

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

DESARROLLO PRODUCTIVO

Nº 22

INFORME SOBRE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LAS ZONAS FRANCAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Michael Mortimore, Henk Duthoo, y José Alfredo Guerrero

RED DE EMPRESAS TRANSNACIONALES E INVERSIÓN EXTRANJERA



NACIONES UNIDAS

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

**INFORME SOBRE LA COMPETITIVIDAD
INTERNACIONAL EN LAS ZONAS
FRANCAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

Michael Mortimore, Henk Duthoo, y José Alfredo Guerrero



Naciones Unidas

DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL

Santiago de Chile, 1995

LC/G.1866
Agosto de 1995

El presente documento fue preparado por los señores Michael Mortimore y Henk Duthoo, funcionario y experto asociado, respectivamente, de la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL y el señor José Alfredo Guerrero, consultor de la misma Unidad y actualmente funcionario del Banco Central de la República Dominicana.

Las opiniones expresadas en él son de la exclusiva responsabilidad de sus autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	5
SUMMARY	7
I. CAMINOS HACIA LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL, 1980 Y 1992	9
II. ZONA FRANCA, EXPORTACIÓN E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	25
III. RESULTADOS DE LA ENCUESTA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA	35
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	47
Notas	49
BIBLIOGRAFÍA	51
Anexo: LA ENCUESTA. COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LAS ZONAS FRANCAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA	53
 CUADROS Y GRÁFICOS	
Cuadro I.1 Comercio internacional de bienes: los 50 grupos más dinámicos en las importaciones de la OCDE, 1980-1992	10
Cuadro I.2 OCDE: Aspectos de su competitividad internacional 1980, 1985, 1990 y 1992	13
Cuadro I.3 América Latina: Aspectos de su competitividad internacional, 1980, 1990 y 1992	14
Cuadro I.4 ALADI: Aspectos de su competitividad internacional, 1980, 1985, 1990 y 1992	15
Cuadro I.5 México: Aspectos de su competitividad internacional, 1980, 1985, 1990 y 1992	17
Cuadro I.6 América Central y el Caribe: Aspectos de su competitividad internacional, 1980, 1985, 1990 y 1992	18
Cuadro I.7 República Dominicana: Aspectos de su competitividad internacional, 1980, 1985 y 1990	19
Cuadro I.8 República Dominicana: Las principales fuentes de dinamismo en sus exportaciones de bienes a la OCDE, 1980 y 1992	21

Cuadro II.1	República Dominicana: Evolución de las zonas francas industriales	28
Cuadro II.2	República Dominicana: Número de empresas y empleo en las zonas francas al 31 de diciembre de 1993	28
Cuadro II.3	Estados Unidos: Importaciones bajo el régimen de HTS 9802.00.80 y su contenido norteamericano, por país principal, 1989 y 1992	31
Cuadro II.4	República Dominicana: Inversión aprobada en las zonas francas, 1989-1993	33
Cuadro III.1	República Dominicana: El universo de las principales empresas del sector manufacturero con capital extranjero, 1994	36
Cuadro III.2	República Dominicana: Información básica sobre las empresas encuestadas, 1994	38
Gráfico II.1	República Dominicana: Costo relativo de mano de obra y empleo en las ZFI, 1980-1993	25
Gráfico II.2	Exportaciones: Economía nacional vs zonas francas, 1980-1993	29
Gráfico II.3	Estructura sectorial de las exportaciones en las ZFE, 1988-1993	30

RESUMEN

Utilizando el programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) de la CEPAL, el presente documento comienza por identificar los principales caminos hacia la competitividad internacional durante el período 1980-1992. La República Dominicana representa uno de los pocos focos nuevos de competitividad internacional en la región de América Latina.

Dentro de la República Dominicana, el nuevo dinamismo que registran sus exportaciones se limita casi exclusivamente a operaciones de productos finales de ensamblaje por parte de empresas extranjeras que operan en zonas francas industriales. Este resultado obedeció a varios factores. En el plano interno, cabe mencionar la pronunciada devaluación de la moneda nacional dominicana a mediados del decenio de 1980 y la política de promoción de las zonas francas. Entre los factores externos, los más importantes fueron el uso de mecanismos de acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos (como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, el Programa Especial de Acceso, el Sistema Generalizado de Preferencias, el Programa HTS 9802 (compartimiento de la producción y la Sección 936 del Código de Impuestos Internos) y las estrategias comerciales de las empresas estadounidenses en el contexto de la reestructuración de las industrias de la confección, la electrónica y otras (productos médicos, calzado, etc.) en los Estados Unidos.

Los autores aplicaron una encuesta detallada a 30 de las 60 mayores empresas extranjeras que operaban en las zonas francas de la República Dominicana en abril y mayo de 1994, a petición de instituciones locales (la Asociación Dominicana de Zonas Francas y el Consejo Nacional de Zonas Francas Industriales). En el cuestionario se abordaron tres temas principales: i) la estrategia internacional de la casa matriz, ii) la competitividad internacional de la filial dominicana y iii) el funcionamiento del mecanismo de zonas francas industriales en la República Dominicana.

No cabe duda de que las operaciones de las empresas extranjeras en las zonas francas han redundado en importantes beneficios para el país en lo que se refiere a mayor participación en el mercado internacional, la creación de empleos, la entrada de divisas y la generación de nuevas actividades económicas. Como forma de reaccionar a la crisis de la deuda de los años ochenta, la promoción de las zonas francas ha hecho maravillas.

Las dudas aparecen cuando se trata de relacionar el papel de las zonas francas con el proceso de industrialización nacional. En efecto, estas mismas empresas indicaron que los beneficios nacionales habían sido limitados en cuanto a la introducción de tecnología y prácticas organizativas nuevas, la capacitación de la mano de obra, el uso de insumos físicos nacionales y otros aspectos de la competitividad internacional, independientemente de los mecanismos de acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos.

Quedó claro que dentro de las zonas francas operan dos tipos de empresas: las *modernas* (que corresponden principalmente a los sectores de los productos médicos y electrónicos) ofrecen más oportunidades de capacitar a los trabajadores para que puedan desempeñar funciones más calificadas que exigen mayor transferencia de tecnología y prácticas organizativas. Las *tradicionales* (que se encuentran mayormente en los sectores

de la confección, el calzado y otros) ofrecen más posibilidades en lo que respecta a aumentar el uso de los insumos físicos nacionales, una vez que se logre mejorar el precio, la calidad y la entrega de estos insumos hasta alcanzar los niveles necesarios. Si se hicieran progresos en estos ámbitos, mejoraría la relación entre el proceso de industrialización nacional y la mayor competitividad internacional, y haría que esta última se mantuviera más independiente de los mecanismos de acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, como ha ocurrido con muchos países asiáticos. En otras palabras, la República Dominicana ha realizado grandes progresos con respecto al uso de empresas extranjeras en las zonas francas industriales para aumentar su competitividad internacional. El objetivo de la política actual debería ser relacionar esa mayor competitividad internacional más directamente con el proceso de industrialización nacional.

SUMMARY

Utilizing the ECLAC CAN (Competitive Analysis of Nations) computer software on international competitiveness, this document begins by characterizing the principal paths towards international competition during 1980-1992. The Dominican Republic represents one of the few new focal points of international competitiveness in the Latin American region.

Within the Dominican Republic, the new dynamism found in its exports is limited almost exclusively to assembly operations of foreign enterprises operating in the export processing zones (EPZs). Several factors produced this outcome. Internally, the severe devaluation of the Dominican national currency in the mid 1980s and the policy promoting the EPZs were important. Externally, the use of preferential access mechanisms to the United States market (such as the Caribbean Basic Initiative, the Special Access Program, the Generalized Preference System, the Production Sharing Program of the Harmonized Tariff Schedule, and Section 936 of the International Revenue Code) and the corporate strategies of United States enterprises in the context of the restructuring of the clothing electronics and other (medical products, footwear, etc.) industries in the United States were the most important.

The authors administered a detailed questionnaire to 30 of the 60 largest foreign firms operating in the ZPEs in the Dominican Republic during April/May 1994 at the behest of local institutions (the Dominican Association of Free Zones, Inc. and the National Council of Export Processing Zones). The questionnaire dealt with three principal themes: i) the international strategy of the headquarters company, ii) the international competitiveness of the subsidiary in the Dominican Republic, and iii) the functioning of the EPZ mechanism in the Dominican Republic.

There is no doubt that foreign firms operating in the ZPEs have produced remarkable benefits for the country in terms of increased international market shares, the creation of jobs, the inflow of foreign exchange and the generation of new economic activities. As a means of facing up to the debt crisis of the 1980s the promotion of ZPEs worked wonders.

It is in relating the role of the ZPEs to the national industrialization process that doubts can be raised. Notably, these same enterprises indicated that national benefits had been limited in respect of the introduction of new technology and organizational practices, the training of the labour force, the use of national physical inputs, and other aspects of international competitiveness independent of preferential access schemes to the United States market.

It was evident that two kinds of firms operate in the ZPEs. The *modern* ones (mainly in the medical products and electronic sectors) hold more promise in terms of training workers for more skilled functions which require increased transfer of technology and organizational practices. The *traditional* ones (found mostly in the clothing, footwear and other sectors) offer more potential in respect of increasing the use of national physical inputs, once the price, quality and delivery of such can be improved to required

levels. Advances in these areas would improve the relationship between the national industrialization process and the increased international competitiveness and make that international competitiveness more independent of preferential access schemes to the United States market, as has been the case for many Asian countries. In other words, the Dominican Republic has made great advances in respect of the use of foreign firms in the export processing zones to increase its international competitiveness. The present policy goal should be to relate that improved international competitiveness more directly with the national industrialization process.

I. CAMINOS HACIA LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL, 1980 Y 1992

No cabe duda que la economía mundial está en un proceso de transformación en el cual la competitividad internacional es cada vez más intensa y juega un papel creciente en la definición y la repartición de beneficios entre países. Hay muchas maneras de tratar el tema de la competitividad internacional de los países.¹ Aquí utilizaremos un programa computacional conocido como CAN (Competitive Analysis of Nations),² en su versión 2.0 que fue desarrollado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. Según este programa, la competitividad internacional se define exclusivamente por la participación que tienen los países en las importaciones de los miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Los datos del programa CAN, indican que entre los años 1980 y 1992 la contribución de *las manufacturas* a las importaciones totales de los países miembros de la OCDE creció en forma acelerada de 72% a 80% y, la participación de los países en desarrollo en las importaciones de manufacturas de esos países saltó de 8% a 14.4% del total. Además, la contribución de las manufacturas *no basadas en recursos naturales*³ aumentó de 66% a 76% de las importaciones totales y la participación de los países en desarrollo creció de sólo 7.8% en 1980 a 14.4% en 1992. En otras palabras, el proceso de transformación de la economía mundial abrió una vía importante para que los países en desarrollo participaran en la parte más dinámica del comercio internacional.

El cuadro I.1 señala los 50 sectores (a nivel de tres dígitos de la CUCI, Rev.2) más dinámicos del comercio internacional durante el período 1980-1992. Estos 50 sectores representaban en 1992 más del 50% de las importaciones totales de la OCDE y crecieron 65% en promedio entre 1980 y 1992. Las industrias de computadores, otra maquinaria eléctrica y equipo eléctrico, confecciones, maquinaria no eléctrica y la automotriz fueron los principales focos del dinamismo durante ese período. En 1992 sólo a estas cinco industrias correspondía casi la tercera parte de las importaciones totales de la OCDE. Evidentemente, los países que logren participar en la explosión del comercio internacional en esas industrias acoplarán el dinamismo del comercio internacional a su trayectoria de crecimiento y desarrollo.

Con respecto a este mercado internacional, indicaremos la naturaleza de la participación de los siguientes grupos de países: 1) los miembros de la OCDE; 2) los países de América Latina destacando la participación de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y los de Centroamérica y el Caribe; y 3) los casos exitosos de México y la República Dominicana. De esta manera trataremos de identificar las tendencias principales de la competitividad internacional dentro del mercado internacional y los distintos caminos por los cuales se están integrando los países más grandes de la región, los pequeños de la Cuenca del Caribe y el país en estudio. Este análisis servirá para situar la República Dominicana dentro de la mencionada transformación de la economía mundial.

Cuadro I.1

**COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES: LOS 50 GRUPOS MÁS DINÁMICOS
EN LAS IMPORTACIONES DE LA OCDE, 1980-1992***

CUCI Rev.2	Grupo	Contribución del sector		Variación 1980-1992	
		1980	1992	En contribución	En crecimiento
	I. LA INDUSTRIA DE COMPUTADORES	1.4	4.9	3.5	213.5
752	Maq. para la elaboración automática de datos	0.9	2.8	1.9	218.0
759	Partes y accesorios	0.5	1.7	1.2	206.4
	II. OTRA MAQUINARIA ELECTRICA Y EQUIPO ELECTRONICO	4.3	7.7	3.4	78.9
773	Material de distribución de electricidad	0.2	0.4	0.2	138.6
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	0.8	1.7	0.9	112.0
764	Equipo de telecomunicaciones, partes y accesorios	0.8	1.6	0.8	93.7
772	Aparatos elec. para empalme, corte de circuito, etc.	0.6	1.1	0.5	77.8
761	Receptores de televisión	0.3	0.4	0.2	67.1
778	Máquinas y aparatos eléctricos	0.8	1.2	0.4	56.3
775	Aparatos de uso doméstico: eléctricos y no eléctricos	0.5	0.8	0.3	51.5
763	Fonógrafos, dictáfonos y aparatos para grabar	0.4	0.5	0.1	34.0
	III. CONFECCIONES	2.0	3.3	1.3	63.5
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo	0.6	1.0	0.4	73.1
843	Ropa exterior para mujeres, niñas, bebés, de tejidos	0.6	1.1	0.5	72.3
846	Ropa interior, de punto y ganchillo	0.3	0.5	0.2	54.0
842	Ropa exterior para hombres, niños de tejidos	0.5	0.7	0.2	46.9
	IV. MAQUINARIA NO ELECTRICA	3.6	5.3	1.7	48.2
714	Máquinas y motores no eléctricos, partes y piezas	0.4	0.8	0.4	99.4
741	Equipo de calefacción y refrigeración y partes	0.3	0.6	0.3	66.0
743	Bombas y compresores: ventiladores y sopladores, etc.	0.4	0.6	0.2	48.2
728	Otras maq. y equipos esp. para determinadas industrias	0.6	0.8	0.2	46.0
716	Aparatos eléctricos rotarios y sus partes	0.3	0.4	0.1	41.1
744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías, partes	0.4	0.6	0.2	37.9
745	Otras máquinas, herramientas y aparatos no elec.	0.3	0.5	0.1	37.7
749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas	0.8	1.1	0.3	29.3
	V. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	7.4	10.7	3.3	44.2
781	Automóviles para pasajeros	3.9	6.1	2.2	58.3
782	Vehículos autos para el transporte de mercancías	0.8	1.1	0.3	30.9
784	Partes y accesorios de vehículos	2.0	2.5	0.5	28.2
713	Motores de combustión interna, de émbolo y partes	0.8	1.0	0.2	28.1

Cuadro I.1 (concl.)

CUCI Rev.2	Grupo	Contribución del sector		Variación 1980-1992	
		1980	1992	En contribución	En crecimiento
	VI. OTROS	13.0	20.5	7.5	58.0
898	Instrumentos musicales, partes y accesorios	0.3	0.7	0.5	144.8
872	Instrumentos y aparatos de medicina	0.2	0.4	0.2	116.2
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	0.9	1.9	1.0	108.2
893	Artículos de las materias plásticas, resinas, etc.	0.5	1.0	0.5	103.0
894	Artículos de deportes, juguetes, juegos, coches, etc.	0.6	1.1	0.6	96.7
541	Productos medicinales y farmacéuticos	0.7	1.3	0.6	94.0
831	Artículos de viajes, bolsas, bolsos, maletines, etc.	0.2	0.3	0.1	76.4
514	Compuestos de funciones nitrogenadas	0.4	0.6	0.3	69.3
897	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	0.3	0.4	0.2	66.9
034	Pescado fresco, refrigerado o congelado	0.4	0.7	0.3	66.7
821	Muebles y sus partes	0.7	1.1	0.4	63.9
642	Papeles y cartones recortados en forma determinada	0.3	0.5	0.2	60.6
036	Crustáceos y moluscos, pelados o no	0.3	0.5	0.2	57.6
874	Instrumentos y aparatos de medición	0.8	1.2	0.4	47.8
899	Otros artículos manufacturados diversos	0.3	0.4	0.1	45.9
792	Aeronaves y equipo conexo y sus partes	1.2	1.7	0.5	45.2
892	Impresos	0.5	0.7	0.2	40.0
598	Productos químicos diversos	0.5	0.7	0.2	38.6
583	Productos de polimerización y copolimerización	0.9	1.3	0.4	35.3
515	Compuestos organominerales y heterocíclicos	0.3	0.5	0.2	33.2
851	Calzado	0.8	1.0	0.2	32.9
641	Papel y cartón	1.3	1.6	0.3	25.0
699	Manufacturas de metales comunes	0.6	0.8	0.2	24.9
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro/acero	0.4	0.4	0.1	23.2
	TOTAL 50 GRUPOS	31.7	52.4	20.7	65.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

a/ Calculado por el programa computacional CAN (Competitive Analysis of Nations), versión 2.0 de la CEPAL. Se tomaron los valores de la contribución del sector según rango DINÁMICO -CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR entre los años 1980 y 1992, estableciendo valores mínimos de 0.33 por ciento para el último año. Cincuenta grupos industriales a 3 dígitos de la CUCI (Rev.2) se definieron así. Ellos fueron organizados en las industrias indicadas.

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

a Calculado por el programa computacional CAN (Competitive Analysis of Nations), versión 2.0 de la CEPAL. Se tomaron los valores de la contribución del sector según rango DINÁMICO-CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR entre los años 1980 y 1992, estableciendo valores mínimos de 0.33% para el último año. Cincuenta grupos industriales a 3 dígitos de la CUCI (Rev.2) se definieron así. Ellos fueron organizados en las industrias indicadas.

