



República Dominicana: **Cómo aprovechar la** **integración en la economía** **global y regional**

Ziga Vodusek

**Banco
Interamericano de
Desarrollo**

**Sector de Integración
y Comercio**

NOTA TÉCNICA
IDB-TN-468

Septiembre 2012

República Dominicana:

Cómo aprovechar la integración en la economía global y regional

Ziga Vodusek



Banco Interamericano de Desarrollo

2012

Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo

Vodusek, Ziga.

República Dominicana: cómo aprovechar la integración en la economía global y regional / Ziga Vodusek.
p. cm. (IDB Technical Note; 468)

Includes bibliographical references.

1. Foreign trade promotion—Dominican Republic. 2. International economic integration—Dominican Republic. I. Inter-American Development Bank. Integration and Trade Sector. II. Title. III. Series.

JEL codes: F13, F14, F15

Keywords: República Dominicana, Comercio, Integración, RD-CAFTA, Zonas Francas, Logística, Aduanas, Servicios Globales, BID.

<http://www.iadb.org>

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

Se prohíbe el uso comercial no autorizado de los documentos del Banco, y tal podría castigarse de conformidad con las políticas del Banco y/o las legislaciones aplicables.

Copyright © 2012 Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados; este documento puede reproducirse libremente para fines no comerciales.

La presente Nota Técnica fue preparada por un equipo del Sector de Integración y Comercio (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo conformado por Jaime Granados, Gonzalo Martínez Torres, Sandra Corcuera-Santamaría, Krista Lucenti, Juliana Almeida, Caroline Levington, Aurora Ruiz Rúa y María Agustina Calatayud, bajo la coordinación de Ziga Vodusek, autor principal y editor de la misma.

1. Introducción

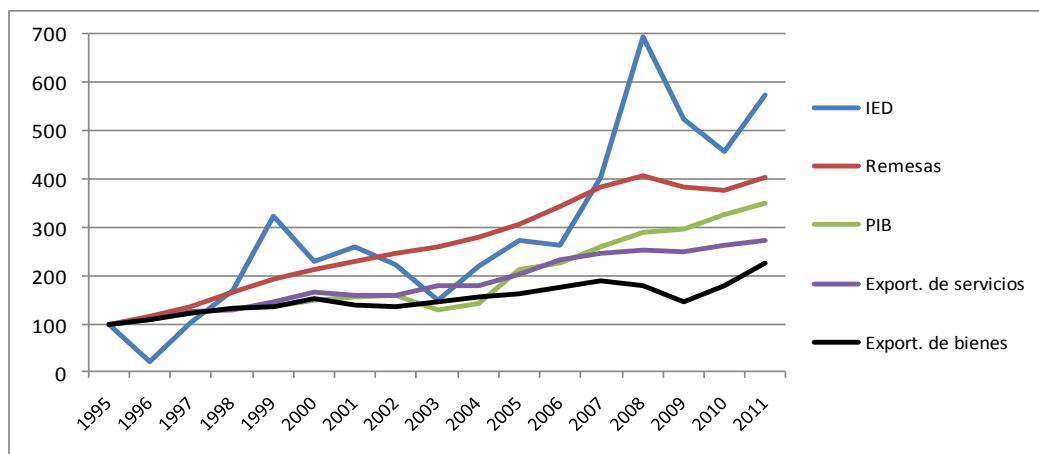
La contribución del comercio exterior al crecimiento y desarrollo de la República Dominicana se encuentra manifiestamente por debajo de su potencial. En comparación con los países del entorno, la participación del sector en la economía dominicana es menor y ha ido disminuyendo a través de los años. El comercio exterior de bienes representaba un 42,3% del producto interno bruto en 2010, frente a una cifra muy superior del 77,8% en los países centroamericanos (promedio simple). Simultáneamente, esta proporción se ha reducido de manera considerable en relación con el mayor nivel registrado en el año 2000 (63,4%)¹.

Este desempeño se confirma también cuando se compara la evolución de los otros generadores principales de divisas en el ámbito nacional. Según se desprende del gráfico 1, las exportaciones de bienes han sido el componente menos dinámico, situándose por detrás de los servicios (principalmente ingresos derivados del turismo), las remesas familiares y los flujos de IED (inversión extranjera directa). Así pues, su importancia relativa como fuente de divisas para la economía ha ido decreciendo. De hecho, el país manifiesta tradicionalmente un alto desbalance en el comercio de bienes², compensado en gran parte por los flujos netos positivos de las categorías mencionadas.

¹ Se trata del coeficiente de apertura, medido como la suma de las exportaciones e importaciones de bienes con relación al PIB (cálculos del Sector de Integración y Comercio del BID con base en el *World Databank* del Banco Mundial). En 2011, este coeficiente ascendió a 46,6%; con la inclusión de los servicios se situó en 60,2%. Las

² La cobertura de las importaciones por las exportaciones fue del 49% en 2011, con un déficit en el comercio de bienes del 16% del PIB (véase el anexo).

Gráfico 1. Evolución de los principales generadores de divisas, 1995-2011
(índices, 1995=100)



Fuente: Cálculos BID/INT con datos del Banco Central de la República Dominicana.

Por otra parte, el nivel de protección de la economía se ha reducido significativamente en la última década, aunque todavía se encuentra por encima del de los países centroamericanos (8,6% versus 5,8%)³. En materia de acceso a mercados, la República Dominicana tiene acuerdos comerciales suscritos y vigentes tanto con sus principales socios --Estados Unidos y la Unión Europea-- como con los países centroamericanos y caribeños (incluyendo a Haití), y un acuerdo de alcance parcial con Panamá⁴. El comercio preferencial con estos socios representó en 2010 la mayor parte de las exportaciones totales del país (89%). Sin embargo, la República Dominicana no tiene acceso preferencial a los mercados emergentes con crecimiento más dinámico, principalmente de Asia y América Latina.

La necesidad de potenciar la competitividad de la economía a través del comercio exterior constituye una de las áreas prioritarias de acción del Estado dominicano. Esto se manifiesta claramente en la “Estrategia Nacional de Desarrollo 2010–2030”⁵, que incorpora como uno de los cuatro ejes estratégicos “*una economía articulada, innovadora y sostenible, con una estructura productiva que genera crecimiento alto y sostenido con empleo decente, y se inserta en forma competitiva en la economía global*”. Se establece como uno de los objetivos

³ En 2008, arancel promedio simple NMF (nación más favorecida, según los últimos datos disponibles). Para los productos agrícolas, las tasas promedio son 13,6% y 11,3% respectivamente, y para los productos no agrícolas 7,8% y 4,9% (Banco Mundial, 2012a). Para más detalles a nivel de producto, ver INTradeBID base de datos.

⁴ Se iniciaron también negociaciones con Taipéi Chino en 2006 y con Canadá en 2007 (OMC, 2009).

⁵ La [Estrategia Nacional de Desarrollo](#) fue promulgada como ley por el presidente Leonel Fernández el 25 de enero de 2012.

generales de este eje “*el desarrollo de una estructura productiva articulada e integrada competitivamente a la economía global*” a través de objetivos específicos como el impulso de las exportaciones, la promoción de las cadenas agroproductivas y el desarrollo de un sector manufacturero integrado a los mercados globales. Esta estrategia ha sido aceptada por todos los actores políticos del país y se puede considerar como un documento de consenso nacional⁶.

Adicionalmente, en 2010 el Ministerio de Industria y Comercio desarrolló el “Plan de Acción Nacional para Fortalecer las Capacidades Relacionadas con el Comercio. En el plan se abordan distintos sectores que requieren fortalecimiento de capacidades, entre los cuales figuran las exportaciones (en particular las del sector agrícola), la facilitación del comercio y los procedimientos aduaneros, y las PyME (pequeñas y medianas empresas).

Una institucionalidad fragmentada

La institucionalidad gubernamental que apoya la gestión del comercio exterior en la República Dominicana se ha caracterizado por un alto grado de dispersión y fragmentación, lo cual compromete de manera significativa su efectividad y eficiencia. Existen múltiples actores dedicados a los temas de negociación comercial y representación diplomática, implementación de acuerdos comerciales, aprovechamiento de los mismos, desarrollo exportador, promoción de exportaciones y atracción de inversiones. Algunas de estas funciones son cubiertas a veces por otras instancias dedicadas al fomento de la competitividad/país⁷. Tal grado de dispersión no se compadece con las necesidades actuales de gestión del comercio exterior.

Lo ideal sería que las negociaciones y la implementación de tratados se hicieran con base en esquemas matriciales región/tema, los cuales ayudan a optimizar la utilización de los recursos técnicos, humanos y financieros, tal como se ha demostrado en países como Chile, Colombia y Costa Rica. Más aún, cuando un país como la República Dominicana ha negociado con sus principales socios comerciales (Estados Unidos, la Unión Europea, el Caribe, Centroamérica), el

⁶ Como aporte a la discusión sobre la competitividad y las exportaciones en el marco del Segundo Congreso de la Industria Dominicana, la Mesa de Trabajo de Política Comercial y Exportaciones presentó un conjunto de propuestas en abril de 2012.

⁷ En efecto, bajo el Ministerio de Relaciones Exteriores hay un Viceministerio de Relaciones Económicas y Negociaciones Internacionales, pero también está el CNNC (Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales). Por su parte, bajo el Ministerio de Industria y Comercio hay una Dirección de Administración de Acuerdos Comerciales, y existen además el CEI-RD (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana), la Comisión Nacional de Competitividad y la Mesa Presidencial de Negociaciones Comerciales Internacionales, entre las instancias principales.

enfoque de su gestión debería centrarse en el aprovechamiento de las oportunidades de comercio e inversión que negoció. Esto implica que el país debe fortalecer el marco institucional que contribuye a desarrollar sectores exportadores de bienes y servicios, y a ofrecer servicios de promoción de exportaciones --sobre todo enfocados hacia las PyME⁸-- y de atracción de inversión productiva y exportadora. Estas funciones deberían estar a cargo de instituciones con las capacidades necesarias en materia de gestión de calidad, sostenibilidad presupuestaria, idoneidad profesional y continuidad de programas que además estén regidas por un marco de gestión por resultados. El CEI-RD (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana) es una entidad importante y tiene el potencial de transformarse en un organismo protagónico en el aprovechamiento de la apertura comercial, pero deberá ser fortalecida técnica y financieramente para que desempeñe estas funciones con más efectividad. El Ministerio de Industria y Comercio, sobre todo a través de la Dirección de Administración de Acuerdos Comerciales, también está involucrado en tareas importantes de identificación e implementación de programas que apoyen el aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

Si bien el CEI-RD y la Dirección tienen al Ministro de Industria y Comercio como jerarca, se encuentran bajo diferentes esquemas administrativos y con insuficiente coordinación. Las tareas por ejecutar para fortalecer la capacidad de aprovechamiento de los acuerdos comerciales son urgentes, dado que el modelo de desarrollo nacional se basa en gran parte en la inserción del país en la economía mundial. Sin un buen marco institucional adecuadamente coordinado que realice estas tareas, el objetivo es difícil de lograr.

⁸ En un análisis econométrico del BID se estima que la promoción de exportaciones tiene un impacto mayor sobre el margen extensivo de las exportaciones de las firmas, en particular sobre la tasa de crecimiento del número de países de destino y, en cierta medida, del número de productos exportados. El impacto se concentra esencialmente en los exportadores que venden exclusivamente bienes diferenciados; los efectos de acciones dadas de promoción comercial son mayores para las empresas más pequeñas y que cuentan con menor experiencia en los mercados internacionales (Volpe Martincus, 2010).

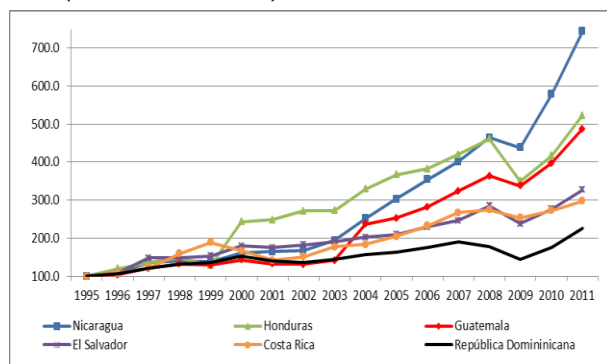
2. Diagnóstico del sector externo

Las exportaciones de bienes de la República Dominicana muestran un desempeño claramente inferior en comparación con los países vecinos de Centroamérica. Este retraso relativo se produjo en particular en el periodo de 2003 a 2008, caracterizado por tasas de crecimiento superiores en las exportaciones de los demás países de la región (gráfico 2, panel a).

