUD (2005)

**Tabla 21b. Años Promedio de  
Escolaridad Población Ocupada Según  
Rama de Actividad (2004)**

<b>Sector de actividad</b>	<b>Media</b>
Agro y pesca	4.10
Construcción	6.50
Hoteles	7.80
Transporte y Comunicaciones	8.10
Comercio	8.40
Minería	8.72
Manufactura	9.08
Electricidad, agua y gas	10.62
Administración Pública	10.98
Finanzas y seguros	13.26
Otras actividades	9.80
<b>Total</b>	<b>8.23</b>

Fuente: Basado en datos de ENFT

**A3. Crédito.** La profundización financiera, medida entre otros criterios a través de la relación entre el total de crédito y el Producto Interno Bruto (PIB), es generalmente vista como una variable relevante para explicar la calidad de la asignación de recursos y el crecimiento de los países. En la RD, la relación crédito/PIB ha sido generalmente alta en comparación con los países centroamericanos, pero las tasas de interés promedio reales han sido relativamente altas (Tablas 22 y 23). Esta combinación de elementos podría reflejar un cierto grado de concentración bancaria, pero también sugiere que la productividad del capital es mayor en RD que en las economías que le sirven de contraste.

**Tabla 22. Crédito Doméstico al Sector Privado Como Porcentaje del PIB  
(1990-2003)**

	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
El Salvador	2.5	4.1	5.1	4.5	4.5	4.9
Guatemala	14.2	19.3	19.8	20.0	19.1	19.1
Nicaragua	112.6	37.3	33.1	29.5	30.8	30.5
Costa Rica	15.8	10.6	24.0	27.7	30.1	31.2
Honduras	31.1	24.8	41.2	41.2	40.5	40.7
DR	27.5	24.8	35.0	38.0	40.4	42.7

Fuente: CEPAL (2004b y 2002)

Desde la perspectiva del sector industrial, un aspecto notable es que la parte del crédito dirigido a la industria tiende a ser inferior en RD que en los demás países - concentrándose en mayor medida en las actividades comerciales (Tabla 24). Por otro lado, aunque el crédito es frecuentemente citado como una restricción significativa en las discusiones económicas, encuestas empresariales disponibles no evidencian que el mismo sea visto como un constreñimiento especialmente severo por parte de las

pequeñas y medianas empresas, que son las más llamadas a sufrir el efecto de restricciones de financiamiento<sup>19</sup>.

**Tabla 23. Tasas de Interés Activa Real  
Promedio Anual (1997-2003)**

País	1997	1999	2001	2003
Costa Rica	10.8	16.2	12.3	15.2
El Salvador		14.9		
Guatemala	1.4	13.6	10.6	9.0
Honduras	9.8	16.5	12.9	12.2
Nicaragua	24.0	18.1	16.8	16.7

Fuente: CEPAL (2004b y 2002)

**Tabla 24. Créditos Sector Bancario a Industria  
Como Porcentaje del Crédito Total (1997-2003)**

	1997	1999	2001	2003
Costa Rica	15.0	14.7	12.1	10.4
Hondura	17.4	17.9	15.4	18.2
Guatemala	8.9	4.3	16.4	18.6
El Salvador	ND	19.1	23.8	19.3
RD		13.7	12.5	5.9

Fuente: CEPAL (2004b y 2002)

Nota: En RD, se refiere a los préstamos de los Bancos Múltiples.

**Tabla 25. Presión Tributaria en Países Centroamericanos (Porcentaje del PIB)  
(2002)**

Concepto	CR	ES	GUA	HON	NIC	RD
<b>Total de Ingresos tributarios</b>	<b>12.8</b>	<b>12.0</b>	<b>10.6</b>	<b>16.1</b>	<b>14.3</b>	<b>15.8</b>
<b>Ingresos tributarios directos</b>	<b>3.5</b>	<b>3.5</b>	<b>2.8</b>	<b>3.7</b>	<b>2.8</b>	<b>4.4</b>
Renta	3.1	3.4	2.8	3.5	2.8	4.2
Propiedad	0.4	0.1	0.0	0.2	0.0	0.2
<b>Ingresos Tributarios Indirectos</b>	<b>9.3</b>	<b>8.5</b>	<b>7.8</b>	<b>12.3</b>	<b>11.4</b>	<b>11.4</b>
Generales	4.9	6.3	4.8	5.5	5.9	4.1
Domésticos	-	3.0	1.9	-	-	2.4
Importado	-	3.3	2.9	-	-	1.7
Específicos	1.1	1.1	1.5	1.9	3.7	3.5
Derivados del petróleo	-	0.6	0.9	0.7	2.5	2.0
Resto	-	0.5	0.6	1.2	1.3	1.4
Comercio y transacciones internacionales	0.9	1.1	12.0	2.0	1.1	3.5
Otros Indirectos	2.4	0.0	0.3	2.9	0.7	0.2

Fuente: IFM/ Secretaría de Estado de Finanzas

<sup>19</sup> Ver Guzmán y Ortiz (2005), donde se analiza los determinantes de crecimiento y uso de capacidad de las PYMES dominicanas. Conviene indicar que si bien el crédito no aparece como uno de los principales constreñimientos de las firmas, las estimaciones econométricas sugieren que el crédito es un aspecto importante para explicar el tamaño alcanzado por las firmas.

**A5. Impuestos.** El análisis de las estructuras tributarias de los distintos países evidencia factores de desventajas para la RD. Se observa, por ejemplo, que la presión tributaria de RD es mayor que en los demás países, aunque bien inferior a la media latinoamericana (Tabla 25).

**Tabla 26. Estructura Promedio de Ingresos Tributarios Países Centroamericanos (1990-2002)**

Concepto	Centroamérica				RD
	1990	1995	2000	2002	2003
<b>Total Ingresos Tributarios</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>
<b>Ingresos Tributarios Directos</b>	<b>23.1</b>	<b>23.8</b>	<b>24.7</b>	<b>26.3</b>	<b>29.0</b>
Renta	20.4	22.5	23.3	24.9	27.3
Propiedad	2.7	1.3	1.5	1.3	1.7
<b>Ingresos Tributarios Indirectos</b>	<b>76.9</b>	<b>76.2</b>	<b>75.3</b>	<b>73.7</b>	<b>71.0</b>
Generales	23.1	35.6	43.4	43	25.8
Domésticos	47.8	46.5	44.7	43.2	16.5
Externo	52.2	53.5	55.3	56.8	9.3
Específicos	17.3	15.8	15.1	12.2	22.4
Derivados del petróleo	18.1	43.3	57.4	57.1	11.1
Resto	81.9	56.7	42.6	42.9	11.3
Comercio Internacional	26.9	21.6	10.6	9.5	22.6
Otros indirectos	9.5	3.2	6.2	8.9	0.2

Fuente: IFM/ Secretaría de Estado de Finanzas/ BID (2004).

Similarmente, la incidencia de los impuestos al comercio exterior es mucho mayor en el caso dominicano: en el 2002, mientras los impuestos al comercio representaban 22% de los tributos dominicanos, este porcentaje era inferior al 10% para los países centroamericanos (Tabla 26). En términos del PIB, los impuestos al comercio exterior en RD eran más del triple que en cualquier otro país, exceptuando Guatemala (Tabla 25).

**Tabla 28. Impuesto al Valor Agregado (Porcentaje) (2002)**

País	Tasa General	Tasa especial	Productividad*	% en recaudación	Recaudación (% del PIB)
Costa Rica	13.00		37.70	38.30	4.90
El Salvador	13.00		48.50	52.50	6.30
Guatemala	12.00		40.00	45.30	4.80
Honduras	12.00	15.00	45.80	34.30	5.50
Nicaragua	15.00	5 y 6	39.30	41.20	5.90
RD	12.00		34.20	26.30	4.10
Promedio	13.00		40.80	43.00	5.30
América Latina (**)	14.50		42.10	4.20	6.10

Fuente: BID (2004) y SEF

\* Recaudación del IVA como porcentaje del PIB dividido por la tasa general.

\*\* Incluye 17 países. Las cifras corresponden al promedio 2000-2001

El impuesto al valor agregado, por su parte, tiene tasas generalmente menores en Centroamérica, pero su participación en las recaudaciones tributarias es mayor que en RD, lo que refleja el hecho de que los niveles de productividad recaudatoria en el istmo son mayores que en la RD. Así, en un año en que el promedio de los países de Centroamérica recaudaba un IVA cercano al 5.3% del Producto Interno Bruto, en la RD el tributo representaba cerca de 4% del PIB (Tabla 28).

Los impuestos sobre la renta representan también una mayor fracción en el producto agregado dominicano que en los demás países, a pesar de que la productividad del impuesto corporativo (esto es, recaudación como porcentaje del PIB dividida por la tasa máxima) es mayor en Centroamérica (Tabla 27).

Es también destacable que tradicionalmente en la RD el mínimo nivel imponible ha sido inferior (en términos de salarios mínimos) al de los demás países, y que el nivel salarial a partir del cual se aplica la tasa máxima es también inferior<sup>20</sup>. En conjunto, las evidencias apuntan al hecho de que la estructura tributaria dominicana ha tendido a ser más distorsionada que en los demás países, así como también menos favorable al comercio exterior. Esto justifica parcialmente la afirmación de que “la industria local ha sido básicamente exportadora de impuestos<sup>21</sup>”.

**A6. Infraestructura.** Los estudios disponibles para el caso dominicano indican que el país adolece de serias deficiencias en materia de facilidades portuarias, tanto en términos físicos como logísticos<sup>22</sup>. Sin embargo, hasta donde nuestro conocimiento alcanza, no se dispone de análisis comparativos de infraestructura de RD con los países centroamericanos, lo que hace difícil establecer paralelismos entre las dos partes. Las limitadas evidencias disponibles sugieren que el país se encuentra a la delantera en materia de telecomunicaciones, pero probablemente rezagado en términos de comunicación vial. Por otra parte, es ya un lugar común la observación

**Tabla 27. Tasas Impuestos Corporativos RD vs. CA 2001/2002**

	2001 / 2002
Costa Rica	30
RD	25
El Salvador	25
Guatemala(*)	31
Honduras (**)	15.0-35.0
Nicaragua	25
Panamá	30
América Central	15-28.7

Fuente: BID (2004)

(\*) 3.5% sobre los activos netos o 2.25% sobre los ingresos brutos del año fiscal precedente, acreditable contra el impuesto sobre la renta.

