
desarrollo productivo

La inversión extranjera directa en República Dominicana y su impacto sobre la competitividad de sus exportaciones

Sebastián Vergara M.



**Red de Inversiones y Estrategias
Empresariales**

Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales

Santiago de Chile, junio de 2004

Este documento fue preparado por Sebastián Vergara, consultor, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, (severgara@eclac.cl) y es un estudio realizado en el marco del *Informe de Inversión Extranjera 2003*, elaborado por la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL. El autor agradece la valiosa y eficiente colaboración de María Ehrnstrom, y los comentarios y sugerencias de Michael Mortimore, João Carlos Ferraz y Alvaro Calderón.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1020-5179

ISSN electrónico 1680-8754

ISBN 92-1-322514-8

LC/L.2120-P

N° de venta: S.04.II.G.47

Copyright © Naciones Unidas, junio de 2004. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

| | |
|--|----|
| Resumen | 5 |
| Introducción | 7 |
| I. Inversión extranjera | 9 |
| a) Presencia histórica de capitales extranjeros..... | 9 |
| b) La inversión extranjera directa a partir de los años noventa | 12 |
| II. Estrategias de empresas transnacionales | 20 |
| a) Búsqueda de eficiencia para conquista de terceros mercados..... | 22 |
| b) Búsqueda de mercados locales de servicios | 28 |
| III. Conclusiones | 35 |
| Anexos | 39 |
| Bibliografía | 45 |
| Serie desarrollo productivo: números publicados | 49 |

Índice de cuadros

| | | |
|----------|--|----|
| Cuadro 1 | República Dominicana: indicadores económicos, 1990-2002 | 13 |
| Cuadro 2 | República Dominicana: flujos de inversión extranjera directa por sectores, 1993-2002 | 15 |
| Cuadro 3 | República Dominicana: competitividad internacional, 1985-2001 | 18 |
| Cuadro 4 | República Dominicana: principales empresas con participación extranjera | 22 |
| Cuadro 5 | República Dominicana: empresas transnacionales en sector eléctrico, 2003 | 31 |
| Cuadro 6 | Principales empresas de telecomunicaciones extranjeras, 2003..... | 34 |
| Cuadro 7 | República Dominicana: inversiones extranjeras acumuladas en sector hotelero, 1999 | 35 |

Índice de recuadros

| | | |
|------------|--|----|
| Recuadro 1 | República Dominicana: Acceso a mayores mercados | 12 |
| Recuadro 2 | Privatización y re-nacionalización de EDENOR y EDESUR: la vuelta atrás de Unión Fenosa | 31 |

Índice de gráficos

| | | |
|-----------|--|----|
| Gráfico 1 | República Dominicana: flujos de inversión extranjera directa, 1990-2002 | 14 |
| Gráfico 2 | República Dominicana: distribución sectorial de ingresos de inversión extranjera directa, 1993-2001..... | 16 |
| Gráfico 3 | República Dominicana: distribución de la IED según países, 1995-2000 | 16 |
| Gráfico 4 | República Dominicana: composición de exportaciones, según mercados de destino 1985-2001..... | 19 |
| Gráfico 5 | República Dominicana: exportaciones y totales exportaciones zonas francas, 1980-2002 | 24 |
| Gráfico 6 | República Dominicana: inversiones acumuladas en zonas francas, según origen del capital, 2002..... | 25 |
| Gráfico 7 | República Dominicana: inversiones acumuladas en zonas francas, según subsectores, 2002 | 26 |
| Gráfico 8 | República Dominicana: composición exportaciones de zonas francas, 2002 | 27 |
| Gráfico 9 | República Dominicana: cuotas de mercado en importaciones de Norteamérica, 1985-2001 | 28 |

Resumen

República Dominicana posee una histórica presencia de capitales extranjeros, pero es a partir de la segunda mitad de los años noventa que los flujos de inversión extranjera directa (IED) se incrementan de manera significativa y se convierten en piedra angular de su creciente inserción internacional. Más aún, República Dominicana se consolidó como principal receptor de IED en el Caribe. El auge inversor se vincula a diversos determinantes de carácter horizontal como:

- estabilidad política
- crecimiento económico y reformas estructurales
- determinantes sectoriales

En manufacturas destacan:

1. El acceso especial a Estados Unidos, y
2. El exitoso desarrollo de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE)

Por su parte, en servicios destacan:

1. La reforma a las empresas públicas y renovadas legislaciones sectoriales, que abrieron nuevos espacios a inversionistas extranjeros.

La IED se asoció a la llegada de Empresas Transnacionales (ET) que desarrollaron básicamente dos estrategias:

- **búsqueda de eficiencia para conquistar terceros mercados** en segmentos de prendas de vestir y confecciones, y
- **búsqueda de mercados locales de servicios**, en especial energía, telecomunicaciones y comercio minorista.

Las inversiones en las ZPE, reducidas en términos de montos pero importantes por su efecto sobre las exportaciones, generaron un incremento en las cuotas de comercio internacional, especialmente en el mercado norteamericano. Asimismo, modificaron la estructura exportadora del país, en favor de manufacturas no basadas en recursos naturales. No obstante, debido a su naturaleza, las operaciones de las ET bajo el **Sistema de Producción Compartida**, carecieron de impacto significativo en materia de transferencia de tecnología y generación de encadenamientos productivos locales. Las inversiones en los subsectores de servicios, y turismo, en tanto, fueron causa principal del incremento de IED en el período 1997-2002. Hacia el futuro, mejorías en la **cantidad y calidad** de la IED dependerá de los siguientes factores:

- desempeño económico,
- capacidad del Estado para enfrentar debilidades estructurales
- organización de un mejor aparato institucional de promoción de inversiones (que deberá ser capaz de adaptar la industria a nuevas condiciones externas –en especial en prendas de vestir),
- asociar nuevas inversiones a una estrategia de desarrollo productivo del país.

Introducción

La inversión extranjera directa (IED) en América Central y el Caribe no ha sido estudiada con detenimiento, en muchos casos, por falta de información. Si bien los volúmenes de IED son bastante inferiores con respecto a los mayores países de la región, en términos relativos y en relación al tamaño de sus economías son evidentemente significativos. El caso de República Dominicana en el contexto del Caribe resulta interesante desde cuatro perspectivas. En primer lugar, el país se posicionó como uno de los principales destinos de los inversionistas extranjeros en la subregión. La IED abarcó además tanto a las manufacturas como a los servicios y, correspondientemente, se asoció a dos estrategias por parte de empresas transnacionales (ET); **búsqueda de eficiencia para conquistar terceros mercados y búsqueda de mercados locales**. Segundo, la IED ha sido piedra angular de la creciente inserción internacional de República Dominicana y fue el principal determinante en el desarrollo de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE). Tercero, y vinculado a lo anterior, el caso de República Dominicana puede mostrar los beneficios y limitaciones de la presencia de inversión extranjera en la forma de ET dedicadas al ensamblaje de componentes. Esto se asocia por una parte al desarrollo y transformación de la base exportadora pero, al mismo tiempo, a debilidades en términos de transferencia de tecnología y generación de encadenamientos productivos. Por último, la actual situación competitiva de República Dominicana plantea serios desafíos a su estructura industrial, al desempeño exportador y a la capacidad gubernamental para generar condiciones que favorezcan avanzar hacia una nueva etapa de desarrollo, y donde la IED pueda tener gran relevancia.

El objetivo del estudio es por una parte caracterizar determinantes y patrones de los flujos de IED en República Dominicana y, por otra, entender cuáles son las motivaciones y estrategias de las ET en los principales sectores donde establecieron actividades. Si bien los montos de IED en los últimos años se han concentrado en subsectores de servicios, el foco central del estudio es la presencia de ET en actividades manufactureras, especialmente en segmentos de prendas de vestir y confecciones. Esto debido a su significativo impacto sobre las exportaciones y la estructura comercial del país. El estudio está dividido en tres secciones. La primera hace mención a la presencia histórica de capitales extranjeros y, principalmente, al auge de IED que se materializó a partir de los años noventa. Esto involucra la revisión de los principales determinantes del incremento de IED y, al mismo tiempo, una caracterización en términos de volúmenes, orígenes y destinos. Asimismo, describe los principales efectos y limitaciones de las ET con relación al desempeño exportador. La segunda sección aborda las estrategias que desarrollaron las ET fundamentalmente en el sector manufacturero, pero también en subsectores de servicios. Finalmente, la tercera presenta las conclusiones.

I. Inversión extranjera

a) Presencia histórica de capitales extranjeros

El capital extranjero cuenta con larga presencia en República Dominicana. Durante las primeras décadas del siglo XX los capitales foráneos se concentraron en actividades donde el país tenía ventajas comparativas, como sus principales productos de exportación—azúcar, café, tabaco, minerales y cigarros,¹ y en telecomunicaciones y algunos sectores manufactureros como alimentos (CEPAL y PUCMM, 2000). En la producción de azúcar por ejemplo destaca el establecimiento en 1911 de la empresa Central Romana Corporación como filial de South Puerto Rico Sugar Co. En telecomunicaciones en tanto se constituye en 1930 la Compañía de Telecomunicaciones (Codetel), como subsidiaria de la Anglo Canadian Telephone Company (Canadá),² mientras que en minería se inicia en 1959 la extracción de bauxita y piedra caliza por Aluminium Company of América (EE.UU.).

A partir de finales de los sesenta la política económica de República Dominicana se caracterizó por estar enfocada hacia un sistema dual, de incentivo a la sustitución de importaciones, promoción de exportaciones en las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE) o Zonas Francas.³

¹ La exportación de estos productos fueron actividades centrales de la economía de República Dominicana durante décadas, tanto en términos de divisas como de empleo, y facilitaron el desarrollo industrial inicial del país (Schrank, 2003).

² Luego del desastre causado por el ciclón Zenón, el Gobierno se vió obligado a vender el servicio de telecomunicaciones a la empresa canadiense, ya que el establecimiento del servicio implicaba la reconstrucción total del sistema.

³ A través de la Ley de Protección e Incentivo Industrial (Ley 299). Esta normativa incluía un paquete de incentivos orientados a las actividades de exportación bajo “Categoría A” y para empresas competidoras de importaciones bajo “Categoría C”. Mientras la Categoría A ofrecía exenciones de impuestos y tarifas para empresas que exportaran su producción, la Categoría C ofrecía exenciones tarifarias e impositivas a cambio de limitados compromisos de incremento en operaciones. De esta manera, esta

La doble política se caracterizaba, por una parte, por la búsqueda de una diversificación de exportaciones mediante la creación de ZPE y, por otra, incentivar la transformación de la base industrial mediante el desplazamiento de la exportación hacia productos no tradicionales. Esto último se trató de incentivar mediante la Ley 69 de 1979, que contemplaba medidas como Certificado de Abono Tributario, incentivos cambiarios y régimen de admisión temporal (Dauhajre, 1994). Sin embargo, la operación práctica de la ley tuvo serios problemas administrativos, inconsistencias y otros obstáculos que la dejaron sin utilidad. El modelo dio origen a una economía dicotómica, con un sector exportador dinámico basado en las ZPE y un sector nacional estancado y con fuertes distorsiones. Por su parte, el desarrollo de las ZPE fue impulsado inicialmente por la empresa Gulf & Western Americas Corporation (EE.UU.), que en 1967 adquirió la empresa Central Romana y estableció una ZPE cercana a sus plantaciones de azúcar. Durante los setenta la producción de azúcar tuvo un gran auge, básicamente debido a la positiva evolución de los precios internacionales.⁴

En este contexto, uno de los efectos más sobresalientes de la presencia de capitales extranjeros durante los setenta fue la dinamización de las ZPE y especialmente en las actividades de ensamblaje de prendas de vestir. En efecto, varias empresas estadounidenses, motivadas por la competencia asiática y con el objetivo de reducir costos, se vieron incentivadas a establecer operaciones de ensamblaje en República Dominicana. El país ofrecía cercanía geográfica a EE.UU., bajo costo de mano de obra y un sistema de ZPE con perspectivas de desarrollo. A finales de los setenta, el 70% de las empresas en las ZPE provenían de EE.UU. A pesar de esto, los montos de IED se mantuvieron reducidos durante los setenta, siendo los principales receptores servicios financieros y turismo (20,3%), productos alimenticios (24,4%), comercio (17,1%) y bebidas y tabaco (8,6%) (CEPAL y PUCMM, 2000). Por su parte, en 1978 se promulgó la Ley 861 sobre Inversión Extranjera Directa con el propósito de mejorar la situación de balanza de pagos y atraer capitales para estimular el desarrollo. Sin embargo, esta ley tuvo limitados efectos sobre la estructura industrial.

A partir de mediados de los ochenta el país debió encarar la crisis de la deuda y se hizo necesaria la aplicación de sucesivos programas de estabilización. En este contexto, las ZPE comenzaron a tener un fuerte crecimiento y además las ET comienzan a establecer mayores operaciones de ensamblaje. Diversos factores en el ámbito interno y externo conforman un escenario adecuado para este fenómeno. En 1985 por ejemplo se puso en marcha un programa económico que impuso la devaluación monetaria, reduciendo sensiblemente los salarios y elevando el retorno de exportaciones⁵.

Asimismo, República Dominicana comenzó a gozar de acceso privilegiado al mercado de EE.UU. debido a la implementación de diversos programas como la **Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC)**, el **Programa Especial de Acceso**, el **Sistema Generalizado de Preferencias** y el **Sistema de Producción Compartido** (véase recuadro 1). Con estos mecanismos, diversas ET estadounidenses y en menor grado coreanas y taiwanésas, fueron incentivadas a establecer operaciones de ensamblaje, como respuesta además al entorno competitivo que se venía desarrollando en algunas industrias, como prendas de vestir y confecciones (Warden 2000; Vicens, Mortimore y Martínez, 1998). De hecho, el sector de prendas de vestir ofrecía fuertes incentivos para utilizar las ventajas del Sistema de Producción Compartida (véase recuadro 1).

normativa fue dando origen a un sistema industrial dual (Schrank, 2003). La política sustitutiva se basó en la exención de derechos a la importación para bienes de capital y materias primas, aranceles nominales altos sobre productos de consumo, subsidio de divisas, financiamiento subvencionado, y salarios congelados en niveles bajos.

⁴ En minería en tanto Falconbridge (Canadá) estableció operaciones de extracción y exportación de níquel en 1971.

⁵ En efecto, en 1985 se devaluó y flexibilizó el tipo de cambio. Como consecuencia el salario mínimo legal por hora, que representaba un 12% del salario medio en el sector manufacturero de EE.UU., se redujo al equivalente de 5% de los salarios en EE.UU. (Mortimore *et al.*, 1995).

En efecto, varias ET aprovecharon el Sistema de Producción Compartida para reducir el costo del ensamblaje de componentes fabricados en EE.UU. y las ZPE comenzaron recibir mayores montos de IED, lo cual tuvo efecto directo sobre el número de empresas y el nivel de empleo (véase anexo 2). De este modo, el modelo sustitutivo hizo crecer un sector exportador dinámico, integrado mayormente por ET ubicadas en los parques industriales de las ZPE. Con el tiempo, las ZPE y las ET que ahí operaban se fueron consolidando como fuente importante de crecimiento, exportaciones y divisas para el país. En efecto, entre 1983 y 1991 el valor agregado en las ZPE tuvo un crecimiento promedio anual cercano al 29%. Asimismo, las exportaciones crecieron desde 150 millones de dólares en 1983 a más de 800 millones en 1990, y su participación sobre las exportaciones totales se incrementó desde un 19% a 53% (Vicens, Mortimore y Martínez, 1998). De esta manera, República Dominicana registró el proceso de instalación de ET en ZPE más importante del Caribe y Centroamérica –excluido México— superando a países con programas similares como Costa Rica, Jamaica y Honduras.

Por otra parte, en la década de los ochenta el turismo comienza a tener decidido apoyo gubernamental y comienzan a materializarse algunas importantes inversiones con capitales extranjeros. En términos de cifras, en los ochenta los flujos de IED fueron oscilantes con un promedio anual inferior a los 100 millones de dólares y con una participación promedio sobre el PIB menor a 1% (CEPAL y PUCMM, 2000). A nivel de composición, la IED se concentró en transporte y telecomunicaciones (21,5%), alimentos (21,1%), turismo y servicios financieros (18,4%) y sustancias químicas (12,9%).