El cuadro I.2 muestra información sobre los países de la OCDE. La estructura de sus importaciones define efectivamente "el mercado internacional", ya que es el mercado más importante del mundo y es sumamente exigente. Se reitera que la parte dinámica de las importaciones de la OCDE son las manufacturas en general y, sobre todo, las manufacturas *no* basadas en recursos naturales. Al mismo tiempo, la participación de los miembros de la OCDE en el mercado para estos rubros dinámicos *bajó* en ambos casos (de 85.40% a 79.89% para las manufacturas en general; y de 87.25% a 80.85% para las manufacturas *no* basadas en recursos naturales). Esta transformación brindó a otros países fuera de la OCDE *la oportunidad* de aumentar sus exportaciones a la OCDE en estos sectores dinámicos. Con respecto a las diez principales exportaciones de los países miembros de la OCDE, se nota que tomadas en conjunto corresponden a más de la cuarta parte de sus exportaciones totales a la OCDE para 1990 y 1992, y que todas caen dentro de los 50 grupos más dinámicos en el comercio internacional como son el automotriz, el de computadores, el de aeronaves y otros. No obstante, llama la atención que si bien es cierto que los miembros de la OCDE se han especializado en los productos más dinámicos, en siete de diez casos están *perdiendo* su participación en el mercado, es decir, otros competidores van ganando terreno en estos rubros dinámicos.

El cuadro I.3 nos muestra que América Latina, a pesar de los importantes esfuerzos realizados en la dirección correcta, no ha aprovechado suficientemente esta oportunidad. Está claro que no son los países de esta región los que quitan mercado a los miembros de la OCDE. En términos de la estructura de sus exportaciones, la región tuvo éxito, primero, en reducir drásticamente la proporción de sus exportaciones de recursos naturales a la OCDE (de 77.4% a 51.1%), sobre todo de energía (de 34.7% a 18.7%) y, segundo, en duplicar con creces la proporción de exportación de manufacturas (de 21.3% a 46.2%), especialmente las manufacturas *no* basadas en recursos naturales (de 13.7% a 39.0%). Sin embargo, en términos de la penetración al mercado de la OCDE no tuvo avances similares, de hecho, *cayó* al pasar de 5.15% a 4.77% durante el período 1980-1992. Es decir, a pesar de su gran esfuerzo para promover la exportación de manufacturas hacia la OCDE, América Latina no logró contrarrestar la tendencia hacia su marginalización del comercio internacional durante los años ochenta, debido a que mantuvo su especialización en recursos naturales, como el petróleo crudo y sus derivados, y los productos agrícolas y mineros. La participación de América Latina en el mercado internacional de manufacturas se incrementó (de 2.01% a 3.01%), particularmente las manufacturas *basadas* en recursos naturales (de 7.23% a 7.31%); no obstante la región *no* logró acoplarse bien al dinamismo del comercio internacional centrado en las manufacturas *no* basadas en recursos naturales. Eso queda claro al examinar sus diez exportaciones más importantes: ganan mercado en siete de estos productos, pero sólo dos (automóviles y autopartes) corresponden a los más dinámicos del comercio internacional.

Dentro de la región es posible distinguir dos claras tendencias con respecto a la competitividad internacional. Una que corresponde a los países grandes de la región, en general, los miembros de la ALADI; y otra que refleja más bien la experiencia de los países pequeños, principalmente los de la Cuenca del Caribe. Con respecto a la ALADI, se puede apreciar que las cifras del cuadro I.4 son muy parecidas a las del cuadro anterior sobre América Latina, lo que corrobora la influencia de los países grandes en la región. A pesar de que las exportaciones de recursos naturales a la OCDE cayeron fuertemente dentro de la estructura global de la ALADI entre 1980 y 1992 (de 75.6% a 50.4%) y que sus exportaciones de manufacturas crecieron mucho (de 23.1% a 46.8%), la participación de la ALADI en las importaciones totales de la OCDE se redujo (de 4.40% a 4.21%) y su participación en las importaciones de manufacturas del mismo mercado mejoró sólo marginalmente (de 1.87% a 2.70%). En otras palabras, los países grandes de la región

Cuadro I.2

**OCDE:^a ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
1980, 1985, 1990 Y 1992
(Porcentajes)**

			1980	1985	1990	1992
I. Contribución (estructura de las exportaciones a la OCDE)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			26.2	22.3	17.9	17.7
Agricultura 1/			14.4	12.1	11.3	11.5
Energía 2/			8.5	7.8	4.5	4.4
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			3.3	2.4	2.1	1.8
Manufacturas 4/ + 5/			72.0	75.4	79.8	79.9
Basadas en recursos naturales 4/			6.0	4.5	4.7	4.2
No basadas en recursos naturales 5/			66.1	70.9	75.0	75.7
Otros 6/			1.7	2.4	2.3	2.4
II. Participación en el mercado de importaciones de la OCDE			64.57	70.58	74.05	73.11
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			38.83	46.69	53.22	53.21
Agricultura 1/			64.78	64.98	69.17	69.19
Energía 2/			21.47	31.04	32.26	31.90
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			58.74	59.67	63.55	62.79
Manufacturas 4/ + 5/			85.40	83.27	81.31	79.89
Basadas en recursos naturales 4/			69.10	67.57	66.65	65.89
No basadas en recursos naturales 5/			87.25	84.53	82.45	80.85
Otros 6/			59.10	67.40	70.45	68.48
III. Contribución de las principales exportaciones a la OCDE			18.4	23.6	25.9	26.6
781	Automóviles para pasajeros	* -	5.9	7.8	7.6	7.9
784	Partes y accesorios de vehículos	* -	3.0	3.6	3.2	3.2
752	Computadores y similares	* -	1.3	2.3	2.7	2.7
792	Aeronaves, equipo anexo y partes	* +	1.4	1.4	2.0	2.2
641	Papel y cartón	* -	1.9	2.0	2.2	2.1
759	Partes y accesorios para computadores, etc.	* -	0.8	1.5	1.8	1.8
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	* +	0.7	1.1	1.7	1.8
541	Productos medicinales y farmacéuticos	* +	1.0	1.1	1.4	1.8
764	Equipo de telecomunicaciones, partes y accesorios	* -	1.0	1.4	1.6	1.6
583	Productos de polimerización y copolimerización	* -	1.4	1.4	1.7	1.6

Fuente: CEPAL, programa Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión 2.0.

^a Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania (R.F.), Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Nueva Zelanda, Portugal, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y Yugoslavia. ^b Grupos que se encuentran dentro de los 50 más dinámicos, 1980-1992. ^c + Grupos donde la OCDE mejoró su participación entre 1980 y 1992. - Grupos donde la OCDE desmejoró su participación entre 1980 y 1992.

1. Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Revisión 2). 2. Sección 3. 3. Capítulos 26, 27 y 28. 4. Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671. 5. Secciones 5, 6 (menos capítulos y grupos incluidos en el 4), 7 y 8. 6. Sección 9.

Cuadro I.3

**AMÉRICA LATINA:^a ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL,
1980, 1990 Y 1992**

			1980	1985	1990	1992
I. Contribución (estructura de las exportaciones a la OCDE)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			77.4	67.7	53.6	51.1
Agricultura 1/			33.1	30.6	27.4	26.5
Energía 2/			34.7	30.2	19.5	18.7
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			9.6	7.0	6.7	5.9
Manufacturas 4/ + 5/			21.3	30.0	44.1	46.2
Basadas en recursos naturales 4/			7.6	6.6	8.7	7.2
No basadas en recursos naturales 5/			13.7	23.4	35.4	39.0
Otros 6/			1.3	2.3	2.4	2.8
II. Participación en el mercado de importaciones de la OCDE			5.15	5.70	4.58	4.77
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			9.13	11.47	10.08	10.03
Agricultura 1/			11.90	13.29	10.61	10.39
Energía 2/			6.96	9.72	8.81	8.85
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			13.67	13.91	12.87	13.58
Manufacturas 4/ + 5/			2.01	2.68	2.84	3.01
Basadas en recursos naturales 4/			7.23	7.96	7.71	7.31
No basadas en recursos naturales 5/			1.48	2.25	2.45	2.72
Otros 6/			3.67	5.30	4.55	5.18
III. Contribución de las principales exportaciones a la OCDE:			61.2	53.7	42.9	40.8
333 Aceite de petróleo crudo, aceite crudo de min. bitumín.	b/	c/	24.0	21.2	13.6	13.4
057 Frutas y nueces frescas o secas		+	2.8	3.4	4.4	4.7
334 Productos derivados del petróleo, refinados		-	9.6	8.2	5.3	4.5
071 Café y sucedáneos del café		-	11.3	9.5	4.7	3.5
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.2	0.4	2.4	3.0
081 Piensos de animales		+	2.9	2.8	2.8	2.6
784 Partes y accesorios de vehículos	*	+	0.6	1.2	1.9	2.5
287 Minerales de metales comunes, concentrados		-	3.4	2.3	2.5	2.3
682 Cobre		+	2.8	2.0	2.8	2.2
281 Mineral de hierro y sus concentrados		+	3.6	2.7	2.5	2.1

Fuente: CEPAL, programa Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión 2.0.

- ^a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Barbados, Cuba, República Dominicana, Haití, Jamaica y Trinidad y Tabago. ^b Grupos que se encuentran dentro de los 50 más dinámicos, 1980-1992. ^c + Grupos donde América Latina mejoró su participación entre 1980 y 1992. - Grupos donde América Latina desmejoró su participación entre 1980 y 1992. 1. Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Revisión 2). 2. Sección 3. 3. Capítulos 26, 27 y 28. 4. Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671. 5. Secciones 5, 6 (menos capítulos y grupos incluidos en el 4), 7 y 8. 6. Sección 9.

Cuadro I.4

**ALADI: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL,
1980, 1985, 1990 Y 1992**

			1980	1985	1990	1992
I. Contribución (estructura de las exportaciones a la OCDE)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			75.6	66.8	52.9	50.4
Agricultura 1/			30.3	27.7	25.4	24.6
Energía 3/			36.1	32.4	21.2	20.3
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			9.3	6.7	6.3	5.5
Manufacturas 4/ + 5/			23.1	31.1	44.8	46.8
Basadas en recursos naturales 4/			8.5	7.0	9.2	7.6
No basadas en recursos naturales 5/			14.6	24.0	35.6	39.2
Otros 6/			1.3	2.2	2.3	2.8
II. Participación en el mercado de importaciones de la OCDE			4.40	5.00	4.14	4.21
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			7.63	9.94	8.80	8.73
Agricultura 1/			9.28	10.58	8.71	8.50
Energía 2/			6.19	9.18	8.45	8.49
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			11.32	11.68	10.70	11.20
Manufacturas 4/ + 5/			1.87	2.43	2.55	2.70
Basadas en recursos naturales 4/			6.71	7.41	7.21	6.85
No basadas en recursos naturales 5/			1.32	2.03	2.19	2.41
Otros 6/			2.96	4.37	3.93	4.53
III. Contribución de las principales exportaciones a la OCDE			58.8	42.4	43.6	42.5
333 Aceite de petróleo crudo, aceite crudo de min. bitumín.	b/	c/	25.8	11.7	14.8	14.6
334 Productos derivados de petróleo, refinados		+	9.3	8.8	5.7	4.9
057 Frutas y nueces frescas o secas		+	1.9	2.3	3.2	3.6
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.2	0.5	2.7	3.5
071 Café y sucedáneos del café		-	9.6	8.3	4.0	3.1
081 Piensos para animales		+	3.4	3.2	3.2	3.0
784 Partes y accesorios de vehículos	*	+	0.7	1.4	2.1	2.8
682 Cobre		+	3.3	2.2	3.2	2.5
281 Mineral de hierro y sus concentrados		+	4.3	3.1	2.8	2.4
773 Material de distribución de electricidad	*	+	0.3	0.9	1.9	2.1

Fuente: CEPAL, programa Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión 2.0.

* Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Paraguay, Uruguay y Venezuela. ^b Grupos que se encuentran dentro de los 50 más dinámicos, 1980-1992. ^c + Grupos donde la ALADI mejoró su participación entre 1980 y 1992. - Grupos donde la ALADI desmejoró su participación entre 1980 y 1992.

1. Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Revisión 2). 2. Sección 3. 3. Capítulos 26, 27 y 28. 4. Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671. 5. Secciones 5, 6 (menos capítulos y grupos incluidos en el 4), 7 y 8. 6. Sección 9.

reflejan muy bien la falta de competitividad internacional de América Latina y los escasos resultados en términos de ganar participación en el mercado internacional, a pesar de los grandes cambios en la estructura de las exportaciones a la OCDE a favor de los rubros más dinámicos. Esto se refleja en la lista de sus diez principales exportaciones, donde ganan mercado en nueve renglones, pero sólo tres corresponden a los más dinámicos en el comercio internacional.

México se ha constituido en *la principal excepción* dentro del comportamiento manifestado por la ALADI, producto del notable éxito que ha logrado en la radical reestructuración de sus exportaciones a la OCDE, como se ve en el cuadro I.5. Cabe observar que en 1980 dos tercios de sus exportaciones se basaban en recursos naturales en tanto que en 1992 dos tercios de ellas correspondían a manufacturas. Su participación en el mercado internacional mejoró en general (de 1.26% a 1.81%), y con respecto a las manufacturas (de 0.71% a 1.66%), sobre todo en aquellas no basadas en recursos naturales (de 0.65% a 1.70%). Todas las exportaciones de manufacturas dinámicas de América Latina, en general (cuadro I.3), y de ALADI, en particular (cuadro I.4), es decir, automóviles y sus partes y material de distribución de electricidad, vienen casi exclusivamente desde este país. Además, México mostró un repertorio más amplio de manufacturas dinámicas (que incluía equipos de telecomunicaciones, receptores de televisión, aparatos eléctricos para empalme y cortes de circuitos, y motores de combustión interna). La reestructuración de la industria automotriz mexicana es el mejor ejemplo en América Latina de la reestructuración e internacionalización de una industria existente dominada por empresas transnacionales en la región (Mortimore, 1994); y algunos de los productos eléctricos y electrónicos ensamblados en México gozaron en 1992 de participaciones muy altas en el mercado internacional (por ejemplo, material de distribución de electricidad, 20.18%; receptores de televisión, 12.13%; aparatos eléctricos, 5.14%). Efectivamente México gana mercado en nueve de sus diez principales exportaciones y ocho de ellas corresponden a los grupos más dinámicos del comercio internacional. En otras palabras, México es "el" ejemplo de mejor adaptación de un país grande de la región a las oportunidades presentadas por el comercio internacional durante el período 1980-1992, principalmente en las industrias automotriz y de ensamblaje de productos eléctricos y electrónicos.

La tendencia general en los países pequeños de Centroamérica y el Caribe es más negativa que la de ALADI, como lo indica el cuadro I.6. Con sus exportaciones a la OCDE aún muy concentradas en recursos naturales (de 87.7% en 1980 bajaron a 54.4% en 1992), sus esfuerzos para exportar más manufacturas (de 10.6% a 43.3%) no impidieron que su participación global en el mercado internacional *cayera* en forma vertical durante ese período (de 0.74% a 0.48%). Sumamente especializados en recursos naturales, fundamentalmente agrícolas, y en otros como fibras textiles, minerales y metales, fue muy poco lo que lograron en términos de la transición hacia los productos más dinámicos del comercio internacional. La participación de sus manufacturas en las importaciones de la OCDE se duplicó (de 0.14% a 0.29%), pero de todos modos quedó en un nivel muy reducido. La situación de sus principales exportaciones sintetiza el problema. Todas pierden mercado con la sola excepción de las confecciones, que también corresponden a grupos dinámicos del comercio internacional. En general, la subregión de América Central y el Caribe desaprovechó casi por completo la oportunidad que presentó el comercio internacional durante estos años.

Al igual que el caso de México dentro de la ALADI, la República Dominicana se presenta como un *caso muy exitoso* dentro del contexto de la Cuenca del Caribe, tal como nos muestra el cuadro I.7. Con respecto a la estructura de sus exportaciones a la OCDE hubo cambios muy importantes entre 1980 y 1992. La República Dominicana transformó la estructura de sus exportaciones, desplazando a los recursos naturales (que

Cuadro I.5

**MÉXICO: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL,
1980, 1985, 1990 Y 1992**
(Porcentajes)

			1980	1985	1990	1992
I. Contribución (estructura de las exportaciones a la OCDE)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			67.2	58.2	33.6	29.5
Agricultura 1/			12.9	9.6	10.2	9.1
Energía 2/			50.3	45.6	21.1	18.5
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			4.0	3.0	2.3	1.9
Manufacturas 4/ + 5/			30.6	39.5	62.5	66.8
Basadas en recursos naturales 4/			5.4	3.3	3.4	2.6
No basadas en recursos naturales 5/			25.3	36.2	59.2	64.3
Otros 6/			2.2	2.3	4.0	3.7
II. Participación de mercado de importaciones de la OCDE			1.26	1.77	1.59	1.81
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			1.94	3.06	2.14	2.20
Agricultura 1/			1.13	1.30	1.34	1.36
Energía 2/			2.47	4.56	3.22	3.34
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			1.40	1.87	1.51	1.62
Manufacturas 4/ + 5/			0.71	1.09	1.36	1.66
Basadas en recursos naturales 4/			1.28	1.28	1.04	1.00
No basadas en recursos naturales 5/			0.65	1.08	1.39	1.70
Otros 6/			1.49	1.63	2.55	2.59
III. Contribución de las principales exportaciones a la OCDE			a/	b/	60.1	62.6
333	Aceite de petróleo crudo, aceite crudo de min. bitumín.	+	46.1	42.0	19.9	17.5
781	Automóviles para pasajeros	*	0.3	0.9	6.0	7.7
784	Partes y accesorios de vehículos	*	1.3	2.6	4.3	5.4
773	Material de distribución de electricidad	*	1.1	2.5	6.6	4.8
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	2.2	2.2	3.6	3.6
764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	*	4.6	3.4	3.1	3.1
713	Motores de combustión interna y sus partes	*	0.6	4.6	3.5	3.0
761	Receptores de televisión	*	—	0.5	2.6	2.9
772	Aparatos eléctricos para empalme, corte circuitos	*	1.3	1.6	2.6	2.7
054	Legumbres frescas, refrigeradas, conservadas	+	2.7	2.3	2.7	2.3

Fuente: CEPAL, programa Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión 2.0.

* Grupos que se encuentran dentro de los 50 más dinámicos, 1980-1992. ^b + Grupos donde México mejoró su participación entre 1980 y 1992. - Grupos donde México desmejoró su participación entre 1980 y 1992.

1. Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Revisión 2). 2. Sección 3. 3. Capítulos 26, 27 y 28. 4. Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671. 5. Secciones 5, 6 (menos capítulos y grupos incluidos en el 4), 7 y 8. 6. Sección 9.

Cuadro I.6

AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD

			1980	1985	1990	1992
I. Contribución (estructura de las exportaciones a la OCDE)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			87.7	74.7	60.2	54.4
Agricultura 1/			49.9	51.8	44.0	40.2
Energía 2/			26.4	15.7	8.4	7.3
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			11.4	7.4	7.8	6.8
Manufacturas 4/ + 5/			10.6	22.3	37.2	43.3
Basadas en recursos naturales 4/			2.0	2.8	4.2	3.5
No basadas en recursos naturales 5/			8.6	19.5	33.0	39.8
Otros 6/			1.9	3.0	2.6	2.3
II. Participación en el mercado de importaciones de la OCDE			0.74	0.58	0.44	0.48
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			1.49	1.29	1.06	1.08
Agricultura 1/			2.58	2.29	1.59	1.60
Energía 2/			0.76	0.51	0.35	0.35
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			2.34	1.49	1.41	1.59
Manufacturas 4/ + 5/			0.14	0.20	0.22	0.29
Basadas en recursos naturales 4/			0.27	0.34	0.35	0.36
No basadas en recursos naturales 5/			0.13	0.19	0.21	0.28
Otros 6/			0.70	0.71	0.47	0.43
III. Contribución de las principales exportaciones a la OCDE			66.5	64.2	63.7	64.3
057	Frutas y nueces frescas o secas	-	8.1	10.2	12.3	11.7
071	Café y sucedáneos del café	-	20.0	21.7	11.7	8.2
061	Azúcar y miel	-	11.0	7.2	6.3	6.7
846	Ropa interior de punto y ganchillo	* +	1.2	2.1	5.0	6.7
843	Ropa exterior de tejido, mujeres y niñas	* +	0.8	2.2	5.3	6.6
842	Ropa exterior de tejido, hombres y niños	* +	0.3	1.5	5.0	6.4
287	Minerales de metales comunes, concentrados	-	8.4	5.0	6.8	6.1
333	Aceite de petróleo crudo, aceite crudo de min. bitumín	-	14.7	11.3	5.9	5.2
845	Ropa exterior y acc. de vestir de punto y ganchillo	* +	0.1	0.4	3.0	4.3
036	Crustáceos y moluscos	* -	1.9	2.6	2.4	2.4

Fuente: CEPAL, programa Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión 2.0.

^a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Barbados, Cuba, República Dominicana, Haití, Jamaica y Trinidad y Tabago. ^b Grupos que se encuentran dentro de los 50 más dinámicos, 1980-1992. ^c + Grupos donde América Central/Caribe mejoró su participación entre 1980 y 1992. - Grupos donde América Central/Caribe desmejoró su participación entre 1980 y 1992.

1. Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Revisión 2). 2. Sección 3. 3. Capítulos 26, 27 y 28. 4. Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671. 5. Secciones 5, 6 (menos capítulos y grupos incluidos en el 4), 7 y 8. 6. Sección 9.

Cuadro 1.7

**REPÚBLICA DOMINICANA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL,
1980, 1985 Y 1990**

			1980	1985	1990	1992
I. Contribución			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			62.2	44.9	22.0	17.4
Agricultura 1/			59.5	44.6	21.6	17.2
Energía 2/			0.1	-	0.1	-
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			2.7	0.2	0.4	0.2
Manufacturas 4/ + 5/			28.8	41.9	72.0	77.6
Basadas en recursos naturales 4/			14.2	12.0	16.6	12.8
No basadas en recursos naturales 5/			14.7	29.8	55.4	64.8
Otros 6/			9.0	13.3	6.1	5.0
II. Participación en el mercado de importaciones de la OCDE			0.08	0.09	0.09	0.11
Recursos naturales 1/ + 2/ + 3/			0.11	0.12	0.08	0.08
Agricultura 1/			0.32	0.30	0.16	0.16
Energía 2/			-	-	-	-
Otros recursos naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/			0.06	0.01	0.02	0.01
Manufacturas 4/ + 5/			0.04	0.06	0.09	0.12
Basadas en recursos naturales 4/			0.20	0.22	0.29	0.30
No basadas en recursos naturales 5/			0.02	0.04	0.08	0.11
Otros 6/			0.37	0.47	0.23	0.22
III. Contribución de las principales exportaciones			49.4	47.3	66.6	69.4
842	Ropa exterior de tejido, hombres y niños	* +	0.9	4.9	12.1	14.0
843	Ropa exterior de tejido, mujeres y niños	* +	1.8	5.2	9.2	11.0
846	Ropa interior de punto y ganchillo	* +	3.9	5.1	7.4	8.9
612	Manuf. de cuero natural, artificial o regenerado		1.0	3.0	5.7	6.4
671	Arrabio, fundición especular, hierro esponjoso (níquel)	* -	12.2	7.7	9.8	5.8
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo	* +	0.6	0.8	4.3	5.5
772	Aparatos eléctricos para empalme, corte de circuitos		0.6	1.1	3.5	4.6
061	Azúcar y miel		28.1	16.1	6.4	4.6
872	Instrumentos y aparatos de medicina	* +	0.1	0.1	3.9	4.4
897	Joyas objetos de orfebrería, platería y otros	* +	0.1	3.4	4.3	4.2

Fuente: CEPAL, programa Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión 2.0.

* Grupos que se encuentran dentro de los 50 más dinámicos, 1980-1992. ^b + Grupos donde la República Dominicana mejoró su participación entre 1980 y 1992. - Grupos donde la República Dominicana desmejoró su participación entre 1980 y 1992.

1. Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Revisión 2). 2. Sección 3. 3. Capítulos 26, 27 y 28. 4. Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671. 5. Secciones 5, 6 (menos capítulos y grupos incluidos en el 4), 7 y 8. 6. Sección 9.

bajaron de 62.2% a 17.4%) y entrando con decisión en las manufacturas (las cuales subieron de 28.8% a 77.6%), especialmente en las manufacturas no basadas en recursos naturales (de 14.7% a 64.8%). Al mismo tiempo *incrementó* su participación global en el mercado de la OCDE (de 0.08% a 0.11%), particularmente en el sector más dinámico, es decir, manufacturas no basadas en recursos naturales (de 0.02% a 0.11%), a pesar de que su verdadera especialización permanecía en las manufacturas *basadas* en recursos naturales. El cuadro I.7 muestra con claridad que el éxito de la República Dominicana se centró más que nada en confecciones y unos pocos productos de ensamblaje (aparatos eléctricos, instrumentos y aparatos de medicina y joyas). Muy similar al caso de México, la República Dominicana gana mercado en ocho de sus diez principales exportaciones y siete de ellas corresponden a los grupos más dinámicos del comercio internacional. Algunas manufacturas cuentan con participaciones muy altas en las importaciones de la OCDE durante el año 1992 en comparación con el tamaño del país (por ejemplo, del cuadro I.8, manufacturas de cuero natural, 8.02%; ropa exterior para hombres, 2.20%; ropa interior de punto y ganchillo, 2.09%; instrumentos y aparatos de medicina, 1.31%; joyas, 1.10%; y ropa interior de tejidos, 1.07%). En otras palabras la República Dominicana es "el" ejemplo dentro de la Cuenca del Caribe de como sintonizarse con los principales cambios en el mercado internacional durante este período.

El índice de adaptabilidad del CAN⁴ alcanzó 3.54 en el año 1992 (comparado con 0.31 en el año 1980) con respecto a la contribución y 1.49 (0.36 en 1980) con respecto a la participación. Es decir la República Dominicana tuvo mucho más éxito en cambiar la estructura de sus exportaciones a la OCDE en favor de las manufacturas que en aumentar la participación de estas exportaciones dentro del mercado de la OCDE, pero en todo caso tuvo éxito en ambas iniciativas. Vale la pena señalar que los valores de este índice para México en 1992 fue de 2.50 (0.48 en 1980) con respecto a la contribución y de 1.05 (0.56 en 1980) con respecto a la participación. Es decir, controlando por el tamaño de la economía, el desempeño de la República Dominicana en adaptarse a la transformación del comercio internacional superó al de México, país que representa el mayor éxito de los países grandes de la ALADI.

Es posible precisar aún más dónde las exportaciones dominicanas a la OCDE coinciden con los grupos más dinámicos señalados en el cuadro I.1. El cuadro I.8 indica los grupos más dinámicos en las importaciones de la OCDE, que también son grupos dinámicos en el comercio internacional de la República Dominicana. Este cuadro nos muestra claramente la transformación de las exportaciones de la República Dominicana desde recursos mayormente naturales (azúcar, ferromniquel y café que contaron con más que 50% de las exportaciones en 1980) a manufacturas (como confecciones y el ensamblaje de aparatos eléctricos y otros productos, los cuales representaron más de la mitad de sus exportaciones en 1992). En 1992, 13 de los 50 grupos coincidieron con los grupos más dinámicos del comercio internacional y hubo aumentos muy significativos en la participación en el mercado por parte de exportadores de la República Dominicana, como han sido los casos de la ropa exterior de tejidos para hombres (de 0.15% a 2.20%), de mujeres (de 0.23% a 1.11%), de ropa interior (de 1.00% a 2.09%), de aparatos eléctricos (de 0.07% a 0.48%), de instrumentos de medicina (de 0.06% a 1.31%), joyas (de 0.03% a 1.10%) y prendas y accesorios de vestir (de 0.07% a 0.75%), entre otros. La República Dominicana mostró una clara y efectiva especialización en ropa y productos de ensamblaje en su comercio exterior, algo que se tradujo en un aumento notable de su competitividad entre 1980 y 1992.

Como se puede apreciar, la República Dominicana fue una de las pocas excepciones en América Latina que aprovechó la gran oportunidad presentada por el comercio internacional durante los años ochenta. El país logró adaptar muy bien sus exportaciones a los

Cuadro 1.8

REPÚBLICA DOMINICANA: LAS PRINCIPALES FUENTES DE DINAMISMO
EN SUS EXPORTACIONES DE BIENES A LA OCDE, 1980 Y 1992

CUCI (Rev.2)	GRUPO	Contribución		Participación de mercado			Contribución del sector	
		1980	1992	1980	1992	1980	1992	
842 *	Ropa exterior para hombres y niños de telidos	0.9	14.0	0.15	2.20	0.5	0.7	
843 *	Ropa exterior para mujeres y niñas de telidos	1.8	11.0	0.23	1.11	0.6	1.1	
846 *	Ropa interior de punto y ganchillo	3.9	8.9	1.00	2.09	0.3	0.5	
612	Manuf. de cuero natural, artificial o regenerado	1.0	6.4	1.35	8.02	0.06	0.09	
671	Arrabio, fundición, especular, hierro esponjoso	12.2	5.8	3.22	2.93	0.3	0.2	
845 *	Ropa exterior y accesorios de punto y ganchillo	0.6	5.5	0.08	0.62	0.6	1.0	
061	Azúcar y miel	28.0	4.6	4.80	2.16	0.5	0.2	
772 *	Aparatos eléctricos para empalme, corte de circuitos	0.6	4.6	0.07	0.48	0.6	1.1	
872 *	Instrumentos y aparatos de medicina	0.1	4.4	0.06	1.31	0.2	0.4	
897 *	Jovias y obletos de orfebrería/platería y otros	0.1	4.2	0.03	1.10	0.3	0.4	
931 *	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	3.6	3.5	0.31	0.20	0.9	1.9	
844	Ropa interior de telidos (no punto y ganchillo)	1.6	2.8	0.70	1.07	0.2	0.3	
848 *	Prendas y accesorios de vestir, no de telidos, sombreros	0.3	2.4	0.07	0.75	0.3	0.4	
121	Tabaco en bruto: residuos de tabaco	5.7	2.1	1.87	1.27	0.24	0.18	
027	Frutas y nueces (no nueces oleaginosas)	1.1	2.0	0.11	0.30	0.8	0.8	
072	Cacao	6.4	1.7	1.64	1.42	0.3	0.1	
071	Café y sucedáneos del café	12.0	1.6	1.01	0.63	0.9	0.3	
971	Oro no monetario	5.3	1.5	0.56	0.34	0.8	0.5	
011	Carnes y despojos comestibles	0.7	1.3	0.05	0.14	1.0	1.0	
122	Tabaco manufacturado	1.0	1.2	0.57	0.57	0.1	0.2	
831 *	Artículos de viaje, bolsos, maletines, etc.	0.9	1.0	0.38	0.34	0.2	0.3	
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conserv.	1.6	0.7	0.25	0.14	0.5	0.6	
058	Frutas en conserva y preparadas	0.3	0.7	0.09	0.23	0.3	0.3	
851 *	Calzado	0.1	0.6	0.01	0.06	0.8	1.0	
778 *	Máquinas y aparatos eléctricos	0.7	0.6	0.07	0.05	0.8	1.2	

Cuadro I.8 (concl.)

CUCI (Rev.2)	GRUPO	Contribución		Participación de mercado		Contribución del sector	
		1980	1992	1980	1992	1980	1992
658	Artículos confeccionados con mat. textiles	0.2	0.6	0.07	0.22	0.2	0.3
847	Accesorios de vestir. de tejidos	...	0.4	0.03	0.30	0.1	0.2
056	Legumbres, raíces y tubérculos, prep. o conserv.	0.5	0.4	0.22	0.32	0.2	0.1
681	Plata, platino y otros metales del grupo	0.7	0.4	0.10	0.16	0.6	0.3
759 *	Partes y accesorios de computadores, etc.	-	0.4	-	0.03	0.6	1.7
	TOTAL 30 GRUPOS	91.9	95.1	0.54	0.62	13.5	17.2

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

* Grupos que también figuran en la lista (cuadro I.1) de los grupos más dinámicos del comercio internacional de la OCDE.

importantes cambios que se produjeron en el mercado internacional. Su adaptación tomó dos formas: por un lado, se alteró drásticamente la estructura de las exportaciones a favor de las manufacturas, y, por otro, dentro de la categoría de las manufacturas muchas de sus exportaciones correspondieron a los ítem más dinámicos del comercio internacional. En este sentido, la República Dominicana se acopló muy bien con las principales tendencias del comercio internacional. Es por eso que nos llama fuertemente la atención.

Un poderoso elemento en el éxito exportador de la República Dominicana fue el uso de las zonas francas, en su mayoría por empresas extranjeras, que se trata a continuación.

II. ZONA FRANCA, EXPORTACIÓN E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La zona franca es una de las piedras angulares de la economía dominicana. Su aporte en términos de generación de empleos y divisas es considerable. Además, el uso de las zonas francas industriales como instrumento para enfrentar la crisis de los años ochenta e implementar el ajuste estructural correspondiente fue decisivo. Eso produjo un cambio en la conformación del sector exportador favoreciendo el manufacturero, proceso que lideró la inversión extranjera directa en las zonas francas.

A finales de los años setenta, el país apenas contaba con tres parques de zonas francas, en los que 76 empresas instaladas empleaban unos 16.000 trabajadores y generaban aproximadamente 44 millones de dólares en divisas. En diciembre de 1993, el número de parques industriales había aumentado a 30, con un total de 447 empresas que empleaban a 160.000 trabajadores⁵ y aportaban 369 millones de dólares en divisas. Este notable crecimiento se debe a diversos factores internos y externos.

Los factores *internos* incluyeron una serie de devaluaciones de la moneda nacional y nuevos incentivos para reactivar las zonas francas. Las devaluaciones que corrigieron la sobrevaluación artificial del peso dominicano, provocaron un fuerte descenso de los salarios. El gráfico II.1 muestra que las devaluaciones favorecieron la evolución del empleo de las zonas francas. En 1985 se devaluó, unificó y flexibilizó el tipo de cambio. Como consecuencia de esta política, el salario mínimo legal por hora, que representaba un 12% del salario medio en el sector manufacturero de los Estados Unidos, se redujo al equivalente de 5% de los salarios estadounidense. Desde entonces las zonas francas experimentan un crecimiento vertiginoso medido por el número de empleados.

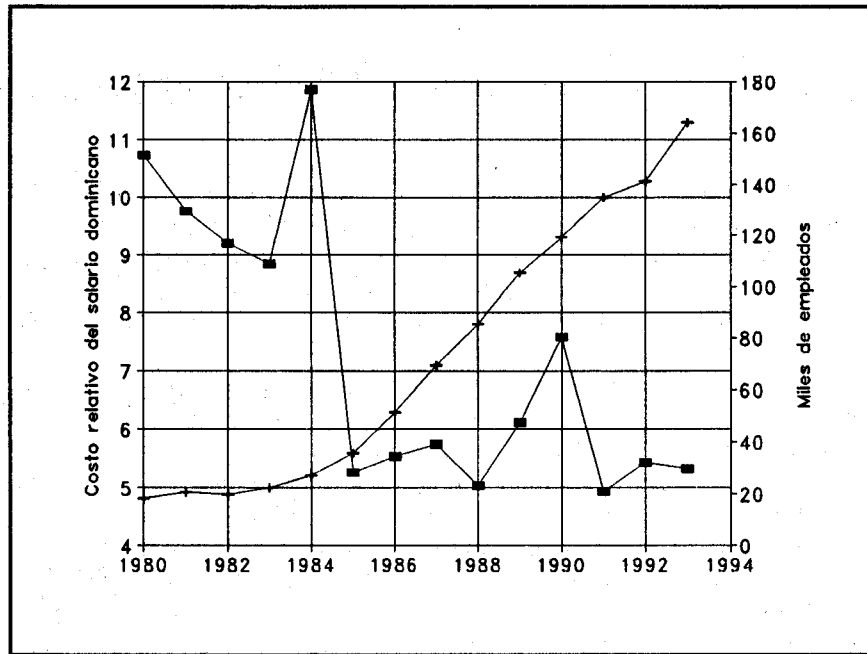
Los factores *externos* incluyeron varios mecanismos que facilitaron el acceso al mercado de los Estados Unidos tales como la Iniciativa para la Cuenca Caribe (ICC), el Programa Especial de Acceso (Special Access Program), el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la Clasificación Armonizada de Aranceles (estadounidense) (HTS) y disposiciones fiscales, como la sección 936 del Código de Impuestos Internos de los EEUU:

* La *Iniciativa para la Cuenca Caribe* permite, en forma unilateral, que una amplia gama de productos originarios de los países miembros ingresen a Estados Unidos libres de impuestos aduaneros. Los productos excluidos son la mayoría de los textiles y confecciones,⁶ calzado⁷ (salvo la pala e insumos desechables), petróleo y sus derivados y otros. Su gran mérito es haber llamado la atención de los inversionistas sobre las ventajas que ofrece la Cuenca del Caribe.