Gráfico 2. Exportaciones de bienes

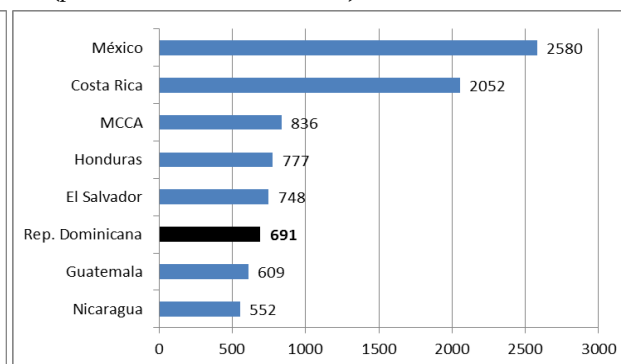
a. Evolución, 1995-2011

(índices, 1995=100)



b. Nivel por habitante

(promedio 2009-2011, US\$)



Fuente: Cálculos BID/INT con datos de World Databank.

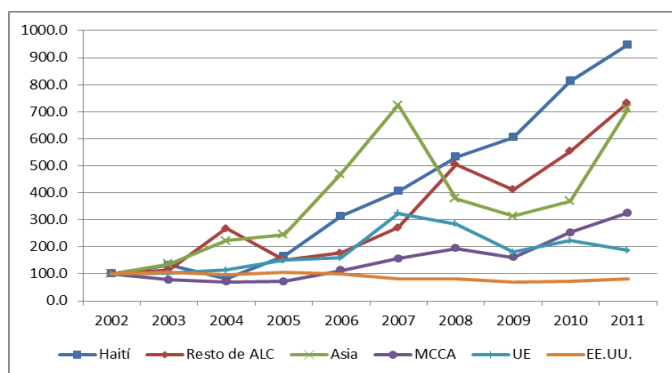
En términos absolutos, las exportaciones sufrieron un estancamiento, sobre todo en la primera mitad de la década. Crecieron modestamente antes de la crisis internacional y aumentaron fuertemente en 2010 y 2011, con tasas de crecimiento de 23,2% y 26,4% respectivamente. Así, las exportaciones superaron netamente los niveles alcanzados antes de la crisis (véase el anexo).

El estancamiento de las exportaciones durante la década de 2000 coincide con el descenso de la participación de los Estados Unidos en las exportaciones totales dominicanas. Sin embargo, este país sigue siendo de lejos el principal socio comercial de la República Dominicana (gráfico 3). Por otro lado, las exportaciones hacia la Unión Europea han aumentado su participación a 9,8% del total (promedio 2009-2011), no obstante su descenso en los últimos años. Cabe destacar la elevada dinámica de las exportaciones hacia Haití, que ha vuelto a ser el segundo socio comercial en importancia (16,6% de las exportaciones totales en 2009-2011 versus un 2,0% en 2002). Las exportaciones han alcanzado también tasas muy elevadas de crecimiento hacia los mercados de Asia y el resto de América Latina, pero con una participación todavía

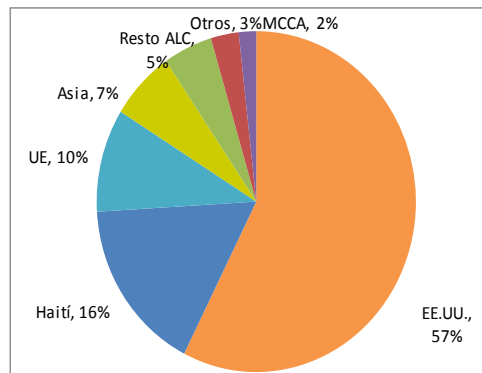
relativamente baja. Como se indicó anteriormente, la República Dominicana no tiene acuerdos comerciales suscritos con los países más grandes y dinámicos de esas regiones.

Gráfico 3. Exportaciones de bienes por mercado de destino

a. Evolución, 2002–2011
(índices, 2001=100)



b. Distribución, 2009–2011
(porcentajes del total)



Fuente: Elaboración BID/INT con datos de UN-COMTRADE, Sistema Armonizado 1996.

En términos de estructura, los productos de zonas francas siguen siendo el componente principal de las exportaciones, pero su participación ha disminuido drásticamente hasta alcanzar un 57,2% del total en 2011 (versus 83,2% en 2000, como se observa en el gráfico 4). Las exportaciones de las zonas francas se estancaron durante el periodo analizado, e incluso con el importante aumento logrado en 2011 (15,8%), el nivel logrado fue apenas superior al de 2000 (US\$4.884 millones y US\$4.771 respectivamente, tal y como se registra en el gráfico 4 y en el anexo). Por otro lado, las exportaciones denominadas no tradicionales (o también menores) han sido el componente más dinámico del comercio en la década pasada, ascendiendo a US\$2.363 millones en 2011 (versus US\$352 millones en 2000)⁹. Después de dos años de ausencia, en 2011 se reiniciaron las exportaciones de ferróníquel (US\$290 millones).

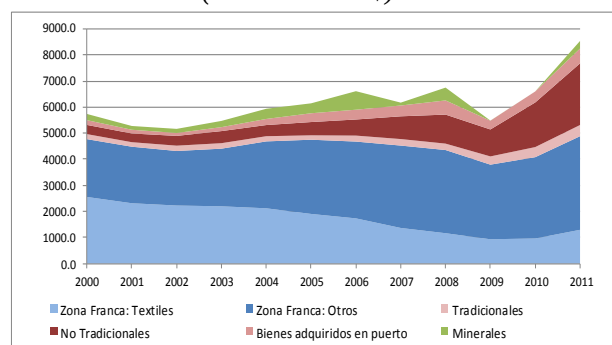
El estancamiento de las exportaciones de las zonas francas refleja una dinámica muy diversa dependiendo del sector. Por un lado, es notable la caída de las exportaciones de productos textiles a lo largo de los años (gráfico 4); su participación decreciente ha llegado al 26,5% del total de las zonas francas en 2011, es decir, a casi la mitad frente al 53,6% registrado

⁹ En 2011 las exportaciones no tradicionales aumentaron un 38,2%, reflejando el dinamismo de las ventas externas de productos de acero y hierro, harina de trigo, frutas y vegetales, y aceite de soya, entre otros. Alrededor del 40% de estos productos se exportó a Haití (Banco Central de la República Dominicana, 2012).

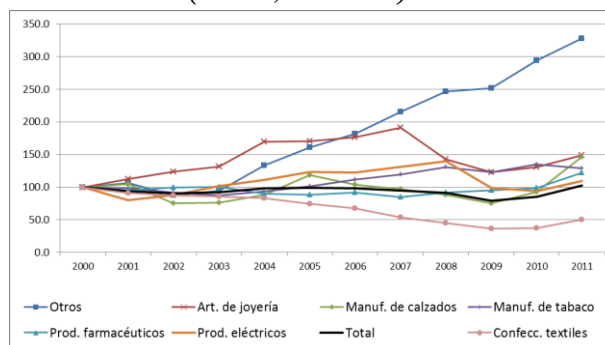
en 2000¹⁰. Sin embargo, se trata de un sector importante como fuente de empleo, ya que en 2010 generó 41.882 puestos de trabajo o 34,6% del total de 121.001 creados en las zonas francas en ese año (CNZFE, 2011). Por otro lado, varios sectores presentes allí –entre ellos el de productos médicos y farmacéuticos eléctricos, tabaco y derivados, joyería etc.-- han registrado un elevado dinamismo, contribuyendo así a la diversificación de las exportaciones y generando nuevos empleos¹¹. En el contexto del crecimiento exportador de las zonas francas en 2011, las ventas de productos de confecciones y textiles exhibieron un aumento notorio del 34,4%, asociado en parte con la recuperación de la demanda estadounidense.

Grafico 4. Exportaciones de bienes totales y de zonas francas, por componente principal

a. Exportaciones de bienes totales, 2000-2011 (millones de US\$)



b. Exportaciones de zonas francas, 2000-2011 (índices, 1995=100)



Nota: Las exportaciones tradicionales incluyen azúcar y otros derivados de la caña, café y sus manufacturas, cacao convencional y sus manufacturas, y tabaco y sus manufacturas. Los productos no tradicionales incluyen los demás agropecuarios, industriales y artesanales, entre otros. Los productos adquiridos en puertos corresponden principalmente a combustibles y alimentos para naves aéreas y marítimas extranjeras.
Fuente: BID/INT con base en datos del Banco Central de la República Dominicana.

Después del sector manufacturero (concentrado en las zonas francas), el sector agropecuario representa el segundo sector más importante del país, con un 28,5% de las exportaciones totales en 2010. Esta contribución se ha duplicado desde el año 2002, cuando representaba el 14,7% de las exportaciones¹². En 2011, las ventas externas agropecuarias más significativas fueron las de azúcar y derivados, que alcanzaron los US\$205 millones; cacao y sus

¹⁰ Véase también la sección sobre el RD-CAFTA.

¹¹ El sector médico y farmacéutico, con exportaciones de US\$1.064 millones y 14.633 empleados (2010); el de tabaco y derivados, con US\$ 445 millones en exportaciones y 19.597 empleados; el de servicios, con 13.048 empleados (no hay cifras de exportaciones para este sector), y el eléctrico, con US\$535 millones en exportaciones y 7.977 empleados, entre otros (CNZFE 2011; véase también Z. Vodusek et al. (2009). Comparada con la generación de divisas (gasto interno por empleado) del sector de confección y textiles (US\$6.664), la de estos sectores es más alta, a saber: productos eléctricos y electrónicos US\$15.946 por empleado en 2010; joyería US\$11.634; productos médicos y farmacéuticos US\$11.044 (cálculos BID/INT con datos de CNZFE (2011); no se dispone de datos para el sector de servicios.

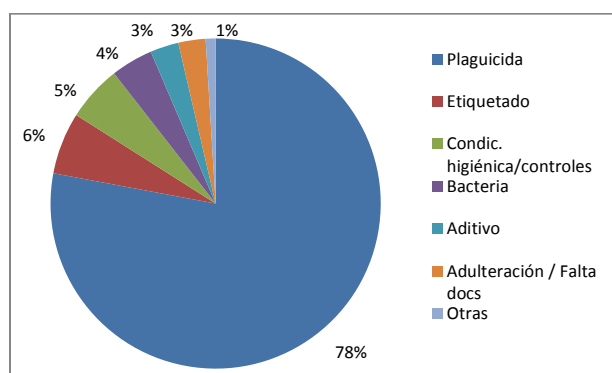
¹² Base de datos INTradeBID.

manufacturas, con US\$187 millones; y las de café, que ascendieron a US\$26 millones. Las exportaciones agropecuarias son eminentemente de origen vegetal, mientras que las de origen animal representan tan sólo el 5%.

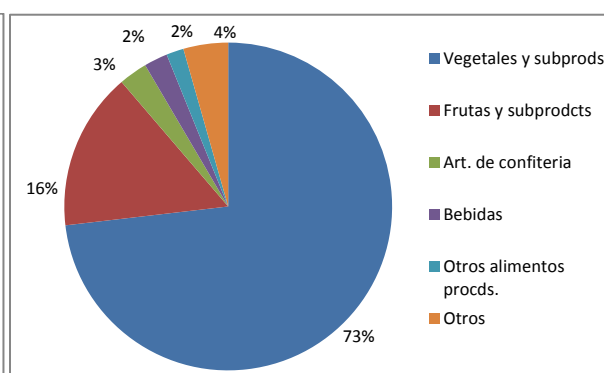
No obstante el comportamiento dinámico que presentan las exportaciones agropecuarias dominicanas, algunos factores sanitarios y fitosanitarios impiden su penetración en los mercados externos. Los datos del Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (APHIS por sus siglas en inglés) de la US FDA (Agencia de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos) indican que un 10% en promedio de las exportaciones más comunes de la República Dominicana viene infectado de plagas. Esto ha conducido a la detención de un número considerable de productos, a su tratamiento y en algunos casos a la destrucción del embarque. Por otro lado, la presencia de residuos de plaguicidas ha sido un problema que ha venido afectando considerablemente las exportaciones agrícolas del país. Todos los años se detienen varios embarques en los puertos de ingreso estadounidenses debido a la detección de plaguicidas prohibidos, o de niveles de residuos superiores al máximo permitido, lo cual afecta fundamentalmente a los vegetales orientales¹³. No obstante los avances logrados en esta materia, este problema ha causado el 78% de los rechazos por parte de Estados Unidos en los últimos cinco años (gráfico 5).

Gráfico 5. Exportaciones de alimentos rechazadas por Estados Unidos, 2007-2011

a. Causas de rechazos, 2007-2011
(porcentajes)



b. Productos rechazados, 2007-2011
(porcentajes)



Fuente: INTradeBID con base en datos oficiales de la US FDA.