REPÚBLICA DOMINICANA: ACCESO A MAYORES MERCADOS

Diversos acuerdos y programas de comercio han dado a República Dominicana desde mediados de los ochenta un acceso privilegiado al mercado de Estados Unidos y Europa. La **Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC)** (1984) permitió en forma unilateral que una amplia gama de productos ingresen a EE.UU. libre de impuestos aduaneros. Los productos excluidos son textiles y confecciones, calzado, petróleo y sus derivados. El **Programa Especial de Acceso** es de carácter bilateral y se compone de acceso garantizado para las confecciones armadas con telas cortadas en EE.UU., y cuotas regulares para confecciones hechas con otras telas. El **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)** en tanto es un programa de preferencias arancelarias dadas por países industrializados a países en desarrollo, y otorga unilateralmente acceso reducido de impuestos a un amplio grupo de productos con condición que al menos 35% del valor agregado se produzca en el país beneficiario. Muchos productos se pueden beneficiar del SGP y de la ICC en forma simultánea. República Dominicana se beneficia del SGP otorgado por la UE, EE.UU., Japón, Canadá, Suiza, entre otros. Finalmente, el **Sistema de Producción Compartida** permite que productos importados ensamblados en República Dominicana pero que utilizan insumos de EE.UU. sólo tengan que pagar impuestos sobre el valor agregado fuera de EE.UU. En el sector de prendas de vestir y confecciones existían fuertes incentivos a la utilización de este mecanismo. En efecto, los altos aranceles aplicados a prendas importadas y la gran proporción del valor aduanero total que corresponde al contenido de origen de EE.UU. en prendas cosidas en la cuenca del Caribe se tradujo en un ahorro de aranceles mayores a las logradas en cualquier otra industria. Asimismo, República Dominicana tuvo acceso preferencial al mercado europeo bajo el **Convenio de Lome**, que se firmó por primera vez en 1975 pero que tuvo actualizaciones regulares.

Durante los noventa, y luego de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los países de la ICC plantearon a Canadá y EE.UU. la equiparación comercial con México. La ampliación del convenio de ICC, concedida en el 2000, compensa a los países del Caribe, y extiende los beneficios a prendas de vestir y otros productos que habían sido excluidos de la ICC, y su período de vigencia es hasta 2008. Si bien representa una ampliación de los beneficios, dista de ser una equiparación con el TLCAN. Asimismo, en el 2000 se firmó el **Acuerdo de Cotonou** entre países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) con la Unión Europea (UE), que reemplaza el *Convenio de Lomé*. Este acuerdo ofrece preferencias unilaterales, principalmente en productos agropecuarios, prendas de vestir y componentes electrónicos. Debido a presiones de la OMC, los signatarios han establecido un nuevo acuerdo para pasar a un área de libre comercio recíproco. La OMC ha dado autorización para mantener el sistema de preferencia hasta el 2008, para pasar progresivamente a la apertura total en 2020.

A pesar del acceso privilegiado a EE.UU. y a la UE, el TLCAN y la no-homologación de los beneficios al Caribe, especialmente respecto de normas de origen, pusieron a República Dominicana en una situación de desventaja con respecto a México durante la segunda mitad de los noventa. Recientemente en tanto, en marzo de 2004, República Dominicana y EE.UU. acordaron un Acuerdo de Libre Comercio a través de su integración al Acuerdo de Libre Comercio de América Central. Esto abre enormes perspectivas comerciales, poniendo a República Dominicana en una mejor posición relativa para el fortalecimiento de sus exportaciones y desarrollo industrial.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

b) La inversión extranjera directa a partir de los años noventa

En la década de los noventa República Dominicana tuvo uno de los desempeños más exitosos en materia de IED en Centroamérica y el Caribe, constituyéndose en uno de los principales destinos de los inversionistas en la subregión. Su importancia se refleja en su alta participación sobre el total subregional; en torno al 15% en 1990-94 y sobre el 17% entre 1995-2003. En forma paralela a la importancia subregional, los volúmenes de IED tuvieron un notable incremento: mientras en 1990-94 la IED alcanzó un promedio anual de 200 millones de dólares, en los años siguientes se incrementaron hasta alcanzar un *peak* de 1.300 millones en 1999. Así, entre 1995-2003 el promedio anual de IED fue de 750 millones de dólares (véase cuadro 1).⁶

Por su parte, el stock de IED se incrementó de 550 millones de dólares en 1990 a 1.700 millones en 1995, y a más de 7.200 millones en el 2002 (UNCTAD, 2002). Asimismo, la IED como proporción del PIB se incrementó desde niveles en torno a 2,4% en la primera mitad de los noventa

⁶ República Dominicana no ha sido un receptor importante de inversiones de portafolio, básicamente debido al escaso desarrollo de la Bolsa de Valores, la cual entró en operaciones recién en 1991. Además, ciertos requerimientos mínimos con respecto al capital depositado en bancos locales desincentiva el flujo de capitales especulativos.

a sobre 4% a partir de 1997, alcanzando incluso el 7,7% en 1999. Un aspecto interesante de destacar es la importancia de las acciones y participaciones de capital como componente principal de la IED, por sobre reinversión de utilidades (véase gráfico 1). En efecto, el incremento de este ítem explica el auge de los volúmenes de IED a partir en la segunda mitad de la década, y que como veremos, se vincula a la presencia de ET en sectores de servicios.

Existen diversos factores que, en conjunto, ayudan a explicar los ingentes ingresos de IED a República Dominicana. En primer lugar, el país se ha caracterizado por relativa estabilidad política y económica desde inicios de los noventa con alto crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).⁷ El país inició la década con la necesidad de encarar una aguda crisis económica que significó una caída del PIB del orden del 6% en 1990. En este contexto, el gobierno adoptó un **Nuevo Programa Económico** (NPE), caracterizado por medidas de estabilización de corte ortodoxo y un plan de importantes reformas estructurales.⁸ El NPE estabilizó la economía y marca el inicio de un ciclo de expansión único en la historia del país. En efecto, República Dominicana tuvo un crecimiento promedio anual de 5,5% entre 1990 y 2002 (7,7% entre 1996-2000) (véase cuadro 1). Más aún, República Dominicana fue el país con mayor crecimiento económico de América Latina y Caribe durante la última década.

Cuadro 1
REPÚBLICA DOMINICANA: INDICADORES ECONÓMICOS, 1990-2002

(Millones de dólares y porcentajes)

| | 1990-94 ^a | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Crecimiento PIB | 4,1 | 4,8 | 7,3 | 8,2 | 7,4 | 8,0 | 7,3 | 3,2 | 4,1 | -1,3 |
| Desempleo Urbano | 18,9 | 15,8 | 16,5 | 15,9 | 14,3 | 13,8 | 13,9 | 15,4 | 16,1 | 16,4 |
| Inversión interna bruta/PIB | | 21,9 | 21,8 | 23,9 | 29,1 | 30,0 | 29,9 | 29,6 | 29,1 | |
| Inflación ^b | 16,2 | 12,5 | 5,4 | 8,3 | 4,8 | 6,5 | 7,8 | 8,9 | 5,2 | 27,4 |
| Deuda Bruta / PIB | 45,1 | 33,5 | 28,6 | 23,7 | 21,5 | 20,8 | 18,5 | 19,3 | 19,8 | |
| Inversión Extranjera Directa ^c (1) | 209 | 414 | 97 | 421 | 700 | 1 338 | 953 | 1 079 | 961 | 700 |
| IED/PIB | 2,4% | 3,5% | 0,7% | 2,8% | 4,4% | 7,7% | 4,8% | 5,6% | 4,5% | |
| IED/FBKF IED | | 18,0% | 4,0% | 14,0% | 19,0% | 31,0% | 20,0% | | | |
| Centroamérica-Caribe (2) | 1 416 | 2 001 | 2 145 | 4 224 | 6 215 | 5 506 | 3 978 | 4 437 | 4 064 | 4208 |
| (1) / (2) | 15,0% | 20,0% | 4,5% | 10,0% | 11,3% | 24,3% | 24,0% | 24,3% | 23,6% | 16,6% |

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de cifras proporcionadas por el Banco Central de República Dominicana, BID (2001), CEPAL (2003), CEPAL (2001b) y OPI-DR (2003).

^a Promedio anual.

^b Variación media anual del IPC.

^c Datos del Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Statistics*, CD-ROM, Mayo 2003.

En forma complementaria a la estabilidad política y crecimiento económico, las sucesivas reformas estructurales en el transcurso de los noventa consolidaron el posicionamiento del país como polo de atracción de capitales. Estas reformas abarcaron diversas áreas, como por ejemplo el área comercial (1990 y 2000), tributaria y laboral (1992), financiera (1996), empresas públicas (1997) y mercado de capitales (2000). De este modo, se lograron avances en lo referente a liberalización comercial, desregulación de actividades productivas y de servicios, privatización y

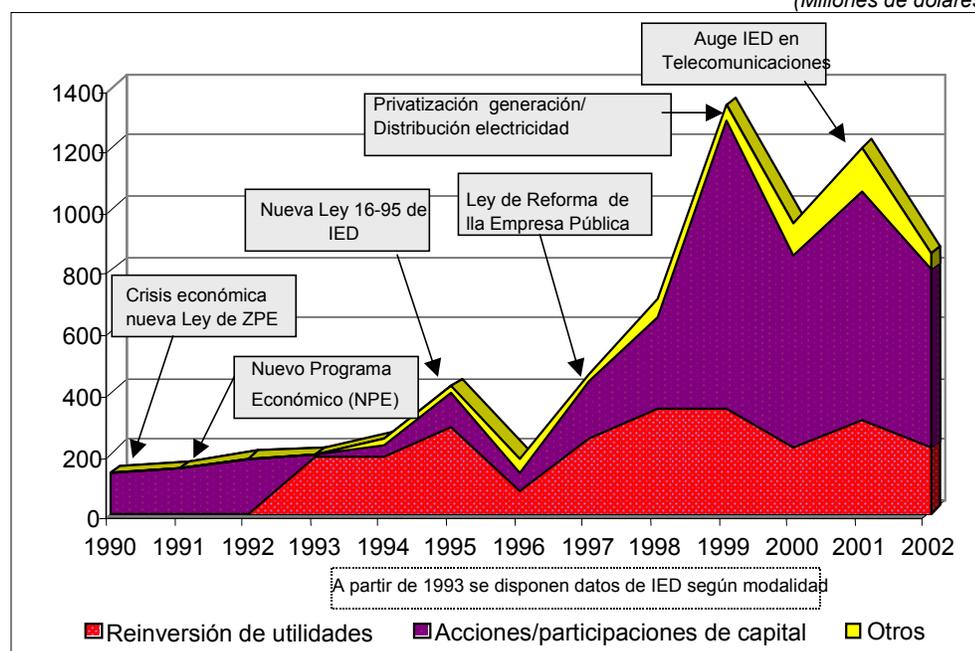
⁷ El Producto Interno Bruto de República Dominicana se compone del sector servicios (58%), manufacturas (16%) y construcción (13%). En la actualidad los subsectores más dinámicos son las ZPE, turismo, telecomunicaciones y construcción.

⁸ El NPE se centró básicamente en políticas monetaria y fiscal restrictivas, liberalización de mercados financieros, reforma comercial e impositiva, unificación de tasas de cambio, eliminación de atrasos de pagos de deuda e incremento de diferenciales de precios de derivados del petróleo.

modernización del sector público. Por su parte, durante los noventa se modificó también la normativa de IED, lo que facilitó la llegada y establecimiento de ET⁹. La nueva normativa Ley 16-95 y su nuevo reglamento (380-96), reformado luego por el decreto 163-97, se caracteriza por estimular la IED, facilitar las operaciones de ET y reducir restricciones sectoriales, especialmente si se compara con regulaciones previas de IED (véase anexo 1). En efecto, la nueva normativa liberalizó la repatriación de capital y utilidades y eliminó prácticamente todas las restricciones sectoriales.¹⁰

República Dominicana además posee un sector de telecomunicaciones fuertemente desarrollado, siendo una de la mayores fortalezas **sistémicas** de su economía (véase sección II.b). A su vez, primordial importancia tuvieron también factores sector-específicos. En el sector manufacturero por ejemplo destacan por una parte la ubicación geográfica y el acceso comercial privilegiado bajo diversos acuerdos al mercado de Estados Unidos y la Unión Europea y, por otra, el exitoso desarrollo de las ZPE. En el sector de servicios en tanto, factores como la Reforma a la Empresa Pública (1997) y nuevas legislaciones en telecomunicaciones (1998) y energía (2001), han sido causa principal del incremento de la IED en la segunda mitad de los noventa. En conjunto, estos elementos dieron un marco general que posicionó al país como polo de atracción para las inversiones extranjeras.

Gráfico 1
REPÚBLICA DOMINICANA: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA^a, 1990-2002
(Millones de dólares)



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Statistics, CD-ROM, mayo 2003
^a Entradas netas de inversión extranjera directa, descontadas las remesas.

Cuadro 2
REPÚBLICA DOMINICANA: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES, 1993-2002

⁹ Asimismo, República Dominicana firmó Acuerdos Bilaterales de Inversión con Argentina, Chile, CARICOM, China, Cuba, Ecuador, Finlandia y países de América Central; y Acuerdos de Doble Tributación con Canadá y EE.UU.

¹⁰ La Ley 16-95 eliminó también restricciones en relación a acuerdos de transferencias de tecnología y reguló mecanismo para aplicar restricciones a la IED. Sólo se establecieron algunas excepciones al trato nacional en transporte marítimo y radiodifusión. A pesar de los cambios en favor de la liberalización de la regulación de la IED, persisten algunas áreas en las que hay restricciones a los inversionistas extranjeros (FIAS, 2002). Por ejemplo la Ley 126 establece que el 51% de la propiedad de una empresa de seguros deben estar en manos locales. Por su parte, el Artículo 16 del Código Civil requiere que un demandante extranjero que no esté residiendo en el país pague un bono para cubrir gastos legales.

(millones de dólares)

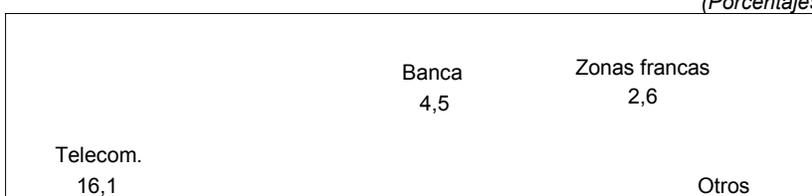
| | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|----------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Electricidad | - | - | - | 7,5 | 42,9 | 33,4 | 631,4 | 281,9 | 318,1 |
| Turismo | 73,1 | 42,5 | 111,2 | 61,2 | 114,2 | 312,2 | 296,9 | 73,7 | 167,1 |
| Comercio minorista | 16,6 | 33,9 | 140,8 | 59,8 | 216,5 | 177,4 | 182,6 | 153,7 | 130,5 |
| Telecomunicaciones | 93,1 | 123,7 | 149,3 | -36,2 | 32,8 | 117,1 | 98 | 272,2 | 287,8 |
| Banca | 6,5 | 6,7 | 13 | 4,2 | 14,2 | 29,5 | 40,9 | 45,3 | 89,0 |
| Zonas Francas ^a | nd. | nd. | nd. | nd. | nd. | nd. | 40,5 | 42,5 | 61,0 |
| Otros | | | | | | 30,2 | 47,6 | 83,7 | 144,9 |

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Banco Central de República Dominicana.

^a La legislación de Zonas Francas de 1990 las define como un área sometida a controles fiscales y aduaneros especiales para destinar su producción o servicios hacia el mercado externo. Las empresas en ZPE están exentas de todo tipo de arancel y carga fiscal por un plazo entre 15 y 20 años. Esto incluye exenciones al pago de impuestos de importación y exportación, aranceles, derechos de aduanas; servicios de salud, así como equipos de transporte de carga; pago del impuesto a la renta referente a las compañías por acciones; pago del impuesto sobre construcción, contratos de préstamos y registro y traspaso de inmuebles, entre otros. Debido a esto mismo, las cifras de IED en las ZPE son poco confiables y, en este sentido resulta útil complementarlas con cifras de exportaciones, como se hace en este documento.

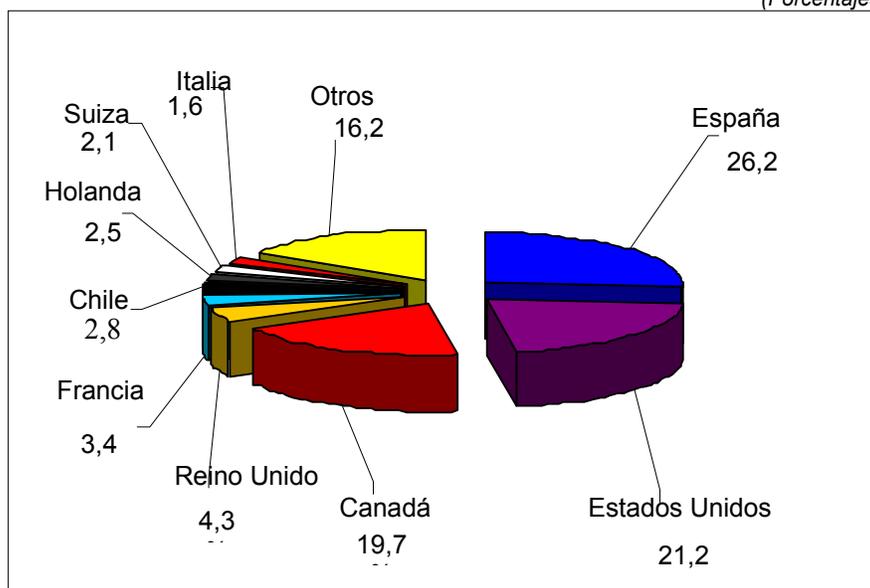
En la composición sectorial de la IED durante 1993-2001 se destacan subsectores de servicios como electricidad (23,8%), turismo (22,7%), comercio (20,2%) y telecomunicaciones (16,%) (véase cuadro 2 y gráfico 2). En comparación a décadas precedentes, cabe mencionar un cambio en la composición, **en favor** de subsectores como electricidad y telecomunicaciones, y **en contra** de minería y productos alimenticios. De este modo, a partir de información estadística oficial respecto de IED podemos señalar que sólo una mínima fracción de la IED se radica en el sector manufacturero. No obstante, complementando estos datos con la información de la inversión acumulada de las empresas en ZPE podemos comprobar que un alto porcentaje de ellas es extranjera —73% de 1 200 millones de dólares invertidos hasta finales de 2002, de la cual el 80% es de origen estadounidense. Además, las inversiones realizadas están fuertemente concentradas en unas pocas actividades económicas: prendas de vestir (37%), electrónica (14%), materiales e instrumentos médicos (12%) y tabaco y derivados (11%) (CNZFE, 2003).