* *Programa Especial de Acceso* es de carácter bilateral y se compone de a) Nivel de acceso garantizado ("guaranteed access levels" o GAL) para las confecciones armadas con telas cortadas en los Estados Unidos y b) cuotas regulares para las confecciones hechas con otras telas. El objetivo de este programa fue liberalizar las cuotas de la Cuenca del Caribe. La República Dominicana ha concertado varios acuerdos bilaterales con Estados Unidos en virtud del Acuerdo Multifibras para regular las importaciones desde la República Dominicana.

Gráfico II.1

REPÚBLICA DOMINICANA: COSTO RELATIVO DE MANO DE OBRA Y EMPLEO EN LAS ZFI, 1980-1993



Fuente: Cálculos basados en Organización Internacional del Trabajo (OIT), *Anuario de Estadísticas del Trabajo*, 1993, Ginebra 1993 y Banco Central de la República Dominicana.

* El *Sistema Generalizado de Preferencias* proporciona, también en forma unilateral, el acceso libre o reducido de impuestos en Estados Unidos a un gran grupo de productos seleccionados, con la condición que al menos 35% del valor agregado se produzca en el país beneficiario. Conforme a la ICC el 35% puede ser realizado en uno o varios países de la Cuenca Caribe, incluido Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos. Muchos productos del Caribe se pueden beneficiar del SGP y de la ICC en forma simultánea.

* Según la *HTS 9802.00.80*, en disposición 807 del código arancelario de los Estados Unidos, los productos importados ensamblados fuera de EEUU, pero que utilizan insumos de ese país, solo tienen que pagar impuestos sobre el valor agregado realizado fuera de Estados Unidos (comportamiento de la producción).

* La *Sección 936* del Código de Impuestos Internos de los EEUU otorga ventajas fiscales a empresas estadounidenses que operan en Puerto Rico, para estimular la reinversión de ganancias en este Estado Asociado. Esta preferencia fiscal atrajo allí a muchas industrias y contribuyó al aumento de la inversión en otros países del Caribe en forma de *plantas gemelas*, promocionadas por Puerto Rico. Eso permitió a las empresas gozar simultáneamente de los beneficios fiscales de la sección 936 y de la ventaja productiva de trasladar la parte de su operación más intensiva en mano de obra a países vecinos más competitivos.

Un informe sobre el impacto de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe en las industrias norteamericanas y los consumidores de ese país (Comisión de Comercio

Internacional, 1994), señala aspectos interesantes sobre cómo la República Dominicana ha aprovechado estos beneficios comerciales:

1) La República Dominicana es el principal beneficiario de la Sección 936 y de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe de los países de la región. Su participación en las importaciones estadounidenses, libre de impuestos y provenientes de los 24 miembros de la ICC, subió de 23% en 1987 a 33% en 1993. Costa Rica ocupó el segundo lugar con 21%.

2) Con respecto a los instrumentos médicos, el informe coloca estos productos como uno de los que más se han beneficiado de la ICC en el año 1993 y a la República Dominicana como país que suplió el 88% de las importaciones de la región, a través de las plantas gemelas que allí han instalado las principales industrias manufactureras de los Estados Unidos desde finales de los años ochenta para aprovechar los beneficios de la Sección 936.

3) En 1993 la República Dominicana se mantuvo como el principal exportador de palas de calzado dentro de la ICC, con una participación del 97%.

El cuadro II.1 indica el desempeño exitoso de las zonas francas industriales en la República Dominicana. Su notable crecimiento se refleja en el número de parques establecidos, el número de empresas instaladas, la generación de empleo directo y las entradas de divisas. Los parques de zonas francas industriales pueden ser establecidos y administrados por el Estado o por iniciativa privada. También existen zonas francas mixtas, cofinanciadas con recursos estatales y privados. En 1993 había 14 parques privados, 14 parques estatales y 2 parques mixtos. La mayoría de las empresas radicadas en las zonas francas son de origen estadounidense (49%), siguiendo en importancia las de la República Dominicana (25%), la República de Corea (9%) y la provincia china de Taiwán (3%).

A finales de la década de los ochenta, la República Dominicana se convirtió en el principal centro de zonas francas en América Latina y el Caribe. Un simple cálculo mostró que a fines de 1988 este país contaba con 16 parques de zonas francas industriales, mientras que Costa Rica, Barbados y la OECO tenían 9 parques cada uno y había 4 en Jamaica, 2 en Haití y 1 en Guatemala. También en cuanto al número de empresas instaladas era evidente el predominio dominicano, que señalaba 236 empresas en actividad en 1988 frente a un total de 248 en el conjunto de los países mencionados.

La generación de *empleo* es, sin duda, uno de los beneficios directos más importante de las zonas francas, que representa en la actualidad el 6% del empleo total de la economía dominicana. El empleo está concentrado principalmente en cinco actividades manufactureras que generan más de 94% del mismo (cuadro II.2). El sector confecciones es responsable de más de dos tercios de los empleos y empresas que operan en las zonas francas. Las empresas de gran tamaño y mayor renombre internacional en las zonas francas pertenecen sobre todo al sector electrónico y de productos médicos (UNCTAD, 1993).

Otro beneficio importante son las *divisas*. Los ingresos en divisas generados por las zonas francas muestran su mayor crecimiento a partir de mediados de la década de los ochenta, a raíz de la devaluación del peso en 1985.⁸ En 1993, los gastos locales de las zonas francas se estimaron en 369 millones de dólares y la participación del sector en el PIB real alcanzó el 3.3%. Además, las divisas provenientes de las zonas francas representaron en 1993 13% del ingreso total de divisas, correspondiendo a las exportaciones tradicionales (incluidas las de minerales) el 18.1% y al turismo 43.5% del total.

Cuadro II.1

**REPÚBLICA DOMINICANA: EVOLUCIÓN DE LAS
ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES**

Año	ZFI en actividad	Empresas instaladas	Exportaciones (millones de dólares)	Empleos directos	Divisas netas (millones de dólares)
1980	3	76	117.1	16 440	44.5
1986	8	168	246.2	51 231	88.4
1990	25	331	838.6	101 303	252.0
1993	30	447	1 250.0	164 296	368.5

Fuente: Banco Central de la República Dominicana; y F. Reyes Castro y Atahualpa Domínguez U., "Zonas francas industriales en la República Dominicana: su impacto económico y social", documento de trabajo N° 73, Organización Internacional del Trabajo (OIT), 1993.

Cuadro II.2

**REPÚBLICA DOMINICANA: NÚMERO DE EMPRESAS Y EMPLEO EN
LAS ZONAS FRANCAS* AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993**

	Número de empresas		Empleos	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Confecciones	310	69	120 117	73
Calzado	38	9	12 220	8
Electrónica	35	8	8 928	5
Productos médicos	19	4	6 205	4
Joyería	17	4	4 928	3
Tabaco	11	2	5 645	3
Art. deportivos	9	2	5 002	3
Otros	8	2	1 251	1
TOTAL	447	100	164 296	100

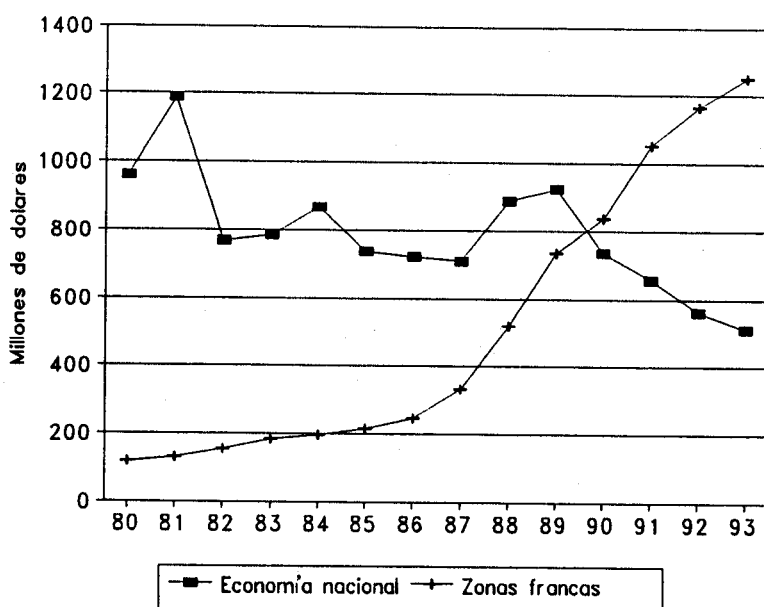
Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas.

* Incluye zonas francas especiales.

A partir de 1985, las exportaciones brutas de las zonas francas industriales crecieron a un ritmo impresionante, a tal punto que sobrepasaron el nivel de exportaciones de bienes de la economía nacional en 1990 (gráfico II.2). El incremento de las exportaciones de las zonas francas contrasta drásticamente con el desempeño de las de la economía nacional; tanto es así que en 1993 aquellas sobrepasaron el nivel récord registrado por éstas en los últimos catorce años. Además, al profundizarse la tendencia descendente de las exportaciones de la economía nacional, las de zonas francas se han convertido en la parte más dinámica de la economía dominicana.

Gráfico II.2

EXPORTACIONES: ECONOMÍA NACIONAL VS ZONAS FRANCAS, 1980-1993

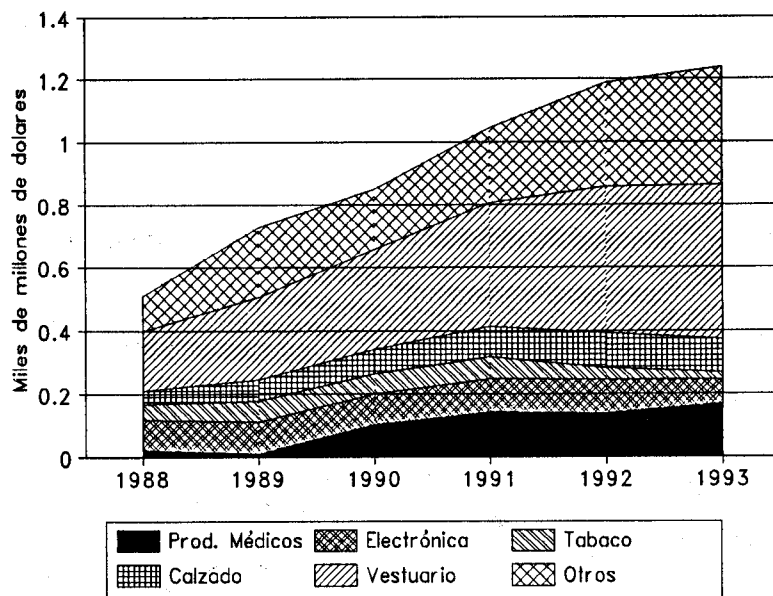


Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

El gráfico II.3 permite examinar con mayor detalle las exportaciones de las zonas francas. En primer lugar, llama la atención su diversificación, a pesar de la alta concentración en confecciones con respecto al número de empleados y empresas. En 1993, sin considerar el vestuario, las exportaciones provenientes de los demás sectores representaron 61%. Además, durante 1988-1993 la participación del grupo "otros" creció de 22 a 30%. En segundo lugar, cambió la estructura sectorial de las exportaciones (salvo el de las confecciones) ya que en 1988 la electrónica ocupó el segundo lugar en las exportaciones totales de las zonas francas, mientras que en 1993 fue superada por la participación de los productos médicos. Por último, se aprecia la estabilidad del sector calzado y la participación descendente del sector tabaco durante 1988-1993.

Gráfico II.3

ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES EN LAS ZFE, 1988-1993



Fuente: Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX).

Con relación al destino de las exportaciones de las zonas francas, Estados Unidos ocupa el primer lugar, con 95.8% de las mismas. El 4.2% restante va dirigido primordialmente a países de Europa, América Latina y otras islas del Caribe. Esta situación refleja la creciente importancia de la proximidad entre productor y cliente, y entre productor y proveedores, tanto de componentes como de servicios, lo cual es una característica de la producción flexible (Oman, 1994).

El dinamismo de las zonas francas se debe también a varios mecanismos que facilitan el acceso al mercado norteamericano. Las cifras demuestran que la República Dominicana aprovechó bien estos esquemas, pues en la ICC, se convirtió en el principal beneficiario. Aún más interesante es ver cómo las exportaciones que entraron acogidas al HTS 9802.00.80 siguen creciendo respecto del total de las exportaciones provenientes de este país a Estados Unidos, mientras otros países, excepto Costa Rica, tienen un porcentaje estable o declinante. Las exportaciones dominicanas acogidas al HTS 9802.00.80 subieron de 40 a 53% de las exportaciones dominicanas totales a los EEUU entre 1989 y 1992. Así, cabe observar que la economía dominicana es cada vez más dependiente del HTS 9802 para exportar al mercado norteamericano.

En el cuadro II.3 llama la atención que la República Dominicana casi duplica el valor absoluto de sus exportaciones bajo el HTS 9802.00.80, mientras disminuye el valor de los países asiáticos (excepto Hong Kong). Otro aspecto llamativo es que el alto porcentaje de contenido estadounidense de estas exportaciones —69%— permaneció invariable entre 1989 y 1992. En otros países este contenido norteamericano es menor y, en algunos casos, la tendencia es decreciente.

Cuadro II.3

**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES BAJO EL RÉGIMEN DE HTS 9802.00.80
Y SU CONTENIDO NORTEAMERICANO, POR PAÍS PRINCIPAL, 1989 Y 1992**

	1989			1992		
	Importaciones 9802.00.80	Contenido EE.UU 9802.00.80	%	Importaciones 9802.00.80	Contenido 9802.00.80	%
México	11 767	5 969	51	16 248	8 507	52
República de Corea	1 978	574	29	1 576	439	28
Malasia	1 316	596	45	1 375	611	44
R.Dominicana	665	457	69	1 268	871	69
Singapur	1 377	342	25	1 206	344	29
Taiwán	1 062	260	24	899	298	33
Filipinas	589	248	42	823	368	45
Costa Rica	278	188	68	501	354	71
Hong Kong	306	98	32	350	133	38

Fuente: Sobre la base de datos de la Comisión de Comercio Internacional, *Production-Sharing: US Imports under HTS 9802*, Washington, D.C., 1993; y Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Statistical Abstract of the United States*, Washington, D.C., 1993.

Merece examinarse la situación particular de la industria de la confección en la OCDE. Desde mediados de la década de 1960, enfrenta crecientes importaciones provenientes de los países en desarrollo. En el caso de los EEUU, muchos empresarios reaccionaron racionalizando sus operaciones en términos de reducir drásticamente sus costos y aumentar la productividad (Oman, 1989). Ya que se trata de un sector muy intensivo en mano de obra, muchos llegaron a trasladar parte de su producción a países más competitivos en este respecto (armado en otros países). La intensificación de la competitividad a nivel mundial y el avance tecnológico, que permitió subdividir el proceso de producción, también llevó a otras industrias a trasladar parte de su producción a lugares con mano de obra de menor costo relativo.

Las zonas francas industriales en República Dominicana ejercen una gran atracción sobre la *inversión extranjera directa* (IED). Entre los principales factores están la mano de obra barata y la exoneración o reducción de impuestos. Un análisis comparativo de los incentivos otorgados por zonas francas que se hizo con nueve países (Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Honduras, México, Puerto Rico, Malasia y Tailandia), confirmó que sólo Colombia y Guatemala ofrecían mayores incentivos que República Dominicana (Reyes Castro y Domínguez, 1993).

Analizando las cifras de las inversiones extranjeras aprobadas en las zonas francas,⁹ se observan varios elementos interesantes. En primer lugar, llama la atención que el nivel de la IED en la zona franca es siempre que el monto de la IED en el resto de la economía nacional (salvo en 1992). Además, se nota que la IED tanto en relación con su monto como con el número de empresas y empleados, está concentrada en cinco sectores (confecciones, electrónica, joyería, productos médicos y calzado/pieles). En tercer lugar, continúa manifestándose el predominio del sector confecciones. Este sector

absorbe cada año la mayor parte de la IED. Las empresas dominicanas en las zonas francas también se concentran en el rubro confecciones. Por último, desde 1990 se aprecia la caída de la IED en el sector joyería.

El cuadro II.4 indica que durante 1989-1993 la IED en las zonas francas tenían un perfil diferente de la inversión nacional aprobada en esas zonas. No obstante el peso del sector confecciones, existe una diversificación considerable. El sector electrónico representa 15% de la IED aprobada y los productos médicos 11%. Ambos sectores se caracterizan por ser más intensivos en capital. Esta información arroja nueva luz sobre el aparente descenso del sector electrónica en las exportaciones totales de las zonas francas. Cabe esperar que la participación relativa conjunta del sector electrónica y productos médicos juntos crezca en los próximos años. Además, el número de empresas extranjeras aprobadas en el sector electrónica sube año tras año, lo que indica que este sector va a desempeñar un papel más importante en el futuro cercano.

Cabe observar que las zonas francas industriales en la República Dominicana desempeñan un papel importante. Aumenta tanto el número de empresas radicadas como el empleo y la entrada de divisas, lo cual muestra que las zonas francas tienen todavía mucho dinamismo. El mantenimiento de tasas de cambio competitivas para la actividad industrial y los esquemas de acceso preferencial mencionados, que la República Dominicana ha sabido aprovechar, sustentan el éxito actual de las zonas francas. La diversificación de las exportaciones de las zonas francas se fortalecerá pronto como consecuencia de la IED ya aprobada en dichas zonas.

