

CAPÍTULO

02

BALANZA
DE PAGOS

IMPLEMENTACIÓN DEL SEXTO MANUAL DE BALANZA DE PAGOS Y POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL DEL FMI EN LA REPÚBLICA DOMINICANA: PRINCIPALES RESULTADOS



Brenda Villanueva
Consultor Económico

Las estadísticas del sector externo son de vital importancia para la toma de decisiones a nivel público y privado, ya que permiten medir la interdependencia económica, financiera y comercial entre nuestra economía y el resto del mundo. Las principales fuentes de estadísticas del sector externo la proveen la Balanza de Pagos (BP) y la Posición de Inversión Internacional (PII).

En la Balanza de Pagos se muestran las transacciones económicas entre residentes y no residentes durante un período determinado. En ella se registran únicamente las transacciones, es decir, los flujos económicos que reflejen la creación, transformación, intercambio, transferencia o extinción de un valor económico. Siendo los tres principales tipos de transacciones que se registran las de bienes, servicios y rentas, activos y pasivos financieros y las transferencias de carácter unilateral. Es decir, aquellas mediante las cuales una parte suministra recursos reales o financieros sin que haya reciprocidad por parte de la otra.

Por otro lado, la PII es un estado que muestra el valor, en un momento dado, de los activos financieros de los residentes de una economía que constituyen derechos sobre activos de no residentes o lingotes de oro mantenidos en calidad de activos de reserva, y los pasivos de los residentes de una economía frente a no residentes.

En la República Dominicana, al igual que en los demás países de la región, el registro de las estadísticas del sector externo, y en especial la Balanza de Pagos, se rige bajo los lineamientos del Fondo Monetario Internacional (FMI). En particular, el Banco Central de la República Dominicana (BCRD), desde el año 1996 compila las estadísticas de BP de la República Dominicana siguiendo las recomendaciones del Quinto Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (MBP5).

Luego de que en el año 2009 el FMI publicó la sexta versión del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (MBP6), el BCRD se embarcó desde el año 2010 en el proceso de implementación de este sexto manual, bajo la supervisión de expertos del FMI, y el Centro de Asistencia Técnica para Centroamérica y República Dominicana (CAPTAC-DR), y como parte del Proyecto de Armonización de las Estadísticas del Sector Externo (PRAESE).

En enero de 2014, el Departamento Internacional puso a disposición del público el documento metodológico sobre la implementación del MBP6 del FMI y la PII, donde se exponen los principales resultados del referido proceso, así como mejoras en cobertura para el período 2010-2012, resultado de la asistencia técnica recibida del CAPTAC-DR. En este sentido, este artículo resume los principales cambios en las estadísticas de Balanza de Pagos por el MBP6, además de cambios de cobertura.

En términos generales, el MBP6 mantiene la misma estructura que la MBP5, pero busca integrar mejor las estadísticas de las cuentas internacionales con las demás cuentas macroeconómicas y lograr un mayor vínculo con los demás manuales relacionados al sector externo (*ver cuadro 1*).

Dentro de las modificaciones por la migración al nuevo manual, las que resultaron de mayor impacto fueron las siguientes:

CUENTA CORRIENTE:

Balanza de Bienes

- Se revisa el tratamiento de los Bienes para Transformación y Bienes bajo Compra-venta, donde se examinan las operaciones de empresas de Zonas Francas y se determina el componente de Servicios de Transformación (maquila) para separarlo de la Balanza de Bienes y pasarlos a la Balanza de Servicios.

Cuadro 1
Resumen de los principales cambios
en la estructura básica de la balanza de pagos

Quinto Manual (MBP5)	Sexto Manual (MBP6)
I. Cuenta Corriente i. Bienes ii. Servicios iii. Ingreso Neto de Factores o Renta iv. Transferencias Corrientes	I. Cuenta Corriente i. Balanza de Bienes y Servicios ii. Cuenta del Ingreso Primario iii. Cuenta del Ingreso Secundario
II. Cuenta de Capital i. Transferencias de Capital ii. Adquisición de Activos No Financieros No Producidos	II. Cuenta de Capital i. Adquisiciones/Disposiciones Brutas de Activos No Financieros No Producidos ii. Transferencias de Capital
III. Cuenta Financiera i. Inversión Directa ii. Inversión de Cartera iii. Otra Inversión	III. Préstamo Neto (+) / Endeudamiento neto (-) (Saldo de las Cuentas Corriente y de Capital) IV. Cuenta Financiera i. Inversión Directa ii. Inversión de Cartera iii. Derivados Financieros y Opciones de Compra de Acciones por Parte de Empleados iv. Otra Inversión
IV. Balance Global i. Reservas Internacionales	V. Balance Global i. Activos de Reserva

Fuente: Elaboración propia con datos de los Bancos Centrales.

Balanza de Servicios

- Se incluyen los Servicios de Transformación (maquila) sobre insumos físicos pertenecientes a otros (anteriormente Bienes para Transformación), así como reparaciones y mantenimiento.
- Se Incluye en los Servicios Financieros los Servicios de Intermediación Medidos Indirectamente (SIFMI), que son el resultado de los diferenciales entre los intereses pagaderos y las tasas de referencia sobre los préstamos y depósitos. Como tasa de referencia se utiliza una libre de servicios, y va a depender del país con el que se tiene mayor flujo de transacciones financieras.

Ingresos Primario y Secundario

- Las categorías de “Renta” y “Transferencias Corrientes” del MBP5 se reemplazan por “Ingreso Primario” e “Ingreso Secundario” en el MBP6 respectivamente, como mecanismo para reforzar los vínculos con el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN).
- Se amplía el concepto de Residencia mejorando con esto el cálculo de las Remuneraciones.

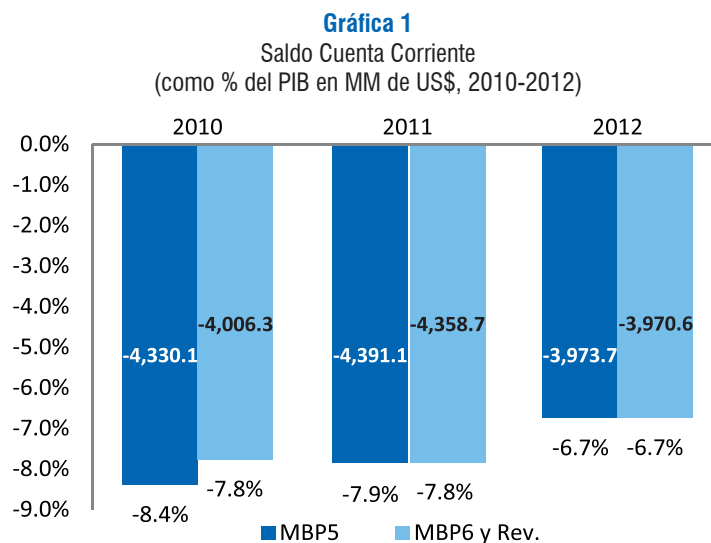
- Se definen los Superdividendos, que se refieren cuando el pago de dividendos a los accionistas de las empresas de Inversión Extranjera Directa (IED) exceden las utilidades del período, anteriormente se trataba la diferencia como una reinversión negativa, mientras que ahora se amplía su tratamiento como retiros de capital de los inversionistas directos.

CUENTA CAPITAL:

- Se excluyen las transferencias de emigrantes de las transferencias de capital ya que no son considerados transacciones sino otros flujos en la PII.

CUENTA FINANCIERA:

- Se tratan las transacciones como Adquisiciones Netas de Activos Financieros y Pasivos Netos Incurridos.
- En la IED se tratan los Superdividendos como retiros de capital en vez de ingresos por pagar a los propietarios.
- Por otro lado, los cambios por cobertura incorporados tienen una importante incidencia en las cifras de la Balanza de Pagos, especialmente en la Cuenta Corriente. Estas mejoras vienen dadas por revisiones y validaciones en las informaciones recibidas, evitando duplicidad e incorporando datos que no se estaban capturando. Igualmente se incluyen cambios en la fuente de información, como en el caso de las remesas formales, que se obtienen de una fuente más desagregada y precisa. Así como ejercicios de estimación y nuevas metodologías sugeridas por los consultores del FMI, junto al aporte de dos censos realizados por el Departamento Internacional en las áreas de Zonas Francas y Deuda Externa Privada.
- En términos del Déficit de Cuenta Corriente como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB), las cifras revisadas son muy similares, ya que hay efectos netos entre nuevos ingresos y egresos. Salvo en el caso del 2010, se observa una disminución importante en el Déficit de Cuenta Corriente, debido principalmente a una base de datos revisada de las estadísticas de importaciones recibidas de la Dirección General de Aduanas (DGA) (*ver gráfica 1*).



Fuente: Banco Central de la República Dominicana, Subdirección de Balanza de Pagos.