Gráfico 2
REPÚBLICA DOMINICANA: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1993-2001
(Porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Banco Central de República Dominicana.

Gráfico 3
REPÚBLICA DOMINICANA: DISTRIBUCIÓN DE LA IED SEGUN PAÍSES, 1995-2000
 (Porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del Banco Central de República Dominicana.

En relación a orígenes de los capitales, el mayor inversionista durante los últimos años ha sido España, con cerca del 26% del total (véase gráfico 3). También han tenido importante participación EE.UU. (21,2%), Canadá (19,7%), Reino Unido (4,3%) y Francia (3,4%). Si bien estas cifras capturan lo sucedido en 1995-2000, es probable que hacia finales de los ochenta y principios de los noventa haya sido EE.UU. el mayor inversionista, debido a actividades de ET en el sector manufacturero. En efecto, la preponderancia española es reflejo, como veremos, de la reciente llegada de ET en subsectores de energía y turismo. Por su parte, mientras las inversiones

francesas están asociadas a telecomunicaciones y comercio, las canadienses se vinculan a minería y servicios financieros.

Uno de los efectos directos de la IED y de la presencia de ET en la economía de República Dominicana en los noventa fue el dinamismo exportador y la transformación de su base exportadora. El crecimiento de las exportaciones, no obstante, ha estado muy concentrado en el mercado norteamericano. En efecto, mientras la cuota de mercado de República Dominicana en las importaciones mundiales en el período 1985-2001 apenas se incrementó desde 0,08% a 0,09% y en Europa Occidental de 0,01% a 0,02%, la cuota en las importaciones de Norteamérica aumentó de 0,26% a 0,31%, con un máximo de 0,38% en 1995 (véase cuadro 3).

A nivel de estructura de exportaciones, se aprecia un radical cambio de composición, **en contra** de recursos naturales y manufacturas basadas en recursos naturales (mientras en 1985 ambas categorías representaban el 48% de las exportaciones, en el 2001 apenas participaron con el 14%), y fuertemente **en favor** de exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales. En efecto, la contribución de las manufacturas no basadas en recursos naturales aumentó desde 39% en 1985 a sobre el 82% en 2001 (véase cuadro 3). Una vez más, existen notables diferencias entre las exportaciones a Norteamérica y Europa Occidental, lo que confirma la alta dependencia respecto de EE.UU. Así, mientras la transformación de las exportaciones a Norteamérica es radical, con una participación de manufacturas no basadas en recursos naturales de 85% en el 2001, especialmente baja tecnología (67%), las exportaciones hacia Europa mantiene un importante componente de recursos naturales y manufacturas asociadas (42%) (véase gráfico 4). Reflejo de este fenómeno es que en las exportaciones a Norteamérica destacan los productos de prendas de vestir, mientras que a Europa Occidental destacan productos como hierro, frutas, tabaco y calzado (véase cuadro 3).

En definitiva, República Dominicana se posicionó durante los noventa como importante receptor de inversión extranjera y localización productiva y de servicios para numerosas ET. El crecimiento económico, la estabilidad política y las reformas estructurales, así como el buen funcionamiento de las ZPE y la reforma a las empresas públicas, fueron causas centrales de este fenómeno. No obstante, el país mantiene varios desafíos, como por ejemplo reducir fragilidades macroeconómicas y financieras,¹¹ superar distorsiones en la industria, simplificar el sistema arancelario y eliminar barreras no arancelarias y reducir restricciones al ambiente de negocios (IMF, 2001; BID, 2001; FIAS, 2002). En los últimos años en tanto, República Dominicana conformó la Oficina de Promoción de Inversiones—OPI-RD (FIAS, 1998). Este organismo, con autonomía administrativa, tiene como objetivo la promoción de la inversión extranjera directa en el país, y sus actividades apuntan básicamente a la identificación y contacto de potenciales inversionistas, provisión de información, facilitación de negocios, especialmente en actividades consideradas prioritarias, como la alta tecnología.

Cuadro 3
REPÚBLICA DOMINICANA: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL, 1985-2001
(Porcentajes)

¹¹ En el 2003 se produjo el mayor fraude financiero de la historia del país, que llevó a la quiebra al segundo mayor banco privado, Baninter. De hecho, el rescate de los depositantes de Baninter elevó fuertemente el déficit público. El escándalo debido a la crisis de Baninter ha generado toda una crisis económica que ha alcanzado también las esferas políticas y de la sociedad civil de República Dominicana.

| | | | 1985 | 1990 | 1995 | 2001 |
|--|-----------|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| I. Cuota de mercado Mundial | | | 0,08 | 0,07 | 0,09 | 0,09 |
| Cuota de mercado Norteamérica | | | 0,26 | 0,31 | 0,38 | 0,31 |
| Cuota de mercado Europa Occidental | | | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,02 |
| II Estructura de las exportaciones mundiales | | | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Recursos naturales ¹ | | | 24,6 | 13,5 | 9,1 | 5,4 |
| Manufacturas basadas en recursos naturales ² | | | 23,1 | 10,4 | 10,1 | 8,8 |
| Manufacturas no basadas en recursos naturales ³ | | | 39,2 | 69,7 | 77,1 | 82,9 |
| Baja tecnología ⁴ | | | 28,2 | 49,6 | 58,5 | 61,6 |
| Tecnología mediana ⁵ | | | 9,9 | 18,5 | 16,2 | 17,3 |
| Alta tecnología ⁶ | | | 1,1 | 1,6 | 2,4 | 4,0 |
| Otros ⁷ | | | 12,9 | 6,2 | 3,6 | 2,9 |
| III. Exportaciones principales según contribución | a/ | b/ | | | | |
| - Mundo | | | | | | |
| 842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos | | | 4,6 | 11,6 | 14,4 | 17,5 |
| 846 Ropa interior de punto ganchillo | | | 4,7 | 7,0 | 11,1 | 12,7 |
| 843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos | | | 4,8 | 8,8 | 9,3 | 8,6 |
| 872 Instrumentos y aparatos de medicina | | | 0,0 | 3,7 | 6,3 | 7,5 |
| 845 Ropa exterior y acc. de vestir de punto ganchillo | | | 0,8 | 4,1 | 5,1 | 7,0 |
| - Norteamérica | | | | | | |
| 842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos | | | 5,4 | 13,4 | 16,5 | 19,4 |
| 846 Ropa interior de punto ganchillo | | | 5,6 | 8,1 | 12,6 | 14,0 |
| 843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos | | | 5,7 | 10,2 | 10,6 | 9,5 |
| 872 Instrumentos y aparatos de medicina | | | 0,0 | 4,3 | 7,0 | 8,0 |
| 845 Ropa exterior y acc. de vestir de punto ó ganchillo | | | 0,9 | 4,7 | 5,7 | 7,7 |
| - Europa Occidental | | | | | | |
| 671 Arrabio, fundición especular, hierro esponjoso | | | 37,8 | 55,1 | 34,6 | 31,9 |
| 057 Frutas y nueces (exc. nueces oleag.) frescas o secas | | | 1,4 | 4,2 | 19,3 | 17,6 |
| 122 Tabaco manufacturado | | | 0,9 | 1,1 | 3,3 | 6,9 |
| 851 Calzado | | | 0,0 | 0,8 | 0,8 | 5,1 |
| 874 Instrumentos y aparatos de medición | | | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 4,0 |

Fuente: Basados en programa TradeCAN 2002 Edición, CEPAL. Grupos de bienes basados en CUCI Rev.2.

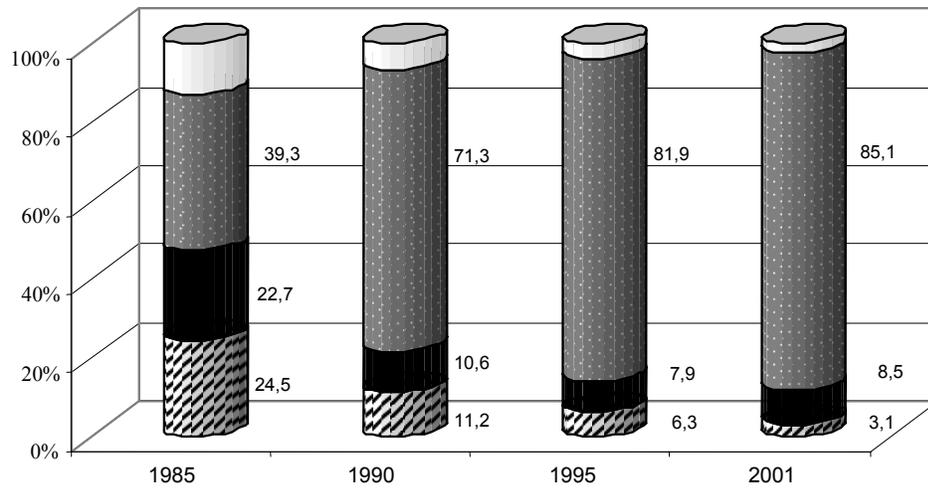
- 1 Contiene 45 productos básicos de sencillo procesamiento, incluye concentrados;
- 2 Contiene 65 elementos: 35 grupos agropecuarios/forestales y 30 otros (mayormente metales –excepto acero–, productos petroleros, cemento, vidrio, etc.);
- 3 Contiene 120 grupos que representan la suma de 4/ + 5/ + 6/;
- 4 Contiene 44 elementos: 20 grupos de textil/prendas de vestir, más 24 otros (productos de papel, vidrio y acero);
- 5 Contiene 58 elementos: 5 grupos de industria automotriz, 22 de procesamiento y 31 de ingeniería;
- 6 Contiene 18 elementos: 11 grupos cluster electrónico más 7 otros productos farmacéuticos, turbinas, instrumentos);
- 7 Contiene 9 grupos no clasificados (mayormente de la sección 9);
- a Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos en importaciones del mercado indicado, 1985-2001;
- b Grupos donde R. Dominicana gana (+) o pierde (-) cuota de mercado en importaciones del mercado indicado, 1985-2001;

Gráfico 4

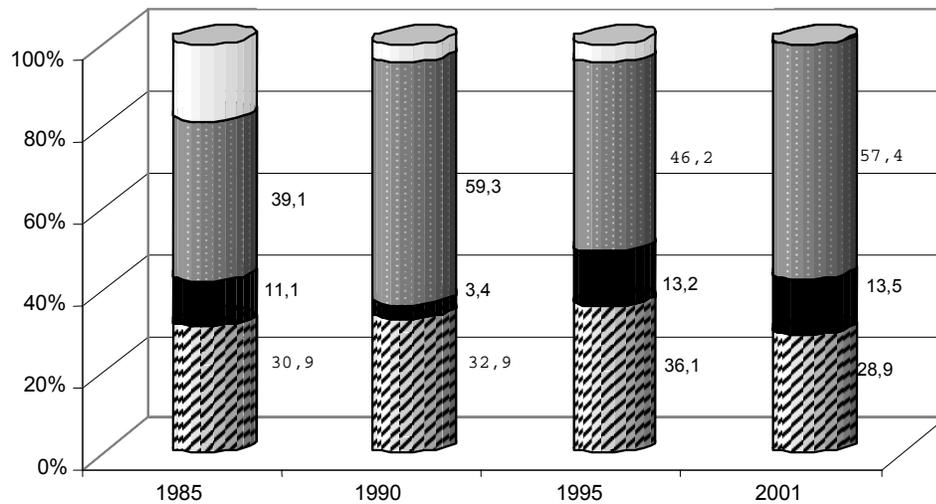
REPÚBLICA DOMINICANA: COMPOSICIÓN DE EXPORTACIONES, SEGÚN MERCADOS DE DESTINO, 1985-2001

(Porcentajes)

a) Norteamérica



b) Europa Occidental



Fuente: Basados en programa TradeCAN 2002 Edition, CEPAL.

II. Estrategias de empresas transnacionales

Las empresas transnacionales en República Dominicana han desarrollado básicamente dos estrategias:

- **Búsqueda de eficiencia (bajo costo) para conquista de terceros mercados.** ET han establecido localizaciones productivas en ZPE para desarrollar exportaciones manufactureras. Este fenómeno se ha evidenciado mayormente en el subsector de confecciones y prendas de vestir, siendo el objetivo de las empresas aprovechar el bajo costo de la mano de obra, ubicación geográfica estratégica y acceso preferencial al mercado norteamericano. Entre ET con esta estrategia se destacan fundamentalmente empresas estadounidenses y algunas coreanas y taiwanesas.
- **Búsqueda de mercados locales de servicios.** ET han establecido actividades en subsectores de servicios como energía y telecomunicaciones. Este fenómeno se asocia a la llegada de ET motivadas por los procesos de privatización y las modificaciones regulatorias que abrieron nuevos espacios a inversionistas extranjeros. Las inversiones vinculadas a las actividades de estas empresas son la causa principal del incremento en la IED en la segunda mitad de los noventa. Estas empresas son mayoritariamente norteamericanas y españolas. Asimismo, destacan también las inversiones en turismo, asociadas especialmente a capitales españoles.

En menor grado, se observan también ciertas ET que han materializado estrategias de **búsqueda de materias primas para la exportación**, básicamente en minería,¹² y **búsqueda de mercados locales y regionales de manufacturas**, por ejemplo actividades azucareras,¹³ tabaco,¹⁴ alimentos y cemento.

Cuadro 4

REPÚBLICA DOMINICANA: PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA
(millones de dólares)

| Nro. | Empresa | Inversionista | Origen | Sector | Capital |
|------|---|--------------------------|-------------|----------------------|---------|
| 1 | CODETEL ^a | Verizon | EE.UU. | Telecomunicaciones | 370 |
| 2 | Central Romana Corporation ^b | Central Romana Corp | EE.UU. | Agricultura | 92 |
| 3 | E. León Jiménez C. | Philips Morris (50%) | EE.UU. | Tabaco | 17 |
| 4 | Falconbridge Dominicana | Falconbridge | Canadá | Minería | 15 |
| 5 | Shell ^c | Shell Company (50%) | Holanda | Petróleo | 14 |
| 6 | Citibank | CitiCorp | EE.UU. | Banca | 13 |
| 7 | ExxonMobil | ExxonMobil Corp. | EE.UU. | Petróleo | 11 |
| 8 | Texaco Caribbean | Texaco | EE.UU. | Petróleo | 10 |
| 9 | Colgate Palmolive | Colgate Palmolive | EE.UU. | Manufacturas | 10 |
| 10 | Scotiabank | Bank of Nova Scotia | Canadá | Banca | 8 |
| 11 | British American Tobacco | British American Tobacco | Reino Unido | Manufacturas | n.d. |
| 12 | EDE Este | AES Corp. | EE.UU. | Energía | n.d. |
| 13 | EDE Norte ^d | Unión Fenosa (50%) | España | Energía | n.d. |
| 14 | EDE Sur ^d | Unión Fenosa (50%) | España | Energía | n.d. |
| 15 | E. Generadora Haina | Seaboard (50%) | EE.UU. | Energía | n.d. |
| 16 | E. Generadora Itabo | Coastal Power/AES (50%) | EE.UU. | Energía | n.d. |
| 17 | Abbott Laboratories | Abbott Laboratories | EE.UU. | Instrumentos médicos | n.d. |
| 18 | Baxter | Baxter Healthcare | EE.UU. | Instrumentos médicos | n.d. |
| 19 | Tricom | Motorola (40%) | EE.UU. | Telecomunicaciones | n.d. |
| 20 | Orange Dominicana | France Telecom | Francia | Telecomunicaciones | n.d. |
| 21 | Centennial | Centennial Corp. | EE.UU. | Telecomunicaciones | n.d. |
| 22 | Iberostar | Iberostar | España | Turismo | n.d. |
| 23 | Barceló | Barceló | España | Turismo | n.d. |

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de U.S. Department of State (2001).

^a Fue subsidiaria de la empresa norteamericana GTE por dos décadas, y luego, como resultado de la fusión entre GTE y Bell Atlantic en el 2000, es controlada por Verizon

^b Posee diversas actividades, como plantaciones de azúcar, hoteles y bienes raíces.