(\*\*) También 1% sobre activos

**Tabla 29. Precios Electricidad Industrial, US Cents/Kwh. (2000-2001)**

País	2000	2001
HON	6.3	6.2
GUA	7.6	7.5
CR	6.8	7.6
DR	11.0	10.4
ES	11.1	11.0
NIC	11.7	11.5

Fuente: Basado en datos de CEPAL.

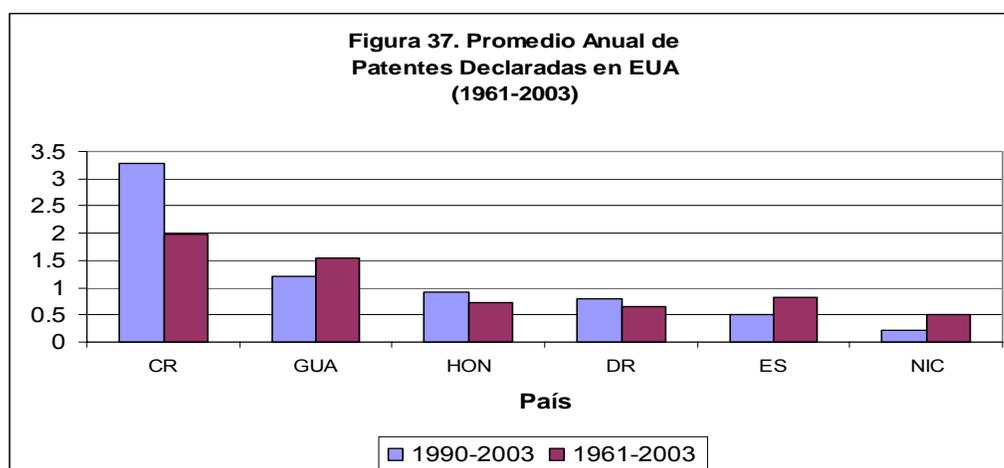
<sup>20</sup> No obstante, debe tomarse en cuenta que el salario mínimo dominicano ha sido generalmente superior al de los demás países.

<sup>21</sup> Afirmación tomada del documento *Evaluación del Sector Industrial Dominicano*.

<sup>22</sup> Ver Banco Mundial (2004a).

de que el costo de energía es mayor en RD que en la mayoría de los otros países, y que este costo aumenta en términos efectivos en función de la precariedad del servicio (Tabla 29).

**A7. Innovación.** Una medida de la competitividad es la capacidad de un país para innovar sus procesos productivos. En tal sentido, la Figura 37 presenta una comparación de la actividad inventiva de los distintos países considerados, a partir del número de patentes solicitadas por sus nacionales a las autoridades de patentes de los EUA, a lo largo del período 1990-2003. Los datos indican que, al igual que en otros aspectos, Costa Rica adopta la delantera. En promedio, Costa Rica ha recibido aprobación para 3.2 invenciones por año, mientras RD ha recibido aprobación para 0.78. Desde esta óptica, la tasa de innovación costarricense sería más de cuatro veces superior a la de RD. La conclusión esencial no se altera si se adopta una perspectiva de más corto plazo.



## B. Ambiente de Negocios

La Tabla 30 presenta una comparación de distintos aspectos del ambiente de negocios en RD, vis-à-vis los países centroamericanos, a partir de los indicadores del proyecto “Doing Business” del Banco Mundial<sup>23</sup>. Un código de signos (+/-) distingue los casos en que la RD aparece con mejor (“+”) o peor (“-“) evaluación que los demás. En general, RD es calificada de forma relativamente favorable en las facilidades para iniciar y clausurar actividades empresariales y en la flexibilidad de su mercado laboral. Por el contrario, los registros de propiedad, acceso al crédito y facilidades para garantizar el cumplimiento de contratos son aspectos negativamente evaluados.

Esta conclusión es reforzada por diversas evidencias alternativas. Para citar un caso, el índice de competitividad desarrollado por el World Economic Forum coloca al país en un punto medio con respecto al conjunto de países del istmo centroamericano, detrás de Costa Rica y El Salvador pero delante de los otros (Tabla 31). Un mensaje

<sup>23</sup> Este proyecto evalúa los países en base a distintos criterios relativos al ambiente de negocios. La clasificación se basa en las apreciaciones de observadores locales.

semejante surge del indicador de gobernabilidad desarrollado por Kaufman et al (2003), del cual se infiere que RD es sobrepasada significativamente por Costa Rica, pero generalmente aventaja a sus demás vecinos. La RD también aparece con frecuencia como uno de los países más atractivos de la región del Caribe desde la perspectiva de las encuestas empresariales<sup>24</sup>.

**Tabla 30. Indicadores de Ambiente de Negocios (Doing Business – World Bank) (2004)**

Category	+/-	DR	CR	ES	GUA	NIC	HON	Promedio Regional
<b>Starting a Business (2004)</b>								
Number of procedures	+	10.0	11.0	21.0	15.0	9.0	13.0	11.0
Time (days)	-	78.0	77.0	115.0	39.0	45.0	62.0	70.0
Cost (% of income per capita)	+	25.4	25.7	128.0	62.8	170.1	72.9	60.4
Min. Capital (% income per capita)	+	1.9	-	132.5	31.8	-	37.0	28.9
<b>Hiring and Firing Workers (2004)</b>								
Difficulty of Hiring Index	+	11.0	44.0	67.0	61.0	22.0	22.0	44.4
Rigidity of Hours Index	+	80.0	60.0	40.0	40.0	80.0	40.0	53.3
Difficulty of Firing Index	+	30.0	-	50.0	20.0	50.0	30.0	34.3
Rigidity of Employment Index	+	40.0	35.0	52.0	40.0	51.0	31.0	44.0
Firing costs (week of wages)	+	70.0	38.0	110.0	170.0	24.0	46.0	70.8
<b>Registering Property (2004)</b>								
Number of procedures	-	7.0	6.0	5.0	5.0	7.0	7.0	6.0
Time (days)	-	107.0	21.0	52.0	55.0	65.0	36.0	56.0
Cost (% of income per capita)	-	6.3	3.6	3.5	2.4	6.5	8.8	5.6
<b>Getting Credit (2004)</b>								
Cost to create collateral (% of income per capita)	-	38.4	16.2	5.0	15.0	2.0	36.6	19.4
Legal Rights Index	-	4.0	4.0	5.0	4.0	4.0	5.0	3.8
Credit Information Index		5.0	5.0	5.0	4.0	5.0	3.0	4.7
Public credit registry coverage		..	10.0	198.0	-	62.0	61.0	85.7
(Borrowers per 100 adults)		294.0	1,000	823.0	124	-	-	325.1
Private bureau coverage	-							
(borrowers per 100 adults)								
<b>Protecting Investors (2004)</b>								
Disclosure Index	-	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	-	2.3
<b>Enforcing Contracts (2004)</b>								
Number of procedures	+	29.0	34.0	41.0	37.0	18.0	36.0	35.0
Time (days)	-	580.0	550.0	275.0	1,459	155.0	545.0	462.0
Costs (% of debt)	-	35.0	41.2	12.5	14.5	16.3	33.1	23.3
<b>Closing a Business (2004)</b>								
Time (years)	+	3.5	3.5	4.0	4.0	2.2	3.7	3.7
Cost (% of estate)	+	8.0	18.0	8.0	18.0	8.0	8.0	51.8
Recovery rate (cents on the dollar)	+	17.1	15.5	24.9	18.3	38.1	21.5	26.6

Fuente: Doing Business. Banco Mundial.

En resumen, la discusión precedente lleva a concluir que las condiciones de la RD no son ciertamente ideales, ni en términos de recursos ni en materia de ambiente de

<sup>24</sup> Ver referencia en Banco Mundial (2005), pág. 17.

negocios, y es por lo tanto indispensable una mayor inversión en capital físico y humano, así como un mayor esfuerzo en la configuración de un clima más favorable al desarrollo de la actividad empresarial. Desde una óptica comparativa, sin embargo, las evidencias encontradas en esta investigación no justifican considerar al país como significativamente mal situado frente a los países centroamericanos en su conjunto –lo que parece haberse convertido erróneamente en la sabiduría convencional. Más concretamente, las condiciones en RD sobrepasan a Guatemala, Honduras y Nicaragua, y compiten en condiciones relativamente similares con El Salvador, aunque quedan detrás de Costa Rica, que se posiciona como un líder en materia institucional.

**Tabla 31. Índice de Competitividad y Crecimiento  
Valor y Posición (2004-2003)**

País	2004		2003
	Posición	Valor	Posición
Costa Rica	50.0	4.1	51.0
El Salvador	53.0	4.1	48.0
DR	72.0	3.6	62.0
Guatemala	80.0	3.4	89.0
Nicaragua	95.0	3.1	90.0
Honduras	97.0	3.1	94.0

Fuente: World Economic Forum.

### **C. Factores de Incentivos**

Unido al dinamismo económico y crecimiento de productividad mostrada por la economía dominicana durante la última década, esto permite afirmar que el país no carece de los recursos necesarios para garantizar un dinamismo productivo, pero ese dinamismo ha sido dirigido hacia la arena interna y sólo parcialmente –en la forma de zonas francas y el turismo- hacia la arena exterior. Por vía de consecuencia, esto nos lleva a plantear que las limitaciones en el desempeño exportador del sector industrial dominicano no responden a deficiencias de recursos ni a la ausencia de un ambiente propicio para la actividad productiva, sino más bien a la carencia de incentivos que orienten la producción hacia el mercado externo. En pocas palabras, el problema no está en la producción, sino en la orientación de lo producido, dado que la industria local dominicana no fue nunca educada para exportar. Tal esquema resultaba plausible en tanto las deficiencias potenciales eran compensadas por el dinamismo de las zonas francas y el turismo, pero no parece realista en la configuración económica futura. En tales circunstancias, la implementación de un acuerdo de libre comercio surge como una opción interesante, cuyos impactos deben ser serenamente evaluados. Ese es el objetivo de la siguiente sección.