En conclusión, bajo el esquema del MBP6 y las distintas revisiones incorporadas, se observa una mejora cualitativa en las cifras de Balanza de Pagos para el período analizado y un mayor grado de representatividad para las transacciones realizadas entre residentes y no residentes en la República Dominicana.

Publicado originalmente el 11 de abril, 2014

POSIBLES EFECTOS DEL HURACÁN SANDY EN FLUJO DE DIVISAS HACIA REPÚBLICA DOMINICANA



Raymer Díaz

Jefe de División de Análisis del Mercado Cambiario Local

El presente documento busca hacer un análisis del posible efecto del huracán Sandy en el flujo de comercio y divisas entre República Dominicana y la costa este estadounidense. Debido a que gran parte de la población dominicana actualmente reside en esta región, cualquier daño provocado por el huracán en esta zona podría afectar la actividad económica doméstica.

En general, utilizando supuestos sobre la población dominicana que reside en Estados Unidos (EE.UU.), el huracán Sandy podría generar pérdidas para los dominicanos tanto en el país como en el exterior entre US\$232.9 millones y US\$698.6 millones.

Según la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples (EN-HOGAR) 2011, EE.UU. es el principal destino de emigración de la población dominicana, con 65.7% del total de emigrantes. La población total dominicana residente en EE.UU. creció en un 84.9% durante la década de 2000 (*ver cuadro 1*).

La mayor parte de la población dominicana con residencia legal y naturalizada se concentra en la costa este de EE.UU. Para 2011, más de 39 mil personas con residencia legal se distribuían a lo largo de la costa este del país (86.1%), y más de 20 mil inmigrantes de origen dominicano recidian en esta zona en condición de naturalizados (84.4%). La mayor parte de estos inmigrantes reside en Nueva York, Nueva Jersey y Florida (*ver cuadro 2*).

Cuadro 1
Población hispana o latina en EE.UU,
(2000-2010, en millones de personas y en %)

	Hispana o Latina	Mexicana	Dominicana
Población 2000 (millones)	35.31	20.64	0.76
Población 2010 (millones)	50.48	31.80	1.41
Tasa de Crecimiento (%)	43%	54.1%	84.9%

Fuente: Elaboración propia a partir de US Census Bureau.

Cuadro 2
Personas de origen dominicana en la costa de EE.UU.
Según estatus legal a diciembre de 2011

Estados	Personas con residencia legal	%	Personas en proceso de residencial legal	%
Nueva York	22,154	48.0%	8,646	42.3%
Nueva Jersey	7,229	15.7%	2,802	13.7%
Massachusetts	3,889	8.4%	1,913	9.3%
Florida	3,248	7.0%	2,285	11.1%
Rhode Island	1,028	2.2%	603	2.9%
Connecticut	779	1.7%	288	1.4%
Maryland	436	0.9%	145	0.7%
Carolina del Norte	292	0.6%	176	0.9%
Georgia	236	0.5%	145	0.7%
Virginia	180	0.4%	96	0.5%
New Hampshire	122	0.3%	79	0.4%
Delaware	58	0.1%	36	0.2%
Carolina del Sur	57	0.1%	49	0.2%
Maine	10	0.0%	4	0.0%
Total costa este	39,718	86.1%	17,305	84.4
Total general	46,109	100.0%	20,508	100.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Bureau of Labor Statistics y el US Census Bureau.

Aunque la información detallada sobre la población de origen dominicana en EE.UU. es escasa, se pueden realizar ciertas inferencias a partir de las estadísticas de la población hispana en los EE.UU.

En este aspecto, el porcentaje de la población hispana no institucionalizada (i.e, personas no encarceladas, que no reside en hogares de ancianos o en manicomios) que estuvo empleada en octubre de 2012 fue de 59.8%, mientras que el desempleo en la fuerza laboral fue de 9.7% (*ver cuadro 3*). Asumiendo que estos porcentajes son representativos para la población dominicana en 2010, podríamos argumentar que unas 846 mil personas de origen dominicano están empleadas y 104.4 mil están desempleadas en EE.UU. actualmente.

Cuadro 3
Porcentaje de desempleo en EE.UU. por etnia

Etnia	2011	2012
Total EE.UU.	8.5%	7.5%
Hispana o latina	11%	9.7%
Caucásica	7.6%	6.6%
Negra	14.3%	13.8%
Asiática	7.3%	4.9%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Bureau of Labor Statistics y el US Census Bureau.

Por otra parte, la mediana de salarios semanales en la población hispana a 2011 era de US\$556, lo que implica que el empleo dominicano en EE.UU. podría devengar unos US\$470.4 millones a la semana, es decir, US\$94.4 millones diarios, y US\$1,881.6 millones mensuales. Por tanto, un paro del empleo entre dos y seis días a causa de algún evento climático podría costarle a la población dominicana que vive en EE.UU. entre US\$188.1 y US\$564.4 millones.

Este aspecto es de particular relevancia para el envío de remesas hacia República Dominicana desde EE.UU., dado que según ENHOGAR 2011, del total de hogares dominicanos receptores de remesas, el 65% indicó haberlas recibido desde los EE.UU. En adición, el aumento en los precios de la gasolina en la zona urbana de Nueva York-Nueva Jersey fue de 4.4% durante el mes de septiembre. Se espera que los precios de la gasolina incrementen luego del huracán Sandy, lo que podría generar una disminución del ingreso disponible en inmigrantes dominicanos y reducir aún más el envío de remesas.

En términos de las transacciones comerciales desde la costa este, las importaciones totales en enero-agosto de 2012 han sido de US\$2,659 millones según la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC, por sus siglas en inglés), que representa el 56.8% del total importado desde EE.UU.

A su vez, en enero-agosto de 2012 las exportaciones dominicanas hacia la costa este fueron de US\$2,106.5 millones. En promedio, el 69.8% de las exportaciones dominicanas se dirigen hacia dicha región (*ver cuadro 4*).

Cuadro 4

Intercambio comercial entre EE.UU. y República Dominicana por distrito
(Enero - agosto 2012, miles de US\$)

Distrito	Importaciones	Exportaciones
Miami, FL	1,934,696	1,515,777
Nueva York, NY	411,231	303,925
Tampa, FL	123,191	120,957
Savannah, GA	105,619	50,744
Baltimore, MD	30,322	79,421
Charleston, SC	24,896	1,741
Charlotte, NC	22,106	31,061
Portland, ME	3,747	7
Boston, MA	3,187	1,380
Ogdensburg, NY	88	233
Buffalo, NY	61	1,248
Providence, RI	10	-
Total costa este	2,659,244	2,106,494
Total general	4,685,060	3,018,863

Fuente: Elaboración propia a partir de USITC.

A partir de estos resultados, se espera que entre dos y seis días de inactividad comercial entre República Dominicana y EE.UU. a causa del huracán Sandy implicaría pérdidas en importaciones desde US\$23.8 y US\$71.3 millones. Respecto a las exportaciones, las pérdidas estarían entre US\$18.6 y US\$55.7 millones.

Otro aspecto importante mediante el cual el huracán Sandy pueda afectar la actividad económica entre EE.UU. y República Dominicana se presenta en el sector turístico. Según datos del Banco Central de

la República Dominicana (BCRD), República Dominicana ha recibido 1,152,087 pasajeros de nacionalidad estadounidense a septiembre de 2012; para la misma fecha, 1,209,581 estadounidenses han salido desde República Dominicana.

La cancelación de varios vuelos a causa del huracán podría repercutir en las recaudaciones mensuales por concepto de pago de impuestos por salida del país. Por ejemplo, se ha estimado que, a septiembre de 2012, se han recaudado cerca de US\$24.2 millones por concepto de impuesto por salida de pasajeros de nacionalidad estadounidense, lo que implica una recaudación mensual promedio de US\$2.4 millones (*ver cuadro 5*). En este aspecto, las pérdidas en recaudaciones fiscales podrían rondar entre US\$173 mil y US\$520.5 mil.

Por último, la disminución en la llegada de pasajeros que provocaría el huracán también podría impactar los ingresos por turismo de República Dominicana. En promedio, más de 118 mil pasajeros provienen de los EE.UU. cada mes, los cuales tienen un gasto por estadía de US\$1.1 millones diarios. Esto implica que los ingresos por esta vía se reducirán entre US\$2.2 millones y US\$6.6 millones. Sin embargo, cabe destacar que dichas pérdidas podrían ser compensadas parcialmente o totalmente por el gasto adicional de aquellos pasajeros que experimentan retrasos a su regreso a EE.UU.

Cuadro 5

Recaudación fiscal por pasajeros provenientes de EE.UU.
(2007-2012, en US\$)

Año	Recaudación mensual promedio
2007	1,798,430
2008	1,815,707
2009	1,864,197
2010	2,076,580
2011	2,153,453
2012*	2,429,027

Nota: * Datos corresponden al período de 12 meses octubre 2011-septiembre 2012.

Se asume un impuesto de US\$20.00 por salida de pasajeros.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BCRD.