^c Shell comparte en un 50% la única refinería de petróleo del país con el gobierno.

^d Ambas empresas se encuentran en proceso de volver a manos del Estado, véase sección energía.

Las ET han comenzado a tener cada vez mayor importancia a nivel empresarial en República Dominicana, tanto en actividades manufactureras como en subsectores de servicios. Asimismo, cerca de 350 mil empleos (12% del total) están directamente asociados a las actividades de ET (OPI-RD, 2003). El cuadro 4 nos da un panorama de las mayores ET en de República Dominicana, destacándose empresas de telecomunicaciones como Codetel, principal proveedor de telefonía controlada por Verizon (EE.UU.), y Tricom, con participación de Motorola (EE.UU.). Entre las empresas de energía destacan AES Corp. (EE.UU.), Coastal (EE.UU.), Seaboard (EE.UU.) y Unión Fenosa (España). Por su parte Central Romana (EE.UU.), E. León Jiménez (EE.UU.), Colgate (EE.UU.) y British American Tobacco (Reino Unido) destacan en manufacturas.

a) Búsqueda de eficiencia para conquista de terceros mercados

¹² En minería se destacan las empresas canadienses Falconbridge y Placer Dome. Falconbridge se dedica desde 1970 a la extracción y fundición de níquel, mientras Placer Dome firmó un acuerdo recientemente con el gobierno para reiniciar la extracción de oro de la mina Pueblo Viejo. Por su parte, la empresa Unigold (Canadá) está invirtiendo cerca de US\$ 20 millones en la exploración de dos potenciales minas de oro.

¹³ En 1999 se privatizaron las 12 unidades de negocios del Consejo Estatal de Azúcar, principal productor nacional. Las unidades pasaron a ser administradas por diversas empresas bajo arrendamiento. No obstante, el proceso afectó negativamente al sector y las dos principales empresas cerraron operaciones.

¹⁴ British American Tobacco anunció recientemente un plan de inversiones de cerca de 35 millones de dólares para los próximos cinco años. Por su parte, el grupo español CITA firmó en noviembre de 2002 un acuerdo para invertir 25 millones de dólares en una planta de tabaco (OECD y BID, 2003).

En el sector manufacturero coexisten dos realidades diferenciadas, dando una estructura dual a la industria. Por una parte se encuentra el sector manufacturero local, que aporta con cerca del 75% del PIB sectorial, y por otra las ZPE que representan el 25%. La industria manufacturera local se ha caracterizado por tener un ritmo de crecimiento menor al de la economía, baja productividad y lento desarrollo de exportaciones. Este sector opera con alta protección y su actividad competitiva esta limitada por un inadecuado marco regulador. Así, las empresas fuera de las ZPE han tenido que encarar un sesgo antiexportador. Por el contrario, las ZPE tuvieron un notable desempeño durante los noventa (véase anexo 2). Además, las ZPE operan en un ambiente competitivo y se han beneficiado de la liberalización comercial y del privilegiado acceso a los mayores mercados internacionales. Más aún, el desarrollo de las ZPE se transformó en una de las principales fuentes de crecimiento del país. Sus actividades son en general trabajo—intensivas, de baja complejidad industrial (*light industry operations*), y las empresas operan mayormente con rutinas de ensamblaje.

La presencia de ET con una estrategia de búsqueda de eficiencia se concentra en las ZPE. Diversos factores, tanto en el ámbito local como nuevas tendencias competitivas en ciertas industrias han influido en este fenómeno. En el ámbito local, a partir del **Nuevo Programa Económico** en 1990 República Dominicana comenzó a seguir un modelo de desarrollo abierto con énfasis en la IED y las exportaciones. Además, se aprobó en 1990 la Ley 8-90 que unificó el establecimiento y fomento de las ZPE y además creó el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZF). La promulgación de esta Ley representó un gran avance hacia la consolidación del régimen de ZPE, y las disposiciones han garantizado un alto grado de automaticidad y transparencia. Es a partir de este momento en que las ZPE se convirtió en un elemento central de la política nacional encaminada a promover exportaciones no tradicionales.

Por su parte, en el ámbito internacional se intensificó la competencia en diversas industrias, lo cual incentivó a numerosas ET a buscar nuevas localizaciones productivas de menor costo y con una ubicación geográfica privilegiada para abastecer a los principales mercados (Vicens, Mortimore y Martínez, 1998). El objetivo de las ET era materializar un proceso de internacionalización que fuese capaz mantenerlas en una posición competitiva, principalmente en el propio mercado de EE.UU. Así, numerosas empresas estadounidenses establecieron operaciones de ensamblaje en las ZPE, aprovechando el acceso privilegiado a los principales mercados (véase recuadro 1). La mayor presencia de empresas estadounidenses durante los noventa consolidó una tendencia que venía materializándose desde la segunda mitad de los ochenta.

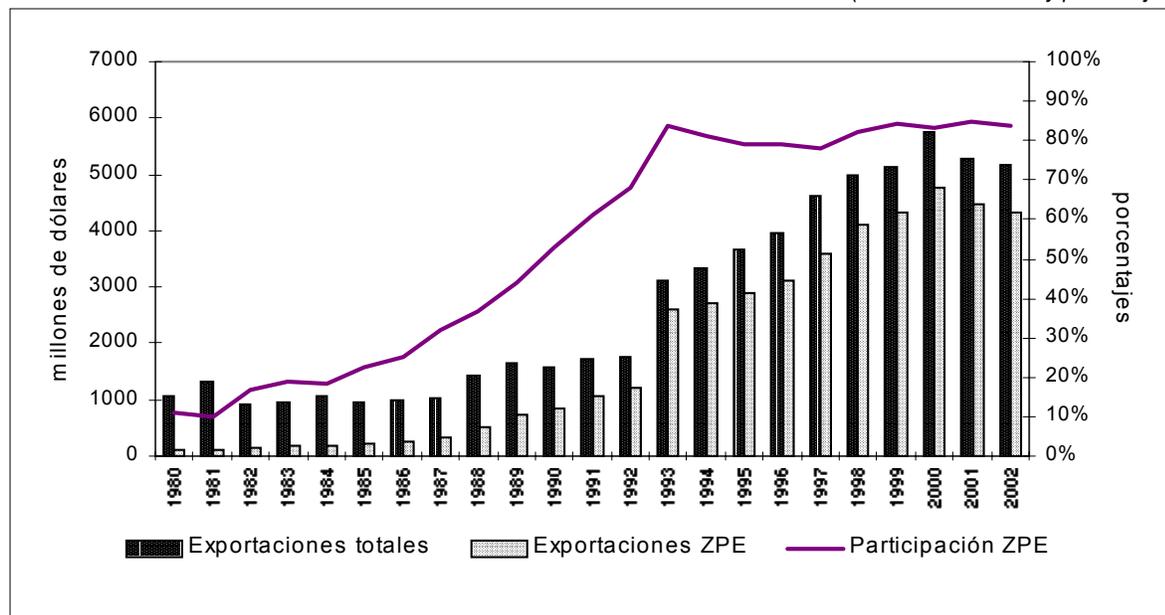
En este contexto, las ZPE tuvieron gran crecimiento en exportaciones (véase gráfico 5 y anexo 2). En efecto, las exportaciones de las ZPE crecieron desde 850 millones de dólares en 1990 a más de 4.300 millones en 2002; además con un notable incremento en la participación sobre las exportaciones totales del país; desde 50% a sobre 80%. De hecho, República Dominicana ha sido frecuentemente catalogada como un exitoso ejemplo de ZPE en un país en desarrollo, y las ET tuvieron un papel central en este proceso, actuando como catalizadores y dinamizadores de las actividades de ensamblaje (Radelet, 1999; Warden, 2000). En la actualidad, existen 53 ZPE con más de 500 empresas, de las cuales el 50% corresponden a empresas estadounidenses y 34% a empresas locales.¹⁵ Las empresas coreanas en tanto representan el 4,4%. A nivel de inversiones, las empresas de EE.UU. fueron responsables del 60% de las inversiones realizadas en el 2002 (véase gráfico 6).

Gráfico 5

REPÚBLICA DOMINICANA: EXPORTACIONES Y TOTALES Y EXPORTACIONES ZONAS FRANCAS, 1980-2002

¹⁵ Durante el 2003 se aprobaron 84 nuevas empresas para establecer operaciones en las ZPE (OPI-DR, 2003).

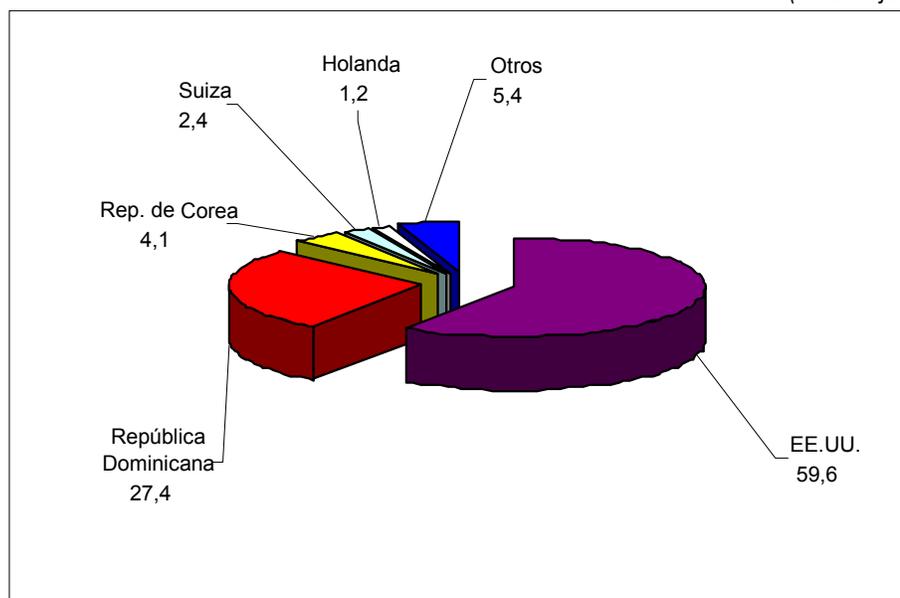
(Millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Warden (2000) y Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF), Informe Estadístico 2002.

Ahora bien, el desarrollo de las ZPE en República Dominicana está estrechamente vinculado a la industria de prendas de vestir y confecciones, y sus exportaciones en el mercado de EE.UU. Algunos otros sectores de menor importancia pero que han adquirido cierto dinamismo son la electrónica e instrumentos y aparatos médicos. Las empresas electrónicas por ejemplo representan el 5% del total de empresas en las ZPE y en términos de exportaciones e inversiones participaron con 11% y 14% en el 2002, respectivamente (véase gráfico 7 y gráfico 8). De hecho las exportaciones de aparatos eléctricos para empalme (772-CUCI) es el séptimo producto de exportación del país. Por su parte, las actividades de empresas como Baxter y Abbott generaron un fuerte crecimiento de las exportaciones de instrumentos médicos (872-CUCI), constituyéndose en uno de los principales productos de exportación y elevando drásticamente las cuotas de mercado en el mercado norteamericano (véase cuadro 3 y anexo 4).

Gráfico 6
REPÚBLICA DOMINICANA: INVERSIONES ACUMULADAS EN ZONAS FRANCAS, SEGÚN ORIGEN DEL CAPITAL, 2002
 (Porcentajes)



Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF), *Informe Estadístico 2002*.

- **Prendas de vestir y confecciones**

El sector de prendas de vestir y confecciones ha sido el motor central del desarrollo de las ZPE en términos de empleo, exportaciones y productividad, y durante la primera mitad de los noventa las ET fortalecieron ampliamente sus operaciones de ensamblaje y exportación. Esto se debió a que, en el **ámbito internacional**, las ET norteamericanas estaban enfrentando una competencia cada vez más intensa debido a las importaciones desde Asia, frente a lo cual debieron re-organizar sus estrategias. Así, las ET comenzaron a materializar una internacionalización de actividades en busca de reducir costos de producción y República Dominicana, en el contexto del Caribe y Centroamérica, fue eje central de esta reestructuración. Las empresas aprovecharon, **en el ámbito interno**, los incentivos establecidas en las ZPE y su re-lanzamiento a partir de 1990 y el acceso especial al mercado norteamericano. Asimismo, la disponibilidad y bajo costo de la mano de obra, y una ubicación geográfica privilegiada—cercana tanto al mercado de origen de los insumos como de destino de los productos finales—fortalecieron la estrategia de **búsqueda de eficiencia para conquista de terceros mercados**.

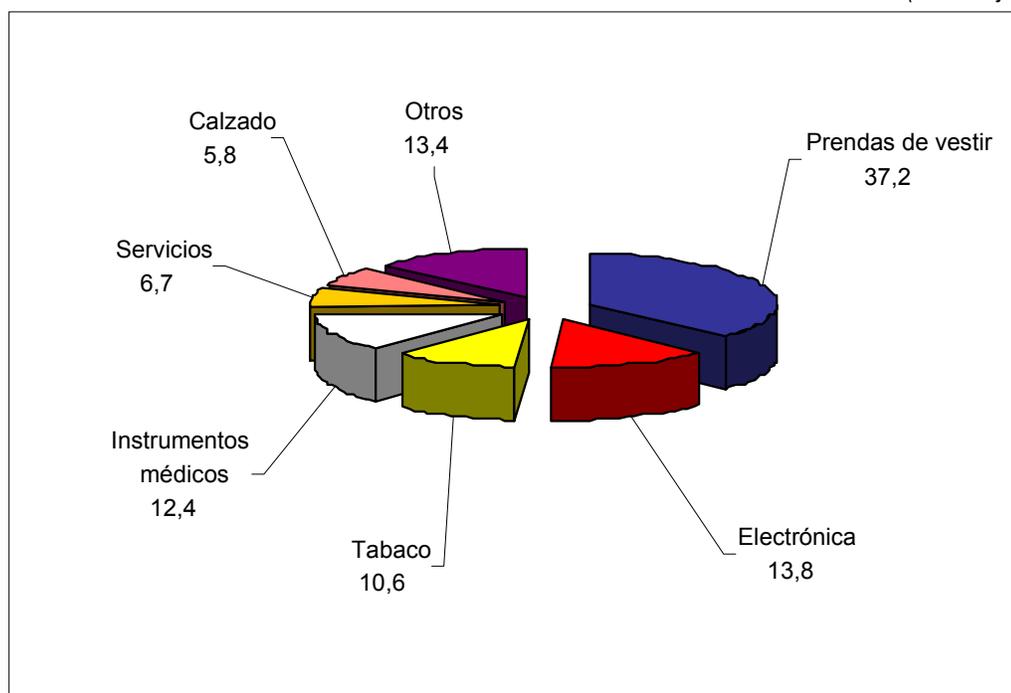
Este mecanismo, utilizado también en diversos países del Caribe y Centroamérica, fue el que desarrollaron las empresas norteamericanas para mantener o elevar su participación de mercado en el propio EE.UU, con operaciones de distinta naturaleza. Por ejemplo, las subsidiarias de ET, en general completamente controladas por sus casas matrices, desempeñan todas las funciones de la industria, no obstante, lo usual es que en República Dominicana se lleve a cabo la última etapa de producción de las prendas o el armado y terminación final.¹⁶ Entre estas destacan Sara Lee, Haces, Oxford, Maidenform, Baby Fair y Elizabeth Needle Craft (Vicens, Mortimore y Martínez, 1998). Asimismo, existen ET integradas de prendas de vestir de punto, las que poseen una capacidad de producción desde el hilado hacia adelante, y realizan todas las actividades en el país. Una de las más importantes es la empresa Kunja Knitting Mills (República de Corea), con operaciones de tejido, teñido, corte, costura y terminación. Asimismo, existen contratistas por comisión, que son empresas

¹⁶ Las casas matrices realizan las labores con mayor valor agregado, como diseño, producción de insumos, adquisición de materiales y componentes y comercialización de productos terminados.

locales o extranjeras que producen prendas con materiales de propiedad de otras empresas. Estas empresas dependen en gran medida de los contratos de los principales productores de prendas de vestir de EE.UU. Entre los contratistas extranjeros destacan Drusco, JMS, Ocean Apparel, Prosper y Reed Manufacturing.¹⁷ En general los contratistas por comisión colocan sus ordenes de trabajo con subcontratistas, que sólo realizan operaciones de armado y terminación. Otras ET que también establecieron filiales o subcontrataron son Levi Strauss, Ben'n' Stretch, VF Corporation, Fruit of the Loom, Van Heusen, entre otras (Vicens, Mortimore y Martínez, 1998).

De esta manera, las inversiones y actividades de ET de EE.UU. y en menor grado de Corea, se fueron ampliando y a la vez concentrando en confecciones y prendas de vestir. En el 2002, el sector recibió el 37% del total de las inversiones en las ZPE (en 1998 fue 54%) (véase gráfico 7), mientras que en términos de exportaciones alcanzó el 50% (véase gráfico 8). Otro indicador que refleja la importancia del sector surge al considerar que de los diez mayores productos de exportación, cuatro corresponden a prendas de vestir, con una participación conjunta cercana a 46%. Los más importantes son ropa exterior de tejido y ropa interior de punto o ganchillo (véase cuadro 3 y anexo 3). Asimismo, cerca del 70% del empleo de las ZPE esta vinculado al sector prendas de vestir (CNZF, 2002).