## **SECCIÓN VI**

---

IMPACTO DE CAFTA-DR SOBRE EL SECTOR INDUSTRIAL  
DOMINICANO: UN MODELO DE EQUILIBRIO PARCIAL

## SECCIÓN VI

---

### IMPACTO DE CAFTA-DR SOBRE EL SECTOR INDUSTRIAL DOMINICANO: UN MODELO DE EQUILIBRIO PARCIAL

#### A. Aspectos Metodológicos

Esta sección presenta una estimación del impacto del CAFTA-DR sobre el balance comercial dominicano, con énfasis en el sector industrial. La literatura económica permite identificar al menos cuatro abordajes en esa dirección. Un primer enfoque es la estimación de modelos de equilibrio global, mediante los cuales se simula el comportamiento de la economía mundial<sup>25</sup>. Un ejemplo de estos modelos es dado por Brown et al (2005), quienes usan un modelo global desarrollado en la Universidad de Michigan para medir el impacto de diversos acuerdos bilaterales con los EUA. El modelo consiste en 18 sectores de producción en cada uno de 22 países o regiones, e incorpora competencia imperfecta en la manufactura y sector de servicios, a partir de rendimientos crecientes y variedad de productos. El modelo se centra en la remoción bilateral de tarifas en agro, manufactura y servicios, y no toma en cuenta reglas de origen y temas correlatos. Una conclusión de sus simulaciones es que los beneficios de los tratados de libre comercio bilaterales son relativamente pequeños en comparación con los resultados de una apertura multilateral.

Un segundo enfoque es la estimación de modelos de equilibrio general<sup>26</sup>. En esencia, estos modelos simulan el comportamiento de una economía particular, representando sus distintos sectores y representando sus relaciones a través de un sistema de ecuaciones. Una vez especificadas sus ecuaciones, el modelo es “calibrado” para obtener los valores de sus parámetros más consistentes con los valores de algunas variables claves observadas en las economías simuladas. La ventaja de estos modelos es que permiten una descripción relativamente realista de las interrelaciones entre los distintos sectores de la economía, incorporan las diferencias entre bienes intermedios y bienes finales, permiten analizar el efecto de cambios en variables exógenas sobre la remuneración de los diversos factores y, por tanto, hacen viable el análisis de las implicaciones de tales cambios sobre la distribución y el bienestar de distintos grupos de agentes económicos.

La limitación de los modelos de equilibrio general es que son computacionalmente demandantes y requieren la disponibilidad de matrices de insumo-producto que describan los flujos comerciales entre los distintos sectores. Si el interés del análisis se centra en el comercio internacional, una limitación adicional de esos modelos es que no permiten estimar los cambios a nivel de subpartidas arancelarias, sino a nivel de sectores relativamente agregados. En el caso dominicano, la ausencia de una matriz de insumo-producto actualizada impide la estimación de modelos de esta naturaleza.

---

<sup>25</sup> Ver Anderson, (2004) para una descripción de diversos modelos globales y sus resultados.

<sup>26</sup> Ver Francois y Reinert (1997) para una exposición metodológica sobre los modelos de equilibrio general.

Un tercer abordaje es estimar modelos de equilibrio parcial, los cuales son especialmente útiles para estudiar los efectos de “creación de comercio” y “desvío de comercio” que se originan a partir de cambios en la estructura arancelaria de un país. Estos modelos generalmente parten del supuesto simplificador de que todos los bienes son sustitutos imperfectos que se distinguen por su país de origen, de que las ofertas domésticas y externas son perfectamente elásticas y de que todos los productos comercializables son bienes finales. Su mayor ventaja es que sus requerimientos computacionales son pequeños, requieren relativamente poca información y, en el caso de economías pequeñas, sus resultados no son muy distantes de los generados por modelos de equilibrio general<sup>27</sup>.

Nuestra estimación radica en la estimación de un modelo de equilibrio parcial que adopta la denominada metodología SMART, desarrollada conjuntamente por el Banco Mundial y la UNCTAD<sup>28</sup>. La metodología se basa en computar la variación en el precio relativo del producto exportado por un país al cual se le reduce la tasa arancelaria, y a partir de ahí se infiere (aplicando determinadas elasticidades) la magnitud de dos efectos: (i) el efecto de creación de comercio, que se refiere a la nueva demanda que surge como consecuencia de la reducción en el precio relativo de las importaciones frente al precio de la producción local; y (ii) el efecto de desvío de comercio, que se refiere al hecho de que al bajar el precio del producto exportado por un país, dicho país comienza a recibir parte de la demanda que antes era suplida por otros productores. En este segundo efecto, el aumento de las exportaciones del país al cual se le bajan aranceles se produce a expensas de otros países. La agregación de los dos efectos para todos los bienes exportados permite inferir la magnitud total del impacto de un cambio en la estructura arancelaria de un país dado.

El modelo está sujeto a algunas limitaciones:

- En primer lugar, el mismo no permite modelar simultáneamente la reducción de aranceles en EUA y en RD, por lo que estas dos situaciones deben considerarse de forma separada.
- Segundo, no permite analizar el impacto del acuerdo sobre aquellos bienes que en la actualidad no son comercializados entre los dos países. Si la ausencia de comercio para tales bienes es debido a la ausencia de ventajas comparativas del socio comercial, esta limitación no es relevante; pero si la ausencia de comercio en un bien es precisamente debida a la alta tarifa, la liberalización podría inducir un efecto significativo, que no sería capturado en la simulación.

---

<sup>27</sup> Todavía un cuarto enfoque es el denominado “gravity model”, mediante el cual se estima una regresión econométrica que pretende explicar el comportamiento de las exportaciones de un país a otro, partiendo de variables explicativas tales como la distancia entre los países, la existencia o no de acuerdo comercial entre ellos, etc. Estos modelos pueden estimarse a nivel agregado o por sectores. Los modelos de gravedad fueron iniciados por el artículo seminal de Aitken (1973). Una reseña aparece en Schiff y Winters (2003).

<sup>28</sup> Ver Jachia y Teljeur (1999) para una exposición sobre la metodología de SMART y Banco Mundial (2005) para una aplicación al caso dominicano.

- Tercero, tampoco facilita incorporar la presencia de cambios en reglas de origen y cuotas para algunos productos, lo que es especialmente relevante en el caso de textiles y azúcar.
- Cuarto, por su naturaleza estática, el modelo no permite capturar los efectos dinámicos que podrían generarse a medida que el acuerdo transforma la estructura productiva de los países involucrados, ni estimar el impacto potencialmente grande asociado al aumento de los flujos de Inversión Extranjera Directa.

Nuestra estrategia consiste en suponer que los EUA reducen sus tarifas para las importaciones de RD y Centroamérica, y medir entonces el efecto sobre las exportaciones de RD al mercado norteamericano; luego, suponer que la RD reduce sus tarifas para las importaciones provenientes de Centroamérica y de EUA, y medir entonces el impacto sobre el volumen de importaciones de RD desde esos países.

La simulación del impacto de la reducción arancelaria de los EUA sobre las exportaciones dominicanas a ese país se basa en las informaciones correspondientes al año 2003, y la estimación del impacto de la reducción arancelaria en la RD se basa en las informaciones de la Dirección General de Aduanas para el mismo año. En ambos casos, las tarifas iniciales que se adoptan son las tarifas efectivas -es decir, las tarifas realmente aplicadas a las importaciones consideradas, al margen del arancel-, lo que permite incorporar el efecto de la aplicación de cualquier programa de acceso preferencial. El análisis no incorpora el impacto de eliminar el recargo cambiario que se aplica a todas las importaciones dominicanas, el cual tenía una tasa de 10% en el 2003 y subió a 13% en el 2004<sup>29</sup>.

## **B. Impacto Estructural**

La implantación del CAFTA-DR implica la modificación de la estructura arancelaria de los países involucrados, lo que se producirá de manera gradual. En el caso dominicano, alrededor de 68% de las subpartidas arancelarias industriales que fueron importadas en el 2003, principalmente las materias primas, tendrán una tasa arancelaria de 0% inmediatamente después de la implantación del Acuerdo, otro 13% sería desgravado a lo largo de los primeros cinco años y cerca de 4% se desgravaría a lo largo de doce años -mientras el resto de las subpartidas sería desgravado en plazos más largos o permanecería sin desgravación. Por otra parte, como ya indicado, más de 90% de las subpartidas arancelarias industriales exportadas por la RD a los EUA estarán libres de aranceles desde la entrada en vigencia del acuerdo.

---

<sup>29</sup> Este elemento no es incorporado a la estimación porque, en primer lugar, su impacto no es directamente imputable al Acuerdo de Libre Comercio analizado en el estudio, y en segundo lugar, se presume que su reducción será compensada por la implantación de otras figuras tributarias que limiten las importaciones. Dado que tal esquema de compensación no ha sido definido por las autoridades al momento de redacción de este documento, la magnitud del impacto final de la eliminación del recargo no resulta todavía clara.

Como resultado de la reducción de aranceles, las estimaciones indican que la tarifa efectiva promedio de la RD para los productos industriales pasará de un nivel actual cercano al 7% a un promedio cercano a 1.6% en el primer año del Acuerdo, reduciéndose prácticamente a 0 a partir del décimo quinto año. Simultáneamente, el porcentaje de subpartidas industriales con tasa arancelaria de 0% pasaría desde cerca de 13% en la actualidad a 95% a partir del décimo año del Acuerdo. En el caso de las tarifas que enfrentan las exportaciones dominicanas a EUA se producirá un descenso paralelo pero obviamente menos significativo, puesto que una gran parte de las subpartidas ya goza de tarifas bajas en el mercado americano.

**Tabla 32. Estructura de Desgravación Según Esquema de CAFTA-DR**

Categorías	Período de Desmante
A y G	Desgravación Inmediata
B	Desgravación a lo largo de 5 años
C, M y N	Desgravación a lo largo de 10 a 12 años
H	No sujetos a desgravación

Fuente: CAFTA-DR. Notas Generales de la RD y de EUA.

**Tabla 33. Importaciones Industriales de la RD desde EUA, Distribución Partidas según Categoría de Desgravación**

Categorías	Porcentaje Partidas
A	68.0
G	13.1
B	4.1
C	9.2
Otros	5.6
Total	100.0

Fuente: CAFTA-DR. Notas Generales de la RD. Cómputo basado en importaciones 2003, según datos de la DGA.

