



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



MIC
MINISTERIO DE
INDUSTRIA Y COMERCIO
REPÚBLICA DOMINICANA

EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL DR-CAFTA EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

Septiembre 2011

Este informe fue escrito por Nassim José Alemany Isaac y reproducido por Chemonics International Inc. bajo el Proyecto de USAID para la Implementación del DR-CAFTA; Contrato No. EEM-1-00-07-00008-00.

EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL DR-CAFTA EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

DESCARGO DE RESPONSABILIDADES

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

TABLA DE CONTENIDOS

SIGLAS		1
LISTA DE FIGURAS		2
LISTA DE TABLAS		3
RESUMEN EJECUTIVO		III
SECCIÓN I	INTRODUCCION	I-1
SECCIÓN II	REVISION DE LITERATURA	II -1
	A. Literatura Reciente	II -2
	B. Metodologías de Evaluación	II -4
SECCIÓN III	ANALISIS DEL COMERCIO EXTERIOR	III-1
	A. Exportaciones	III-3
	B. Importaciones	III-16
	C. El Déficit Comercial	III-21
	D. Logística del Comercio Internacional	III-28
SECCIÓN IV	MODELO ECONOMETRICO	IV-1
	A. Especificación del Modelo	IV-2
	B. Estimaciones	IV-4
	C. Limitaciones	IV-9
SECCIÓN V	RECOMENDACIONES	V-1
	A. Análisis de la Demanda Externa	V-2
	B. Plataforma de Intercambio	V-4
	C. Estructura de Costos y Competitividad	V-6
SECCIÓN VI	CONCLUSIONES	VI-1
SECCIÓN VII	REFERENCIAS	VII-1
ANEXO A	DEFINICIONES Y FUENTES DE DATOS	A-1
ANEXO B	TOP 50 PRODUCTOS DE EXPORTACION	B-1

SIGLAS

ADB	Asian Development Bank
ATV	Acuerdo sobre Textiles y Vestidos
BCRD	Banco Central de la República Dominicana
BM	Banco Mundial
BN	Billones
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CA	Centroamérica
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CMCA	Consejo Monetario Centroamericano
CR	Costa Rica
DICOEX	Dirección de Comercio Exterior
DR-CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana
EE.UU.	Estados Unidos
FAO	Food and Agriculture Organization
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GTAP	Global Trade Analysis Project
GUA	Guatemala
HON	Honduras
IPM	Indicador de Penetración de Importaciones
ITC	International Trade Center
MGM	Método Generalizado de Momentos
MM	Millones
NAFTA	North America Free Trade Agreement
NIC	Nicaragua
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
OTEXA	Office of Textiles and Apparel
PIB	Producto Interno Bruto
RD	República Dominicana
SAL	El Salvador
TCR	Tipo de Cambio Real
TLC	Tratado de Libre Comercio
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USAID	United States Agency for International Development
USITC	United States International Trade Commission
WEF	World Economic Forum
WTO	World Trade Organization
ZF	Zonas Francas

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	Exportaciones de RD por Destino	III-3
Figura 2.	Composición de las Exportaciones Dominicanas	III-4
Figura 3.	Exportaciones Nacionales de RD	III-4
Figura 4.	Evolución del Ranking de los Principales Capítulos de Exportación de RD	III-5
Figura 5.	Exportaciones Nacionales por Productos en Precio y Volumen	III-6
Figura 6.	Crecimiento de las Exportaciones Agrícolas y Agropecuarias de RD hacia EE.UU.	III-7
Figura 7.	Exportaciones Agrícolas y Agropecuarias de RD hacia EE.UU.	III-8
Figura 8.	Importaciones de EE.UU.	III-10
Figura 9.	Variación Anual de las Importaciones de EE.UU. desde RD y Resto del Mundo	III-10
Figura 10.	Crecimiento de las Exportaciones hacia EE.UU. de los miembros del DR-CAFTA	III-11
Figura 11.	Exportaciones Totales de ZF	III-12
Figura 12.	Composición de las Exportaciones de ZF	III-12
Figura 13.	Participación de los Países Miembros del DR-CAFTA en las Exportaciones Textiles hacia EE.UU.	III-14
Figura 14.	Exportaciones Textiles de la Región del DR-CAFTA hacia EE.UU. y Participación del Total	III-14
Figura 15.	Composición de las Exportaciones de ZF Totales	III-15
Figura 16.	Déficit Comercial de RD	III-16
Figura 17.	Importaciones por País de Origen de RD	III-17
Figura 18.	Importaciones Totales según Uso	III-18
Figura 19.	Principales Grupos de Importación desde EE.UU. 2010	III-19
Figura 20.	Déficit Comercial de RD con Miembros del DR-CAFTA, 2010	III-21
Figura 21.	Evolución del Déficit o Superávit Comercial con EE.UU.	III-22
Figura 22.	Déficit Comercial con EE.UU. en los Top 5 Capítulos	III-23
Figura 23.	Importación de Petróleo Crudo y Derivados por País	III-24
Figura 24.	Volumen Anual Importado de Petróleo y Derivados	III-25
Figura 25.	Superávit Comercial con EE.UU. en los Top 5 Capítulos	III-26
Figura 26.	Indicador de Penetración de Importaciones	III-27
Figura 27.	Índice de Precios de Exportaciones Textiles hacia EE.UU.	IV-7
Figura 28.	Diagrama Básico de la Plataforma de Intercambio	V-5

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.	Top 10 Productos Exportados desde RD por Código	III-9
Tabla 2.	Exportaciones Textiles de Zonas Francas	III-13
Tabla 3.	Crecimiento Anual de las Exportaciones e Importaciones de RD	III-16
Tabla 4.	Tasa de Crecimiento Anual de las Importaciones	III-18
Tabla 5.	Importaciones Agrícolas y Agropecuarias por Capítulo, 2010	III-20
Tabla 6.	Principales Componentes del Déficit Comercial de RD con EE.UU.	III-22
Tabla 7.	Supuestos del Análisis de Comercio Internacional	III-27
Tabla 8.	Comparación de RD con Buena Práctica	III-28
Tabla 9.	Criterios de Evaluación de Comercio Internacional	III-28
Tabla 10.	Efecto de la Entrada en Vigencia del DR-CAFTA sobre las exportaciones totales hacia Estados Unidos a partir de las 21 secciones del Sistema Armonizado Aduanal, 2001-2010	IV-5
Tabla 11.	Ratio de Cobertura por grupo de productos	IV-6
Tabla 12.	Efecto de la Entrada en Vigencia del DR-CAFTA sobre las exportaciones totales hacia Estados Unidos por Grupos de Industrias, 2001-2010	IV-8
Tabla 13.	Efecto de la Entrada en Vigencia del DR-CAFTA sobre las exportaciones totales hacia Centroamérica a partir de las 21 secciones del Sistema Armonizado Aduanal, 2001-2010	IV-9
Tabla 14.	Índice de Precios de Exportaciones Textiles	A-3
Tabla 15.	Top 50 Productos de Exportación de la RD	B-2

RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento presenta los resultados de una investigación financiada por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), en coordinación con la Dirección de Comercio Exterior (DICOEX) del Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana.

El propósito de este estudio es evaluar el impacto del DR-CAFTA sobre los sectores productivos de la República Dominicana. Luego de plantear y discutir una reciente revisión de literatura sobre el impacto del comercio internacional y las distintas metodologías de evaluación de tratados comerciales, se realiza un análisis descriptivo de la data estadística del comercio internacional de RD desde el año 2000 hasta el 2010, evaluando los patrones de comercio con EE.UU. y Centroamérica.

Al año 2010, las exportaciones de bienes hacia EE.UU. representaron un 59% del total exportado, y las importaciones desde EEUU un 39%, reflejando la dependencia que tiene la RD del mercado estadounidense. Inversamente, el mercado dominicano sólo le representa a EE.UU. un 0.5% de sus exportaciones y un 0.2% de sus importaciones. La participación de las exportaciones hacia los EE.UU. se ha reducido en los últimos 6 años. Haití, que recibe el 15% de las exportaciones dominicanas, es el segundo mercado en términos de participación del total exportado.

La tendencia creciente de las exportaciones dominicanas de los últimos años fue afectada por una reducción de la demanda externa causada por la crisis financiera internacional. La caída de las importaciones de los EE.UU. en 26% influyó en la reducción de las exportaciones dominicanas hacia ese país en un 16%. El hecho de tener una crisis mundial justo en el periodo de evaluación del acuerdo comercial, dificulta poder aislar los efectos del impacto de lo que hubiese ocurrido bajo otras condiciones en cuanto al entorno económico se refiere.

Uno de los principales aspectos que siempre se comenta del tratado es la razón de por qué la RD mantiene un déficit comercial con los EE.UU. Tratar de disminuir este déficit reduciendo las importaciones impactaría negativamente la producción nacional, ya que muchas de las importaciones son insumos y materia prima utilizadas en distintos sectores productivos. Este estudio revela que casi el 40% de la demanda doméstica la suplen las importaciones del país, lo que refleja una alta penetración de las importaciones en la economía dominicana.

El 78% del déficit comercial con EE.UU. está compuesto por sólo 5 rubros, entre los que se encuentran el petróleo, las maquinarias, los vehículos, los cereales y el plástico. Asimismo, las partidas con superávit significativos son los calzados, los equipos médicos, las exportaciones textiles, el azúcar y el tabaco. Estos tres primeros grupos pertenecen a exportaciones de zonas francas y han experimentado grandes cambios en los últimos 6 años, principalmente por la caída de las exportaciones textiles a partir de la culminación del Acuerdo sobre Textiles y Vestidos en el 2004. La RD pasó de

tener un superávit en esta categoría de casi US\$1,400 millones en el 2005, a sólo US\$290 en el 2010.

El principal objetivo de este estudio fue el de cuantificar el impacto que ha tenido el DR-CAFTA en los primeros 4 años de su implementación. Encontramos que debido a la firma del acuerdo, la tasa de crecimiento de las exportaciones hacia Estados Unidos aumentó en un 73%. Este resultado se obtuvo a través de la estimación de un modelo gravitacional, controlando por factores de ingreso y precio. Esto nos permite aislar el impacto que ha tenido el sector exportador causado por la crisis internacional, así como por los efectos de precios relativos a través del tipo de cambio real. El estudio trató de encontrar los efectos individuales por grupos de productos, pero los resultados no fueron estadísticamente significativos cuando se estimaban los grupos por separado. Esto refleja que, dadas las limitaciones de la data por la poca diversificación de los productos y por la corta muestra de serie de tiempo, los otros modelos aún no arrojan resultados concluyentes sobre el impacto por sectores.

También se estimó un modelo para cuantificar la magnitud del efecto con Centroamérica, y los resultados revelan que la tasa de crecimiento de las exportaciones ha crecido en 59% debido al DR-CAFTA. Este resultado nos lleva a cuestionar el efecto que ha tenido el tratado con cada uno de los países individualmente. A pesar de que se trató de estimar el impacto con cada país por separado, la data disponible no es suficiente en este momento para obtener resultados robustos que cuantifiquen el impacto. Dado que no todos los países entraron en vigencia al mismo tiempo y por la poca data disponible por capítulo de productos, este resultado individual deberá ser estimado en un futuro cuando se tenga data suficiente.

La cuestión que queda por analizar es que, si bien es cierto que el impacto ha sido positivo, cuáles medidas debería tomar en cuenta el país de ahora en adelante para maximizar las oportunidades que le brinda el acuerdo. Este estudio sugiere tres aspectos fundamentales que se deberían desarrollar para aprovechar el tratado y fomentar el sector exportador. Estos son:

- A. Análisis de la Demanda Externa
- B. Plataforma de Intercambio
- C. Estructura de Costos y Competitividad

El análisis de la demanda externa, principalmente enfocada a la de EE.UU. permitirá al exportador dominicano entender la dinámica y los patrones de consumo del mercado norteamericano y las características bajo las cuales toma lugar esa demanda. Tener un claro entendimiento de los productos que se pueden exportar y la forma en que se consumen en EE.UU. le abrirá nuevas oportunidades de negocios a los exportadores dominicanos.

La plataforma de intercambio serviría como un trampolín para llevar de una manera más fácil y eficiente los productos dominicanos al mercado extranjero, sin la necesidad de tener que involucrarse en la logística de comercialización ni transporte con el

comprador final, ya que esto quedaría a cargo de un intermediario que haga posible la transacción. De esta forma se reducirían los costos y trámites de exportación ya que la plataforma se encargaría de esto y de asegurarse que los productos exportados cumplan con los requisitos establecidos en caso de que existieren.

Por último, entender la estructura de costos de las empresas exportadoras será fundamental para poder crear y fomentar medidas que impulsen al sector y promuevan la competitividad. Los principales obstáculos que enfrentan las empresas exportadoras como los aspectos laborales, costos de electricidad y transporte, nivel del tipo de cambio, precios de insumos, facilidad de en financiamiento y la carga impositiva, son factores que impactan directamente a las empresas y pueden de una forma u otra ayudarlas a hacerlas exitosas o a simplemente fracasar. Luego de tener un análisis detallado del impacto que tiene cada uno de estos factores, el estado debería comprometerse a resolver estos puntos en el orden de prioridades que se planteen, si realmente quieren impulsar el sector.

La República Dominicana no ha sido un país que ha desarrollado una cultura de exportación a lo largo de su historia. Los datos revelan la falta de competitividad en muchas áreas del comercio y se deben mitigar estos efectos para nivelar el terreno de juegos con los países competidores. Lograr una consolidación y solidez en el sector exportador hará que el país pueda maximizar los beneficios que le brinda el DR-CAFTA desde el punto de vista de la apertura y facilidad de acceso a nuevos mercados.

Como comprueban otras investigaciones hechas a nivel microeconómico, la firma del tratado no ha impulsado la creación de nuevas empresas exportadoras ya que no se han creado las condiciones apropiadas en el país para que tome lugar un crecimiento significativo del sector exportador. Con estas medidas planteadas, se podrían dar los pasos iniciales para una verdadera promoción del sector exportador y así lograr un desarrollo que genere confianza y credibilidad en el mediano y largo plazo.

SECCIÓN I

INTRODUCCION

SECCION I

INTRODUCCION

Los efectos de una apertura comercial pueden ser ambiguos, ya que, antes de la entrada en vigencia de un acuerdo de libre comercio, no se sabe con certeza si el impacto será positivo o negativo. Las firmas de los tratados de libre comercio generan incertidumbre en ciertos grupos económicos que estiman que el impacto del acuerdo sería desfavorable para ellos. La firma del DR- CAFTA no fue una excepción.

El 1ro de marzo del 2007 entra en vigencia el tratado de libre comercio, DR-CAFTA, entre los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana. Las negociaciones del tratado culminaron en agosto del 2004, pero la entrada en vigencia para los países miembros no tomó lugar sino varios años después. El orden de entrada en vigencia fue el siguiente:

- El Salvador – marzo 2006
- Honduras y Nicaragua – abril 2006
- Guatemala – julio 2006
- República Dominicana – marzo 2007
- Costa Rica – enero 2009

Las expectativas que se habían creado distintos sectores de la economía dominicana variaba dependiendo de su situación previo al acuerdo. Algunos pensaban que el tratado los iba a beneficiar por el mayor acceso a mercado para sus productos, mientras otros pensaban que el acuerdo los iba a perjudicar, ya que los productos extranjeros entrarían al país con un costo inferior del que se vendían localmente y no podrían competir con menores precios.

Uno de los indicadores que se utilizan comúnmente para evaluar lo beneficioso o no que ha sido un tratado comercial, es observar el déficit o superávit que se tiene entre dos economías antes y después de haber firmado el tratado comercial. Si hacemos ésto entre RD y los EE.UU. veremos que el déficit para RD no se ha reducido luego de la firma del acuerdo, pero ¿ha sido el DR-CAFTA la causa de ese déficit? ¿Qué hubiese pasado sin la firma de este tratado de libre comercio? Luego de cuatro años de haberse implementado el acuerdo, ¿cuál ha sido su impacto sobre los sectores productivos? ¿Qué medidas puede implementar el país para aprovechar las condiciones de mercado que ofrece el acuerdo?

El objetivo de este trabajo es responder esas preguntas planteadas y obtener una medida cuantitativa del impacto del DR-CAFTA para la RD. Este trabajo sólo enfoca y analiza el mercado de bienes de los sectores productivos, concentrándose en el comercio entre RD y EE.UU. que es el principal mercado tanto en exportaciones como en importaciones para RD.

Este estudio no profundiza los aspectos básicos del acuerdo ni la composición del desmonte arancelario. Para una descripción de los aspectos generales del DR-CAFTA recomendamos tomar las referencias de Guzmán (2005a, 2005b), y para un detalle de las partidas arancelarias dentro del acuerdo, las de Isa-Contreras (2005). El aporte de este documento es la evaluación ex post del DR-CAFTA sobre el comercio exterior de la República Dominicana y poder obtener una medida cuantitativa del impacto del tratado comercial.

El resto del trabajo se divide de la siguiente manera. En la sección 2 se analiza la literatura reciente sobre los efectos de la apertura comercial en la economía y también se plantean los hallazgos sobre el impacto en el empleo, flujos de comercio y la productividad a través de estudios locales e internacionales. La sección 3 detalla las distintas metodologías de evaluación de impacto de acuerdos comerciales, tanto a nivel ex-ante como ex-post.

Las secciones 4 y 5 analizan los últimos años del comercio internacional de RD tanto con los Estados Unidos como con Centroamérica. Adicionalmente en esta sección se detalla el modelo econométrico y los resultados del impacto que ha tenido el DR-CAFTA sobre las exportaciones hacia los países miembros. En la sección 6 se sugieren nuevas líneas de investigación e implementaciones futuras para promover el comercio a través de las exportaciones y, en la sección 7, se arrojan las conclusiones del trabajo.

SECCIÓN II

REVISION DE LITERATURA

SECCIÓN II

REVISION DE LITERATURA

A. LITERATURA RECIENTE

Existe una creciente literatura sobre el análisis de los efectos provocados por la apertura comercial sobre el empleo, los flujos de comercio y el bienestar de una economía. Los hallazgos tienen un aspecto diverso con respecto a los resultados finales.

Con relación a la ola de reformas económicas con énfasis en la apertura de las economías latinoamericanas a la competencia del comercio internacional, durante la década de los noventa y principios de la actual, diversos estudios presentan hallazgos de aspecto mixto. Por un lado, los flujos de comercio de la región, con el resto del mundo y a nivel interregional, han aumentado de manera importante. Por otro lado, se percibe un vínculo débil entre el auge del sector exportador y la dinámica interna de las economías.

Meller y Tockman (1996), Paes de Barros, et al. (1996), y Saavedra (1996), analizan el efecto sobre los flujos de comercio y el desempeño del empleo en Chile, Brasil y Perú en los años que siguieron los procesos de apertura de estas economías. En general, encuentran que existe un efecto tamaño de las reformas comerciales: países grandes, a pesar de las reformas, basan su crecimiento en el desarrollo de la demanda interna más que en las exportaciones.

En la misma tesitura, Márquez y Pagés (1997), estudian los efectos de la liberalización comercial con una muestra de 18 países de América Latina y el Caribe. Encuentran que la apertura comercial experimentada por estas economías no ha contribuido al crecimiento económico lo suficiente para compensar la secuela negativa sobre el empleo en el sector manufactura.

En contrapeso a los hallazgos anteriores, Pavnik (2002), analiza datos del sector manufacturero de Chile para indagar acerca de los efectos de la apertura sobre la productividad en dicho sector. Pavnik comenta que la liberalización comercial ha incrementado la productividad del sector, particularmente en aquellas manufacturas que compiten con importaciones. Este resultado es robusto en diversos indicadores de apertura comercial (importaciones sobre producto, tarifas arancelarias y tipo de cambio).

Ganuzá et al. (2004), realiza un modelo de descomposición *ex post* para el crecimiento y la balanza de pagos, así como la calibración de un modelo de equilibrio general para acceder a los efectos de la apertura comercial y capturar los efectos del ingreso en una muestra de 16 países de América Latina y el Caribe. Concluye que el crecimiento económico no ha incrementado de manera significativa después de la liberalización comercial a lo largo de la década de los noventa.

Además, la vulnerabilidad a las fluctuaciones del mercado mundial se mantiene igual, lo cual es un reflejo de la escasa diversificación del comercio. Para algunos países de la muestra, el crecimiento de las exportaciones ha sido menor que las exportaciones del resto del mundo, lo que sugiere un deterioro de la competitividad, mientras la dependencia de las importaciones se incrementa. De igual manera, concluye que los déficits comerciales estructurales se han mantenido o incrementado, sumiendo a los países en una mayor dependencia del capital extranjero.

Guarda et al. (2004), realiza un análisis *ex post* del acuerdo de libre comercio entre Canadá y Chile (en vigencia desde Julio de 1997) mediante un modelo de equilibrio parcial para estimar la creación y desviaciones de comercio de bienes, así como los efectos del bienestar generados después de la implementación del TLC. La ganancia neta de la creación de bienestar la computa en US\$19.8 millones para Chile, y el 3.4% de los empleos creados en ese país entre 1997-2003.

El mismo autor, presenta resultados para el Acuerdo Económico Complementario de Chile y México vigente desde 1992 y ampliado a TLC desde Agosto de 1999. La ganancia neta para Chile por creación de comercio aproxima los US\$115 millones entre 1992-2003, así como incrementos sustanciosos de la inversión entre estos países.

Con respecto al impacto del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), Hinojosa Ojeda, et al. (2000) estiman un modelo de equilibrio parcial y encuentran que en general el patrón del comercio entre Estados Unidos y México cambió radicalmente una década antes del NAFTA. Las menores tarifas generadas por el NAFTA no han tenido un impacto importante en el crecimiento de las importaciones o las exportaciones a la fecha en que fue realizado el estudio.