Conclusiones

Se espera que las pérdidas salariales de los dominicanos residentes en los EE.UU. por inactividad laboral estén entre US\$188.1 y US\$564.4 millones. En términos de comercio, las pérdidas oscilan entre unos US\$23.8 y US\$71.3 millones para las importaciones, mientras que las pérdidas proyectadas del lado de las exportaciones se encuentran entre US\$18.6 y US\$55.7 millones. Las pérdidas fiscales por concepto de salida de pasajeros por vía aérea se esperan entre US\$173 mil y US\$520.5 mil. Por último, se espera que los ingresos por estadía disminuyan entre US\$2.2 y US\$6.6 millones.

En total, las pérdidas que experimentaría la población dominicana debido al huracán Sandy serían entre US\$232.9 y US\$698.6 millones.

Publicado originalmente el 09 de noviembre, 2012

LA GUERRA DE LOS POLLOS



Víctor J. Nicolás

Jefe de División de Consolidación de Estadísticas de Balanza de Pagos

Una vez más las autoridades haitianas han decidido establecer una veda a productos de origen dominicano, en esta ocasión el turno le corresponde a los huevos y el pollo. Desde el pasado 6 de junio de 2013, Haití pretende prevenir la entrada de animales y productos supuestamente infectados por la gripe aviar luego de que en República Dominicana se conocieran casos aislados de gripe AHINI. A partir de ese momento se estiman pérdidas sobre los US\$3.0 millones quincenales.

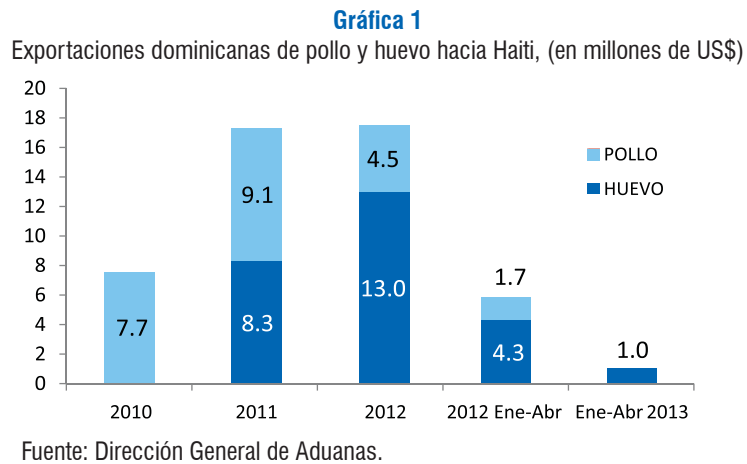
El conflicto generado por la veda a los productos avícolas ha empezado a llamar la atención de los medios de comunicación internacionales, uno de los cuales lo denominó la Guerra de los Pollos (*International Business Times*, “*Chicken War*” And Flu Put Dominican Republic And Haiti At Odds, 20 de junio de 2013).

Anteriormente, en 2008, se había prohibido la entrada de esos mismos productos durante la pandemia mundial de la influenza AHINI, la cual hasta el momento no ha sido levantada oficialmente y sin embargo el comercio de pollos y huevos se había normalizado. Adicionalmente en 2012 se prohibió la entrada de embutidos, específicamente salami, tras un informe sobre la calidad de ese producto por el Instituto Nacional de Protección de los Derechos del Consumidor (Proconsumidor).

Haití es el segundo socio comercial de la República Dominicana en términos de exportaciones totales y según la Oficina Nacional de Estadísticas se estima que más de 400 mil haitianos residen en el país. Se proyecta que los

haitianos residentes en el país enviaron unos US\$29.5 millones en remesas durante 2012. De acuerdo a un documento presentado el 25 de junio de 2013 por Roberto Despradel, consultor comercial de la Comisión Mixta Bilateral Dominico-Haitiana, el comercio entre ambas naciones es sumamente asimétrico; Las importaciones son cincuenta a uno a favor de República Dominicana. Según el economista, esta disparidad es una de las causas del conflicto comercial. Este tipo de asimetría pone a la producción local en desventaja frente a la producción externa.

Haití es el principal mercado al cual se exportan tanto los huevos como el pollo. Según las cifras de la Dirección General de Aduanas (DGA), entre 2011 y 2012 se exportaron hacia ese país US\$34.9 millones, 99.5% del total exportado por República Dominicana en estos renglones (*ver gráfica 1*).



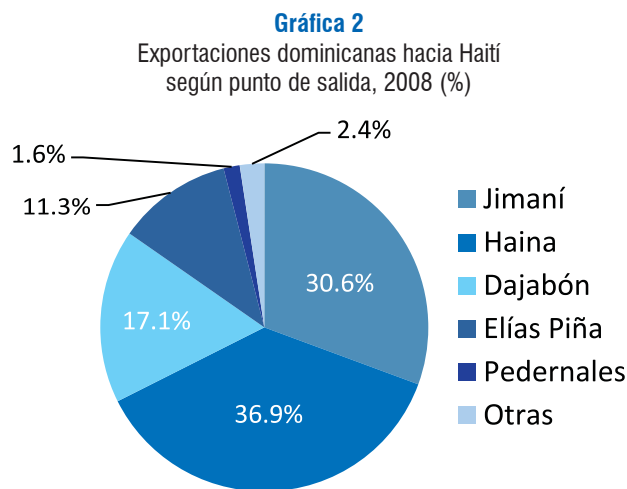
Un efecto directo de la prohibición de entrada hacia Haití de los productos avícolas son pérdidas de US\$3.5 millones en las primeras dos semanas, según los productores locales, en las cuales se hubiesen exportado en torno a 750 mil pollos y 15 millones de huevos.

La medición exacta del comercio a partir de las cifras aduanales se dificulta puesto que los bienes son adquiridos en los mercados binacionales y cruzan la frontera en gran parte de manera informal, por lo que no existe su registro en declaraciones. No obstante, según cifras de la DGA, en 2012 se exportaron huevos por valor de US\$13.0 millones, para un promedio mensual de US\$1.1 millones, que contrasta con las informaciones obtenidas por la prensa. A pesar de que los huevos no son de los principales productos exportados hacia Haití, ya que representan un 1.2% del total exportado hacia ese país, las autoridades

dominicanas deben estar alerta ante medidas adicionales que afecten productos de mayor ponderación en el comercio.

Según “*Le Nouvelliste*”,¹ diario haitiano, esa nación consume anualmente unos 411 millones de huevos, de los cuales 400 millones (97.3%) proceden de República Dominicana. Adicional a esto, los avicultores aducen que la disminución del comercio causará reducciones de personal en las granjas. Vale acotar que la mano de obra de dichas granjas es aproximadamente un 50% de origen haitiana de acuerdo con los productores.

La llamada “Guerra de los pollos” ha generado una crisis diplomática de alto nivel entre ambas naciones. Como una medida de protesta, el 21 de junio los comerciantes dominicanos que participan en el mercado binacional de Dajabón convocaron una huelga, lo que fue emulado por los comerciantes haitianos. De acuerdo a estimaciones, más de 1,600 comerciantes de ambos países se reúnen dos veces por semana en Dajabón. Por ese punto transita el 17.1% de las exportaciones declaradas hacia Haití, colocándolo en segunda posición de importancia entre los mercados fronterizos (*ver gráfica 2*).



Fuente: CEI-RD.

Con el objetivo de proteger la industria nacional, el presidente de la República Dominicana, Lic. Danilo Medina, ha expresado que se tomarán medidas que incluyen: adquirir 500 mil gallinas ponedoras, con una inversión que oscila entre RD\$10 millones y RD\$15 millones y adecuar

¹ Diario Le Nouvelliste. “Para permitir ingreso huevo y pollos, Haití exige a República Dominicana una lista de las empresas avícolas libres de influenza aviar”. Publicado el 21 de junio de 2013.

la demanda de huevos, la cual presenta una sobreproducción de más de 4 millones de unidades. Sin embargo, vale destacar que a pesar de la sobreproducción, al momento no se percibe disminución en los precios locales por exceso de oferta.

Si tomamos en cuenta las condiciones económicas y sociales de nuestra vecina nación, podría inferirse que tanto los comerciantes como los consumidores haitianos serían los más perjudicados debido a la escasez de los productos, lo que implica reducción de ingresos para los primeros y la falta del alimento para los segundos. Adicionalmente, luego de este conflicto se deben esperar presiones inflacionarias como consecuencia de una reducción drástica de la oferta, agravando más la situación económica haitiana.

Con las cifras disponibles, podría decirse que el impacto de la veda sería importante si se prolonga al mediano plazo, ya que como se ha expuesto anteriormente los productores dominicanos de huevos y pollos pierden US\$7 millones mensuales sin contar la pérdida de empleo que esto supondría.

La veda muestra visos de una posición proteccionista por las autoridades haitianas. La seguridad alimentaria de Haití es uno de los temas principales que enfrenta el Gobierno de ese país. Recientemente presentaron un plan cuyos principales puntos son: instrumentos de control de producción, control de flujo de importaciones y exportaciones, y la creación de una reserva estratégica de alimentos. Visto el desbalance comercial a favor de República Dominicana, podría decirse que Haití afronta vulnerabilidades externas considerables. Además, la justificación de salvaguardar la producción local y a los consumidores de influenza aviar es inherentemente proteccionista.

Hay quienes consideran que la veda tiene motivos impulsados por intereses comerciales con influencia en el Gobierno haitiano. La Asociación Nacional de Productores de Huevos (Asohuevo) y la Asociación de Productores de Pollos de la Región Norte (Asopollon) consideran que existen sectores haitianos interesados en importar pollos y huevos desde Estados Unidos y Brasil.

Este nuevo conflicto comercial entre Haití y República Dominicana debe convertirse en una oportunidad para que los hacedores de política intenten buscar una solución integral que abarque temas migratorios,

ambientales, de cooperación triangular y genere un diálogo permanente entre ambas naciones. Ayer fueron el salami y el salchichón. Hoy son los huevos y el pollo. Si continúa existiendo la asimetría comercial entre ambos países, mañana será otro producto. Se deben buscar fórmulas que permitan desarrollar proyectos productivos que involucren a empresarios de ambos lados de la isla de manera que los beneficios del comercio sean más equitativos.

Otro punto que debe de ser abordado es la formalización del comercio fronterizo, ya que de esta forma se podrán tener los controles fitosanitarios y técnicos requeridos en los documentos aduanales y se observaría una mejora en la captura de estadísticas, de esta manera argumentos infundados no podrían ser utilizados para obstaculizar el comercio. Aparte de esto, otra manera para minimizar que situaciones como esta afecten a los productores nacionales sería la diversificación del comercio, tanto de la oferta de producto como los destinos de los mismos para evitar “poner todos los huevos en una misma canasta”.

Publicado originalmente el 05 de julio, 2013

INCREMENTO DE ARANCELES EN HAITÍ Y SU EFECTO EN LAS EXPORTACIONES DOMINICANAS



Raymer Díaz

Jefe de División de Análisis del Mercado Cambiario Local

Recientemente el Gobierno haitiano, a través de su Secretario de Estado para la Reforma Tributaria, Ronald Decembre, anunció el incremento del arancel a quinientos productos¹. En adición, contempla eliminar los aranceles a las materias primas importadas, que actualmente pagan 15% en promedio. Al combinar bajos aranceles para insumos con altos aranceles en productos seleccionados, las autoridades haitianas pretenden incentivar su producción local, bajo un esquema muy similar al seguido por varios países de América Latina a mediados del siglo pasado: la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) (*ver recuadro 1*).

Estas noticias son relevantes para República Dominicana, ya que Haití es su segundo socio comercial y por lo tanto, receptor de una importante cantidad de bienes de consumo básico, que se producen con el fin de abastecer dicho mercado. Por tanto, es necesario tener una idea de las posibles repercusiones que traería el incremento de los aranceles en Haití para las exportaciones dominicanas.

El *cuadro 1* presenta el incremento de aranceles para los productos propuestos por las autoridades haitianas. El arancel correspondiente a la harina de trigo incrementaría hasta 15% cuando previamente este producto no estaba sujeto a tarifa. Por otra parte, el arancel para el jabón de sodio pasaría de un 10% a 40%. Otros incrementos contemplados para la reforma comercial corresponden a la fruta importada, la malta y el ron, cuyos aranceles se elevarían hasta 40%, 20% y 25%, respectivamente.

¹ Molina, Tania. "Haití subiría arancel a productos terminados". Periódico Diario Libre, 9 de septiembre de 2013.

Cuadro 1
Cambios en aranceles según reforma arancelaria en Haití

Producto	Arancel actual	Arancel propuesto	Incremento (puntos porcentuales)
Mantequilla	10%	20%	10%
Harina de trigo	0%	15%	15%
Malta	5%	20%	15%
Ron	10%	25%	15%
Jabón	10%	40%	30%
Fruta	10%	40%	30%
Verduras	15%	25%	10%

Fuente: Elaborado a partir de informaciones del Periódico Diario Libre.

Obviando las exportaciones de frutas y verduras (debido a que las fuentes no establecen claramente cuáles de estos productos entran en la reforma arancelaria), los bienes exportados hacia Haití en estos renglones alcanzaron US\$49.1 millones durante el año 2012. Este monto representa, en su conjunto, apenas el 8.8% del total de las exportaciones dominicanas realizadas hacia Haití para el mismo período (ver cuadro 2). Sin embargo, del total de las importaciones haitianas de estos productos, el 68.4% es de origen dominicano. Esto quiere decir que, en relación a algunos de los productos (específicamente, el ron y la harina de trigo), República Dominicana es el suplidor mayoritario en el mercado haitiano.

Cuadro 2
Exportaciones de productos dominicanos seleccionados hacia Haití, 2012

Producto	Monto*	Porcentaje exportaciones dominicanas hacia Haití	Porcentaje importaciones Haití**
Mantequilla	1,472	0.3	3.9
Harina de trigo	43,295	7.7	88.7
Malta	-	-	-
Ron	763	0.1	83.7
Jabón	3,603	0.6	18.5
Total	49,134	8.8	68.4

Nota: *: En miles de dólares.

** : Existen diferencias entre los montos de exportación reportados por ambas fuentes.

Fuente: Elaborado a partir de informaciones de Banco Central y República Dominicana y TradeMap.

El incremento de estos aranceles no puede verse como un evento aislado. A mediados de 2013 Haití estableció vedas a la entrada de productos de origen dominicano, en específico pollo, huevos y plásticos. Por tanto, de continuar las vedas a las exportaciones dominicanas e implementarse el incremento propuesto a los aranceles en Haití, República Dominicana reduciría su participación en el mercado haitiano, con lo que podría perder su posición como proveedor exclusivo. Esto, a pesar de que Haití se compromete a mantener un arancel consolidado máximo de 18.7%.

Por otra parte, los efectos de la combinación de políticas en Haití dependerán directamente de la capacidad que tenga su economía para sustituir aquellos productos que no llegarían al país a causa de la reforma propuesta. En este sentido, se estima que los incrementos arancelarios producirían un desvío de comercio de aproximadamente US\$33.8 millones².

Como se mencionó anteriormente, la estrategia de crecimiento que sugieren las medidas consideradas por el Gobierno haitiano son muy parecidas al esquema de ISI establecido por varios países latinoamericanos durante el siglo XX. Sin embargo, esta propuesta de desarrollo ha sido cuestionada por la evidencia empírica documentada por diferentes economistas, debido a que suele incentivar un sector productivo ineficiente a costa de la reducción de la capacidad de compra de los consumidores, que se ven obligados a adquirir bienes de inferior calidad³.

Una posible solución para mermar los efectos sobre el sector exportador dominicano es la búsqueda de nuevos mercados para sus productos rechazados por las prohibiciones. Para tales fines, se requerirá realizar los cambios necesarios en la logística de exportación, para que el sector privado pueda canalizar sus productos a través de otras fronteras. Adicionalmente, debe realizar los ajustes en la calidad del bien a exportar para cumplir con las normas que dicho mercado exija, situación que no está directamente en manos del sector público.

En otra instancia, República Dominicana y Haití forman parte del Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados del CARIFORUM y la Unión Europea (EPA). El acuerdo establece las obligaciones de los países signatarios en materia de comercio exterior pero, no obstante,

2 Estimación preliminar a partir de los datos de Vásquez et al (2012). "Impacto fiscal del DR-CAFTA en la República Dominicana".

3 Sapelli, Claudio (2003). "The Political Economics of Import Substitution Industrialization".

las autoridades haitianas aún no han ratificado el acuerdo, y esto se debe probablemente a que el comercio exterior es la principal fuente de ingresos fiscales en Haití. De acuerdo al Informe País del Fondo Monetario Internacional (FMI) del año 2013, la presión tributaria de Haití fue de 13.1% en 2011; de este porcentaje, los ingresos fiscales vía el comercio internacional representaron cerca del 35.1% del total de las recaudaciones. En este sentido, el reconocimiento del EPA implica aceptar un calendario de desmonte arancelario, con lo que pierden ingresos por concepto de tributación al comercio.

Una tercera salida consiste en denunciar a Haití ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), como se ha sugerido. Sin embargo, esta posible solución también presenta desventajas en términos políticos. Haití es parte del grupo de Países Menos Avanzados (PMA) dentro de la OMC, y no existe antecedentes de denuncias en contra de países que pertenecen a este bloque. Agotar este recurso puede ser mal visto ante los ojos de la comunidad internacional, por tomar medidas ante una nación empobrecida.⁴

No obstante, cabe destacar que los incrementos arancelarios propuestos para algunos de los productos sobrepasan el arancel consolidado establecido por Haití ante la OMC (18.7%), lo que implica que las bases sobre las cuales se podría hacer esta denuncia estarían fundamentadas.

A pesar de estas dificultades entre República Dominicana y Haití, es necesaria una solución respecto a los impases en las relaciones comerciales con el país vecino, en particular cuando no se prevén negociaciones de tratados comerciales en el corto plazo. Mientras tanto, el Gobierno dominicano busca solucionar el conflicto a través de las vías diplomáticas correspondientes; la resolución del impase entre República Dominicana y Haití es importante principalmente para la población haitiana, que podría ver mermado su consumo de alimentos y otros productos con estas medidas.

4 Ver ¿Le interesa a Haití un TLC o la ratificación del EPA?, de Periódico Hoy, 31 de julio de 2013.

Recuadro 1

La Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)

El esquema conocido como Industrialización por Sustitución de Importaciones se basa en un modelo de desarrollo hacia dentro (inward-looking), impulsado principalmente por la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La estrategia, aunque con ligeras variaciones en cada país de América Latina, consiste en el desarrollo de la industria interna mediante: a) grandes inversiones en industrias locales, usualmente impulsadas por la exención de impuestos, subsidios y/o capital externo en las etapas iniciales de inversión; b) protección de la competencia internacional, a través del incremento de los aranceles.

Esta estrategia se sustenta bajo el argumento de la “industria naciente” que apunta a la protección de la industria local en sus etapas iniciales, a fin de fortalecer la economía interna ante posibles choques económicos provenientes del exterior.

El resultado de estas políticas se considera ambiguo y controversial. Por un lado, se vincula la estrategia ISI con el crecimiento económico de 5.1% que experimentó América Latina durante la década de 1950 (Kerner, 2003). Sin embargo, este modelo económico era dependiente de capital externo, debido a que las economías latinoamericanas no lograban generar las divisas necesarias para sustentarlo. Para 1960, las economías latinoamericanas de mayor tamaño habían abandonado el modelo.

Por otra parte, las posiciones más críticas hacia el modelo ISI indican que el mismo generó en los países de la región un sesgo anti-exportador y vulnerabilidad ante choques en los términos de intercambio. En adición, las decisiones de política macroeconómica tomadas para compensar a los

grupos afectados por estas políticas (reflejadas en expansiones monetarias) empeoraron las condiciones de vida de la población latinoamericana (Sapelli, 2003).

En República Dominicana, el proceso de industrialización se aceleró con la Segunda Guerra Mundial, periodo en el que las importaciones dominicanas disminuyeron a causa de la guerra. Esta circunstancia obligó al desarrollo de industrias locales que pudiesen acaparar la demanda que no podía ser satisfecha. Este proceso se llevó a cabo bajo la supervisión estatal y al unísono con la dictadura de Rafael Leonidas Trujillo Molina, quien era accionista en muchas de estas empresas. El modelo de desarrollo ISI para el país se dio a través de exenciones de impuestos internos, aranceles cero para la importación de bienes intermedios y aranceles altos para la importación de bienes terminados (Moya Pons, 1990).

Si bien estas políticas incentivaron el desarrollo de industrias locales, estos grupos se constituyeron en grupos cabilderos ante el temor de confiscación de las empresas luego de la muerte de Trujillo. De esta forma se funda la Asociación de Industrias de República Dominicana. Luego, estos grupos de interés intentaron mantener el sistema de concesiones y exenciones que se les otorgó durante la dictadura (Andújar Scheker, 2005).

El modelo ISI dominicano comenzó a desmoronarse luego de la crisis de deuda durante la década de 1980, cuando la economía se revela como incapacitada para aguantar choques externos. Las medidas proteccionistas se mantuvieron, a costa de presiones inflacionarias de dos dígitos y el incremento del déficit fiscal. Con la entrada del proceso de reformas de la década de 1990, el esquema ISI fue desmontado.

Referencias

Andújar Scheker, Julio G. (2005). Reformas económicas y negociaciones políticas: apuntes sobre la experiencia dominicana de los noventa.

Kerner, Daniel (2003). La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericano.

Moya Pons, Frank (1990). Import-Substitution Industrialization Policies in the Dominican Republic, 1925-61.

Sapelli, Claudio (2003). The Political Economics of Import Substitution Industrialization.

Vásquez, H., Díaz, R., Rivas, R., Altagracia, A. (2012). Impacto fiscal del DR-CAFTA en la República Dominicana.

Publicado originalmente el 28 de octubre, 2013

BÉISBOL Y BALANZA DE PAGOS EN REPÚBLICA DOMINICANA: ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS



*Noris Constant,
Economista II*

Es bien sabido que el béisbol en la República Dominicana es el deporte principal, seguido ávidamente por una gran cantidad de dominicanos. Esta disciplina deportiva va más allá de ser un entretenimiento para los dominicanos, sino que es un negocio, el cual traspasa las fronteras de nuestro país, y le genera cuantiosas sumas de dinero anualmente.

Estos ingresos tienen un impacto positivo en la Balanza de Pagos, en la cual se ha registrado US\$1,771 millones como ingreso directo del béisbol en el periodo 2010-2013, representando el 98% de los ingresos por concepto de remuneración de empleados en la Balanza de Pagos.

El negocio

El historiador Rob Rock, PhD de la Universidad de Pittsburgh, autor de diversas publicaciones de la historia del béisbol, en un encuentro celebrado en la Fundación Global Democracia y Desarrollo (FUNGLODE) en el año 2012 expresó:

“La República Dominicana es la mayor fuente de talentos para las Grandes Ligas fuera de Estados Unidos, no se compara con ninguna otra nación, representa la mayor concentración de talento en la historia del béisbol”.

Las afirmaciones de Rob Rock están evidenciadas por la presencia de los equipos en el territorio dominicano. En la actualidad, los 30 equipos de Grandes Ligas tienen academias establecidas en la República Dominicana, superando con creces la presencia en otros países, entre estos Venezuela que contaba para el año 2009 con tan solo seis en todo su territorio.

Aunque el enfoque principal de las academias es la preparación del talento para la carrera profesional, el país se beneficia de la presencia de las mismas. Según el estudio elaborado por la oficina de la Major League Baseball (MLB) en República Dominicana titulado “Impacto Económico de MLB en República Dominicana”, en su edición de 2009, se registró un monto de US\$18 millones solo de gastos operacionales de las academias. A esto se le suman los empleos que generan las academias y el consumo que le aportan al Producto Interno Bruto (PIB).

Todas las academias incluyen (unas más rigurosas que otras) programas educativos para los jugadores: bachillerato, cursos de inglés, lecciones para la vida después de la carrera profesional, programas de incentivo para ayudar sus comunidades, entre otras. Este aporte en educación es de gran importancia, teniendo en cuenta que según datos de la oficina de la MLB menos del 5% de los jugadores firmados llegan a las Grandes Ligas, por lo que esto es un aporte del béisbol al mejoramiento de las oportunidades y desarrollo de cientos de jóvenes dominicanos.

Según el estudio realizado en 2009, a los prospectos se les pagó US\$37.2 millones por concepto de bonos por firma de contrato. Se gastaron US\$3.2 millones adicionales para dirigir la Liga de Verano Dominicana (*ver cuadro 1*), la cual se creó en el 1985 como una plataforma de desarrollo para los prospectos que no tenían visado para viajar a los Estados Unidos.

El mayor ingreso que se percibe en la economía dominicana es el dinero invertido por los jugadores con contratos de Grandes Ligas. En el estudio realizado por la oficina de la MLB previamente citado, se estimó que el 20% de los salarios brutos ingresan directamente en la economía dominicana (*ver cuadro 1*). En el contenido del mismo estudio se explica que esta cifra es conservadora. En una visita realizada por técnicos de la Subdirección de Balanza de Pagos a la oficina de la MLB en el país, una fuente de dicha oficina nos explicó que se tomó un dato conservador debido a la diversidad de casos que se tienen con respecto a lo que los jugadores deciden hacer con sus ingresos.

Las partidas por donde entra el dinero de los peloteros incluye la inversión en bienes raíces, negocios de esparcimiento social, instituciones benéficas, entre otras. Asimismo, es preciso hacer hincapié en que una gran cantidad de los jugadores, una vez retirados, regresan al país y traen su dinero para invertirlo. Teniendo en cuenta estas informaciones no es desatinado pensar que la proporción de reinversión directa en la economía dominicana esté más cerca del 30%. A su vez, de los salarios de los jugadores de ligas menores se estima que entra directamente a la economía un 50%, de los cuales se indica que la mayoría ingresa vía remesas.

Cuadro 1
Resumen del impacto económico del béisbol en República Dominicana (en US\$)

CONCEPTO	MONTO
Bonos provenientes de firmar contratos	37,233,500
Operaciones de las academias	17,961,384
Liga de Verano Dominicana	3,213,750
Viaje y transporte a la República Dominicana	360,000
Reinversión en los jugadores dominicanos de las Ligas Mayores	61,954,695
Reinversión en los jugadores dominicanos de las Ligas Menores	3,508,055
Donaciones y apoyo gubernamental	844,624
Sede de las Grandes Ligas del Béisbol en la República Dominicana	1,250,000
Total	126,326,008

Fuente: Oficina MLB en República Dominicana (2009).

Proyección

Sin duda alguna los equipos de la MLB realizan cuantiosas inversiones en la República Dominicana, pero es importante considerar si podremos sostener este nivel de ingreso en los próximos años. Hay muchos factores que motivan a los equipos a invertir en el país, pero el más poderoso de todos es el rendimiento de los jugadores dominicanos.

Alguno podrá argumentar que República Dominicana tiene muchos peloteros de alto rendimiento debido a que todas las academias tienen presencia en el país. No obstante, es preciso comprender que es un negocio y que los inversionistas de la MLB son agentes racionales que buscan maximizar el retorno de su inversión. Si no fuera por la alta calidad sostenida de los jugadores dominicanos los equipos estuviesen cambiando el destino de sus fondos a países con mejor retorno de la inversión.

Visto lo anterior, es posible plantear que los ingresos en el futuro para la República Dominicana, provenientes del negocio del béisbol, dependerán de la capacidad del país de seguir produciendo jugadores exitosos en MLB. Por esto, es necesario analizar la tendencia de los peloteros dominicanos en las Grandes Ligas.

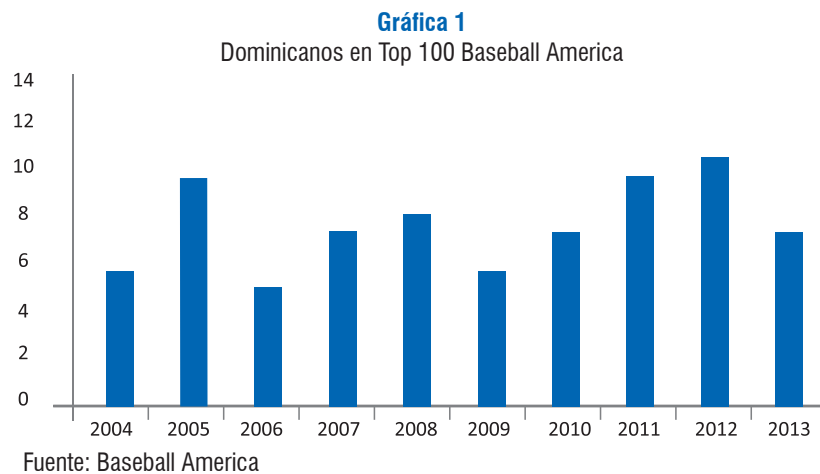
Ha existido diversidad histórica por etnicidad en la MLB, desde mediados de la década de los noventa, los latinos han sido, después de los blancos, los que mayor representación tienen en MLB. Cabe destacar, que de los jugadores extranjeros, la República Dominicana ha liderado en el porcentaje de representación desde hace 30 años.

Ahora bien, si queremos saber si la República Dominicana seguirá liderando en participación, una herramienta poderosa es el reporte anual de la prestigiosa revista *Baseball America*. Dicha revista elabora desde 1990 diversos listados de los mejores prospectos para jugar en las Grandes Ligas. El listado más exhaustivo que realizan es el “*Baseball America top 100 prospects*”, en el que se incluye los mejores 100 prospectos independientemente del equipo o nacionalidad.

La estadística que mejor indica la calidad de un jugador en las Grandes Ligas es la conocida “*Wins Above Replacement*” (WAR). Dicha estadística surge del esfuerzo de la comunidad saber métrica (estudio de las estadísticas de béisbol) para determinar el aporte de un jugador a su equipo.

Relacionando esta estadística con la revista *Baseball America*, se extrae el dato donde el 80% de los jugadores que han estado entre los 100 mejores jugadores de MLB (según WAR) en los últimos 10 años, ha estado en el listado de “*Baseball America Top 100 Prospects*”. Esto indica que el jugador que aparezca en esta lista es de alto rendimiento. Es importante resaltar que estos jugadores, en promedio tardan aproximadamente 5 años para establecerse en Grandes Ligas.

Finalmente veamos en la *gráfica 1* cómo se han comportado los prospectos dominicanos en el listado de Baseball America en la última década:



Observando estos datos notamos que la República Dominicana en la última década ha sostenido una sólida participación en el listado, promediando un 9.4% en la década. Observamos también que la participación ha ido aumentando, siendo de 8.8% en de 2004-2008 y 10% de 2009-2013 (*ver gráfica 1*).

Estos datos indican que no sólo está sosteniendo la República Dominicana su participación en cantidad, sino también en calidad, aspecto importante para seguir atrayendo la inversión de las franquicias norteamericanas.

Es importante resaltar que si bien se ha mantenido la calidad, existen amenazas para la sostenibilidad de la producción.

En el aspecto interno, las irregularidades con las firmas siempre han sido un problema por las falsificaciones de documentación, el bajo nivel de educación en las zonas rurales dominicanas (que obligan a los equipos a invertir para educarlos), y posibles leyes que restrinjan de algún modo la actividad que realiza la MLB en el país. En el aspecto externo, está el caso de Venezuela como alternativa para los cazatalentos, no obstante el crecimiento de las firmas de béisbol en dicho país no ha afectado tanto a la República Dominicana como ha afectado a Puerto Rico, el cual pasó a estar de entre los primeros puestos a tener una participación inferior.

Se debe destacar que por la situación política de Venezuela, las condiciones para operar en dicho país no son favorables. También está el caso de los peloteros cubanos, que se resaltan con un alto rendimiento, aunque con una cantidad muy limitada respecto la República Dominicana y Venezuela. Una eventual apertura del Gobierno cubano representaría una oportunidad para que los equipos inviertan en dicho país, lo cual pudiera afectar negativamente la participación de los dominicanos en las Grandes Ligas.

El béisbol tiene un impacto contundente en la economía dominicana, por los ingresos que genera y la proyección es que podrá sostener el nivel de ingreso en los próximos 5-10 años. El sostenimiento a largo plazo dependerá de la superación de los problemas internos y la adaptación a las posibles amenazas externas que surjan, pero es necesario reconocer que mientras se mantenga la producción de jugadores de alto rendimiento, que continuará siendo el principal factor, la República Dominicana seguirá siendo el destino por excelencia para la inversión de la MLB.

IMPACTO DE LOS CALL CENTERS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA



*Rosa Julia Cruz, Analista III
y Estephanía Ruíz, Economista II*

Cuando un norteamericano llama a una compañía de telecomunicaciones para pedir soporte con su móvil o televisión por cable, es muy probable que la llamada sea contestada desde un *call center* establecido en India, Filipinas o República Dominicana.

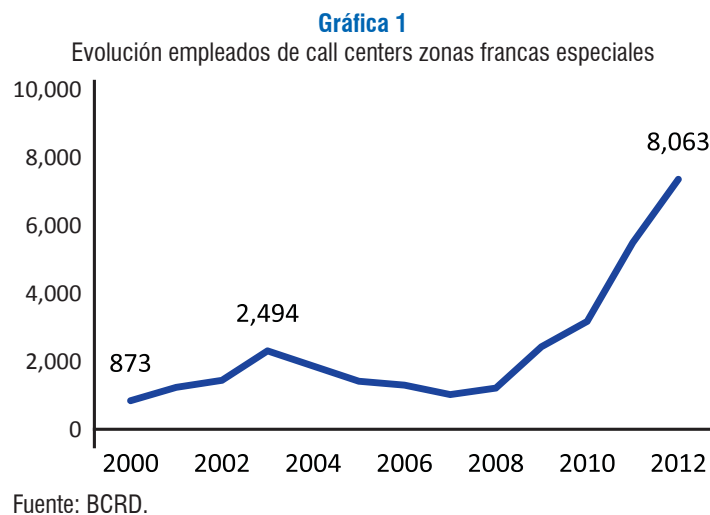
La industria de los *call centers* surgió como solución a resolver las necesidades de empresas que requerían masificar la atención, y el contacto, con consumidores o potenciales clientes. Desde su origen en los años 60, diversas reformas en el ámbito de la telefonía antigua, hasta su confluencia con la tecnología actual han facilitado la base tecnológica con la cual ha sido posible el manejo intensivo y reformador de las aptitudes de comunicación humana en un nuevo espacio de interacciones comerciales.

Este sector está dominado por grandes empresas que requieren establecer un contacto permanente con sus clientes. En general, compañías en el área de mercado masivo como empresas financieras, bancos, servicios básicos y telecomunicaciones.

En el caso de la República Dominicana, la industria surgió en los años 90, cuando empresas de capital extranjero en busca de un ambiente en el cual pudieran disminuir costos, sin perder la calidad de su personal, pusieron miras en el país, tomando en cuenta varios factores como la posición geográfica, mano de obra barata y habilidades para aprender idiomas. En ese sentido, el “*Business Processes Outsourcing (BPO)*”, surge como respuesta a esta necesidad, cuando las compañías deciden subcontratar funciones

del proceso de negocio en proveedores de servicios, ya sea internos o externos a la empresa, usualmente menos costosos o más eficientes y eficaces.

El crecimiento promedio de los ingresos por *call centers* en la balanza de pagos ha sido de alrededor de un 11% en el periodo 2009-2013. En los últimos años, esta actividad ha mantenido una senda de crecimiento estable y significativo. El recién Censo Económico del Sector de Zonas Francas, publicado por el Banco Central de la República Dominicana (BCRD) mostró que para los *call centers* constituidos como zonas francas especiales, el nivel de empleo aumentó de 873 a 8,063 operarios durante el período 2000-2012, lo que representa un incremento de 823.6%, la mayor variación positiva en todas las ramas de actividad de zonas francas observadas para ese período (ver *gráfica 1*).



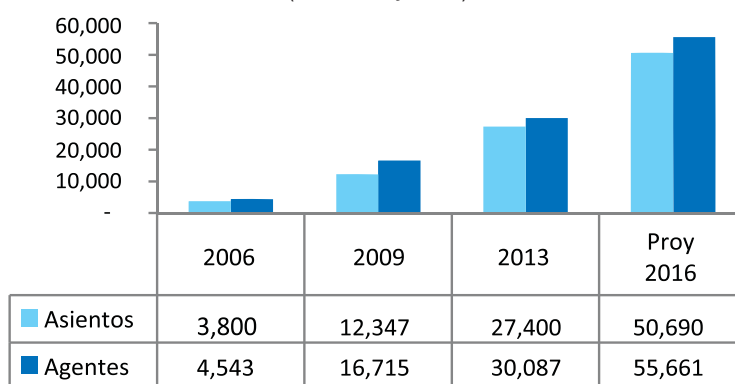
Según el Centro de Exportación e Inversión de República Dominicana (CEI-RD), actualmente existen 112 empresas de *Contact Center* que generan más de 33 mil agentes empleados en la industria y un estimado de 27,400 asientos que ofrecen servicios principalmente al mercado de los Estados Unidos, que pagan más de US\$150 millones en salarios al año con promedio de RD\$18 mil a RD\$25 mil al mes (ver *gráfica 2*).

El acelerado proceso de expansión ha motivado la creación de un clúster (*Cluster Contact Center & BPO*) para las empresas suplidoras de servicios que tiene por finalidad promover su desarrollo y hacerlas más competitivas. El territorio que ha ganado la industria se refleja en la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (ENFT). La misma incluye a los

call centers en la categoría transporte y comunicaciones que representa un 5% de los empleos producidos por el sector formal, mayor que muchos sectores entre los cuales se encuentran la intermediación financiera y seguros y la agricultura y ganadería. En ese sentido, el aporte de *call centers* al sector de Transporte y Comunicaciones asciende a 33% (ver gráfica 3).

Gráfica 2

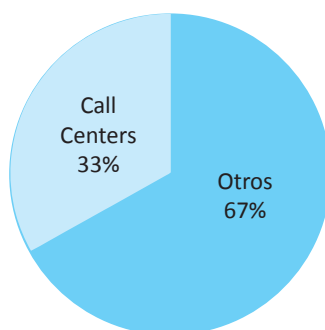
Generación de agentes y asientos* por empresas de call center (2006 - Proy 2016)



*Asientos: espacios físicos/estaciones donde laboran los agentes.
Fuente: CEI-RD.

Gráfica 3

Aporte de call centers al sector de transporte y comunicaciones (% que aporta en números de empleos)



Fuente: ENFT y CEI-RD.

Por otro lado, la industria está produciendo un factor no perceptible fácilmente. La productividad de los empleados es incentivada al máximo en un *call center*. La forma de medición de la efectividad del proceso y la organización del trabajo de empleadores extranjeros está enfocado a la maximización de la utilidad en un 100%. Esto conlleva a un monitoreo minucioso del empleado, evaluando su precisión, productividad y eficiencia.

El ambiente de un *call center* es muy diferente a los esquemas que normalmente vemos en una oficina de una empresa privada dedicada a otro oficio. En los *call centers*, las horas de trabajo son evaluadas y planificadas totalmente. Se fomenta la competitividad entre los empleados, el salario y sistema retributivo es bastante atractivo. Se otorgan incentivos por asistencia, por rendimiento, bonos anuales por cada año cumplido en la empresa y bonos trimestrales a los empleados destacados. Todo lo anterior renueva la calidad del empleado. El mismo se esfuerza y se exige a sí mismo la disciplina que requiere ser parte de la empresa en la cual trabaja.

Estos jóvenes no necesitan un título universitario, sino tener buen dominio de los idiomas, aptitudes de trabajo en equipo, servicio al cliente entre otros. Aún cuando no reúnen todas estas cualidades son capacitados con entrenamientos previos que usualmente son pagados como salario por parte de la empresa. Albergan posiciones como supervisores, instructores, personal de control de calidad y personal de tecnología. Por esto, los *call centers* se han convertido en una oportunidad para los jóvenes dominicanos de mejorar su status económico sin tener que invertir miles de pesos en educación universitaria. Para muchos es una forma de sustentar a sus familias y sus estudios universitarios.

Por otra parte, consideremos la industria por el enfoque de la Inversión Extranjera Directa (IED). Según datos del CEI-RD, actualmente existen 57 empresas de *call center* de capital extranjero (incluyendo el BPO), correspondiente al 50.9% del total. No es coincidencia que el Gobierno otorgue todo su apoyo a fomentar el desarrollo de este tipo de negocios, no sólo por su importante producción de empleos sino también por los flujos de inversión que trae consigo al país.

El Gobierno dominicano ha propiciado el crecimiento de la industria con la ley 8-90 sobre fomento a las empresas exportadoras de servicios como las de zonas francas, que establece exenciones de impuestos. Inclusive, el Congreso Nacional está apoderado de un proyecto de Ley de *call center* que tiene por finalidad crear las condiciones jurídicas para el desarrollo definitivo del sector, aprovechando las ventajas comparativas del país con otras naciones de América Latina.

Otra iniciativa del Gobierno es la capacitación de los recursos humanos, con el “Programa de Inglés por Inmersión para la Competitividad (ESL) con el objetivo de incrementar la competitividad y mejorar la calidad de la educación. El presidente de la Asociación de *Contact Centers* de la República Dominicana (ACC-RD), estima que un 10% de los jóvenes adquieren la habilidad para entrar a trabajar en *call centers*.

Los esfuerzos del Gobierno han servido como palanca para los jóvenes dominicanos, que buscan insertarse en el mercado laboral y que logran desarrollar, destrezas y capacidades, tanto en el manejo de otros idiomas como en temas especializados, que impactan de manera significativa la competitividad de nuestro país, llevando a la República Dominicana a ser líder en la Región del Caribe en la Industria de Centros de Contactos y BPO, y ser considerados como modelos regionales en el desarrollo de la industria por organismos internacionales, como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de acuerdo con informaciones ofrecidas por el CEI-RD.

La industria del *call center* es uno de los procesos emergentes de la economía en nuestro país y un sector peculiar, ya que refleja el predominio económico de los servicios en la estructura productiva y además sostiene la economía de producción en masa. Es una excelente vía para atraer inversión extranjera y promover el desarrollo económico nacional. El Gobierno dominicano por tanto, debe fortalecer la calidad de la educación dominicana para aumentar la mano de obra calificada disponible, mantener un clima de inversión favorable y sustentar el vínculo y apoyo a la industria para así asegurar el futuro óptimo esperado para la misma en el país.

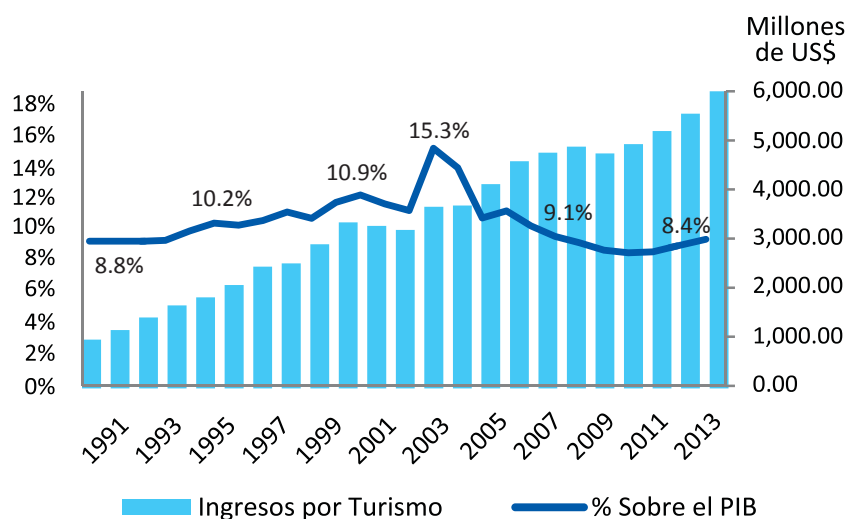
LA RUTA HACIA LOS DIEZ MILLONES DE TURISTAS



Brenda Villanueva
Consultor Económico

El sector turismo es la segunda fuente de divisas en la República Dominicana, luego de las exportaciones totales y es el cuarto generador de empleo. En efecto, los ingresos por turismo representaron un 8.4% del Producto Interno Bruto (PIB) para el año 2013 (ver *gráfica 1*). De ahí la importancia de este sector para la economía dominicana, y la meta planteada por el presidente Danilo Medina, de alcanzar una llegada de 10 millones de turistas en 10 años. En este sentido, a continuación se presentan los avances y los retos del país para alcanzar esta meta.

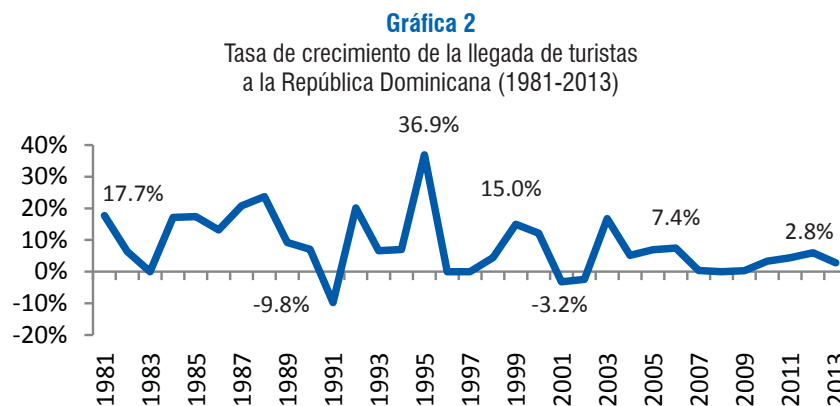
Gráfica 1
Ingresos por turismo y su participación en el PIB (1991-2013)



Fuente: BCRD, Subdirección de Balanza de Pagos.

El turismo se convirtió a partir de la década de los noventa, en un dinamizador de la economía dominicana. Para el año 1990, el número de habitaciones hoteleras disponibles en el país había aumentado en 13,649 unidades con respecto al 1980. Asimismo, el valor agregado de esa actividad incrementó su participación en el PIB, pasando de un 1.3% al 3.8% entre 1980 a 1990, y 6.4% para 1999, teniendo como resultado la generación de 114,133 empleos directos e indirectos en comparación a los 13,592 empleos existentes en el 1980, lo que representó un incremento de 739%. En términos de ingresos de divisas, el turismo aportó unos US\$172.6 millones en 1980, y para el 1990 este aporte ascendía ya a US\$817.6 millones, y para el 1999 la cifra fue de US\$2,483.3 millones, equivalentes a un 14.3% del PIB.

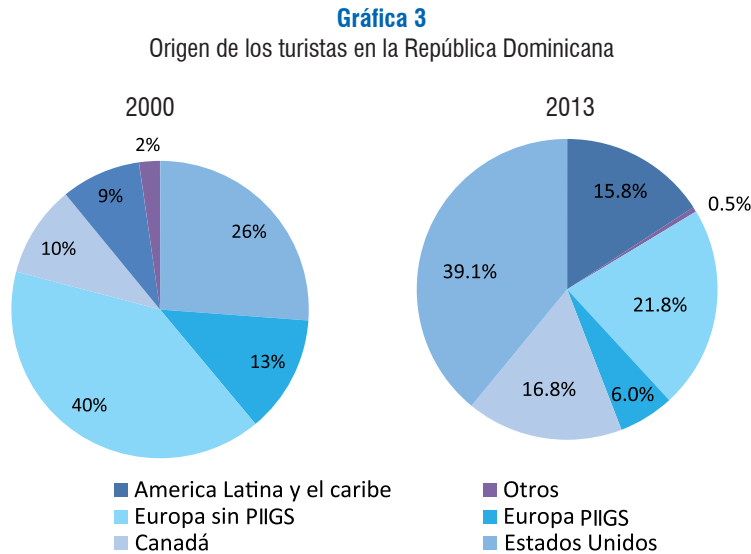
Si observamos el crecimiento de la llegada de turistas del 2013 de un 2.8% (*ver gráfica 2*), la meta de los 10 millones de turistas para el 2022 parecería inalcanzable. Sin embargo, si nos remontamos al siglo pasado, podemos darnos cuenta de que se trata de una meta alcanzable si se llevan a cabo las políticas públicas para ello. En efecto, la República Dominicana logró crecimientos por encima del 200% en la llegada de turistas entre el 1980 y el 1990, y por encima del 100% entre 1990 y el 2000, lo cual demuestra que se ha podido más que duplicar la llegada en un período de 10 años.



Fuente: BCRD, Subdirección de Balanza de Pagos.

Desde el año 2001, la llegada de turistas no ha tenido un crecimiento tan vertiginoso, producto del atentado a las Torres Gemelas en Estados Unidos, del 11 de septiembre de ese año, así como por la crisis internacional de los años recientes, que ha afectado los principales países de origen de los turistas en nuestro país. Sin embargo, el sector ha buscado

mecanismos para lograr una mayor diversificación de los países emisores, haciéndose menos dependiente de los países de Europa Periférica, y captando mayor mercado de América Latina (ver gráfica 3).



PIIGS: Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España.
Fuente: BCRD, Subdirección de Balanza de Pagos.

Esta información da cuentas de que el sector turístico en la República Dominicana ha sabido enfrentar las adversidades, y tiene el potencial para seguir desarrollándose.

En este sentido, con la recuperación de la economía mundial para este año, proyectada por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), se prevé un mayor crecimiento de la llegada de turistas para 2014 y los venideros.

Dado este mejor escenario internacional, y si se implementan las políticas públicas adecuadas, la meta al 2022 podría ser alcanzable. En ese mismo orden, vale destacar que el Estado dominicano ha estado llevando a cabo una serie de acciones encaminadas en esa dirección.

Una de estas medidas fue la promulgación de la Ley No. 195-13, del 20 de diciembre de 2013, que modifica varios artículos de la Ley No. 158-01 del 9 de octubre de 2001, sobre el Fomento al Desarrollo Turístico para los Polos de Escaso Desarrollo y Nuevos Polos en provincias y localidades de gran potencialidad. Dentro de los cambios más relevantes se encuentran:

- Se expande el ámbito de aplicación a todos los polos turísticos de la región, o sea que todo el territorio nacional es declarado potencial turístico.
- Se amplían los incentivos a los inversionistas extranjeros que desean desarrollar proyectos turísticos en la República Dominicana. Por ejemplo, se extienden las exenciones a las ofertas turísticas complementarias, y no sólo en las referentes a las instalaciones hoteleras. Asimismo, se aumenta de 10 años a 15 años el período de exención fiscal otorgado a las empresas dedicadas a las actividades turísticas.
- Se apoya a aquellos inversionistas que necesitan remodelar sus complejos turísticos para atraer a turistas cada vez más exigentes.
- Para alcanzar la meta propuesta por el presidente Danilo Medina, se necesita continuar con las medidas iniciadas, e implementar otras más que complementen los beneficios que se pueden obtener de esta ley. Dentro de las cuales podrían mencionarse:
 - Ampliar la oferta turística que tiene el país, no solo con más complejos turísticos todo incluido, sino diversificar los clústeres turísticos y promover el turismo de aventura, rural, histórico y cultural.
 - Aumentar la inversión en promoción y mercadeo del país como destino turístico a nivel mundial. Esto es algo ya iniciado, ya que el Gobierno ha instalado una serie de oficinas promotoras en distintos países, con las cuales se ha logrado atraer turistas de países que no son fuentes tradicionales.
 - Implementar un plan de desarrollo de la industria de cruceros, la cual ha sido poco explotada en nuestro país.
 - Continuar con la inversión en carreteras, a fin de facilitar el acceso de turistas a zonas geográficas menos favorecidas, como el caso del sur del país.
 - Implementar una campaña de concientización ciudadana respecto a la industria turística y los beneficios para el país.
 - Lograr la desarrabalización del entorno turístico, principalmente en la ciudad de Santo Domingo, en áreas como la zona colonial (ya iniciado en la actualidad), las zonas del puerto, el malecón, entre otras.

- Implementar un plan de turismo sostenible, logrando una estrategia de desarrollo turístico que vaya acorde con la conservación del medio ambiente.
- Mejoras de la seguridad ciudadana, de manera que nos podamos vender como un destino seguro.

En conclusión, si se presentan las mejoras esperadas del entorno económico internacional, y el Gobierno se concentra en realizar la estrategia necesaria para incentivar la oferta turística, podríamos alcanzar la tasa promedio de crecimiento anual de llegada de turistas de 8.8%, requerida para llegar a los 10 millones de turistas en el 2022. Una meta posible, tomando en cuenta los crecimientos en la llegada de turistas que tuvimos en el pasado.

Publicado originalmente el 16 de abril, 2014