**Tabla 34. Exportaciones Industriales de la RD a EUA, Distribución Partidas según Categoría de Desgravación**

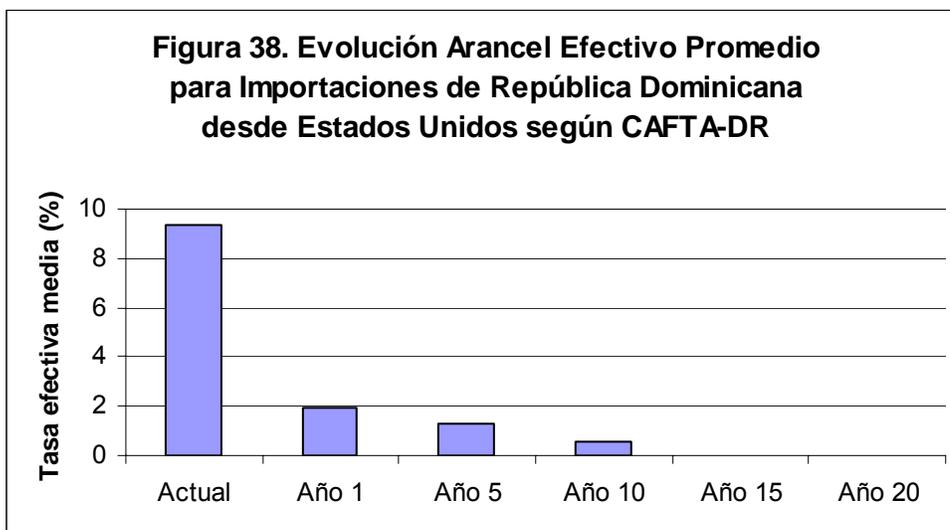
Categoría	Porcentajes Partidas
A	52.3
G	38.6
Otras	9.1
Total	100.0

Fuente: CAFTA-DR. Notas Generales de EUA. Cómputo basado en importaciones 2003, según datos de USTR

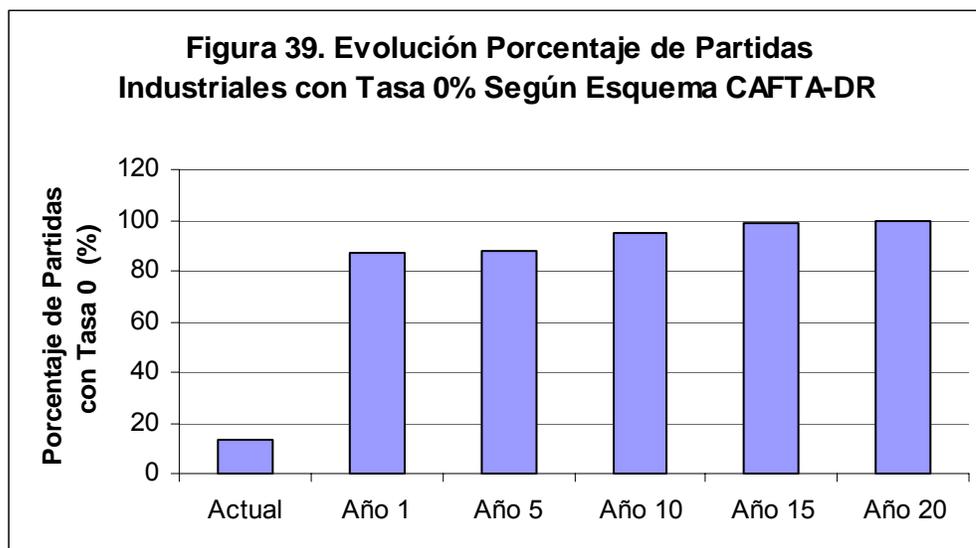
**Tabla 35. Porcentaje Partidas Industriales con Tasa Cero y Tasa Efectiva Media según Año de CAFTA-DR**

Año	Tasa efectiva	% tasa cero
Actual	9.33	13.0
Año 1	1.92	87.0
Año 5	1.3	88.0
Año 10	0.56	95.0
Año 15	0	100.0
Año 20	0	100.0

Fuente: Basado en importaciones 2003 según DGA.



Fuente: Tabla 35.



Fuente: Tabla 35.

### C. Impacto Comercial

La Tabla 36 presenta el impacto estimado del Acuerdo CAFTA-DR sobre las exportaciones industriales dominicanas a los EUA, en distintos años del proceso de implantación. Se estima que, tras la implantación del Acuerdo, las exportaciones industriales dominicanas a los EUA (incluyendo exportaciones nacionales y zonas francas) aumentarían alrededor de US\$249 millones, incluyendo cerca de US\$189 millones por la creación de nuevo comercio y unos US\$59 millones que actualmente son importados por EUA desde otro origen y que pasarían a ser adquiridos de suplidores dominicanos. El aumento total en las exportaciones a EUA representaría cerca de 6% de las exportaciones realizadas por RD a ese país en el 2003. Los

principales beneficiarios del aumento en las exportaciones a EUA son los productos textiles, lo que refleja el hecho de que estos son los bienes actualmente más exportados.

**Tabla 36. Aumento Exportaciones Industriales de la RD a EUA según Año de Implantación CAFTA-DR (Millones US\$)**

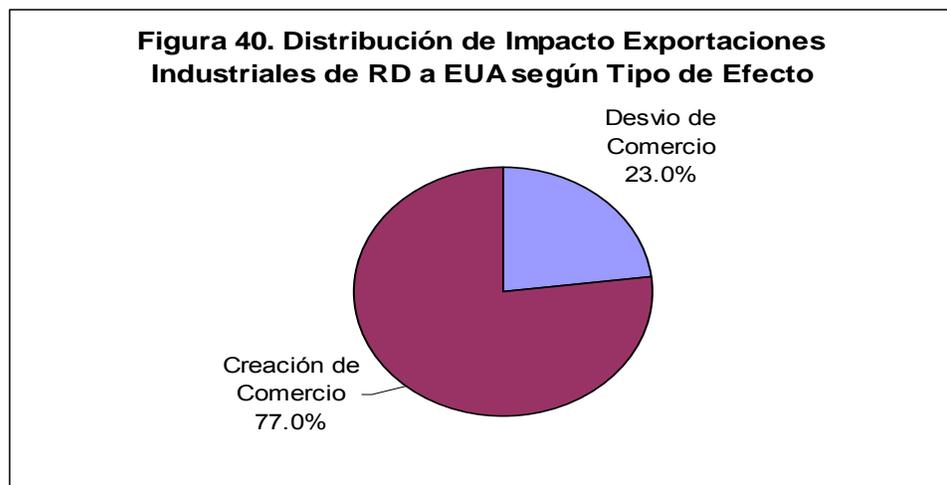
Año	Creación de Comercio	Desviación de Comercio	Total
1	188.6	59.4	248.0
5	189.3	60.1	249.4
20	189.4	60.1	249.4

Fuente: Calculado mediante modelo equilibrio parcial.

Por otro lado, el impacto sobre las importaciones de productos estadounidenses por parte de los consumidores dominicanos es representado en la Tabla 37. En esencia, las importaciones industriales desde EUA aumentarían en US\$349 millones en el primer año del Acuerdo, y aumentarían en las distintas fases hasta llegar a unos US\$418 millones. La creación neta de comercio, sin embargo, pasaría desde US\$212 millones en el

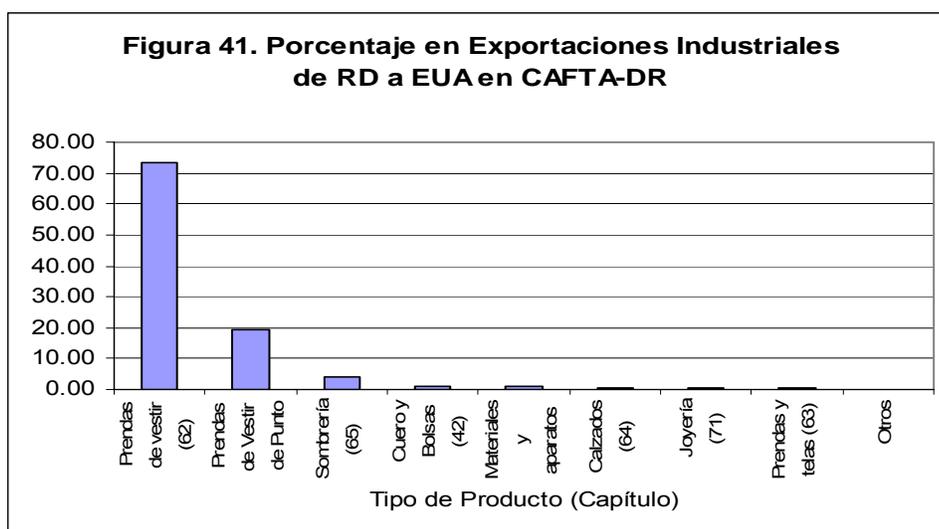
primer año hasta US\$250 en la última fase, puesto que una parte del aumento total en las importaciones representan desvíos hacia los EUA de productos que ya están siendo importados de otra parte. La

creación de comercio en el primer año representa alrededor de 12% de las importaciones realizadas por RD desde EUA en el año 2003. El mayor impacto sobre las importaciones dominicanas industriales se producirá en las categorías de vehículos y aparatos eléctricos o mecánicos, así como en el rubro de muebles, como se muestra en la Figura 43. Esta Figura también hace evidente que la mayor parte de las importaciones se concentra en bienes que no son producidos en el país, y que en algunos casos representan más bien insumos o capital para la producción local. Una excepción es el sector industrial de muebles, el cual podría enfrentar una competencia creciente.



Fuente: Tabla 36.

La comparación del impacto de CAFTA-DR sobre las exportaciones de RD a EUA con el impacto sobre las importaciones industriales dominicanas desde ese país indica que la variación en el saldo comercial de RD con el resto del mundo sería prácticamente neutra (generando un superávit de US\$35 millones), y el cambio en el saldo comercial con EUA sería cercano a –US\$101 millones. La comparación más relevante, sin embargo, no es entre el resultado del Acuerdo y la situación actual, sino entre el Acuerdo y la situación con mayores probabilidades de ocurrencia en el caso hipotético de que el mismo no hubiese sido negociado. En ese sentido, conviene recordar que las evidencias documentales sugieren que la mayoría de los análisis considera como poco probable que los EUA mantengan invariable el esquema de preferencias unilaterales más allá del año 2008<sup>30</sup>.