Ganuzza et al. (2005), simulan diferentes escenarios de apertura comercial a través de un modelo de equilibrio general computable para 16 países latinoamericanos y del Caribe. Sus resultados sugieren que la apertura incrementaría el producto, reduciría la pobreza y tendría efectos positivos sobre el empleo o los salarios, pero incrementaría la desigualdad salarial entre trabajadores cualificados y no cualificados.

Para el caso del DR-CAFTA, diversos estudios han sido realizados para evaluar sus potenciales efectos. Veloz (2008) realiza un análisis a nivel sectorial utilizando un conjunto de estos indicadores, para evaluar los potenciales efectos del DR-CAFTA sobre la economía dominicana.

Guzmán (2005) utiliza un enfoque de este tipo para evaluar el impacto potencial del tratado de libre comercio sobre la economía dominicana y específicamente sobre el sector industrial. Complementa las conclusiones con un análisis particular de los determinantes de dicha situación.

Isa (2005) realiza un análisis *ex-ante* para determinar el posible impacto fiscal del acuerdo, luego del desmonte de la comisión cambiaria y pérdida de ingresos arancelarios.

En un trabajo más reciente, Molina et al. (2010) analizan el impacto del acuerdo desde una perspectiva microeconómica, para determinar si por el DR-CAFTA han aumentado la cantidad de exportadores y la cantidad de nuevos productos y mercados. Demuestran como la RD luego de la implementación del acuerdo en el 2007 tiene un mejor acceso a mercado tanto en EE.UU. como en CA y sus resultados sugieren que a pesar de que la reducción arancelaria tiene efectos positivos sobre el comercio, el efecto sobre la creación de nuevos exportadores no es tan significativo. También analizan la relación de sobrevivencia de los exportadores dominicanos, donde encuentran que el 60% de los exportadores salen de ese mercado luego de un año. Este resultado es menor para los exportadores que se encuentran localizados en zonas francas.

Calderón y Poggio (2010) estiman un modelo para medir el impacto sobre el crecimiento del comercio exterior entre los miembros del DR-CAFTA. Sus resultados revelan que el comercio promueve el crecimiento, pero se deben acompañar con políticas que fomenten las áreas de "...educación, infraestructura, integración financiera internacional y el desarrollo del mercado financiero doméstico." Sin estas reformas estructurales el beneficio del comercio no se maximiza.

Como se puede apreciar, la evidencia muestra que los efectos de la apertura comercial son ambiguos, lo que sugiere la influencia de otros factores tanto de carácter doméstico, como la calidad de la mano de obra, infraestructura, ambiente de negocios, así como, de factores de coyuntura externa.

B. METODOLOGIAS DE EVALUACION

La literatura relativa a la evaluación empírica de la implementación de tratados de libre comercio (TLC), entendidos como una liberalización comercial entre grupos de países, es bastante amplia, pudiéndose diferenciar entre metodologías orientadas a responder preguntas específicas (efectos sobre el empleo sectorial, reasignación de recursos a nivel intra-industrial, entre otras) y preguntas de carácter más general (por ejemplo, el impacto sobre volumen total de comercio de una nación).

A grandes rasgos, se distinguen dos tipos de metodologías de evaluación: aquellas emplazadas a un análisis de los efectos *ex ante* a la implementación del TLC, útiles como fuente de información en la toma de posiciones en los procesos de negociación, y las utilizadas en una comparación *ex post*, o después de la entrada en vigencia del mismo. Asimismo, se pueden enfocar los efectos a nivel macroeconómico, a nivel industrial o a nivel sectorial.

El grado de sofisticación o complejidad de los métodos oscila desde aquellos que se concentran en el cálculo de indicadores simples construidos con datos de comercio internacional a otros basados en modelos econométricos que, además de utilizar los datos mencionados, evalúan las predicciones sugeridas por las teorías relacionadas con la dirección de los flujos de comercio y los efectos sobre el bienestar de los países que integran el bloque comercial.

Las predicciones de la teoría del comercio internacional, sirven como sustento teórico de las metodologías de evaluación. La premisa de partida es que los TLCs no necesariamente generan consecuencias positivas para todos los países que integren el acuerdo comercial. Viner (1950) muestra que el impacto final de los TLC regionales sobre el bienestar de los individuos de los países que lo integren puede, efectivamente, ser ambiguo.

Esto es posible debido a que la conformación de un bloque comercial conlleva al menos dos efectos sobre los flujos de comercio. Por una parte, la creación de comercio que se produce paralela a la caída de precios de los bienes con tratamiento preferencial, y por otra, la desviación de comercio hacia o desde los socios fuera del bloque comercial. Es decir, los resultados finales de la apertura comercial dependen de cuál de estos efectos dominen; así que, en teoría, el efecto final es ambiguo (Viner, 1950; Lipsey, 1970; Panagariya, 2000).

Dada la incertidumbre sobre los efectos de la apertura comercial, desde el punto de vista del hacedor de política, una aproximación cuantitativa de las ganancias o pérdidas de los tratados de libre comercio es deseada tanto para evaluar la posibilidad de entrar al mismo como para evaluar cuál ha sido su impacto en términos de bienestar y volumen de comercio desde su inicio. Por esta razón, el procedimiento de evaluación de impacto de tratados comerciales es realizado principalmente utilizando datos y métodos econométricos.

Una característica importante de las metodologías de evaluación, es que se centran en el comercio de bienes, siendo muy escasos los métodos de estudio del comercio de servicios e inversión, entre otras razones por las limitaciones en el detalle de los datos de estos rubros.

Otra limitación importante de destacar es que las metodologías están diseñadas para estudiar el efecto del desmonte o implementación de barreras arancelarias, siendo difícil evaluar el efecto de las barreras no arancelarias, tales como las barreras fitosanitarias, entre otras.

A continuación presentamos una discusión de las distintas metodologías de evaluación de acuerdos comerciales, así como una revisión de estudios recientes sobre esta línea de investigación.

1. Metodologías ex - ante

Un análisis de los potenciales efectos sobre los flujos de comercio y las consecuencias de bienestar futuras de una mayor apertura comercial es usualmente requerido por los formuladores de la política comercial a la hora de participar en las negociaciones para un acuerdo de libre comercio regional.

En la literatura se pueden identificar tres tipos de metodologías de evaluación ex ante la incorporación a un área de libre comercio: indicadores de comercio, enfoques de

equilibrio parcial y modelos de equilibrio general. Los métodos difieren uno del otro en términos de las preguntas que el investigador esté interesado en responder.

Un indicador de comercio es un índice o ratio que se utiliza para analizar los patrones de comercio de una economía en particular (Mikic y Gilbertm, 2007). Se construyen utilizando datos de comercio de los países que incorporarían el bloque comercial. Se clasifican en indicadores de interdependencia regional de intercambio, indicadores de ventaja comparativa, orientación regional, complementariedad comercial y similitud de las exportaciones.

Veloz (2008) realiza un análisis a nivel sectorial utilizando un conjunto de estos indicadores, para evaluar los potenciales efectos del DR-CAFTA sobre la economía dominicana. También plantea el uso del modelo TSPM de la UNCTAD para la realización de simulaciones del comercio exterior.

Por otra parte, el enfoque de equilibrio parcial se concentra en responder preguntas relacionadas a las perspectivas de crecimiento de las importaciones y las exportaciones de los países miembros del TLC. Asimismo, esta metodología es apropiada para evaluar la potencial fluctuación de las exportaciones de países no miembros y cuánto colapsará la recaudación tarifaria con la consumación del acuerdo.

Además de datos de comercio internacional de bienes, este método requiere información de las tarifas iniciales y valores de ciertos parámetros de comportamiento (elasticidades). La principal ventaja es que puede ofrecer información detallada a nivel de mercado con un nivel alto de desagregación.

Los enfoques basados en modelos de equilibrio parcial, se centran en analizar los efectos en un solo mercado y, aunque pierde información a través de la interacción entre mercados, tiene la virtud que sólo necesita datos de flujos de comercio, barreras comerciales y valores para algunos parámetros de comportamiento.

Guzmán (2005b), utiliza un enfoque de este tipo para evaluar el impacto potencial del tratado de libre comercio sobre la economía dominicana y específicamente sobre el sector industrial manufacturero. Encuentra que factores como el ambiente de negocios y la disponibilidad de recursos físicos y humanos, aunque precarios, no son muy distintos que los del resto de países centroamericanos que conforman el acuerdo. Identifica que el principal aspecto donde la economía dominicana presenta desventajas es en la baja orientación exportadora del sector manufacturero excluyendo las zonas francas.

El tercer método está basado en el modelo de equilibrio general (modelo donde todos los mercados se vacían, y se toman en consideración las interacciones entre ellos). En esencia, el método simula un escenario del mundo real e introduce choques de política (por ejemplo, un TLC).

Suele utilizarse este enfoque en el análisis de los efectos que tiene la apertura comercial en el mediano y largo plazo sobre el PIB de un país, así como el cambio en la balanza comercial. De igual manera, con esta metodología, se analiza el cambio en los términos de intercambio, y cómo se ven afectados los precios de exportación e importación de un sector en particular. Otro valor agregado es la cuantificación de la desviación de comercio potencial y la magnitud en que es afectado el bienestar y la fuente de los cambios de productividad.

Un ejemplo de modelo de equilibrio general aplicado al estudio de los efectos de la apertura comercial es el GTAP (Global Trade Analysis Project). El GTAP es coordinado por un consorcio de instituciones internacionales (y algunas nacionales) entre las que se destacan el Banco Mundial (BM), el Banco Inter-Americano de Desarrollo (BID), el Banco Asiático de Desarrollo (Asian Development Bank (ADB)), la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)), el Instituto Internacional de Investigación de Políticas alimentarias (International Food Policy Research Institute (IFPRI)), el Directorio Medioambiental de la OECD (Environment Directorate), la Comisión Económica de Naciones Unidas para Africa (United Nations Economic Commission for Africa (UNECA)), la Comisión Europea (EU) y el Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationales (CEPII), entre otras.

Para descripción detallada del modelo GTAP puede consultarse en Hertel (1997) o en la versión resumida disponible en Internet, Hertel y Tsigas (1997). Además, se recomienda consultar Schuschny, Durán y de Miguel (2006), donde también se detalla la estructura del modelo, así como la configuración en la que se basaron los experimentos de simulación de este documento.

2. Metodologías ex – post

Otro tipo de criterio de evaluación surge de la necesidad de evaluar los efectos de los acuerdos o tratados comerciales ya implementados. En este tipo de metodologías se compara la situación actual con el tratado versus el *contrafactual* que hubiese sido sin su implementación, es decir, realiza un análisis retrospectivo relativo a los efectos de la adopción del TLC.

No obstante su utilidad, es importante destacar los límites de estas metodologías de evaluación en lo que se refiere a otros aspectos de la integración regional: A saber, las dimensiones financiera, política, social y tecnológica. Una referencia para este tipo de tópicos se encuentra en Park y Estrada (2010).

Existen varias metodologías para indagar acerca del impacto *ex-post* de la implementación de un acuerdo regional de libre comercio, donde mencionaremos las más utilizadas y comprensibles. La primera es un conjunto de indicadores de preferencias para acuerdos de libre comercio. El ratio de cobertura que consiste en la

proporción de aquellos bienes susceptibles de imponer aranceles comunes entre los países miembros que son considerados para tratamiento preferencial.

$$\text{Ratio de Cobertura} = \frac{\sum_{i \in P} M_i}{\sum_{i \in D} M_i}$$

Donde P es el conjunto de productos importados gravables con preferencias arancelarias derivadas de un tratado regional, D es el grupo total de bienes importados gravables. Notar que P es un subconjunto de D . M_i es el valor de las importaciones del bien i .

El ratio de utilidad que mide el alcance efectivo del tratado comercial, como porcentaje de las importaciones gravables que entran con preferencias. Entre otros indicadores,

$$\text{Ratio de Utilidad} = \frac{\sum_{i \in P} M_i^U}{\sum_{i \in D} M_i}$$

Siendo M_i^U los bienes gravables sujetos a preferencias arancelarias que efectivamente se importan.

El segundo método está compuesto por un conjunto de indicadores que miden los efectos de bienestar ocurridos después de la implementación del tratado de libre comercio. Básicamente miden o realizan una medición cuantitativa de la creación de comercio y la desviación de comercio, así como indicadores de los efectos de bienestar desde una óptica cuantitativa.

La tercera metodología tiene mayor orientación econométrica, siendo una aplicación del llamado modelo gravitacional. El origen del modelo se remota a Tirbergen (1962) que compara el volumen del comercio bilateral entre dos países con la fuerza gravitacional física entre dos objetos.

Este modelo ha sido utilizado para analizar el impacto no sólo de tratados de libre comercio, sino también de los efectos de los miembros del GATT o WTO, uniones monetarias, flujos migratorios, inversión extranjera directa, e incluso desastres naturales.

El modelo básico gravitacional del comercio, el mismo análogo a la ley de Newton de gravitación en física, relaciona las importaciones de un país i desde un país j positivamente con el PIB del país importador y el PIB del país de exportación, pero negativamente a la distancia geográfica entre ambos países.

La estimación es realizada econométricamente utilizando datos de importaciones y de nivel de actividad entre dos países o un país y un bloque de países, controlando por la distancia. En adición, se ha comprobado que el comercio bilateral no es sólo una función de la distancia entre dos países sino que, también depende de la distancia de

estos respecto a otro u otros países. Anderson y Wincoop (2003) acuñaron el concepto de “resistencia del comercio multilateral” para expresar esta idea.

Para propósitos del análisis de TLCs se añaden dos variables adicionales a la ecuación de regresión. La primera es un indicador de creación de comercio para aquellas observaciones donde tanto el país importador como el exportador sean miembros del TLC en el año t , y una segunda como un indicador de desviación de comercio para los casos donde el país importador sea miembro del TLC, pero el exportador no lo sea.

SECCIÓN III

ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR

SECCIÓN III

ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR

El mercado norteamericano ha sido el principal socio comercial de RD desde el inicio de la apertura comercial dominicana en los años ochenta¹. Para analizar el impacto del DR-CAFTA y poder entender el contexto del acuerdo en términos de acceso a mercado, es bueno poner en perspectiva los flujos de comercio entre ambos países y el tamaño en términos económicos que representan. La economía estadounidense representa el 24% de la producción mundial, comparado con el 0.1% que representa la producción dominicana. El valor que le representa el mercado dominicano a las exportaciones de EE.UU. es de sólo un 0.5%. En términos de las importaciones, el porcentaje se reduce aún más, siendo únicamente un 0.2%.

En el año 2005, el mercado norteamericano representaba el 70% de las exportaciones² dominicanas. Durante ese año, se exportaron hacia los EE.UU. US\$4,400 millones. Para el año 2010, el porcentaje exportado hacia EEUU se había reducido a 59%, pero continuaba siendo el principal destino de las exportaciones dominicanas, logrando exportar casi US\$4 mil millones. En términos del valor exportado, Haití es el segundo mercado receptor de las exportaciones dominicanas con un 15%³ del total, luego le siguen China, Holanda y España. Estos cinco países, que son los principales destinos de las exportaciones de RD, representan el 88% del total exportado. Gran parte de la pérdida del porcentaje del mercado de las exportaciones dominicanas hacia EE.UU. ha sido absorbido por Haití, cuyas importaciones desde República Dominicana han crecido en promedio un 41% anual en los últimos cinco años⁴.

A pesar de la mayor diversificación gradual, las exportaciones dominicanas presentan una correlación fuerte con el ciclo económico de EE.UU. Según Swiston (2010) la RD tiene la correlación más alta de todos los países del DR-CAFTA entre las exportaciones reales y la producción industrial de EE.UU. La correlación de un 78% refleja el alto porcentaje de las exportaciones dominicanas que van hacia los EE.UU. Con relación al crecimiento del PIB de EE.UU. la correlación es de 67%, también la más alta de la muestra. Cuando se calcularon las correlaciones con los datos del crecimiento del PIB nacional, no se evidenció una relación estadística significativa entre ambas variables. En términos de la región, la correlación más alta con el crecimiento económico de RD

¹ Para una revisión detallada de las medidas de apertura comercial implementadas se puede consultar Despradel (2005).

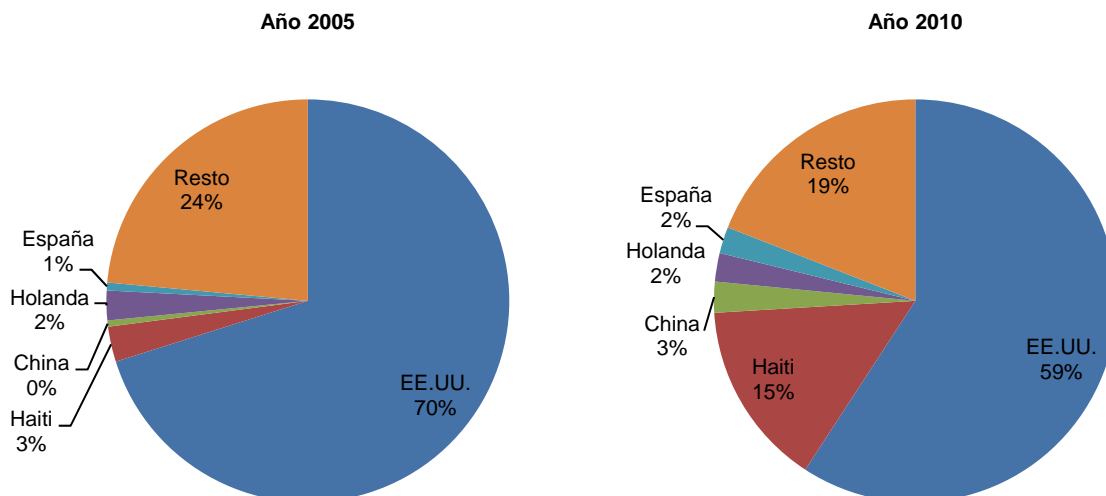
² Cuando nos referimos a las exportaciones, sólo se incluyen las exportaciones de bienes, aun cuando se mencionen las exportaciones totales. La balanza de servicios está fuera del enfoque de este trabajo.

³ Este porcentaje del total exportado ha aumentado considerablemente en los últimos años. En el 2005, el mercado haitiano sólo representaba un 3% de las exportaciones dominicanas.

⁴ Debido a problemas de clasificación que generalmente ocurren con las estadísticas de comercio exterior, una parte de estas exportaciones hacia Haití podrían ser de empresas dominicanas radicadas en ese país, por lo que las exportaciones serían un insumo de producción dentro de la misma empresa. En el 2010, a pesar del terremoto sufrido en Haití, las exportaciones dominicanas experimentaron tasas de crecimiento similares a los años anteriores, por lo que el porcentaje de participación del mercado en el 2010 no se debe a un incremento coyuntural de las exportaciones por el terremoto.

es con Guatemala, arrojando un 63% con estadísticas de periodicidad anual, y un 45% con las de periodicidad trimestral.

Figura 1
Exportaciones de RD por Destino



Fuente: Comtrade

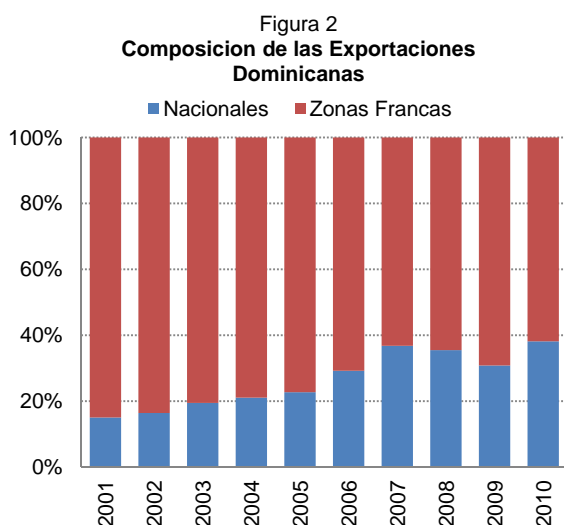
A. EXPORTACIONES

La composición por sectores de las exportaciones totales de RD ha cambiado significativamente en los últimos 10 años. En el año 2000, las exportaciones de zonas francas representaban el 85% del total exportado por el país, ascendiendo a casi US\$4,500 millones. Para el año 2010, ese porcentaje se redujo a un 62% del total, reduciéndose también en términos nominales a US\$4,080 millones (figura 2).

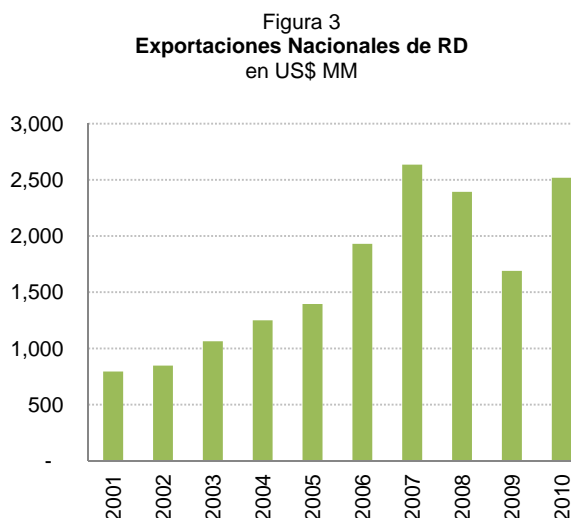
Las exportaciones nacionales (que excluyen las de zonas francas) aumentaron continuamente desde el 2001 hasta el 2007, pasando de US\$795 millones anuales a US\$2,635 millones, para un crecimiento promedio anual de 17% (figura 3). La caída significativa de las exportaciones durante el año 2008 y 2009 fue fruto de la reducción de la demanda internacional a causa de la crisis financiera mundial. Para el 2010, la recuperación en términos del valor exportado llegó casi al nivel del año 2007 con US\$2,518 millones, representando un aumento de 50% en el valor exportado con relación al año anterior.