Cuadro II.4

REPÚBLICA DOMINICANA: INVERSIÓN APROBADA EN LAS ZONAS FRANCAS, 1989-1993

a) INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA APROBADA EN LAS ZONAS FRANCAS					
	Número de empresas	Porcentaje	Monto en miles de dólares	Porcentaje	Indicador: inversión por empleo en dólares
Confección	94	53	102 806	42	4 217
Electrónica	16	9	37 163	15	15 841
Joyería	12	7	21 634	9	7 192
Productos médicos	4	2	26 660	11	48 297
Calzado/pieles	8	5	15 431	6	6 712
Subtotal	134	76	203 695	83	6 251
TOTAL	176	100	245 193	100	6 488
b) INVERSIÓN NACIONAL APROBADA EN LAS ZONAS FRANCAS					
Confección	81	70	59 659	58	2 832
Electrónica	5	4	7 283	7	18 391
Joyería	0	0	0	0	0
Productos médicos	4	3	2 792	3	8 022
Calzado/pieles	2	2	4 906	5	8 430
Otros	24	21	27 584	27	13 073
Total	116	100	102 223	100	4 172
c) INVERSIÓN TOTAL (a + b)					
Confección	175	60	162 465	47	3 575
Electrónica	21	7	44 445	13	16 209
Joyería	12	4	21 634	6	7 192
Productos médicos	8	3	28 913	8	32 126
Calzado/pieles	10	3	21 152	6	7 342
Subtotal	226	77	278 610	80	4 881
TOTAL	292	100	347 416	100	5 561

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas y *Directorio sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 1993: Marco legal e Información estadística*, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD sobre Empresas Transnacionales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

III. RESULTADOS DE LA ENCUESTA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Para profundizar el examen del tema de la competitividad internacional y las operaciones de empresas extranjeras en las zonas francas de la República Dominicana, se decidió conocer directamente sus situaciones y opiniones a través de una encuesta aplicada por los autores a un grupo significativo y representativo de ellas. Ésta se realizó durante los meses de abril y mayo de 1994.

Con base en la información disponible se definió un universo de 400 empresas para este ejercicio. Utilizando criterios parecidos a encuestas levantadas en otros países de la región, se logró elaborar una nómina de 60 empresas que figura en el cuadro III.1. Los criterios para identificarlas y ordenarlas fueron los siguientes: a) mayor volumen de ventas, b) que más de la mitad de sus ventas correspondan al sector manufacturero, c) que un mínimo del 25% del capital social correspondiera a socios extranjeros, y d) que estuvieran establecidas en una zona franca reconocida.

Por intermedio de la Asociación Dominicana de Zonas Francas, Inc. y el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación fue posible encuestar satisfactoriamente a la mitad (30) de la nómina en el tiempo disponible y cumpliendo las normas existentes de la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales para estos procedimientos. Para ello se utilizó un cuestionario de 24 páginas que se aplicó durante una entrevista celebrada generalmente con el gerente de la empresa y donde participó al menos uno de los autores del presente informe. La información cuantitativa de la muestra se encuentra en el cuadro III.2.

De la muestra de empresas destacan varias características notables. En primer lugar, su importancia, ya que realizaron exportaciones conjuntas por más de 400 millones de dólares en 1992 (dieciséis de ellas exportan en promedio más de 10 millones de dólares anuales en 1990-1992), equivalentes a más de un tercio de las exportaciones totales de las zonas francas, y emplearon a más de 25 000 personas, es decir, aproximadamente el 20% del empleo total del sector en 1993. Según su actividad principal se distribuyen como sigue: vestuario, doce; electrónica, siete; calzado, tres; tabaco, tres; productos médicos, tres; y maletas, dos. Veintitrés son de origen norteamericano, seis asiáticos (cuatro de la República de Corea y dos de Taiwán provincia de China) y una europea. Sólo nueve tienen más de mil empleados cada una. Sólo dieciséis se establecieron en el país antes de 1987. Salvo una excepción, los Estados Unidos es el mercado de exportación principal de estas empresas y ocho de ellas comercian a través del sistema de "plantas gemelas" en Puerto Rico.

Respecto a los parques donde funcionan, catorce son privados, ocho mixtos y ocho estatales.

Para analizar los resultados de la encuesta se consideraron cuatro factores básicos para agruparlas.

Cuadro III.1

**REPÚBLICA DOMINICANA: EL UNIVERSO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS
DEL SECTOR MANUFACTURERO CON CAPITAL EXTRANJERO, 1994**

Orden		Empresa	Exportaciones promedio 1990-1992 a/
1	*	Baxter Healthcare Corporation	45 000 000
2	*	Westinghouse Electric Dominicana S.A.	42 026 703
3		R.E. Phelon, Co. S.A.	41 084 440
4		P.A.D. of Panamá, Inc.	29 501 437
5	*	Recreational Footwear Company	22 509 510
6	*	NSS Caribe, S.A.	19 661 194
7	*	Tabacelera De Garcia, Ltd.	19 218 267
8		Rope Chain Enterprises Inc.	17 664 271
9		Kunja Knitting Mills Dom.	17 449 403
10		Abbott Laboratories	15 950 904
11	*	B.J. & B., S.A.	15 217 447
12	*	Shade Leaf Processors Inc.	15 117 212
13	*	T.I.I. Dominicana Inc.	14 455 512
14	*	Charrua, S.A.	14 113 675
15		Carter Dominicana, S.A.	14 027 378
16		Hanchang America, Inc.	13 912 695
17	*	Burndy Dominican Republic Ltd.	13 818 268
18		Spartan Shoes Co., Ltd.	11 702 490
19	*	Elizabeth Needle Craft Inc.	11 448 022
20		Ayerst Wyeth Pharmaceuticals Caribe, Inc.	11 076 040
21	*	Fabritek La Romana, Inc.	10 775 110
22	*	Brentwood Clothes, Inc.	10 397 367
23	*	Conca del Sol Internacional	10 378 492
24	*	Tortoni Manufacturing Corp.	10 205 276
25	*	Johnson y Johnson Dental Care	10 038 934
26		American Sports Company	10 029 415
27		La Camisa Dominicana	9 141 708
28	*	Empire Atlantic Corporation	8 937 881
29		Culbro Tabaco Processing Dominicana	8 495 658
30	*	Jinwoong, Inc.	8 174 285
31	*	C.S.I. Industries Inc. (D.R.)	8 054 861
32		Fuentes Cigar Limited	7 635 913
33		DAE Bong Dominicana Corp.	7 144 443
34	*	National Components Industries, Inc.	6 747 533
35	*	Hanes Panama, Inc.	6 337 723
36	*	On Time Caribe Ltd.	6 317 936
37		Gold Star Hat and Cap S.A.	6 237 436
38	*	General Cigar Dominicana	5 792 489

Cuadro III.1 (concl.)

39		Private Brands, Inc.	5 777 529
40		Hanes Caribe, Inc.	5 569 408
41	*	Shenta Industrial S.A.	5 529 966
42	*	Adoro Manufacturing International Inc.	5 305 098
43		Fine Quality Products	5 225 821
44		Trap Rain Ltd.	5 078 893
45		Big Star Dominicana Co.	4 792 154
46		Loadway Enterprises, Inc.	4 766 843
47	*	Five Stars Enterprises, Ltd.	4 634 182
48		Caribex Dominicana, S.A.	4 630 326
49	*	Eli Lilly Interamericana Inc.	4 599 053
50		New-Cari, Inc.	4 525 743
51		Tejidos Internacionales S.A.	4 322 885
52	*	Check Point Caribbean S.A.	4 314 254
53		A.T. Caribe. Ltd.	4 247 343
54		Mocarea, S.A.	4 242 745
55	*	Electronic Corp. of America International	4 191 201
56		Productos del Trópico	4 173 966
57		Empresas T. & M., S.A.	4 025 869
58		Undergarment Fashions Inc.	3 781 934
59		GTE Control Devices Inc.	3 680 693
60	*	ZEP Caribbean Inc.	3 648 568
<p>* = Empresas entrevistadas que integran la muestra. Fuente: CEPAL sobre la base de información proporcionada por el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación y la Asociación de Zonas Francas, Inc. (ADOZONA). a/ En dólares norteamericanos.</p>			

Fuente: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación y la Asociación de Zonas Francas, Inc. (ADOZONA).

* = Empresas entrevistadas que integran la muestra.

a/ En dólares norteamericanos.

Cuadro III.2

REPÚBLICA DOMINICANA: INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE LAS
EMPRESAS ENCUESTADAS, 1994

Orden muestra		Principal exportación										Categoría de firma	
Orden general	Empresa	Rango g/	Sector	Sector CUCI Rev. 3 (1990)	Producto	País de origen	Mercado de exportaciones	Número de empleos	Parque b/	Categoría de parque c/	Año de instalación	Categoría de firma d/	
1	Baxter Healthcare Corporation	> 25	Prod.med.	3311	Recolección plasma	EEUU	P.R.*	500-999	Itabo	Priv.	1987	Mod.	
2	Westinghouse Electric Dominicana S.A.	> 25	Electrónica	3120	Interruptores elec.	EEUU	P.R.*	500-999	Itabo	Priv.	1985	Mod.	
3	Recreational Footwear Company	0-24	Calzado	1920	Calzado: parte sup.	EEUU	P.R.*	> 1 000	Santiago	Mixta	1982	Trad.	
4	NSS Caribe S.A.	10-24	Electrónica	3190	Alarmas	EEUU	EEUU	> 1 000	Migua	Priv.	1990	Mod.	
5	Tabacalera De Garcia, Ltd.	10-24	Tabaco	1600	Manufacturas tabaco	EEUU	EEUU	> 1 000	La Romana	Priv.	1976	Trad.	
6	BJ & B, S.A.	10-24	Vestuario	1810	Gorras deportivas	Corea	EEUU	> 1 000	V.A.	Est.	1987	Trad.	
7	Shade Leaf Processors Inc.	10-24	Tabaco	1600	Seleccionar tabaco	EEUU	Intra ZF	1-499	Santiago	Mixta	1981	Trad.	
8	T.I.I. Dominicana Inc.	10-24	Electrónica	3120	Protectores voltaje	EEUU	P.R.*	500-999	S.P.M.	Est.	1986	Mod.	
9	Charrua S.A.	10-24	Vestuario	1810	Artículos cuero	EEUU	EEUU	500-999	Santiago	Mixta	1985	Trad.	
10	Burdny Dominican Republic Ltd.	10-24	Electrónica	3120	Conectores elec.	EEUU	EEUU	1-499	Santiago	Mixta	1986	Mod.	
11	Elizabeth Needle Craft Inc.	10-24	Vestuario	1810	Brassieres	EEUU	EEUU	> 1 000	Santiago	Mixta	1974	Trad.	
12	Fabritek La Romana, Inc.	10-24	Vestuario	1810	Batas desechables	EEUU	EEUU	500-999	La Romana	Priv.	1974	Trad.	
13	Brentwood Clothes, Inc.	10-24	Vestuario	1810	Ropa hombre/mujer	Corea	EEUU	500-999	Santiago	Mixta	1984	Trad.	
14	Conca del Sol Internacional	10-24	Calzado	1920	Calzado: pala	EEUU	EEUU	> 1 000	S.P.M.	Est.	1990	Otra	
Principal exportación													

Cuadro III.2 (concl.)

Orden número firma	Orden número S.P.A. ^a	Empresa	Rango a)	Sector	Sector CUCI Rev.3 (1990)	Producto	País de origen	Mercado de exporta- ciones	Número de empleos	Parque b/ c)	Catego- ría de parque c/	Año de insta- lación	Cate- goría firma d/
15	24	Tortoni Manufacturing Corp.	10-24	Vestuario	1810	Ropa niños	EEUU	EEUU	1-499	La Romana	Priv.	1987	Trad.
16	25	Johnson y Johnson Dental Care	10-24	Prod. méd.	2424	Hilo dental	EEUU	P.R.*	1-499	Itabo	Priv.	1989	Mod.
17	28	Empire Atlantic Corporation	< 10	Vestuario	1810	Pantalones	EEUU	EEUU	> 1 000	La Romana	Priv.	1981	Trad.
18	30	Jimmoong, Inc.	< 10	Vestuario	1721	Carpas	Corea	EEUU	1-499	La Romana	Priv.	1987	Trad.
19	31	C.S.I. Industries Inc. (D.R.)	< 10	Vestuario	1810	Ropa mujer	EEUU	EEUU	> 1 000	S.P.M.	Est.	1990	Otra
20	34	National Components Industries, Inc.	< 10	Electronica	3230	Cabezas mag., cap.	Holanda	EEUU	1-499	La Romana	Priv.	1991	Mod.
21	35	Hanes Panamá, Inc.	< 10	Vestuario	1810	Brassieres, panty	EEUU	EEUU	> 1 000	S.P.M.	Est.	1973	Trad.
22	36	On Time Caribe Ltd.	< 10	Calzado	1912	Maletas	Taiwan	EEUU	1-499	L.A.	Priv.	1989	Otra
23	38	General Cigar Dominicana	< 10	Tabaco	1600	Manufacturas tabaco	EEUU	EEUU	1-499	Santiago	Mixta	1978	Trad.
24	41	Shenta Industrial S.A.	< 10	Calzado	1912	Maletas, garments	Taiwan	EEUU	500-999	S.P.M.	Est.	1989	Otra
25	42	Adoro Manufacturing International Inc.	< 10	Vestuario	1810	Poleras	Corea	EEUU	500-999	La Romana	Priv.	1988	Otra
26	47	Five Stars Enterprises, Ltd.	< 10	Calzado	1920	Calzado: pala	EEUU	P.R.*	500-999	La Vega	Est.	1987	Trad.
27	49	Eli Lilly Interamericana Inc.	< 10	Prod. méd.	5139	Emp. antibióticos	EEUU	P.R.*	1-499	Itabo	Priv.	1988	Mod.
28	52	Check Point Caribbean S.A.	< 10	Electronica	3190	Alarmas	EEUU	P.R.*	1-499	La Vega	Est.	1988	Mod.
29	55	Electronic Corp. of America International	< 10	Electronica	3190	Sensor fotoelec.	EEUU	EEUU	1-499	L.A.	Priv.	1993	Mod.
30	60	ZEP Caribbean Inc.	< 10	Vestuario	1810	Camisas hombres	EEUU	EEUU	1-499	Santiago	Mixta	1975	Trad.

Fuente: CEPAL, sobre la base de información entregada por las empresas.

* P.R. = Puerto Rico.

° Exportaciones promedio 1990-1992 en millones de dólares norteamericanos.

b Las siglas de parques son: V.A. = Villa Altigracia; S.P.M. = San Pedro de Macorís; L.A. = Las

Américas.

° Las siglas de la categoría de parque son: Priv. = privado; Est. = estatal.

d Las siglas de la categoría de firma son: Mod. = moderna; Trad. = tradicional.

1) El primero es el *sector*, donde distinguimos entre las actividades más bien intensivas en mano de obra como confecciones, calzado y tabaco, y aquellas intensivas en capital o tecnología como la electrónica y los productos médicos. Las dos fábricas de maletas quedaron en "otras".

2) El segundo es el volumen promedio anual de *exportaciones* durante 1990-1992 dividido por el número de años de existencia de las empresas. Eso produjo la siguiente distribución de empresas: 16 con más que 2 millones de dólares y 14 con menos.

3) En tercer lugar diferenciamos entre empresas con más (9) o menos (21) de mil empleados.

4) Por último, se separaron las empresas que se establecieron *antes (14) o después (16) del año 1987*.

Aceptándose la carencia de un solo factor por empresa, éstas se agruparon en tres categorías. Primero, las diez *modernas*, correspondientes al sector electrónica y productos médicos, con promedios anuales de más de 2 millones de dólares en exportaciones en 1990-1992/años de existencia, menos de mil empleados; y establecidas a partir de año 1987. Luego, las quince *tradicionales* dedicadas a los sectores de confecciones, calzado y tabaco, con un valor promedio anual de menos de 2 millones de dólares de exportaciones en 1990-1992/años de existencia; más de mil empleados; y establecidas antes de 1987. Por último, cinco catalogadas en *otras* que comprenden las dos fábricas de maletas y tres que carecieron de más de un factor.

La encuesta se estructuró en tres partes. La primera, cuantitativa, permitió clasificar las empresas según sus características básicas (cuadro III.2). Las otras dos abarcaron los temas principales: indagar sobre cuáles eran la estrategia internacional de la casa matriz y el papel de la filial; y comprender los elementos competitivos de la República Dominicana y los aspectos operativos de las zonas francas, a juicio de estas empresas. Así se esperaba tener un análisis acabado de la realidad de las zonas francas vista desde la perspectiva de las más importantes empresas extranjeras allí instaladas.

a) *La situación y estrategia internacional de la casa matriz y la filial dominicana*

Se procuró establecer las diferencias entre las filiales y sus casas matrices respectivas. Asimismo, mediante la comparación de sus situaciones y estrategias se pudo comprender mejor las diferencias entre las filiales "modernas" y las "tradicionales".

La *situación competitiva* conforme a la participación de su producto principal en el mercado internacional durante el período 1990-1994. Un grupo de unos países, compuesto por ocho tradicionales, seis modernos y cinco "o tres", que representa al 63% (19) señaló que la situación competitiva de la casa matriz había mejorado; pero no así el resto. Incluso un grupo formado por cuatro tradicionales y dos modernos consideró que la situación había empeorado.

Respecto al *mercado principal de la casa matriz*, 83% (25) mencionó a los Estados Unidos, solo 7% (2) indicó otros mercados y el resto (3) señaló por igual a ese país y otros mercados. Estados Unidos es el mercado principal para casi la totalidad de las tradicionales, es decir, 93% (14). 40% (4) de las modernas, señalaron otros mercados o al mercado norteamericano y otros por igual.

Dos tercios de los *competidores principales de la casa matriz* eran compañías norteamericanas.¹⁰ El resto de los competidores por orden de importancia eran empresas del Asia en desarrollo (21%), de países europeos (7%), de América Latina (5%), y Japón (4%). Tanto para las empresas tradicionales como modernas, las norteamericanas eran los competidores principales en más de 70% de los casos. En cambio, con respecto a

los otros competidores, para las tradicionales eran de países del Asia en desarrollo (15%) y América Latina (7%); para las modernas, eran de países de Europa (13%) y Japón (13%).

Frente a la *intensificación de la competitividad internacional*, casi dos tercios (19) de las casas matrices implementaron estrategias *agresivas* para aumentar su participación en el mercado internacional, especialmente en el caso de las modernas. Mientras el 80% de las modernas adoptaron estrategias agresivas, las tradicionales lo hicieron tan solo en el 53% de los casos. A pesar de esta gran diferencia de estrategia, las casas matrices de los grupos tradicional y moderno coincidieron en señalar como los dos principales elementos de su estrategia internacional los siguientes: primero, mejorar la calidad del producto (en 24% y 27%, respectivamente) y, segundo, incrementar su participación en mercados internacionales (en 14% y 23%, respectivamente). Con respecto al tercer elemento de importancia sí hubo diferencias. Las tradicionales apuntaron a reducir costos por vía de racionalizar su producción (14%) y las modernas optaron por especializarse en mercados específicos o nichos determinados (10%).