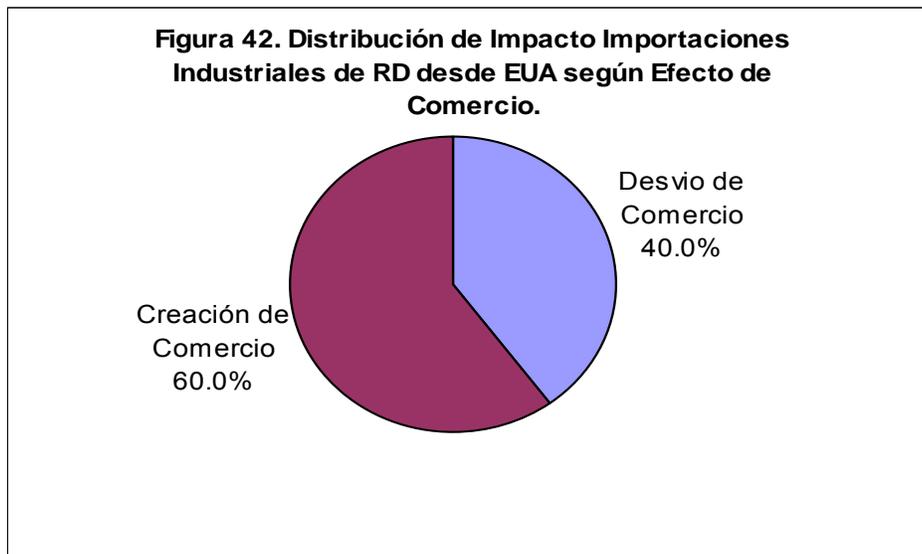
Fuente: Calculado a partir de modelo de equilibrio parcial.

**Tabla 37. Aumento de las Importaciones de la RD desde EUA Según Año de Implantación CAFTA-DR (Millones US\$)**

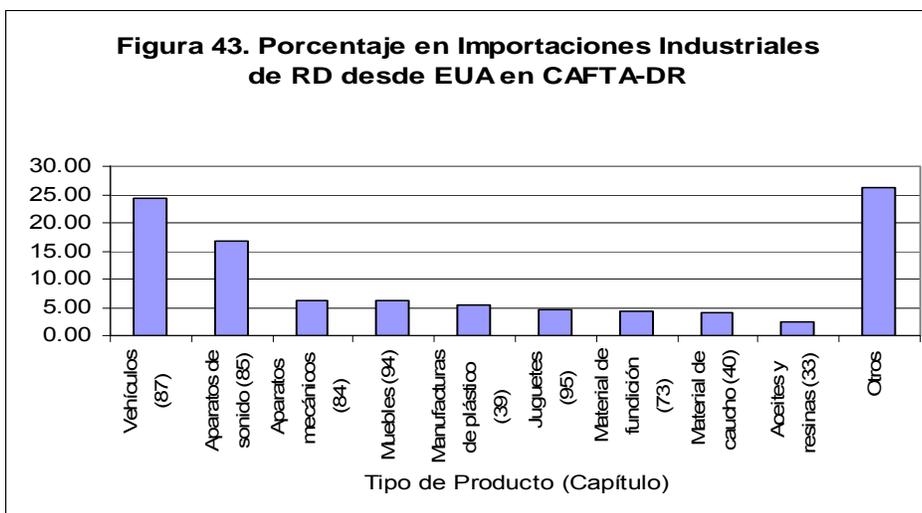
Año	Creación de Comercio	Desvío de Comercio	Total
1	212.6	137.2	349.9
5	225.0	148.6	373.6
10	242.5	162.4	405.0
15	250.2	168.5	418.8
20	250.3	168.5	418.8

Fuente: Calculado mediante modelo equilibrio parcial.

<sup>30</sup> Ver Salazar (2003) para una discusión al respecto.



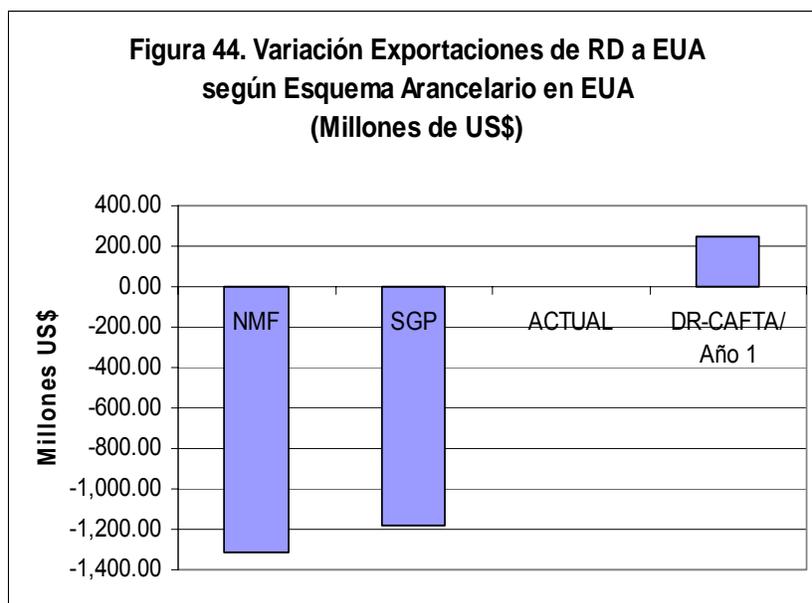
Fuente: Tabla 37.



Fuente: Calculado a partir de modelo de equilibrio parcial.

En correspondencia con esto, la Figura 44 compara los resultados del CAFTA-DR con dos escenarios alternativos, que dependen de las decisiones de los EUA en el caso hipotético de que el CAFTA-DR no fuese implementado. El primero contempla que la RD renuncie a firmar el Acuerdo y los EUA decidan eliminar el sistema de preferencias unilaterales, sujetando los productos dominicanos a las tarifas de Nación Más Favorecida (NMF)<sup>31</sup>. En este caso, las exportaciones dominicanas a los EUA se reducirían significativamente, en alrededor de US\$1,310 millones, con respecto a la situación actual. El segundo escenario, a su vez, contempla que la RD renuncie a firmar el Acuerdo y los EUA decidan sustituir el esquema preferencial actual basado en

<sup>31</sup> Las tarifas de Nación Más Favorecidas (NMF) son las aplicadas a las importaciones que no disfrutan de ningún trato preferencial.



la ICC por un trato preferencial más limitado, como es el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)<sup>32</sup>. En este caso, probablemente más plausible, las exportaciones dominicanas se reducirían en alrededor de US\$1,185 millones.

Por último, es conveniente destacar que un aspecto no arrojado por el modelo es el efecto del aumento en protección efectiva que tendrá el sector industrial de la RD en los primeros años del acuerdo debido a que en los primeros años se reducen los aranceles a las materias primas, sin reducir los aranceles de los productos terminados fabricados en el país. La reducción de estos aranceles se hace a partir del quinto año.

<sup>32</sup> Como antes indicado, el Sistema de Preferencias Generalizados es más limitado que el trato otorgado por Estados Unidos bajo el programa de ICC. Esto explica que su tasa de uso es relativamente baja por parte de los países potencialmente beneficiarios.

## **SECCIÓN VII**

---

MERCADOS POTENCIALES PARA EXPORTACIONES  
DOMINICANAS

## SECCIÓN VII

### MERCADOS POTENCIALES PARA EXPORTACIONES DOMINICANAS

---

La discusión precedente evidencia que la RD enfrenta el reto de aumentar su capacidad exportadora, habidas cuentas del desempeño relativamente pobre de sus exportaciones de bienes en comparación con el desempeño de sus potenciales competidores. En particular, dada la creciente competencia a la cual está siendo sometida la producción textil en el mercado norteamericano, la preservación del equilibrio comercial del país exige la identificación de mercados alternativos, que puedan ser aprovechados en el marco del Acuerdo recién firmado<sup>33</sup>.

La siguiente meta de este estudio es precisamente analizar la existencia de mercados potenciales para las exportaciones dominicanas en los EUA, en un abordaje complementario a la estimación de potencialidad a partir del modelo de equilibrio parcial antes presentado. Más que un estudio detallado de sectores específicos, nuestra intención es presentar una visión panorámica que permita identificar grupos de productos para los cuales el desempeño exportador dominicano en el mercado norteamericano parezca estar por debajo de su potencial. La profundización en los productos identificados requeriría analizar la estructura de costos de los productores locales y de sus competidores, así como las condiciones particulares de cada producto en el mercado internacional, lo que desbordaría los límites establecidos para este trabajo.

Nuestro primer paso es definir un criterio para la clasificación de un producto como mercado potencial. Monge et al (2003) argumentan que en una situación post Acuerdo, los países del área deberían centrar su atención en los bienes con Índice de Especialización o de Ventaja Comparativa Revelada mayor que 1 al tomar como referencia al mundo, pero menor que 1 al usar como referencia a los EUA. La lógica subyacente es que las exportaciones a EUA de bienes que satisfagan tales condiciones podrían estar siendo restringidas en el mercado norteamericano por algún tipo de barreras que serían talvez removidas con el Acuerdo.

A su vez, Goodwin (2004) presenta un interesante estudio en el cual los capítulos arancelarios con potencial exportador son definidos como aquellos que satisfacen uno de los siguientes criterios: (a) que las exportaciones dominicanas del producto en cuestión hayan crecido a lo largo del período 1997-2001 y que sobrepasasen un monto de US\$10 millones en el último año de ese período; y (b) que las exportaciones dominicanas del producto en cuestión hayan crecido a tasas superiores al crecimiento del comercio mundial del mismo. Los capítulos que satisfacen tales criterios son

---

<sup>33</sup> En tal sentido, conviene destacar que según estimaciones recientes alrededor de 85% de las exportaciones textiles dominicanas están siendo afectadas por la eliminación del sistema de cuotas, y un estudio reciente estima que las mismas podrían reducirse en alrededor de US\$585 millones.

entonces desagregados a nivel de partidas de cuatro dígitos, y estas a su vez son desagregadas a nivel de subpartidas de seis dígitos.

En el presente estudio, adoptaremos un criterio alternativo que consiste en definir como productos con mercado potencial a aquellos bienes para los cuales se satisfacen tres criterios básicos: (a) las exportaciones de la RD a los EUA decrecieron a lo largo del período 1998-2003; (b) las exportaciones del “Resto del Mundo” (excluyendo la RD) hacia los EUA aumentaron a lo largo del período 1998-2003; y (c) las exportaciones dominicanas al “Resto del Mundo” (excluyendo los EUA) aumentaron a lo largo del período 2002-2003. Luego, se dice que una subpartida arancelaria constituye un mercado potencial para la RD en los EUA si las exportaciones dominicanas de dicha subpartida crecen en el resto del mundo mientras decrecen en el mercado americano, al tiempo que las exportaciones de ese bien hacia los EUA por parte de terceros países están creciendo<sup>34</sup>.