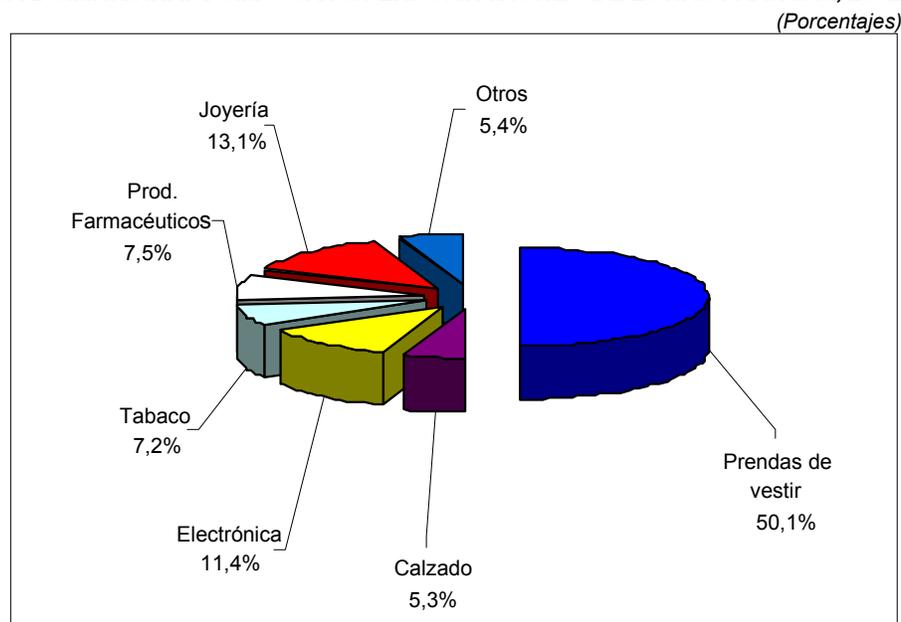
Gráfico 7
REPÚBLICA DOMINICANA: INVERSIONES ACUMULADAS EN ZONAS FRANSCAS, SEGÚN
SUBSECTORES, 2002
(Porcentajes)



Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF), *Informe Estadístico 2002*.

¹⁷ La inversión nacional se concentra básicamente en empresas contratistas por comisión. Se destaca por ejemplo el Grupo M Dominicana.

Gráfico 8
REPÚBLICA DOMINICANA: COMPOSICIÓN EXPORTACIONES DE ZONAS FRANCAS, 2002



Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF), *Informe Estadístico 2002*.

Importante es mencionar que el crecimiento del sector se materializó aun considerando la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la devaluación del **peso** mexicano y la apreciación del **peso** dominicano, lo cual otorgó fuertes ventajas a México con respecto a el Caribe y Centroamérica. A partir de 1995, factores críticos en esto fueron la adaptación y cambio en la organización productiva de plantas ensambladoras, con lo cual República Dominicana mantuvo su cuota de mercado en las importaciones de EE.UU., mientras otros países como Costa Rica la redujeron significativamente. Según Buitelaar (2000), el incremento de productividad, junto a la contención de costos laborales, fueron elementos claves de este fenómeno. Asimismo, fue especialmente relevante la modernización de plantas ensambladoras.

A pesar de esto, en los últimos años se han comenzado a materializar algunos elementos de estancamiento –o incluso contracción– en el desarrollo de las ZPE y en el sector de prendas de vestir y confecciones en particular,¹⁸ y más importante, se han hecho evidentes ciertas debilidades estructurales. En términos de cifras por ejemplo se destaca una caída en las exportaciones y empleo (véase anexo 2). En el sector prendas de vestir en particular, las exportaciones a EE.UU. alcanzaron un *peak* de 2 400 millones de dólares en 2000 para luego caer a 2.100 millones en 2002. Utilizando el CAN (2002) en tanto, se observa una caída de 0,40% a 0,31% en la cuota de mercado de República Dominicana en las importaciones totales de Norteamérica entre 1997 y 2001, y en prendas de vestir de 2,9% a 2,4% (véase gráfico 9).¹⁹

En términos estructurales, la fuerte concentración en el mercado norteamericano, y las características del **Sistema de Producción Compartida** han limitado efectos dinamizadores de las ET.²⁰ En efecto, este mecanismo no permitió el desarrollo de una industria integrada de prendas de vestir, dadas las restricciones sobre el uso de insumos no norteamericanos (Mortimore, 1999; 2002

¹⁸ En Jamaica y Costa Rica la crisis del sector de prendas de vestir ha sido mucho más significativa. De hecho, estos países no pudieron adaptarse exitosamente al escenario *post* TLCAN (Buitelaar, 2000).

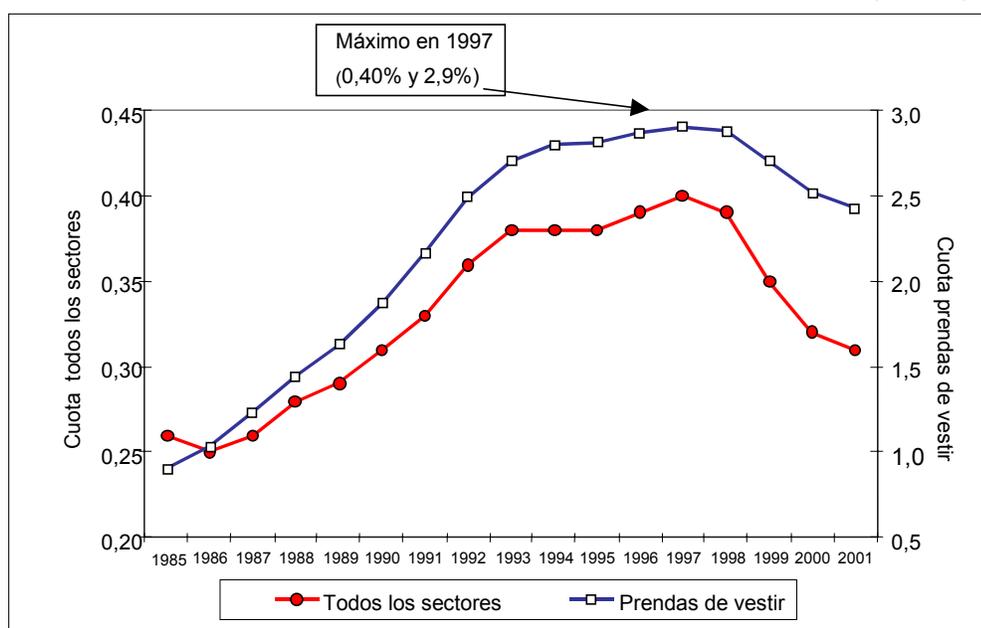
¹⁹ Para fortalecer el desarrollo del sector, en 1997 se dictó el Decreto 367-97, en el que se otorga el trato de zona franca a las actividades de prendas de vestir y confecciones, y concede un arancel cero a diversas importaciones de equipos, maquinarias, etc.

²⁰ A nivel subregional, la competencia por plantas y contratos de manufactura a nivel subregional puede incentivar a un “*race to the bottom*” en materia de devaluaciones, salarios, y seguros sociales, y a un “*race to the top*” en materia de incentivos fiscales, siendo ambos fenómenos nocivos para potenciales beneficios de las operaciones de ET (Mortimore y Peres, 1997 y 1998).

y 2003). Asimismo, por la naturaleza de las actividades no es extraño confirmar que República Dominicana no ha sido capaz de desarrollar una cadena de proveedores relevante y que la producción de fibras, algodón, telas o accesorios es muy baja y, más aún, que los efectos de las ET en materia de transferencia de tecnología, generación de encadenamientos productivos, mejoramiento de recursos humanos y desarrollo empresarial es muy débil (Schrank, 2003).

Por su parte, el costo de la mano de obra en República Dominicana se ha incrementado con mayor rapidez **con respecto a** sus competidores regionales, de manera que posee en la actualidad salarios superiores a Honduras, Guatemala, El Salvador y México (FIAS, 2002) Según Schrank (2003), a finales de los noventa el costo de la mano de obra en República Dominicana era US\$ 1,62 por hora, mientras en México alcanzaba 1,08. Esta situación pone al país en una situación de desventaja, toda vez que el mayor salario no se debe a mayor productividad, y diversas empresas, incluso locales como el Grupo M Dominicana, consideran factible el traslado de operaciones hacia otras localizaciones productivas para reducir costos.

Gráfico 9
REPÚBLICA DOMINICANA: CUOTAS DE MERCADO EN IMPORTACIONES DE NORTEAMÉRICA,
1985-2001
(Porcentajes)



Fuente: Basados en el programa TradeCAN 2002 Edition, CEPAL.
Prendas de vestir: incluyen 20 productos de agrupación 6 (artículos manufacturados) y 8 (artículos manufacturados diversos) de CUCI, Rev. 2.

Hacia el futuro en tanto existen diversos factores que plantean interrogantes respecto del desarrollo competitivo del sector. En efecto, la mayor competencia debido a la presencia comercial de China, los cambios en ciertas reglas del comercio internacional, como la eliminación de programas de subvenciones de exportación de la OMC para el 2007, eliminación escalonada del Acuerdo Multifibras (AMF) y aumento escalonado del Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV)²¹ y la desventaja competitiva en términos de normas de origen, costos salariales, arancelarios y de transporte con respecto a México, elevan la dificultad para atraer inversiones y fortalecer las

²¹ El Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias obliga a todos los países con PIB per cápita mayor a 1.000 dólares a eliminar subvenciones de exportación para el 2007. Esto implicará que los productores de República Dominicana deberán enfrentar una competencia mucho mayor en el mercado de EE.UU. Por su parte, de acuerdo al AMF y el ATV los productores de prendas de vestir deberán a fines del 2004 encontrarse completamente integrados a las reglas y procedimientos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

actividades industriales. De este modo, pareciera que las actividades industriales en República Dominicana han llegado a un punto de estancamiento y, como señala una empresa extranjera de prendas de vestir en IFC (1997), “...the country has effectively stopped in time. It doesn't go forward yet it doesn't go backward either”.

Con estos elementos en consideración, las autoridades han comenzado a materializar algunos esfuerzos, incipientes, para fortalecer las actividades de ET en sectores con alto dinamismo y alto componente tecnológico, como electrónica y actividades conexas. Así, con el objetivo de diversificar las actividades del las ZPE y aumentar el uso de alta tecnología, el gobierno junto con inversionistas privados pusieron en marcha el Parque Cibernético de Santo Domingo. Este es el primer parque de zona franca tecnológica industrial y, aprovechando la infraestructura de telecomunicaciones, su objetivo es incentivar las manufacturas de hardware, software e instrumental médico, y al mismo tiempo la provisión de servicios de telecomunicaciones. Por su parte, el reciente Acuerdo de Libre Comercio con EE.UU. (2004) puede generar un nuevo entorno para fortalecer y un renovado impulso a las actividades industriales y de servicios de exportación.

b) Búsqueda de mercados locales de servicios

En la segunda mitad de los noventa los flujos de inversión extranjera hacia República Dominicana comienzan a concentrarse en subsectores de servicios. Este fenómeno cobra fuerza con los procesos de apertura, liberalización, modificación de las condiciones regulatorias y puesta en marcha de procesos de privatización en la provisión de servicios públicos. Los mayores flujos de inversión se concentran en energía, telecomunicaciones, comercio minorista,²² y en menor medida infraestructura²³ y servicios financieros.²⁴ Las inversiones en turismo en tanto también fueron significativas.

• Energía

Los flujos de inversión extranjera y el establecimiento de ET en el sector eléctrico de República Dominicana es reciente, y esta asociada básicamente a dos factores complementarios. Por una parte, en el ámbito local se aplicaron significativos cambios regulatorios que buscaron la participación de capitales privados y, por otra, la activa presencia de ET con una estrategia de búsqueda de mercados de servicios eléctricos en América Latina (CEPAL, 2002a).

Históricamente, el sector eléctrico ha sido en República Dominicana un obstáculo para el desarrollo. La Corporación Dominicana de Electricidad (CDE), creada en 1955 y de propiedad del Estado, era la exclusiva encargada de mantener, extender y generar energía eléctrica.²⁵ Durante décadas, la empresa demostró que no podía satisfacer la demanda energética y mantuvo la provisión del servicio con bajos niveles de eficiencia, serios problemas operacionales y alto costo. En la década de los noventa se hicieron varios intentos por solucionar los problemas del sector, entre las que destacan diversas propuestas de cambio legislativos y creación de instancias gubernamentales para implementar una reforma (CEPAL y PUCMM, 2000). No obstante, no fue sino hasta la Ley de Reforma a la Empresa Pública de 1997 que se puso en práctica un programa para enfrentar un proceso de privatización.

Esta Ley determinó la conformación de la Comisión de Reforma de la Empresa Pública (CREP), a cuyo cargo estaba la coordinación y dirección del proceso de capitalización del sector. El

²² En comercio minorista se destaca la llegada de algunas cadenas internacionales, tanto europeas como americanas. Así por ejemplo, en 1999 inicia actividades PriceSmart (EE.UU.), mientras que en 2000 hace lo propio Carrefour (Francia).

²³ Básicamente aeropuertos y carreteras. En efecto, luego de un proceso de privatización, seis aeropuertos pasaron a ser manejados por el consorcio internacional Aerodom. Durante el 2003 en tanto se anunció la expansión de la autopista San Pedro de Macoris-La Romana, que será realizada por la empresa dominicana-española Concesionaria Dominicana de Autopistas.

²⁴ Se destaca la presencia de algunas instituciones como Scotiabank (Canadá), que adquirió parte de la cartera y sucursales de Baninter luego de su crisis financiera en 2003, Republic Bank (Trinidad y Tabago) que adquirió el Banco Mercantil, y Citibank (EE.UU.).

²⁵ La capacidad de generación de República Dominicana se compone de generación térmica (83%) y generación hidroeléctrica (17%).

proceso involucró la división de CDE en siete unidades de negocios, creándose tres empresas de distribución (Empresas de Distribución del Norte, Sur y Este) y dos empresas de generación térmica (Empresa Generadora de Electricidad Itabo y Haina). Asimismo, se estableció una Unidad de Transmisión y una Unidad de Generación Hidroeléctrica. El objetivo del proceso fue solucionar los problemas de inversión, infraestructura y obtener recursos para sanear otros activos de CDE y, al mismo tiempo, modernizar e introducir más competencia. El proceso contemplaba que los inversionistas pagarían el 50% del valor accionario, con lo cual obtendrían el 50% de propiedad y el control administrativo.

En 1999 se inicia la privatización de CDE mediante un proceso de licitación para las tres empresas de distribución y para las dos empresas de generación²⁶. El proceso contó con la activa presencia de ET estadounidenses y españolas, que además estaban desarrollando una estrategia de internacionalización en toda América Latina (CEPAL, 2002a y 2000). De esta manera, la empresa española Unión Fenosa adquirió las empresas de Distribución del Norte y del Sur por un monto de 210 millones de dólares. Por su parte, AES Corp. (EE.UU.) adquirió la Empresa de Distribución del Este por 109 millones de dólares (véase cuadro 5). Similarmente, un consorcio conformado por la empresa chilena Gener (luego adquirida por AES) y Coastal Power (EE.UU.) se adjudicó la Empresa Generadora Itabo, y Seabord, conformada por Enron (EE.UU.) y Caribbean Basin Power, adquirió la Generadora de Electricidad Haina. En estas cuatro operaciones las ET desembolsaron una cifra cercana a los 600 millones de dólares.

Como resultado de la reforma, el sector eléctrico quedó conformado por dos empresas de generación y tres distribuidoras controladas por ET, once productores privados independientes (PPI) y CDE, que mantuvo propiedad y gestión de las Unidades de Transmisión y Generación Hidroeléctrica. Es interesante mencionar además que algunas ET adquirieron varios de estos PPI en años recientes, especialmente AES Corp. que compró las empresas generadoras Andrés y Las Minas (véase cuadro 5). Con estas operaciones, y además con la adquisición del grupo Gener (Chile) en 2000, se posicionó tanto en generación como distribución.

²⁶ CDE mantuvo la propiedad y control del sistema de transmisión y generación hidroeléctrica.