¹³ Los vegetales orientales que se cultivan en la República Dominicana son: bangaña, berenjena, cundeamor, musú, parvol, tindora, vainitas y ajíes, entre otras especies (SEA, IICA, CNC, 2007)

Los productos de exportación con ventaja comparativa proceden de distintos sectores y exhiben dinámicas variadas. Por un lado, sobresale el grupo de productos como instrumentos y aparatos de medicina, tabaco manufacturado, joyas y algunos productos especializados de confección y textiles, que presentan una VCR (ventaja comparativa revelada)¹⁴ elevada y en la mayoría de los casos creciente. Estos productos provienen en gran parte de las zonas francas. Por otro lado, algunos productos como sémola y harina de trigo, cal, cemento y materiales de construcción, y barras de hierro y acero, entre otros, pertenecen al grupo de exportaciones nacionales y también están disfrutando de un alto nivel de competitividad. Finalmente, hay algunos productos agropecuarios como cacao, azúcares, frutas y nueces cuya VCR alta pero decreciente.

Cuadro 1. Ventajas comparativas reveladas: República Dominicana, 2001-2010
(índices)

Capítulo	2001	2006	2007	2008	2009	2010
046 Sémola y harina de trigo y morcajo	3,6	10,0	8,3	9,7	14,3	39,2
122 Tabaco manufacturado	10,2	29,9	30,7	35,9	29,7	38,2
072 Cocoa	71,4	17,8	21,2	23,2	27,4	30,3
872 Instrumentos y aparatos de medicina	0,1	19,3	1,7	16,9	23,3	25,9
047 Otras sémolas y harinas de cereales	19,3	12,2	10,5	15,4	18,2	24,8
652 Tejidos de algodón	0,1	3,5	19,4	25,3	32,8	24,8
843 Prendas de vestir de punto para hombre	0,7	0,9	8,2	2,0	1,6	14,5
061 Azúcares, melaza y miel	41,4	10,1	9,2	9,4	11,1	13,2
269 Ropa vieja	0,6	5,2	8,4	9,5	9,6	11,7
841 Prendas de vestir no de punto para hombre	0,7	28,2	13,5	14,5	13,4	10,8
661 Cal, cemento y materiales de construcción	3,7	1,9	4,3	6,4	9,7	10,1
897 Joyas	0,6	19,9	22,7	18,2	9,4	8,9
057 Frutas y nueces	16,4	3,5	3,9	4,5	6,5	8,5
642 Papeles y cartones	1,0	7,9	6,3	6,0	7,3	7,9
851 Calzado	0,4	5,7	5,2	5,6	5,1	6,7
112 Bebidas alcohólicas	8,0	2,7	3,1	4,4	5,7	6,6
098 Productos y preparados comestibles	3,8	4,1	2,8	3,4	4,6	5,0
676 Barras de hierro y acero	1,3	2,5	2,0	3,7	5,0	4,5
845 Prendas de vestir de punto	0,1	10,2	5,3	5,9	4,4	4,4
883 Películas cinematográficas	0,6	0,1	0,0	0,0	0,5	4,1

Nota: A 3 dígitos, clasificación CUCI Rev. 3.

Fuente: Elaboración BID/INT con datos de World Integrated Trade Solution (WITS).

Los servicios son un sector clave del comercio exterior dominicano. Estos representaron un 38,5% de las exportaciones totales en 2011 y un 9,6% del PIB¹⁵. La gran mayoría (81,5%)

¹⁴ Un valor de VCR mayor que 1 indica que la participación de la exportación de un producto específico de un país es más alta que la participación de ese producto en el mercado mundial. Refleja una mayor especialización en la exportación de dicho producto si se compara con el promedio mundial. A la hora de interpretar este indicador, es importante notar que el mismo tiene problemas asociados a un sesgo de endogeneidad, ya que depende de las restricciones/preferencias en el comercio internacional entre los socios y cambiaría si estas variaran.

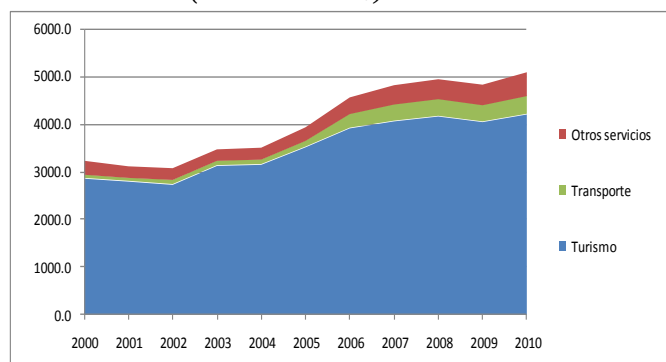
¹⁵ Datos del Banco Central de la República Dominicana.

corresponde a ingresos por turismo. Además de turismo y transporte, es importante notar la categoría de “Otros servicios”, que representaba un 9,9% de las exportaciones totales de servicios en 2010 (gráfico 6, panel a). Dentro de estos, los servicios empresariales, profesionales y técnicos (US\$125,2 millones en 2010) son una categoría especialmente dinámica, con una tasa de crecimiento promedio anual de 23% en el periodo 2005-2010 (gráfico 6, panel b). Esta categoría es la más correlacionada con la prestación de servicios globales (*offshoring*), y en particular con aquellos vinculados con la subcontratación de procesos empresariales o BPO (*Business Process Outsourcing*), que se concentran en el área de actividades de los centros de contacto (Voice BPO)¹⁶. Los servicios de comunicaciones fueron la segunda categoría más dinámica durante el periodo, con un crecimiento promedio anual de 12,6%¹⁷.

Gráfico 6. Exportaciones de servicios

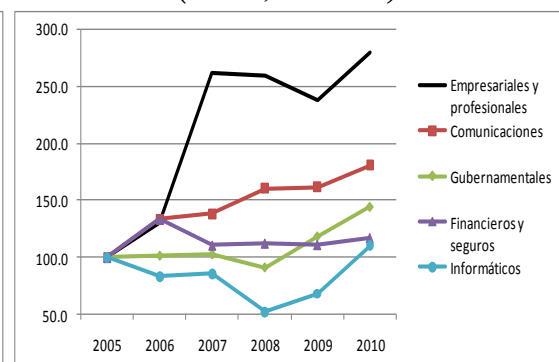
a. Evolución por sector principal, 2000–2011

(millones de US\$)



b. Otros servicios, evolución por subsector

(índices, 2005=100)



Fuente: Elaboración BID/INT con datos de Service Trade de la ONU.

Hasta la fecha, el desarrollo del mercado de servicios globales (*offshoring*) del país se debe en gran parte a su localización "*almost onshore*", para describir su ubicación muy próxima al cliente más grande del mundo, lo cual representa una ventaja comparativa frente a muchos de los demás países de América Latina. Lo mismo con respecto a sus costos laborales, que son bajos frente a los de sus competidores regionales¹⁸, además de que posee una infraestructura de telecomunicaciones (IT) sofisticada y competitiva. Clave para el desarrollo del sector ha sido

¹⁶ En la actualidad, el país cuenta con aproximadamente 35 de estos centros, los cuales proporcionan empleo a unas 30.000 personas. La proporción de agentes bilingües se estima en 33% frente al total (BID-Tholons, 2012).

¹⁷ Elaboración BID/INT con datos de *Service Trade* de la ONU.

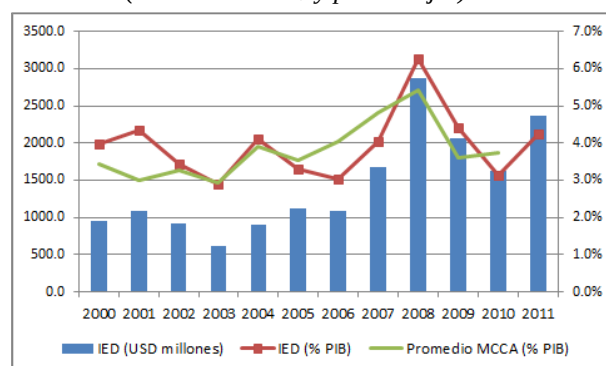
¹⁸ El nivel del salario mensual básico de US\$500-600 en BPO y de US\$800-900 en tareas de informática (ITO por sus siglas en inglés) es muy competitivo en comparación con los demás países de la región (siendo el más bajo en BPO, con excepción de Colombia). Por otro lado, el costo más elevado de la electricidad (US\$0,21 por kWh) en comparación con los países competidores en la región representa una clara desventaja (BID-Tholons, 2012).

también la ubicación en las zonas francas y la puesta en marcha de parques tecnológicos dentro las mismas. En la actualidad existen dos parques tecnológicos en los que se atienden los servicios globales¹⁹.

Grafico 7. Inversión Extranjera Directa

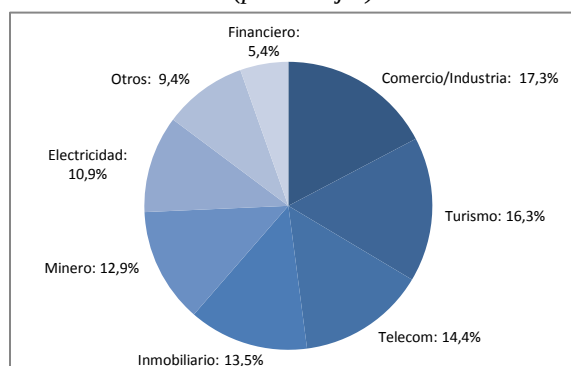
a. Entradas y participación en el PIB, 2000-2011

(millones de US\$ y porcentajes)



b. Estructura del stock por sector principal, 2011

(porcentajes)



Fuente: Elaboración BID/INT en base a World Databank y el Banco Central de la República Dominicana.

Los flujos totales de IED en la República Dominicana han mantenido una trayectoria ascendente durante la última década hasta el bienio 2009-2010 (impacto de la crisis financiera), cuando disminuyeron. En 2011, la IED alcanzó una cifra de US\$2.371 (un aumento del 25% frente al año anterior) y representó el 4,3% del PIB (gráfico 7, panel a). Se estima que los flujos de entrada de IED en 2012 aumentarán en forma considerable, gracias a las inversiones en el sector minero²⁰.

La composición del stock de IED en el país es muy diversificada, siendo comercio e industria, turismo y telecomunicaciones los sectores más importantes (gráfico 7, panel b). Los sectores que atrajeron más inversión en 2011 fueron el minero (40,7%), eléctrico (14,6%) y el de comercio e industria (12,8%). Los flujos hacia las zonas francas fueron decrecientes durante el periodo 2005-2008, y desde entonces han ido aumentando paulatinamente hasta alcanzar US\$151,2 millones en 2011 (6,4% del total). El origen de los flujos de inversión se encuentra principalmente en Estados Unidos (26,6%), Canadá (19,7%), España (16,2%) y México (8,8%).

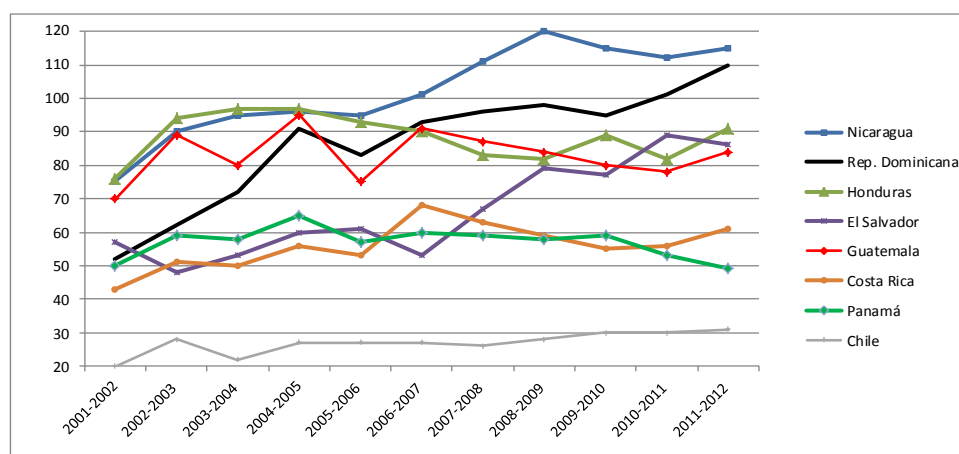
¹⁹ El PTS (Parque Tecnológico de Santiago) y el PCSD (Parque Cibernético Santo Domingo).