Una vez que una subpartida es clasificada como perteneciente al mercado potencial de la RD, su potencialidad se cuantifica tomando como punto de partida el valor exportado a los EUA en el 1998, aplicándole la tasa de crecimiento de las exportaciones dominicanas de ese producto al resto del mundo a lo largo del período 1998-2003, y deduciendo del resultado el valor de ese producto exportado por la RD a los EUA en el año 2003. En otras palabras, el mercado potencial de un producto es dado por la diferencia entre lo que la RD exportó a los EUA en el 2003 y lo que hubiese exportado si las exportaciones dominicanas a ese país hubiesen crecido al mismo ritmo que crecieron en el resto del mundo a lo largo del período 1998-2003.

Partiendo de esa definición, se estima que el mercado potencial total para productos industriales dominicanos en el mercado estadounidense ronda un monto global de US\$303 millones anuales, lo que representa alrededor de 8% de las exportaciones industriales de la RD a EUA en el 2003<sup>35</sup>. La descomposición del monto global, a nivel de capítulos arancelarios, se presenta en la Tabla 38. Se observa que los textiles de punto, donde las exportaciones dominicanas se han debilitado como consecuencia de la reestructuración de la industria a nivel mundial, representan una parte importante del mercado potencial, pero se observa además una importante participación de componentes eléctricos, artículos de joyería, aparatos ópticos y calzados, entre otros. En este último caso, las posibilidades de expansión de las exportaciones dominicanas aumentan debido a que las reglas de origen incorporadas en CAFTA-DR permiten considerar como originaria a calzados ensamblados en la RD aun cuando la materia prima sea importada de terceros países. Si bien en la actualidad la mayor parte de la materia prima es de origen local, las nuevas reglas de origen facilitarían la expansión

---

<sup>34</sup> La información sobre las exportaciones desde la RD y desde el Resto del Mundo hacia los Estados Unidos proviene del sistema MAGIC, de la CEPAL; la información sobre las exportaciones de la RD al Resto del Mundo (excluyendo los Estados Unidos) proviene de TradeMap y MAGIC.

<sup>35</sup> En adición a los criterios esbozados, se podría establecer imponer restricciones que excluyan del mercado potencial a partidas arancelarias de montos reducidos. Por ejemplo, si se excluyen las partidas cuyo valor exportado por la RD a los Estados Unidos fue inferior a US\$500,000 en el 2003, el mercado potencial total sobre la base del criterio adoptado en esta sección se reduce a alrededor de US\$272 millones.

del sector en caso de que la producción local de sus insumos no pueda crecer al mismo ritmo.

Se observa que una parte de los productos identificados como potenciales a partir del criterio adoptado en esta sección coincide con productos ya identificados como exportaciones potenciales a partir del modelo de equilibrio parcial. Esto significa que las cifras en la Tabla 38 probablemente incluye una parte de potencialidad que ya fue identificada a través del modelo de equilibrio parcial. Sin embargo, es razonable pensar que el criterio adoptado en esta sección permite identificar una parte de potencialidad exportadora que se añade a la potencialidad antes identificada.

**Tabla 38. Estimación Mercado Potencial Industrial en EUA Basado en Comportamiento Exportador Dominicano Durante el Período 1998-2003**

Capítulo Arancelario	Descripción	Mercado Potencial (Millones US\$)	Distribución Porcentual (%)
61	Textiles de punto	118.15	39.10
85	Eléctricos	101.34	33.53
71	Piedras finas	22.62	7.49
90	Aparatos ópticos	16.91	5.60
83	Manufacturas metálicas	12.09	4.00
62	Otros textiles	9.92	3.28
64	Calzados	6.33	2.09
	Otros	14.84	4.91
<b>Total</b>		<b>302.20</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Calculado a partir de informaciones en TadeMap y MAGIC.

Nota: El mercado potencial según el criterio en esta sección no es totalmente adicional a la potencialidad sobre la base del modelo de equilibrio parcial, puesto que varias partidas aparecen como mercado potencial según ambos criterios.

La Tabla 39 centra la atención en las principales subpartidas del mercado potencial. Las subpartidas de mayor potencialidad corresponden a componentes eléctricos de diversa naturaleza, junto a artículos de joyería, materiales de oficina y artículos de baños, entre otros. Para cada subpartida, la Tabla muestra los principales suplidores actuales del mercado norteamericano y los principales clientes actuales de la RD. En la columna de los suplidores, se observa una presencia recurrente de México -lo que se corresponde con el aprovechamiento que ese país ha hecho de las ventajas derivadas del NAFTA-, pero también se nota la presencia de competidores relativamente pequeños y distantes del mercado norteamericano, como es el caso de Taiwán y Hong Kong. Entre los demandantes de la producción dominicana, se observan destinos relativamente distantes, tales como Alemania, Francia, Italia y Grecia, entre otros.

En conjunto, estos elementos llevan a pensar que en el contexto del CAFTA-DR, y tomando en cuenta las ventajas de su localización geográfica, la RD tiene la oportunidad de aumentar considerablemente sus exportaciones de estos bienes hacia el mercado norteamericano. Un análisis más detallado de este aspecto debe quedar como tema prioritario en una agenda de investigación futura.

**Tabla 39. Principales Mercados Industriales Potenciales (No Textileros) para Exportaciones de la RD a EUA, Basado en Comportamiento Exportador Dominicano durante el Período 1998-2003**

Partida	Descripción	Mercado Potencial (Millones US\$)	Principales Suplidores a EUA	Participación en Importaciones de EUA 2003 (%)	Principales Clientes de la RD
853890	Partes para circuitos y aparatos eléctricos	67.7	Alemania	29.0	EUA
			México	24.0	Canadá
			Japón	16.0	México
			Canadá	7.0	Japón
			Francia	5.0	Australia
711311	Joyería de plata	22.0	Tailandia	27.0	EUA
			China	23.0	Italia
			Italia	18.0	México
			México	7.0	Alemania
			India	6.0	Francia
853650	Interruptores eléctricos	14.9	México	31.0	EUA
			Japón	24.0	Canadá
			China	9.0	México
			Alemania	9.0	Rep. Checa
			UK	4.0	Alemania
903290	Partes para reguladores eléctricos automáticos	16.9	México	27.0	Canadá
			Japón	26.0	China
			Alemania	15.0	Francia
			China	8.0	Alemania
			Canadá	7.0	
830520	Material de oficina metálicos	11.7	Japón	15.0	México
			Alemania	13.0	Canadá
			México	12.0	Bélgica
			Suecia	11.0	Francia
			Italia	9.0	
854470	Cables de fibra óptica aislados	13.0	México	41.0	Canadá
			Francia	9.0	
			China	8.0	
			Corea	8.0	
			Japón	7.0	
732690	Artículos de hierro o acero	5.8	China	26.0	EUA
			Canadá	20.0	Italia
			México	12.0	Alemania
			Alemania	7.0	México
			Japón	7.0	Grecia
392490	Artículos para baños	3.4	China	69.0	EUA
			Taiwán	7.0	Nicaragua
			México	6.0	Trinidad & Tobago
			Canadá	4.0	Costa Rica
			Hong Kong	3.0	Canadá
850490	Partes para transformadores y convertidores	5.0	México	23.0	EUA
			China	11.0	Hong Kong
			Canadá	11.0	UK
			Alemania	8.0	Singapur
			Japón	8.0	China
481910	Cartones, cajas, papel	1.4	Canadá	57.0	Trinidad & Tobago
			China	18.0	EUA
			México	6.0	Canadá
			Francia	3.0	Bélgica
			Taiwán	2.0	Francia

Fuente: Calculado a partir de informaciones en TradeMap, usando criterios definidos en texto.

## **SECCIÓN VIII**

---

### CONCLUSIONES

## SECCIÓN VIII

---

### CONCLUSIONES

Este documento ha estudiado el desempeño exportador del sector industrial dominicano, de cara al eventual advenimiento del Acuerdo de Libre Comercio con los EUA y Centroamérica. El estudio se inició con una breve descripción de las disposiciones del Acuerdo, seguida de un análisis de la contribución del sector industrial a la producción agregada. Posteriormente, se analizó un amplio conjunto de indicadores del comercio exterior dominicano, tales como crecimiento de las exportaciones, índices de apertura y de concentración, tipología de las exportaciones, grado de industrialización, penetración de mercados e índices de similitud con el patrón de exportaciones de otros países. En cada caso, se estableció contraste con los países centroamericanos, los cuales fueron tomados como punto de referencia.

El análisis llevó a la conclusión de que el desempeño exportador dominicano sobrepasa los países menos dinámicos –tales como Honduras, Guatemala y Nicaragua-, pero queda por debajo de los países centroamericanos líderes; a saber, Costa Rica y El Salvador. En busca de factores explicativos para tal resultado, se estableció comparación entre la RD y los demás países en función de tres conceptos esenciales:

- (i) Disponibilidad de recursos físicos y humanos;
- (ii) Ambiente de negocios; y
- (iii) Orientación exportadora.

Las evidencias permitieron afirmar que, si bien en los dos primeros aspectos la RD presenta grandes deficiencias, desde una óptica comparativa sus condiciones no son inferiores a las predominantes en los países centroamericanos.

Por vía de consecuencia, esto llevó a plantear la hipótesis de que las limitaciones en el desempeño exportador del sector industrial dominicano no reflejan carencia de recursos ni la ausencia de un ambiente propicio para la actividad productiva, sino más bien la falta de un sistema de incentivos orientado al mercado externo. A diferencia de Centroamérica, donde la integración comercial ha sido una prioridad a lo largo de décadas, la RD no ha tenido una política de exportaciones comprensiva más allá del esquema de zonas francas. Por consiguiente, la limitación del país no radica en su capacidad de producción, sino en la orientación de esa capacidad hacia bienes internacionalmente comercializables. La industria local dominicana no fue nunca educada para exportar.