En cuanto a la *situación competitiva de las filiales*, 73% de las empresas opinaron que su situación competitiva mejoró durante 1990-1994, porcentaje que supera el de las casas matrices en ese período, 63%. Mientras 80% de las empresas modernas, opina que mejoró su situación competitiva en República Dominicana, y 60% de sus casas matrices en el mercado internacional. Para las tradicionales, ello ocurrió en dos tercios de las filiales y 53% de las casas matrices. Ninguna filial moderna sufrió un deterioro en su situación competitiva, pero sí dos tradicionales.

Al igual que para las casas matrices, el *mercado principal para las filiales* es también los Estados Unidos, pero en una forma más marcada, ya que así lo indicaron 88% de las mismas (28). Para las tradicionales y sus casas matrices ese mercado es el más importante en similar proporción (93%), pero las modernas muestran una mayor concentración que sus casas matrices en el mercado de los Estados Unidos. En consecuencia, las filiales en las zonas francas de la República Dominicana destinaron casi toda su producción al mercado norteamericano.

Hubo bastante diferencia entre los *competidores de las filiales* y los de sus casas matrices. Aunque los competidores norteamericanos se señalan como los más importantes en ambos casos, para las filiales lo son mucho menos (52% comparado con 64% para las casas matrices). Había una gran diferencia entre las modernas y las tradicionales. Aquellas se enfrentan prácticamente a los mismos competidores que sus casas matrices: norteamericanos en tres cuartos de los casos y japoneses y europeos en el resto. Éstas, en cambio, tienen competidores muy distintos siendo los principales los latinoamericanos (41%), incluyendo en este porcentaje un 29% de otros competidores en las zonas francas de la República Dominicana.

El principal elemento de la *estrategia de las filiales* era mejorar la calidad del producto (28%), tal como sus casas matrices. El otro era aumentar la eficiencia productiva de la empresa (25%), punto que las casas matrices refirieron como tercer elemento en importancia. Para las filiales, reducir costos mediante la racionalización de la producción (14%) ocupó el tercer lugar. Los primeros dos elementos, fueron citados en ese mismo orden dentro de las estrategias de ambas clases de filiales, pero con más ponderación por parte de las tradicionales. La mayor diferencia se advierte en el tercer elemento, que para las modernas es incrementar su participación en los mercados internacionales (15%); y para las tradicionales consiste en reducir costos racionalizando la producción.

El *acceso al mercado de exportación* resultó ser un factor fundamental para las filiales. Efectivamente, 87% (26) contó con preferencias de alguna especie para la mitad o más de sus exportaciones. En general, los instrumentos más mencionados eran la

Iniciativa para la Cuenca del Caribe (23%), el mecanismo de acceso garantizado-GAL (20%) y el "compartimiento de la producción" vía la HTS 9802 (17%), pero con grandes diferencias entre las tradicionales y las modernas. Para las primeras los tres instrumentos más importantes eran el GAL, el Sistema Generalizado de Preferencias, y la HTS 9802 con 27, 20 y 18%, respectivamente. En cambio, para las otras eran la ICC (38%), las plantas gemelas (28%) y la HTS 9802 (15%).

En términos de *la relación entre la casa matriz y la filial* cabe analizar varios aspectos sobresalientes. En primer lugar, dos tercios (20) de las empresas opinaron que la actividad de la filial correspondía a la actividad principal de la casa matriz. Esto fue mucho más pronunciado en el caso de las tradicionales, para las cuales esto ocurría en el 80% (12) de las empresas. Por el contrario, en las empresas modernas la actividad de la filial *no* correspondía a la principal de la casa matriz en un 70% (7) de los casos. Respecto a *la importancia de la filial*, medida como porcentaje de las ventas de la casa matriz, 43% (13) de ellas resultaron de mediana importancia (entre 10% y 49% de las ventas de la casa matriz). Del conjunto de filiales, 47% (7) de las tradicionales se catalogaron de mucha importancia (>50% de las ventas de la casa matriz); y 60% (6) de las modernas se consideraron de poca importancia (1% a 9% de las ventas de la casa matriz). En consecuencia, la relación casa matriz filiales muestra diferencias significativas entre las empresas tradicionales y modernas.

La mayoría de las filiales (56%) coinciden en que su *finalidad principal dentro de la estrategia internacional de la casa matriz*, es "aprovechar la mano de obra barata", perspectiva más acentuada en las empresas modernas (65%) que en las tradicionales (49%). Por otro lado, el aprovechamiento de mecanismos de acceso al mercado norteamericano, como la HTS 9802 y el Sistema Generalizado de Preferencias, tuvo relativamente más importancia para las tradicionales (30%). Da la impresión, pues, que el papel principal de las filiales modernas es funcionar como "centros de costos" y que las tradicionales aunán más bien consideraciones de costos de producción con preocupaciones sobre acceso al mercado norteamericano.

El 75% (22) de las filiales de las zonas francas dominicanas tienen nula o muy poca *independencia dentro de las estrategias* de las casas matrices. Esta situación afectaba a 80% (8) de las empresas modernas, pero sólo a 66% (10) de las tradicionales. En general, el peso de la estrategia internacional de la casa matriz en el funcionamiento de la filial, se notaba más en la definición de mercados de exportación (18%), el suministro de insumos (16%), el nivel de las exportaciones (13%) y el control de calidad (11%). Las filiales tradicionales suscribieron y enfatizan esta visión (74%). Las modernas, en cambio, privilegiaron otro aspecto, la selección de tecnología (25%), seguido por la definición de los mercados de exportación (14%) y el suministro de insumos (12%), agregaron uno nuevo, la realización de inversiones (11%). Nuevamente, cabe apreciar situaciones y estrategias distintas al comparar las empresas modernas con las tradicionales.

Dos áreas concretas de diferenciación en el funcionamiento de estas filiales son la *adquisición de tecnología y la subcontratación nacional de insumos*. En 75% (23) de las filiales la tecnología básica viene de la casa matriz, cifra que llega a 90% en las modernas y a sólo 66% en las tradicionales. Un patrón similar se advierte en la selección de tecnología, donde 78% de las modernas y 37% de las tradicionales indicaron que así exigía la casa matriz. Otro aspecto de la adquisición de tecnología tiene que ver con la finalidad. Para las filiales modernas era reducir costos (25%), aumentar su competitividad internacional (20%) e incorporar nuevos productos (13%). Para las tradicionales, la finalidad principal era aumentar la capacidad productiva (29%) y, en menor medida, reducir costos (19%) y aumentar la competitividad internacional (18%).

Son muy pocas las filiales, sólo 7, que *subcontratan insumos localmente*, fuera de empaques y cosas por el estilo. De éstas 6 son filiales tradicionales y ninguna moderna. Los principales motivos de las tradicionales para subcontratar insumos localmente eran, enfrentar excesos de demanda (22%), reducir costos aumentando su especialización (22%) y evitar la acumulación de existencias con la llegada oportuna de insumos (19%). Las empresas de confecciones eran las que más solían recurrir a este método para enfrentar excesos de demanda. En general, las filiales se resistieron a adoptar este sistema porque los subcontratistas no eran competitivos en materia de control de calidad (23%), ni confiables respecto a la entrega oportuna de sus insumos (18%) y tampoco competitivos en precio (17%). Las filiales tradicionales citaron esas mismas razones. Las modernas, sin embargo, argumentaron primero que los subcontratistas nacionales no poseían la tecnología adecuada para proveer insumos (17%), y luego adujeron su falta de competitividad en control de calidad (16%) o que no eran confiables respecto a la entrega oportuna de insumos (15%). Las modernas también esgrimieron una razón más: la política interna de la casa matriz (13%). En suma en general las filiales no subcontratan localmente por problemas de calidad, entrega o precio. No obstante, las tradicionales se inclinan más a hacerlo, especialmente para enfrentar una demanda externa irregular. A las modernas no les interesa, principalmente por razones de orden tecnológico.

En resumen, cabe concluir que las filiales de las zonas francas de la República Dominicana, han ayudado hasta cierto punto a sus casas matrices a implementar sus estrategias internacionales y mejorar sus situaciones competitivas. Sus estrategias agresivas han dado buenos resultados, sobre todo en el mercado norteamericano donde pueden competir efectivamente desde su base productiva dominicana y cuentan con algún tipo de preferencia de acceso al mercado. No obstante, existen importantes diferencias entre dichas filiales.

En general, las casas matrices de las filiales tradicionales han sido menos exitosas en materia de competitividad internacional y tienden a ser más defensivas en sus estrategias internacionales. Sus filiales se asemejan más a sus casas matrices en cuanto a su situación competitiva y estrategia internacional. Son elementos importantes en las ventas de las casas matrices, fabrican los mismos productos (confecciones, calzado y tabaco) y enfrentan los mismos competidores (que fuera de las empresas norteamericanas, son más bien de países en desarrollo). Aprovechar la mano de obra barata en la zona franca es su finalidad principal, sin embargo, el acceso preferencial al mercado norteamericano (especialmente en la forma del GAL, el SGP y la HTS 9802) es otro factor decisivo en su competitividad. La casa matriz le otorga cierto margen de maniobra para subcontratar localmente, sobre todo para ajustar su producción a la demanda fluctuante en el mercado final.

Las casas matrices de las filiales modernas son más grandes, más exitosas y más agresivas. Sus filiales son más exitosas y agresivas, pero se asemejan menos a sus casas matrices en cuanto a su situación competitiva y su estrategia internacional. No gravitan en las ventas totales de la casa matriz (menos de 10% normalmente), generalmente no producen los mismos productos, y están más centradas en exportar al mercado norteamericano. Su función primordial en las zonas francas es aprovechar la mano de obra barata, ya que las preferencias que utilizan (la ICC, las plantas gemelas y la HTS 9802) son menos específicas para el sector que las que utilizan las tradicionales. Las filiales modernas emplean tecnologías más sofisticadas y su dependencia tecnológica de la casa matriz determina una menor libertad de acción en sus operaciones en las zonas francas.

Resulta evidente entonces que las empresas extranjeras que operan en las zonas francas de la República Dominicana están allí más que nada para aprovechar el menor

costo relativo de la mano de obra y ganar acceso preferencial al mercado norteamericano. Sin embargo, existen diferencias importantes en sus situaciones competitivas y estrategias internacionales, según se trate de filiales tradicionales o modernas. En la encuesta se trató de determinar si estas diferencias influyeron en las perspectivas de estas empresas extranjeras respecto a los aspectos competitivos de la República Dominicana y el funcionamiento de las zonas francas.

b) *Los aspectos competitivos de la República Dominicana y el funcionamiento de las zonas francas*

Las filiales de las zonas francas tienen una muy buena *opinión del país como receptor de inversión extranjera directa* durante el período 1985-1994, (con una puntuación del orden de 3.3).¹¹ Las filiales tradicionales y modernas tuvieron opiniones divergentes y cambiantes. Las primeras calificaron a la República Dominicana prácticamente de 'excelente' (3.9) durante 1985-1990, y de 'muy buena' (3.3) durante 1990-1994. Las modernas la catalogaron de 'regular' (2.6) en el primer período, y de 'muy buena' (3.7) en el segundo. En consecuencia, una opinión general estática *a veces* encubre posiciones distintas de determinados grupos de filiales.

Para todas las empresas los tres *aspectos competitivos más convenientes de la República Dominicana* eran los mismos: el costo competitivo de la mano de obra (31%), la tranquila situación política y social del país (27%)¹² y la proximidad geográfica al mercado norteamericano y a la isla de Puerto Rico (20%). La única diferencia es que para las modernas el primer factor era mucho *más* importante (40%), en tanto que las tradicionales privilegiaban el segundo (29%) en aras del primero (25%). Asimismo, los tres principales incentivos fiscales eran iguales para todas las filiales: la exoneración de impuestos a la importación de materias primas (47%), la exoneración de impuestos a la importación de maquinaria y equipo (30%), y la exoneración de impuestos y derechos de exportación (6%).

Interesa observar que más de 80% de las empresas (25) manifestaron que su casa matriz tiene un *sistema de evaluación periódica* para examinar la situación competitiva de cada filial. Los elementos fundamentales que se consideraban en esa evaluación eran, los costos *totales* de producción (37%), el costo de la mano de obra (23%) y la tasa de cambio competitiva y su perspectiva futura (7%). Las tradicionales y las modernas coincidieron en los dos primeros elementos, pero no así en el tercero. Las tradicionales dieron igual ponderación (8%) a dos factores: la disponibilidad de cuotas en mercados de exportación y la tasa de cambio competitiva; las modernas, en cambio, señalaron que el suministro confiable de servicios (7%) era el tercer elemento de importancia para evaluar la situación competitiva de la filial.

Llama la atención que la implementación del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (TLC), representó un peligro menor para la mayoría de estas empresas, según su propio sistema de evaluación periódica. Sólo 27% (8) consideró negativo el impacto del TLC y 66% (20) lo estimó nulo. Asimismo, sólo 27% indicó que postergarían inversiones, mientras dos tercios manifestó que no influiría en sus decisiones de inversión. Las tradicionales tuvieron opiniones menos favorables: un tercio (5) consideró negativo el impacto del TLC y 40% (6) iba a postergar sus inversiones. En cambio, ninguna de las modernas consideró negativo el impacto del TLC y ninguna iba a postergar sus inversiones.

En general, las filiales tienen opiniones positivas sobre los aspectos competitivos de la República Dominicana. Las opiniones de las tradicionales y las modernas son

parecidas, salvo sus perspectivas sobre la República Dominicana como receptor de inversión extranjera y el impacto previsto del TLC.

En cuanto al *funcionamiento de las zonas francas* y los obstáculos encontrados en la República Dominicana, los juicios también tuvieron mucho en común. Llama la atención que 97% (29) de las empresas consideró que el concepto de zona franca es 'excelente' o 'bueno'; pero la mitad (15) estimó 'aceptable' o 'malo' tanto la aplicación como el funcionamiento de las mismas. Aquí existe una *gran brecha* entre la teoría y la práctica. En general, las filiales tradicionales tuvieron una mejor opinión sobre la aplicación y el funcionamiento de las zonas francas; sin embargo, el factor más influyente era si la empresa funcionaba dentro de un parque privado o uno estatal o mixto. Las de los parques privados tuvieron opiniones *mucho* más favorables que las de aquellas ubicadas en parques estatales o mixtos.

En general, las empresas enfrentaron los mismos tres problemas. Los dos más importantes eran los procedimientos aduaneros engorrosos (25%) y el suministro poco confiable de energía nacional (17%). Con respecto al tercero, para las tradicionales era el Código del Trabajo, que favorecía en forma desproporcionada a los obreros; para las modernas era el alto costo de los servicios nacionales.

Visto desde la perspectiva de *insumos físicos nacionales y recursos humanos*, el problema mayor era el suministro y costo de la energía (33%). Luego venía el encarecimiento reciente de la mano de obra (15%). Y, por último, la carencia o calidad de los proveedores nacionales (10%). En el caso de las modernas, la carencia o calidad de los proveedores se antepone a la apreciación de los salarios.

Con respecto a las *instituciones administrativas*, se destacó un problema general y dos particulares. El problema general era de *sobra el más complicado* para estas empresas y de origen aduanero: la importación de insumos físicos al país. Más del 50% indicó que la tramitación era *muy engorrosa*; casi tres cuartos demostró que *era se tardaba mucho en completarlo*. Problemas menores tuvieron las empresas modernas con el Consejo Nacional de Zonas Francas para obtener sus incentivos, exenciones y exoneraciones fiscales. En cambio, las tradicionales apenas los tuvieron con la entrega de los certificados de dicho Consejo.

Frente a estos obstáculos a la competitividad internacional y los problemas de funcionamiento de las zonas francas, las filiales han tratado de adaptarse, principalmente mediante tres opciones: mejorar la eficiencia de las operaciones en la zona franca; aumentar el componente importado del producto final y capacitar la mano de obra.

La primera opción gozó de total aceptación, destacándose que para materializarla era preciso adoptar tres medidas: aumentar la productividad de la mano de obra con incentivos (33%), aplicar nuevas prácticas organizativas (18%) e innovar la tecnología a nivel local (16%). La primera medida fue favorecida por 39% de las tradicionales y 15% de las modernas. Para las modernas las dos medidas más importantes eran la segunda y la tercera (20%).

A la segunda opción recurrió poco menos de 25% de las empresas (7), principalmente las modernas, las cuales son renuentes a subcontratar localmente y resguardan mucho sus tecnologías. Sin embargo, esto no evita los problemas aduaneros.

En cuanto a la tercera alternativa, la gran mayoría de las empresas tiene alguna experiencia en capacitar su mano de obra a través de los cursos técnicos de INFOTEP, el proyecto INFOTEP-ADOZONA e incluso de centros privados de enseñanza técnica; sin embargo, existe una situación bien confusa en materia de resultados.

Estos obstáculos a la competitividad y los problemas que entraban el funcionamiento de las zonas francas son *muy graves*. La creciente brecha entre las expectativas empresariales y el funcionamiento de dichas zonas en la práctica, fácilmente podría

resultar en una pérdida de credibilidad. La República Dominicana tiene que cuidar su buena imagen como receptora de inversión extranjera directa que ofrece importantes ventajas competitivas a inversionistas en las zonas francas. Ya se advierte que las dos mayores ventajas según los propios empresarios (el costo competitivo de la mano de obra y la tranquila situación política y social del país) se han menoscabado recientemente. Cabe recordar que las casas matrices evalúan periódicamente las operaciones de sus filiales. En consecuencia, las autoridades gubernamentales deberían tomar esto en cuenta para evitar que la pérdida de competitividad del país, lleve a trasladar actividades a otros países más convenientes con respecto a sus costos totales de producción.

Hay ciertos problemas de funcionamiento de las zonas francas que también son *graves*. Con mucho, el más importante es la situación de aduanas en cuanto a su eficiencia y transparencia. Esta situación ha causado mucho resentimiento en los dirigentes empresariales y es potencialmente explosiva. Otros problemas que requieren la atención de las autoridades son: mejorar el suministro y costo de la energía nacional, moderar la apreciación real de los costos de producción respecto a los salarios/beneficios y resolver la falta proveedores nacionales o la calidad de estos últimos.