²⁰ La compañía canadiense Barrick Gold informó que en 2012 las inversiones en la mina de oro de Pueblo Viejo superarán los US\$4.000 millones y que la mina representará el 15% de las exportaciones del país durante su vida útil, contribuyendo con US\$7.000 millones de ingresos a la dirección del Estado, según fuentes de la empresa.

Cabe destacar que en el año 2011, cerca de la mitad de la IED (US\$1.067 millones) provino de Canadá. La República Dominicana tiene vigentes 13 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones,²¹ y está en proceso de negociación con otros 16 países²². Asimismo ha firmado tres Acuerdos de Libre Comercio que contienen disposiciones sobre inversión²³, convenios de doble imposición con Canadá y España, y está negociando con otros seis países²⁴.

Los indicadores de competitividad muestran un nivel bajo en comparación con los países de referencia de la región, y también con los centroamericanos. Según la clasificación del Informe del Foro Económico Mundial de 2011-2012 (Schwab, 2011), la República Dominicana ocupa en el Índice Global de Competitividad el puesto 110 (entre 142 economías), lo que representa un deterioro de nueve casillas frente al informe anterior. Su puesto en el escalafón es inferior al del promedio de los demás países centroamericanos (87), superando tan solo a Nicaragua (115) y ubicándose lejos de Panamá (49) y Chile (31). Cabe señalar que el país ha perdido posiciones en el ranking durante los últimos diez años, y que ha sido superado por El Salvador, Guatemala y Honduras (gráfico 8). En lo que respecta a la eficiencia en el mercado de bienes (puesto 111), la isla obtiene un puntaje inferior al de los países centroamericanos en el subindicador de predominio de barreras al comercio y en el de aranceles.

Gráfico 8. Evolución del ranking sobre Índice Global de Competitividad



Fuente: Elaboración BID/INT con base en Schwab (2011).

²¹ Acuerdos con España, Francia, Taipéi Chino, Chile, Ecuador, Argentina, Suiza, Marruecos, Panamá, Finlandia, Holanda, Italia y Corea del Sur (CEI-RD, 2011).

²² Con Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, la Confederación Rusa, Colombia, Dinamarca, Israel, Kuwait, México, Noruega, Perú, la República Checa, la República Bolivariana de Venezuela, Suecia y Ucrania (OMC, 2009).

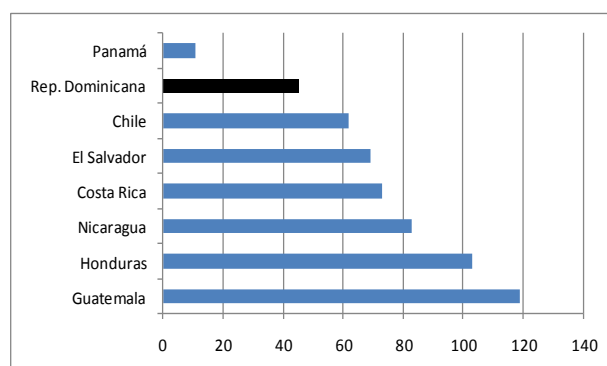
²³ Con CARICOM, Centroamérica MCCA y RD-CAFTA (CEI-RD, 2011).

²⁴ Con Chile, Kuwait, la República Checa, Rusia, Taipéi Chino y Trinidad y Tobago (OMC, 2009).

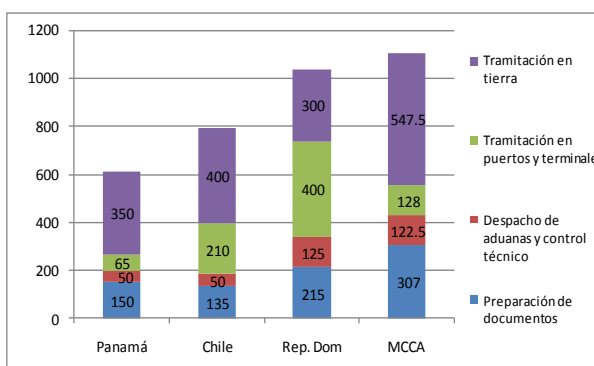
Por otro lado, en el informe *Doing Business 2012- República Dominicana* del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (2012), este país ocupa el puesto 108 (entre un total de 183 países) en el indicador general sobre facilidad para hacer negocios (*Ease of Doing Business*), situándose por encima de la media de los países centroamericanos (puesto 115 en promedio), pero por debajo de otros países de la región que muestran un desempeño superior, como es el caso de Chile (62), Panamá (61) y México (59). En lo que respecta al indicador “comercio transfronterizo”,²⁵ el rendimiento del país es superior al de los países centroamericanos y al de Chile, aunque Panamá lo supera (gráfico 9, panel a).

Gráfico 9. Competitividad en el proceso de exportación

a. Indicador de comercio transfronterizo
(ranking sobre 183 economías)



b. Costo de las exportaciones
(en US\$ por contenedor)



Fuente: Elaboración BID/INT con base en Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional (2012).

El costo de exportar e importar, medido en US\$ por contenedor, se encuentra por debajo de la media de los países centroamericanos, con un valor de US\$1.040 y US\$1.150 en comparación con US\$ 1.104 y US\$ 1.169 respectivamente (gráfico 9, panel b). Sin embargo, el costo de la tramitación en puertos y terminales está muy por encima del que pagan los exportadores en los países de Centroamérica, Panamá y Chile, al igual que el costo del despacho de aduanas y de control técnico. Cabe notar que el índice de costos de manejo de contenedores y muellaje en los principales puertos de la República Dominicana es entre 30 y 60% más elevado que el de los países competitivos en la región.

En lo que concierne a la estructura de organización industrial del sector, los agentes navieros participan en la propiedad de los principales puertos y han organizado empresas con

²⁵ Este indicador es uno de los 11 que componen el indicador principal de *Ease of Doing Business*, el cual mide la facilidad para hacer negocios en un país y toma en cuenta la cantidad de procedimientos que se requieren para exportar e importar un cargamento estandarizado de bienes.

poder monopolístico para prestar servicios de contenedores, arriendo de chasis para su traslado, y otros vinculados a la seguridad portuaria. Esto limita la competencia entre puertos y entre navieras, y probablemente aumenta el costo de los servicios afines dado el carácter monopolístico de la intermediación (Bitrán 2012).

En cuanto al Índice de Desempeño Logístico del Comercio, la República Dominicana ocupa la posición 85 a nivel global en 2012, con lo cual ha perdido 20 puestos con respecto a la clasificación de 2010 (Banco Mundial, 2012b). Si bien este indicador sigue estando por encima del promedio centroamericano, se sitúa por detrás de la media de los países de América Latina y el Caribe, y de Chile o Panamá, y está lejos de los principales referentes mundiales como Singapur o Estados Unidos (cuadro 2). Los subindicadores que muestran un desempeño más deficiente son los de rastreo de mercancías y duración del trayecto de los embarques a su destino, en los que la República Dominicana tan solo supera a Jamaica y a Honduras.

Cuadro 2. Índice de desempeño logístico del comercio, 2012

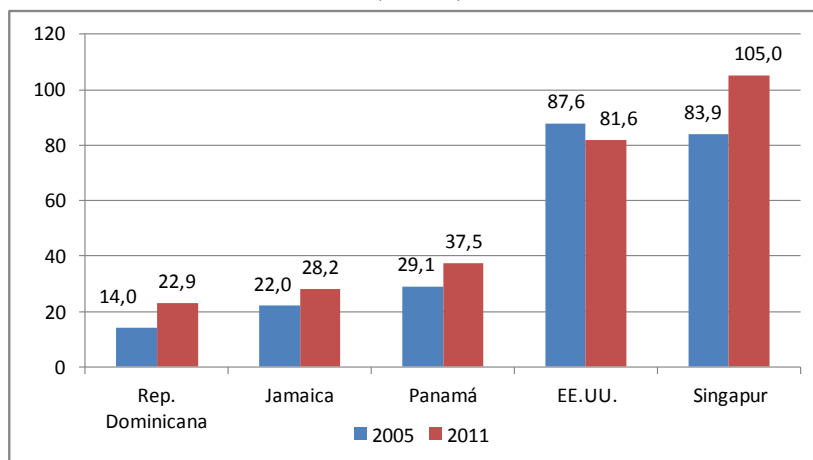
País/Región	Ranking	LPI	Aduanas	Infraestructura	Embarcos internacionales	Competencia logística	Rastreo de mercancías	Duración (tiempo)
Singapur	1	4,13	4,10	4,15	3,99	4,07	4,07	4,39
Estados Unidos	9	3,93	3,67	4,14	3,56	3,96	4,11	4,21
Chile	39	3,17	3,11	3,18	3,06	3,00	3,22	3,47
Panamá	61	2,93	2,56	2,94	2,76	2,84	3,01	3,47
Guatemala	74	2,80	2,62	2,59	2,82	2,78	2,80	3,19
Costa Rica	82	2,75	2,47	2,60	2,85	2,53	2,81	3,19
Am. Lat. y Caribe	84	2,71	2,45	2,57	2,71	2,64	2,73	3,12
Rep. Dominicana	85	2,70	2,53	2,61	2,83	2,74	2,49	2,97
MCCA	89	2,67	2,44	2,5	2,74	2,59	2,64	3,09
El Salvador	93	2,60	2,28	2,46	2,57	2,60	2,60	3,08
Honduras	105	2,53	2,39	2,35	2,70	2,44	2,35	2,90
Jamaica	124	2,42	2,22	2,27	2,43	2,21	2,43	2,91

Fuente: Elaboración BID/INT con base en Banco Mundial (2012b).

En términos de conectividad logística, la República Dominicana también se sitúa por debajo de sus principales competidores y lejos de los países de referencia en el mundo. Los datos del Índice de Conectividad Marítima²⁶ muestran que entre 2005 y 2011 el país mejoró en este aspecto, aunque sigue por debajo de los puertos líderes en conectividad, y también respecto a Panamá y Jamaica (grafico 10).

²⁶ El índice LSCI (Liner Shipping Connectivity Index) se genera a partir de cinco componentes: (i) número de barcos; (ii) capacidad de carga de contenedores de los barcos; (iii) tamaño máximo de los barcos; (iv) número de servicios; y (v) número de compañías de transporte marítimo y líneas navieras que proveen servicios desde y hacia los puertos del país. Los datos se encuentran en Containerisation International Online (UnctadStat <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=92>).

Gráfico 10. Conectividad marítima de la República Dominicana y países de referencia, 2005 y 2011
(índices)

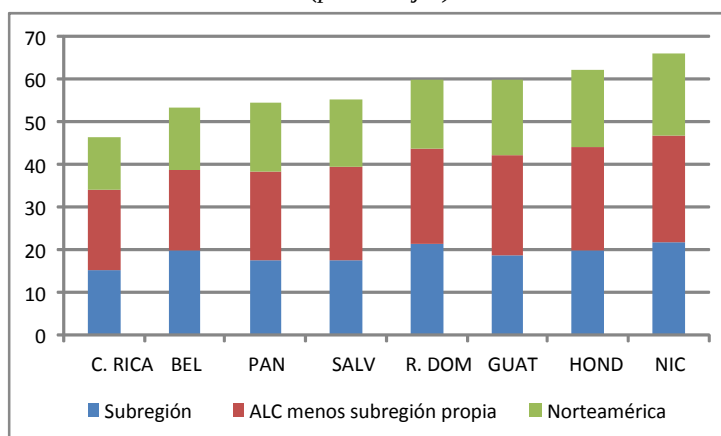


Fuente: BID (VPS/INT) con base en UnctadStat.

La República Dominicana podría aprovechar mejor los beneficios derivados de la integración regional²⁷. Las estimaciones de BID-INT indican que el país ha alcanzado actualmente solo el 40% de su potencial exportador en el ámbito hemisférico (gráfico 11), es decir, en relación con su subregión, el resto de América Latina y América del Norte (BID, Banco Mundial y CEPAL, 2011). El desarrollo de este potencial está vinculado con la inversión tanto en reformas de políticas y marcos regulatorios (*software*) como en la infraestructura de transporte (*hardware*).

²⁷ A nivel institucional, la República Dominicana es miembro asociado del SICA (Sistema de Integración Centroamericano). El proceso de integración regional fue impulsado por la Cumbre Extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de países del SICA para el relanzamiento del proceso de la integración centroamericana en San Salvador, el 20 de julio de 2010. Adicionalmente, como parte del proceso de fomento a la integración, en junio de 2010 los Presidentes de América Central y de la República Dominicana solicitaron al COSEFIN (Consejo de Ministros de Hacienda o Finanzas de Centroamérica y la República Dominicana) que formulara y pusiera en marcha un programa regional de inversiones y financiamiento (PIFCARD).

**Gráfico 11. Potencial exportador intrarregional:
República Dominicana y países centroamericanos
(porcentajes)**



Nota: Proporción no realizada de las exportaciones totales potenciales dentro del hemisferio occidental en un escenario óptimo.

Fuente: BID-INT con base en un modelo gravitacional multipaís para el periodo 2000-2009.

Un aspecto clave para promover la integración regional, así como la inserción del país en la economía global, es el desarrollo de corredores marítimos y la mejora de la conectividad. Esto exige inversiones importantes en infraestructura (puertos, carreteras de acceso, pasos de frontera, etc.), como también en el área de facilitación de comercio (seguridad, tránsito, trámites, etc.) y logística internacional (plataformas, servicio, regulaciones, etc.). Las acciones a emprender recomendadas en las áreas de facilitación del comercio y logística internacional son el objeto de la próxima sección.

El acuerdo RD-CAFTA: efectos sobre el comercio con Estados Unidos

La entrada en vigencia del RD-CAFTA permitió a la República Dominicana ampliar y consolidar los beneficios concedidos por Estados Unidos, aumentando el nivel de apertura de 92,2% en el periodo pre RD-CAFTA, a 97,1% en el primer año del acuerdo. De esta manera se ha convertido en el país, junto con Costa Rica, con menor diferencia en la apertura comercial producto del acuerdo²⁸. Dado el grado de apertura previo al acuerdo, este no ha generado impactos significativos en el desempeño de las exportaciones a lo largo del periodo. Las exportaciones disminuyeron a US\$4.213 millones durante el primer año del acuerdo (2007), y subsecuentemente a US\$4.138 millones en 2011, el quinto año del mismo (gráfico 12). Esto

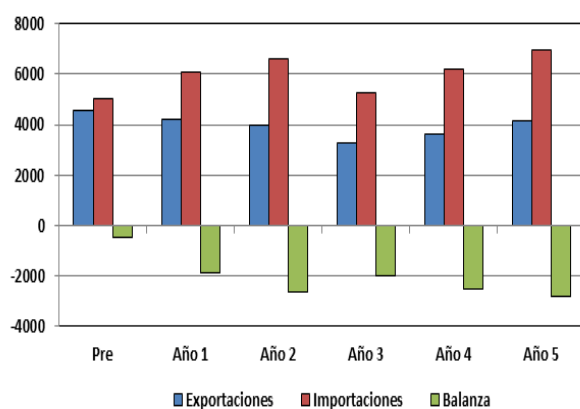
²⁸ Según las disposiciones del RD-CAFTA, cuando la República Dominicana implementó el acuerdo tuvo que adquirir todas las obligaciones que habían entrado en vigor desde que el primer país en Centroamérica puso en vigencia el acuerdo, lo cual implicó un avance en el programa de desgravación y en los contingentes arancelarios.

supone un nivel todavía inferior al del promedio de los dos años anteriores a la entrada en vigencia del acuerdo (2005-2006).

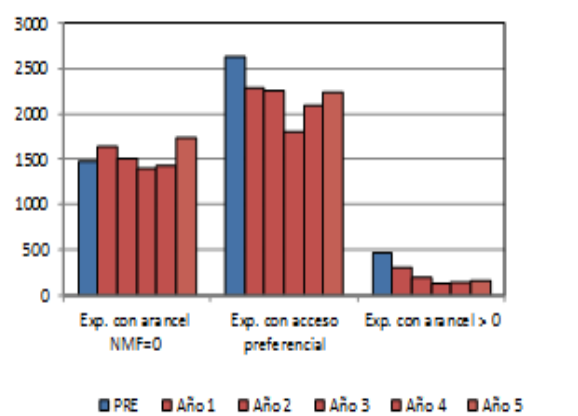
Por otro lado, las importaciones desde Estados Unidos han mostrado una tendencia al alza (excepto en 2009 cuando se vieron afectadas por la crisis global), aumentando de US\$5.028 millones en el periodo pre RD-CAFTA a US\$6.963 millones en 2011.

Gráfico 12. República Dominicana: comercio de bienes con Estados Unidos en los primeros años del RD-CAFTA
(millones de US\$)

a. Flujos comerciales



b. Exportaciones según tipo de acceso



Nota: Las cifras de exportaciones corresponden a las importaciones de Estados Unidos desde República Dominicana; las importaciones corresponden a las exportaciones de Estados Unidos hacia República Dominicana (metodología del espejo).

NMF=0: Productos exportados con arancel cero bajo trato de Nación Más Favorecida.

Se define como la etapa pre RD-CAFTA el promedio del periodo 2005-2006; el año 1 es 2007, el año 2 es 2008, el año 3 es 2009; año 4 es 2010; y año 5 es 2011.

Fuente: Cálculos BID/INT con datos de USITC.

Es importante notar que el desempeño de las exportaciones se ha visto afectado por factores externos. Con la culminación del Acuerdo Multifibras en 2005, los países asiáticos han logrado exportar artículos textiles a Estados Unidos sin restricción de cuotas, con lo cual se ha acentuado la competencia en el mercado textil norteamericano, afectando así las exportaciones textiles dominicanas hacia ese país. Asimismo, la crisis global del 2009 ha ocasionado también la contracción de los flujos comerciales, y específicamente las exportaciones hacia Estados Unidos. Cabe destacar asimismo que el valor del total importado por la República Dominicana ha sido magnificado por los incrementos en los precios de los bienes adquiridos durante el periodo

analizado²⁹. Esta alza en el nivel de importaciones ha redundado en un mayor déficit comercial con Estados Unidos.

Al desagregar las exportaciones según la modalidad de acceso al mercado estadounidense, se pueden identificar aquellos bienes que entraban bajo acceso libre previo a la implementación del RD-CAFTA, es decir con trato NMF=0. La participación de dichos productos sobre el total exportado de la República Dominicana es considerablemente alto (41,8% en 2011) y ha aumentado durante el periodo analizado (gráfico 12). Estas exportaciones, que se concentran principalmente en instrumentos médicos, dentales y veterinarios, y deshechos de oro, representaron un total de US\$1.729 millones en 2011.

Por otro lado, si se observan las exportaciones que gozan de acceso preferencial en el marco del RD-CAFTA, estas sufrieron una caída en los primeros tres años del acuerdo, para luego aumentar en 2010 y 2011 (gráfico 12). Durante el mismo periodo, las exportaciones que ingresaron a Estados Unidos pagando aranceles disminuyeron a US\$162 millones. La proporción de las exportaciones totales con acceso libre de arancel en el mercado estadounidense alcanzó un 96,1% en 2011.

Al excluir las exportaciones con trato NMF=0 (es decir, las pertenecientes a la denominada canasta G en el marco de RD-CAFTA) y desagregar las exportaciones en los sectores textil, agrícola e industrial, se pone en evidencia que la caída de las exportaciones totales está relacionada principalmente con el comportamiento del sector textil. Este presentó una caída fuerte en los primeros tres años del acuerdo (gráfico 13), de US\$1.825 millones en período pre RD-CAFTA a US\$749 millones en 2010, el tercer año del mismo. No obstante, es importante notar que dicha caída se había iniciado desde el año 2000, lo cual podría atribuirse en parte a factores externos al RD-CAFTA como la incursión de China y otros países de Asia en el mercado mundial de textiles, y la competencia de empresas de Centroamérica que cuentan con ventajas en cuanto a costos de mano de obra, transporte y servicios eléctricos³⁰. Adicionalmente, la falta de integración en la cadena textil-confección, y el escaso abasto de insumos textiles originarios procedentes de Estados Unidos, han sido factores preponderantes para que no haya

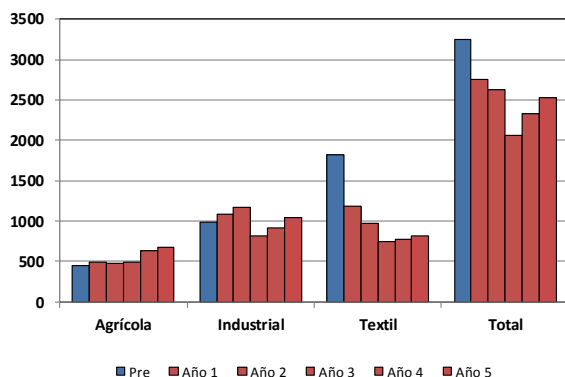
²⁹ Al ser un país importador neto de derivados de petróleo y varios productos agrícolas, el incremento en los precios de estos productos durante 2007, 2008 y 2010 contribuyó al crecimiento de las importaciones. Ajustando los valores de los flujos comerciales por el efecto del incremento de precios, es posible notar un impacto evidente; se estima que el valor de las importaciones nominales supera el valor de las mismas ajustadas por el efecto de precios en un 21% en el caso dominicano (US\$6.189 versus US\$5.115 millones en el año 2010).

³⁰ Para más detalles y propuestas de acción para mejorar la posición competitiva del sector, véase el informe BID (2008) preparado por Birnbaum et al., en el marco del préstamo del BID 1511/OC-DR.

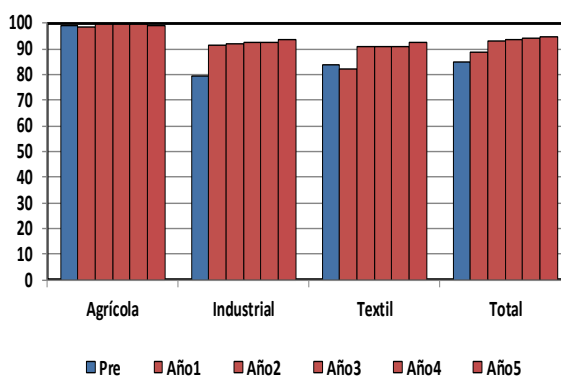
sido posible aprovechar las ventajas otorgadas con el RD-CAFTA³¹. Si bien las exportaciones de textiles hacia Estados Unidos aumentaron en 2010 (2,8%) y 2011 (6,0%), en 2011 representaron menos de la mitad del nivel alcanzado en 2005-2006.

Gráfico 13. República Dominicana: Exportaciones hacia Estados Unidos en el marco del RD-CAFTA
(excluyendo bienes de la canasta G, millones de US\$)

a. Por sector y total



b. Aprovechamiento de preferencias



Nota: Las cifras de exportaciones corresponden a las importaciones reportadas por Estados Unidos (metodología del espejo). Véase la nota en el gráfico 12 para la definición de periodos.

Fuente: Cálculos BID/INT con datos de USITC (metodología del espejo).

Por otro lado, el sector agrícola (26,6% del total de exportaciones preferenciales en 2011) presentó un aumento estable, sobrepasando netamente el nivel alcanzado antes del acuerdo. Los principales productos exportados son cigarros o puros, azúcar de caña o de remolacha, cacao, hortalizas, y cerveza. Finalmente, el sector industrial registró un comportamiento al alza en los primeros años del acuerdo y también después de la crisis, llegando a ser el principal sector exportador en el 2011 (41,1% del total de las exportaciones preferenciales). Este sector ha sido el que mayor incremento ha logrado a raíz de la apertura comercial en el marco de la implementación del acuerdo. Los mayores niveles de exportaciones de bienes industriales se han dado en los renglones de instrumentos y aparatos de medicina, aparatos para corte y seccionamiento, joyería, desperdicios de metales preciosos y calzado.

³¹ Según estudio realizado por BID/IQOM (2009), los clientes en Estados Unidos han modificado su tradicional esquema de coproducción con la República Dominicana, donde en lugar de enviar tela cortada para ser ensamblada, se solicita ahora a los proveedores dominicanos producir en el marco de lo que se conoce como “paquete completo”. Ante los problemas de abasto de insumos textiles provenientes de Estados Unidos, los exportadores se han visto obligados a usar insumos asiáticos y a pagar aranceles en el mercado estadounidense.

3. Retos y recomendaciones de política

Fortalecimiento y reingeniería institucional

El buen diseño y ejecución de políticas pasan por una adecuada institucionalidad. La República Dominicana se ha caracterizado por contar con una institucionalidad fragmentada y dispersa en materia de política comercial y de inversiones. Esto, junto con los altos costos de coordinación, constituye un obstáculo para una mejor gestión de políticas. Las funciones esenciales de negociación, administración y aprovechamiento de los acuerdos comerciales y de inversión recaen cada una en entidades distintas, con lógicas, prioridades institucionales y recursos humanos diferentes. En tal sentido, se recomienda llevar a cabo un proceso de reingeniería institucional basado en los siguientes ejes funcionales:

Centralización de funciones estratégicas: Las funciones de definición de la política comercial y de inversión, así como la negociación y administración de los acuerdos comerciales y de inversión deben realizarse bajo un marco institucional más centralizado, con una línea de mando simple y clara que establezca las directrices de política y las ejecute bajo su responsabilidad. La dispersión y fragmentación actual de estas funciones entre el MRREE (Ministerio de Relaciones Exteriores), la CNNC, la Dirección de Administración de Acuerdos Comerciales del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y la Mesa Presidencial de Negociaciones Comerciales Internacionales no contribuyen a lograr efectividad y eficiencia en la gestión de políticas. Por ello se recomienda que estas funciones se replanteen con más claridad y se consoliden bajo un único techo institucional, idealmente bajo un ministerio dedicado exclusivamente al comercio exterior y a la inversión que adopte un esquema de gestión matricial (tema/región). Con miras a garantizar coherencia programática, el rector político de dicha entidad debe ocupar a su vez la presidencia de la junta directiva de la entidad de promoción de exportaciones y atracción de inversiones (el CEI-RD). Se recomienda que este esquema institucional cuente con un liderazgo del más alto nivel, es decir, que la Presidencia de la República se involucre periódicamente en la definición de los más altos objetivos de política y en la evaluación de resultados estratégicos. Igualmente se recomienda que los ajustes legales e institucionales para ejecutar esta centralización se hagan al inicio de un ciclo

administrativo, en aras de garantizar que los nuevos jerarcas tengan claros los alcances y limitaciones de los nuevos mandatos institucionales.

Alineación de políticas: La dispersión actual hace que con frecuencia la gestión institucional de las entidades no siga una orientación coherente. Por ello, además de la centralización de funciones estratégicas, se debe establecer una estrategia nacional de comercio e inversión que permita alinear objetivos, funciones, incentivos, personas e instituciones. Así por ejemplo, en las políticas de desarrollo productivo agrícola ejecutadas por otras entidades gubernamentales se deben tomar en cuenta no solamente las necesidades de consumo nacional sino los mercados internos de importación y exportación potencial. Igualmente se debe trabajar en forma coordinada para aprovechar las mejores oportunidades que ofrecen los mercados internacionales. Por su parte, la modernización aduanera debe hacerse en función de los compromisos adquiridos en los mismos acuerdos comerciales y de las necesidades de facilitación de negocios exigidas por los flujos comerciales actuales y potenciales. Los incentivos en el régimen de zona franca deben estar correctamente alineados con las obligaciones adquiridas bajo los acuerdos comerciales regionales y multilaterales. Todo esto se logra con mayor efectividad cuando existe una institucionalidad que promueva la alineación y coherencia de las políticas.

Fortalecimiento de la capacidad programática institucional: Se recomienda promover un programa de fortalecimiento de capacidades institucionales que incluya una actualización de las habilidades técnicas de los funcionarios en temas de diseño, ejecución y evaluación de políticas específicas. Esto es especialmente crítico en las instancias que administran los acuerdos comerciales, actualmente en el MIC. También se deben fortalecer los programas específicos en el CEI-RD para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales y de inversión, y específicamente los de promoción de exportaciones adecuadamente enfocados en sectores clave como servicios y logística, agroindustria, productos nostálgicos³² y confección de alto valor agregado. Se

³² Por “productos nostálgicos” se entienden aquellos que añora la diáspora de un determinado país en su nuevo lugar de residencia como resultado de procesos migratorios. En el caso de la República Dominicana figuran los

recomienda la implantación de programas específicos tales como las antenas comerciales en el exterior bajo buenas prácticas de gestión, la organización de ferias y misiones directas e inversas para generar comercio y atraer inversiones, el establecimiento de un mecanismo de cofinanciamiento de servicios de desarrollo empresarial para la internacionalización de las PyME, y los servicios de apoyo al inversionista post-establecimiento, entre otros.

Planificación estratégica y gestión por resultados: La planeación estratégica y la gestión por resultados debe ser la norma en las instituciones que gestionan la política comercial y de inversión. Esto contribuiría enormemente a afinar los objetivos generales y específicos de las políticas, alinear las instituciones e invertir los escasos recursos humanos y financieros de la manera más coherente posible. Por ello se recomienda capacitar a todo el personal en planeación y gestión por resultados, así como en el manejo de herramientas adecuadas de monitoreo y evaluación de metas con miras a introducir un ambiente de planificación estratégica y de gestión por resultados en un periodo de dos o tres años.

Coordinación público-privada: Si la ejecución de la política comercial y de inversiones es una tarea de por sí compleja, hacerlo en medio de un proceso de reingeniería y fortalecimiento institucional lo es todavía más. Por ello se sugiere establecer una comitología política y técnica adecuada, liviana, presidida por la institución que centraliza las funciones. Algunas instancias podrían ser consultivas, otras de coordinación institucional y de toma de decisiones. En primer lugar, bajo la coordinación de la Presidencia de la República se debería establecer un mecanismo consultivo de comercio e inversión que defina lineamientos de alta política y revise periódicamente la calidad de la ejecución de los programas específicos. Debería contar con el Ministro jerarca del sector, otros ministros relevantes y dirigentes del sector privado. Del mismo modo, y también bajo el Ministerio respectivo, se aconsejan establecer diversos comités de coordinación de los múltiples temas técnicos, con participación pública y privada. Se recomienda que

comestibles típicos y todo aquello que simboliza la cultura originaria como los productos para el pelo, sombreros de guano, dulces criollos y tamboras, entre muchos otros.

en dichos comités se definan planes de trabajo, se monitoree su ejecución y se evalúen periódicamente los resultados.

Facilitación del comercio y logística

La República Dominicana ha avanzado en el tema de la facilitación comercial en los últimos años. En concreto, la Dirección General de Aduanas ha llevado a cabo varias iniciativas de modernización aduanera incluyendo, en el ámbito de la automatización, el desarrollo de un nuevo sistema informático y los diseños para la implementación de la ventanilla única; también lanzó oficialmente su programa de OEA (Operadores Económicos Autorizados) el pasado mes de marzo de 2012³³.

Sin embargo, tal y como se mencionó en la parte del diagnóstico, aún quedan retos por acometer para bajar los costos del comercio y mejorar la competitividad del país. A continuación se describen someramente algunos de los desafíos más acuciantes.

En primer lugar, el país debería seguir atendiendo los retos relacionados con la seguridad del comercio y el control integral en sentido amplio, con el objeto de reducir los costos asociados a este rubro por parte de los operadores privados³⁴, y para generar confianza en los inversores. Su ubicación geográfica y su condición insular convierten a la República Dominicana en una excelente plataforma logística para el comercio lícito, aunque también para las actividades irregulares difíciles de controlar (frontera natural con Haití).

En segundo lugar, y con el fin de reducir los costos del comercio exterior y fortalecer su posición en los corredores logísticos internacionales y regionales en el nuevo contexto de ampliación del Canal de Panamá,³⁵ la República Dominicana debería fortalecer las iniciativas ya en marcha relacionadas con la ventanilla única y la figura del OEA, al tiempo que adopta otra serie de medidas y reformas en materia de facilitación del comercio (en materia de tránsito por vía marítima, simplificación de trámites, interoperabilidad de instrumentos, etc.) y en el área de logística internacional (desarrollo de plataformas logísticas, mejora de servicios al sector

³³ El BID ha apoyado a la aduana en el desarrollo de un sistema de indicadores de desempeño (cooperación técnica RG-T1705).

³⁴ Según Schwab (2012), la República Dominicana ocupa el puesto 122 de 142 en el indicador sobre los costos para el sector privado asociados con el crimen y la violencia.

³⁵ El BID está apoyando un estudio regional de corredores de transporte y comercio (cooperación técnica RG-T1458).

privado, fortalecimiento de capacidades, etc.)³⁶. Estas acciones tendrían que emprenderse de manera coordinada en el campo regional --teniendo en cuenta no solo el entorno político mesoamericano sino también el ámbito geográfico natural del Caribe-- y ser complementadas a nivel nacional en la República Dominicana.

En la actualidad, los siguientes son los principales retos a enfrentar para profundizar las medidas de facilitación comercial y seguridad, y desarrollar al país como una plataforma logística internacional y regional: (i) mejorar la seguridad y control fronterizo en las operaciones comerciales, (ii) agilizar y facilitar el flujo de mercancías, y (iii) desarrollar una estrategia para posicionar a la República Dominicana como centro logístico, aprovechando asimismo los beneficios de la integración regional.

Mejorar la seguridad y control fronterizo en las operaciones comerciales

La Dirección General de Aduanas ha apostado por un programa innovador de certificación de los OEA³⁷ (en la actualidad exportadores y autoridades portuarias) no solo para la aduana, sino también para otras entidades gubernamentales (Ministerio de Salud Pública, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Medioambiente y Recursos Naturales, Dirección Nacional de Control de Drogas, y las autoridades de control portuario y aeroportuario). Este modelo responde al concepto de gestión integral fronteriza que es crucial para atender a los retos de seguridad de la cadena de suministro y de facilitación comercial.

Por ello se debería de mantener un énfasis particular en consolidar este modelo, el cual se fundamenta en la coordinación con las entidades gubernamentales de control y apunta a la gestión basada en análisis de riesgo, y a una operatividad más ágil para los OEA. Adicionalmente se deberían atender las necesidades del sector privado para poder cumplir con los requisitos del programa de operadores.

Por otro lado, y para aprovechar la interacción y las sinergias ya existentes entre y con dichas entidades, la República Dominicana podría seguir avanzando en este ámbito para

³⁶ Véase la Nota de Política sobre el Transporte en cuanto a las prioridades a abordar en materia de regulaciones e inversiones en infraestructura de transporte (infraestructura portuaria, accesos a puertos, carreteras, pasos de frontera con Haití, etc.).

³⁷ El BID ha venido apoyando a la Aduana de República Dominicana en la implementación de su programa de OEA (cooperación técnica RG-T1325).

promover medidas de seguridad en el marco de una estrategia nacional integrada de control y seguridad que atienda a sus desafíos tanto terrestres como marítimos.

Finalmente, en aras de fortalecer su sistema de control integral, la Dirección General de Aduanas podría emprender acciones encaminadas a robustecer su sistema de fiscalización a posteriori. Esto, además de garantizar un control exhaustivo y selectivo con un horizonte temporal más allá del momento del despacho, agiliza también las operaciones de liberación puntual de mercancía. En tal sentido se recomienda:

- *Fortalecer la figura de los OEA.* Para ello se necesita: (i) atender a las necesidades de coordinación interinstitucional de la figura de los OEA (en cuanto a sistemas, capacitación y equipamiento); (ii) fortalecer los sistemas de gestión de riesgo en la aduana y en las otras instituciones para adecuarlos al proceso de despacho de las empresas certificadas; (iii) difundir el programa a nivel nacional entre el sector privado y también a nivel internacional de cara a entablar negociaciones dirigidas a la firma de acuerdos de reconocimiento mutuo; (iv) establecer mecanismos innovadores de apoyo financiero al sector privado para asistirlo en las inversiones necesarias para adecuar sus procesos y sistemas a los requisitos de los OEA; (v) ampliar el certificado de OEA a agencias navieras, agentes de aduana, correos expresos e importadores, entre otros.
- *Establecer una estrategia nacional de seguridad fronteriza.* Para ello, sería necesario: (i) fortalecer la coordinación institucional y la participación de las entidades gubernamentales ya iniciada con motivo del programa de OEA, y (ii) desarrollar un plan estratégico que incluya un modelo de gestión fronteriza integral cuya finalidad sea la mejora de la seguridad y la facilitación del comercio legal.
- *Fortalecer la capacidad de control y seguridad de la aduana.* Esto se puede lograr mediante acciones encaminadas a mejorar la fiscalización aduanera a posteriori.

Agilizar y facilitar el flujo de las mercancías

La Dirección General de Aduanas ha puesto en marcha una iniciativa tendiente a crear una VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) que agilice los trámites necesarios en las operaciones de comercio exterior, para lo cual ya se han realizado los estudios de procesos y diagnósticos de requerimientos de las entidades participantes en ella. Con el fin de consolidar

su implementación, es necesario abordar las debilidades de infraestructura tecnológica (redes y equipos) y poner en marcha actividades de capacitación.

Los controles que se realizan en las fronteras marítimas (puertos)³⁸ constituyen una traba al flujo de mercancías e inciden notoriamente en los costos de transacción, los tiempos y la fiabilidad de los flujos comerciales. Las mejoras en la gestión de control agilizan el tránsito de mercancías y redundan directamente en la competitividad de los operadores dominicanos, en la habilidad del país de convertirse en *hub* de logística y también en la competitividad sistémica del país.

Con el propósito de agilizar el tránsito aduanero internacional de mercancías, los países de Mesoamérica han desarrollado un nuevo sistema informatizado de control de TIM (Tránsito Internacional de Mercancías)³⁹. Esta medida de facilitación del comercio --aplicada en un primer momento a los flujos comerciales que circulan por carretera-- podría ser adaptada a los requerimientos específicos de los corredores logísticos internacionales por vía marítima que existen en la región Caribe, específicamente a las aduanas existentes en los puertos (fronteras marítimas). Ello sería de gran relevancia para hacer viable el desarrollo del transporte marítimo de corta distancia, a fin de facilitar una circulación rápida y segura de las cargas entre los países de la zona, y hacia y desde República Dominicana como centro de logística. Para los países de la región, utilizar la infraestructura portuaria y logística dominicana en una red de puertos unidos por transporte marítimo de corta distancia para el intercambio comercial con los Estados Unidos y Asia podría constituir un elemento importante en la reducción de los costos de comercio y mejorar su competitividad. En tal sentido se recomienda:

- Consolidar la implementación de la VUCE atendiendo las necesidades de infraestructura tecnológica (equipos y redes).
- Analizar la factibilidad de la ampliación del TIM a los flujos que transitan por vía marítima en el Caribe.

³⁸ Entendidos estos en sentido amplio (aduanas, cuarentena, etc.)

³⁹ El TIM, basado en la experiencia de *New Computerized Transit System* de la Unión Europea, entró en funcionamiento en julio 2008 como experiencia piloto en la frontera de El Amatillo entre Honduras y El Salvador. El proyecto, que hace parte del antiguo Plan Puebla Panamá o PPP (hoy Proyecto Mesoamérica), fue financiado por el BID/FOMIN.

- Adecuar el TIM a la operatoria aduanera y de control que tiene lugar en las fronteras marítimas (puertos) y acorde con el desarrollo del transporte marítimo de corta distancia.
- Capacitar a los funcionarios de aduanas y de control a efectos de unificar la interpretación de los procedimientos y la normativa regionales.
- Coordinar con las autoridades de la cuenca del Caribe (Centroamérica, México, Colombia) la posibilidad de ampliar el TIM a sus territorios para poder aprovechar las facilidades portuarias y los corredores marítimos existentes hacia esos destinos.

Desarrollar una estrategia para posicionar el país como centro de logística aprovechando los beneficios de la integración regional

La ampliación del Canal de Panamá que se está llevando a cabo actualmente cambiará la configuración de los flujos de comercio y los patrones de transporte a nivel regional y global. La expansión del Canal de Panamá, con el incremento estimado de los volúmenes de comercio exterior a partir del tránsito de buques de mayor tamaño por el mismo, conducirá a un reposicionamiento de los puertos y de las redes marítimas internacionales.

Teniendo en cuenta los cambios logísticos que se producirán con la expansión del Canal de Panamá, así como la Estrategia de Desarrollo Nacional que establece como uno de sus objetivos hacia 2030 el convertir a la República Dominicana en la central de logística regional del Caribe, será necesario elaborar un plan estratégico que establezca los lineamientos de política pública y las reformas requeridas para: (i) adecuar las regulaciones y los procedimientos, (ii) establecer un diálogo fluido entre los sectores público y privado, y (iii) generar inversiones en logística.

El desarrollo del transporte marítimo de corta distancia es igualmente importante para incentivar la conformación de una red multimodal de transporte y de servicios logísticos a nivel regional que incremente el volumen y el ritmo del movimiento de mercancías. En tal sentido se recomienda:

- Diseñar una estrategia integrada de logística y facilitación del comercio que se exprese en un plan nacional de actuación e instrumentos para su implementación; y coordinar con los países del Caribe y Mesoamérica a fin de obtener beneficios de las estrategias y

planes de acción regionales y en materia de integración, con particular referencia a la promoción y sostenibilidad de corredores logísticos de comercio internacional.

- Adaptar el marco regulatorio en materia de servicios logísticos y de controles al comercio exterior.
- Estudiar, diseñar e implementar medidas de facilitación comercial para la viabilidad del transporte marítimo de corta distancia.
- Coordinar e integrar a los diferentes grupos de interés en los puertos, a saber: agencias responsables de la gestión de fronteras marítimas (como aduanas, agencias de sanidad, de seguridad, etc.), autoridades portuarias, operadores de terminales y el sector privado, como también a la población en la zona adyacente a los puertos.
- Fortalecer la cooperación con instituciones de los países del Caribe que son los usuarios actuales y potenciales de la República Dominicana como centro de logística.

Potenciar la exportación de servicios globales (*offshoring*)

La República Dominicana tiene el potencial de ampliar sus exportaciones de servicios globales si se apoya en sus fortalezas y supera los retos que se presentan. Por un lado, tiene la oportunidad de dar un paso más en el desarrollo de los servicios de Voice BPO y de avanzar en la prestación de servicios más sofisticados como el *outsourcing* de procesos de conocimiento o KPO (*Knowledge Process Outsourcing*). En vez de continuar concentrándose en Voice BPO, y a la luz de los nuevos acontecimientos mundiales en el sector de subcontratación de servicios, la República Dominicana podría especializarse en procesos específicos y en nichos de mercado (denominados “verticales”) que pasan de un bajo a un alto valor agregado, según las necesidades de los clientes. Dos verticales que podrían ser de valor para el país son finanzas y contabilidad, por un lado, y cuidado de la salud, por el otro; estos exhiben tasas anuales de crecimiento superiores la media de la industria (9% y casi 7% respectivamente) y abarcan un amplio espectro de sofisticación de procesos, desde centros de contacto hasta análisis financiero (BID-Tholons, 2012).

La especialización y ascenso en la cadena de valor exigen planificación estratégica, desarrollo de una marca nacional para la industria, promoción innovadora, y desarrollo de talento orientado al sector. En los lugares de prestación de servicios más maduros, esto se logra a través de una organización líder de la industria. El desarrollo de esta capacidad institucional es un reto importante para la República Dominicana. Aunque ya se han formado diversas instituciones y organizaciones relacionadas con la industria de los servicios globales y sus segmentos correspondientes, se registra una falta de coordinación entre ellos y la responsabilidad de la promoción del sector se encuentra dispersa.

Un tercer reto importante es la canalización de capital humano hacia la industria de los servicios globales. Como complemento a una estrategia de especialización en sectores verticales desde BPO hasta KPO, las iniciativas de desarrollo y formación de talento deben orientarse a los nichos de la industria en que se especializa el país. Recientemente ha surgido una tendencia en los países donde se prestan servicios más maduros en lo que se conoce como *finishing schools*. Se trata de una plataforma de enseñanza por fuera del sistema formal que proporciona flexibilidad en la formación de las habilidades deseadas para la cantera de talento según la demanda del mercado. En este sentido se recomienda:

- Desarrollar una estrategia de promoción de exportaciones de servicios globales para identificar la especialización más apropiada de la industria en el país y poner en marcha un plan de acción.
- Asignar la responsabilidad de su puesta en marcha a una organización líder especializada, y emprender iniciativas de fortalecimiento institucional.
- Llevar a cabo iniciativas de desarrollo de talento específicas para las necesidades de los servicios globales especializados, y ejecutar iniciativas innovadoras de capacitación de recursos humanos orientadas a la inserción laboral en la industria de servicios globales, incluyendo de forma particular las escuelas de formación para estos fines.
- Poner en marcha iniciativas innovadoras de promoción para establecer la marca país en función de la promoción de servicios globales especializados.

Simplificar e informatizar los trámites en zonas francas

Según estimaciones realizadas por el CNZFE (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación), anualmente los usuarios de zona franca incurren en un costo adicional significativo en el proceso de solicitud de los servicios facilitados por esta institución, ya que empresarios y nuevos inversionistas deben trasladarse hacia las oficinas principales para depositar y hacer los pagos correspondientes a las solicitudes de cada uno de los 36 servicios ofrecidos. Dichos servicios son actualmente facilitados a través de una ventanilla física, lo cual limita la agilidad y eficiencia de los procesos de inicio de operaciones, y de importación y exportación de las empresas. Actualmente, más de 800 usuarios activos utilizan con regularidad los servicios facilitados por el CNZFE⁴⁰, entre los cuales figuran: permiso de instalación de empresas, exoneración de materias primas, equipos y maquinarias, carta no objeción para traspaso de materias primas y/o mercancías al mercado local, y venta y autorización de formularios de exportación, entre otros.

Frente a la dualidad entre zonas francas e industria nacional que hace más compleja la integración competitiva del tejido industrial dominicano, y también para satisfacer los acuerdos CAFTA-RD y las reglas de la OMC, en estudios recientes se han recomendado estrategias para homologar los marcos regulatorios aplicables a las empresas ubicadas dentro y fuera de las zonas francas con el fin de prepararlas para la competencia internacional y futuras reformas fiscales (Attali Associés, 2010). En tal sentido se recomienda:

- Crear una oficina virtual de zonas francas de exportación que permita a los usuarios solicitar, tramitar y realizar los pagos por cada uno de los servicios a través de una plataforma web diseñada para tales fines. Dicha aplicación funcionaría como un módulo integrado del sistema actual de la CNZFE, de modo que los usuarios puedan solicitar y recibir los servicios de forma electrónica a través de procesos simplificados;
- Para fines de validación de las informaciones, interconectar la oficina virtual con las instituciones que tienen mayor incidencia en los trámites de zonas francas: la DGA (Dirección General de Aduanas) y la DGII (Dirección General de Impuestos Internos). La

⁴⁰ Entre los usuarios que utilizan con regularidad los servicios facilitados por el CNZFE figuran posibles inversionistas, asociaciones, operadoras (51) y empresas de zona franca (578), consultores privados e instituciones del gobierno vinculadas a las zonas francas.

oficina virtual representa también una oportunidad futura de interoperabilidad con el sistema de ventanilla única nacional del país para dar lugar a una ventanilla de comercio exterior de última generación.

Promover la exportación de productos agropecuarios

La República Dominicana exporta más frutas y vegetales que cualquier otro país del Caribe. Según se desprende del diagnóstico presentado anteriormente, el sector agrícola posee un potencial importante para incrementar significativamente sus exportaciones. No obstante, entre las varias restricciones que inhiben el aprovechamiento del potencial de las exportaciones hortícolas, sobresalen dos en particular: (i) la existencia de plagas exóticas y la posibilidad de que infesten embarques exportados, y (ii) la presencia de residuos de plaguicidas ilegales o en límites superiores a los autorizados. La República Dominicana es el único país en el mundo que está en el listado de detención automática de la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (Food and Drug Administration o FDA por sus siglas en inglés) en el ámbito nacional, lo que significa que todo cargamento originario de este país, independientemente de la región, será detenido con fines de inspección debido a la alta incidencia de problemas con plaguicidas.

En lo que respecta al comercio de cárnicos, aunque el país tiene potencial exportador gracias a la ausencia de fiebre aftosa y otras enfermedades animales comunes a otros países latinoamericanos, entre otras razones, si quiere aprovechar esta oportunidad es necesario que supere primero el reto de cumplir con los requisitos sanitarios. En el caso de las importaciones de carne y productos cárnicos de otros países, Estados Unidos exige que el sistema de inspección alimentaria de un país sea equivalente al suyo. Sin embargo, para que así sea el país en cuestión debe tener un sistema de control sanitario eficiente, dotado de una infraestructura de laboratorio moderna y de un aparato legal, institucional y humano adecuado. Si bien la República Dominicana ha avanzado en la implementación de un marco legal necesario para avalar la solicitud de equivalencia, su capacidad técnica para analizar los productos alimenticios a fin de detectar contaminantes químicos o microbiológicos conforme a las normas internacionales es limitada. Para esto la competencia del laboratorio es crítica si se quiere mantener un sistema de inocuidad alimentaria funcional y garantizar la aplicación de las pruebas y los métodos analíticos reconocidos a nivel internacional. En tal sentido se recomienda:

Fortalecer el sistema de vigilancia de plagas y de los controles fronterizos

El fortalecimiento del sistema de vigilancia de plagas y cuarentena contribuirá a que disminuya la tasa de infestación en productos exportados, a que se acepten más embarques y a que no se requiera tratamiento en los puertos de ingreso. Para tal fin, el país debería implementar un programa de vigilancia y trampeo más sólido y mejorar su capacidad de identificar plagas de cuarentena y demás plagas dañinas. Adicionalmente, sería necesario fortalecer los servicios de cuarentena para que se logre inspeccionar más eficazmente las cargas de exportación e importación. Esto exige mejorar tres aspectos claves:

- *Infraestructura y sistemas informáticos existentes:* Invertir en cámara de inspección y almacenamiento en frío, sistema de gestión por riesgo, instrumentos adecuados de inspección, equipos de imágenes digitales en todos los laboratorios centrales y estaciones cuarentenarias, acceso efectivo a internet y creación de colecciones de referencia de plagas útiles.
- *Capacitación de los inspectores en frontera:* Fortalecer los conocimientos técnicos sobre análisis de riesgo de plagas, entomología, etc.
- *Tratamientos pos cosecha:* Construir establecimientos para el tratamiento de agua caliente para los mangos (solo hay una instalación disponible actualmente) y de irradiación (todavía inexistente en el país). El Ministerio de Agricultura, con apoyo del sector privado, podría financiar una instalación de irradiación que permitiera el ingreso de vegetales, hierbas, mangos y otras frutas al mercado estadounidense.

Mejora de los controles de plaguicidas

Para superar el problema con los plaguicidas, es fundamental que el Gobierno mejore su sistema de registro y control de estos agroquímicos. En un programa estructurado de inocuidad alimentaria se impide el uso de contaminantes tóxicos o se los detecta antes de la exportación a través de análisis de laboratorio. En tal sentido sería necesario:

- Fortalecer la capacidad técnica y física para analizar bienes de consumo alimenticios en busca de contaminantes químicos o microbiológicos, así como mejorar el sistema de registro y control de plaguicidas.

- Desarrollar e implementar un programa nacional de buenas prácticas agrícolas que se centre en el uso y la administración seguros de pesticidas.

Fortalecimiento del programa de inocuidad alimentaria

A fin de respaldar las exportaciones de carne, se debería:

- Establecer e implementar un Programa Nacional de Residuos conforme a las nuevas reglamentaciones de inspección de carne de la República Dominicana y que sea considerado equivalente por las autoridades competentes en Estados Unidos (a saber, el Food Safety and Inspection Service o FSIS).
- Fortalecer el laboratorio del IIBI (Instituto de Innovación en Biotecnología e Industria) y el LAVECEN (Laboratorio Veterinario Central).

Referencias

- ADOZONA (Asociación Dominicana de Zonas Francas).2012. Zonas francas de la economía dominicana. Enero-Diciembre de 2011.
- Attali Associés. 2010. República Dominicana 2010-2020. Informe de la Comisión Internacional para el Desarrollo Estratégico de la República Dominicana. Noviembre de 2010.
- Banco Central de la República Dominicana. 2012. Informe de la economía dominicana. Enero-Diciembre de 2011.
- Banco Mundial. 2012a. *World Trade Indicators*. Sitio web. Consultado el 2 de mayo 2012.
- , 2012b. *Connecting to Compete 2012. Trade Logistics in the Global Economy*. The Logistics Performance Index and its Indicators. Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional. 2012. *Doing Business 2012- Dominican Republic*. Washington, DC: Banco Mundial/Corporación Financiera Internacional. <http://tinyurl.com/8f8nln3>
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2008. Aprovechar la oportunidad: un análisis de las condiciones progresivas en el sector textil y confecciones de la República Dominicana. Informe preparado para el BID por D. Birnbaum, M. Todaro, W. Wilhelm y B. Zeins en el marco del préstamo del BID 1511/OC-DR. Septiembre.
- , 2011. Proyectos de apoyo al comercio exterior: mapa de la cooperación internacional y nuevas prioridades. Informe preparado para el BID por A. Frohmann. Marzo de 2011.
- BID/IQOM. 2009. Análisis del impacto del RD-CAFTA – El caso de República Dominicana. Documento preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo. Febrero de 2009.
- BID-Tholons. 2012. Dominican Republic: A Strategic Roadmap for the Services Outsourcing Industry. Documento preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo. Abril de 2012.
- BID, Banco Mundial y CEPAL. 2011. Invertir en integración. Los retornos de la complementariedad entre *hardware* y *software*. Marzo.
- Bitrán, E. 2012. Análisis de la institucionalidad del sector transporte de República Dominicana. Documento Preliminar. Mayo.
- CEI-RD (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana). 2011. Acuerdos de Libre Comercio firmados por la República Dominicana. http://www.cei-rd.gov.do/normas_incentivos_acuerdos.asp
- CNZFE (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación). 2011. Informe Estadístico 2010, Sector de Zonas Francas. República Dominicana.

- García, F. (AIRD) y K. van der Horst (ADOEXPO). 2012. Segundo congreso de la industria dominicana. Política comercial y exportaciones. 10 de abril de 2012. Santo Domingo, República Dominicana.
http://2docongresoindustrial.do/Docs/cong/mesas/Mesa_Poltica_Comercial.pdf
- Gobierno de la República Dominicana. S.f. Evaluación del Departamento de Agricultura de Estados Unidos sobre los sistemas de inocuidad alimentaria identificados en la República Dominicana.
- , 2010a. Plan de acción nacional para fortalecer las capacidades relacionadas con el comercio: enfrentando los retos de la globalización. Agosto. Santo Domingo, República Dominicana.
- INTradeBID. Disponible en: <http://www.iadb.org/topics/trade/int/tools/sps/Default.aspx>
- OMC (Organización Mundial del Comercio). 2009. Examen de las políticas comerciales. República Dominicana. Informe de la Secretaría. 3 de marzo.
- Schwab, K., editor. 2011. *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. Ginebra, Suiza: World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
- SEA (Secretaría de Estados de Agricultura), IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura) y CNC (Consejo Nacional de Competitividad). 2007. Estudio de la cadena agroalimentaria de vegetales orientales en la República Dominicana. Septiembre. Disponible en
<http://www.iicard.org/PDF/cadenasagroa/Cadena%20Agroalimentaria%20de%20Vegetales%20Orientales.pdf>
- UNCTADStat. Disponible en
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=92>
- Vodusek, Z., J. Granados, F. Operti, P.A. Illarieti C. y M. Gutiérrez Rocha. 2009. Comercio e integración. En M. Agosin, O. Manzano, R. Rodríguez-Balsa y E. Stein, editores. *La ruta hacia el crecimiento sostenible en la República Dominicana*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Volpe Martincus, C. 2010. Odyssey in International Markets: An Assessment of the Effectiveness of Trade Promotion in Latin America and the Caribbean. A Special Report on Integration and Trade. Inter-American Development Bank, Washington, DC.

Anexo. Indicadores macroeconómicos, 2000-2011

(en millones de US\$ o unidad indicada)

Sector Real	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009p	2010 p	2011p	Crecimiento promedio (%) f/		
													00-05	06-11	00-11
PIB nominal a/	23.799	24.561	24.986	20.432	22.609	33.775	35.897	41.228	45.718	46.712	51.658	55.666	7,3	9,2	8,0
PIB real (variación %)	5,7	1,8	5,8	-0,3	1,3	9,3	10,7	8,5	5,3	3,5	7,8	4,5	3,9	6,7	5,3
Coef. de apertura (bienes) b/	63,9	57,2	56,0	64,1	61,1	47,4	52,3	50,3	49,7	38,1	42,7	46,6	-5,8	-2,3	-2,8
Coef. de apertura (bienes y servicios) b/	83,3	75,1	73,6	87,0	82,0	63,4	69,5	66,3	64,9	52,4	56,9	60,2	-5,3	-2,8	-2,9
Inflación (%) c/	9,0	4,4	10,5	42,7	28,7	7,4	5,0	8,9	4,5	5,8	6,2	7,8	16,4	6,3	11,2
Términos de intercambio (2000=100) d/	100,0	100,9	101,5	97,9	96,7	95,8	94,9	98,0	93,6	101,3	98,4		-0,9	-100,0	-100,0
Tipos de cambio:															
Nominal bilateral con EE.UU. (DOP/USD) d/	16,4	17,0	18,6	30,8	42,1	30,4	33,4	33,3	34,6	36,0	36,9	38,1	13,1	2,7	8,0
Real bilateral con EE.UU. (2000=100) e/	100,0	102,5	96,7	72,8	78,6	109,7	104,2	107,8	110,4	108,0	110,4		1,9	-100,0	-100,0
Real efectivo e/	100,0	104,6	99,2	74,6	79,3	104,1	98,4	99,9	100,7	100,2	101,3	101,1	0,8	0,5	0,1
Sector Externo															
Exportaciones totales de bienes, FOB	5.737	5.276	5.165	5.471	5.936	6.145	6.610	7.160	6.748	5.483	6.754	8.536	1,4	5,2	3,7
Nacionales	966	795	848	1.064	1.251	1.395	1.932	2.635	2.393	1.689	2.536	3.652	7,6	13,6	12,8
Cacao	26	43	67	77	56	42	67	91	107	164	187	184	9,7	22,3	19,4
Azúcar	90	89	99	97	94	101	133	129	109	121	196	205	2,5	9,1	7,8
Minerales	237	145	156	239	390	381	710	110	492	4	0	290	9,9	-16,4	1,8
Zonas francas	4.771	4.482	4.317	4.407	4.685	4.750	4.679	4.525	4.354	3.793	4.217	4.884	-0,1	0,9	0,2
Confecciones textiles	2.555	2.314	2.227	2.196	2.121	1.905	1.734	1.367	1.166	933	964	1.295,6	-5,7	-5,7	-6,0
Productos eléctricos	568	457	499	578	631	700	696	743	795	566	535	623,9	4,3	-2,2	0,9
Artic. joyería	355	398	438	467	601	603	626	678	505	436	464	527,2	11,2	-3,4	3,7
Importaciones totales de bienes, FOB	9.479	8.779	8.838	7.627	7.888	9.869	12.174	13.597	15.993	12.296	15.299	17.423	0,8	7,4	5,7
Balanza comercial de bienes	-3.742	-3.503	-3.673	-2.156	-1.952	-3.725	-5.564	-6.437	-9.245	-6.813	-8.545	-8.887	-0,1	9,8	8,2
Balanza comercial bienes (% del PIB)	-15,7	-14,3	-14,7	-10,6	-8,6	-11,0	-15,5	-15,6	-20,2	-14,6	-16,5	-16,0	-6,8	0,6	0,1
Exportaciones de servicios	3.228	3.110	3.071	3.469	3.504	3.935	4.567	4.825	4.951	4.836	5.154	5.341	4,0	3,2	4,7
Turismo	2.860	2.798	2.730	3.128	3.152	3.518	3.917	4.064	4.166	4.049	4.209	4.353	4,2	2,1	3,9
Importaciones de servicios	1.373	1.284	1.313	1.219	1.213	1.478	1.582	1.772	1.989	1.849	2.185	2.232	1,5	7,1	4,5
Balanza comercial de servicios	1.854	1.826	1.757	2.249	2.291	2.457	2.985	3.053	2.962	2.987	2.969	3.109	5,8	0,8	4,8
Balanza comercial servicios (% del PIB)	7,8	7,4	7,0	11,0	10,1	7,3	8,3	7,4	6,5	6,4	5,7	5,6	-1,4	-7,7	-3,0
Remesas familiares	1.689	1.808	1.960	2.061	2.230	2.430	2.738	3.046	3.222	3.042	2.998	3.200	7,5	3,2	6,0
Remesas familiares (%PIB)	7,1	7,4	7,8	10,1	9,9	7,2	7,6	7,4	7,0	6,5	5,8	5,7	0,3	-5,5	-1,9
Saldo de la cuenta corriente	-1.026	-741	-798	1.036	1.041	-473	-1.287	-2.166	-4.519	-2.331	-4.435	-4.499	-14,4	28,4	14,4
Saldo de la cuenta corriente (% del PIB)	-4,3	-3,0	-3,2	5,1	4,6	-1,4	-3,6	-5,3	-9,9	-5,0	-8,6	-8,1	-20,1	17,6	5,9
Inversión extranjera directa	953	1.079	917	613	909	1.123	1.085	1.667	2.870	2.165	1.896	2.371	3,3	16,9	8,6
Inversión extranjera directa (% PIB)	4,0	4,4	3,7	3,0	4,0	3,3	3,0	4,0	6,3	4,6	3,7	4,3	-3,7	7,1	0,6
Saldo de reservas internacionales netas	442	962	376	124	602	1.520	1.788	2.395	2.165	2.852	3.343	3.638	28,0	15,3	21,1

p = preliminar

Notas: a/ El PIB en millones de US\$ se calcula a partir del PIB nominal en moneda local utilizando el tipo de cambio promedio del año correspondiente.

b/ Coeficiente de apertura calculado como la razón de la suma de exportaciones e importaciones sobre el PIB.

c/ Datos correspondientes al final del año.

d/ Datos correspondientes al promedio del año.

e/ Datos correspondientes al promedio del año. Un aumento del indicador representa una apreciación.

f/ Tasa de crecimiento anual compuesto.

Fuente: Elaboración BID/INT con datos de INTradeBID, del Banco Central de la República Dominicana, IFS-FMI y World Databank-Banco Mundial.