Tal esquema resultaba plausible en tanto las deficiencias potenciales eran compensadas por el dinamismo de las zonas francas y el turismo, pero no parece realista en la configuración económica futura. Esto hace más relevante la necesidad de enfoques alternativos, dentro de los cuales se enmarca la reciente firma del CAFTA-DR. En tal sentido, el estudio presentó una estimación del impacto del Acuerdo sobre el flujo comercial dominicano, partiendo de un modelo de equilibrio parcial. El modelo indica que la variación en el saldo comercial de la RD sería prácticamente neutra en

términos globales (generando un superávit de alrededor de 35 millones de dólares anuales con respecto a la situación actual) y relativamente pequeño en el intercambio específico con EUA (generando un déficit de alrededor de 100 millones de dólares anuales con respecto a la trayectoria actual).

Sin embargo, la comparación más relevante no es entre el resultado del Acuerdo y la situación actual, sino entre el Acuerdo y la situación con mayores probabilidades de ocurrencia en el caso hipotético de que el mismo no hubiese sido negociado. Si la ausencia de un Acuerdo de Libre Comercio llevase a la eliminación del trato preferencial que actualmente los EUA otorgan de forma unilateral, el saldo comercial de la RD empeoraría en más de US\$1,300 millones; si, por el contrario, los EUA adoptasen una eliminación parcial del trato preferencial, garantizando al país al menos las condiciones actuales del Sistema Generalizado de Preferencias, el saldo comercial dominicano empeoraría en alrededor de US\$1,000 millones. Desde esa perspectiva, la adhesión al CAFTA-DR es indispensable para la preservación del equilibrio comercial de la RD.

Por otra parte, el modelo discutido en el texto se limita a cuantificar el impacto directo derivado de las reducciones arancelarias en los países involucrados. Es conveniente destacar, no obstante, que un impacto potencialmente significativo del CAFTA-DR sobre la economía dominicana está asociado con factores no incorporados al modelo, tales como el probable aumento de los flujos de inversión extranjera resultante del aumento de competitividad del país en el mercado norteamericano y de las reformas institucionales derivadas del Acuerdo. La magnitud de este impacto debería ser materia de análisis en un estudio posterior.

Estudios posteriores deberían también abordar los efectos dinámicos del Acuerdo. Esto incluye, en particular, el impacto del Acuerdo sobre las relaciones intersectoriales y sus efectos sobre la estructura de protección efectiva de la economía a lo largo del período de transición hacia la implantación plena del Acuerdo. Por último, la dinámica del mercado laboral y el consecuente impacto sobre la distribución del ingreso deberían ser también materia de reflexión en el contexto actual.

En conjunto, los argumentos en este estudio inclinan a pensar que la adhesión al CAFTA-DR resulta una opción estratégicamente adecuada -en tanto sirve para evitar la posibilidad de un impacto negativo sobre el potencial exportador de la RD-, pero que el impacto positivo del mismo sobre las exportaciones dominicanas no tendrá la magnitud vislumbrada por las proyecciones menos reflexivas. En cierto modo, esto último es enteramente previsible, puesto que una gran parte de los beneficios de un acuerdo de libre comercio con EUA se manifestaron dos décadas atrás, cuando la implementación de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe abrió significativamente las puertas del mercado norteamericano. La implementación del CAFTA-DR es un episodio más del continuo proceso de “reforma adaptativa” mediante el cual el país ha ido amoldándose

exitosamente a condiciones cambiantes<sup>36</sup>. El éxito frente a este nuevo reto dependerá una vez más de la habilidad del país para transitar desde un mundo que termina a un mundo que recién comienza.

---

<sup>36</sup> Lizardo y Guzmán (2004) plantean que durante los últimos cincuenta años, la RD ha desarrollado un proceso de reformas adaptativas que han garantizado un comportamiento exitoso en materia de crecimiento económico.

## **SECCION IX**

### **REFERENCIAS**

---

## SECCION IX

---

### REFERENCIAS

#### I. Artículos

Aitken, N.D 1973. The effect of EEC and EFTA on European trade: a temporal cross-section analysis. *American Economic Review*, vol. 63, pág. 881.

Algieri, Bernardina (2004). *Trade specialization patterns: the case of Russia*. Mimeo. University of Naples.

Anderson, Kym (2004). The challenge of reducing subsidies and trade barriers. *World Bank Policy Research Working Paper 3415*.

Asesores de Comercio Externo (2004). *CAFTA-DR: Estudio de evaluación de impacto. Sector farmacéutico*.

Balaguer, Joaquín (1998). Discurso pronunciado ante el Congreso Nacional el día 27 de Febrero del 1973. En *Mensajes presidenciales: Tomo V*.

Balassa, B. (1965). Trade liberalization and revealed comparative advantage. *The Manchester School of Economics and Social Sciences*, 33.

Banco Interamericano de Desarrollo, BID (2004). Panorama tributario de los países de Centroamérica y opciones de reforma. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales (RE2-04-010.). Preparado por Manuel Agosín.

\_\_\_\_\_ (2004a). Pequeñas economías, grandes problemas. Editado por Manuel Agosín.

Banco Mundial (2005). Dominican Republic. Review of trade and labor competitiveness. Santo Domingo.

\_\_\_\_\_ (2004). *Dominican Republic: Implications of the Free Trade Agreement with the United States with respect to the agricultural sector*. Washington, DC.

\_\_\_\_\_ (2004 a). *República Dominicana: Auditoría de la facilitación del transporte y el comercio*. Mimeo.

Brown, Drusilla K, Kozo Kiyota y Robert M. Stern (2004). Computational analysis of the US FTAs with Central America, Australia, and Morocco. *Research Seminar in International Economics*. School of public policy. University of Michigan.

Brown, Drusilla K, Kozo Kiyota y Robert M. Stern (2004 b). *Computational analysis of the Free Trade Area of the Americas (FTAA)*. Documento preparado para el US Department of Labor.

\_\_\_\_\_ (1994). *Estimates of a North American Free Trade Agreement*. Mimeo. Federal Research Bank of Minneapolis.

CEPAL (2004). Istmo centroamericano: Estadísticas del sector manufacturero 2003. LC/MEX/L.618.

\_\_\_\_\_ (2004a). La integración centroamericana: beneficios y costos. Documento Síntesis. LC/MEX/L.604.

\_\_\_\_\_ (2004b). *Istmo centroamericano: Evolución del sector manufacturero durante 2001 y 2002*. LC/MEX/L.590

\_\_\_\_\_ (2003). Intensidad tecnológica del comercio de Centroamérica y la República Dominicana. LC/MEX/L.587.

\_\_\_\_\_ (2003a). *Informe de la Comisión de Expertos sobre las negociaciones comerciales, sus compromisos y los retos para el proceso subregional de integración*. LC/MEX/L.580.

\_\_\_\_\_ (2002). *Istmo centroamericano: Estadísticas del sector manufacturero 2001*. LC/MEX/L.546.

\_\_\_\_\_ (2002a). *The fiscal implications and the macroeconomic effects of trade liberalization. The Dominican Republic*. Mimeo.

De Ferranti, David, Daniel Lederman, Guillermo Perry y Rodrigo Suescún (2003). *Comercio para el desarrollo en América Latina y el Caribe*. Presentación.

Dollar, David y Aart Kraay (2001). Trade, growth and poverty. *World Bank Policy Research WP 2615*.

Dussel Peters, Enrique (2004). "Propuestas de política para mejorar la competitividad y la diversificación de la industria maquiladora de exportación en Honduras ante los retos del CAFTA." *CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas*.

Francois, Joseph F. y Kenneth A. Reinert (1997). *Applied methods for trade policy analysis*. Cambridge University Press.

Frankel, Jeffrey, Ernesto Stein y Shang-Jin Wei (1995). "Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural and the super-natural". *Journal of Development Economics vol. 47, pág. 61-95*

- Freund, Caroline (2003). *Reciprocity in free trade agreements*. World Bank mimeo.
- Goodwin, Joseph B. (2004). The non-apparel export industry in the Dominican republic: Opportunities and challenges. Mimeo. USAID/DR.
- Guzmán, Rolando M. y Marina Ortiz (2005). *Factores tamaño, eficiencia y uso de capacidad en las pequeñas y medianas empresas dominicanas*. Estudio financiado por el Banco Mundial como Background Paper para el *DR 2005 Poverty Report*.
- Harrison, Glen W., Thomas F. Rutherford y David G. Tarr (2004). Rules of thumb for evaluating preferential trading arrangements: Evidence from Computable General Equilibrium evaluation. *World Bank Mimeo*.
- Hertel, T. W. (2000). "Potential gains from reducing trade barriers in manufacturing, services and agriculture". *Federal Research Bank of Saint Louis Review* 82: 77-99.
- Hilaire, Alvin y Yongzheng Yang (2003). The United States and the new regionalism/bilateralism. *IMF Working paper WP/03/206*
- Hine, R. C (1990). Economic integration and inter-industry specialization. *CREDIT Research Paper 89/6*. University of Nottingham.
- Hinojosa, Raúl (2003). "Regional integration among the unequal: a CGE model of Central American policy responses to NAFTA". *Informe de Consultoría*. Proyecto SG-SICA/CEPAL.
- Hoekman, Bernard, Aaditya Mattoo y Philip English, editors (2002). *Development, trade, and the WTO: A handbook*. The World Bank, Washington DC.
- Hornbeck, J. F. (2005). "The US-Central America Free Trade Agreement (CAFTA): Challenges for Subregional integration". *Congressional Research Service Report*. Junio.
- International Trade Center (2004). *TradeMap User Guide*. Market Analysis Section. Division of Product and Market Development..
- Jachia, Lorenza y Ethél Teljeur (1999). Free trade between south Africa and the European Union: A quantitative analysis. *UNCTAD/OSG Discussion Paper No. 141*.
- Jurenas, Remy (2003). Agricultural trade in a US-Central American Free Trade Agreement (CAFTA). *The Library of Congress. Congressional Research Service*.
- Kaufmann, Daniel, Aart Fraay y Massimo Mastruzzi (2003). "governance matters III: Governance Indicators for 1996-2002". *World Bank, Wash. D.C.*

Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita y Marcelo Olarreaga (2004). *Import demand elasticities and trade distortion*. Mimeo.

Kee, Hiau Looi, Marcelo Olarreaga y Peri Silva (2003). *Market access for sale: Latin America's lobbying for US tariff preferences*. Mimeo. Department of Economics, University of Illinois at Urbana-Champaign.