Cuadro 5
REPÚBLICA DOMINICANA: EMPRESAS TRANSNACIONALES EN SECTOR ELÉCTRICO, 2003

(millones de dólares)

| | Empresa | Inversionista | Origen | Sector | Capital extranjero | Capacidad (Mw.) | Ingreso | Monto ^a |
|---|--------------------------|--|--------------------|--------------|--------------------|-----------------|---------|--------------------|
| 1 | EDE Sur | Unión Fenosa ^b | España | Distribución | 50 | | 1999 | 210 ^c |
| 2 | EDE Norte | Unión Fenosa ^b | España | Distribución | 50 | | 1999 | |
| 3 | EDE Este | AES Corp. | EE.UU. | Distribución | 50 | | 1999 | 109 |
| 1 | C. de Electricidad Itabo | AES (26%) ^c Costal Power (24%) | EE.UU. R. Unido | Generación | 50 | 630 | 1999 | 177 |
| 2 | C. de Electricidad Haina | Seabord | EE.UU. | Generación | 50 | 636 | 1999 | 145 |
| 3 | Andrés ^d | AES | EE.UU. | Generación | 100 | 210 | 1996 | |
| 4 | Los Minas | AES | EE.UU. | Generación | 100 | 310 | 2003 | |
| 5 | Palamara y La Vega | Unión Fenosa | España | Generación | 100 | 190 | | |
| 6 | CESPM ^d | Cogentrix (65%) CDC (35%) | EE.UU. R. Unido | Generación | 100 | 300 | 2001 | |

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial; El Caribe Digital, www.elcaribe.com.do

^a Monto pagado en del proceso de licitación.

^b El monto involucró la adquisición del 50% de EDE Sur y EDE Norte. Sin embargo, en el transcurso del 2003 Unión Fenosa acordó con el Estado devolver las empresas de distribución a CDE, véase Recuadro 2.

^c A través de la compra de Gener (Chile) en diciembre de 2000 (véase CEPAL, 2001).

^d Generadoras petroleras.

Luego de estas adquisiciones, más del 60% de la capacidad de generación del país paso a ser controlado por capitales extranjeros. El establecimiento de ET incrementó significativamente los flujos de IED en el sector, superando los 1.200 millones de dólares en el período 1999-2001. No obstante, la mayor participación extranjera no ha solucionado los problemas operacionales en el sector. En efecto, continúan existiendo apagones, pobre servicio y continuos aumentos en el precio, incluso por energía no consumida (Rodríguez y Schiffino, 2003). Existe así en el país un creciente descontento con relación a las empresas distribuidores. En un intento por ordenar el sector, el congreso promulgó la **Ley General de Electricidad** en el 2001 como marco general para la provisión de servicios eléctricos. La ley permite la presencia de inversión extranjera en la distribución y en todas las formas de generación de electricidad, excepto energía hidroeléctrica.

A pesar de la nueva normativa, se mantienen profundos problemas en la organización del sector, que sigue siendo el principal obstáculo **sistémico** del país para posicionarse de mejor manera como polo de atracción de inversiones. El costo de la electricidad es significativamente mayor en República Dominicana en comparación a países vecinos. Así, mientras en Costa Rica, México y El Salvador el costo fluctúa entre US\$ 0,06-0,07 por kilovatio-hora, en República Dominicana alcanza US\$ 0,15 (SRI International, 2003). Más aún, en el transcurso del 2003 la empresa Unión Fenosa acordó finalizar sus operaciones de distribución en el país y re-transferir sus activos a CDE, revirtiendo gran parte del proceso de privatización (véase recuadro 2). De este modo, actualmente el sector enfrenta grandes desafíos, siendo imperativo un nuevo ordenamiento jurídico y organizacional.

PRIVATIZACIÓN Y RE-NACIONALIZACIÓN DE EDENOR Y EDESUR: LA VUELTA ATRÁS DE UNIÓN FENOSA

La empresa española Unión Fenosa desarrolló durante la segunda mitad de los noventa una importante internacionalización de actividades en América Latina, ejemplificando el proceso de expansión de empresas europeas de energía en la región (CEPAL, 2002a). Como parte de este fenómeno, Unión Fenosa empezó a establecer actividades en diversos países, especialmente en países del Caribe, que comenzaban a implementar reformas destinadas a fortalecer la participación del sector privado. De esta manera, la empresa se posicionó con actividades de generación de energía en Colombia, Costa Rica, México, y República Dominicana, y con actividades de distribución en Guatemala, Nicaragua, Colombia, Panamá y República Dominicana. En efecto, en 1999 Unión Fenosa se adjudicó las Empresas de Distribución del Norte y del Sur, lo cual involucró una inversión por sobre los 200 millones de dólares. Además adquirió la empresa generadora Palamar y La Vega. Así, aprovechó las nuevas condiciones regulatorias y un interesante potencial de crecimiento para establecer actividades de distribución y generación y ampliar su red de operaciones en el Caribe.

Sin embargo, durante estos años de operación en República Dominicana, la empresa ha debido enfrentar numerosos problemas administrativos en las actividades de distribución, lo cual ha derivado en bajos niveles de rentabilidad y además una creciente crítica entre diversos sectores de la sociedad por mala calidad del servicio. Asimismo, la carencia de un marco regulatorio adecuado y la falta de coordinación entre los diversos agentes de la industria llevaron a Unión Fenosa a una insolvencia financiera y con esto, a reconsiderar su posición en el país. Se estima que las deudas de Unión Fenosa en el 2003 superaban los 400 millones de dólares. Así, se iniciaron negociaciones entre Unión Fenosa y CDE para re-transferir ambas empresas distribuidoras. En Septiembre las partes llegaron a un acuerdo, a partir del cual CDE adquiere el control total de las empresas por cerca de 420 millones de dólares, una cifra casi el doble de la inversión original pagada por Unión Fenosa, como compensación a los créditos e inversiones contraídas. Además la empresa permanece por 12 años con el derecho a obtener un arrendamiento de los activos de distribución. Según señala una nota de prensa de la empresa, *“...la persistencia de las condiciones macroeconómicas y regulatorias del sector energético altera en forma decisiva la evolución de los planes de negocios de distribución de la empresa en el país”*.

En definitiva, la experiencia de Unión Fenosa en República Dominicana ejemplifica cómo una ET de provisión de servicios energéticos se localizó en el país aprovechando el proceso de privatización y las buenas perspectivas del mercado local. No obstante, también muestra cómo una expansión agresiva no fundamentada y la carencia de un marco regulatorio adecuado y las imperfecciones en el funcionamiento del sector pueden llevar a *revertir* un proceso de privatización.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial

• Telecomunicaciones

El sector de telecomunicaciones es uno de los más dinámicos y de mayor crecimiento de República Dominicana, y desde 1996 a la fecha ha mantenido un crecimiento promedio anual de 18% (Latin Finance, 2003), consolidando un desarrollo que comenzó a manifestarse en la década de los ochenta. Este crecimiento se ha caracterizado por la introducción de nuevas tecnologías, productos y servicios, y también mayor competencia en telefonía móvil. Un factor importante en la expansión de servicios de telecomunicaciones es el hecho que históricamente el país recibió un flujo importante de capital y al mismo tiempo de tecnologías y capacitación de recursos humanos a través de la empresa monopólica, Compañía Dominicana de Teléfonos (Codetel).

Codetel, constituida en 1930 como subsidiaria de Anglo Canadian Telephone Company y luego en control de GTE (EE.UU) desde 1955, mantuvo una permanente incorporación de nuevas tecnologías. En la actualidad Codetel posee centrales digitales, estaciones terrenas de satélite para el transporte de voz y datos y cables submarinos de fibra óptica, lo que otorga al país una excelente infraestructura, y permite el marcado directo, correo electrónico, internet, telefonía móvil y servicios de *beepers*. A pesar de esto, la penetración de las telecomunicaciones aún es baja; sólo 11% de la población tiene acceso a teléfono, menos del 2% tiene acceso a conexión a internet y el 20% dispone de telefonía celular (Indotel, 2003). Una de las explicaciones para la baja penetración de la telefonía fija son los altos costos de instalación (Indotel y Pellerano 2001).

Respecto al preponderancia de ET –si bien a comienzos de los noventa ya se habían producido algunas adquisiciones de ET en el país, por ejemplo Motorola adquirió el 40% de la empresa local Tricom en 1993—²⁷ un aspecto central fueron los cambios regulatorios a partir de la segunda mitad de la década. La nueva ley de IED introducida en 1995 por ejemplo eliminó ciertas barreras sectoriales a inversionistas extranjeros y además, República Dominicana firmó el acuerdo de la OMC sobre servicios de telecomunicaciones y se comprometió a liberalizar el mercado e implementar los principios generales de la OMC en la legislación. De este modo, la nueva ley de telecomunicaciones que se introdujo en 1998 liberalizó y modernizó la regulación de la industria, y creó también el Instituto Dominicano de Telecomunicaciones (Indotel), que regula y promueve las actividades del sector. La nueva ley liberalizó los servicios y estableció libertad de construcción y operación de sistemas de telecomunicaciones, promoviendo la libre competencia.

De este modo, los nuevos estándares regulatorios incentivaron la llegada de inversionistas extranjeros, que además vieron en el país un alto potencial de crecimiento. La empresa Centennial (EE.UU.) entró a República Dominicana en el 2000 a través de la compra del 70% de All American Cable & Radio Inc., empresa que previamente había operado en llamadas de larga distancia internacional e internet. Centennial es uno de los operadores independientes de telefonía celular más importante de EE.UU., y en el 2000 decidió establecer operaciones en el exterior y eligió como mercado natural el Caribe. Además de sus operaciones en República Dominicana también tiene presencia en las Antillas Holandesas y Puerto Rico. En adición a llamadas de larga distancia y telefonía móvil, donde posee 150 mil suscriptores (véase cuadro 6), Centennial tiene también actividades en el mercado de datos de banda ancha. En 2003 en tanto la empresa seleccionó a Nortel Networks (Canadá) para suministrar redes de datos inalámbricas de tercera generación. La nueva red proporcionará servicios inalámbricos de voz y datos de alta calidad.

En tanto, la empresa Orange, filial de France Telecom, entró a República Dominicana en el 2000 como primer operador con tecnología GSM. Ese mismo año France Telecom había adquirido Orange, operador de móviles de Reino Unido, y para finales del 2000 France Telecom combinó sustancialmente todas sus operaciones de móviles bajo el nombre Orange e invirtió más de 250 millones de dólares para construir una red inalámbrica en República Dominicana (Latin Finance, 2003). Actualmente Orange posee sobre 450 mil suscriptores de telefonía móvil (véase cuadro 6). Por otra parte, Codetel, paso a ser parte del Consorcio Verizon, luego de que GTE se fusionara con Bell Atlantic en el 2000 y formaran una de las compañías telefónicas más grandes del mundo. Es el mayor operador de telefonía fija con más 760 mil suscriptores, y en telefonía móvil tiene una posición de liderazgo junto a Orange. Recientemente anunció inversiones con Lucent Technologies (EE.UU.) en una red CDMA, lo que permitirá a la empresa expandirse a servicios de 3G.

Por su parte, la empresa local Tricom, con participación en la propiedad de Motorola, se ha expandido ampliamente y su gama de servicios abarca también telefonía local, móvil, TV-cable, transmisión de datos e Internet. En la actualidad tiene alrededor de 425 mil suscriptores en telefonía móvil y 140 mil en telefonía fija. Hasta la fecha, la empresa ha desarrollado una red 100% digital, una red celular que cubre el 80% del país y un cable submarino de fibra óptica. A futuro su objetivo es desarrollar, con la ayuda tecnológica de Motorola, un sistema celular de comunicación en toda América Central (Latin Finance, 2003).²⁸ Recientemente en tanto Tricom adquirió participaciones de propiedad en TCN Dominicana, subsidiaria de Telecable Nacional, para operar en el mercado de televisión por cable.

Cuadro 6

²⁷ En 1992 Tricom entró como primer competidor de Codetel en mercado de llamadas de larga distancia internacional.

²⁸ En 1992 Tricom entró como primer competidor de Codetel en mercado de llamadas de larga distancia internacional. La compañía además posee operaciones de larga distancia y *trunking digital* en EEUU y Panamá, y en 1998 se convierte en la primera empresa dominicana registrada en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE).

PRINCIPALES EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES EXTRANJERAS, 2003

| Empresa | Ingreso | Inversionista | Origen | Telefonía | Suscriptores (F:Fija, M: Móvil) |
|----------------------|-------------|------------------|---------|--------------|--|
| Codetel ^a | 1930 | Verizon | EE.UU. | Fija y Móvil | 765 000 F 470 000 M |
| Tricom | 1992 | Motorola (31%) | EE.UU. | Fija y Móvil | 140 000 F ^b 425 000 M ^b |
| Centennial | 2000 (1988) | Centennial Corp. | EE.UU. | Móvil | 160 000 M ^c |
| Orange | 2000 | France Telecom | Francia | Móvil | 474 000 M ^d |

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de Indotel y Pellerano & Herrera Attorney's Law (2001) y www.indotel.org.do, www.orange.com, www.centennial.com, www.ahora.com.do

^a La empresa se estableció originalmente como subsidiaria de Anglo Canadian Telephone Company.

^b Datos de junio 2003.

^c Septiembre 2003.

^d Diciembre 2002.

A su vez, la llegada de ET ha reforzado el dinamismo y competencia del sector, fundamentalmente en lo que respecta a telefonía móvil, donde las operaciones de ET llevaron a un fuerte incremento de suscriptores y guerras de precios entre Codetel, Tricom, Centennial y Orange. Hacia el futuro se espera aún mayor competencia en el mercado (Indotel y Pellerano & Herrera 2001). De hecho, el Estado ha entregado concesiones a varias empresas que no han comenzado operaciones o que aún poseen una participación mínima. Además, se estableció recientemente Supra Telecom (EE.UU.) para operar en el área de servicios al cliente. En el mercado de llamadas de larga distancia los mayores actores son Codetel, Tricom y Centennial, mientras que en telefonía fija los principales agentes son Codetel y Tricom. El uso de internet en tanto está en una etapa de fuerte expansión, pero la cantidad de usuarios es aún baja (Indotel 2001 y Estadísticas Indotel 2003).

La preponderancia de las ET en el sector queda reflejada en un fuerte incremento de la IED, especialmente a partir de 1997 (véase cuadro 3). Más aún, en 2000 y 2001 la IED superó los 250 millones de dólares por año, con una participación cercana al 26% del total.

- **Turismo**

Durante los años noventa el turismo tuvo un intenso desarrollo en República Dominicana, la actividad cobra mayor importancia en la economía y se materializan numerosas inversiones privadas, aprovechando las excepcionales condiciones naturales. En efecto, el turismo junto a las telecomunicaciones, fue el sector con mayor dinamismo en la última década (CEPAL y PUCMM, 2000). Así, diversos indicadores tuvieron un significativo incremento, como llegada de turistas, número de hoteles y habitaciones disponibles.²⁹ Esto elevó la importancia del turismo como actividad generadora de divisas y empleo al país; así, su contribución al PIB en el 2003 se espera sea cercana al 5,5%, pero si se consideran las actividades relacionadas alcanza a 19%. En términos de empleo en tanto el turismo contribuye directa e indirectamente con cerca del 17%, mientras que su participación en la inversión es casi un 25%.

En este contexto, la inversión extranjera en turismo³⁰ se elevó sustancialmente y diversas empresas extranjeras materializaron diversos proyectos. Actualmente cerca del 80% de la oferta hotelera esta en manos de grandes y medianas cadenas internacionales. Así, los ingresos de IED tuvieron elevados volúmenes en la última década, con un promedio anual cercano a 140 millones de

²⁹ Por ejemplo, las habitaciones disponibles se incrementaron desde 19 mil a 56 mil en 2002, y la llegada de turistas por año se incrementó de 1,5 a 3,1 millones (véase anexo 6). Asimismo, se estima que los ingresos generados por turismo se cuadruplicaron en los noventa, desde 800 a más de 2 500 millones de dólares.

³⁰ Cuando se habla de inversión extranjera en turismo es importante recordar que los flujos de capital solo representan una pequeña parte del aporte de empresas o cadenas transnacionales. Muchas veces la instalación de hoteles no involucra flujos de capital extranjero, sino que se realiza a través de acuerdos de licencia o franquicia, o de contrato de gestión, entonces la mayor parte de la instalación se concentra en exportación de capital humano y *know how* (Rodríguez y Belén, 2000).

dólares, y además con una tendencia ascendente; mientras en 1993-97 el promedio fue de 80 millones de dólares, en 1998-2001 fue superior a 200 millones. Por su parte, en términos agregados el turismo participó con cerca del 23% del total de IED que llegó al país durante el período 1993-2002, constituyéndose en uno de los principales destinos de capitales extranjeros (véase gráfico 2).

Las inversiones extranjeras más importantes han sido europeas y, fundamentalmente, españolas (Martínez, 2002). En efecto, numerosas empresas y consorcios españoles iniciaron actividades en el país, como Barceló e Iberostar. Barceló por ejemplo fue la primera cadena en establecerse en el país, y actualmente, posee 19 hoteles y más de 5 mil habitaciones. En años recientes la presencia española se ha incrementado aún más con la compra de la cadena Allegro Resorts por parte de Occidental Hoteles, pionero en las inversiones turísticas en el país. Barceló en tanto también sumó en estos últimos años cinco nuevos hoteles, e Iberostar que abrió en 2002 un nuevo hotel en la zona de Puerto Plata. Entre pequeñas y medianas cadenas españolas que están invirtiendo en la isla se destacan Riu, Fiesta, Catalonia, Piñero Hoteles, Hotetur del Grupo Marsans-Spanair, Cotursa y Renthotel (Martínez, 2002). De este modo, operan actualmente 20 cadenas españolas, que hacen de República Dominicana el líder en América Latina en la recepción de inversiones hoteleras de España (véase cuadro 7).

Cuadro 7
REPÚBLICA DOMINICANA: INVERSIONES EXTRANJERAS ACUMULADAS EN SECTOR HOTELERO,
1999

(millones de dólares)

| Nacionalidad | Hoteles (número) | Habitaciones (número) | Inversión |
|------------------|---------------------|--------------------------|-----------|
| España | 48 | 17 175 | 928,2 |
| Canadá | 19 | 1 002 | 28,1 |
| EE.UU. | 13 | 1 010 | 37,2 |
| Alemania | 11 | 730 | 2,1 |
| Francia | 10 | 894 | 2,9 |
| Otros | 14 | 1 871 | 57,7 |
| Total Extranjero | 123 | 24 304 | 1 161 |
| Total Nacional | 435 | 48 900 | 1 942 |

Fuente: Periódico "HOY" de Santo Domingo, 25/6/2000.

Actualmente República Dominicana continúa con un fuerte crecimiento del sector, que además ha contado con un decidido apoyo del gobierno. En el 2001 además se dictó la **Ley de Promoción Turística**, que fomenta la inversión extranjera y especialmente en áreas geográficas que aun no desarrollan su potencial. Esta normativa contempla exención impositiva en diversos gravámenes relacionados al desarrollo y operación de proyectos turísticos y fondos directos de apoyo. Además, pese a la cautela que tienen los inversores turístico internacionales, continúan realizándose nuevas inversiones. Por ejemplo, recientemente se inauguró la Marina de la Romana, y se inició la construcción del megaproyecto de CAP Cana en Punta Cana. Asimismo, se destacan importantes proyectos que están desarrollando inversionistas franceses por intermedio de la cadena Accor, que ya dispone de varios hoteles en Santo Domingo.

III. CONCLUSIONES

República Dominicana posee una histórica presencia de capitales extranjeros en su economía, sin embargo es partir de la década de los noventa que los flujos de IED comienzan a ser más significativos y el país se consolida como principal receptor en el Caribe. Más aún, República Dominicana ha logrado profundizar ampliamente su inserción internacional y la IED ha sido mecanismo central en este proceso. Asimismo, la IED ha sido causa fundamental en la reducción de su dependencia respecto de las exportaciones de recursos naturales y avanzar así hacia una base exportadora de manufacturas. En este sentido, el caso de República Dominicana es similar a otras experiencias en la subregión, como Costa Rica.

El auge de IED en la última década se vincula a diversos elementos. En primer lugar, el país ha mantenido la estabilidad política-institucional y evidenció uno de los mejores desempeños económicos en el mundo. Asimismo, República Dominicana implementó sucesivas reformas estructurales que consolidaron su estructura económica, y modificó la normativa de IED por una caracterizada por estimular la IED, facilitar las operaciones de ET y reducir restricciones sectoriales. En paralelo a estos factores horizontales, vital importancia tuvieron factores sector-específicos. En el sector manufacturero destacan por una parte el acceso privilegiado a Estados Unidos y, por otra, el exitoso desarrollo de las ZPE. Esto incentivó fuertemente a ET norteamericanas a establecer operaciones de ensamblaje. En el sector de servicios en tanto la reforma a la empresa pública y nuevas legislaciones en telecomunicaciones y energía abrieron espacios hasta antes cerrados a inversionistas extranjeros.

De esta manera, los flujos de IED involucraron el establecimiento de ET que desarrollaron básicamente dos estrategias. La primera se asocia a una **búsqueda de eficiencia para conquista de terceros mercados**, implementada por ET que establecieron localizaciones productivas en ZPE para desarrollar exportaciones. Este fenómeno se evidenció a través de ET estadounidenses que aprovecharon las regalías del **Sistema de Producción Compartida** en confecciones y prendas de vestir. Uno de los efectos directos más notables de la presencia de estas ET fue el dinamismo exportador y la transformación de la base exportadora. En efecto, República Dominicana elevó sus exportaciones y mejoró su competitividad internacional, aunque casi exclusivamente en el mercado norteamericano. A nivel de estructura de exportaciones en tanto se aprecia un radical cambio de composición, fuertemente **en favor** de exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales. Una vez más, la transformación exportadora se vincula fundamentalmente al mercado norteamericano y a la importancia que adquirieron productos de prendas de vestir.

A pesar del éxito exportador, las actividades de ET en las ZPE no han sido capaces de generar encadenamientos hacia el resto de la economía. En efecto, la fuerte concentración en el mercado norteamericano, una estructura dual de la industria y la naturaleza misma del **Sistema de Producción Compartido** han limitado efectos microeconómicos dinamizadores de ET, tanto en términos de transferencias de tecnología como de encadenamientos productivos, mejoramiento de recursos humanos y desarrollo empresarial. Asimismo, el dinamismo exportador ha perdido fuerza en los últimos años, y hacia el futuro existen dudas respecto del desempeño de la industria de prendas de vestir y confecciones debido a diversos factores. Entre éstos se pueden mencionar la presencia comercial de China, cambios en reglas del comercio internacional y la desventaja competitiva con respecto a México en términos de normas de origen y costos salariales, arancelarios y de transporte. Considerando estos elementos, las autoridades han desarrollado algunos esfuerzos para fortalecer las actividades de ET en sectores con mayor componente tecnológico. En este ámbito, el *state-of-the-arts* en las actividades de mayor contenido tecnológico, así como los mecanismos institucionales para su promoción, sitúan a República Dominicana un peldaño abajo con respecto a Costa Rica.

La segunda estrategia se vincula a la búsqueda de mercados de servicios, implementada por ET que se establecieron en subsectores de servicios y motivadas por los procesos de privatización y modificaciones regulatorias. Las inversiones vinculadas a estas empresas son la causa principal del incremento en los flujos de IED desde la segunda mitad de los noventa. En energía, el principal cambio se produjo con la Ley de Reforma a la Empresa Pública de 1997, que puso en práctica un programa para enfrentar la privatización del sector. El proceso se inició en 1999 y contó con la activa presencia de ET estadounidenses y españolas. El establecimiento de éstas ET incrementó significativamente la IED sectorial, que alcanzó una participación de 24% en el total en el período 1993-2001. No obstante, la mayor participación del capital extranjero no ha solucionado los problemas en la organización del sector. En efecto, actualmente el sector energético es aún una de las mayores dificultades sistémicas del país para posicionarse de mejor manera como polo de atracción para ET en otras actividades económicas.

Por el contrario, las telecomunicaciones han tenido un gran dinamismo y desarrollo, siendo una de sus principales fortalezas sistémicas del país y también foco central en los flujos de IED, con una participación del 16% durante 1993-2001. Si bien la presencia de capitales extranjeros se inician con la creación del monopolio telefónico hace varias décadas, los cambios regulatorios introducidos en los noventa fueron un elemento central para la mayor preponderancia de ET. En efecto, la nueva ley de IED eliminó barreras sectoriales y se estableció también una nueva ley de telecomunicaciones que liberalizó servicios y estableció libertad de construcción y operación de sistemas. Los nuevos estándares regulatorios y el alto potencial de crecimiento incentivaron la llegada de capitales foráneos en distintos segmentos del sector. Por otra parte, el turismo fue también foco central de los inversionistas. En términos agregados el turismo participó con cerca del 23% del total de IED que llegó al país durante el período 1993-2002, siendo junto a energía el

sector más relevante como polo de atracción de inversiones. Las inversiones extranjeras más importantes han sido españolas.

De esta manera, República Dominicana fortaleció su inserción internacional en la última década y la IED tuvo un papel central en este proceso. República Dominicana se constituyó así en principal destino de la IED en el Caribe y se compone básicamente de dos grupos de empresas: ET norteamericanas en **búsqueda de eficiencia para conquista de terceros mercados** que se establecieron en ZPE para desarrollar exportaciones de prendas de vestir; y ET europeas y norteamericanas en **búsqueda de mercados locales de servicios** que establecieron operaciones en energía, telecomunicaciones y turismo. Hacia el futuro los flujos de inversión extranjera seguramente estarán directamente vinculados a la capacidad del país para enfrentar debilidades estructurales en aspectos macroeconómicos, dualidad de industria manufacturera y restricciones al ambiente de negocios. En el sector manufacturero en particular, será de vital importancia cómo las empresas se adaptan (o no) a las nuevas condiciones en la industria de confecciones y prendas de vestir a nivel mundial. Seguramente el rol que pueda jugar la agencia de promoción de inversiones y en particular su capacidad de respuesta y articulación institucional para incentivar, facilitar y canalizar inversiones hacia actividades prioritarias será también un aspecto muy significativo en la posición del país como polo de atracción de inversiones.

Anexos

REPÚBLICA DOMINICANA: COMPARACION REGULACIONES RELATIVAS A IED, 1978, 1983 Y 1995

| Item | Leyes 86 (1978), 138/(1983) y otras regulaciones | Ley 16 (1995) |
|-------------------------|--|--|
| Régimen de autorización | Autorización previa del Banco Central | No se requiere autorización previa |
| Registro | Obligatorio | Optativo |
| Remisas al exterior | Las utilidades netas y los dividendos podían transferirse hasta el 25% del valor de la IED registrada. Se podía transferir hasta el 100% del capital registrado. | No existen restricciones |
| Apertura sectorial | Prohibida en servicios públicos, explotación materiales radioactivos, minas e hidrocarburos. Reservadas a empresas nacionales en: -Producción materiales y equipos para defensa nacional -Publicidad, radiodifusión, televisión, diarios, revistas -Transportes aéreo y terrestre interno y marítimo internacional y de cabotaje -Explotación forestal hasta 49% propiedad extranjera en: explotación agrícola, ganadera y avícola; bancos comerciales e inversión y otras inst. financieras; seguros. | Prohibidas actividades vinculadas con desechos tóxicos, armamentos, medio ambiente, marina mercante y seguros. |
| Tratamiento jurídico | Trato Nacional | Trato Nacional |

Fuente: PUCMM y CEPAL, (2000).

Anexo 2

REPÚBLICA DOMINICANA: INDICADORES DE LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE ZONAS FRANCAS

| Año | Empresas (Número) (1) | Empleados (miles) (2) | Exportaciones (mills. de US\$) (3) | Importaciones (mills. de US\$) (4) | Saldo comercial (mills. de US\$) (5) | Divisas (mills. de US\$) (6) | Exportaciones prendas de vestir a EE.UU. (7) | (7) / (3) (porcentaje) (8) |
|------|-----------------------------|-----------------------------|--|--|--|------------------------------------|--|----------------------------------|
| 1975 | 34 | 6,9 | | | | | | |
| 1980 | 71 | 16,4 | 45 | 276 | | 44 | | |
| 1985 | 136 | 30,9 | 45 | 277 | | 47 | | |
| 1993 | 462 | 164,3 | 2 511 | 1 876 | 635 | 401 | 1 458 | 58,1 |
| 1994 | 467 | 176,3 | 2 716 | 1 912 | 805 | 441 | 1 616 | 59,5 |
| 1995 | 469 | 165,6 | 2 907 | 2 006 | 901 | 509 | 1 787 | 61,5 |
| 1996 | 436 | 164,0 | 3 107 | 2 146 | 961 | 545 | 1 802 | 58,0 |
| 1997 | 446 | 182,2 | 3 596 | 2 417 | 1 179 | 701 | 2 273 | 63,2 |
| 1998 | 496 | 196,0 | 4 100 | 2 701 | 1 399 | 826 | 2 395 | 58,4 |
| 1999 | 473 | 191,1 | 4 332 | 2 834 | 1 498 | 887 | 2 385 | 55,1 |
| 2000 | 491 | 195,2 | 4 771 | 3 063 | 1 709 | 1 018 | 2 451 | 51,4 |
| 2001 | 500 | 175,1 | 4 481 | 2 826 | 1 655 | 978 | 2 274 | 50,7 |
| 2002 | 520 | 170,1 | 4 335 | 2 645 | 1 690 | 947 | 2 173 | 50,1 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de *Informe Estadístico 2002*, Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF); y Fondo Monetario Internacional (2001).

Anexo 3

REPÚBLICA DOMINICANA: EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR Y CONFECCIONES A EE.UU.

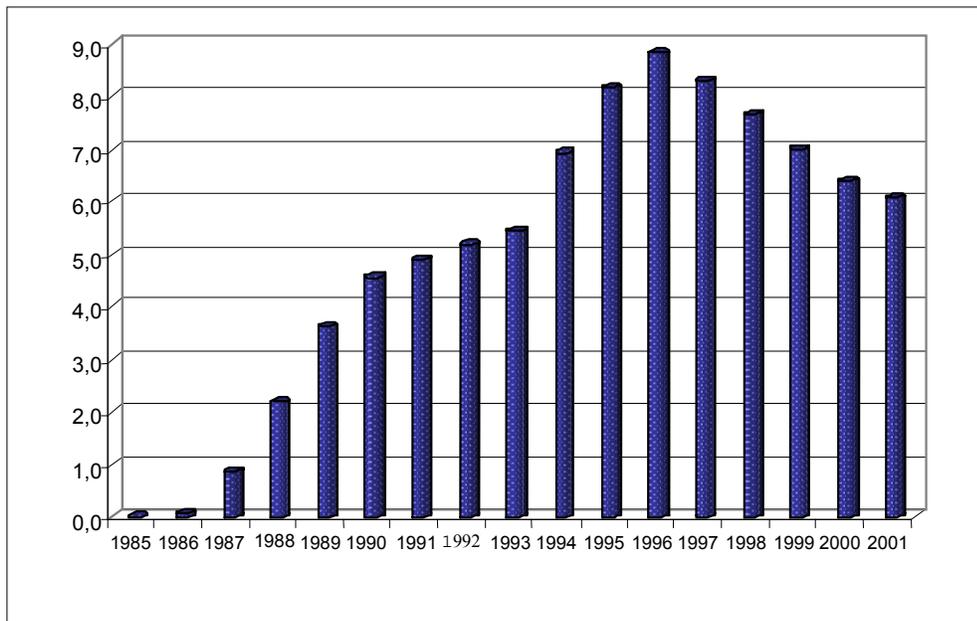
(Millones de dólares y porcentajes)

| Capítulos según Sistema Armonizado | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 62-Prendas y accesorios, excepto de punto | 507 | 682 | 854 | 1 019 | 1 148 | 1 232 | 1 182 | 1 501 | 1 504 | 1 410 | 1 536 | 1 449 | 1 358 |
| 61-Prendas y accesorios, de punto | 178 | 218 | 309 | 348 | 390 | 465 | 538 | 687 | 805 | 896 | 853 | 777 | 774 |
| Participación prendas de vestir en total exportaciones a EE.UU. | 39,8% | 45,3% | 49,6% | 51,8% | 50,3% | 50,6% | 48,6% | 51,1% | 52,4% | 54,2% | 54,8% | 53,9% | 52,2% |

Fuente: www.ita.doc.gov

Anexo 4

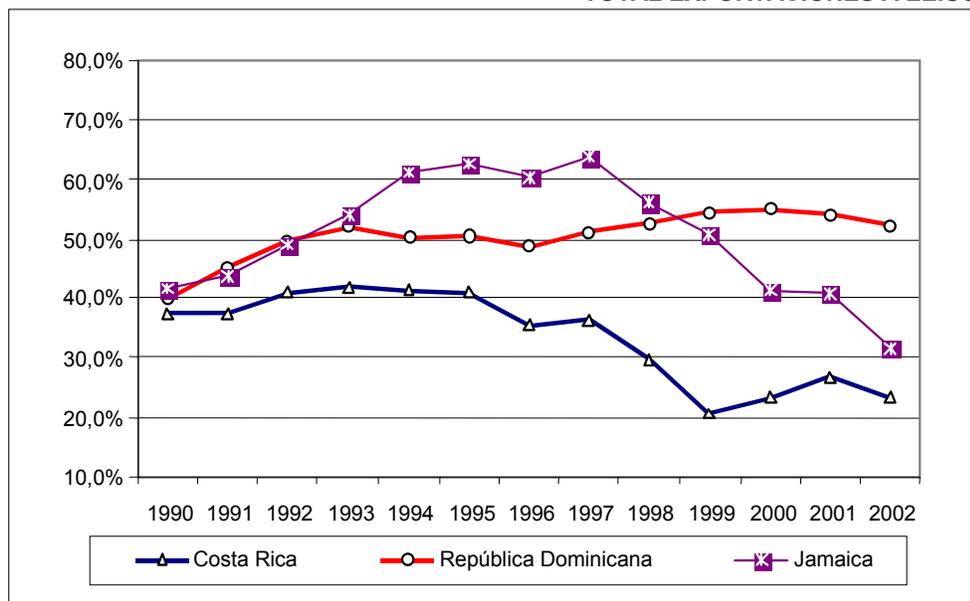
REPÚBLICA DOMINICANA: CUOTA DE MERCADO EN LAS IMPORTACIONES DE NORTEAMERICA, INSTRUMENTOS Y APARATOS MÉDICOS (CUCI 872), 1985-2001
(Porcentajes)



Fuente: Basado en el programa TradeCAN 2002 Edition, CEPAL.

Anexo 5

REPÚBLICA DOMINICANA, JAMAICA Y COSTA RICA: PARTICIPACIÓN PRENDAS DE VESTIR EN TOTAL EXPORTACIONES A EE.UU.

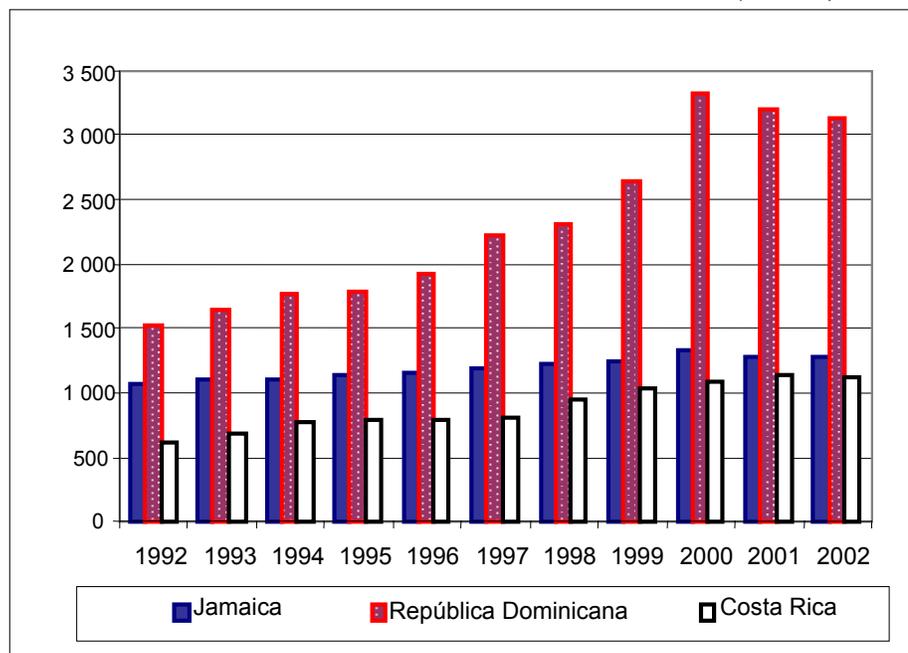


Fuente: Basado en el programa TradeCAN 2002 Edition, CEPAL.

Anexo 6

REPÚBLICA DOMINICANA, COSTA RICA Y JAMAICA: LLEGADA DE TURISTAS

(Miles de personas)



Fuente: World Travel & Tourism Council (WTTC), (2003).

Bibliografía

- Agosin, M., R. Machado y P. Nazal (2002), “Las economías de los países Centroamericanos y República Dominicana, evolución y desafíos de largo plazo”, *Serie de Estudios Económicos y Sectoriales*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), RE2-02-001, noviembre de 2002.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2001), “República Dominicana, Documento de País”, Departamento Regional de Operaciones II, julio 2002.
- Buitelaar, R. (2000), “América Central y República Dominicana: modernización y ajuste en la maquila de confección”, *Integración y Comercio*, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Nro. 11, mayo-agosto.
- CAN (2002), “Database and Software for a Competitive Analysis of Nations”, ECLAC and World Bank, 2002 Edition.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2003a), “República Dominicana: evolución económica durante 2002 y perspectivas para 2003, Naciones Unidas, LC/MEX/L.565, 23 de julio de 2003.
- (2003b), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2002*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, abril.
- (2003c), *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Naciones Unidas, agosto 2003.
- (2002a), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2001*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, enero.

- (2002b), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2001*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, febrero.
- (2001), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2000*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, enero.
- CEPAL y Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM) (2000), *Desarrollo Económico y Social en R. Dominicana; los últimos 20 años y perspectivas para el siglo XXI*, LC/MEX/R.760/Rev. 1, noviembre 2000.
- (2000), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1999*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, enero.
- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE) (2003), *Informe Estadístico 2002*, Santo Domingo (<http://www.cnzfe.gov.do>)
- (2002), *Informe Estadístico 2001*, Consejo Nacional de Zonas Francas, www.cnzfe.gov.do
- Dahle, C. (2000), “The New Fabric of Success, Fastcompany”, Issue 35, p. 252 www.fastcompany.com/magazine/35grupom.html
- Dauhajre, A. (1994), “Sesgo anti-exportador y promoción de las exportaciones”, Banco Central de la República Dominicana, Santo Domingo.
- FIAS (1998), “Dominican Republic, A National Strategy for the Promotion of Foreign Direct Investment”, FIAS and The World Bank, febrero.
- Foreign Investment Advisory Service (FIAS) (2002), “República Dominicana: Diagnóstico actualizado del ambiente para la inversión”, World Bank, abril.
- HOY (2003), Periódico HOY de Santo Domingo, 25/6/2000.
- International Monetary Fund (IMF) (2001), “The Dominican Republic, Stabilization, Reform, and Growth”, *Occasional Paper 206*, by a Staff Team led by P. Young, Washington D.C. 2001.
- ITU (2002), “Hong Kong (China) y Dinamarca encabezan el Mobile/Internet Index de UIT”, Comunicado de prensa sobre Internet for a Mobile Generation.
- Indotel y Pellerano & Herrera (2001), “Legal Guide to Telecommunications in the Dominican Republic”, (http://www.phlaw.com/guides/telgui_enlg.pdf).
- LatinFinance, 2003, “Connecting Consumers”, en *Dominican Republic, Meeting the Challenge*, Latin Finance, supplement, november 2002.
- Martínez, F. (2002) “El euro llega a República Dominicana”, EDITURLATINOAMERICA, N° 79.
- Mortimore, M. (2003), “Illusory competitiveness: the apparel assembly model of the Caribbean Basin”, *Serie Desarrollo Productivo*, CEPAL, No. 141, agosto.
- (2002), “When Does Apparel Become a Peril? On the Nature of Industrialization in the Caribbean Basin”, in Gereffi, G., Spener, D. and J. Bair (eds.), *Free Trade and Uneven Development: the North America Apparel Industry after NAFTA*, Temple University Press, mayo.
- (1999), “Threadbare: apparel-based industrialization in the Caribbean Basin”, *CEPAL Review*, No. 67, Santiago, abril.
- Mortimore, M. y W. Peres (1998), “Empresas transnacionales e industrialización en economías pequeñas y abiertas: Costa Rica y República Dominicana”, en Stumpo, G. (ed.), *Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, Alianza Editorial, Buenos Aires, octubre.
- Mortimore, M. y R. Zamora (1998), “La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica”, *Serie Desarrollo Productivo*, CEPAL, Nro. 46, (LC/G.1979).
- Mortimore, M. y W. Peres (1997), “Policy Competition for Foreign Direct Investment in the Caribbean Basin: Costa Rica, Jamaica and the Dominican Republic”, OECD Project on “Policy Competition and FDI”, OECD Development Center, Paris, febrero.
- Mortimore, M., Duthoo, H. y Guerrero, J. (1995), “Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana”, *Serie Desarrollo Productivo*, CEPAL, Nro. 22 Santiago, Chile.
- Oficina para la Promoción de Inversiones en República Dominicana (OPI-DR) (2003), Sitio Web, www.dr-opin.com
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) y BID (2003), “Business Environment Report, Dominican Republic”, *Caribbean Rim Investment Initiative*, CRII, abril 2003.
- Pellerano y Herrera Abogados (2001), *Resumen Ley General de Electricidad de la República Dominicana*, Superintendencia de Electricidad.
- Pellerano y Herrera (1999), “Legal guide to the free trade zones of Dominican Republic”, State Secretariat of Industry and Commerce (Santo Domingo).

- Radelet, S. (1999), "Manufactured exports, export platforms and economic growth", Harvard Institute for International Economics, Paper presented at Seminar 'Development Assistance in Twenty-first Century,' september 1999.
- Revista Ahora (2003) "Crónica de un fiasco anunciado, La pesadilla llamada Unión Fenosa", *Revista Ahora*, www.ahora.com.do, Septiembre 22, 2003, Edición 1324.
- Rodríguez, R. y A. Belén (2000), "La internacionalización de la industria hotelera española", *Tesis de Doctorado*, Universidad de Alicante, <http://www.eumed.net/tesis/abrr/>
- Rodríguez Y. y Schiffino V. (2003), "Energía en RD: Podrán las Políticas lograr estabilidad regulatoria?" *Currents Latinoamérica*, Coudert Brothers LLP Global Legal Advisers. Marzo 2003, Vol. 2, Edición 1.
- Sánchez-Fung, J. (2003), "Empleo y mercados de trabajo en la República Dominicana: una revisión de la literatura", *Revista de la CEPAL*, Nro. 71, agosto 2000.
- Schrank, A. (2003), "Luring, learning and lobbying: the limits to capital mobility in the Dominican Republic", *Studies in Comparative International Development*, winter 2003, Vol. 37, Nº. 4.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2002), *World Investment Report 2002-TNCs and Export Competitiveness*, Ginebra.
- U.S. Department of State (2001), "FY2001 Country Comercial Guide: Dominican Republic", *Country Comercial Guide* prepared by U.S. Embassy Santo Domingo and released by the Bureau of Economic and Business, julio.
- Vicens, L., Mortimore y E. Martínez (1998), "La competitividad internacional de la industria del vestuario de la República Dominicana", *Serie Desarrollo Productivo*, CEPAL, Nro. 45, Santiago de Chile.
- Warden, S. (2000), "Assesing export platforms: The case of Dominican Republic", Consulting Assistance on Economic Reform II, *CAER II Discussion Paper* No. 77, septiembre.
- World Bank (2000), *Dominican Republic, Social and Structural Policy Review*, Poverty Reduction and Economic Management Unit, Latin America and the Caribbean, marzo.
- World Travel & Tourism Council (WTTC), (2003), "Dominican Republic Travel & Tourism a World of Opportunities, The 2003 Travel & Tourism Research", Reino Unido.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

desarrollo productivo

Números publicados

- 119 La dinámica de oferta y demanda de competencias en un sector basado en el conocimiento en Argentina, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1696-P) N° de venta S.02.II.G.8 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 120 Innovación tecnológica y perfeccionamiento de las pequeñas y medianas empresas en la República Federal de Alemania: Incentivos y financiamiento, Jörg Meyer-Stamer y Frank Wältring, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1709-P) N° de venta S.02.II.G.16 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 121 Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador, Francesco Biccato, Laura Foschi, Elisabetta Bottato y Filippo Ivardi Ganapini, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1710-P) N° de venta S.02.II.G.17 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 122 Acceso a tecnología después de las reformas estructurales: la experiencia de las pequeñas y medianas empresas en Brasil, Chile y México, Marco Dini, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1738-P), N° de venta S.02.II.G.50 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 123 Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas década, Mauricio de María y Campos, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1743-P), N° de venta S.02.II.G.55 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 124 Factores de competitividade e barreiras ao crescimento no pólo de biotecnologia de Belo Horizonte, Pablo Fajnzylber, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1754-P), N° de venta S.02.II.G.66 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 125 Adquisición de tecnología, aprendizaje y ambiente institucional en las PYME: el sector de las artes gráficas en México, Marco Dini, Juan Manuel Corona y Marco A. Jaso Sánchez, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1755-P), N° de venta S.02.II.G.67 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 126 Las PYME y los sistemas de apoyo a la innovación tecnológica en Chile, Marcelo Monsalves, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1756-P), N° de venta S.02.II.G.68 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 127 As políticas de apoio à geração e difusão de tecnologias para as pequenas e médias empresas no Brasil, Marisa dos Reis Botelho y Maurício Mendonça, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1757-P), N° de venta S.02.II.G.69 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 128 El acceso de los indígenas a la tierra en los ordenamientos jurídicos de América Latina: un estudio de casos, José Aylwin, Volumen I, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1767-P), S.02.II.G.81 (US\$10.00), 2002 y Volumen II, José Aylwin, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1767/Add.1-P), N° de venta S.02.II.G.82 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 129 Structural reforms, technological gaps and economic development. A Latin American perspective, Mario Cimoli and Jorge Katz, Restructuring and competitiveness network (LC/L.1775-P), Sales N° E.02.II.G.89 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 130 Business development service centres in Italy. An empirical analysis of three regional experiences, Emilia Romagna, Lombardia and Veneto, Carlo Pietrobelli and Roberta Rabelotti, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1781-P), Sales N° E.02.II.G.96 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 131 Hacia una educación permanente en Chile, María Etienne Irigoin, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1783-P), N° de venta S.02.II.G.98 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 132 Job losses, multinationals and globalization: the anatomy of disempowerment, Beverly Carlson, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1807-P), Sales No. E.02.II.G.118 (US\$ 100.00) 2002. [www](#)
- 133 Toward a conceptual framework and public policy agenda for the Information Society in Latin America and the Caribbean, Martin Hilbert and Jorge Katz, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1801-P), Sales No. E.02.II.G.114 (US\$10.00) 2002. [www](#)

- 134 El conglomerado del azúcar del Valle del Cauca, Colombia, Centro Nacional de Productividad (CNP) Colombia, Red de Reestructuración y Competitividad (LC/L.1815-P), N° de venta S.02.II.G.129 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 135 Las prácticas de herencia de tierras agrícolas: ¿una razón más para el éxodo de la juventud?, Martine Dirven, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1837-P), N° de venta S.02.II.G.143 (US\$10.00), 2002. [www](#)
- 136 Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile, Marco Dini y Giovanni Stumpo, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1838-P), N° de venta S.02.II.G.144 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 137 Estratégias corporativas e de internalização de grandes empresas na América Latina, Germano Mendes de Paula, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1850-P), N° de venta P.03.II-G.18 (US\$ 10.00) 2003. [www](#)
- 138 Cooperação e competitividade na indústria de software de Blumenau, Néstor Bercovich y Charles Swanke, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1886-P), N° de venta P.03.II.G.96 (US\$ 10.00) 2003. [www](#)
- 139 La competitividad agroalimentaria de los países de América Central y el Caribe en una perspectiva de liberalización comercial, Mónica Rodríguez y Miguel Torres, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1867-P), N° de venta S.03.II.G.37 (US\$10.00), 2003. [www](#)
- 140 Políticas para el fomento de los sectores productivos en Centroamérica, Eduardo Alonso, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1926-P), N° de venta S.03.II.G.83 (US\$10.00), 2003.
- 141 Illusory competitiveness: The Apparel Assembly Model of the Caribbean Basin, Michael Mortimore, Investments and Corporate Strategies Network (LC/L.1931-P), Sales No. E.03.II.G.89 (US\$10.00), 2003. [www](#)
- 142 Política de competencia en América Latina, Marcelo Celan y Leonardo Stanley, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1943-P), N° de venta S.03.II.G.102 (US\$10.00), 2003. [www](#)
- 143 La competitividad de la agricultura y de la industria alimentaria en el Mercosur y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial, Nanno Mulder, Mónica Rodríguez, Alexandre Vialou, Marta Castilho, y M. Beatriz de A. David, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.2014-P), N° de venta S.03.II.G.180 (US\$10.00), 2003. [www](#)
- 144 Pobreza rural y agrícola: entre los activos, las oportunidades y las políticas —una mirada hacia Chile—, Claus Köbrich, Liliana Villanueva y Martine Dirven, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.2060-P), N° de venta S.04.II.G.4 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 145 Formación y desarrollo de un cluster globalizado: el caso de la industria del salmón en Chile, Cecilia Montero, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.2061-P), N° de venta S.04.II.G.5 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 146 Alcanzando las metas del milenio: una mirada hacia la pobreza rural y agrícola, Martine Dirven, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.2062-P), N° de venta S.04.II.G.6 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 147 Tratados de libre comercio y desafíos competitivos para Chile: la extensión de la ISO 9000, Alicia Gariazzo, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.2068-P) N° de venta S.04.II.G.11 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 148 Observatorio de empleo y dinámica empresarial en Argentina, Victoria Castillo, Sofia Rojo Brizuela, Elisabet Ferlan, Diego Schleser, Agustín Filippo, Giovanni Stumpo, Ximena Mazorra y Gabriel Yoguel, (LC/L.2072-P), N° de venta S.04.II.G.15 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 149 Capacitación laboral para las pyme: una mirada a los programas de formación para jóvenes en Chile, Roberto Poblete Melis (LC/L.2076-P), N° de venta S.04.G.19 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 150 El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la Ciudad de Buenos Aires, Néstor Bercovich, (LC/L.2103-P), N° de venta S.04.II.G.41 (US\$10.00), 2004. [www](#)
- 151 La inversión extranjera directa en República Dominicana y su impacto sobre la competitividad de sus exportaciones, Sebastián Vergara, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.2120-P) N° de venta S.04.II.G.47 (US\$10.00), 2004. [www](#)

Algunos títulos de años anteriores se encuentran disponibles

Otras publicaciones de la CEPAL relacionadas con este número

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl.

www Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

| |
|--------------------------------------|
| Nombre: |
| Actividad: |
| Dirección: |
| Código postal, ciudad, país: |
| Tel.: Fax: E.mail: |