



# CENANTILLAS

Centro de Investigación Económica de las Antillas

de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra

Oct/Nov 2001  
Año IV, Número 5

## Carta Económica

Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, Plaza Universitaria 2do. piso - Telf.: 535-0111 Ext. 2235 - e-mail: cenanti@pucmm.edu.do

### Opinión

## Perspectivas ante una Nueva Realidad

### CONTENIDO

Análisis Sectorial:  
Zonas Francas de Cara al Futuro 2-3

Evolución de las Zonas Francas: Surgimiento, consolidación y perspectivas 4-8

Comentario Internacional: Sumario del Turismo Global 9-10

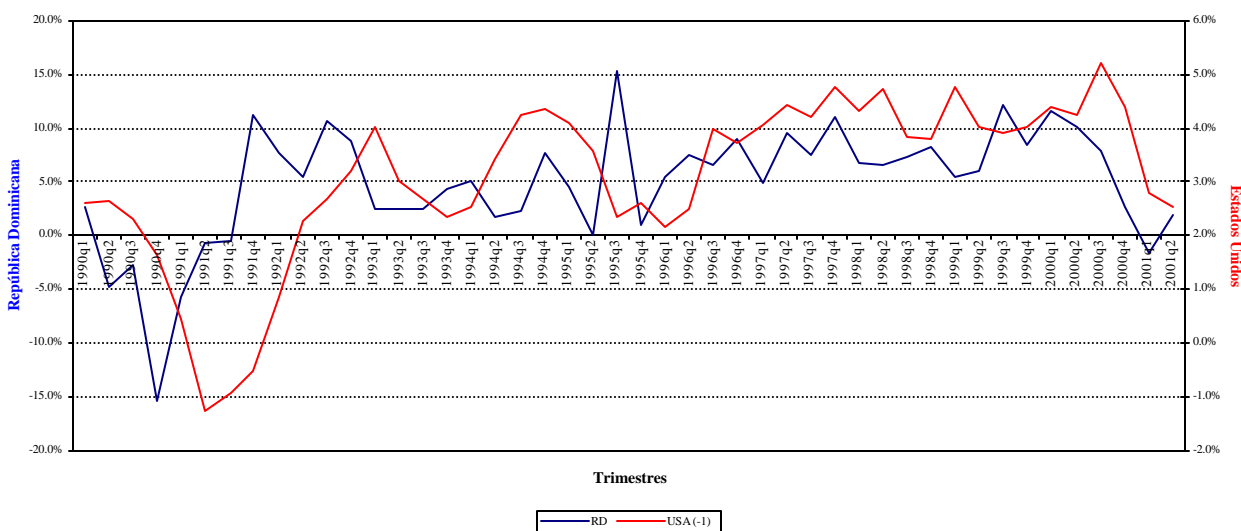
Proyecciones CENANTILLAS 11-12

Sin lugar a dudas, los lamentables ataques terroristas del 11 de septiembre han creado una nueva realidad internacional, de la cual no podemos simplemente escapar. Esto así, por la magnitud de los daños humanos y materiales que causaron, así como por su impacto psicológico en términos de la vulneración del sentido de seguridad de los ciudadanos estadounidenses y de otras partes del mundo.

Las tendencias recesivas que se venían presentando en la economía norteamericana fueron agravadas por dichos ataques, y la discusión prácticamente se centra ahora sobre las posibilidades que tiene dicha economía de recuperarse en el corto plazo. Los más optimistas consideran que tal recuperación será posible a partir de la segunda mitad del 2002. Los menos optimistas consideran que el 2002 será un año de bajo crecimiento económico para EUA. Todo esto se complica debido a que las perspectivas de recuperación de la economía mundial son afectadas por el hecho de tratarse de una recesión sincronizada de las principales economías del mundo, como las europeas y la japonesa. Es decir, en estos momentos no hay una economía que pueda servir de motor dinamizador de la economía mundial.

(Continúa en la página 3)

**Gráfico 1**  
**Tasas de crecimiento del PIB de la República Dominicana vs.**  
**Tasas de crecimiento de Estados Unidos con un rezago de un trimestre (1990-2001)**



Fuente: Banco Central de la República Dominicana y el Departamento de Comercio de EUA.

## Las Zonas Francas de Cara al Futuro

La Ley 299-68 –posteriormente sustituida por la Ley 8-90- define la zona franca como un área geográfica de República Dominicana, sometida a controles aduaneros y fiscales especiales, en la cual se permite la instalación de empresas que destinen su producción o servicios al mercado externo, a cambio de lo cual se les otorga un conjunto de incentivos para fomentar su desarrollo. Sobre la base de esos incentivos, el sistema de las zonas francas se fue convirtiendo en un componente básico del modelo de desarrollo adoptado por el país desde inicio de los setenta, logrando, desde mediados de los 80, situarse como uno de los sectores estelares del crecimiento de la economía dominicana.

El surgimiento de este sector se dio al amparo del marco de políticas de fomento del aparato industrial nacional. Sin embargo, su desarrollo ha respondido fundamentalmente a la división internacional del trabajo. El desarrollo logrado por estos parques industriales se basa en que algunas empresas de los países industrializados –fundamentalmente la industria de confecciones de los Estados Unidos- encontraron en Centroamérica y el Caribe una mano de obra barata que reducía significativamente sus costos en aquellas etapas del proceso productivo intensivas en trabajo, de tal manera que su producto resultase competitivo a nivel internacional.

Indudablemente, el aporte de este sector a la economía dominicana ha sido de vital importancia, no sólo en lo que se refiere a exportaciones y generación de divisas, sino también en cuanto a la generación de empleos. Pero, actualmente las perspectivas para este sector no están claras: los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, obligan a los países que presentan un ingreso *per capita* superior a los US\$1000 y que otorgan estos incentivos, a discontinuarlos en el 2003; el Acuerdo Multifibras, que impone cuotas para el mercado americano y que ha sido un freno para las exportaciones desde el Asia, finaliza en el 2005, con lo que los productos asiáticos tendrán el mismo acceso que los de Centroamérica y el Caribe; por último, el eventual ingreso de China a la OMC, que se estima pudiera producirse para el 2008, crea una especie de terror en la industria debido a la capacidad competitiva de los productos chinos.

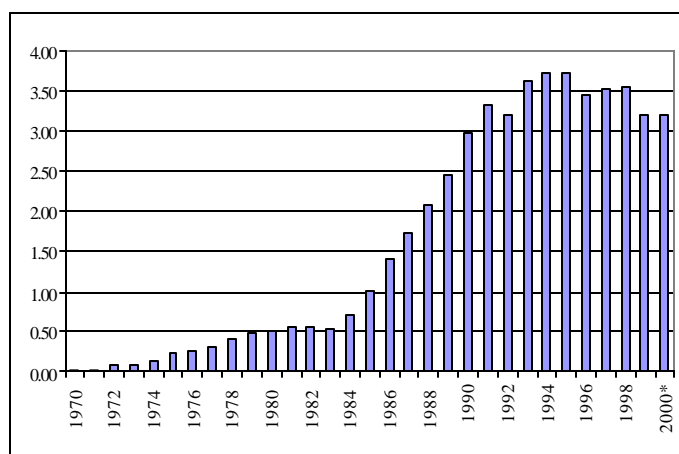
Anticipar los eventuales efectos de esos hechos e introducir aquellas medidas que sean factibles para neutralizarlos se plantea, pues, como el reto que enfrentan actualmente las zonas francas dominicanas con el apoyo de las autoridades nacionales.

### Importancia de las Zonas Francas

A manera de ilustración, se presentan algunas de las variables agregadas más relevantes del sector zonas francas. Se resalta así su importancia y, por lo tanto, la necesidad de tomar las medidas adecuadas para que, ante la eventual pérdida de los incentivos vigentes, el desempeño de la economía no se vea negativamente afectado.