Kose, M. Ayhan, G. M. Meredith y Christopher M. Towe (2004). "How has NAFTA affected the Mexican economy? Review and evidence". *IMF Working Paper WP/04/59*.

Lederman, Daniel, William F. Maloney y Luis Servén (2005). *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*. World Bank. Washington, D.C.

Lederman, Daniel y Caglar Ozden (2004). *U.S. trade preferences: All are not created equal*. World Bank Mimeo.

Lederman, Daniel, Guillermo Pery y Rodrigo Suescún (2002). *Trade structure, trade policy and economic policy options in Central America*. Banco Mundial. Oficina del Economista Jefe.

Lizardo, Magdalena (2004). Estudio del posible impacto de los tratados de libre comercio y la reducción del espacio fiscal sobre las políticas agropecuarias en la República Dominicana. Mimeo.

\_\_\_\_\_ (2002). *Apertura comercial, integración económica y perspectivas para la República Dominicana. Una introducción*. Proyecto para el apoyo a iniciativas democráticas. PUCMM-PID-RES-USAID.

\_\_\_\_\_ y Rolando M. Guzmán (2004a). Crecimiento económico, acumulación de factores y productividad en la República Dominicana: 1950-2000. Publicado en BID (2004a).

\_\_\_\_\_ (2002). "Patrones de integración a la economía global: ¿Qué comercializa América Latina? ¿Qué hacen sus trabajadores? El caso de la República Dominicana". Publicado en Jeffrey Lizardo (ed). *Articulación de políticas económicas y sociales*. BID-INDES-INTEC.

Mlachila, Montfort y Yongzheng Yang (2004). "The end of textile quotas: a case study of the impact on Bangladesh". *IMF working paper WP/04/108*.

Monge-González, Ricardo, Miguel Loría-Sagot y Claudio González-Vega (2003). Retos y oportunidades para los sectores agropecuario y agroindustrial de Centro América ante un Tratado de Libre Comercio con los EUA. Mimeo. Documento preparado para el Banco Mundial.

Monge-González, Ricardo, Claudio González-Vega y Francisco Monge-Ariño (2002). Efectos potenciales de un Tratado de Libre Comercio entre USA y Centro América sobre el sector agropecuario y agroindustrial de Costa Rica y El Salvador. Documento preparado para el Banco Mundial.

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX (2004). *Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos: Documento Explicativo*.

Nathan Associates (2004). Competitividad de las exportaciones textiles y de confecciones de República Dominicana. Documento preparado para USAID.

Naranjo, Fernando (2003). “Principales efectos macroeconómicos para Centroamérica de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América”. Proyecto SG-SICA/CEPAL.

ONAPLAN (1972). *Evolución de la economía dominicana en el período 1950-1970*.

ONAPLAN (1967). *Plataforma para el desarrollo económico y social de la República Dominicana 1968-1985*.

ONAPLAN (2000). *El resultado exportador de la República Dominicana en la década de los noventa (Evaluación de la competitividad internacional)*.

Peña, Pedro Pablo (S/F). Análisis de las ventajas comparativas del sector agropecuario en la República Dominicana. Mimeo.

Portner, Claus C. (2003). “Expected Impacts of CAFTA in Guatemala”. Mimeo. Department of Economics, University of Washington.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2005). *Informe Nacional de Desarrollo Humano*.

Puga, Diego y Anthony J. Venables (1996). *Trading arrangements and industrial development*. Paper prepared for the Research Project on Regional Integration of the International Trade Division of the World Bank.

Rodríguez, Francisco y Dani Rodrik (1999). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. *NBER Working Paper 7081*.

Salazar, Xirinach J. (2003). “Las asimetrías en los TLCs contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA).” Organización de los Estados Americanos. Unidad de Comercio.

Schiff, Maurice y Alan Winters (2003). *Regional integration and development*. World Bank y Oxford University Press.

Secretaría de Estado de Industria y Comercio/Consejo nacional de competitividad (1998). *Plan Nacional de Competitividad*. Secretaría de Estado de Industria y Comercio.

Trejo, Indiana (2004). *El fin del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC*. Ciclo de conferencias 2004. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX), pág. 49-58

US International Trade Commission (2004). *US-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential economywide and selected sectoral effects*. Investigación No. TA-2104-13. Agosto.

\_\_\_\_\_ (2003). *US-Chile Free Trade Agreement: Potential economywide and selected sectoral effects*. Investigación No. TA-2104-5. Junio.

World Economic Forum (varios). *Global competitiveness report*.

## **II. Documentos sin autor identificado**

*Evaluación del sector Industrial dominicano. Diciembre 2004.*

*Identificación y análisis de incentivos y barreras a la competitividad: Análisis macroeconómico. 2004*

## **ANEXO A**

---

### TERMINOS DE REFERENCIA

## **ANEXO A**

---

### **TERMINOS DE REFERENCIA**

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

***PROGRAMA DE POLÍTICAS y COMPETITIVIDAD DE LA REPUBLICA  
DOMINICANA***

**Chemonics International, Inc.; Contrato Núm. 517-C-00-03-00110-00**

#### **Términos de Referencia**

#### **Evaluación del Impacto Potencial del CAFTA-RD en el Sector Industrial Dominicano**

Estos Términos de Referencia (TR) sirven como una solicitud de propuesta para proveer servicios de consultoría para la contratación de un(a) consultor(a) que tendrá la responsabilidad de asistir al Consejo Nacional de Competitividad (CNC) en analizar el impacto del Acuerdo de Libre Comercio de Centroamérica – República Dominicana (CAFTA-RD) con los Estados Unidos de América en el sector industrial dominicano.

#### **ANTECEDENTES**

Desde mediados de los años 80's, la República Dominicana (RD) ha ejecutado algunas iniciativas para lograr niveles de liberalización del comercio, conjuntamente con la apertura de su economía. Durante el mismo período, Estados Unidos aprobó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC, 1984), la cual garantiza libre acceso al mercado norteamericano para la mayoría de los productos de exportación.

La RD ha continuado sus esfuerzos de integración al comercio internacional, principalmente con la suscripción de tratados de libre comercio (TLC) con los países de Centroamérica en 1998 y con la Comunidad de países del Caribe (CARICOM) en el 2000. El esfuerzo más reciente lo constituye el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (CAFTA-RD) firmado el 5 de Agosto del 2004. Asimismo, el país suscribió un acuerdo de alcance parcial con Panamá, ha iniciado conversaciones con Canadá, y está negociando un Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea conjuntamente con los países de Asia, Caribe y Pacífico (ACP) dentro del esquema del Tratado de Cotonou. La RD participa activamente en las negociaciones comerciales que se llevan a cabo en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y del ALCA.

El CAFTA-RD debe ser conocido y aprobado por los diferentes congresos de los países signatarios.

## OBJETIVO

Medir el impacto del CAFTA-RD; realizar la medición del impacto por categorías de productos clasificándolos de acuerdo a su sensibilidad y con potencial exportador; identificar acciones que el sector industrial debe tomar para tomar ventajas del CAFTA-RD; identificar sub-sectores claves dentro del sector industrial (sectores con mayor capacidad de desarrollo, de mayor valor agregado, identificación de posibles cadenas productivas); y realizar escenarios que incluyan al sector industrial como un todo asumiendo posiciones sobre las Zonas Francas e integración en el mercado nacional.

## LABORES A DESARROLLAR

El (la) consultora hará las siguientes labores:

1. Presentar un plan de trabajo durante los primeros 5 días;
2. Acordar con el CNC y USAID/Chemonics la metodología a ser utilizada para el análisis, así como los productos a ser analizados;
3. Realizar una revisión exhaustiva de las metodologías utilizadas a nivel internacional para evaluar los impactos de apertura en el sector industrial. Dicha revisión debe incluir las ventajas y desventajas de las metodologías o enfoques utilizados;
4. Elaborar y validar la metodología y realizar una estimación de los impactos;
5. Presentar una primera versión para ser discutida y aprobada;
6. Presentar el informe final, incorporando las observaciones de lugar.

## INFORMES

El (la) consultor(a) entregará al CNC y Chemonics International:

1. Un *informe de progreso*, que comprenderá un esquema con tabla de contenido anotada del informe; un *borrador del informe final* de consultoría; y una *versión final del informe* de consultoría, incluyendo una presentación en Power Point, después de recibir los comentarios al borrador por parte del CNC y de USAID/Chemonics.
2. El reporte deberá incluir capítulos separados para cada una de las áreas indicadas arriba y/o acordadas en base a la tabla de contenido, así como un resumen ejecutivo, una introducción, conclusiones y recomendaciones, versión impresa de la presentación en power point, referencias y, si es necesario, anexos y apéndices. El informe deberá ser escrito en lenguaje sencillo y un estilo consistente, incluyendo referencias precisas y completas para las citas. Las tablas, los gráficos, y los cuadros deberán tener toda la información necesaria para sostenerse por sí solos; las referencias al final del reporte deberán ser completas de suerte que permitan ser encontradas por lectores independientes.
3. Presentar el Informe Final en forma física y digital, usando Microsoft Word (Times Roman 12), MS Excel, MS Power Point y diskettes de 3.5" DSDD.

La propiedad intelectual de los informes, presentaciones, investigaciones, datos y los trabajos que produzca el (la) consultor(a), es de Chemonics International, Inc. Todos

los borradores y los materiales obtenidos durante la consultoría deben ser entregados a Chemonics al concluir la misma. El (la) consultor(a) está de acuerdo en no publicar o hacer cualquier otro uso de tales materiales sin la aprobación previa por escrito de Chemonics International, Inc.

### **EJECUCION DE LA ASISTENCIA TECNICA**

El (la) consultor(a) será contratado(a) por Chemonics Internacional, Inc. (CI), bajo el “Programa de Políticas y Competitividad” de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), y trabajará directamente con la Lic. Lynette Batista, del CNC, quien tendrá a su cargo coordinar y dar seguimiento a los trabajos del (la) Consultor(a); y el Dr. Rubén Núñez tendrá la misma responsabilidad por parte de CI.

### **NIVEL DE ESFUERZO Y DURACION**

Estas actividades se realizarán en un período de 50 días persona. Estos días incluyen el tiempo de estudio, viajes, análisis, preparación del reporte y revisión del mismo.

### **CALIFICACIONES REQUERIDAS**

- Profesional con estudios de post-grado (por lo menos maestría) en Economía, con amplia experiencia en política de comercio exterior.
- Dominio del idioma Español.