Otro factor que contribuyó a la caída de las exportaciones nacionales a partir del 2008 fue que se dejó de exportar ferróníquel por el cierre temporal de la minera Falconbridge Dominicana. Las exportaciones de ferróníquel llegaron a representar el 42% de las exportaciones nacionales en el año 2007, con un valor exportado de US\$1,099 millones. La participación se redujo a 21% en el 2008, y luego pasó a sólo 0.2% en el 2009. La justificación del cierre de la mina fue debido a la caída en los precios internacionales del ferróníquel y los altos precios del petróleo. La mina comenzó su

nueva operación a partir de marzo del 2011 con un nivel de utilización del 50% de la capacidad instalada⁵.



Fuente: BCRD



La figura 4 muestra el ranking de los principales seis capítulos de exportación ordenados según el valor exportado en el año 2004⁶. El capítulo 62, correspondiente a prendas de vestir, ocupaba el primer lugar de las exportaciones dominicanas hacia el resto del mundo en el 2004⁷. Su posición cayó a partir del 2006 al cuarto lugar, y terminó en el 2010 en el tercer puesto. Las exportaciones de equipos médicos fueron las que más participación ganaron, logrando aumentar desde el cuarto puesto en el 2004 al primero en el 2010.

Las demás partidas se movieron dentro de los seis primeros lugares a lo largo de los últimos 7 años, exceptuando el capítulo 72, correspondiente a las exportaciones de hierro y acero, que luego de ocupar la primera posición en el 2007 y 2008, cayeron drásticamente en el 2009 debido al cierre temporal de la Falconbridge, como se explicó anteriormente.

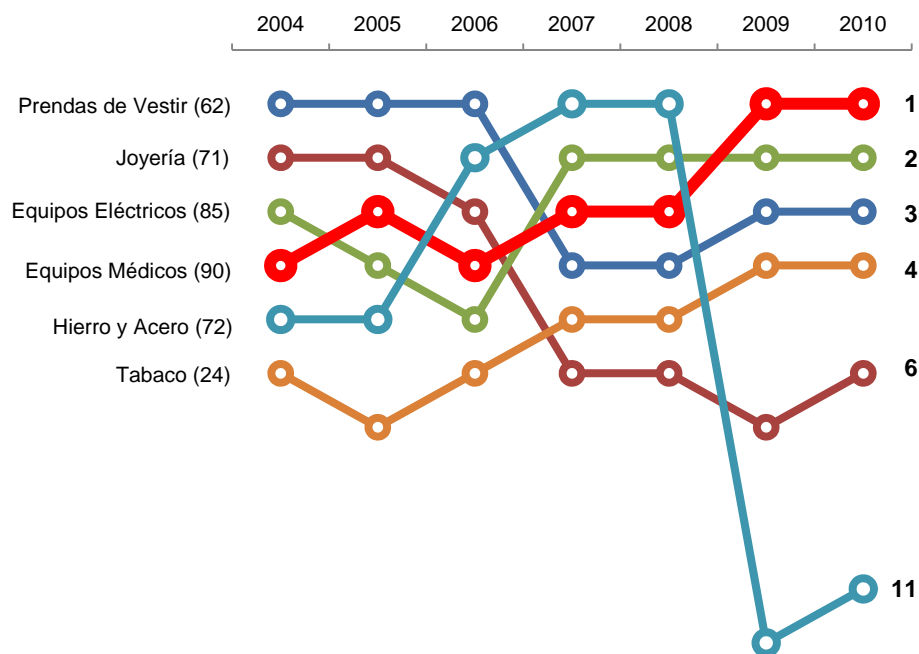
Las exportaciones de equipos eléctricos y de tabaco también ganaron participación dentro de los principales capítulos de exportación, cerrando al año 2010 en segundo y cuarto lugar de exportación, respectivamente. Esta data revela la poca diversificación que ha ocurrido en los diferentes capítulos de exportación en los últimos siete años. A pesar de que hubo un cambio en la composición de las partidas y de los principales rubros de exportación, se han mantenido los mismos capítulos en los primeros 6 lugares.

⁵ <http://www.xstratanickel.com/EN/Operations/Pages/Falcondo.aspx>

⁶ La figura no refleja los demás capítulos para evitar el sesgo por efectos de escala. Sólo se incluyen los primeros 6 capítulos clasificados en orden descendente por el valor exportado durante el año 2004. Al año 2010, las posiciones 5, 7, 8 y 9 no aparecen en el ranking ya que los valores eran muy bajos en el 2004, lo que reduciría la escala y no serviría para el propósito que se muestra.

⁷ El total de las exportaciones textiles no está comprendido en sólo este capítulo.

Figura 4
Evolución del Ranking de los Principales Capítulos de Exportación de RD



Fuente: Comtrade

Exceptuando el tabaco, el resto de las exportaciones agrícolas no están entre los principales capítulos, a pesar de haber tenido un desempeño positivo sostenido desde el año 2007, promediando un crecimiento anual del 10%. Al año 2010, el valor exportado fue de US\$1,428 millones, representando un aumento de un 86% sobre las exportaciones del 2005.

Para determinar la causa del aumento del valor exportado desglosamos las exportaciones en volúmenes y precio. Dada esta relación, un aumento del valor de las exportaciones puede estar dado por un aumento en el precio del producto, un aumento en el volumen de exportación, o una combinación de ambos factores. Es bueno analizar estos factores siempre que se tiene la data disponible⁸ ya que esto revela si el valor exportado está aumentando por un efecto del precio de los productos o si realmente se está exportando un volumen mayor.

Partiendo de las exportaciones nacionales, escogimos los productos que tienen una información detallada del volumen exportado y del precio promedio de exportación. Estos productos son el azúcar, café, cacao y tabaco, que representan en el 2010 el 15% del total de las exportaciones nacionales⁹. En términos de volumen, el cacao ha tenido el mayor crecimiento de los últimos 3 años, creciendo un promedio de 17%

⁸ Sólo se cuenta con información disponible de precios y volúmenes exportados en las estadísticas mensuales de las exportaciones totales publicadas por el Banco Central de la República Dominicana. No se cuenta con ese detalle de información para el análisis de las exportaciones por países.

⁹ Estos cuatro productos incluyen las exportaciones de sus derivados y manufacturas.

anual desde el 2008 hasta el 2010, y teniendo un aumento porcentual similar en términos de precio. Las exportaciones de azúcar también han aumentado en volumen, promediando un 2% anual para el mismo periodo, mientras que el precio ha aumentado un 10%. El café y el tabaco han decrecido en promedio un 9% y un 3%, respectivamente, a pesar de que el precio de estos productos ha aumentado en 14% y 2%. Este efecto hace que el valor total de las exportaciones haya crecido en los últimos años. La figura 5 muestra estos efectos.

Figura 5
Exportaciones Nacionales por Productos en Precio y Volumen
Eje izquierdo (volumen, barra azul, en TM) y Eje derecho (precio, línea roja, en US\$)



Fuente: BCRD

A1. Exportaciones hacia EEUU

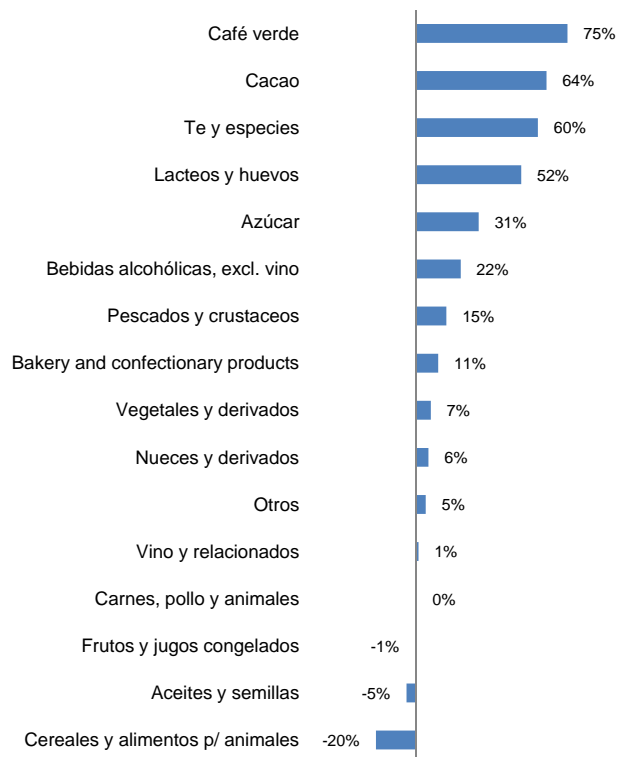
Las exportaciones dominicanas hacia los Estados Unidos están concentradas en grandes rubros de productos, entre los que se encuentran los de zonas francas, como son los textiles, equipos médicos y científicos, joyería, etc.; y los tradicionales. A pesar de la diversificación que existe entre los distintos rubros, la composición y ponderación que han exhibido en los últimos años se ha transformado dentro de las mismas categorías.

Si analizamos la composición de las exportaciones hacia EE.UU. en dos etapas, dividiendo la muestra en los 3 años previos al DR-CAFTA, y en los 3 años siguientes, se puede apreciar el cambio en términos de la ponderación total de las exportaciones. En el año 2004, las exportaciones textiles de ZF representaban más del 45% del total exportado hacia EE.UU. Para el 2010, ese porcentaje se redujo a casi un 15%. Las exportaciones de equipos médicos, científicos y tecnológicos han ganado participación en las exportaciones, pasando de un 10% a 20% en el mismo periodo. Otros rubros que tienen una alta ponderación son los de joyería, con un 8% en el 2010, y los aparatos electrónicos con 13%.

Las exportaciones agrícolas y agropecuarias hacia EE.UU. también han tenido un desempeño positivo en términos del valor exportado por productos. El café verde, por ejemplo, creció en los últimos 3 años en promedio un 75% anual. Asimismo, las exportaciones de cacao, té y especias, los productos lácteos y los huevos, han registrado crecimientos de más del 50% por año desde el 2008. Una de las razones por las que esas tasas de crecimiento han sido tan altas en algunos rubros, es por la base nominal de la que parten estas exportaciones. El café verde, que ha crecido un 75% anual en los últimos tres años, representa sólo US\$1 millón en exportaciones en el año 2010. Sin embargo, las exportaciones de caña y azúcar, que son las mayores dentro de esta categoría, fueron de US\$160 millones en el 2010, y aún así han crecido a tasas del 35% anual. Entre los productos que presentan tasas de crecimiento negativas, se encuentran

las preparaciones de frutas y jugos con -1%, aceites y semillas con -5%, y cereales y alimentos para animales con una caída del 20% anual¹⁰. Las figuras 6 y 7 muestran las tasas de crecimiento y el valor nominal exportado en el 2010.

Figura 6
Crecimiento de las Exportaciones Agrícolas de RD hacia EEUU
Crecimiento Promedio Anual 2008-2010



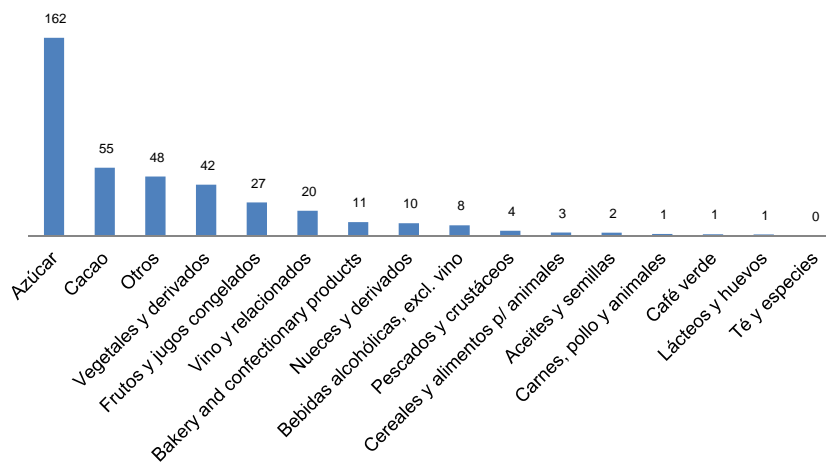
Fuente: Comtrade

¹⁰ A pesar de presentar un crecimiento negativo promedio anual de los últimos tres años, las categorías de preparaciones de frutas y jugos, y la de cereales y alimentos para animales, presentan un crecimiento positivo en el año 2010 de 10% y 11% respectivamente.

En términos acumulados, desde la entrada en vigencia del DR-CAFTA (comparando el cierre del 2006 con el 2010), las exportaciones de pimientos han aumentado un 172%, de berenjenas un 203%, de apio un 74%, de pepinos un 48% y de batatas un 87%.

Las que han disminuido del 2006 al 2010 son: tomates un 37%, melones un 54%, guineos un 78% y café un 82%. Hay que tener en cuenta que a pesar de estos grandes cambios porcentuales, el monto nominal es bajo, comparado con las otras partidas como el azúcar y el tabaco.

Figura 7
Exportaciones Agrícolas y Agropecuarias de RD hacia EEUU, 2010
en US\$ MM



Fuente: Comtrade

En la tabla 1 se puede apreciar que de los diez principales productos exportados¹¹ a valores del año 2009, nueve de ellos fueron a los Estados Unidos. El total exportado de estos productos ascendió a US\$2,158 millones. El principal producto exportado hacia los EE.UU. son los instrumentos y equipos médicos. La rama textil ocupa una posición importante ya que tres de los productos pertenecen a este segmento. Finlandia es el único país que está en la lista aparte de los EE.UU. por las exportaciones de ferroníquel que reciben de RD. Cabe destacar que la misma partida de ferroníquel también está para los EE.UU. e incluso con un monto mayor al de Finlandia.

Tomando en cuenta los principales países que exportan estos productos al país importador principal, que en la mayoría de los casos, para RD, es EE.UU. se pueden obtener valiosas observaciones que se enumeran a continuación:

- a. Sólo en 3 productos (instrumentos médicos, cigarrillos y productos textiles) algún país del DR-CAFTA, excluyendo a RD, tiene una posición en el top 3 de exportación hacia el importador principal. Esto indica que la competencia principal viene desde otros países y no de Centroamérica.

¹¹ Según la clasificación armonizada a seis dígitos (HS6). Este detalle permite ver la composición de las partidas y así analizar la incidencia por producto específico.

- b. RD es el principal exportador de cigarros, ferro-níquel y caña de azúcar hacia los EE.UU.
- c. Los principales competidores de RD en estos 10 productos son México y China.
- d. Al ampliar la muestra a los 50 productos principales de exportación desde RD a los EE.UU. la participación de los países de Centroamérica (también como exportadores hacia EE.UU.) se reduce aún más.¹²
- e. Los países de Centroamérica raramente figuran entre los primeros 3 países que exportan estos 50 productos hacia los EE.UU. y se ve claramente que China es quien domina estas categorías.
- f. Las mayores exportaciones de RD son hacia los EE.UU. en 41 de los 50 productos.

Tabla No.1
Top 10 Productos Exportados desde RD por Código, a valores del 2009

Código	Descripción	Líder en Importación para RD	Valor (US\$ MM)	Total (US\$ MM)	% Total	Top 3 Exportadores al Líder
901890	Instrumentos o equipos médicos	USA	\$343	\$421	81%	México Alemania Costa Rica
620342	Pantalones cortos de algodón de hombres y niños, no tejidos	USA	\$312	\$323	97%	México Bangladesh China
711319	Artículos de joyería	USA	\$263	\$264	99%	India China Tailandia
240210	Cigarros y cigarrillos de tabaco	USA	\$259	\$294	88%	RD Honduras Nicaragua
720260	Ferro-níquel	USA	\$203	\$541	37%	RD Colombia New Caledonia
610910	Camisetas y otros vestidos de algodón o tejidos	USA	\$202	\$205	98%	Honduras México El Salvador
853620	Circuitos de breakers automáticos, sin exceder los 1,000 voltios	USA	\$165	\$183	90%	México RD Alemania
621210	Sostenes y sus partes textiles	USA	\$164	\$168	98%	China Indonesia RD
720260	Ferro-níquel	Finlandia	\$128	\$541	24%	RD Grecia Rusia
170111	Caña de azúcar	USA	\$119	\$119	100%	RD Filipinas Brasil

Fuente: ITC

A2. La demanda de EEUU

Una de las mayores dificultades que presenta el análisis del impacto del DR-CAFTA es poder aislar el efecto de la crisis internacional sobre las demandas por importaciones desde RD. En la sección V se analiza este efecto a través de un modelo econométrico, pero también podemos analizar parte del efecto basado en las tendencias del mercado

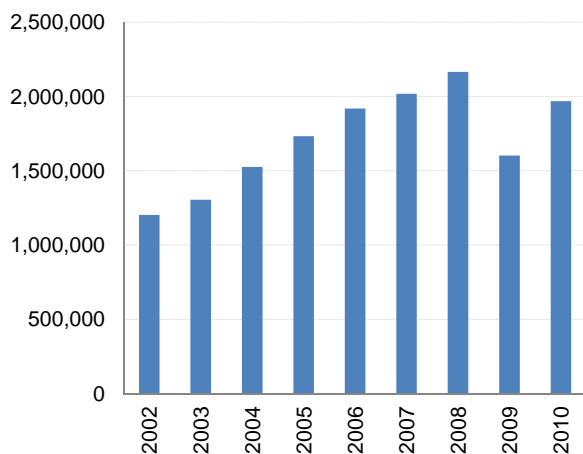
¹² Ver anexo B para la tabla completa.

americano y de las exportaciones centroamericanas, para evaluar si el impacto ha sido similar o no.

Para determinar el impacto de la crisis sobre las exportaciones dominicanas hacia los EE.UU. analizamos el comportamiento de las importaciones totales de ese país. Partimos de este supuesto ya que a mayores importaciones desde los EE.UU. *ceteris paribus*, mayores deberían de ser las exportaciones dominicanas, y viceversa. Es de esperarse entonces que una caída de las importaciones americanas impacte directamente el comercio internacional entre ambos países. Como muestra la figura 8, las importaciones de los Estados Unidos alcanzaron su nivel máximo en el año 2008, logrando un valor de importación de US\$2.16 trillones¹³. El año siguiente, las importaciones cayeron un 26%, y pasaron a US\$1.6 trillones. Para el año 2010, las importaciones se habían recuperado, aumentando un 23%, pero todavía no llegaban a los niveles de importaciones previos a la crisis financiera. Esta caída de la demanda por importaciones le impactó al volumen importado desde RD, pero ¿le impactó la crisis tanto al resto del mundo como a la RD en términos de exportaciones hacia los EE.UU.?

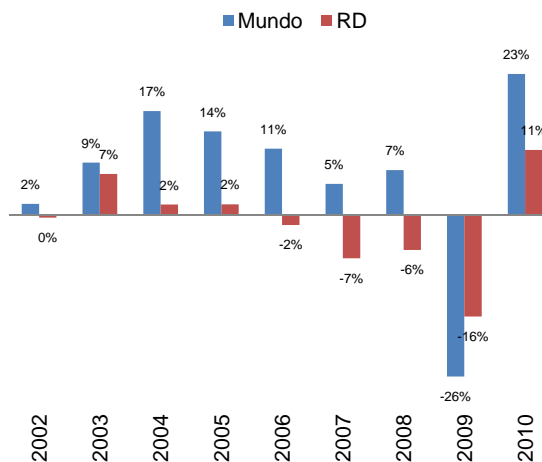
Desde antes de la implementación del DR-CAFTA y de la crisis financiera internacional, las exportaciones de RD hacia los EE.UU. habían desacelerado su crecimiento casi por completo, hasta volverse negativas en el año 2006 con un decrecimiento de un 2% con respecto al año anterior. Durante los próximos tres años, la tasa de crecimiento de las importaciones desde RD continuó cayendo, hasta que se tornaron positivas en el 2010, creciendo un 11%. Una de las principales causas de esta caída en los últimos años fue la crisis financiera internacional, pero esta desaceleración en el volumen importado venía desde principios de los 2000. Cuando comparamos las importaciones americanas totales durante la última década, éstas sólo decrecieron en el año 2009, cuando cayeron un 26%, pero luego se recuperaron en el 2010, creciendo un 23%.

Figura 8
Importaciones de EEUU
en US\$ MM



Fuente: USITC, Comtrade

Figura 9
Variación Anual de las Importaciones de
EEUU desde RD y Resto del Mundo

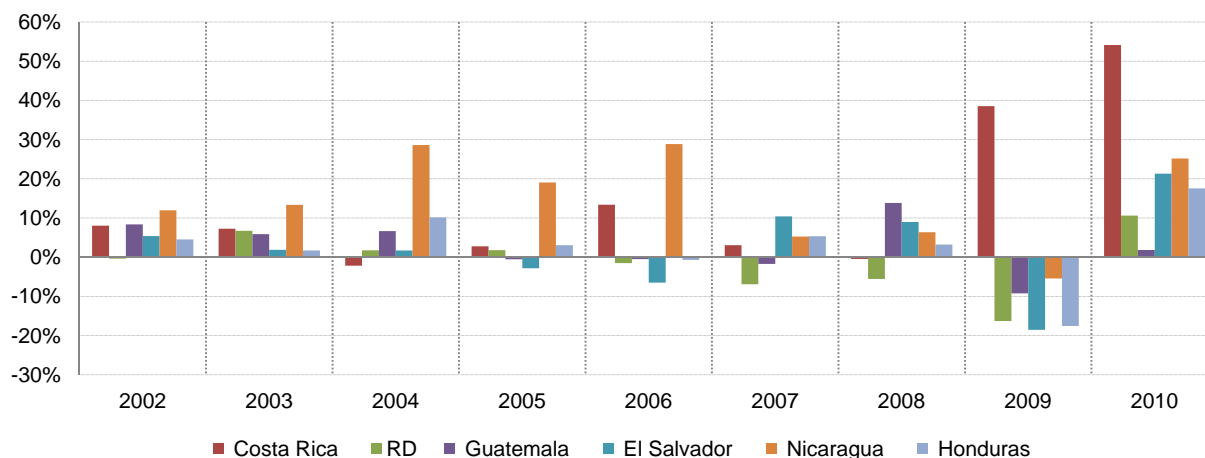


¹³ Definido como en EEUU, donde 1 billón = mil millones y 1 trillón = mil billones.

Se podría argumentar que dentro de estas exportaciones del resto del mundo están las de China, que componen el mayor porcentaje de las exportaciones hacia los EE.UU.¹⁴ y es un país con una capacidad de producción superior a la RD e incomparable en términos del tamaño del mercado. Para analizar este efecto en términos comparables, tomamos el resto de los 6 países miembros del DR-CAFTA, y evaluamos el crecimiento que han tenido sus exportaciones hacia los EE.UU. en los últimos años.

La figura 10 muestra la tasa de crecimiento anual de las exportaciones de los países miembros del DR-CAFTA hacia los EE.UU. En los años previos a la implementación del acuerdo, desde el 2002 al 2005, las tasas de crecimiento del valor de las exportaciones son bastante similares para los países miembros, exceptuando a Nicaragua, que experimentó altas tasas de crecimiento en sus exportaciones textiles.

Figura 10
Crecimiento de las Exportaciones hacia EEUU de los miembros del CAFTA
Variación % Anual



Fuente: Comtrade

A partir del año 2006, la RD registra tasas de crecimiento negativas, al igual que El Salvador y Guatemala, a pesar de que estos dos países no decrecen consecutivamente como lo hace la RD. En el 2009, sólo Costa Rica presenta una tasa de crecimiento positiva de casi un 40%, impulsada por las exportaciones de equipos de tecnología y computación.

Para finales del 2010, todos los países crecen, tienen tasas positivas de crecimiento con respecto al año anterior, algo que era de esperarse por la brusca caída de sus exportaciones en el 2009, y la RD supera sólo a Guatemala en términos de crecimiento, quedando por debajo del crecimiento de Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Honduras. Swiston (2010) muestra que la crisis financiera internacional, que provocó la recesión en EE.UU. redujo el crecimiento en la región del DR-CAFTA

¹⁴ En el 2010, las importaciones de bienes de EEUU desde China representaban el 20% del total, seguidos por Canadá (14%), México (12%), Japón (6%) y Alemania (4%).

entre 4 y 5%, principalmente por las condiciones financieras y la reducción de la demanda por exportaciones.

A3. Exportaciones de Zonas Francas

Luego de un sostenido crecimiento desde el año 1995 al año 2000, las exportaciones totales de ZF no han mostrado una tendencia ascendente durante la última década, por lo que podría parecer que llegaron a su nivel máximo. Si se analizan de manera agregada, parecería que a partir del año 2000 las exportaciones de ZF se han estancado, promediando en los últimos diez años unos US\$4,400 millones anuales (ver figura 11). Incluso, desde el año 2005 el valor exportado cayó consecutivamente cada año, hasta lograr revertir la tendencia en el 2010, cuando crecieron un 8%.

Si desagregamos las exportaciones de ZF por grupo de productos, podemos analizar la composición de éstas y determinar el crecimiento individual por grupo de productos. Utilizando la clasificación del BCRD para las exportaciones de ZF, se muestra cómo han cambiado las ponderaciones de los grupos de productos. En el año 1995 las exportaciones textiles representaban un 60% del total exportado de ZF. Ese porcentaje luego se redujo a un 54% en el 2000, a 40% en el 2005 y al cierre del 2010 cayó a un 24% (figura 12).

Figura 11
Exportaciones Totales de ZF
en US\$ MM

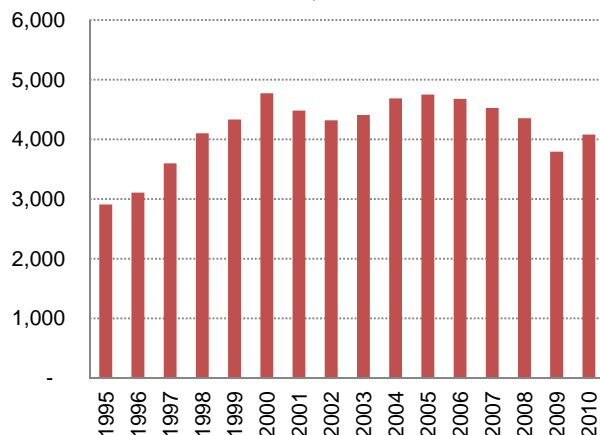
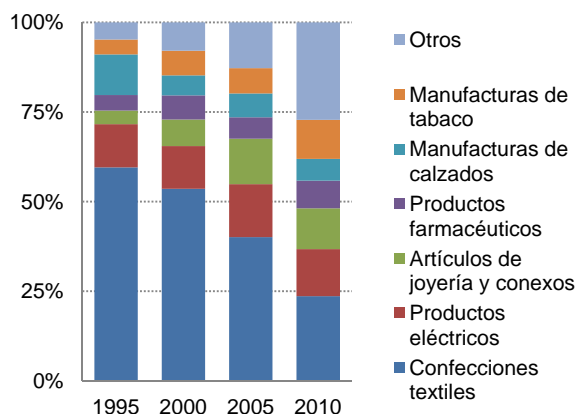


Figura 12
Composición de las Exportaciones de ZF



Fuente: BCRD

Las exportaciones textiles llegaron a su punto máximo en el año 2000, exportando más de US\$2,500 millones ese año. A partir de este punto han caído constantemente en los últimos diez años, promediando una disminución de un 8% anual (tabla 2). Esta caída ha sido fruto de la fuerte competencia de los países asiáticos con costos de producción significativamente inferiores a los de RD. Otra de las causas de la caída es la terminación del Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y Vestido¹⁵ (ATV) en diciembre

¹⁵ A este acuerdo comúnmente se le llama el Acuerdo Multifibras (AMF), debido a que era el acuerdo previo que establecía los contingentes de productos textiles que se negociaban bilateralmente. El AMF

del 2004. Según USAID (2007) la RD estaba en último lugar en el 2004 en relación a los otros países de Centroamérica con la capacidad de ofrecer el “Paquete Completo” de zonas francas. Esto se refería a la capacidad de realizar el diseño, comprar insumos, hacer las coordinaciones locales, etc. Mientras que en Centroamérica el 26% de las ZF ofrecía el paquete completo, en RD sólo el 8% de las empresas tenían esa capacidad¹⁶. En aquel momento también se referían a otros problemas de competitividad como eran los tiempos de entrega de las mercancías y la variedad de los productos ofertados.

Este efecto se ha reflejado en la participación de las exportaciones textiles de los países centroamericanos y RD hacia los EE.UU. Entre el año 2000 y el 2010, la RD pasó de ser el principal exportador textil dentro de los miembros del DR-CAFTA, a ser el quinto, superando sólo las exportaciones de Costa Rica en esta categoría. Las exportaciones textiles dominicanas representaban un 27% del total exportado hacia los EE.UU. al principio de la década y cerraron el 2010 con sólo un 9% del mercado. La caída sostenida en términos de participación de las exportaciones textiles hacia EE.UU. se muestra en la figura 13. La línea punteada roja muestra la evolución en términos de participación del mercado de las exportaciones textiles dominicanas. Costa Rica también ha tenido una disminución constante de su participación. De la región, Honduras es actualmente el principal exportador textil hacia EE.UU. seguido por El Salvador. Estos dos países representan casi el 60% del mercado. Nicaragua ha ganado participación, aumentando a partir del 2004 y logrando capturar el 14% del mercado en el 2010.

Tabla No. 2
Exportaciones Textiles de
Zonas Francas

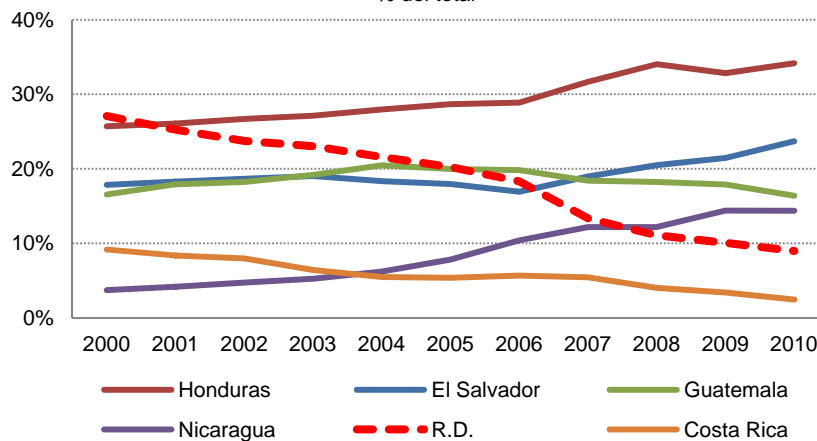
	US\$ MM	% Total
1995	1,731	60%
1996	1,754	56%
1997	2,185	61%
1998	2,349	57%
1999	2,393	55%
2000	2,555	54%
2001	2,314	52%
2002	2,227	52%
2003	2,196	50%
2004	2,121	45%
2005	1,905	40%
2006	1,734	37%
2007	1,367	30%
2008	1,166	27%
2009	933	25%
2010	964	24%

Fuente: BCRD

estuvo activo desde 1974 hasta el 1994, y luego pasa al Acuerdo sobre Textiles y Vestidos del 1995 hasta el 2004. Para una descripción de los acuerdos textiles se puede consultar Nordås (2004) y Malaga y Mohanty (2004).

¹⁶ PNUD (2005).

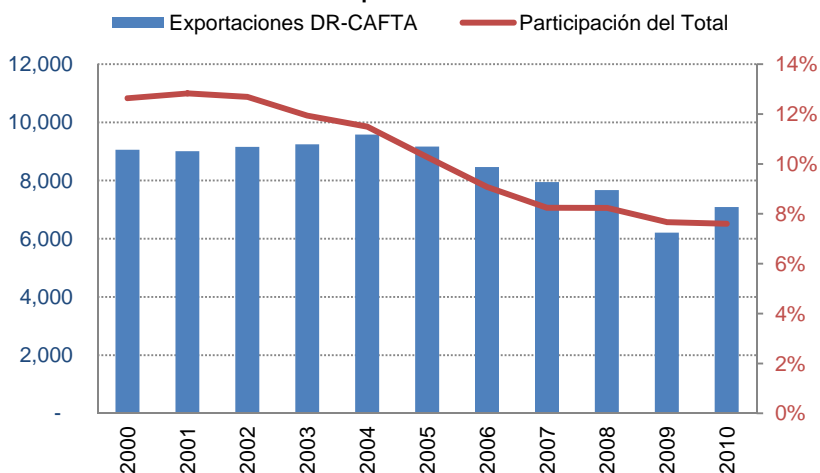
Figura 13
Participación de los Países Miembros del CAFTA en las Exportaciones Textiles hacia EEUU
 % del total



Fuente: OTEXA

En términos de la región en general, la participación de los miembros del DR-CAFTA se ha reducido de un 13% del total de las exportaciones textiles hacia EEUU en el 2000, a un 8% en 2010. Como analizamos anteriormente, la caída de las exportaciones comienza a partir del 2005, luego de la culminación del ATV, y de la creciente competencia de los países asiáticos.

Figura 14
Exportaciones Textiles de la Región del CAFTA hacia EEUU y Participación del Total



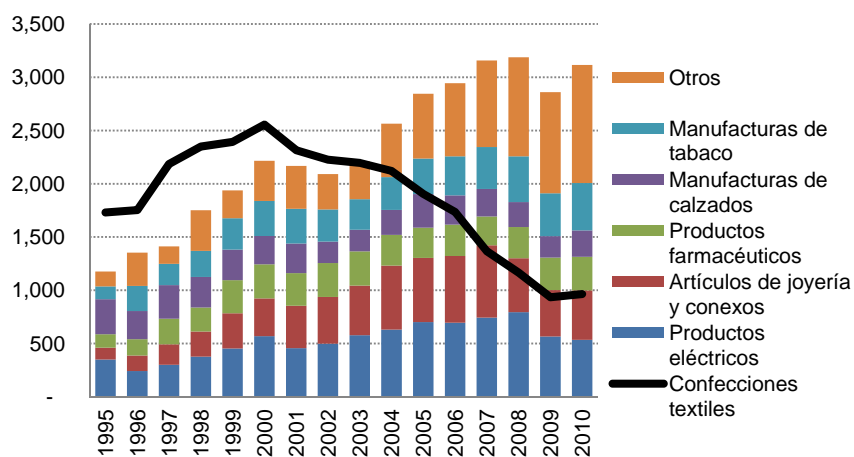
Fuente: OTEXA

El resto de las exportaciones de ZF ha registrado un crecimiento promedio anual del 5% en la última década, pasando de un nivel de exportaciones de US\$2,215 millones en el año 2000, a US\$3,116 millones durante el 2010. La descomposición de las exportaciones de ZF por grupos de productos revela la realidad del estancamiento de las exportaciones de ZF. La caída de las exportaciones textiles ha sido contrarrestada por el aumento sostenido del resto de las exportaciones de ZF, provocando que, de manera agregada, parezca que se han estancado. La figura 15 muestra la composición

de las exportaciones de ZF hacia el resto del mundo. Las exportaciones textiles (línea negra) llegan a su máximo en el año 2000, y luego caen continuamente hasta el 2009. El resto de las exportaciones exhibe un alto crecimiento a partir del 2002, interrumpido sólo en el 2009 por la caída de las importaciones mundiales, a causa de la crisis financiera internacional.

Las exportaciones de ZF que han tenido el mayor crecimiento en los últimos 3 años son las de manufactura de tabaco, productos farmacéuticos, y otros. El grupo de Otros representa el 27% del total exportado de ZF, superando a todas las otras categorías. En cuando al aumento de la participación sobre el total exportado, el grupo de “otros” ha ganado un 14% desde el año 2005, seguido por la manufactura de tabaco con un 4% y los productos farmacéuticos con un 2%.

Figura 15
Composición de las Exportaciones de ZF Totales
en US\$ MM



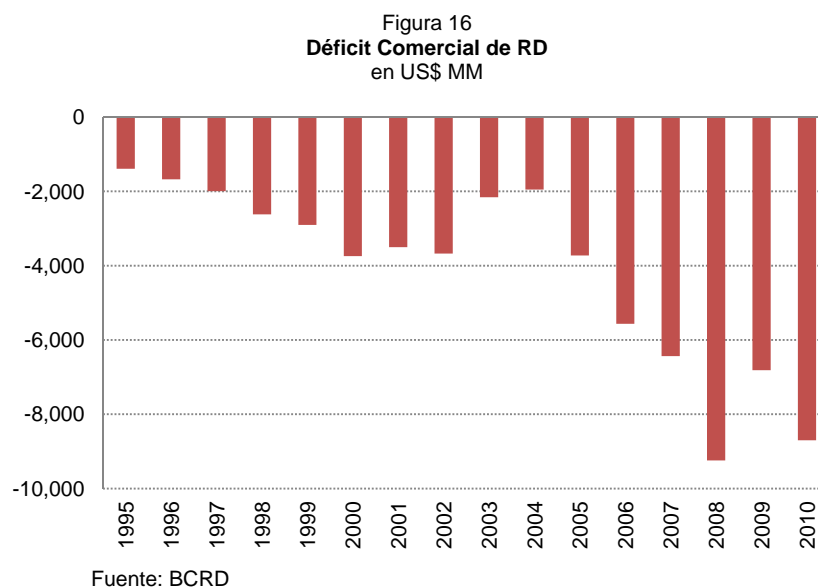
Fuente: BCRD

B. IMPORTACIONES

La República Dominicana ha sido un país netamente importador de bienes desde hace más de una década. La balanza comercial de RD con el resto del mundo ha sido deficitaria desde antes del 1995, y el déficit ha aumentado en términos nominales constantemente, exceptuando tres ocasiones. La primera fue en el 2001, cuando el déficit se redujo en US\$238 millones. Luego, durante la crisis bancaria de los años 2003 y 2004, debido a la fuerte devaluación del peso dominicano con respecto al dólar estadounidense¹⁷. En aquel momento, las exportaciones crecieron un 6% en el 2003, mientras que las importaciones cayeron en un -14%. Un año después, las importaciones crecieron un 3%, pero las exportaciones triplicaron esa tasa de crecimiento. Esto ocurrió debido al encarecimiento de los bienes importados por la devaluación de la moneda, que también benefició al sector exportador ya que sus productos eran más atractivos por su reducción de precios en términos reales. La

¹⁷ Ver Sección III D.

tercera ocasión en la que se redujo el déficit comercial, fue en el 2009, por la crisis financiera internacional que redujo las importaciones en mayor proporción que las exportaciones (figura 16).



El comportamiento de las importaciones y exportaciones impacta directamente sobre el déficit comercial. Por esta razón, el crecimiento que experimenten ambas partidas de la balanza de pagos tendrá una incidencia directa sobre dicho déficit. El constante aumento del déficit está influenciado por el mayor crecimiento que han tenido las importaciones con respecto a las exportaciones. En ocho de los últimos once años el crecimiento de las importaciones ha sido mayor que el de las exportaciones (tabla 3).

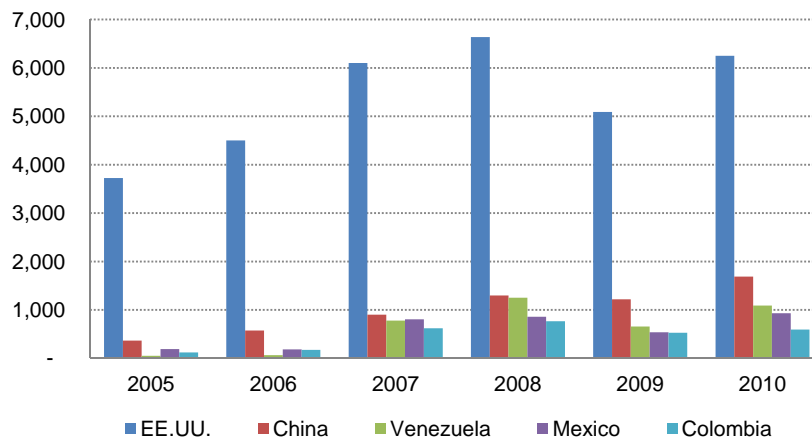
Tabla 3
Crecimiento Anual de las
Exportaciones e
Importaciones de RD

	X	M
2000	12%	18%
2001	-8%	-7%
2002	-2%	1%
2003	6%	-14%
2004	9%	3%
2005	4%	25%
2006	8%	23%
2007	8%	12%
2008	-6%	18%
2009	-19%	-23%
2010	20%	24%

Fuente: BCRD

Al igual que con las exportaciones, EE.UU. es el principal mercado que suple las importaciones de RD. Su participación en términos de porcentaje del mercado se ha elevado en un 1% en los últimos 5 años, para cerrar el año 2010 con una cuota del mercado de 39%. Un país que ha ganado ponderación en el mercado importador dominicano es China, que casi triplicó su presencia en las importaciones dominicanas en el mismo periodo de tiempo, y al 2010 representó un 11% de las importaciones de bienes para RD. Venezuela, México y Colombia le siguen como los siguientes tres países, en términos de valor de importación, desde donde se importan bienes para la RD.¹⁸ Estos cinco países representan el 66% del total de las importaciones de bienes en el 2010, lo que refleja una mayor diversificación en cuanto a los mercados que exportan a RD (figura 17).

Figura 17
Importaciones por País de Origen de RD
 en US\$ MM



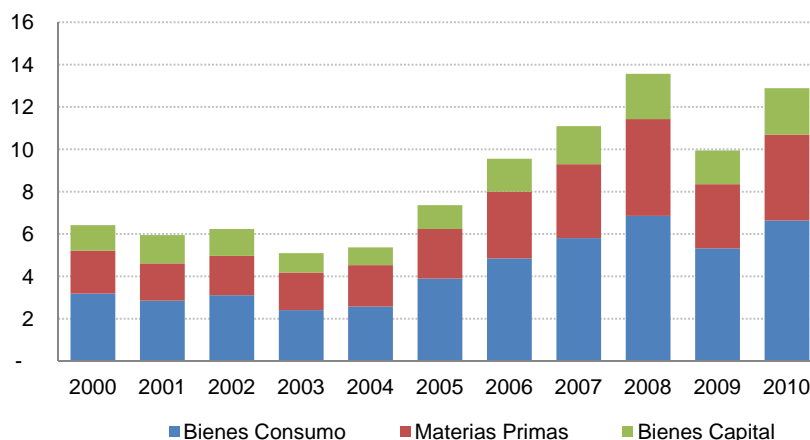
Fuente: Comtrade

Las importaciones totales dominicanas se dividen en tres grandes categorías: bienes de consumo, bienes de capital y materia prima. Las tres categorías han tenido un comportamiento similar durante la última década, en términos del crecimiento anual experimentado. La composición de estas tres categorías no ha tenido un cambio significativo en cuanto a la participación sobre el total importado de bienes, presentando un comportamiento sin una tendencia positiva o negativa. El promedio histórico indica que los bienes de consumo representan el 50% de las importaciones, las materias primas el 32%, y los bienes de capital un 17% (figura 18). Para analizar el comportamiento más reciente de las importaciones, dividimos la muestra en tres periodos. El primero, entre el año 2004 y 2006, representa los tres años previos a la

¹⁸ Cabe resaltar que de estos top 5 países, una gran cantidad de las importaciones son de petróleo o de productos derivados del petróleo. En el caso de Venezuela, casi la totalidad de las importaciones la componen los productos petroleros. Para Estados Unidos es alrededor de un 30% del total importado.

implementación del acuerdo¹⁹. El segundo periodo es el año 2007, cuando inicia el acuerdo, y luego los tres años posteriores.

Figura 18
Importaciones Totales según Uso
 en US\$ MM



Fuente: BCRD

La tabla 4 presenta los resultados en términos del crecimiento promedio anual de cada una de las categorías y del total importado. El crecimiento alcanzado en los años previos al acuerdo fue superior en todas las categorías comparados con las tasas del 2007 y del periodo post-CAFTA. Las importaciones crecieron en promedio un 24% anual entre el 2004 y el 2006, con respecto al 8% anual durante los últimos tres años. Esta disminución surge como consecuencia de la reducción de la demanda doméstica por la crisis financiera internacional. En el 2009, las importaciones de bienes cayeron un 27%, siendo las de materias primas las que sufrieron el mayor impacto con una caída del 34%. En el 2010, la recuperación en el crecimiento fue significativa, logrando crecer un 30% con respecto al año anterior, aunque no alcanzaron el nivel importado durante el 2008, que es el máximo histórico en términos nominales de importación.

Tabla No. 4

	Tasa de Crecimiento Anual de las Importaciones		
	Periodo		
	2004-2006	2007	2008-2010
Bienes de Consumo	28%	20%	7%
Materias Primas	22%	11%	10%
Bienes de Capital	21%	15%	10%
Total	24%	16%	8%

Fuente: BCRD

¹⁹ En esta parte estamos analizando las importaciones totales, no sólo las de EEUU, pero usaremos esta información como punto de comparación en las próximas secciones. No obstante, las importaciones desde EEUU representan casi el 40% del total.

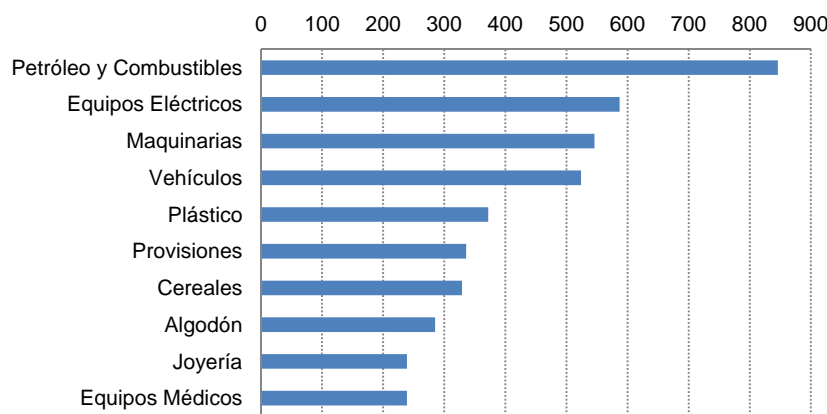
B1. Importaciones desde EE.UU.

A diferencia de la composición de las exportaciones de RD hacia EE.UU. que están concentradas en grandes grupos de productos, las importaciones son más diversas en cuanto a las categorías y los bienes importados.

Los principales grupos de productos (figura 19) han tenido un comportamiento relativamente estable en términos de su participación sobre el total de las importaciones. El valor de las importaciones de petróleo y derivados ha aumentado²⁰, ganando 6 puntos porcentuales desde el 2004, ocupando la mayor participación de las importaciones desde EE.UU. con un 13%. Las importaciones textiles y de algodón han sido las que más se han reducido en términos de su participación sobre el total importado, al pasar de un 16% del total en el 2004, a sólo un 3% en el 2010.

Las importaciones de automóviles de pasajeros ha sido el rubro que más ha crecido en los últimos 3 años de las diez principales categorías. Estas importaciones han crecido anualmente en promedio un 16%, seguida por las importaciones de maquinarias con un crecimiento anual de 14%. Estos diez productos representan más del 65% del total importado desde EE.UU.

Figura 19
Principales Grupos de Importación desde EEUU, 2010
en US\$ MM



Fuente: Comtrade

La composición de las partidas de importaciones agrícolas y agropecuarias, están divididas en un limitado número de productos que componen el porcentaje mayoritario del valor importado. La tabla 5 muestra el principal producto importado de cada capítulo (HS2), cuyo monto sobrepasa los US\$10 millones en importación al año²¹. Por valor de importación, los principales productos son el maíz, la harina y la soya. Estos son

²⁰ Este aumento se debe tanto al incremento de los precios internacionales del crudo y sus derivados, así como también al aumento de volumen importado anualmente.

²¹ Escogimos de manera arbitraria los US\$10 millones para que fueran sólo las partidas significativas dentro del total. De los 24 capítulos agrícolas y agropecuarios, en 14 se registran importaciones superiores a los US\$10 millones en el 2010.

productos que se utilizan como insumos en distintos procesos de producción y de consumo, los cuales enfrentan una demanda doméstica que no es satisfecha por la producción nacional.

Tabla 5
Importaciones Agrícolas y Agropecuarias por Capítulo, 2010
 Producto Principal (HS4)
 En millones de US\$

Capítulo	Producto Principal	Valor Producto	Total Capítulo	% Total
02	Carne de cerdo, congelada o fresca	29.71	82.01	36%
04	Leche y crema, concentrada o endulzada	21.96	47.77	46%
07	Vegetales secos	18.53	24.19	77%
08	Manzana, pera y membrillo	14.35	28.04	51%
10	Maíz	179.45	327.81	55%
11	Malta	17.16	24.51	70%
12	Harina y pasta de semillas	153.34	157.33	97%
15	Soya	63.05	114.91	55%
19	Extracto de malta, preparaciones de harina	11.85	30.52	39%
20	Jugos de frutas y vegetales, sin fermentar	6.93	21.20	33%
21	Preparaciones alimenticias	45.08	59.49	76%
22	Bebidas no alcohólicas (excl. agua, jugos)	9.09	21.95	41%
23	Comida de animales	6.56	14.57	45%
24	Tabaco en rama o sin elaborar	71.22	97.33	73%

Fuente: Comtrade

C. El Déficit Comercial

Una de las principales críticas que se le hace a la firma del acuerdo de libre comercio es en torno al crecimiento del déficit comercial entre la RD y EE.UU. En un principio se tenía la percepción de que luego de la entrada de RD al DR-CAFTA, el comercio bilateral se tornaría superavitario para la RD. Este no ha sido el caso ni con EE.UU ni con Centroamérica.

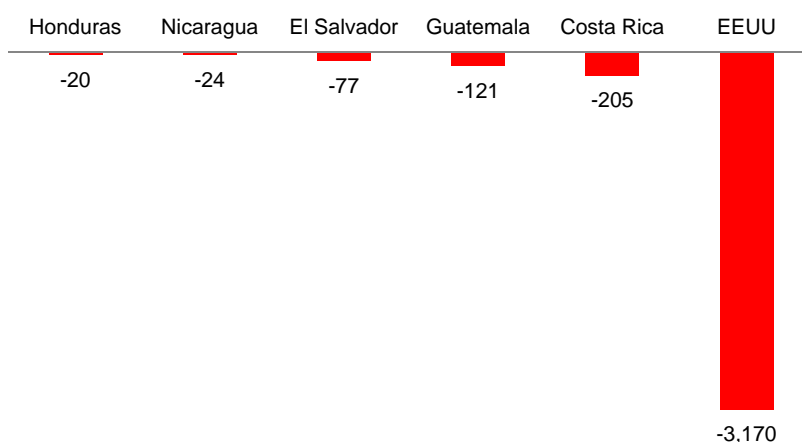
Sería correcto asumir que un acuerdo de libre comercio sólo garantiza el acceso a mercados nuevos, a condiciones de negocios favorables y establece reglas claras de comercio. A partir de este punto, cada país interesado debe hacer que las condiciones cambien para convertirse en un exportador neto, si es lo que desea. La balanza comercial entre RD y EE.UU. ha sido negativa en los últimos 5 años. Previo a esto, la RD obtuvo un superávit de US\$681 millones en el 2005, equivalentes al 2% del PIB. Al cierre del 2010, el déficit con EE.UU. alcanzó los US\$3,170 millones, casi alcanzando el déficit del 2008, que ha sido el mayor hasta el momento. En términos del déficit como porcentaje del PIB, en los últimos cuatro años (2007-2010) el déficit ha promediado 6% anual, siendo el máximo un 7% en el 2008 y un mínimo de 4.7% en el 2009.

Al igual que con Estados Unidos, la RD también tiene un déficit comercial con todos los países que pertenecen al acuerdo. Cabe destacar que el nivel del déficit de cada uno

de estos países no es comparable en términos de magnitud con el de EE.UU. Para ponerlos en perspectiva, el déficit acumulado de estos cinco países representa sólo el 14% del déficit con EE.UU. (figura 20). Esto se explica por la menor actividad comercial que existe entre RD y Centroamérica. El comercio intra-regional en CA es mucho mayor que con RD. A pesar de ésto, Molina et al. (2010) encuentran que la implementación del DR-CAFTA ha creado un mejor acceso al mercado no sólo con EE.UU. sino también con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua²².

El déficit con Centroamérica se concentra en pocos capítulos de productos como son: papel, combustible, plástico, jabón y lubricantes, cereales, algodón y minerales. De los cinco países centroamericanos, el mayor déficit lo tiene la RD con Costa Rica, principalmente por las importaciones de papel y combustibles. Luego le sigue Guatemala, con importaciones de jabones, lubricantes y vidrio. El déficit con estos dos países representa el 73% del déficit total con Centroamérica.

Figura 20
Deficit Comercial de RD con Miembros del CAFTA, 2010
en US\$ MM



Fuente: Comtrade

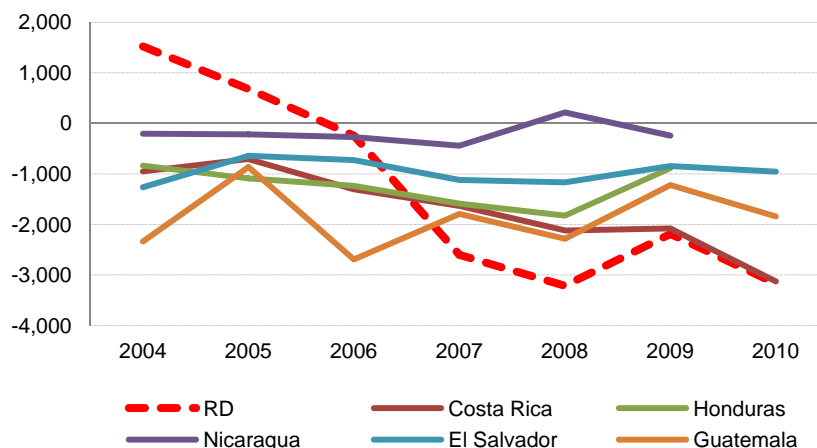
La RD no es el único país dentro del DR-CAFTA que tiene un déficit comercial con EEUU. Todos los países de Centroamérica también presentan una balanza negativa de bienes con ese país. Al cierre del año 2010, RD y Costa Rica son los países con el mayor déficit comercial frente a EE.UU. con más de US\$3,100 millones cada uno. Desde el año 2004, sólo RD (en el 2004 y 2005) y Nicaragua²³ (en el 2008) presentan un superávit comercial. El resto de los países ha tenido un déficit con EE.UU. constantemente en los últimos siete años. En términos agregados de la región en

²² Los autores excluyen a Costa Rica de sus estimaciones ya que entró al acuerdo en el 2009, por lo que no cuentan con información suficiente para extraer conclusiones robustas.

²³ Las estadísticas de Nicaragua y Honduras, según Comtrade, sólo reflejan información de la balanza comercial hasta el 2009, y decidimos no escoger otra fuente de información para mantener la homogeneidad de las series estadísticas entre todos los países. El superávit mostrado en el 2008 de Nicaragua fue causado por un aumento de las exportaciones textiles hacia EEUU.

general, el déficit promedio de los últimos tres años es de US\$9,000 millones con EE.UU. de los cuales RD y Costa Rica representan casi el 60%.

Figura 21
Evolución del Deficit o Superavit Comercial con EEUU
en US\$ MM



Fuente: Comtrade

Dadas estas condiciones, ¿puede la República Dominicana reducir el déficit con Estados Unidos?

Un país cuenta con tres maneras de reducir el déficit comercial que tiene frente a otra economía. La primera es aumentando sus exportaciones. La segunda es reduciendo sus importaciones. Y la tercera es una combinación de ambas medidas. El aumento de las exportaciones es una solución difícil de implementar, ya que es una medida de largo plazo. Esto conlleva un cambio en el sistema de producción nacional, la implementación de medidas que fomenten las exportaciones, un cambio de cultura hacia la apertura comercial y las exportaciones, etc. La RD ha dado pasos significativos en este sentido, aunque todavía falta un trayecto largo por recorrer²⁴.

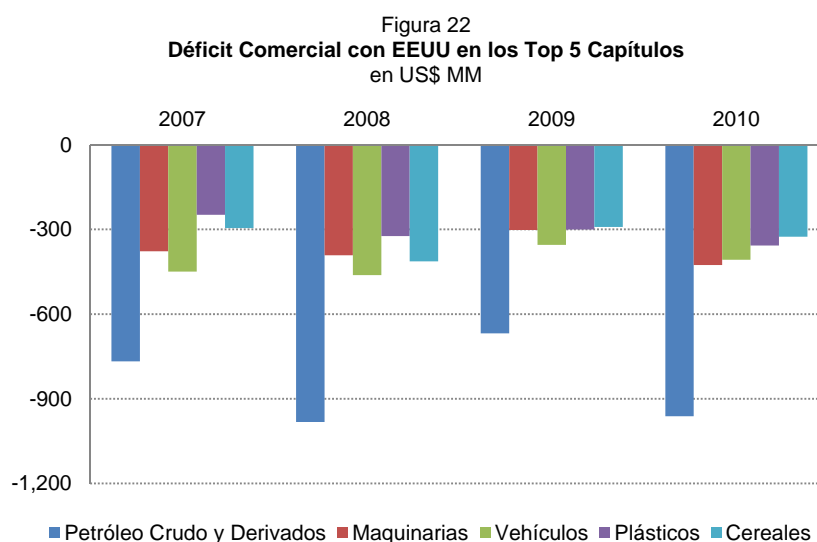
En cuanto a la reducción del déficit a través de una disminución de las importaciones, debemos primero analizar cuáles rubros son los principales causantes del déficit comercial con EE.UU. Del total de los bienes comercializados, 5 capítulos representan el 78% del déficit comercial (tabla 6).

Capítulo	% del Déficit
(27) Petróleo y derivados	30%
(84) Maquinarias	13%
(87) Vehículos	13%
(39) Cereales	11%
(10) Plásticos	10%

Fuente: Comtrade

²⁴ Ver la sección VII para un análisis de las medidas y recomendaciones en este sentido.

Estas cinco categorías acumulan un déficit de casi US\$2,500 millones en el 2010. Si se optaría por reducir el déficit disminuyendo las importaciones de estos productos, esta medida impactaría negativamente a la producción nacional, ya que todos son insumos que se utilizan para la producción y el desarrollo económico del país. Ninguno de estos productos se fabrica o produce localmente, por lo que la sustitución por insumos locales es imposible. En el caso de los cereales, donde los principales productos importados son el maíz y el trigo, la producción nacional no es suficiente para satisfacer la demanda doméstica por lo que es necesario importarlo. En este sentido, el apoyo y fomento del sector agrícola es fundamental para poder reducir el déficit. No sólo la producción local es insuficiente, sino que los precios no son competitivos para competir con los productos importados. El apoyo necesario se basa tanto en el financiamiento de los proyectos, como en el soporte técnico y logístico para lograr un programa eficiente de promoción de la agroindustria. Con sólo lograr suplir la demanda doméstica actual a través de la producción local de trigo y maíz, el déficit comercial se reduciría en más de 10%. Las partidas agrícolas que presentan el superávit más alto son el azúcar y el tabaco, con US\$139 y US\$159 millones respectivamente. En términos acumulados, del capítulo 1 al 26, el déficit es de US\$533 millones con EE.UU.



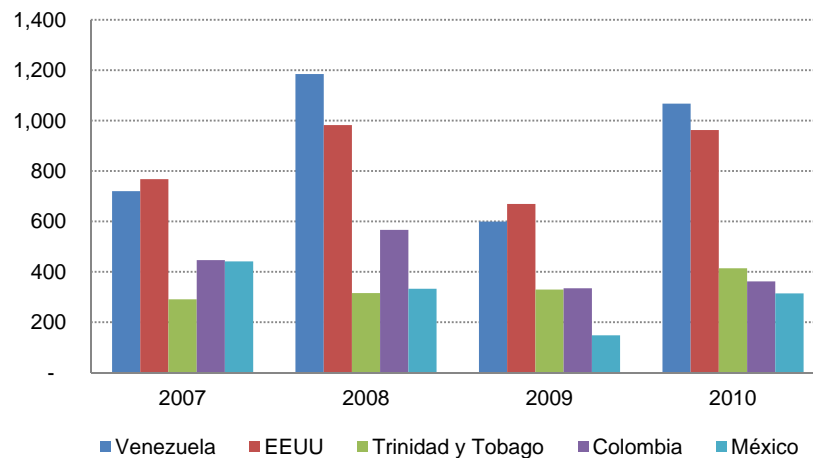
Lograr una reducción del déficit comercial no es una tarea fácil, ya que no existe la posibilidad en el corto plazo de reducir la demanda por estos insumos, debido a la falta de sustitutos cercanos. Por esta razón, todo proyecto que promueva la reducción del déficit deberá estar basado en políticas de largo plazo que sean sostenibles en el tiempo. En el caso del petróleo y los derivados, por ejemplo, la sustitución por fuentes de energías alternativas no es una opción que actualmente existe en el país. Contrario a la percepción común que se tiene de que la mayoría del petróleo y sus derivados son importados desde Venezuela a través del acuerdo de Petrocaribe²⁵, una cantidad

²⁵ El acuerdo de Petrocaribe le facilita el financiamiento de la importación de petróleo y derivados a la RD a tasas de interés muy bajas y a largo plazo. Este acuerdo no contempla un precio preferencial para la RD con respecto a los precios internacionales del crudo.

significativa se importa desde EE.UU. Si bien es cierto que la RD recibe una gran parte del crudo a través de este acuerdo, las importaciones desde EE.UU. equivalen casi al mismo valor. En el 2010, las importaciones de petróleo y derivados desde los EE.UU. representaron un 26% del total importado, cercano a un valor de mil millones de dólares. En la figura 22 se detallan las importaciones de crudo de los 5 principales países de importación desde el año 2007. Estos cinco países representan el 85% del total importado en el 2010. El valor máximo importado se registró en el año 2008, cuando los precios internacionales del petróleo alcanzaron su tope histórico de aproximadamente US\$150 por barril.

La gran dependencia que tiene la RD por las importaciones de petróleo y derivados es una fuerte carga fiscal para el país y también representa un alto componente dentro de la estructura de costos de la economía dominicana. Según Baig et al. (2007) la RD tiene el segundo pass-through (efecto traspaso) más alto de una muestra de 51 países emergentes. Esto significa que cada vez que aumentan los precios del petróleo y sus derivados, sus efectos son traspasados a los bienes y servicios que se comercializan en la economía. Debido a la poca diversificación en el tipo de generación eléctrica que se utiliza en el país, el impacto sobre los precios del petróleo es más difícil de mitigar.

Figura 23
Importación de Petróleo Crudo y Derivados por País
 en US\$ MM

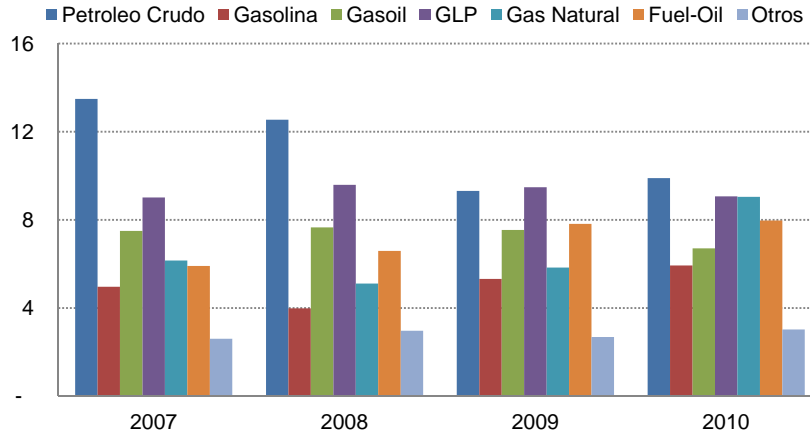


Fuente: Comtrade

El crecimiento anual de los barriles de petróleo importados ha sido bajo, promediando un 2.2% por año en el último quinquenio. Como se puede apreciar en la figura 23, las importaciones de petróleo crudo han disminuido en los últimos años, mientras que las de los derivados han aumentado. La importación de gasolina ha aumentado moderadamente, mientras que la de gas natural alcanzó su mayor nivel en el 2010, registrando un crecimiento del 55% con respecto a las importaciones del 2009. La sustitución de petróleo por gas natural en la generación de energía y automóviles en el futuro podrían jugar un rol importante para aliviar la factura petrolera del país, y, por ende, contribuir a la reducción del déficit de cuenta corriente. Esto también contribuiría

a una reducción de la contaminación ambiental y una mejor conservación del medio ambiente.

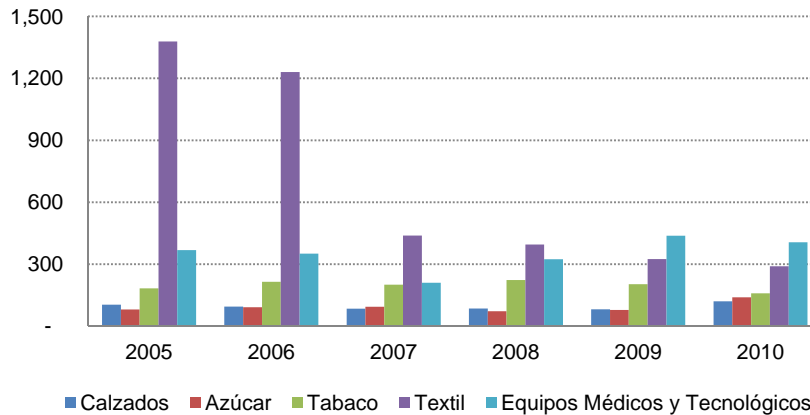
Figura 24
Volumen Anual Importado de Petróleo y Derivados
 en millones de barriles



Fuente: BCRD

Si analizamos la otra cara de la moneda, para determinar los rubros con mayor superávit comercial con EE.UU. es evidente una fuerte la reducción en el superávit del comercio textil de ZF. En el 2005, el superávit por concepto de exportaciones textiles alcanzaba los US\$1,400 millones. En el 2010, ese superávit se redujo a casi US\$300 millones (figura 25). En el 2009 y 2010 el mayor superávit lo obtuvieron de manera individual los equipos médicos y tecnológicos (capítulo 90). Los rubros en el top 5 de superávit comercial con EE.UU. son: calzados, azúcar, tabaco, textiles y equipos médicos y tecnológicos²⁶. Estos cinco capítulos representan el 82% del total de las partidas con superávit comercial con los EE.UU.

Figura 25
Superávit Comercial con EEUU en los Top 5 Capítulos
 en US\$ MM



Fuente: Comtrade

²⁶ Los capítulos arancelarios, en ese orden, son: 64,17,24,62 y 90.

Dada la combinación que presentan las estadísticas de comercio exterior para RD, una forma de determinar qué tanto depende el país de las importaciones para la producción nacional, es a través del indicador de penetración de las importaciones.

C1. Indicador de Penetración de las Importaciones

El indicador de penetración de las importaciones (*IPM*) se define como la relación entre el valor de las importaciones como porcentaje de la demanda doméstica total. Este indicador muestra la magnitud de la demanda doméstica (*D*) que está siendo satisfecha por las importaciones (*M*). El indicador se construye dividiendo las importaciones entre la demanda doméstica, que está compuesta por la suma del PIB más las importaciones (*M*), menos las exportaciones (*X*)²⁷.

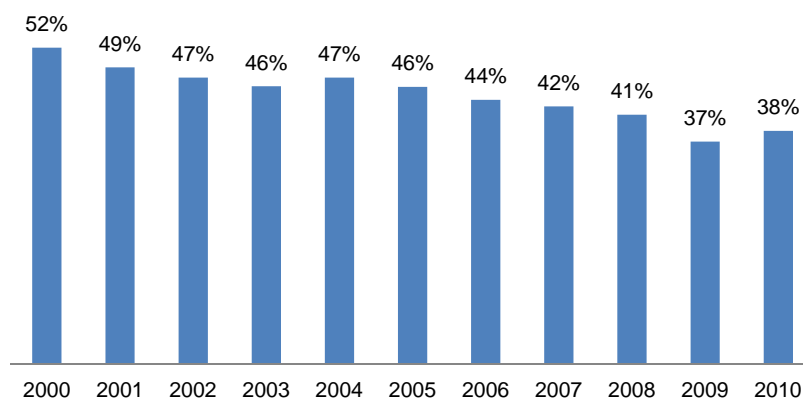
$$[1] IPM = M/D$$

$$[2] D = PIB + M - X$$

$$[3] IPM = \frac{M}{PIB+M-X}$$

Como se observa en la figura 25, el IPM se ha reducido durante la última década, al pasar de 52% en el año 2000, a 38% en el 2010. Este indicador sugiere que casi el 40% de la demanda interna es suplida por las importaciones que entran al país. Esto se puede comprobar analizando la composición de la balanza comercial entre RD y EE.UU. donde el 68% del déficit bilateral está compuesto por cuatro partidas (petróleo y derivados, vehículos, maquinarias y plásticos) que no se producen en el país. Estos rubros son necesarios como materia prima y como insumos de producción que sencillamente no hay sustitutos cercanos, por lo menos en el corto plazo, para poder reducir el consumo y evitar o reducir su importación.

Figura 26
Indicador de Penetración de Importaciones



Fuente: Estimaciones del autor basado en datos del BCRD.

²⁷ Datos utilizados en términos reales del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN93) del Banco Central de la República Dominicana.

D. LOGISTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Anualmente el Banco Mundial publica el reporte “Doing Business” (por su traducción al español de “Haciendo Negocios”). Una de las categorías que se analiza es el comercio internacional, donde se detallan los distintos pasos que tiene que hacer una empresa para importar o exportar un contenedor. El análisis toma en cuenta los documentos necesarios para el proceso, los costos y el tiempo requerido en cada procedimiento del transporte comercial marítimo.

Para analizar un escenario similar a través de una gran cantidad de países y poder comparar sus resultados, el reporte plantea una situación base para establecer los supuestos iniciales. Se considera lo siguiente:

Tabla 7
Supuestos del Análisis

El Negocio	El Producto
1. Tiene por lo menos 60 empleados y está ubicado en la ciudad más grande del país	1. Se transporta en seco, contenedores de 20 pies con carga completa, pesa 10 toneladas y está valorado en US\$20,000
2. Es una compañía privada, que exporta más del 10% de sus ventas. No opera en una zona de exportación o parque industrial con derechos especiales de importación o exportación.	2. No es peligroso ni incluye artículos militares, no requiere un estándar fitosanitario ni medioambiental, ni refrigeración o cualquier otro requerimiento especial
	3. Es uno de los principales productos de importación o exportación

Fuente: Doing Business (2011)

La siguiente tabla muestra la data considerada como una buena práctica en cada categoría, con el país correspondiente, comparada con la de República Dominicana.

Tabla 8
Comparación de RD con Buena Práctica

	Considerado Buena Práctica	República Dominicana
Documentos para exportar (cantidad)	2 <i>Francia</i>	6
Tiempo para exportar (días)	5 <i>Dinamarca</i>	9
Costo para exportar (US\$ por contenedor)	450 <i>Malasia</i>	916
Documentos para importar (cantidad)	2 <i>Francia</i>	7
Tiempo para importar (días)	4 <i>Singapur</i>	10
Costo para importar (US\$ por contenedor)	439 <i>Singapur</i>	1150

Fuente: Doing Business (2011)

En todas las categorías, la RD está por debajo de lo que se considera como una buena práctica a nivel internacional. En RD se necesitan cuatro días más que en Dinamarca para exportar un contenedor, y cinco días más que en Singapur para su importación. Es el doble del tiempo empleado, lo que resta competitividad y eficiencia. En términos de documentación, Francia lidera con sólo 2 documentos requeridos tanto para

importación y exportación, mientras que en RD se necesitan 3 veces esa cantidad. En cuanto a los costos por contenedor, el precio en RD es más del doble en ambas vías.

La comparación de estos indicadores con el resto de los países centroamericanos se muestra en la tabla XX. Los valores en color verde representan la mejor calificación de esa categoría, mientras que los valores en rojo reflejan el último lugar entre los seis países. La última columna corresponde a los valores de EE.UU. para fines de comparación.

A continuación, detallamos algunas consideraciones que se obtienen de esta tabla:

- RD es el país con la mejor calificación en cuanto al tiempo que se necesita para exportar e importar.
- Nicaragua requiere la menor cantidad de documentos para exportar e importar.
- El Salvador tiene el menor costo, tanto para exportar como para importar.

Tabla 9
Criterios de Evaluación de Comercio Internacional

	DR	CR	NIC	HON	SAL	GUA	EEUU
Documentos para exportar (cantidad)	6	6	5	6	8	10	4
Tiempo para exportar (días)	9	13	26	19	14	17	6
Documentos para importar (cantidad)	7	7	5	10	8	10	5
Tiempo para importar (días)	10	15	26	23	10	17	5
Costo para importar (US\$ por contenedor)	\$1,150	\$1,190	\$1,220	\$1,205	\$845	\$1,302	\$1,315

Fuente: Doing Business (2011)

Todos los países miembros del DR-CAFTA tienen características similares en cuanto a la distribución de estos indicadores. Donde más margen existe es en el tiempo necesario para exportar e importar, que son las categorías en las que la RD obtiene la mejor calificación. Los costos son bastante similares, y en esta categoría la RD está en segundo lugar, sólo detrás de El Salvador.

Todavía queda mucho por mejorar en términos del tiempo y los documentos necesarios para el comercio internacional. Según los datos históricos de estos indicadores, la RD no ha mejorado en ninguna de las categorías listadas en la tabla anterior desde el año 2008²⁸. Durante ese año se mejoró la cantidad de días necesarios para exportar e importar (en 3 días menos), pero aumentó el costo de exportación en US\$101 y el de importación en US\$135.

²⁸ Doing Business (2011) p. 56

SECCIÓN IV

MODELO ECONOMETRICO

SECCIÓN IV

MODELO ECONOMETRICO

A. Especificación del Modelo

En esta parte del estudio se analiza de manera cuantitativa el impacto de la entrada en vigencia del DR-CAFTA sobre las exportaciones de República Dominicana hacia Estados Unidos (principal mercado dentro del tratado de libre comercio), y hacia los demás países miembros del mencionado acuerdo de liberalización comercial.

Para medir el impacto señalado sobre el desempeño de las exportaciones, estimamos un modelo econométrico en el cual se especifica una ecuación de crecimiento de las exportaciones basada en el denominado modelo gravitacional.

Los modelos gravitacionales utilizan una analogía basada en el concepto de la fuerza gravitacional. Estos modelos explican la relación que existe entre el volumen de comercio de dos países, basado en su tamaño económico y su distancia. Según la ley de Newton, la fuerza gravitacional (FG_{ij}) entre dos objetos i y j es directamente proporcional a las masas de los objetos (M_i y M_j) e indirectamente proporcional a la distancia entre ellos (D_{ij}). La ecuación se puede expresar como,

$$[1] \quad FG_{ij} = \frac{M_i M_j}{D_{ij}} \quad i \neq j$$

Como los modelos gravitacionales son estimados en forma lineal, aplicamos logaritmo natural (log) para obtener la ecuación lineal de [1]:

$$[1.a] \quad \log FG_{ij} = \log M_i + \log M_j - \log D_{ij} \quad i \neq j$$

Estos modelos pueden ser adaptados para simular el comercio internacional entre los países. A continuación, se estima este efecto para evaluar el impacto que ha tenido el DR-CAFTA sobre las exportaciones dominicanas a Estados Unidos y los demás países del acuerdo de libre comercio, desde su entrada en vigencia en marzo del 2007 hasta el año 2010.

El marco analítico propuesto por Tinbergen (1962), sugiere una especificación de la ecuación gravitacional en la que se compara el tamaño del flujo de comercio entre dos países a la fuerza gravitacional en física entre dos objetos. El modelo básico relaciona las importaciones o exportaciones X del país i desde el país j (X_{ijt}) de manera positiva con el producto interno bruto del país importador (Y_j) y el del exportador (Y_i), pero de manera negativa con la distancia entre países (D_{ij}); expresado como:

$$[2] \quad X_{ijt} = G \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}}$$

Donde G es una constante.

En ese tenor, transformando la ecuación [2] se obtiene la siguiente especificación econométrica en términos logarítmicos:

$$[3] \quad x_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 y_{it} + \beta_2 y_{jt}^* + \varepsilon_{ijt}$$

Siendo x_t el logaritmo de las exportaciones, y_{it} y y_{jt}^* el logaritmo del ingreso doméstico y del ingreso externo, y ε_{ijt} el término perturbación que se asume bien comportado²⁹.

La ecuación [3] puede ser considerada como una ecuación de demanda por exportaciones, siendo β_2 la elasticidad de la demanda externa.

La especificación del modelo anterior es modificada en varios aspectos para propósitos de nuestra tarea de estimar el efecto del DR-CAFTA sobre las exportaciones dominicanas. Primero, el ingreso del país que demanda exportaciones se redefine en términos relativos al ingreso doméstico ($\tilde{y}_{ijt} = \ln Y_{jt}^* - \ln Y_{it}$), tal como sugiere Santos-Paulino (2002). Segundo, se incluye el tipo de cambio real bilateral³⁰ con EE.UU. para controlar por los efectos de precios relativos.

Tercero, en la ecuación [3] se asume que la elasticidad ingreso y la elasticidad precio de las exportaciones es la misma en el corto y largo plazos, lo que implica que las exportaciones se ajustan sin rezagos a los cambios en el ingreso y precios. Un supuesto más realista es considerar un ajuste gradual de las exportaciones en el corto plazo a los cambios en precios (tipo de cambio real) e ingreso relativo con respecto a su nivel de largo plazo. La manera en la cual se introduce es a través de la incorporación de la variable dependiente rezagada en un período como variable explicativa.

Por último, el impacto en términos de comercio internacional que tiene una reducción de las barreras arancelarias, inducido por un acuerdo de carácter regional como es el DR-CAFTA, es capturado mediante la introducción de una variable dicotómica que adopta el valor de cero para los años antes del acuerdo y de uno para los años a partir de la entrada en vigencia del mismo.

Dadas las consideraciones anteriores, el modelo se re-especifica de la siguiente manera:

$$[4] \quad x_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \tilde{y}_{ijt} + \alpha_2 tcr_{ijt} + \alpha_3 drcafta_t + \alpha_4 x_{ijt-1} + \varepsilon_{ijt}$$

Donde $drcafta_{ijt}$ es una variable dicotómica que toma el valor de 1 si el país pertenece al acuerdo regional a partir del año t y cero en otro caso. La variable tcr_{ijt} es el tipo de cambio real bilateral.

²⁹ $e_{ijt} \sim N(0, \sigma^2)$

³⁰ Ver anexo A para definición de TCR Bilateral.

Se espera que el coeficiente α_1 sea positivo, pues, en la medida en que el ingreso externo relativo del socio comercial se incrementa, la demanda por productos de origen doméstico aumenta. De igual manera, una depreciación del tipo de cambio real estimula las exportaciones, debido a un abaratamiento relativo de los productos producidos localmente, y, por lo tanto, se espera que α_2 sea positivo.

Con respecto a la variable de interés en este estudio, se establece la hipótesis de que la apertura comercial que sigue la entrada en vigencia del DR-CAFTA acelere el crecimiento de las exportaciones, por lo que el valor esperado de α_3 también es positivo.

B. Estimaciones

Para la estimación del modelo se utiliza información de la base de datos de Commodity Trade (COMTRADE) de Naciones Unidas de exportaciones de productos de República Dominicana a los estados miembros del DR-CAFTA (Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana). Las estadísticas de PIB y tipo de cambio real fueron extraídas de la base de datos del Fondo Monetario Internacional y las bases de datos del Consejo Monetario Centroamericano. La data considerada se expande por alrededor de una década entre 2001 y 2010. En el Anexo A figuran los detalles de las definiciones de las variables y las estimaciones realizadas.

La estimación de la ecuación [4] se realiza por conjuntos o grupos de productos, de acuerdo al denominado Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de la Organización Mundial de Aduanas, con un nivel de desagregación de 6 dígitos.

Como señalamos en párrafos anteriores, el objetivo se centra en obtener estimaciones del parámetro que acompaña a la variable dicotómica *drcafta*, pues representa el efecto que tuvo la liberalización comercial sobre la dinámica de las exportaciones. De esta manera, se presentan estimaciones para las exportaciones hacia los Estados Unidos, y también para el resto de los miembros del DR-CAFTA.

Para las ecuaciones se emplearon dos metodologías econométricas de estimación. La primera es la realizada mediante efectos fijos (Greene, 2005), donde se controla por características particulares no observables que no cambian en el tiempo de los grupos de productos considerados en el panel estimado. Y la segunda se realiza a través de estimaciones de paneles dinámicos basado el método generalizado de momentos (MGM) (Arellano y Bond, 1998) con el propósito de controlar por la endogeneidad característica de los paneles dinámicos, es decir, inducida por la presencia de la variable dependiente rezagada entre el conjunto de variables explicativas.

La tabla 10 resume los resultados de la estimación. Todos los coeficientes tienen los signos esperados. La estimación por MGM difiere de la estimación de efectos fijos de manera sensible, sugiriendo que esta última padece de un serio problema de endogeneidad. El contraste de Hansen (estadístico J) sugiere que los instrumentos

empleados para controlar esta endogeneidad son apropiados. Por lo tanto, en lo que sigue, el análisis se realiza a partir de las estimaciones por MGM.

Tabla 10
Efecto de la Entrada en Vigencia del DR-CAFTA sobre las exportaciones totales hacia Estados Unidos a partir de las 21 secciones del Sistema Armonizado Aduanal, 2001-2010

Variable Dependiente: Logaritmo Exportaciones Reales: $\log x$		
Variabes Explicativas	Efectos Fijos	MGM
$\log y^*$	1.95 (1.85)**	3.69 (9.87)*
$\log TCR$	0.5 (1.28)	4.41 (8.20)*
$\log x_{t-1}$	0.11 (2.63)*	0.47 (2.75)*
CAFTA	0.32 (1.50)	0.69 (7.54)*
Pruebas de Diagnóstico		
R^2	0.95	
Prueba de Heterocedasticidad	[0.37]	
Prueba de Wald		[0.00]
Estadístico J		[0.99]
No. Observaciones	181	140

Notas: Los números entre paréntesis (.) representan valores t. * y ** indican que el coeficiente es significativo al uno y cinco por ciento, respectivamente.

Los resultados muestran que, controlando por los efectos de demanda y de precios, la entrada en vigencia del DR-CAFTA ha incrementado la tasa de crecimiento anual de las exportaciones hacia Estados Unidos en alrededor de 73%, comparado con un escenario sin acuerdo³¹. Cabe señalar que este efecto debe ser interpretado con cuidado, y sólo se refiere al impacto que ha tenido la entrada en vigencia del acuerdo controlando por la declinación de las exportaciones ocasionadas por la caída de la demanda externa y la apreciación del tipo de cambio real bilateral.

Para un análisis más detallado, la tabla 12 resume las estimaciones realizadas por grupos de productos. El Grupo I está compuesto por bienes exportables del sector agropecuario y la agroindustria. Si bien el coeficiente de la variable binaria tiene el signo esperado, los resultados sugieren que, hasta el momento, el DR-CAFTA ha tenido un impacto estadísticamente no significativo. El ratio de cobertura, tabla 11, para

³¹ El coeficiente estimado en el modelo para la variable de *drcafta* es de 0.69. Debido a que el modelo está en logaritmos, se debe tomar la inversa para determinar el impacto, por lo que $drcafta = [\exp(0.69 - 1) = 0.73 * 100 = 73\%$.

este sector/industria refleja en parte esta realidad, siendo el de menor alcance dentro del acuerdo en términos de barreras arancelarias. De los productos agrícolas y agroindustriales, sólo el 87% ha sido liberalizado de aranceles, versus casi el 100% de los demás grupos de productos.

Tabla 11
Ratio de Cobertura por grupo de productos

GRUPO	DESCRIPCION	RATIO
I	(Secciones I -V): Productos agropecuarios y de la agroindustria	87%
II	(Secciones VI-X): Industria química, Manufacturas de plástico, pieles, cueros, madera carbón vegetal, pasta de madera, papel o cartón y sus aplicaciones.	100%
III	(Secciones XI-XVI): Industria textil y de manufactura de piedras, yeso, cemento, cerámicas	98%
IV	(Secciones XV-XVIII): Manufactura de metales comunes, máquinas y aparatos eléctricos y sus partes, material de transporte, instrumentos de precisión, y óptica.	100%

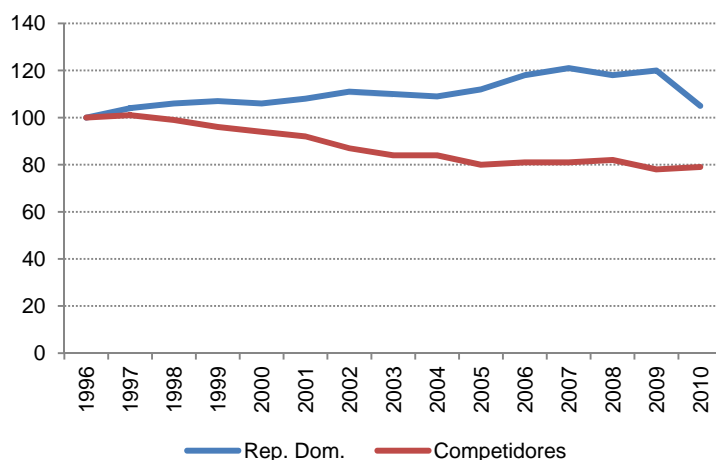
Fuente: Elaborado por el autor

En contraposición al sector agroindustrial, el análisis empírico sugiere que la industria química, la producción de plásticos y de bienes derivados de materiales como el cuero, cartón, madera, entre otros, se han beneficiado de la apertura comercial. Desde el 2007 a la fecha, la tasa de crecimiento de las exportaciones hacia Estados Unidos de este tipo de bienes se ha incrementado en un promedio de 50%, después de eliminar o controlar por el ingreso y los precios relativos (medido por el tipo de cambio real). A pesar de los resultados que arroja el modelo en torno a la variable dicotómica para medir el efecto de impacto del acuerdo, los coeficientes α_1 y α_2 no son significativos en el modelo para este grupo de productos.

Un comportamiento similar se detecta en el Grupo IV, compuesto por las exportaciones de manufacturas de metales comunes, aparatos eléctricos (principalmente sus piezas), material de equipo de transporte, instrumentos de precisión y de óptica. En este caso, el incremento promedio de la tasa de crecimiento de las exportaciones real es de alrededor el 55%. En este modelo todas las variables son significativas al 5%.

Sin embargo, para los bienes consignados en lo que hemos denominado Grupo III, dominado principalmente por la industria textil, la evidencia sugiere que el DR-CAFTA aún no ha relanzado las exportaciones de este tipo de bienes. Este resultado es congruente con el mensaje que se extrae de la figura 27.

Figura 27
Índice de Precios de Exportaciones Textiles hacia EEUU



Fuente: Elaborado por el autor.

La figura 27 compara el precio de las exportaciones textiles de República Dominicana a Estados Unidos, contra el relacionado a los demás exportadores de este tipo de bienes entre los que se incluye China. La conclusión que se extrae es que, a pesar de la entrada con arancel cero de este tipo de bienes con el DR-CAFTA, la pérdida de competitividad de las exportaciones de textiles de República Dominicana se ha ampliado de manera sensible desde la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio en 2001 y el final del ATV en 2004. Partiendo de la base del índice aplicado al año 1996, la data sugiere que en 15 años el precio de las exportaciones de los competidores hacia EE.UU. se ha reducido en más de un 20%, mientras que las exportaciones de RD se han encarecido en más de un 5% al año 2010, pero llegaron a estar por encima del 20% en el 2007. A medida que el resto del mundo eficientizaba los procesos de producción para poder brindar productos más baratos, con las exportaciones textiles dominicanas no ocurría lo mismo. Esta pérdida de competitividad explica los resultados obtenidos por el modelo econométrico, en el que no se ve un impacto significativo sobre las exportaciones del grupo III.

Tabla 12

Efecto de la Entrada en Vigencia del DR-CAFTA sobre las exportaciones totales hacia Estados Unidos por Grupos de Industrias, 2001-2010

Variable Dependiente: Logaritmo Exportaciones Reales: $\log x$								
Variables Explicativas	Grupo I		Grupo II		Grupo III		Grupo IV	
	Efectos Fijos	MGM	Efectos Fijos	MGM	Efectos Fijos	MGM	Efectos Fijos	MGM
log y*	1.71 (4.26)	2.08 (4.80)	2.46 (1.91)	0.97 (1.62)	-0.06 (-0.14)	2.35 (2.65)	2.21 (2.87)	2.46 (3.08)
log TCR	-1.3 (-11.54)	-0.45 (-0.60)	-1.12 (-3.78)	1.17 (1.39)	0.03 (0.36)	1.26 (1.47)	0.6 (2.05)	0.94 (2.34)
log x _{t-1}	0.78 (12.1)	0.82 (3.84)	0.05 (-0.78)	0.41 (2.73)	0.4 (2.4)	0.39 (1.97)	0.04 (2.34)	0.63 (2.70)
CAFTA	0.06 (0.58)	0.10 (0.54)	0.25 (1.54)	0.29 (1.98)	0.19 (7.83)	0.07 (0.53)	0.3 (2.00)	0.4 (2.99)
Pruebas de Diagnóstico								
R ²	0.98	0.98	0.92	0.9	0.96	0.98	0.96	0.96
Estadístico J		[0.61]		[0.27]		[0.19]		[0.36]
No. Observaciones	36	28	45	40	36	28	36	32

Notas: Los números entre paréntesis () representan valores t. * y ** indican que el coeficiente es significativo al uno y cinco por ciento, respectivamente.

Grupo I (Secciones I -V): Productos agropecuarios y de la agroindustria

Grupo II (Secciones VI-X): Industria química, Manufacturas de plástico, pieles, cueros, madera carbón vegetal, pasta de madera, papel o cartón y sus aplicaciones.

Grupo III (Secciones XI-XVI): Industria textil y de manufactura de piedras, yeso, cemento, cerámicas

Grupo IV (Secciones XV-XVII): Manufactura de metales comunes, máquinas y aparatos eléctricos y sus partes, material de transporte, instrumentos de precisión, y óptica.

Con relación a las exportaciones hacia el resto de los países consignatarios del DR-CAFTA, en promedio, después de controlar por factores como la renta relativa y un indicador de tipo de cambio real, la entrada en vigencia del tratado de libre comercio ha mejorado el crecimiento de las exportaciones en aproximadamente 60% [ver tabla 13].

La escasa diversidad de data sobre las exportaciones dificulta un análisis desagregado por grupo de productos, por lo que la evaluación de este tipo del éxito del DR-CAFTA en términos de las exportaciones dominicanas hacia Centroamérica necesita más tiempo. El modelo estimado para Centroamérica arroja todos los coeficientes significativos.

Tabla 13
Efecto de la Entrada en Vigencia del DR-CAFTA sobre las exportaciones totales hacia Centroamérica a partir de las 21 secciones del Sistema Armonizado Aduanal, 2001-2010

Variable Dependiente: Logaritmo Exportaciones Reales: $\log x$		
Variables Explicativas	Efectos Fijos	MGM
log y^*	2.13 (1.49)	2.09 (4.93)
log TCR	-0.38 (-4.99)	-0.29 (-5.85)
log x_{t-1}	0.07 (1.08)	0.16 (2.44)
CAFTA	0.56 (5.42)	0.47 (7.13)
Pruebas de Diagnóstico		
R^2	0.61	0.60
Estadístico J		[0.43]
No. Observaciones	165	145

Notas: Los números entre paréntesis (.) representan valores t. * y ** indican que el coeficiente es significativo al uno y cinco por ciento, respectivamente.

C. Limitaciones

La estimación de modelos econométricos a través de datos de panel exige una base de datos con suficiente periodicidad y diversidad de categorías para poder obtener resultados robustos. Para las estimaciones de los modelos agregados por país y región de este trabajo, la cantidad de observaciones oscilaba entre 140 y 181 datos. A medida que se desagregaban los modelos para realizar estimaciones por grupos de productos, estas muestras se reducían considerablemente.

Otra limitación que presentan las estimaciones es la poca cantidad de datos posteriores a la implementación del DR-CAFTA. El tratado entró en vigencia en marzo del 2007, por lo que se tiene menos de cuatro años completos de información. A pesar de esto,

los resultados obtenidos están acorde con la teoría y presentan los signos esperados. El tipo de cambio real en las estimaciones para EE.UU. presenta un coeficiente alto, indicando una alta volatilidad de las exportaciones ante cambios en el tipo de cambio real. Este efecto podría estar influenciado por el corto periodo temporal en la estructura del panel. Este tema sería el foco de futuras líneas de investigación para determinar el impacto del tipo de cambio real sobre las exportaciones y hacer un análisis del nivel de equilibrio que debería tener.

Una variable que se trató de incluir en el modelo como indicador de competitividad fue un índice de términos de intercambio, que mide el cociente entre el precio de las exportaciones sobre el precio de las importaciones, para reflejar los precios relativos. En RD no se publican estos índices de precios, a pesar de que se trató de construir con los precios implícitos del sistema de cuentas nacionales, deflactando las importaciones y exportaciones. El resultado obtenido de estas series fue introducido en los modelos, pero no fue significativo, ni su comportamiento reflejaba la realidad económica. Por ésto, se decidió no utilizarlo en las ecuaciones estimadas.

Para el caso de Centroamérica, la disponibilidad de data es menor que con EE.UU. y no se cuenta con información detallada de todos los grupos de productos por el poco tiempo de implementado el acuerdo. Se necesitaría esperar que pase el tiempo para poder realizar estimaciones por separado para cada país centroamericano. Estas estimaciones están tratando a la región completa de manera agregada. Cuando se tenga información desagregada por país, los resultados podrían variar. La complejidad que ésto presenta, es que, por ejemplo, Costa Rica entró al DR-CAFTA en el 2009, por lo que no se cuenta con información suficiente para obtener resultados robustos en estos momentos.

SECCIÓN V

RECOMENDACIONES

SECCIÓN V

RECOMENDACIONES

Como se mencionó en la sección IV, el hecho de tener un tratado de libre comercio firmado con uno o varios países, no garantiza ni su uso ni su éxito. Los tratados comerciales deben ir acompañados con un plan de educación e implementación para que se puedan desarrollar y aprovechar al máximo las nuevas oportunidades brindadas a través del acuerdo. Una de las principales limitaciones que ha tenido la implementación del DR-CAFTA en República Dominicana, es la falta de una cultura exportadora en el país. El simple deseo de querer exportar no es suficiente para hacerlo. Para lograrlo, un productor local deberá saber qué quiere el mercado del país importador, a qué condiciones, con qué características, a qué precio, cuáles son las leyes de origen y lo más importante, cómo hace llegar su producto desde RD al país de destino³².

Durante la investigación realizada como sustento del presente trabajo y a través de conversaciones con distintos sectores y grupos económicos, resaltaron varios aspectos que la RD debe tomar en consideración para lograr una implementación más amplia del DR-CAFTA y lograr un mejor entendimiento de los principales aspectos del acuerdo. Esta sección no pretende estudiar en detalle las recomendaciones que serán planteadas ni tampoco tratará de estimar su impacto; sino, más bien, dejar abiertas futuras líneas de investigación que profundicen en estas áreas.

A continuación se plantean tres recomendaciones de posibles trabajos a desarrollar, los cuales serían de gran apoyo al continuo desarrollo del DR-CAFTA y podrían profundizar las bases de comercio para futuros tratados comerciales que pudiese firmar la RD.

A. Análisis de la Demanda Externa

La forma en que se ejecuta la mayoría del negocio de exportación en la actualidad es la siguiente: el productor tiene un bien que desea exportar (ya sea por un exceso de oferta en el país, por un tema de precios o por querer ampliar su exposición y mercado de ventas) hacia algún país dentro del tratado, busca el mercado de ese producto en el exterior y luego se inician las negociaciones de venta con los clientes extranjeros. De la misma manera, un comprador extranjero podría buscar en el país quien le supla su demanda específica, y si el productor local considera bueno el negocio, entonces procede a la realizar todo el proceso para convertirse en un exportador³³. El problema que presenta este enfoque es que los productores locales pueden estar perdiendo

³² En este caso, tanto EEUU como Centroamérica.

³³ Si es que antes no lo era.

oportunidades de negocios si la demanda externa está exigiendo productos con ciertas modificaciones que el productor nacional no conoce³⁴.

Sería iluso pensar que este problema se puede resolver por completo. Lo que sí se puede es tratar de entender mejor la demanda externa. Esto no sólo sería un análisis del tipo de producto, sus modificaciones, características, o cualidades que posea. También se podrían analizar los patrones de consumo por efectos estacionales, proyecciones de impacto, relación con productos sustitutos y complementarios, etc. Para realizar un primer acercamiento a este tipo de análisis, se podrían realizar modelos de demanda, principalmente para el mercado norteamericano, en el que se analicen una serie de indicadores y patrones de comercio exterior. Esta información le brindaría nuevas informaciones sobre lo que se está demandando en el exterior y cómo se podría suplir parte de esa demanda con productos locales. También se pueden analizar los datos de comercio de EE.UU. con sus principales socios comerciales para determinar en qué productos la RD tiene una ventaja comparativa frente a otros países.

Si el productor local tiene la capacidad de conocer y entender la demanda externa, las posibilidades de exportación aumentan considerablemente. Para lograr esto, se podría crear una página web con toda la información de comercio exterior, indicadores, noticias y proyecciones, donde los productores puedan entrar y anticiparse a los cambios del mercado. Esta información podría hacerse completamente pública o crear una asociación donde sólo los miembros de ésta tengan acceso a la información. Dependiendo del componente económico, ya sea público, privado o una combinación de ambas, el enfoque podría cambiar³⁵.

El análisis de la información sería la parte crucial de este esquema, por lo que se debería minimizar al máximo la búsqueda y digitación de información. Para lograr esto, se armarían modelos automatizados que se actualizarán periódicamente con la última información comercial de los Estados Unidos³⁶. Estos indicadores analizarían el volumen comercializado, principales competidores de RD, precios, diversificación de los productos, etc. Los modelos pueden estar enlazados con bases de datos internacionales que reflejen los precios de transacciones en tiempo real, y así el productor local puede evaluar si entrar o no en ese mercado, o programar el momento oportuno de la entrada.

Las proyecciones sobre las importaciones pueden ser estimadas en un modelo inicial, el cual se podría calibrar una o varias veces al año, dependiendo del cambio estructural de los patrones de comercio. La combinación de todos estos factores resultaría en un

³⁴ Esta parte se refiere principalmente a los productores medianos y pequeños que no tienen conocimiento profundo sobre el mercado exterior. En los casos de las compañías más grandes y de las ZF, este problema no es tan grave, aunque también está presente.

³⁵ La manera de publicar la información y la amplitud de divulgación sale del alcance de este trabajo. Se necesita realizar una investigación en este sentido para determinar el mejor enfoque.

³⁶ Proponemos en un inicio sólo los Estados Unidos ya que existe una mayor disponibilidad de información y ésta es actualizada periódicamente con un nivel de detalle mayor que el de los demás países.

alto valor agregado tanto para aquellos que deseen entender la demanda externa, como también para los que quieran introducirse al sector exportador.

La información sobre el comportamiento externo también debería estar acompañada por referencias de precios de transporte de mercancías, flete, puertos de embarque, y cualquier otro tipo de requerimientos logísticos que conlleve la exportación.

B. Plataforma de Intercambio

Luego de que el productor local conoce la demanda externa y determina qué producto puede exportar siendo competitivo en términos de precio y calidad, necesita llevar su producto al posible comprador. ¿Cómo hace esto?

La segunda sugerencia de esta sección está enfocada en la creación de una plataforma de intercambio, por llamarle de alguna manera, en la que se reúnan posibles productores e importadores para negociar la venta de sus productos. Actualmente, el proceso de exportar un producto de RD hacia EE.UU. provoca un dolor de cabeza para muchos productores y empresarios, tanto pequeños y medianos. Una de las razones principales, como se menciona al principio de la sección, es por la falta de cultura de exportación. Otras razones, incluyen la falta de claridad en los procesos, negligencia de los productores, falta de conocimiento y entendimiento de las leyes, burocracia administrativa, etc.

Si suponemos que un productor *X* desea exportar el producto *Y* hacia los EE.UU. debido a que tiene un exceso de oferta porque la demanda local está satisfecha, ¿cómo lleva ese productor su producto a EE.UU.? Actualmente, el CEI-RD es el organismo encargado de la promoción y fomento de las exportaciones. Ellos les brindan asesoría, tanto legal como comercial, a los interesados en exportar. En su página web³⁷ detallan toda una literatura de las leyes, acuerdos, documentación, regulación e incentivo para los exportadores. A pesar de todo esto, todavía existe una brecha entre el productor, y los aspectos legales y comerciales que debe tomar en consideración para exportar su producto. El CEI-RD cumple con una labor de asesoría y promoción, pero no se envuelve en los aspectos de la negociación y el comercio en sí, ya que no es su función.

Una plataforma de intercambio reduciría los costos y los trámites de exportación porque sería el organismo encargado de las negociaciones con ambas partes (el productor y el importador). Siguiendo con el ejemplo anterior, el productor iría a esta plataforma y le presenta su producto a unos de los “*traders*” o intermediarios. Ambos se pondrían de acuerdo en el precio de venta, volumen de producción, características, condiciones de pago, etc. En este momento, si el producto debe cumplir con alguna ley, por ejemplo sanitaria o fitosanitaria, el *trader* se lo informaría al productor y le brindaría la asistencia necesaria para cumplir con las condiciones establecidas dentro del acuerdo. La segunda parte de la transacción toma lugar entre el *trader* y el importador. En esta

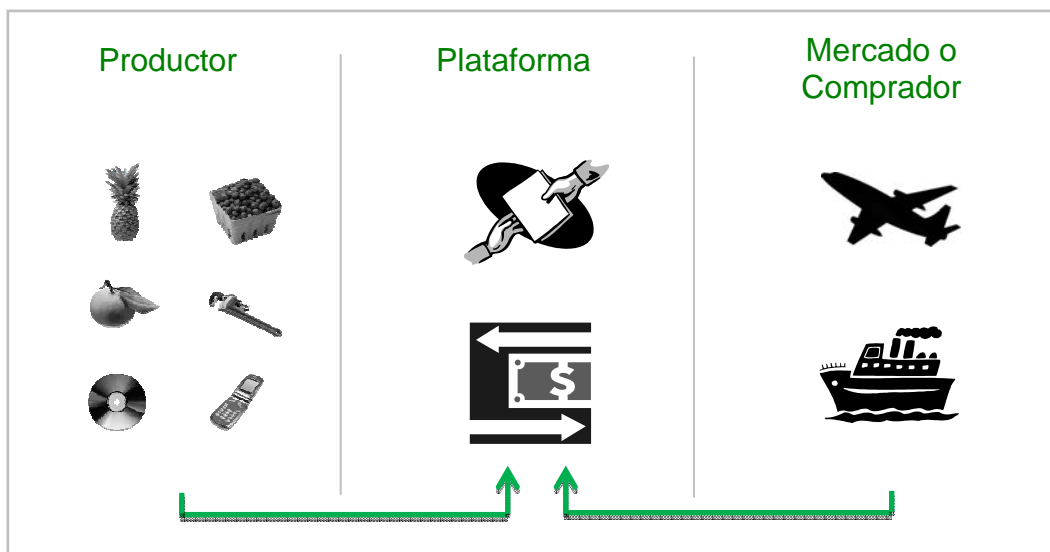
³⁷ www.cei-rd.gov.do

parte de la negociación el productor no interviene, porque acordó sus condiciones previamente con dicho intermediario.

Por la realización de todo el proceso, el *trader* cobraría una comisión, ya sea sobre el monto del total negociado o como un margen de transacción. Este incentivo promueve que las negociaciones fluyan de la manera más eficiente y que el *trader* le dé la importancia necesaria a cada transacción. La comisión que se cobraría por cada transacción incluye los costos de asesoría que se le brindaría al exportador en caso de que necesite cualquier tipo de ayuda para el cumplimiento de los requisitos necesarios³⁸.

Con un esquema como éste (figura 28), se le facilita al exportador la labor administrativa y de cumplimiento del proceso. En este caso, el exportador negocia con un *trader* en el país, por lo que no se tiene que preocupar por la búsqueda de clientes en el exterior. De eso se encarga el *trader*. De la misma manera, una empresa extranjera que necesite importar productos desde RD, puede ir directamente a la plataforma de intercambio a buscar quien le pueda suplir el producto, sin la necesidad de tener que comenzar un proceso de búsqueda de los productores locales y las distintas negociaciones con cada uno. Esto reduce los costos y hace más eficientes los procesos de negociación.

Figura 28
Diagrama Básico de la Plataforma de Intercambio



Fuente: Elaboración del autor.

Muchos de los detalles necesarios para la incorporación de una plataforma de intercambio como la planteada no están siendo tomados en consideración en esta

³⁸ El tema de la compensación a los intermediarios que sugerimos es sólo un ejemplo para abrir una línea de discusión sobre este tema. Esto requerirá de un análisis más profundo para determinar la estructura más viable y eficiente.

sección, ya que esto sólo pretende estimular la discusión sobre el tema y abrir nuevos campos de investigaciones futuras en este sentido.

Un ejemplo de este tipo de transacciones, en una etapa incipiente y limitada, está siendo utilizado en el país a través de la Bolsa Agroempresarial Dominicana (BARD). Este sistema funciona a través de un puesto de bolsa autorizado, al cual se le solicita un mandato de compra o venta, luego se realiza una rueda de negocios, se establece un acuerdo y los respectivos contratos, y por último se efectúa el proceso de liquidación. Todo este proceso se reduciría considerablemente bajo una plataforma en tiempo real como la que proponemos.

C. Análisis de la Estructura de Costos y Competitividad

Este tercer punto, no menos importante que los anteriores, se basa en la realización de un análisis detallado sobre la estructura de costos de las empresas exportadoras y los retos que enfrentan con la competitividad de sus productos. Al analizar estos factores, se tendría una visión más clara de cuáles problemas priorizar para su solución y se podrían planificar mejor las medidas de fomento del sector exportador en el mediano y largo plazo. Algunos de los temas a estudiar son:

- Rigideces y costos laborales
- Costos de la energía eléctrica
- Costos del transporte de carga en muelles
- Nivel de equilibrio del tipo de cambio real
- Costos de materia prima
- Acceso al sistema financiero y al financiamiento
- Estructura impositiva

Todos estos factores afectan la estructura de costos de una empresa y tienen un impacto directo sobre la competitividad de sus productos. Otros aspectos, como la facilidad de iniciar una empresa nueva también repercuten sobre el potencial fortalecimiento y crecimiento del sector exportador. Según el reporte “Doing Business 2011” del Banco Mundial, la República Dominicana cayó 32 posiciones, de la 105 a la 137, en la categoría de *Comenzar un Negocio*. Esta caída se debe al monto del capital mínimo a depositar al momento de registro e incorporación de una nueva compañía. En RD el monto representa el 62.6% del ingreso per cápita del país, mientras que el promedio de América Latina y el Caribe es de sólo 4.6%.

Asimismo, el *Global Competitiveness Report* del WEF, enumera los cinco principales problemas para hacer negocios en el país como la corrupción, los impuestos, la ineficiencia burocrática del gobierno, la falta de una fuerza laboral educada y el acceso al financiamiento. En términos de competitividad, la RD cayó 9 posiciones con respecto al ranking del 2010-2011, ubicándose sólo por encima de Nicaragua dentro de los países miembros del DR-CAFTA.

Para poder elevar a la RD a un terreno de juego favorable en cuanto al clima de negocios y el fomento de las exportaciones, es necesario diagnosticar, analizar y resolver estos puntos.

SECCIÓN VI

CONCLUSIONES

SECCIÓN VI

CONCLUSIONES

En este documento se ha evaluado el impacto del DR-CAFTA sobre los sectores productivos de la República Dominicana luego de la implementación del tratado en marzo del 2007. El trabajo inicia con una revisión de la literatura reciente que evalúa los efectos de la apertura comercial de una economía sobre sus distintos sectores. Luego se analizan las diferentes metodologías de evaluación para determinar el modelo a estimar.

Utilizando las estimaciones de los modelos de regresión y el análisis descriptivo de la data de comercio exterior, se obtuvieron los siguientes resultados:

Primero, el modelo de datos de panel estimado sugiere que el impacto del DR-CAFTA en los sectores productivos del país ha sido positivo. La firma del tratado de libre comercio produjo un aumento del 73% en la tasa de crecimiento de las exportaciones hacia los Estados Unidos, y de casi un 60% hacia Centroamérica. Según estas estimaciones, las exportaciones hubiesen sido menores en caso de no haberse firmado el tratado.

Segundo, existe una fuerte concentración de las exportaciones dominicanas en pocos capítulos y no ha ocurrido una diversificación significativa en los últimos años. Esto crea una potencial vulnerabilidad frente a un choque externo que pueda impactar negativamente las exportaciones de uno de los cinco principales capítulos y por ende afectar la balanza comercial.

Tercero, las exportaciones del sector agrícola hacia EE.UU. han registrando altas tasas de crecimiento en muchos de sus productos, pero términos de valor, están concentrados en tabaco y azúcar por el monto que representan. Las zonas francas, excluyendo las de productos textiles, han aumentado sus exportaciones año tras año en la última década. Los demás sectores también han experimentado un crecimiento en sus exportaciones. El factor que más ha incidido sobre las exportaciones de manera negativa fue la crisis internacional del 2007-2009, que produjo una caída de las importaciones en EE.UU. y por lo tanto se redujo el valor exportado desde RD.

Cuarto, el 78% del déficit comercial que tiene la RD con EE.UU. está concentrado en cinco capítulos cuyos productos no tienen sustitutos cercanos, por lo que una reducción del déficit a través de la disminución de las importaciones de estos rubros sería muy difícil. La RD depende en casi un 40% de sus importaciones para suplir la demanda interna. Tratar de reducir el déficit a través de la disminución de las importaciones de estos productos reduciría la capacidad productiva del país.

Quinto, el DR-CAFTA no garantiza el crecimiento del sector exportador ni la promoción de las exportaciones. Se necesita fomentar en el país una cultura de exportación a través de 3 ejes principales. Estos son:

- a) Conocer y entender la demanda de nuestros socios comerciales, para que los productores dominicanos entiendan las propiedades del consumo extranjero.
- b) La creación de una plataforma de intercambio de productos que le facilite al exportador llevar sus productos a nuevos mercados, a través de un intermediario que sirva de bróker en términos de la negociación de condiciones, volúmenes y precios entre ambas partes.
- c) Analizar la estructura de costos de las empresas dominicanas para determinar las debilidades de manera cuantitativa y así crear políticas de fomento que mejoren los niveles de competitividad.

Estos temas planteados deberían ser considerados como futuras líneas de investigación en las que se profundicen estos conceptos.

Finalmente, los resultados de esta investigación indican que la RD se ha beneficiado del DR-CAFTA por la garantía del acceso al mercado que ahora tiene y porque, de no haber firmado el acuerdo, hubiese estado en desventaja frente a los países que sí lo hicieron. La crisis financiera internacional desde finales del 2007 hasta el 2009 produjo cambios estructurales en los patrones de comercio que dificultan aún más una precisa evaluación del impacto del acuerdo. Si bien es cierto que hasta el 2010 el beneficio ha sido positivo para la RD, no se deberían tomar estos resultados como un indicador del desempeño futuro. Las reformas para el fomento del sector exportador son vitales para aprovechar al máximo el acuerdo comercial y poder ser competitivos en el mercado internacional.

SECCIÓN VII

REFERENCIAS

SECCIÓN VII

REFERENCIAS

- Baig, Taimur, Amine Mati Coady y Joseph Ntamatungiro. "Domestic Petroleum Product Prices and Subsidies: Recent Developments and Reform Strategies." IMF Working Paper, 2007.
- Banco Mundial (varios). Doing Business Report.
- Calderón, C. y V. Poggio, 2010. "Evidence on the Role of Complimentarities for CAFTA-DR Countries. The World Bank Policy Research Working Paper 5426
- Despradel, C. 2005. 40 Años de Economía Dominicana. Santo Domingo: Editora Búho.
- Development & Training Services, Inc. 2007. Dinámicas del Desempleo en el Sector Textil de las Zonas Francas de la República Dominicana, entre el 2003 y 2005. Documento Elaborado para USAID.
- Ganuzá, E., et al. 2004. ¿Quién se Beneficia del Libre Comercio?: Promoción de Exportaciones y Pobreza en América Latina y el Caribe en los 90. PNUD.
- Ganuzá, E., Morley, S., Robinson, S., Pineiro, V., & Vos, R. 2004. Are Export Promotion and Trade Liberalization Good for Latin America's Poor? A Comparative Macro-Micro CGE Analysis. ISS Working Papers - General Series. 23(3).
- Greene, W. 2005. Econometric Analysis. Prentice Hall.
- Guarda, A., et al. 2004. Evaluación del Acuerdo Chile Canadá. Ministerio de Relaciones Exteriores, Chile. Julio.
- Guzmán, R. 2005a. Evaluación del Impacto Potencial del CAFTA-DR Sobre el Sector Industrial Dominicano. Documento Elaborado para USAID.
- Guzmán, R. 2005b. Impacto del DR-CAFTA en el Sector Manufactura de la República Dominicana. Documento Elaborado para USAID.
- Hertel, T. 1997. Global Trade Analysis: Modeling and Applications. New York: Cambridge University Press.
- Hertel, T. y M. Tsigas. 1997. "Structure of GTAP", cap 2, pp. 46-51 y cap 4, pp. 133-147, en Global Trade Analysis: Modeling and Applications, edited by Thomas W. Hertel. New York: Cambridge University Press.

- Hinojosa – Ojeda, R., et al. 2000. The US Employment Impacts of North American Integration After NAFTA: A Partial Equilibrium Approach. Documento no Publicado UCLA. Enero.
- Isa-Contreras, P. (2005). El Impacto Fiscal del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos. Secretariado Técnico de la Presidencia: Texto de discusión 3.
- Lipsey, R. 1970. The Theory of Custom Unions: A General Equilibrium Analysis. London: Weidenfeld and Nicholson.
- Malaga, J. y S. Mohanty. 2004. Agreement on Textiles and Clothing: Is It a WTO Failure? Texas Tech University.
- Márquez, G. y C. Pagés. 1997. Trade and Employment: Evidence from Latin America and the Caribbean. Inter-American Development Bank.
- Meller, P. y T. Tokman. 1996. Chile: Apertura Comercial, Empleo y Salarios. Oficina Regional de la OIT para América Latina.
- Mikic, M. y J. Gilbert. 2007. Trade Statistics in Policymaking – A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators. Studies in Trade and Investment, Trade Policy.
- Molina, A. C., Bussolo, M., & Iacovone, L. (2010). The DR-CAFTA and the Extensive Margin: A Firm-level Analysis. The World Bank Policy Research Working Paper No. 5340.
- Nordås, Hidegunn K. 2004. The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. WTO Discussion Paper No. 5
- Paes de Barros, R. et al. 1996. Brasil: Abertura Comercial e Mercado do Trabalho. Oficina Regional de la OIT para América Latina.
- Panagariya, A. 2000. Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments. Journal of Economic Literature. 38. Pp. 287-331.
- Park, D. y M. Estrada. 2010. A New Multi-Dimensional Framework for Analyzing Regional Integration: Regional Integration Evaluation (RIE) Methodology. ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. No. 49. Manila: Asian Development Bank.
- Pavnik, N. 2002. Trade Liberalization, Exit and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants. Review of Economic Studies, 69.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 2005. Informe Nacional de Desarrollo 2005. Pp.98.

- Saavedra, J. 1996. Perú: Apertura Comercial, Empleo y Salarios. Oficina Regional de la OIT para América Latina.
- Santos - Paulino, A. U. "Trade Liberalisation and Export Performance in Selected Developing Countries" *Journal of Development Studies*, 39, 140-174
- Schuschny, Durán y de Miguel (2006). Acuerdos de Libre Comercio entre los Países Andinos y los Estados Unidos. ¿Cuánto se Puede Esperar de Ellos?. Serie Comercio Internacional 77. Comisión Económica Para América Latina (CEPAL).
- Swiston, A. 2010. Spillovers to Central America in Light of the Crisis: What a Difference a Year Makes. IMF Working Paper. WP/10/35
- Tirbergen. J. 1962. Shaping the World Economy: Sugestions for an International Economic Policy. New York: The Twentieth Century Fund.
- Veloz, A. (2008). Metodología para Evaluar el Desempeño de la República Dominicana en el Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana, Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA). Documento Elaborado para USAID.
- Viner, J. 1950. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- World Economic Forum (varios). The Global Competitiveness Report.

ANEXO A

DEFINICIONES Y FUENTES DE DATOS

ANEXO A

DEFINICIONES Y FUENTES DE DATOS

En este anexo se describen las variables y las fuentes de la información utilizadas en la estimación econométrica de la ecuación gravitacional de la Sección IV.

Para las estimaciones se utilizó información de las exportaciones dominicanas de la base de datos COMTRADE (Commodity Trade) de Naciones Unidas con una frecuencia anual para el periodo 2001 -2010. Las exportaciones fueron identificadas en base a la organización del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de la Organización Mundial de Aduanas, con un nivel de desagregación de 6 dígitos.

El tipo de cambio real utilizado en las estimaciones se define como el cociente de los índices de precios corregido por el tipo de cambio nominal (i.e. $TCR = \frac{EP^*}{P}$, donde TRC se refiere al tipo de cambio real, E al tipo de cambio nominal, P^* y P representan el índice de precios al consumidor del socio comercial y el doméstico, respectivamente).

Para el caso de las estimaciones para las exportaciones hacia Estados Unidos se utiliza el tipo de cambio real publicado por el Fondo Monetario Internacional en la base de datos International Financial Statistics (IFS). Para el caso de los países centroamericanos miembros del tratado de libre comercio, se utilizó como proxy el promedio ponderado de los índices de tipo de cambio real publicados en la base de datos del Consejo Monetario Centroamericano (CMCA). Según la metodología de cálculo del CMCA, el tipo de cambio real bilateral, llamado IT CER bilateral, se define como “el precio de la canasta básica de consumo o producción del país con el precio de una canasta representativa del país extranjero medidas en la misma moneda”. El país extranjero para todos los países de Centroamérica es Estados Unidos, por lo que se calcula un tipo de cambio bilateral con EE.UU. para cada uno de los seis países. Se define como: $ITCER_t = \frac{E_{it} \times P_{jt}}{P_{it}}$. Donde E representa al tipo de cambio y P a los índices de precio de cada una de las canastas de los países.

La variable del producto interno bruto relativo es construida como la diferencia logarítmica entre el PIB per cápita del socio comercial y el PIB per cápita de la República Dominicana, tal como sugiere Santos – Paulino (2002). Dicha información es obtenida en frecuencia anual de la base de datos de la publicación Perspectivas de la Economía Mundial del Fondo Monetario Internacional (IMF World Economic Outlook).

Por el nivel de detalle o por cuestiones de clasificación, también se utilizaron las estadísticas del Banco Central de la República Dominicana para algunas variables de comercio exterior, extraídas de la página web de dicha institución.

La base de datos de Trademap, que contiene información de comercio exterior del USITC y Comtrade también fue consultada y utilizada para la extracción de data estadística. La última fecha de consulta de bases de datos fue en el mes de julio del 2011. Las tablas y figuras tienen la fuente correspondiente de donde se extrajo la información.

INDICE DE PRECIOS RELATIVO DE LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES

El índice de precios relativo de las exportaciones de textiles se construyó a partir del ratio de los índices de precios de las exportaciones textiles hacia Estados Unidos de República Dominicana y el resto de los países exportadores con los cuales compite en los rubros exportados. Algebraicamente,

$$IPRX_t = \frac{IPX_t^{RD}}{IPX_t^{COMPETIDORES}}$$

Dónde,

$IPRX_t$: Índice de precios relativos de las exportaciones textiles.

IPX_t^{RD} : Índice de precios de las exportaciones de textiles de la República Dominicana.

$IPX_t^{COMPETIDORES}$: Índice de precios de las exportaciones de los países competidores de la República Dominicana en textiles.

El cálculo se realizó utilizando información de la sección de comercio internacional de la oficina del censo de Estados Unidos. La tabla siguiente muestra los índices para República Dominicana y el resto de los países competidores en el rubro textil en el mercado estadounidense.

Tabla 14
Índices de Precio de Exportaciones Textiles

	RD	Competidores	Índice Relativo
1996	1.00	1.00	1.00
1997	1.04	1.01	1.03
1998	1.06	0.99	1.07
1999	1.07	0.96	1.11
2000	1.06	0.94	1.13
2001	1.08	0.92	1.17
2002	1.11	0.87	1.28
2003	1.10	0.84	1.31
2004	1.09	0.84	1.30
2005	1.12	0.80	1.40
2006	1.18	0.81	1.46
2007	1.21	0.81	1.49
2008	1.18	0.82	1.44
2009	1.20	0.78	1.54
2010	1.05	0.79	1.33

Fuente: Cálculo del autor.

ANEXO B

TOP 50 PRODUCTOS DE EXPORTACION

ANEXO B

TOP 50 PRODUCTOS DE EXPORTACION

Código: Según la clasificación HS6.

Líder en Importación para RD: Principal destino de las exportaciones de RD en ese producto.

Valor: Monto exportado de ese producto al principal destino a valores del 2009.

Total: Monto total exportado a todos los países a valores del 2009.

Top 3 Exportadores al Líder: Principales 3 países que exportan ese producto al principal importador de RD.

Tabla 15
Top 50 Productos de Exportación de la RD

Código	Descripción	Líder en Importación para RD	Valor (US\$ MM)	Total (US\$ MM)	Top 3 Exportadores al Líder
901890	Instruments and appliances used in medical or veterinary sciences, nes	USA	342,875.00	421,003.00	Mexico Germany Costa Rica
620342	Mens/boys trousers and shorts, of cotton, not knitted	USA	312,463.00	322,929.00	Mexico Bangladesh China
711319	Articles of jewelry&pt therof of/o prec met w/n platd/clad w prec met	USA	262,770.00	264,411.00	India China Thailand
240210	Cigars, cheroots and cigarillos, containing tobacco	USA	258,958.00	293,858.00	Dominican Republic Honduras Nicaragua
720260	Ferro-nickel	USA	202,768.00	541,013.00	Dominican Republic Colombia New Caledonia
610910	T-shirts, singlets and other vests, of cotton, knitted	USA	201,943.00	205,223.00	Honduras Mexico El Salvador
853620	Automatic circuit breakers for a voltage not exceeding 1,000 volts	USA	165,019.00	183,313.00	Mexico Dominican Republic Germany
621210	Brassieres and parts thereof, of textile materials	USA	164,308.00	168,276.00	China Indonesia Dominican Republic
720260	Ferro-nickel	Finland	128,213.00	541,013.00	Dominican Republic Greece Russian Federation
170111	Raw sugar, cane	USA	118,695.00	118,710.00	Dominican Republic Philippines Brazil
620343	Mens/boys trousers and shorts, of synthetic fibres, not knitted	USA	113,935.00	115,135.00	China Mexico Indonesia
610711	Mens/boys underpants and briefs, of cotton, knitted	USA	113,865.00	114,043.00	Dominican Republic Thailand Honduras
080300	Bananas including plantains, fresh or dried	United Kingdom	103,674.00	170,819.00	Costa Rica Dominican Republic Cameroon
630790	Made up articles, of textile materials, nes,	USA	82,936.00	98,618.00	China

	including dress patterns					Mexico Dominican Republic
711230	Ash containing precious metal or precious metal compounds	USA	73,487.00	73,487.00		Colombia Dominican Republic Canada
711291	Of gold, including metal clad with gold but excluding sweepings containing other precious metals	USA	71,480.50	71,480.50		Colombia Dominican Republic Mexico
611241	Womens/girls swimwear, of synthetic fibres, knitted	USA	65,613.00	66,976.00		Mexico China Canada
720260	Ferro-nickel	China	60,874.00	541,013.00		Colombia New Caledonia Japan
611020	Pullovers, cardigans and similar articles of cotton, knitted	USA	53,843.00	54,743.00		China Hong Kong (SAR China) Honduras
720260	Ferro-nickel	Korea, Republic of	53,257.00	541,013.00		Japan Colombia Indonesia
850440	Static converters, nes	USA	53,156.00	150,415.50		China Mexico Japan
720260	Ferro-nickel	Belgium	50,375.00	541,013.00		Venezuela New Caledonia Macedonia, The former Yugoslav Republic of
611510	Graduated compression hosiery [e.g., stockings for varicose veins], of textile materials, knitted or crocheted (excl. hosiery for babies)	USA	49,753.50	49,784.50		China Korea, Republic of Pakistan
640391	Footwear, outer soles of rubber/plast uppers of leather covg ankle nes	USA	48,756.00	55,174.00		China Viet Nam Indonesia
611595	Full-length or knee-length stockings, socks and other hosiery, incl. footwear without applied soles, of cotton, knitted or crocheted (excl. graduated compression hosiery, pantyhose and tights, women's full-length or knee-length stockings, measuring per single yarn < 67 decitex, and hosiery for babies)	USA	48,719.00	48,750.00		Korea, Republic of Pakistan Mexico
721420	Bars & rods, i/nas, hr, hd or he, cntg indent, ribs, etc, prod dur rp/tar, nes	USA	46,810.00	90,870.00		Turkey Chinese Taipei Japan
620462	Womens/girls trousers and shorts, of cotton, not knitted	USA	46,488.00	48,678.00		China Mexico Hong Kong (SAR China)
610822	Womens/girls briefs and panties, of man-made fibres, knitted	USA	45,923.00	46,108.00		China Israel Mexico
411420	Patent leather and patent laminated leather; metallised leather	Mexico	43,184.00	43,184.00		USA Dominican Republic Argentina
382530	Clinical waste	USA	36,991.63	107,104.40		Ireland Mexico Japan
611030	Pullovers, cardigans and similar articles of man-made fibres, knitted	USA	36,858.00	41,797.00		China Mexico Hong Kong (SAR China)
180100	Cocoa beans, whole or broken, raw or roasted	USA	36,394.00	73,318.00		Côte d'Ivoire Indonesia Ghana
691410	Articles of porcelain or china nes	USA	34,829.00	35,248.00		Dominican Republic China Italy
392190	Film and sheet etc, nes of plastics	USA	34,645.00	73,639.80		Canada Germany

901839	Needles, catheters, cannulae and the like, nes	USA	34,401.50	131,971.50	Korea, Republic of Ireland Mexico Japan
901890	Instruments and appliances used in medical or veterinary sciences, nes	Belgium	34,107.00	421,003.00	USA Japan Germany
851190	Parts of electrical ignition or starting equipment	USA	32,182.00	32,202.00	Japan China Korea, Republic of
853670	Connectors for optical fibres, optical fibre bundles or cables	USA	29,488.33	45,647.17	China Canada Mexico
300691	Appliances identifiable for ostomy use	USA	29,483.33	45,128.67	China Canada Mexico
392690	Articles of plastics or of other materials of Nos 39.01 to 39.14 nes	USA	29,483.33	315,928.50	China Canada Mexico
720260	Ferro-nickel	Japan	28,019.00	541,013.00	New Caledonia Colombia Dominican Republic
830140	Locks of base metal, nes	USA	27,362.00	27,467.00	Mexico China Chinese Taipei
080300	Bananas including plantains, fresh or dried	Belgium	27,066.00	170,819.00	Colombia Ecuador Costa Rica
610510	Mens/boys shirts, of cotton, knitted	USA	25,026.00	26,058.00	India Pakistan Peru
640610	Uppers and parts thereof, other than stiffeners	USA	24,498.00	24,498.00	China Mexico Dominican Republic
851762	Machines for the reception, conversion and transmission or regeneration of voice, images or other data, incl. switching and routing apparatus (excl. telephone sets, telephones for cellular networks or for other wireless networks)	USA	24,183.00	28,389.67	China Mexico Malaysia
851761	Base stations of apparatus for the transmission or reception of voice, images or other data	USA	24,163.00	28,343.17	China Mexico Korea, Republic of
640399	Footwear, outer soles of rubber/plastics uppers of leather, nes	USA	23,594.00	37,051.00	China Brazil Viet Nam
853190	Parts of electric sound or visual signaling apparatus	USA	22,258.00	36,628.00	China Mexico Canada
220300	Beer made from malt	USA	21,851.00	22,346.00	Mexico Netherlands Canada

Fuente: ITC