Sin lugar a dudas, este sector constituye uno de los componentes más importantes de nuestra economía. En el Gráfico 2 se observa que, desde mediados de los 80, el aporte relativo de las zonas francas al PIB se ha incrementa-

**Gráfico 2**  
Participación de las zonas francas en el PIB (%)  
(1970- 2000)



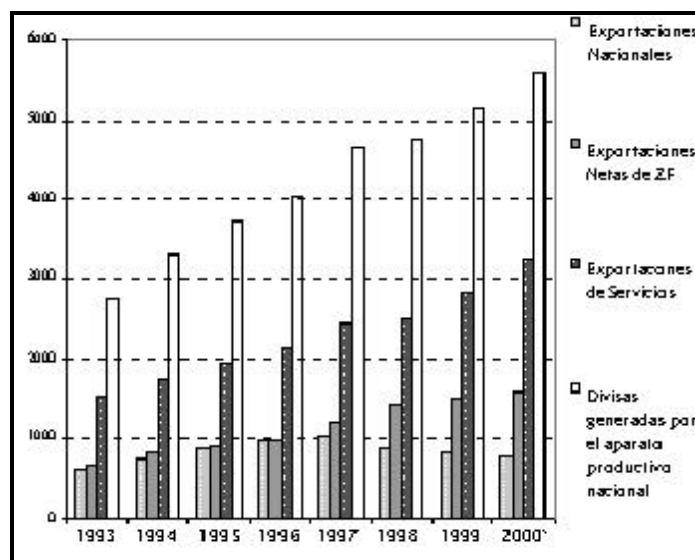
\* Cifras Preliminares

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

do significativamente, pasando de representar un 0.7 % del PIB en 1984 a un 3.2% en el año 2000.

Por otra parte, el Gráfico 3 muestra que las exportaciones netas de zonas francas son considerablemente superiores a las exportaciones nacionales de bienes. Además, señala que la brecha existente entre ambos rubros ha ido aumentando con el paso del tiempo, lo que evidencia cómo en los últimos años ha habido una pérdida de competitividad del aparato productivo nacional con respecto al de las zo-

**Gráfico 3**  
Aporte zonas francas a generación de divisas  
aparato productivo nacional (1993-2000)  
(Millones de US \$)



\* Cifras Preliminares

Fuentes: Consejo Nacional de Zonas Francas; Banco Central de la República Dominicana

**Cuadro 1**  
**Generación de empleos directos por zonas francas**  
**(1991-1999)**

Indicadores	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Empleos Directos</b>	135,491	141,056	164,296	176,311	165,571	164,639	182,174	195,193	189,458
<b>Población Ocupada</b>	2,251,709	2,406,398	2,416,649	2,400,587	2,400,681	2,523,781	2,652,035	2,888,950	2,979,492
<b>Total Empleos/ Población Ocupada</b>	6.00%	5.90%	6.80%	7.30%	6.90%	6.50%	6.90%	6.80%	6.40%

Fuentes: Consejo Nacional de Zonas Francas; Banco Central de la República Dominicana

(Viene de la página 2)

nas francas. Se observa también que las exportaciones netas de zonas francas representan cerca de la tercera parte de las divisas generadas por el conjunto del aparato productivo nacional<sup>1</sup>. Esto plantea un tema de reflexión en cuanto a la dependencia que tiene la economía dominicana respecto a las divisas generadas por esta actividad.

Finalmente, es necesario resaltar la importancia de esta actividad en cuanto a la generación de empleos (ver Cuadro 1). Se observa que en la última década la proporción

de la población ocupada empleada en zonas francas es considerable, manteniéndose en el orden del 6%. Si a esto se suma el hecho de que se estima que por cada empleo directo generado en zonas francas se crean 1.5 empleos indirectos<sup>2</sup>, se tendría que el empleo total generado por este sector para el año 2000 habría ascendido a cerca de medio millón de personas, lo que permite visualizar la importancia crucial de esta actividad en el mercado laboral dominicano.

(Opinión: Viene de la página 1)

A diferencia de otros períodos recesivos, en la presente coyuntura internacional se destaca el hecho de que la incertidumbre predominante se ha agravado por lo inesperado que puede resultar un ataque terrorista y por los instrumentos que pudieran ser utilizados. Esto ha creado un clima de inseguridad que lamentablemente tiene un impacto sobre las actividades económicas, lo cual limita el potencial de recuperación de economías como la norteamericana.

Es obvio que nuestra economía está muy vinculada a la de Estados Unidos (ver Gráfico 1). Cálculos preliminares nos indican que el impacto de lo que ocurre en la economía norteamericana sobre la economía dominicana se verifica, mayormente, un trimestre después. Es decir, que el comportamiento negativo verificado en el tercer trimestre del presente año en Estados Unidos se sentirá en mayor medida en nuestra economía en el último trimestre del 2001 y a principios del 2002.

En este sentido, es previsible, en el mejor de los casos, que la demanda de nuestras exportaciones por parte de Estados Unidos no se fortalecerá hasta el segundo semestre del 2002. Esto se reflejará en nuestras exportaciones de bienes tradicionales, así como en las exportaciones de zonas francas y las exportaciones turísticas.

Es, por lo tanto, muy importante que el gobierno continúe fortalecimiento sus acciones en el plano internacional para evitar que el impacto negativo sobre nuestra economía sea mayor.

Las estimaciones de CENANTILLAS apuntan hacia un crecimiento de la economía dominicana de un 2.9% en el año 2002, basado fundamentalmente en un crecimiento apoyado en los sectores internos de la economía dominicana. Los sectores transables internacionalmente tendrán un impacto limitado. Los sectores de la construcción, telecomunicaciones y la agropecuaria se perfilan como los más dinámicos. En cambio, turismo y zonas francas presentan débiles perspectivas de crecimiento.

En fin, nuestra economía se desenvolverá en lo que resta de año 2001 y en el año 2002 dentro de un escenario internacional de bajo crecimiento, agravado por los funestos acontecimientos de septiembre pasado y por las ramificaciones que la respuesta militar de Estados Unidos podría generar en el plano de las relaciones internacionales y, muy particularmente, por las consecuencias económicas en un mundo convulsionado por el terrorismo.

<sup>1</sup> Estas están dadas por la suma de las exportaciones nacionales, las exportaciones netas de zonas francas y las exportaciones de servicios.

<sup>2</sup> Dato proporcionado por directivos del Consejo Nacional de Zonas Francas.

## Evolución de las Zonas Francas y de sus Incentivos

### Surgimiento de las Zonas Francas

En 1968 se promulgó la Ley 299 de Incentivo y Protección Industrial, con la cual se creaba un sistema de incentivos para la producción industrial. Uno de los regímenes creados era el aplicable a las zonas francas, esto es, a aquellas empresas que destinasen la totalidad de su producción al mercado externo. Los principales incentivos consistían en la exención de los aranceles a la materia prima, a los insumos y a la maquinaria, además de la exoneración total del pago de los impuestos sobre la renta en el caso de empresas extranjeras<sup>3</sup>. Se instala el año siguiente la primera zona franca industrial en La Romana, y poco a poco se fija un patrón de crecimiento del número de empresas en este sector. Durante los primeros años, el crecimiento de esta actividad fue bastante tímido (Cuadro 2). Posiblemente, el factor determinante de ese lento crecimiento era el ficticio sistema cambiario prevaleciente. Las empresas de zona franca tenían que entregar los dólares generados al tipo de cambio de US\$ 1 = RD\$ 1, cuando en el mercado extraoficial el costo de un dólar era progresivamente mayor que un peso. Esta fijación artificial de un tipo de cambio sobrevaluado encarecía los costos relativos de la mano de obra nacional.

No obstante esta distorsión, el sector logró un crecimiento apreciable. En 1984 ya había 3 parques industriales con 120 empresas y 25,657 empleos generados. Aún con sobrevaluación del peso, la mano de obra resultaba barata,

**Cuadro 2**  
Evolución número de parques industriales y empresas de zonas francas (1969-2000)

Año	Número de Parques	Número de Empresas	Año	Número de Parques	Número de Empresas
1969	1	1	1985	3	136
1970	1	2	1986	4	156
1971	1	5	1987	8	199
1972	2	10	1988	13	220
1973	3	15	1989	19	299
1974	3	22	1990	25	331
1975	3	29	1991	27	366
1976	3	33	1992	30	404
1977	3	39	1993	31	462
1978	3	48	1994	32	467
1979	3	61	1995	33	469
1980	3	71	1996	36	436
1981	3	77	1997	40	446
1982	3	87	1998	43	496
1983	3	101	1999	44	484
1984	3	120	2000	46	481

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas

y la cercanía geográfica con Estados Unidos constituía una ventaja indiscutible. En adición, una de las ventajas fundamentales de República Dominicana frente a otros países de la zona (Nicaragua, Guatemala, Haití...) consistía en la estabilidad socio-política, lo cual disminuía el riesgo de la inversión.

Lo que nunca estuvo muy claro en el proceso de desarrollo de las zonas francas, ni en el proceso inicial ni en el de consolidación que se examinará más adelante, fue la concepción gubernamental sobre el papel que debieran jugar este tipo de empresas. Se supone que el interés del gobierno debía estar regido por la capacidad de generar empleo de esta actividad y de impulsar el desarrollo de zonas económicamente deprimidas, lo que contribuiría a reducir el éxodo rural y la consecuente marginación urbana. Sin embargo, ya la primera iniciativa gubernamental fue contradictoria: el primer parque instalado por la Corporación de Fomento Industrial se ubicó en San Pedro de Macorís, ciudad que era ya uno de los principales polos industriales debido a la presencia de la industria azucarera. De hecho, de los 46 parques industriales existentes, sólo 5 están situados en las zonas más deprimidas del suroeste y la línea noroeste.

### Período de Despegue y Consolidación

La progresiva sincerización del tipo de cambio, iniciada en 1982 y culminada en 1985, llevó el tipo de cambio de una paridad ficticia a un precio de RD\$2.85 por cada dólar. Esto definió un punto de inflexión en la evolución del sector, como puede observarse en el Gráfico 2. Ahora bien, la modificación de la política cambiaria coincidió con otras condiciones que reforzaron los efectos dinamizadores. En particular, en 1984 entra en vigencia la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Esta consiste en un programa del gobierno estadounidense que crea un sistema de preferencias para países de la cuenca del Caribe en cuanto a sus exportaciones a EUA, exonerando del pago de aranceles a una amplia gama de productos de la región por un período de 12 años. En 1990 se realizó una modificación de este acuerdo, resultando en la ICC II, que extiende indefinidamente los beneficios, además de ampliarlos a otros sectores previamente excluidos.

Si bien el tratamiento aduanero preferencial de la ICC, como se señaló, cubre una amplia gama de productos, sus efectos se centraron en una pocas industrias: confecciones, calzados y electrónicas. Sobre la base de que los productos son ensamblados en el exterior con insumos provenientes de EUA, los mismos sólo pagan, al ser reimportados, impuestos por el valor que se les haya agregado.

En términos generales, el desarrollo de las zonas francas es un claro ejemplo del proceso de división internacional de la producción, el cual que busca la mayor productividad al menor precio, para poder dar la talla en un mercado internacional cada vez más competitivo. Los países de Centroamérica y el Caribe le aportan a Estados Unidos la posibilidad de mantener su industria textil sobre la base de realizar a un costo muy barato aquellos procesos de la confección que son intensivos en mano de obra. De esta manera, los productos norteamericanos logran mantener su compe-

<sup>3</sup> Las empresas nacionales estaban exentas de un 75% de este impuesto durante los 5 primeros años y de un 50% durante el resto del período de concesión.

(Viene de la página 4)

titividad frente a los de los países asiáticos, cuyos precios son sustancialmente bajos, precisamente por el bajo costo salarial. Así, lo que cobró auge en las zonas francas del país correspondió a procesos intensivos en mano de obra poco especializada. Por ejemplo, en el área de confecciones, en la mayor parte de los casos se importan los cortes, por lo que sólo se procede al ensamble.

A la sombra de estos incentivos, la región del Caribe se especializó en zonas francas de ensamblaje, ya que a las ventajas del bajo costo de la mano de obra se añadía la cercanía geográfica a EUA. Posiblemente, la coincidencia entre los incentivos de la ICC y la modificación de la política cambiaria es lo que explica que República Dominicana fuese el mayor beneficiario de ese programa, a lo que se añade que, cuando las condiciones políticas de los países centroamericanos se hicieron más favorables, el país ya había acumulado una gran experiencia en sus parques industriales.

En consecuencia, desde mediados de los 80, el número de empresas comenzó a crecer considerablemente (Cuadro 2), factor que despertó el interés de los inversionistas locales y del gobierno en la creación de infraestructura básica para albergar esta actividad. Para apoyar la participación de inversionistas locales en esta actividad, se permitió que el Fondo FIDE concediese préstamos a inversionistas locales interesados en desarrollar este tipo de parques industriales. Dada la orientación prácticamente exclusiva de la producción de las zonas francas hacia el mercado norteamericano, el grueso de las inversiones pertenecen a empresas de ese país y a empresas nacionales que han establecido relaciones con los suplidores del mercado norteamericano. Como se observa en el Cuadro 3, en el año 2000, el 47.4 % de las empresas eran de capital norteamericano y el 41.1 % de capital dominicano.

### Desarrollos Recientes en el Contexto Internacional y al Interior de las Zonas Francas

Desde 1994 se observa que la participación de las zonas francas en el PIB de la República Dominicana ha mostrado un comportamiento fluctuante (ver Gráfico 1). Asimismo, se observa que la tasa de crecimiento del sector también ha variado notablemente a partir de ese mismo año. Mientras en 1993 la tasa de crecimiento del sector de zonas francas había sido de 16%, en 1994 se redujo a 7%, y en 1996 el crecimiento fue nulo. Tras una cierta recuperación

**Cuadro 3**  
**Distribución porcentual de las zonas francas según país de origen (1992-2000)**

País	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	48.80%	47.20%	46.00%	45.80%	47.70%	48.40%	50.20%	50.20%	47.40%
República Dominicana	24.80%	23.50%	34.40%	33.70%	30.70%	32.90%	36.40%	35.90%	41.10%
Corea del Sur	9.20%	9.40%	8.90%	8.40%	7.20%	7.70%	7.90%	6.40%	6.70%
Taiwán	3.00%	3.00%	2.70%	2.70%	1.50%	1.70%	2.00%	2.00%	1.70%
Otras	14.40%	20.80%	17.60%	18.10%	16.80%	14.60%	14.90%	15.30%	13.10%

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas

en 1997 y 1998 -motivada por el auge de las exportaciones de cigarrillos- en 1999 y 2000 se vuelven a generar decrecimientos.

Sin lugar a dudas, un acontecimiento significativo para las zonas francas fue la puesta en vigencia, en 1994, del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLC), el cual acuerda condiciones de libre comercio para las exportaciones hacia Estados Unidos provenientes de México, esto es, no operan cuotas ni aranceles. Puesto que el sector textil-confecciones es uno de los más protegidos en EUA, uno de los sectores beneficiados de este convenio fue el sector textil mexicano, el cual pasó a competir en condiciones ventajosas con las naciones beneficiarias de la ICC, provocando un desvío de las inversiones hacia México. En el Cuadro 4 se observa cómo la participación de las confecciones mexicanas en el mercado norteamericano ha ganado terreno de forma impresionante.

Ahora bien, el Cuadro 4 arroja otras informaciones interesantes. Pese a que el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte afectó las condiciones de competitividad de todos los países beneficiarios de la ICC, no todos resintieron de igual manera esta competencia. De entre éstos, algunos han seguido ganando participación en el mercado estadounidense, mientras otros la han perdido. Entre estos últimos se cuentan República Dominicana, Costa Rica y Jamaica. Entre los primeros, los países centroamericanos con menores niveles salariales.

Lo anterior indica que, además de los efectos del ALCA, otros elementos han estado incidiendo en la pérdida de competitividad de las zonas francas dominicanas dedicadas a la producción de confecciones. Sin lugar a dudas, tras esa evolución subyace el encarecimiento de la mano de obra dominicana con respecto a la gran parte del resto de la región. Es sintomático el hecho de que son precisamente los países con mayor nivel de ingreso *per capita* los que pierden participación relativa en el mercado estadounidense, a favor de los más pobres. Pero, como se verá más adelante, también han debido incidir políticas internas que afectan a la competitividad.

En octubre del 2000 entró en vigencia el Acuerdo de Paridad Textil, mediante el cual se le otorgan a las exportaciones de textiles y confecciones de los países de la ICC las mismas condiciones que a las exportaciones mexicanas, siempre y cuando se cumpla con ciertos requisitos de origen. Sin embargo, a la vista de la evolución diferencial que se ha registrado entre las exportaciones dominicanas y las centroamericanas, surge la duda de si el país será capaz de aprovechar esta ventaja, o seguirá perdiendo terreno frente a las economías centroamericanas más pobres.

Otros cambios parecen haberse registrado durante los últimos años en las zonas francas dominicanas. En primer lugar, una cierta diversificación de las empresas que las componen. La tradicional predominancia de las confecciones pierde terreno, y aparecen nuevas actividades, como las de servicios (Cuadro 5). Esto, que refleja la indetenible división internacional del trabajo, abre nuevas posibilidades para el país.

(Continúa en la página 6)

**Cuadro 4**  
**Importaciones estadounidenses de confecciones textiles por país (1993-2000)**  
**(En millones de US\$ y % con respecto al total)**

País	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000*	%
México	1,127.20	4	1,594.00	5.1	2,565.80	7	3,560.10	9.8	5,050.10	12	6,493.60	14	7,537.90	15	8,525.90	15
Rep. Dominicana	1,409.90	5	1,572.20	5	1,731.00	4.7	1,753.50	4.8	2,215.90	5.2	2,341.60	4.9	2,337.00	4.6	2,469.70	4.2
Honduras	506.2	1.8	644.8	2.1	918.5	2.5	1,219.60	3.4	1,659.00	3.9	1,872.80	3.9	2,158.20	4.2	2,337.00	4
Guatemala	545.7	1.9	591.2	1.9	682.3	1.9	769.4	2.1	962.1	2.2	1,135.90	2.4	1,233.40	2.4	1,492.10	2.5
El Salvador	251.2	0.9	397.9	1.3	582.2	1.6	721.3	2	1,052.00	2.5	1,170.60	2.4	1,328.80	2.6	1,609.30	2.7
Costa Rica	652.6	2.3	684.8	2.2	756.9	2.1	704	1.9	839.8	2	820.5	1.7	819.3	1.6	815	1.4
Panamá	41.7	0.1	31.1	0.1	30.2	0.1	26.1	0.1	17.9	0	10.5	0	n.d	n.d	n.d	n.d
Nicaragua	10.9	0	28.6	0.1	74	0.2	142.2	0.4	182	0.4	232	0.5	277	0.5	278.3	0.5
Jamaica	388.9	1.4	454.1	1.4	530.9	1.4	505.3	1.4	471.9	1.1	422.2	0.9	344.7	0.7	280.6	0.5
Haití	91.7	0.3	28.8	0.1	72.4	0.2	96.1	0.3	137.2	0.3	217.5	0.5	248.6	0.5	247.8	0.4

\* Cifras Preliminares

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

(Viene de la página 5)

En el mismo sentido apunta la tendencia a incrementarse el valor añadido en los procesos productivos realizados en el país, como se refleja en la creciente relación exportaciones/importaciones (Gráfico 4). Si bien no se cuenta con informaciones estadísticas al respecto, sí se tienen informaciones, tanto por medio de la prensa como de entrevistas personales, de que se ha ido generando una mayor integración de los procesos productivos en empresas líderes.

Visualizando la férrea competencia que norma el mercado de los productos de menor valor agregado –las producciones masivas de artículos baratos– algunas empresas han conseguido desplazarse a segmentos más selectos del mercado y sustituir el simple ensamble de piezas por la modalidad del “paquete completo”, que incluye desde la compra de los materiales, la degradación de los patrones, el corte de la tela y la confección; esto es, la fabricación del producto completo.

Desde luego, esta modalidad requiere técnicas productivas más sofisticadas que la simple línea de ensamble fordista, pues se trata de suplir las demandas de segmentos del mercado que exigen mayor calidad y diversidad, rápida rotación de los modelos, etc. En el plano productivo, esto se traduce en esquemas de producción más flexibles, con lotes más reducidos, personal polivalente, minimización de desperdicios y defectos, etc. Y es precisamente en estas líneas productivas donde la posición geográfica del país toma mayor relevancia.

## Perspectivas de las Zonas Francas

Actualmente, las zonas francas dominicanas se enfrentan a un futuro incierto. Un primer factor inquietante es la entrada en vigencia de los acuerdos de la OMC a partir del año 2003, de los cuales la República Dominicana es signataria. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC) establece la eliminación de subsidios y tratamientos preferenciales a productos o ramas de actividad cuya finalidad sea la exportación, en aquellos países cuyo ingreso *per capita* sea superior a US\$1,000. Esto implica la

eliminación de las exenciones impositivas, tanto de aranceles como de impuesto sobre la renta, a las empresas de zonas francas. La República Dominicana, al igual que muchos de los países de Centroamérica y del Caribe (salvo Haití, Nicaragua y Honduras), supera este umbral de ingreso *per capita*.

Para los países cuyo ingreso *per capita* supera los US \$ 1,000, las consecuencias de la puesta en vigencia de ese acuerdo dependerían de la importancia relativa de los incentivos que actualmente se otorgan a las zonas francas, pero podrían implicar un desplazamiento masivo de operaciones fuera de esos países.

**Cuadro 5**  
**Distribución porcentual de las empresas de zonas francas**  
**según tipo de industria**  
**(1993-2000)**

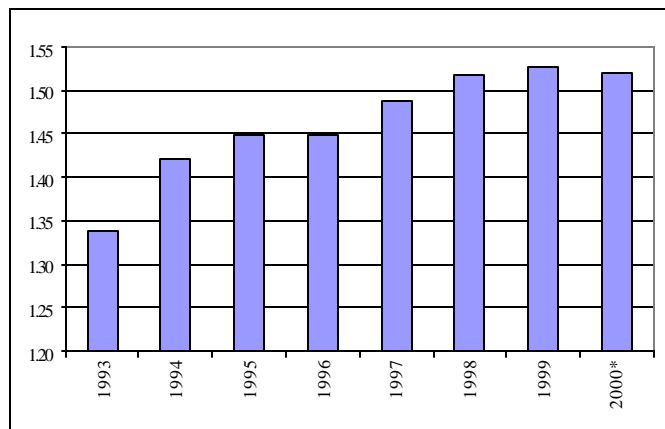
Industria	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Textiles	69.80%	63.20%	62.90%	65.40%	61.00%	59.10%	57.20%	57.20%
Servicios	2.10%	3.80%	3.20%	2.10%	4.70%	5.40%	6.80%	12.30%
Electrónicos	5.30%	2.70%	4.70%	3.90%	5.20%	5.60%	5.60%	3.30%
Tabaco y Derivados	1.40%	2.30%	2.30%	3.90%	4.90%	6.50%	5.40%	5.60%
Calzado	5.50%	8.20%	8.30%	4.80%	4.90%	5.00%	4.30%	3.70%
Joyería	3.00%	4.00%	3.80%	4.40%	4.00%	3.20%	3.30%	2.90%
Productos Médicos	1.20%	1.70%	1.50%	2.80%	2.20%	2.40%	2.50%	2.70%
Otros	11.80%	14.10%	13.20%	12.70%	13.00%	12.70%	14.90%	12.30%

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas

(viene de la página 6)

En el caso dominicano, el incentivo arancelario prácticamente desapareció desde que se generalizó la tasa cero a la industria nacional de confecciones. Por este lado, entonces, no serían de esperar mayores consecuencias. Los efectos de la desaparición de la exención del impuesto sobre la renta podían tener mayor impacto. Como se vio anteriormente, la mayor parte de las empresas de zona franca son de capital norteamericano o dominicano. En la administración tributaria de Estados Unidos rige el principio de renta

**Gráfico 4**  
**Relación entre exportaciones e importaciones de zonas francas (1993-2000)**



\* Cifras Preliminares

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas

mundial, según el cual las empresas pagan renta por sus resultados, independientemente de que los beneficios se hayan generado en su territorio o en cualquier otro país. De cumplirse cabalmente este principio, la situación actual sería que el fisco dominicano está eximiendo de impuestos que son cobrados por fisco estadounidense, sin beneficio para el empresario, por lo que para los empresarios estadounidenses no tendría efecto la eliminación de la exención. Sin embargo, es muy posible que la distancia dificulte el control del fisco estadounidense y que la ubicación en el exterior sí le permita a los empresarios minimizar el pago del impuesto sobre los beneficios. En este caso, habría un incentivo diferencial para trasladarse a países donde no se pague ese impuesto. Esta misma situación se plantearía plenamente para los empresarios dominicanos.

La puesta en vigencia de este acuerdo de la OMC está siendo negociada por los países negativamente afectados. Por un lado, se contempla solicitar una prórroga para la entrada en vigencia de los acuerdos; por otro lado, elevar el umbral del ingreso *per capita* a US\$3,500 para seguir concediendo los incentivos. No obstante, aunque tales negociaciones tuviesen éxito, el mayor incentivo que presentan los países más pobres –como se observa en la evolución reciente de las zonas francas en Centroamérica– parece ser precisamente su pobreza, que permite niveles salariales más reducidos.

Una segunda amenaza surge del hecho de que en el 2005 finaliza el Acuerdo de Textiles y Vestidos (ATV), que sustituyó al Acuerdo Multifibras, por lo que se eliminarán, entre otras, las cuotas vigentes para los países asiáticos en cuanto a sus exportaciones de confecciones a Estados Uni-

dos. Y es sabido que la producción de estos países logra precios mucho más reducidos, por el bajo costo de la mano de obra. Resulta importante destacar que gran parte de las exportaciones dominicanas de confecciones se acogen a las disposiciones de ese acuerdo.

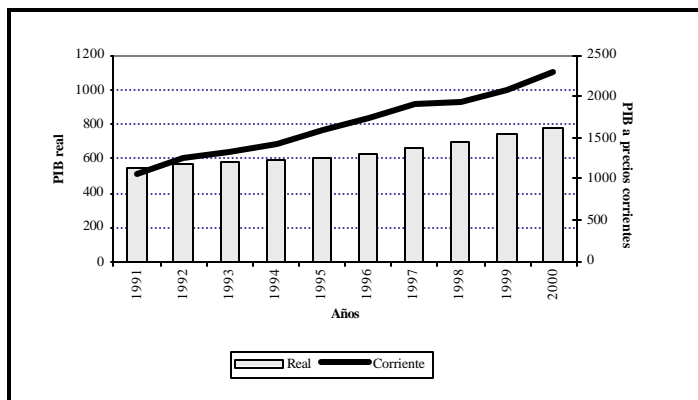
Más grave aún para la subsistencia de las zonas francas es la potencial entrada de China a la OMC para finales de década. Como ya se señaló, no sólo los costos salariales son extremadamente reducidos en ese país, sino que los mecanismos de definición de todos los costos no se corresponden con los mecanismos del mercado, dada la permanencia de componentes de un sistema de economía centralmente planificada. La competencia de las exportaciones chinas supondrá, en consecuencia, una gran amenaza para todas las producciones masivas.

## Perspectivas de una Competitividad Más Sólida

De acuerdo a lo previamente expuesto, negociaciones como las que se están produciendo alrededor de los compromisos de la OMC son soluciones puramente temporales. La reflexión actual debe centrarse en cuáles son los factores –más allá de la mano de obra barata– que actualmente dotan a República Dominicana de cierto grado de competitividad y en cuáles otros pueden emprenderse acciones para poder hacer frente a la creciente competencia mundial.

En primer lugar, hay que tomar en cuenta que el modelo más tradicional de los parques de zonas francas, el de las empresas que sólo realizan procesos muy simples e intensivos en mano de obra barata (lo que se ha denominado competitividad espúrea), pierde vigencia en países que están experimentando incrementos sustanciales en el nivel general de ingresos. Y República Dominicana acaba de experimentar una década de crecimiento sostenido, en la cual, pese a agudizarse las desigualdades sociales, el nivel general de ingreso *per capita* se ha elevado sustancialmente (Gráfico 5). En una situación de crecimiento sostenido del nivel de ingresos, es lógico que se pierda la competitividad en aquellas producciones que se basan en que el personal obtenga bajos ingresos. Lo lógico es que el crecimiento del nivel de ingreso se acompañe con el desarrollo de nuevas capacidades que den lugar a nuevas modalidades de competitividad.

**Gráfico 5**  
**Producto Interno Bruto per capita (Real y a precios corrientes, en US\$) (1991-2000)**



Fuente: Ecomaribe

(Continúa en la página 8)

(Viene de la página 7)

En relación al costo salarial, una situación particular parece haberse generado en el país durante la década pasada: una acusada y sostenida sobrevaluación del tipo de cambio, estimada en 30% por el FMI. Evidentemente, esto afecta a la competitividad de todo el aparato productivo nacional, pero sobre todo del orientado a las exportaciones. El reto, en consecuencia, no es mantener el esquema productivo del pasado, sino acceder a nuevas formas de competitividad.

De todas formas, aun dentro del esquema más tradicional, permanecen espacios a ser agotados. Por un lado, como se mencionó anteriormente, las zonas francas se han instalado tradicionalmente en regiones que ya presentaban una considerable concentración de actividades productivas, lo que conllevó a utilizar una mano de obra más costosa que la disponible en las zonas más deprimidas. En algunos casos, como Puerto Plata, se ha registrado una franca competencia por la mano de obra entre dos de las actividades más dinámicas de la economía, el turismo y las zonas francas, elevando los costos salariales.

En el mismo sentido, reciente mente los empresarios y sindicatos acordaron establecer un salario mínimo diferenciado para las zonas económicamente deprimidas del país. Este salario mínimo sería de RD\$1,690 mensuales y tendría una diferencia de RD\$800 con el mínimo general del sector que es de RD\$2,490. Un salario mínimo único dificulta la incorporación de ciertas regiones al esquema de zonas francas. Mientras, se espera que el nuevo esquema haga que las empresas se desplazasen hacia estas zonas, a la vez que se creen empleos en las regiones más pobres.

En el camino hacia nuevas formas de competitividad, un punto fundamental es la especialización en productos más sofisticados que impliquen la generación de un mayor valor agregado. En un escenario de libre competencia mundial, República Dominicana no podría competir con los países asiáticos o africanos en la producción masiva. En el caso de las confecciones de prendas básicas, como las camisetas y los pantalones, las empresas nacionales se verían enfrentadas a la más feroz competencia. En este sentido, una alternativa progresiva es enfocarse en acaparar nichos de mercado para los cuales se posean o se puedan desarrollar ventajas comparativas. Por ejemplo, una posible alternativa (en la cual ya se ha incursionado, como se señaló anteriormente), sería la especialización en prendas de vestir de temporada para el mercado norteamericano. Dada la cercanía geográfica, la rapidez con que se pueden suplir los pedidos es una ventaja relativa importante con respecto al Asia. Pero, como también se señaló, para esto es necesaria la incorporación de técnicas más eficientes, que generen una línea de producción más ágil y que permitan una rápida adaptación ante cambios en los pedidos.

La flexibilidad y eficiencia en los procesos productivos puede demandar, como se está planteando, flexibilidad en las regulaciones laborales. La rigidez histórica de la jornada laboral ha significado dificultades insalvables para la aplicación del modelo denominado "4 x 4", consistente en turnos de 12 horas diarias, cuatro días a la semana, seguidos de cuatro días de descanso. Sin embargo, con la reciente aprobación de este modelo, se espera un aprovechamiento más intensivo de la maquinaria, por lo que cobra importancia cuanto más sofisticada y costosa sea ésta. Adicionalmente, son los propios asalariados los que encuen-

tran mayores beneficios en este sistema, pues los cuatro días de descanso les ofrecen múltiples oportunidades de actividades complementarias.

Otro elemento que podría aportar mayor eficiencia a las operaciones de zona franca, cuando se igualen las condiciones de operación con las empresas nacionales, es el acceso al mercado nacional, que permitiría optimizar la utilización de la capacidad instalada. Actualmente las zonas francas sólo pueden exportar el 20 % de su producción al mercado dominicano, y aun esta posibilidad es frecuentemente entorpecida. Un acceso libre al mercado nacional generaría mayores niveles de eficiencia, pues permitiría compensar reducciones coyunturales en la demanda externa y mantener un mayor aprovechamiento de la maquinaria.

Ahora bien, en cuanto a la focalización en líneas de producción de alto valor agregado, hay que tomar en cuenta que éstas, precisamente por orientarse hacia nichos del mercado, absorben volúmenes limitados de mano de obra y requieren mayor inversión en capacitación y maquinaria, con lo cual se emplearía un número considerablemente menor de obreros que el actualmente ocupado en zonas francas.

Por lo tanto, tal lineamiento debiera ser complementado con el de desarrollar el potencial de las zonas francas de servicios, cuyas características, en muchos casos, dificultan la entrada a la competencia de los países asiáticos. Por igual, deberían explorarse las posibilidades que se pueden abrir con la construcción, ya iniciada, de varios megaportos, los cuales debieran conllevar la aparición de nuevas actividades vinculadas con el tránsito internacional de mercancías.

Desde una óptica más general, es claro que cualquier iniciativa orientada a ganar competitividad se verá condicionada por los niveles de eficiencia prevalecientes en el entorno, los cuales se constituyen en determinantes básicos de la competitividad. El costo de los servicios y su calidad pueden incidir de manera importante sobre las decisiones de inversión. Uno de los ejemplos más evidentes es el de la electricidad. No sólo deben las empresas adquirir generadores de energía propios, que implican inversiones extraordinarias, sino que deben pagar una tarifa muy alta. A nivel industrial, República Dominicana tiene una de las tarifas más altas de la región (11.42 centavos de dólar por KW/hora), sólo superada por la de Nicaragua y cercana a la de El Salvador<sup>4</sup>. De esta manera, las condiciones son desventajosas frente al resto de los países. En la medida que el problema eléctrico no se resuelva, la competitividad del país estará socavada.

En términos de la acción gubernamental directa, en el futuro habrá que explorar las posibilidades de sustituir los actuales incentivos por los denominados "incentivos no recurribles", que son aquellos que consisten en asistencia técnica para la investigación, el desarrollo de la industria y la capacitación de la mano de obra. En el país, dicha iniciativa ha sido escasa y sobretodo de poco alcance. Tal vez, frente a procesos más competitivos, este nuevo tipo de incentivo encuentre un mayor apoyo por los múltiples beneficios que puede aportar.

<sup>4</sup> Ver Carta Económica Abril-Mayo, 2001.

# Sumario del Turismo Global

**\* El gasto en viajes de los Estados Unidos se verá afectado en US\$76.7 billones. Se espera que el sector viajes se recupere globalmente para finales del 2002**

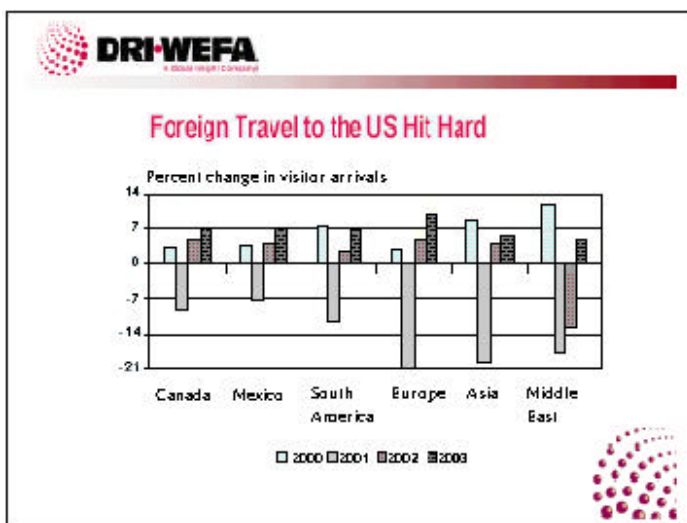
En estos días, la prensa y los analistas de la industria parecen no traer buenas noticias sobre viajes y turismo. Sin embargo, un recuento de patrones de viaje, recuperaciones históricas comparables y perspectivas económicas, provee un escenario no tan pesimista.

Los ataques tuvieron tanto un impacto directo, esto es, viajes retrasados o cancelados; como un impacto indirecto, ya que han llevado la economía estadounidense a la recesión. Y mientras tanto, la demanda de viajes de negocios – ya débil- y de viajes de placer, continúa aún más suprimida.

## Sumario del Impacto en Estados Unidos: Las Peores Noticias

El impacto de los ataques totalizará US\$76.7 bill. hasta el 2002. Las pérdidas en el 2001 equivaldrán a 10.5% del total gastado en viajes el año pasado. El mayor efecto será en el mercado doméstico norteamericano y alcanzará US\$46.3 bill. o 9.6% de los gastos domésticos totales del año pasado. Los viajes hacia Estados Unidos, por los que se obtuvieron ganancias de US\$103 bill. el año pasado, tendrán pérdidas por US\$15.5 bill. o 15% del gasto del año pasado. La mayor parte (80%) del impacto ocurrirá en el tercer y cuarto trimestre de este año. Se espera que el mercado doméstico se beneficie a medida que las vacaciones domésticas sean sustituidas por viajes internacionales.

**Gráfico 6**  
Impacto en los viajes internacionales hacia EUA

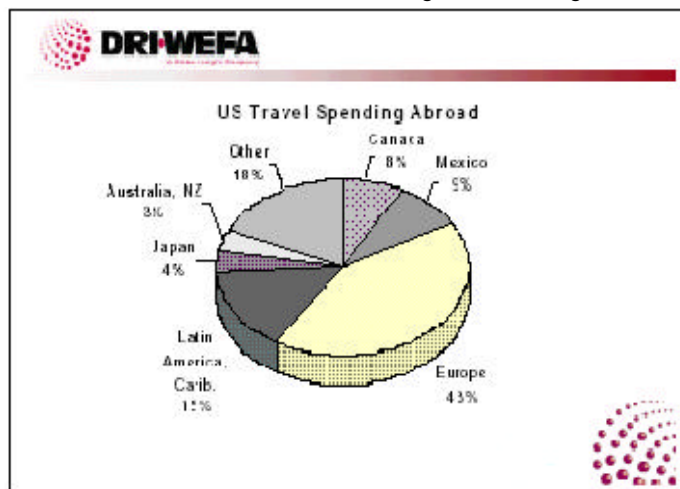


Fuente: DRI-WEFA. "Global Tourism Summary". Reporte Especial. Octubre, 2001.

## Impacto Global: Menos Severo y Más Breve

El impacto fuera de los Estados Unidos puede ser dividido en tres categorías: 1. Pérdida de viajes internacionales desde los Estados Unidos; 2. Sustitución de destinos; 3. Declives en los viajes debido a la desaceleración económica.

**Gráfico 7**  
Gasto estadounidense en viajes al extranjero



Fuente: DRI-WEFA. "Global Tourism Summary". Reporte Especial. Octubre, 2001.

Los norteamericanos gastaron US\$89 bill. el año pasado fuera de los Estados Unidos. Datos iniciales indican que el mercado de viajes al extranjero ya se contraía en la primera mitad del año, con DRI-WEFA proyectando un gasto anual de US\$85 bill. antes de los ataques. Basados en las caídas de septiembre y en las continuas bajas proyectadas, los destinos registrarán pérdidas por US \$7.4 bill., es decir, se gastará un total de US\$77.6 bill. en el 2001. México y el Caribe ya han sido afectados. La buena noticia es que septiembre y octubre no se encuentran dentro de los meses de viaje pico para los estadounidenses.

La recuperación del choque inicial será rápida durante los próximos meses, y para enero deberíamos ver a los norteamericanos viajando al extranjero otra vez. Esta "recuperación", no obstante, se encontrará por debajo de los niveles del año 2000 y de la primera mitad del 2001. **De manera global, el problema se encuentra fundamentalmente en el ambiente económico que enfrentan los mayores mercados que son fuente de viajeros en el mundo.**

Incluso antes de los ataques, las perspectivas económicas alrededor del globo se estaban deteriorando.

(Continúa en la página 10)

Durante agosto, la producción industrial de los Estados Unidos cayó 0.8% (4.8% con respecto al año anterior). En el segundo trimestre, el crecimiento en la zona del euro fue de apenas 0.1%, mientras que el PIB real de Japón cayó en un 3.2%. Otros lugares como Argentina, Singapur, Taiwán,

ra una fuerte recuperación económica para mediados del 2002. Una recuperación del turismo seguirá con un retraso de seis meses. Los recortes agresivos de tasas de interés hechos por la Reserva Federal y por otros bancos centrales durante el pasado año, han permitido el desarrollo de poderosas fuerzas de recuperación. Además, DRI-WEFA espera que los bancos centrales de la mayoría de los países industrializados reduzcan las tasas de interés de corto plazo en por lo menos 25-50 puntos base más antes de fines de año. Una combinación de estímulos fiscales y monetarios significa que la economía de los Estados Unidos estará creciendo alrededor del 4% y la economía global en un 3%. La fortaleza va a emerger en la mayoría de los mercados en la segunda mitad del próximo año, preparando el 2003 como un excelente año calendario.

**Gráfico 8**  
**La Recesión de la economía mundial**



Fuente: DRI-WEFA. "Global Tourism Summary". Reporte Especial. Octubre, 2001

Malasia y Hong Kong, se han unido a la creciente lista de países cuyas economías se están contrayendo.

Antes de los ataques, el sector manufacturero de los Estados Unidos y el resto del mundo estaban sufriendo la peor recesión de las últimas dos décadas. Es probable que la confianza de los consumidores caiga notablemente, tal y como ha sucedido en episodios similares en el pasado.

Se espera que el crecimiento de los Estados Unidos sea de 1.1% este año y 1.6% en el 2002 (comparado con el 1.6% y el 2.3%, respectivamente, estimados antes del ataque). Esto implica que el PIB real caerá 0.2% este trimestre y 1.8% en el cuarto trimestre, antes de aumentar 1.6% en el primer trimestre del próximo año.

A nivel global, la actividad económica se expandirá en un 1.5% este año y 2.1% el próximo año. Según DRI-WEFA, un crecimiento global por debajo de 2% constituye una recesión. Europa crecerá sólo un poco más rápido que los Estados Unidos-1.6% este año y 2.3% el próximo año. Por su parte, se espera que el PIB japonés se contraiga 1.2% este año y un 0.7% más en el 2002.

### Recuperación en Frente

Existen dos consideraciones básicas que provocan optimismo. La primera es la flexibilidad histórica del viajero. El tiempo nunca va a curar completamente las heridas del 11 de septiembre, pero sí restaurará el coraje de los viajeros, y en menor tiempo de lo que la mayoría de los analistas predicen actualmente.

La segunda consideración es el flujo económico, el cual actualmente se está acercando a su punto bajo. La buena noticia es que el escenario se está preparando pa-

la represalia de los Estados Unidos no tendrá más que un efecto transitorio sobre la confianza del consumidor los precios del petróleo.

(Tomado de DRI -WEFA)

## Centro de Investigación Económica de las Antillas (CENANTILLAS)

CONSEJO DIRECTIVO:  
Mons. Agripino Núñez Collado  
Lic. Luis Álvarez Renta  
Dr. José Luis Alemán, S.J.

## Carta Económica

Dr. Pedro R. Silverio A.  
*Director*

María del Carmen Cassá  
*Investigadora Principal*

Humberto A. Brea  
*Investigador*

María Eugenia Dávalos  
*Investigadora*

## Proyecciones Económicas

## - CENANTILLAS -

Proyecciones de Cuenta Corriente  
(como % del PIB)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>SALDO CUENTA CORRIENTE</b>	-1.5	-1.6	-1.1	-2.4	-2.9	-5.2	<b>-3.7%</b>	<b>-3.0%</b>
<b>Balanza Comercial</b>	-11.7	-12.6	-13.2	-16.5	-17.3	-19.0	<b>-15.8%</b>	<b>-13.4%</b>
Exportaciones	31.7	30.4	30.6	31.5	29.9	29.2	<b>26.2%</b>	<b>23.2%</b>
Nacionales	7.3	7.1	6.8	5.6	5.0	4.9	<b>3.5%</b>	<b>2.5%</b>
Zonas Francas	24.4	23.3	23.9	25.9	24.9	24.3	<b>22.7%</b>	<b>20.7%</b>
Importaciones	43.3	43.0	43.9	48.0	47.2	48.2	<b>42.1%</b>	<b>36.6%</b>
Nacionales	26.5	26.9	27.8	30.9	30.9	32.6	<b>26.7%</b>	<b>22.7%</b>
Zonas Francas	16.8	16.1	16.0	17.0	16.3	15.6	<b>15.4%</b>	<b>14.0%</b>
<b>Balanza de Servicios</b>	8.3	7.6	8.5	7.5	8.9	9.4	<b>7.4%</b>	<b>6.3%</b>
Ingresos	16.4	16.1	16.2	15.7	16.8	16.4	<b>15.2%</b>	<b>13.8%</b>
Viajes	13.2	13.4	13.9	13.5	14.5	14.5	<b>13.4%</b>	<b>12.2%</b>
Otros	3.2	2.7	2.3	2.2	2.3	1.9	<b>1.8%</b>	<b>1.6%</b>
Egresos	8.1	8.4	7.8	8.2	7.9	7.0	<b>7.8%</b>	<b>7.5%</b>
Fletes	4.1	4.0	3.7	4.1	3.8	3.5	<b>4.4%</b>	<b>4.2%</b>
Otros	4.0	4.4	4.1	4.1	4.1	3.5	<b>3.4%</b>	<b>3.3%</b>
<b>Renta de Inversión</b>	-6.4	-5.4	-5.3	-5.9	-5.5	-5.3	<b>-5.0%</b>	<b>-4.8%</b>
Ingresos	1.1	1.0	0.9	1.0	1.3	1.5	<b>1.2%</b>	<b>1.1%</b>
Egresos	7.5	6.4	6.2	6.9	6.8	6.8	<b>6.2%</b>	<b>5.8%</b>
Intereses	1.9	1.6	1.2	1.3	1.0	1.0	<b>0.9%</b>	<b>0.8%</b>
Utilidades y Otros	5.6	4.9	5.0	5.6	5.8	5.8	<b>5.3%</b>	<b>5.1%</b>
<b>Transferencias Corrientes</b>	8.3	8.8	9.0	12.4	11.0	9.7	<b>9.8%</b>	<b>8.9%</b>
Remesas Familiares	6.7	6.9	7.2	8.4	8.7	8.6	<b>8.3%</b>	<b>7.6%</b>
Remesas Sociales	1.0	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	<b>0.9%</b>	<b>0.8%</b>

## Proyecciones de Indicadores Macroeconómicos para República Dominicana

Indicador	Medición	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Crecimiento del PIB	%	4.8%	7.3%	8.2%	7.3%	8.3%	7.8%	<b>1.9%</b>	<b>2.9%</b>
PIB	millones US\$	11,933	13,319	15,071	15,842	17,412	19,888	<b>20,896</b>	<b>23,417</b>
Inflación	%	9.3%	3.9%	8.4%	7.8%	5.1%	9.0%	<b>8.7%</b>	<b>9.1%</b>
Tipo de Cambio Extrabancario Promedio	RDS/US\$	13.60	13.78	14.27	15.27	16.03	16.42	<b>17.08</b>	<b>17.21</b>
Crecimiento M1	%	20.4%	25.9%	18.7%	6.0%	21.1%	4.0%	<b>11.4%</b>	<b>5.4%</b>
Crecimiento M2	%	18.9%	20.1%	23.7%	15.9%	24.0%	19.0%	<b>26.0%</b>	<b>15.8%</b>
Deuda Externa	% del PIB	33.5%	28.6%	23.7%	22.3%	20.9%	18.9%	<b>19.1%</b>	<b>17.2%</b>
Inversión Extranjera Directa	millones US\$	414.3	96.5	420.6	690.7	1352.5	990	<b>1050</b>	<b>980</b>
Reservas Internacionales Brutas	millones US\$	528.5	512.5	556.0	658.9	881.3	815	<b>941</b>	<b>968</b>

INDICADORES MACROECONOMICOS INTERNACIONALES<sup>1</sup>

Región	Crecimiento PIB (%)			Inflación (%)			Tipo de Cambio <sup>2</sup> (ml\$/US\$)			Cuenta Corriente (como % PIB)			Desempleo (%)		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
EE.UU.	4.10	1.70	2.60	3.40	3.20	2.70	N.d	N.d	N.d	-4.50	-3.90	-3.40	4.00	4.50	5.40
Canadá	4.40	2.40	2.80	2.70	2.20	1.80	1.5	1.5	1.5	2.50	4.20	4.70	6.80	7.00	7.00
Unión Europea	3.50	2.00	2.60	2.30	2.70	2.10	1.1	1.1	1.1	-0.20	0.10	0.10	9.30	8.70	8.50
Alemania	3.10	1.10	2.20	2.00	2.70	2.00	2.1	2.2	2.1	-1.10	-1.00	-1.40	9.60	9.50	9.60
España	4.10	3.00	3.10	3.40	3.60	2.70	180.9	187.5	179.3	-3.10	-2.60	-2.30	14.10	12.60	11.40
Francia	3.30	2.10	2.60	1.70	1.70	1.70	7.1	7.4	7.1	1.60	1.60	1.70	9.70	8.60	8.40
Italia	2.90	2.10	2.60	2.50	2.90	2.40	2101.7	2180.2	2084.6	-0.60	0.10	0.40	10.60	9.80	9.70
Reino Unido	3.00	2.30	2.70	2.90	2.00	2.60	0.7	0.7	0.7	-1.70	-2.10	-2.30	5.50	5.20	5.40
Asia	4.17	3.13	4.00	1.30	2.10	2.80	N.d	N.d	N.d	2.50	1.68	1.58	N.d	N.d	N.d
Japón	1.50	-0.50	0.50	-0.60	-0.30	-0.40	107.8	123.7	127.9	2.50	2.00	1.90	4.70	4.90	5.20
Corea del Sur	8.81	4.92	7.70	2.19	3.36	6.50	1131.0	1195.0	1142.0	3.98	3.49	0.86	4.10	4.44	4.36
China	8.10	7.40	7.20	0.40	1.50	1.80	8.3	8.3	8.3	1.32	0.89	0.64	N.d	N.d	N.d
Brasil*	4.50	2.80	2.70	6.80	5.90	5.70	2.0	2.4	2.7	-4.30	-5.30	-5.50	7.14	6.97	6.89
México*	6.90	2.50	4.90	9.50	7.20	7.80	9.7	9.5	10.3	-3.10	-2.90	-3.00	8.80	9.70	10.00
Argentina*	-0.50	-1.50	-5.60	-0.90	-0.60	23.10	1.0	1.0	1.6	-3.10	-2.80	-1.40	15.10	15.00	15.10
Chile*	5.40	4.00	5.00	3.80	3.40	3.20	574.0	622.0	660.0	-1.40	-1.80	-1.50	8.30	8.10	7.70
Venezuela*	3.20	3.90	2.90	16.20	13.00	16.90	700.0	750.0	872.0	11.10	5.20	5.00	14.00	12.70	13.70

<sup>1</sup> Estimaciones y datos a agosto del 2001. No toman en cuenta los sucesos del 11 de septiembre

<sup>2</sup> Tipo de cambio = (moneda local\$/US\$). Para Brasil, México, Argentina, Chile y Venezuela representa la tasa de cambio a final de año; el resto, es el promedio anual

\* Estimaciones y datos a junio del 2001

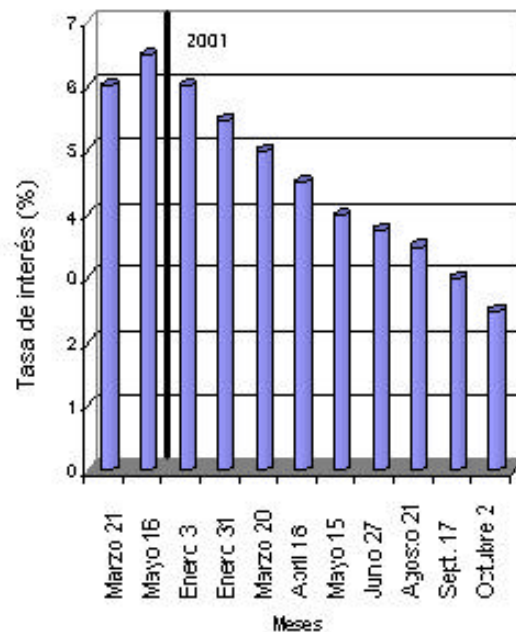
Fuente: WEFA Group

**CRECIMIENTO ECONOMICO MUNDIAL**  
(Pronóstico de DRI-WEFA al 20 de septiembre)

Región	PIB Nominal (Bill. US\$)	Crecimiento Anual PIB (%)			
		1999	1999	2000	2001
El Mundo	30,579	3	3.97	1.4	2
Estados Unidos	9,269	4.1	4.1	1.1	1.6
Canadá	656	5.1	4.6	1.8	2.2
Europa Occidental	9,108	2.3	3.5	1.6	2
Eurozona	6,629	2.5	3.5	1.7	2
Europa Oriental	379	1.7	3.8	3	3.5
Antigua URSS	297	4.4	7.7	5.2	4
Rusia	185	5.4	8.3	4.7	3.5
Asia & Oceanía	7,925	3.2	3.9	1	1.8
Japón	4,506	0.8	1.5	-1.2	-0.7
China	989	7.1	8	7.2	7
A.L. & El Caribe	1,873	0.4	4	0.9	1.5
Brasil	530	0.8	4.5	1.4	1.6
México	483	3.9	6.9	0.2	3.3
Medio Oriente	545	2	5.7	3.2	3.5
Africa	528	2.7	3.1	3.7	4

Fuente: WEFA Group

**FIJACION DE LAS TASAS DE INTERES**  
POR LA RESERVA FEDERAL DE EUA



Fuente: CNNmoney