Se ha visto que las empresas tradicionales y modernas reaccionan de manera distinta a los problemas. El desafío para la política nacional es resolver estos problemas serios y estas fallas graves, pero sin que esto signifique beneficiar un grupo de empresas a expensas de otro. El desafío es procurar que el país sea el gran ganador, es decir, que el mejoramiento de la competitividad internacional se refleje fielmente en su crecimiento y desarrollo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

No cabe duda que las operaciones de las empresas transnacionales en las zonas francas han mejorado sustancialmente la competitividad internacional de la República Dominicana, medida en términos de su participación en los grupos más dinámicos de las importaciones de la OCDE. Según las filiales encuestadas los beneficios principales para el país han sido: la creación de puestos de trabajo (35%), la entrada de divisas (22%), y la generación de actividad económica (16%). Como forma de reaccionar a la crisis de los años ochenta las zonas francas han sido todo un éxito.

Además, interesa reflexionar sobre *otros* beneficios menores como la introducción de nueva tecnología y prácticas organizativas (9%); la capacitación de la fuerza laboral (9%); y mayor competitividad internacional (6%). En realidad, los beneficios principales son los elementos decisivos para enfrentar una crisis; en tanto que los beneficios menores son sólo metas para el mediano y largo plazo.

El país está por cumplir diez años desde que con una fuerte devaluación del tipo de cambio oficial volvió competitivos sus costos a nivel internacional, y generó a partir de ahí un crecimiento espectacular de las exportaciones de las zonas francas. Es el momento preciso para contemplar el largo plazo y diseñar la estrategia correspondiente. Si bien es cierto que la zona franca puede ser un instrumento eficaz para enfrentar desequilibrios macroeconómicos, su verdadera virtud radica en apoyar la transición de una economía pobre, con exceso de mano de obra no calificada, a una etapa superior, caracterizada por mayor valor agregado nacional, el uso más intensivo de mano de obra calificada y el manejo de tecnologías más sofisticadas. Varios países del Sudeste asiático (CESPAP, 1985; OIT, 1984; Banco Mundial, 1992; ONUDI, 1988; Sprinanger, 1984) e incluso México (Shaiken, 1990 y 1994) han mostrado este aspecto de las zonas francas como instrumento para el desarrollo.

El aporte más importante de las empresas transnacionales a los países en desarrollo es su tecnología moderna, que incluye las prácticas organizativas (Mortimore, 1993). La eficiencia productiva sumada a ventajas tecnológicas es en lo que se fundamenta la competitividad internacional de los países. En el largo plazo se crean conglomerados dinámicos en la misma industria dentro de un espacio geográfico definido, como demostró M. Porter con los ejemplos de las empresas farmacéuticas suizas en Basilea, los productores norteamericanos de minicomputadores en Boston, las empresas alemanas de máquinas-herramienta en Stuttgart, de la joyería italiana en Valenza Po y Arezzo, entre otros (Porter, 1991).

Para un país en desarrollo, especialmente si se trata de una isla, reviste mucha importancia tener sus metas claras. Nos parece que la República Dominicana ya está en condiciones de contemplar su proceso de desarrollo a largo plazo y definir con más precisión el papel de la zona franca dentro de su estrategia de desarrollo. Es evidente que en este caso la meta principal es elevar el valor local dentro de la estructura de costos de las exportaciones de las zonas francas, a fin de crear eslabones eficientes con la

economía y el mercado nacional. Y la encuesta indica que existen oportunidades (y problemas) al respecto.

En materia de oportunidades, quedó claro que dentro de las zonas francas hay al menos dos clases de empresas: las modernas y las tradicionales. Las primeras, que son en general, más dinámicas y agresivas, correspondieron a los sectores electrónico y de productos médicos, tuvieron promedios anuales de exportación más elevados en 1990-1992, y menos empleados y se establecieron hace poco. Las tradicionales son, en general menos dinámicas y más defensivas, correspondieron a los sectores de confecciones, calzado y tabaco, tuvieron un menor valor promedio anual de exportaciones en 1990-1992 y más empleados y se establecieron antes. Cada grupo de empresas ofrece oportunidades distintas con respecto a la meta global. Para elevar el contenido local de las exportaciones de las modernas habría que recurrir a los *salarios*, ampliando la oferta y mejorando la calidad de la mano de obra calificada. En el caso de las tradicionales, habría que basarse en los *insumos físicos*, ampliando la oferta de proveedores nacionales competitivos y mejorando su calidad. Ambas cosas, por definición, se hacen en contacto directo con las empresas exportadoras buscando solucionar sus problemas.

Para mostrar sus buenas intenciones y cerrar la brecha existente entre el concepto y la aplicación/el funcionamiento de las zonas francas, las autoridades nacionales deben tratar de resolver los problemas más inmediatos de las empresas exportadoras. Como hemos visto se trata, entre otras cosas, de mejorar notablemente la eficiencia y la transparencia de la oficina de aduanas para facilitar la importación de insumos, por un lado, y de invertir en ampliar y mejorar la infraestructura (incluyendo energía) nacional, por el otro. Una vez que las buenas intenciones se hayan manifestado y la mencionada brecha se haya reducido, será más factible concertar programas individuales con las empresas exportadoras para elevar su contenido local en cuanto a capacitar y emplear mano de obra más calificada y comprar insumos competitivos a proveedores nacionales. No hay que perder de vista que este es un programa de mediano y largo plazo.

Es indudable que una estrategia de esta índole debe superar, entre otros, tres enormes desafíos. En primer lugar, a pesar de las opiniones empresariales, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte pone en peligro las zonas francas de otros países. Esto es así en la medida en que las empresas transnacionales decidan abastecer el mercado norteamericano desde un lugar de menores costos relativos dentro del área del TLC, esperando que el mejoramiento de la productividad mexicana y su acceso ilimitado al mercado norteamericano contrarresten las ventajas competitivas que ofrecen los salarios reales de otras partes (Gantz, 1994; Hutchinson y Schumacher, 1994; *Business Latin America*, 1993).

El otro desafío tiene que ver con las leyes norteamericanas sobre producción compartida ("production sharing"). Claramente la HTS 9802 se contrapone directamente a la meta global de elevar el valor agregado en las zonas francas. La franquicia legal para las empresas que envían insumos norteamericanos a las zonas francas para ensamblaje, es que sólo pagan aranceles sobre el valor agregado fuera de los Estados Unidos. En otras palabras, cualquier aumento del valor agregado fuera de ese país significa mayores impuestos para la empresa que importa el producto al mercado final. Entonces, hay un fuerte desincentivo que afectaría sobre todo a algunos elementos dinámicos de las exportaciones dominicanas, es decir, el vestuario y la electrónica.

El último reto es que están disminuyendo los beneficios de la Sección 936 del Código de Impuestos Internos de los Estados Unidos, que favoreció a empresas que operan en Puerto Rico y produjo el fenómeno de las plantas gemelas en la República Dominicana. En 1993, el Congreso norteamericano decidió reducir paulatinamente durante

cinco años los beneficios impositivos correspondientes. La merma de este beneficio impactará fuertemente sobre las exportaciones de productos médicos y calzado.

Los desafíos son enormes y el camino hacia la competitividad internacional *sostenible* es largo. La estrategia dominicana tiene que fundamentarse en la meta a largo plazo de competir *sin preferencias* en el mercado norteamericano (y otros). Se podría empezar por fundar una especie de Consejo Nacional de la Competitividad, con la participación del sector privado como foro principal, para analizar los problemas de las empresas y plantear elementos de estrategia. Las oportunidades existen, pero sólo un compromiso serio a largo plazo podría producir el resultado deseado: aprovechar las zonas francas para modernizar y hacer realmente competitiva la economía de la República Dominicana.

Notas

¹ Por ejemplo, dos extremos son *The Economist* que usa un índice de la tasa de cambio real efectiva como indicador único de competitividad internacional, por un lado, y el World Economic Forum y el que incorporaron 381 criterios distintos en su edición de 1994 de *The World Competitiveness Report*, por otro.

² El programa de computación CAN es un instrumento para medir la competitividad internacional de los países. Para mayores detalles consulte el artículo de su inventor (Mandeng, 1991). La CEPAL difunde el CAN a través de la organización de talleres en los países que lo solicitan. Por ejemplo, en la República Dominicana se organizaron dos eventos en mayo de 1994. El primer taller se efectuó en el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación en conjunto con la Asociación Dominicana de Zonas Francas, Inc. (ADOZONA), y el segundo se realizó en la Fundación APEC de Crédito Educativo, Inc.

³ Comprende las secciones 5 a 8 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Revisión 2, salvo los capítulos 61, 63 y 68 y los grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

⁴ Este índice mide cómo las exportaciones de un país se comportan con respecto a los sectores crecientes en las importaciones de la OCDE. Un valor de 1 significa que la participación o la contribución de los sectores crecientes igualó la de los sectores declinantes. Un valor mayor que 1 significa que hubo más participación o contribución de los sectores crecientes, o sea, que el país se adaptó muy bien a los cambios en el comercio internacional.

⁵ Incluye zonas francas *especiales*. Las zonas francas especiales son las que por la naturaleza del proceso productivo requieren el aprovechamiento de recursos inmóviles, cuya transformación se dificultaría si las empresas no se establecieran próximas a las fuentes naturales (de materias primas), o cuando la naturaleza del proceso o las condiciones geográficas, económicas o de infraestructura del país lo requieran (Ley N° 8-90).

⁶ Los productos textiles y confecciones, sujetos al Acuerdo Multifibras cuando se promulgó la ICC (1983), no gozan del tratamiento libre de impuestos (Comisión de Comercio Internacional, 1993).

⁷ La sección 222 de la Ley complementaria para la recuperación económica de la Cuenca del Caribe de 1990 permitió por primera vez la entrada, libre de impuestos, de calzado terminado ensamblado en dicha cuenca con componentes estadounidenses.

⁸ Hasta 1992, las empresas de las zonas francas estaban obligadas a entregar al Banco Central y al tipo de cambio oficial los dólares equivalentes a sus gastos locales (salarios, insumos físicos y servicios nacionales). A partir de esa fecha se les permitió canjear las divisas en el mercado libre.

⁹ Por carecer de mejor información disponible, se analizó la inversión extranjera directa a base de cifras sobre inversiones *aprobadas* en las zonas francas por el Consejo Nacional de Zonas Francas. Conforme a la Ley N° 8-90, estas inversiones tienen dos años para materializarse una vez autorizadas.

¹⁰ La metodología empleada para formular esta pregunta era presentar al empresario una lista de alternativas, incluyendo tres en blanco, para que escogiera las tres más importantes en orden de prioridad. Estas contestaciones se ponderaron en orden inverso para calcular la distribución porcentual mencionada en cada caso.

¹¹ Se ponderaron las respuestas "excelente", "muy buena", "buena", "mala" y "muy mala", asignándoles puntuaciones de 5 a 1 respectivamente. Así que una opinión "excelente" representa el rango de 4 a 5 y una "muy mala" corresponde al rango 0 a 1.

¹² La encuesta se realizó antes de la elección de mayo de 1994 que produjo un período de inestabilidad política debido a que los resultados indicaron un virtual empate entre los dos contendores principales.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (1992), "Export processing zones", *Policy and Research Series*, N° 20, Washington, D.C., marzo.
- Business Latin America* (1993), "Dominican Republic: Fear of NAFTA fallout", 15 de febrero.
- CESPAP (Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico) (1985), *An Evaluation of Export Processing Zones in Selected Asian Countries* (ST/ESCAP/395), Bangkok.
- Comisión de Comercio Internacional (1994), *Impact of the Caribbean Basin Economy Recovery Act on U.S. Industries and Consumers. Ninth Report 1993*, Washington, D.C., septiembre.
- _____ (1993), *Impact of the Caribbean Basin Economy Recovery Act on U.S. Industries and Consumers. Eighth Report 1992*, publicación 2675, Washington, D.C., septiembre.
- Gantz, D.A. (1994), "Implications of free trade arrangements for investment in the Caribbean Basin", *International Bureau of Fiscal Documentation*, mayo.
- Hutchinson, G.A. y U. Schumacher (1994), "NAFTA's threat to Central America and Caribbean Basin exports: A revealed comparative advantage approach", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 36, N° 1.
- Mandeng, O. (1991), "Competitividad internacional y especialización", *Revista de la CEPAL*, N° 45 (LC/G.1687-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Mortimore, M. (1995), "Transforming sitting ducks into flying geese: the example of the Mexican automobile industry", Serie desarrollo productivo N° 26 (LC/G.1865), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____ (1993), "Flying geese or sitting ducks? Transnationals and industry in developing countries", *CEPAL Review*, N° 51 (LC/G.1792-P), Santiago de Chile, diciembre.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (1984), *Export Processing Zones and Industrial Employment in Asia: Papers and Proceedings of a Technical Workshop*, Singapur.
- Oman, Ch. (1994), *Globalization and Regionalization: The Challenge for Developing Countries*, París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- _____ (1989), *New Forms of Investment in Developing Country Industries: Mining, Petrochemicals, Automobiles, Textiles, Food*, París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1988), "Export processing zones in transition: the case of the Republic of Korea", PPD.84, 10 de junio.
- Porter, M. (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Javier Vergara editor.

- Reyes Castro, F. y A. Domínguez (1993), "Zonas francas industriales en la República Dominicana: su impacto económico y social", serie Documento de trabajo, N° 37, Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Shaiken, H. (1994), "Advanced manufacturing and Mexico: A new international division of labor?", *Latin American Research Review*, vol. 29, N° 2.
- _____ (1990), *Mexico in the Global Economy: High Technology and Work Organization in Export Industries*, Monograph series, N° 33, San Diego, Center for US-Mexican Studies, University of California.
- Sprinanger, D. (1984), "Objectives and impact of economic activity zones: some evidence from Asia", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 120, N° 1.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1993), *Las zonas francas industriales: el papel de la inversión extranjera directa y sus efectos sobre el desarrollo*, Ginebra, 28 de junio.

Anexo

LA ENCUESTA

**COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LAS ZONAS FRANCAS
EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

I. *Primera parte: estrategia internacional de la casa matriz*

1. Con respecto a las actividades productivas de la casa matriz, la actividad de su empresa en la zona franca en la República Dominicana coincide con:

- la principal actividad
- la segunda actividad
- una actividad menor
- la casa matriz no tiene semejante actividad fuera de la República Dominicana

2. El proceso mundial de globalización ha intensificado la competitividad internacional. En términos de la participación de su principal producto en el mercado internacional, la situación competitiva en 1990-1994:

En el caso de

a) la casa matriz

- ha mejorado
- permanece igual
- se ha deteriorado

En el caso de

b) la filial en la República Dominicana

- ha mejorado
- permanece igual
- se ha deteriorado

- establecer o ampliar operaciones en otras zonas francas
- flexibilizar la actividad productiva
- modernizar la actividad productiva
- defender su posición actual en mercados internacionales
- otro: _____
- otro: _____
- otro: _____

6. ¿Cuáles son los tres elementos más importantes de la estrategia internacional de la filial en la zona franca de la República Dominicana?

- incrementar la participación en mercados internacionales
- especializarse en unos pocos productos
- especializarse en mercados específicos o rubros particulares
- aumentar la eficiencia productiva
- racionalizar la producción: reducir costos
- desarrollar tecnología de punta
- adquirir tecnología de punta
- mejorar la calidad del producto
- implementar nuevas prácticas organizativas
- ampliar las operaciones en la zona franca de la República Dominicana
- establecer o ampliar operaciones en otras zonas francas
- flexibilizar la actividad productiva
- modernizar la actividad productiva

- defender su posición actual en mercados internacionales
- otro: _____
- otro: _____
- otro: _____

7. ¿Cuál es el mercado más importante para:

- | | | |
|-------------------|--------------------------|-----------------------------------------|
| a) La casa matriz | | b) La filial en la República Dominicana |
| Norteamérica | <input type="checkbox"/> | Norteamérica |
| Europa | <input type="checkbox"/> | Europa |
| América Latina | <input type="checkbox"/> | América Latina |
| Otro | <input type="checkbox"/> | Otro |
| | 100% | 100% |

Indicar la distribución porcentual de ventas según mercados

8. ¿Cuáles son los tres competidores más fuertes:

a) De la casa matriz?

_____	_____
(compañía)	(país)
_____	_____
_____	_____

b) De la filial en la República Dominicana?

_____	_____
(compañía)	(país)
_____	_____
_____	_____

c) ¿Tiene competidores fuertes en otras zonas francas de otros países?

- | | | | |
|--------------------------|------------|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | Costa Rica | <input type="checkbox"/> | México |
| <input type="checkbox"/> | Guatemala | <input type="checkbox"/> | Santa Lucía |
| <input type="checkbox"/> | Honduras | | |
| <input type="checkbox"/> | Jamaica | <input type="checkbox"/> | otro país: |
| <input type="checkbox"/> | Haití | <input type="checkbox"/> | otro país: |

9. Si tuviera que explicar en un solo factor el propósito de su actividad en la República Dominicana dentro de la estrategia internacional de la casa matriz en 1994 ¿cuál sería?

- aprovechar la mano de obra barata
- estabilidad de la política cambiaria
- aprovechar la HTS 9802 (807; Super 807) de los Estados Unidos
- incorporarse a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)
- aprovechar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos
- aprovechar las cuotas de acceso de la República Dominicana
- establecer otro elemento en la red de zonas francas
- otro (especifique) _____

10. En el desarrollo normal de su actividad en la República Dominicana ¿qué grado de independencia tiene con respecto a la casa matriz?

- mucha
- poca
- ninguna

11. ¿En qué aspectos de la operación de la filial se nota más la influencia de la estrategia internacional de la casa matriz? Elija tres ordenándolos de 1 (más importante) a 3:

- la selección de tecnología
- la compra de equipos
- el nivel de las exportaciones
- la definición de mercados para la exportación
- la subcontratación *internacional* de insumos
- la subcontratación *nacional* de insumos
- el suministro de insumos
- la realización de inversiones
- la coordinación de actividades con filiales de otras zonas francas
- las operaciones financieras
- la definición de salarios
- la contratación de operarios
- el control de calidad
- la implementación de prácticas organizativas
- otro (especifique): _____
- otro: _____
- otro: _____

12. ¿Qué impedimentos tiene su empresa para exportar más? Elija tres alternativas y ordénelas.

- alto costo, mala calidad o poca confiabilidad en la entrega oportuna del insumo nacional

- tipo de cambio sobrevaluado
- alto costo de tecnología extranjera necesaria
- falta de acceso a tecnología apropiada
- cláusulas restrictivas del actual contrato de tecnología o licencia para usar una marca registrada
- desconocimiento de mercados externos
- falta o insuficiencia de financiamiento de exportaciones
- falta de capital o alto costo de los préstamos internacionales prohíben ampliar la producción
- el nivel de los salarios nacionales no es competitivo internacionalmente
- incapacidad de competir internacionalmente con respecto al control de calidad
- alto costo de flete para exportación
- alto costo de la energía nacional
- suministro interrumpido de la energía nacional
- insuficiente capacitación o preparación técnica de fuerza laboral
- trámites aduaneros
- otro: (especifique): _____
- otro: _____
- otro: _____

13. ¿De dónde proviene la tecnología básica de su producto principal?

- de la misma empresa
- de proveedores nacionales fuera de la empresa

- de la casa matriz
- de proveedores internacionales fuera de la empresa
- otro: _____

14. Si la tecnología viene por vía de un contrato, ¿cuáles son los objetivos contractuales? Indique los *tres* principales y ordene sus elecciones:

- la concesión, cesión o autorización del uso de marcas
- la concesión o cesión del uso de patentes de invención
- la concesión o cesión de explotación de modelos y dibujos industriales
- la concesión o autorización del uso de nombres comerciales
- la transmisión de conocimiento técnico
- la asistencia técnica en cualquier forma que ésta se preste
- la provisión de ingeniería básica o de detalle
- servicio de operación o administración de empresas
- servicio de asesoría, consultoría y supervisión
- otro: _____

15. ¿Por qué seleccionaron esta tecnología? Ordene los *tres* factores más importantes.

- precio
- calidad
- reputación del proveedor
- exigencia de la casa matriz
- provisión de insumos importados

- transmisión de conocimientos técnicos
- uso de patente
- uso de marca registrada
- leasing, franquicias
- asistencia técnica: preinversión
- asistencia técnica: administración
- asistencia técnica: comercialización
- asistencia técnica: capacitación
- asistencia técnica: reparación de equipos y/o mantención
- asistencia técnica: control de calidad
- proyecto llave en mano (turn-key)
- financiamiento asociado
- requisitos del sistema administrativo nacional para registrar y controlar tecnología
- acceso a mercados externos
- facilidad de pago
- otro (especifique) _____
- otro: _____
- otro: _____

16. ¿Cuáles fueron los principales beneficios de la transferencia de tecnología para su empresa? (Elija tres alternativas y ordénelas)

- reducción de costos (explique: _____)

- aumento de la competitividad en el mercado nacional
- aumento de la competitividad internacional
- aumento de la capacidad productiva
- incorporación de nuevos productos
- racionalización del proceso de producción
- aumento de capacitación para los empleados
- mantención de la línea de producción
- acceso al mercado internacional
- reemplazo de productos y/o procesos de producción
- transferencia de capitales a la casa matriz
- otro (especifique): _____
- otro: _____
- otro: _____

17. a) ¿Qué proporción del valor total de la producción de su empresa corresponde a subcontratos *nacionales*, es decir, a la contratación local de componentes, piezas o subensamblaje esenciales para el producto final?

- | | | | | | |
|----|--------------------------|----------|--------------------------|-------------|--------------------------|
| 0% | <input type="checkbox"/> | 1 - 10% | <input type="checkbox"/> | 11 - 25% | <input type="checkbox"/> |
| | | 26 - 50% | <input type="checkbox"/> | más del 50% | <input type="checkbox"/> |

b) ¿Tiene su empresa o la casa matriz una participación directa en el capital social de la empresa subcontratista?

- sí no

c) Si subcontrata, ¿cuáles son los principales motivos de su empresa? Ordene sus *tres* selecciones según prioridad de 1 a 3.

- simplificar la operación de la planta por fabricar un número reducido de componentes

- reducir costos (por ejemplo vía especialización)
- evitar inventarios a través de la llegada oportuna de insumos
- aprovechar la mayor flexibilidad en la respuesta de empresas pequeñas y medianas como proveedores
- la obtención de mayor eficiencia
- para utilizar en el mercado nacional hasta un 20% de la producción de la planta
- por obligación, para cumplir reglamentos oficiales de políticas sectoriales
- otros:

d) ¿Qué impedimentos tiene su empresa para colocar aún más subcontratos nacionales? Elija *tres* alternativas y ordénelas de 1 a 3.

- los subcontratistas nacionales no son competitivos en precio
- los subcontratistas nacionales no son competitivos en control de calidad
- los subcontratistas nacionales no son confiables respecto a la entrega oportuna de sus insumos
- los subcontratistas nacionales no poseen la tecnología adecuada para proveer insumos
- los insumos manufacturados vienen con el contrato de tecnología extranjera
- el mercado resulta demasiado pequeño para especializarse vía subcontratos
- otro: _____
- otro: _____
- otro: _____

e) ¿Imparte su empresa capacitación a los subcontratistas nacionales en los campos que se mencionan a continuación?

- asistencia administrativa
- asistencia técnica
- control de calidad
- asistencia financiera
- otros: _____

II. **Segunda parte: la competitividad internacional de la actividad en la República Dominicana**

1. ¿Cómo caracterizaría usted a la República Dominicana como receptora de la inversión extranjera directa

en el subperíodo 1985-1989?

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| excelente | buena | regular | mala | muy mala |

en el subperíodo 1990-1994?

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| excelente | buena | regular | mala | muy mala |

2. Seleccione y ordene lo que usted considere los tres factores más *competitivos* y los tres *obstáculos* más importantes para su empresa que se encuentran en la zona franca en República Dominicana.

Competitivas

- la situación macroeconómica del país
- la situación política y social del país
- su ubicación geográfica

Obstáculos

-
-
-

- | | | |
|--------------------------|------------------------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | la estabilidad de la política cambiaria | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | las reglas de la zona franca | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | el grado de sindicalización | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | el código del trabajo | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | los procedimientos aduaneros | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | el costo de la mano de obra | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | la capacitación de la mano de obra | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | el suministro de la energía nacional | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | la infraestructura física | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | el costo de los servicios nacionales | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | la disciplina de la fuerza laboral | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | el costo de la seguridad social | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | el costo de insumos físicos nacionales | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | la calidad de insumos físicos nacionales | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | otro (especifique): _____ | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | otro: _____ | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | otro: _____ | <input type="checkbox"/> |

3. En la pregunta 8-B de la primera parte usted identificó a tres empresas como sus principales competidores en la República Dominicana. De los tres factores que usted acaba de identificar como los más competitivos para su empresa, ¿cómo los compara en términos de mejor o peor en relación con los tres competidores que identificó?

Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
[]	[]	[]

Factor:

- a) _____
- b) _____
- c) _____

4. En la pregunta 8-B de la primera parte usted identificó a tres empresas como sus principales competidores en la República Dominicana. De los tres factores que usted acaba de identificar como los mayores obstáculos para su empresa, ¿cómo los compara en términos de mayor o menor en relación con los tres competidores que identificó?

Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
[]	[]	[]

Obstáculo:

- a) _____
- b) _____
- c) _____

5. a) ¿Existe dentro de la empresa un mecanismo para evaluar la situación competitiva de la filial en la República Dominicana?

sí no

- b) ¿dónde se hace la evaluación?

en la filial de la República Dominicana

en la casa matriz

otro (especifique):

- c) Si existe el mecanismo para evaluar regularmente la situación competitiva de la filial en la República Dominicana frente a otras zonas francas, ¿con qué frecuencia lo hace?

mensualmente

trimestralmente

- semestralmente
- otro (especifique): _____

d) Si existe tal mecanismo, ¿cuáles son los tres criterios más importantes que se consideran (elija y ordénelos)?

- costos totales de producción
- costo de trasladar la planta existente
- los incentivos ofrecidos en otras zonas francas
- las cuotas en mercados de exportación
- la tasa de cambio y su perspectiva
- el costo de la mano de obra
- el suministro confiable de servicios
- el costo de los servicios
- la ubicación geográfica de los principales competidores
- otro (especifique): _____
- otro: _____
- otro: _____

6. Con respecto a posibles problemas vinculados con los insumos nacionales y recursos humanos relevantes para la operación de las filiales en la zona franca. ¿Dónde se encuentran los obstáculos más importantes? Elija y ordénelos.

- la energía
- el transporte
- las comunicaciones
- los servicios financieros

- el agua
- la seguridad física
- la mano de obra
- la parte gerencial
- las universidades/institutos técnicos
- los proveedores locales
- otro (especifique): _____
- otro: _____
- otro: _____

Indicar si el problema corresponde al costo, al suministro seguro o la calidad del insumo nacional. Explique.

7. ¿Ha buscado mejorar la eficiencia de su operación en la zona franca?

- sí no

¿en qué forma? Elija y ordene los tres más importantes.

- comprando mejor tecnología vía importación de equipo moderno
- a través de innovación local en tecnología
- aumentando la productividad de la mano de obra vía incentivos (por volumen de trabajo, horas adicionales, etc.)
- aplicando nuevas prácticas organizativas
- a través de innovación local en las prácticas organizativas
- reduciendo costos vía mayor subcontratación internacional
- reduciendo costos vía mayor subcontratación nacional

otro (especifique): _____

otro: _____

otro: _____

8. ¿Ha variado el nivel de insumos físicos internacionales en la composición del valor total de exportaciones?

	1986	1990	1994
insumos físicos internacionales	_____	_____	_____
insumos físicos nacionales	100%	100%	100%

Explique estos cambios: _____

9. ¿Ha variado el nivel del valor agregado (insumos físicos, servicios, salarios, etc.) en la composición del valor total?

	1986	1990	1994
% valor agregado nacional	_____	_____	_____

Explique estos cambios: _____

10. a) ¿Qué proporción de las exportaciones de sus operaciones en la zona franca gozan de preferencias en los mercados finales?

_____ % con preferencias

_____ % sin preferencias

b) ¿Cuáles son las preferencias más importantes?

Sistema Generalizado de Preferencias

Iniciativa para la Cuenca del Caribe

GAL (nivel de acceso garantizado)

- HTS 9802 (807; Super 807)
- plantas gemelas ("twin plants")
- Lomé
- otro (especifique): _____
- otro: _____
- otro: _____

11. a) ¿Cuáles son las implicaciones para su actividad en la zona franca de la República Dominicana con la implementación del TLC?

- positivas negativas ninguna

Explique: _____

b) ¿Cómo afectará el TLC a las inversiones de la casa matriz en la República Dominicana? Indique el factor más relevante.

- se terminarán las actividades en la República Dominicana
- se postergarán las inversiones en expansión y/o en modernización de las actividades en la República Dominicana en espera de los resultados del TLC
- la planta en la República Dominicana haría insumos para la producción en México
- no influye
- otro: _____

III. **Tercera parte: la zona franca en la República Dominicana**

1. ¿Qué le parece el *concepto* o la idea de las zonas francas manifestada en las leyes y en el reglamento nacional, la forma como es aplicada o interpretada la ley por los funcionarios, y el funcionamiento o administración de los parques industriales?

	CONCEPTO	APLICACIÓN	FUNCIONAMIENTO
Excelente			
Bueno			
Aceptable			
Malo			

2. Señale los tres incentivos más importantes de la Ley en relación con su actividad:

- período de vigencia de los incentivos fiscales
- exoneración de impuestos de importación de materias primas
- exoneración de impuestos de importación de maquinaria y equipo
- exoneración del impuesto a la renta
- exoneración del impuesto a la renta sobre garantías reinvertidas
- exoneración de impuestos sobre capital y activos
- exoneración de impuestos municipales
- exoneración de impuestos sobre los combustibles y lubricantes
- exoneración de impuestos a licencias
- exoneración de impuestos de inmuebles
- porcentaje de producción que se permite vender localmente
- ausencia de restricciones sobre divisas

exoneración de impuestos y derechos sobre exportaciones

otros (especifique): _____

3. Indique su opinión sobre los siguientes aspectos que corresponden a las instituciones señaladas:

Aspecto	La dificultad del trámite: 1. Sencillo 2. Mediano 3. Engorroso	En tiempo: 1. Muy dilatado 2. Aceptable 3. Rápido	En utilidad: 1. Sólo para el go- bierno 2. Para todos 3. Sin utilidad
A. INDUSTRIA Y COMERCIO (Consejo Nacional de Zonas Francas a partir de 1990) In- centivos, exencio- nes y exoneracio- nes fiscales, Ley 8- 90 (ZFI)			
Visa o permiso Ex- portación de texti- les a Estados Uni- dos			
Sellado facturas ex- portación			
B. CEDOPEX Registro exportado- res Ley N° 69 Certificado de origen			
C. BANCO CEN- TRAL Registro de expor- tadores			
D. ADUANAS Presentación y verificación de documentos			
Otros:			

4. ¿Qué trámite y qué instituciones gubernamentales considera más problemáticos?

Trámite _____

Institución _____

5. a) De cuáles empresas o instituciones ha solicitado la empresa servicios de capacitación y para qué tipo de personal:

De la casa matriz: _____

Del INFOTEP cursos técnicos: _____

Del INFOTEP vía el proyecto INFOTEP-ADOZONA: _____

De las Universidades o centros de enseñanza técnica privada de la zona: _____

De consultores externos: _____

Otros (especifique): _____

b) ¿Tienen las actuales instituciones públicas y privadas la capacidad de ofrecer los programas de capacitación que necesita su personal? ¿Qué opinión le merece el trabajo del INFOTEP?

6. Para el país ¿cuáles son los beneficios más importantes de las zonas francas?
Elija tres y ordénelos de 1 a 3:

- mayor competitividad internacional
- la entrada de divisas
- la generación de actividad económica
- la creación de puestos de trabajo
- la capacitación de la fuerza de trabajo
- la progresiva integración de la zona con la economía nacional
- una mayor eficiencia a través de un efecto de demostración
- las nuevas inversiones en actividades asociadas
- la introducción de nueva tecnología y prácticas organizativas
- otro (especifique): _____
- otro: _____
- otro: _____

7. ¿Que sugerencias haría usted a un gobierno dominicano interesado en aumentar los beneficios nacionales producidos por zonas francas?

Comentario final

Se le agradecería agregar cualquier opinión o información que considere relevante sobre la política de zonas francas, inversión extranjera, promoción de exportaciones, el sistema administrativo correspondiente, la transferencia de tecnología, etc., que podrían aportar ideas para la elaboración de un estudio sobre la competitividad internacional y el papel de la inversión extranjera en el desarrollo de la República Dominicana.

Muchas gracias

**INFORMACIÓN CONFIDENCIAL PARA CARACTERIZAR LA
MUESTRA DE EMPRESAS**

- | | 1990 | 1994 |
|-----------------------------------------------------------|-------------------|-------|
| 1. Valor de ventas totales: \$ | _____ | _____ |
| 2. Exporta usted toda la producción de la zona franca: | | |
| <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No | Explique _____ | |
| | 1990 | 1994 |
| 3. Valor total de las exportaciones: \$ | _____ | _____ |
| 4. Exportaciones principales | (% exportaciones) | |
| a) _____ | _____ | _____ |
| b) _____ | _____ | _____ |
| c) _____ | _____ | _____ |
| 5. Principales destinos de ellas: (países) | (% exportaciones) | |
| a) _____ | _____ | _____ |
| b) _____ | _____ | _____ |
| c) _____ | _____ | _____ |
| 6. Destinatarios de las exportaciones: _____% casa matriz | | |
| _____% empresas afiliadas _____% empresas no afiliadas. | | |
| 7. Valor total de las importaciones \$ | _____ | _____ |
| 8. Estructura del capital social: _____% nacional privado | | |
| _____% nacional estatal _____% extranjera (_____) | | |
| origen del capital | | |
| 9. Empleo total: _____ (número de personas) | | |

	<i>Personal nacional</i>	<i>Personal internacional</i>
Supervisores	_____	_____
Técnicos	_____	_____
Personal administrativo	_____	_____
Obreros	_____	_____

Nombre de la persona entrevistada _____ Cargo _____

Nombre de la empresa _____

Dirección _____

_____	_____
Teléfono	Fax

Nota: La primera versión de los resultados de la encuesta será enviada a la persona y dirección indicada anteriormente.

Serie Desarrollo Productivo *

- | No. | Título |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16 | "Reestructuración y competitividad: bibliografía comentada" (LC/G.1840), Red de reestructuración y competitividad, noviembre de 1994 |
| 17 | "Síntesis del planteamiento de la CEPAL sobre la equidad y transformación productiva" (LC/G.1841), Red de reestructuración y competitividad, diciembre de 1994 |
| 18 | "Two studies on transnational corporations in the Brazilian manufacturing sector: the 1980s and early 1990s" (LC/G.1842), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, diciembre de 1994 |
| 19 | "Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados" (LC/G.1851), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, diciembre de 1994 |
| 20 | "Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil, Chile y México después de la sustitución de importaciones" (LC/G.1857), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, mayo de 1995 |
| 21 | "Mexico's incorporation into the new industrial order: foreign investment as a source of international competitiveness" (LC/G.1864), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, mayo de 1995 |
| 22 | "Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana" (LC/G.1866), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, agosto de 1995 |

* *Desarrollo Productivo* es la continuación, pero con otro nombre, de la serie *Industrialización y Desarrollo Tecnológico* (IDT), en ambos casos de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Se ha adoptado este nuevo nombre para representar más correctamente la problemática que éste contendrá. En efecto, los artículos que se publicarán se agruparán en torno a al menos tres temas: i) reestructuración y competitividad; ii) empresas transnacionales e inversión extranjera; y iii) desarrollo agropecuario y rural, que en términos generales responden a la organización interna de la División (Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales y Unidad de Desarrollo Agrícola) y a las redes de instituciones públicas y privadas vinculadas a éstas.

Esta serie está abierta a la colaboración de todos los funcionarios del sistema de la CEPAL y de las Naciones Unidas, y sobre todo a miembros de las instituciones integrantes de las redes así como a prestigiosos profesionales de América Latina y el Caribe y de fuera de la región.

El lector interesado en números anteriores de esta serie, puede solicitarlo dirigiendo su correspondencia a: División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile.