



ESTUDIO
DE MERCADO

2022



Las zonas francas en República Dominicana

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Santo Domingo

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

10 de agosto de 2022
Santo Domingo

Este estudio ha sido realizado por
Marcos Ferrández Lloret

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Santo Domingo

<http://republicadominicana.oficinascomerciales.es/>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-22-014-8



Índice

1. Resumen ejecutivo	4
2. Zonas francas	7
2.1. Exportaciones de las zonas francas	9
2.2. Importaciones de las zonas francas	12
2.3. Inversión acumulada en las zonas francas	15
3. Relaciones bilaterales con España	18
3.1. Intercambio y saldo comercial con las zonas francas	18
3.2. Principales productos importados y exportados	19
3.3. Principales indicadores de las empresas españolas	20
4. Legalidad y fiscalidad de las zonas francas	21
4.1. Requisitos legales	21
4.2. Fiscalidad de las zonas francas	24
4.3. Beneficios adicionales	28
4.4. Acuerdos comerciales de libre comercio	28
5. Oportunidades para las empresas españolas	30
5.1. Importaciones de productos españoles a las zonas francas	30
5.2. Implantación de empresas españolas para exportar a España	31
5.3. Oportunidad específica: exportar a EE. UU.	33
5.4. Oportunidad específica: el sector logístico en las zonas francas	35
6. Acceso al mercado – Barreras	37
7. Perspectivas del sector	39
8. Información práctica	40
8.1. Publicaciones del sector	40
8.2. Organismos públicos relevantes	40
8.3. Asociaciones profesionales	43
8.4. Cultura empresarial y recomendaciones para el exportador	44
8.5. Otras direcciones de interés	46
9. Anexos	47



1. Resumen ejecutivo

Las zonas francas en República Dominicana se han convertido en un pilar básico de la economía del país. Constituyen el motor de las exportaciones de la región, abarcando el 57,6 % del total de las exportaciones dominicanas en 2021. Estas alcanzaron un valor de 7.179,6 MUSD, registrando un crecimiento del 21,8 % respecto al año anterior y un crecimiento del 71 % desde 2010. Este dato refleja la recuperación post pandemia que ha tenido este sector, siendo un elemento catalizador de las buenas cifras de crecimiento de la economía que presentó el país en 2021, con una tasa de crecimiento del PIB del 12,3 %.

El tejido empresarial de las zonas francas está compuesto por un total de 743 empresas, distribuidas en 79 parques. La evolución del número de empresas ha sido notable, ya que en 2002 operaban 520 empresas en 53 parques. Del análisis de estas empresas, se observa que los sectores más representados son: Servicios, Tabaco, Confecciones y Textiles, Productos Agroindustriales, Comercializadoras y Productos Médicos y Farmacéuticos.

Si se analiza el volumen de la oferta exportadora de bienes en 2021, se encuentran representados los sectores dominicanos más tradicionales, tales como el Tabaco, Confecciones y Textiles o Calzados, junto con sectores sin tanto recorrido en el país, pero cada vez mayor presencia, como los Productos Médicos y Farmacéuticos y los Productos Eléctricos y Electrónicos. Los diez capítulos más exportados suponen el 83,1 % de las exportaciones, lo que muestra cierta concentración de la oferta. El destino de estas exportaciones es mayoritariamente Estados Unidos, con un 73,2 % del total. Este país es el socio histórico de República Dominicana, con el que cuenta con un acuerdo comercial, el DR-CAFTA, que facilita el acceso al mercado americano.

Por su parte, las importaciones de las zonas francas alcanzaron un valor de 4.610,9 MUSD, presentando tasas de crecimiento análogas a las exportaciones. Los sectores más importantes han sido los plásticos y sus manufacturas, perlas y piedras preciosas, máquinas y aparatos eléctricos, tabaco y algodón. Los diez principales capítulos representaron el 85 % de las importaciones. El principal proveedor sigue siendo Estados Unidos (61,0 %).

La inversión acumulada alcanzó en 2021 un valor de 5.903,4 MUSD, con un incremento del 13,8 % respecto al año anterior. Estados Unidos acumula el 36,2 % del total, seguido de la propia República Dominicana (21,3 %) y Reino Unido (6,5 %). España ocupa la novena posición en el *ranking* de inversores, con un acumulado de 128,4 MUSD (2,2 %). El buen clima inversor existente actualmente en el país, con una estabilidad política y económica elevadas, unido a una legislación atractiva para la inversión, ha propiciado que en 2021 República Dominicana haya sido el segundo país que mayor volumen de IED ha recibido de todo el Caribe y Centroamérica, con un monto de 3.102,1 MUSD.



Si se atiende al intercambio comercial existente entre España y las zonas francas, se registra un saldo positivo de las zonas francas, con unas exportaciones hacia España superiores a las importaciones que reciben de nuestro país. En 2021, se exportaron bienes a España por valor de 46,9 MUSD, con un crecimiento del 48 % respecto al 2020. El principal producto exportado con diferencia fue el ron (24,65 MUSD). Por su parte, las importaciones de zonas francas alcanzaron un valor de 29,38 MUSD, un 38,0 % más respecto a 2020. Estas se encuentran muy atomizadas. Entre República Dominicana y la UE existe un acuerdo comercial, el EPA, que brinda un desarme arancelario para la introducción de productos entre ambas regiones, especialmente del país caribeño a la UE.

La presencia de empresas de origen español en las zonas francas se cifra en 12 empresas, con unas exportaciones por valor de 46,9 MUSD. Se encuentran en los sectores tabacalero, de bebidas alcohólicas, productos agroindustriales, metales, servicios de logística, cartón y *call centers*.

La principal norma que regula el sector de las zonas francas es la Ley 8-90, y el organismo encargado de aplicar esta ley y promocionar este sector es el Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF). Así pues, este es el organismo encargado de autorizar el registro e implantación de las empresas en estas zonas. Existen una serie de requisitos que cumplimentar, sin que estos supongan una barrera significativa para establecerse. De hecho, se ha producido una simplificación de los trámites y plazos en los últimos años.

Esta Ley regula los incentivos fiscales que permiten atraer la inversión a estas zonas. Existe una serie de medidas que incentivan la implantación de las empresas en estas áreas. A modo de ejemplo, se concede el 100 % de exención en: el impuesto de la Renta (equivalente al IS español), impuesto sobre la constitución de sociedades, todos los impuestos de importación, aranceles y derechos aduanales, impuestos de exportación y reexportación (salvo que los productos se introduzcan al territorio nacional dominicano, con excepciones relativas al sector textil y calzado, amparadas bajo la Ley 56-07), el impuesto de patentes, patrimonio y el impuesto de transferencia de bienes industrializados y servicios. A nivel aduanal, existe un beneficio derivado de la representación del CNZF en la Agencia Aduanera estatal. Gracias a ello, se agilizan y simplifican todos los trámites de importación. Además, los contenedores se abren directamente en destino.

Del análisis de las importaciones y exportaciones de las zonas francas y de sus potencialidades, así como de las necesidades importadores y las ventajas competitivas que muestra el sector exterior español, se han identificado las siguientes oportunidades para las empresas españolas:

- **Importaciones de bienes españoles a las zonas francas:** además de los productos que actualmente se exportan de España a las zonas francas, se han identificado determinados productos que podrían tener un elevado potencial. Así, por ejemplo, plásticos, oro, y aparatos eléctricos y electrónicos se presentan como productos interesantes para ser exportados a las zonas francas, beneficiándose de todas las ventajas que brinda el acuerdo comercial EPA entre la UE y la República Dominicana.

- **Implantación de empresas españolas en zonas francas para exportar a España:** aprovechando los beneficios legales y fiscales que ofrecen las zonas francas, los bajos costes de producción existentes y el desarme arancelario fruto del acuerdo comercial EPA, se han identificado determinados bienes con potencial de exportación para empresas españolas que estuvieran interesadas en implantarse en las zonas francas. Así, por ejemplo, medicamentos, teléfonos móviles, cigarrillos e instrumentos y aparatos de medicina resultan de elevado interés.
- **Implantación de empresas españolas en zonas francas para exportar a Estados Unidos:** el país norteamericano se considera como un socio clave para España. Las empresas españolas se beneficiarían del acuerdo comercial DR-CAFTA (entre España y Estados Unidos no existe acuerdo comercial), una localización geográfica mucho más próxima, todos los beneficios legales y fiscales derivados de establecerse en las zonas francas y unos costes de producción más bajos que en España. Convertidores estáticos, productos cerámicos, joyería, textil y partes de carrocería son productos de elevado interés.
- **El sector logístico en las zonas francas:** República Dominicana se está posicionando como un *hub* logístico de la región. Además, el incremento de la actividad exportadora del país está provocando que muchas empresas empiecen a consolidar sus mercancías en centros logísticos del país para redistribuirlas hacia otras regiones, especialmente a Estados Unidos, Centroamérica, el Caribe y Europa. Consecuentemente, esto puede ser aprovechado por empresas españolas dedicadas a proveer servicios logísticos y de apoyo.

Las perspectivas de crecimiento para las zonas francas en la República Dominicana son muy alentadoras. Sólo en 2021 se instalaron cien nuevas empresas y en 2022 (hasta junio) se han establecido otras 49 empresas más. El crecimiento de su actividad exportadora ha sido constante en la última década y en este último año se han batido récords de exportaciones y cantidad de empresas operativas.

Existe un clima de confianza e inversión muy elevado, con un entorno político, legal, económico e institucional cada vez más estable y propicio para animar a las empresas de todo el mundo a implantarse en esta región.

Desde el Gobierno y las principales organizaciones representativas de las exportaciones e inversiones del país (ProDominicana, CNZF, Centro Nacional de Competitividad...) se aboga por una mayor diversificación de las exportaciones. El objetivo a medio y largo plazo es generar un mayor valor agregado en las exportaciones. Desde estos organismos, se ha expresado el deseo de adaptar la legislación para que se les dé un mayor encaje a aquellas actividades que tengan un mayor componente tecnológico. Así pues, sectores como el de servicios o el de dispositivos médicos y electrónicos con elevado grado de tecnología y el de telecomunicaciones, entre otros, se presentan como ámbitos de interés de cara al futuro. Todo ello, sin dejar de lado los sectores tradicionales del país, que han sido pilar importante de las exportaciones hasta la fecha.

2. Zonas francas

El artículo 2 de la Ley 8-90 de Zonas Francas define la zona franca como un área geográfica del país, 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, otorgando los incentivos necesarios para fomentar su desarrollo.

La legislación establece los siguientes tipos y limitaciones de ubicación para las zonas francas:

- 1. ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES O DE SERVICIOS:** Se pueden instalar en todo el territorio nacional para dedicarse a la manufactura de bienes y prestación de servicios.
- 2. ZONAS FRANCAS DE CARÁCTER FRONTERIZO:** Se deben ubicar a una distancia mínima de 3 km y máxima de 25 km de la línea fronteriza que separa la República Dominicana de la República de Haití. Cuentan con privilegios especiales y el Poder Ejecutivo tiene la potestad de incrementar estos privilegios.
- 3. ZONAS FRANCAS ESPECIALES:** Se trata de zonas francas que, por la naturaleza del proceso de producción, requieran el aprovechamiento de recursos inmóviles cuya transformación resultaría más complicada si no establecieran próximas a las fuentes naturales o cuando la naturaleza del proceso o las situaciones geográficas o económicas o infraestructuras del país las requieran.

También se considerarán las empresas existentes que utilicen materia prima de internación temporal. Si se quieren acoger a los beneficios de la Ley 8-90, deberán exportar el 80 % de su producción y tener un mínimo de 200 empleados en un mismo local o planta física.

El principal ente encargado de regular las zonas francas es el [Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación \(CNZF\)](#). Se trata de un organismo gubernamental creado mediante la Ley 8-90 y formado por representantes de los sectores públicos y privados. Sus tareas principales consisten en fomentar la promoción e inversión en estas áreas y ser el organismo ejecutor de esta ley.

Las zonas francas se encuentran concentradas en parques, donde se implantan las empresas que quieren desarrollar su actividad bajo este régimen. En 2021 se registraron un total de 79 parques operativos, un 5,3 % más que en 2020. Estos parques son de administración privada (60), pública (16) o mixta (3). Por su parte, el número de empresas en estos parques ascendió a un total de 734 empresas, un 6,1 % más que el año anterior. El 50 % de estas desarrollan su actividad en parques privados, el 17 % en zonas francas especiales, el 16 % en parques públicos, el 11 % en mixtos y el 6 % en zonas francas de servicios.

La evolución tanto de parques como de empresas ha sido constante en los últimos años. Así pues, en 2002, operaban 53 parques y 520 empresas. Este crecimiento ha generado un total de 183.232 empleos. La contribución de las zonas francas al PIB de la República Dominicana se ha cifrado en un 3,6 % en 2021, incrementándose en una décima respecto al año anterior.

En cuanto al tipo de actividad que realizan, cabe destacar que, en los últimos años, se observa una mayor diversificación. Así pues, junto a los sectores tradicionales como el tabaco, textil y bebidas alcohólicas, aparecen industrias con un componente tecnológico más elevado y que pueden generar un mayor valor añadido, como servicios (destacan *call centers*, empresas de soporte técnico, servicio al cliente y desarrollo de *software*), productos médicos y farmacéuticos y el sector eléctrico y electrónico. A continuación, se presenta una tabla donde se observa el número de empresas por sector de actividad.

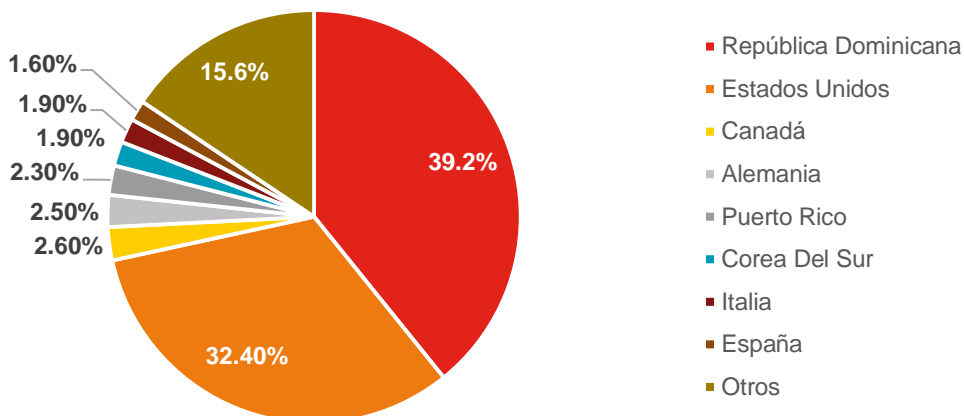
EMPRESAS EN ZONAS FRANCAS POR TIPO DE ACTIVIDAD EN 2021

Tipo de actividad	N.º empresas	Part. % 2021	Tipo de actividad	N.º empresas	Part. % 2021
Servicios	166	22,6	Joyería	13	1,8
Tabaco y Derivados	121	16,5	Metales y sus Manufact.	12	1,6
Confecciones y Textiles	86	11,7	Construcción y sus Materiales	12	1,6
Productos Agroindustriales	57	7,8	Alimentos	10	1,4
Comercializadoras	51	6,9	Maderas y sus Manufact.	9	1,2
Prod. Médicos y Farmacéuticos	37	5,0	Bebidas Alcohólicas	9	1,2
Cartón, Impresos y Papelería	30	4,1	Productos Químicos	5	0,7
Reciclaje y Clasificación	26	3,5	Pieles y sus Manufact.	5	0,7
Calzado y sus Componentes	26	3,5	Art. Deportivos y Recreativos	4	0,5
Prod. Eléctricos y Electrónicos	23	3,1	Elaboración de envases	4	0,5
Artículos de Plástico	14	1,9	Otras	14	1,9

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. *Informe Estadístico 2021*.

En cuanto al país de origen de la inversión en estas empresas, destacan por encima del resto la propia República Dominicana y Estados Unidos, con 288 y 238 empresas, respectivamente. Les siguen muy de lejos Canadá (19) y Alemania (18). Por su parte, España cuenta con 12 empresas, situándose en la octava posición.

PORCENTAJE DE EMPRESAS EN ZONAS FRANCAS SEGÚN PAÍS DE ORIGEN DE LA INVERSIÓN



Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. *Informe Estadístico 2021.*

Si se atiende a la localización¹ de estas empresas, el 52 % se encuentran en la Región Norte, el 25,5 % en el Distrito Nacional y Provincia de Santo Domingo, el 12,9 % en la Región Sur y 11,1 % se ubica en la Región Este.

2.1. Exportaciones de las zonas francas

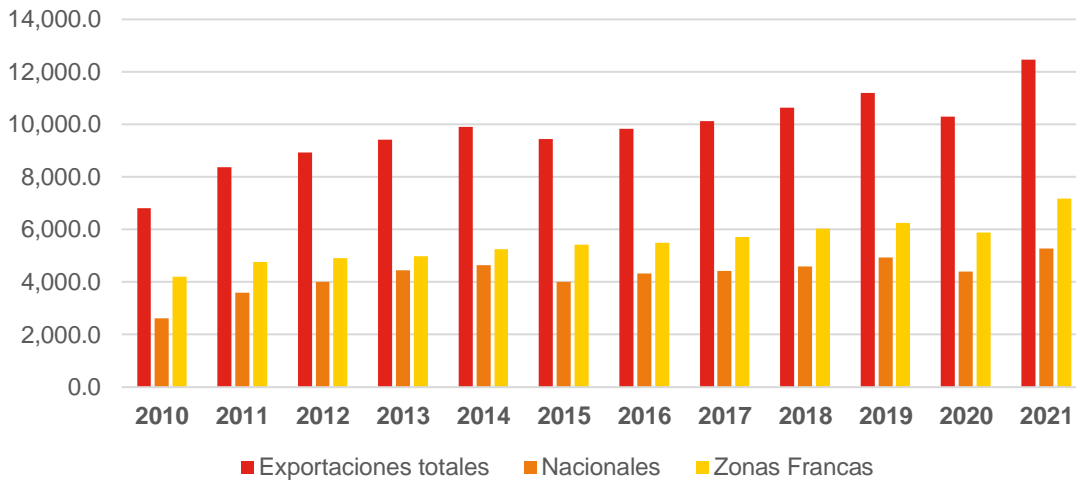
Las zonas francas constituyen el motor de las exportaciones de la República Dominicana. En 2021, la República Dominicana exportó bienes por un valor total de 12.462 MUSD. De estas exportaciones, 7.179,6 MUSD (57,6 %) se realizaron a través de las zonas francas.

En la última década se observa un crecimiento constante de las exportaciones, con un incremento del 71 % desde 2010. Esta progresión sólo se vio interrumpida debido a la crisis de la COVID-19. Sin embargo, en 2021 se volvió a una senda de crecimiento muy robusta, lo que permitió a las zonas francas registrar cifras récord de crecimiento interanual, con un aumento de 21,80 % respecto a 2020.

¹ Se puede acceder al mapa con la localización de las zonas francas a través de este enlace: [Ubicación zonas francas](#)

EXPORTACIONES NACIONALES Y ZONAS FRANCAS

En millones de USD

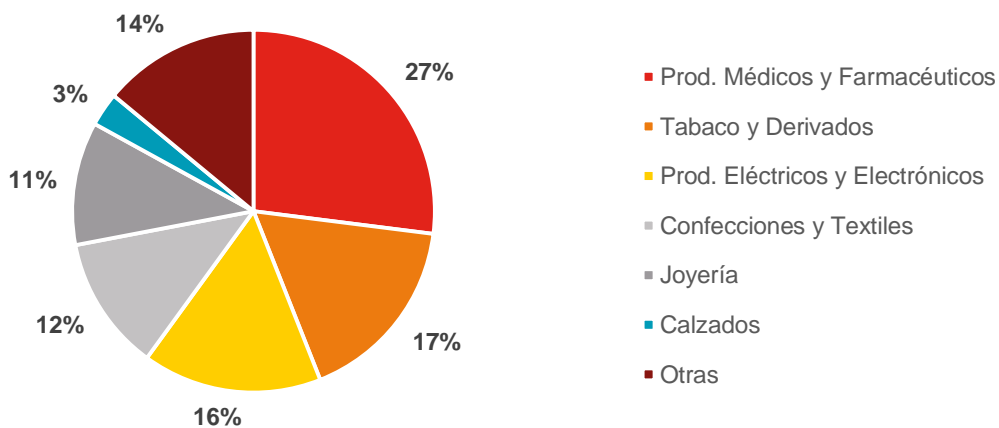


Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

Si se analiza la oferta exportadora en 2021 en función de la actividad, los Productos Médicos y Farmacéuticos copan la lista, con un volumen de 1.929,3 MUSD. Le siguieron Tabaco y Derivados (1.198,5 MUSD) y los Productos Eléctricos y Electrónicos (1.153,4). La Joyería fue la actividad que mayor crecimiento interanual experimentó, con un 77,7 %, hasta alcanzar un valor de 762,8 MUSD.

PORCENTAJE DE EXPORTACIONES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

En %



Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. Informe Estadístico 2021.

Por su parte, los principales capítulos arancelarios exportados (siguiendo la nomenclatura del Sistema Armonizado) son el 24 (Tabacos y sucedáneos de tabaco elaborado), el 90 (Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía) y el 85 (Máquinas, aparatos eléctricos). En su conjunto, los diez principales capítulos exportadores acaparan el 83,15 % de las exportaciones. Por ende, no existe una oferta muy diversificada, y las manufacturas con un componente tecnológico poco elevado siguen teniendo más presencia que los productos de una tecnología elevada.

PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADORES DE LAS ZONAS FRANCAS

En millones de USD

Capítulo	Descripción	2020	2021	Participación 2021 (%)
24	Tabacos y sucedáneos de tabaco elaborado.	927,74	1.225,48	17,16
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía.	1.070,86	1.181,24	16,54
85	Maquinas, aparatos eléctricos.	1.134,17	1.144,90	16,03
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas.	439,65	769,28	10,77
61	Prendas y complementos de vestir, de puntos.	309,53	440,99	6,17
30	Productos farmacéuticos.	445,13	438,91	6,14
39	Materias plásticas y manufacturas de estas.	170,42	246,57	3,45
64	Calzados, polainas, botines y artículos análogos.	204,96	198,92	2,78
52	Algodón.	118,36	183,84	2,57
18	Cacao y sus preparaciones.	97,67	109,51	1,53
Subtotal		4.918,49	5.939,64	83,15
Resto		905,20	1.203,66	16,85
Total		5.823,69	7.143,30	100,00

Fuente: Aduanas, *Revista de Comercio*, 2021.

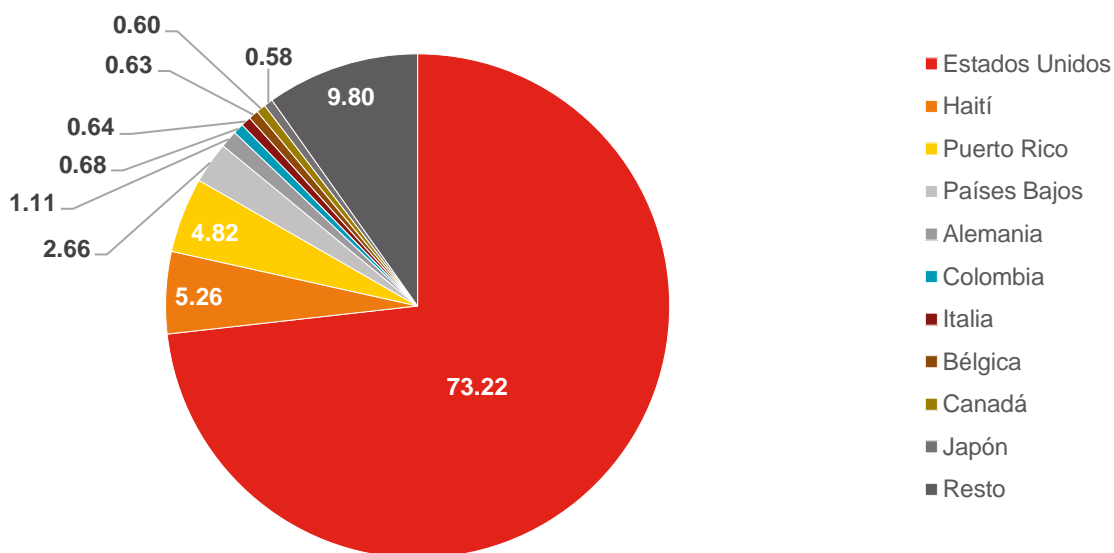
Si se realiza un análisis más específico de los productos más exportados (a nivel de 6 dígitos del SA) se obtiene que los productos más exportados son los siguientes: cigarros o puros (240210), con un valor de 1.041,55 MUSD; Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria (901890), 788,92 MUSD; disyuntores, para una tensión inferior o igual a 1.000 voltios (853620), 737,21 MUSD; artículos de joyería y sus partes, excepto de plata (711319), 541,45 MUSD; y *T-shirts* y camisetas de punto, de algodón (610910), 336,27 MUSD. En el Anexo 1 del Cap. 9 se encuentra un análisis más pormenorizado de los cinco principales subproductos exportados de los diez capítulos más exportados.

Con relación al destino de las exportaciones, en 2021, el 73,22 % de las exportaciones se dirigieron a EE. UU., lo que muestra la dependencia que tiene la República Dominicana de su principal socio

comercial. El acuerdo de libre comercio DR-CAFTA entre ambos países, con exenciones arancelarias para la gran mayoría de los productos exportados desde estas zonas francas, influye notablemente en esta concentración. Además, EE. UU. es el principal mercado de consumo de la región americana. Le siguen los países geográficamente más próximos, Haití (5,26 %) y Puerto Rico (4,82 %).

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES EN 2021

En porcentaje del total



Fuente: Aduanas. *Revista de Comercio*, 2021.

El 93.65 % de estas exportaciones se concentra en 5 administraciones: Haina (39 %), Aeropuerto Internacional las Américas (AILA) (22.66 %), Puerto Multimodal Caucedo (12 %), Santo Domingo (10 %) y Puerto Plata (10 %). El resto de las administraciones representaron un 6,35 %.

Del total de las exportaciones del régimen de zonas francas, el 71 % se realizó por vía marítima, el 24 % por medio aéreo, mientras que el restante 5 % fue a través de transporte terrestre.

2.2. Importaciones de las zonas francas

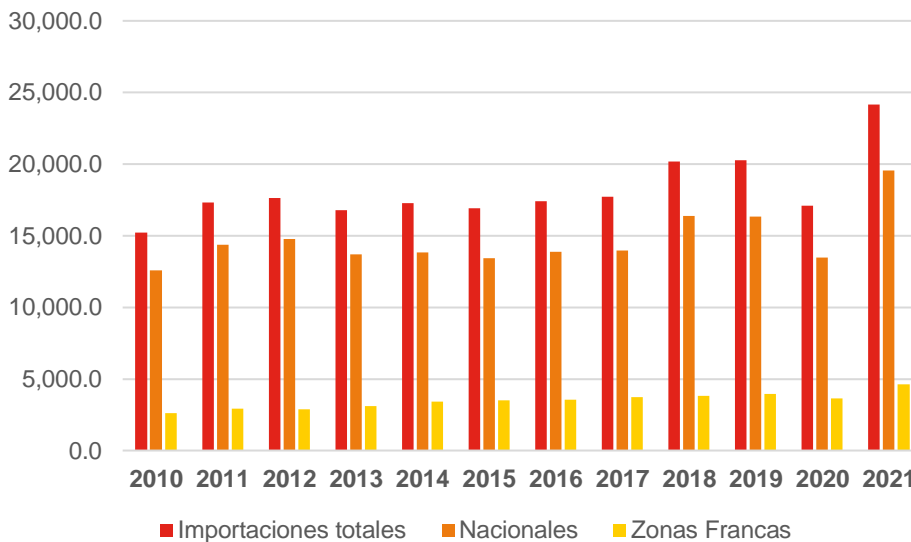
De modo análogo a las exportaciones, las importaciones de las zonas francas han ido registrando aumentos constantes en los últimos años, si bien es cierto que el peso en el total de las importaciones del país es más reducido, ya que las importaciones para satisfacer el consumo público y privado en el país son muy necesarias debido a los recursos limitados que presenta la región. Así pues, las importaciones de estas zonas crecieron en un 76 % desde 2010, hasta alcanzar

una cifra de 4.611 MUSD en 2021. Representaron un 19,1 % del total de las importaciones, las cuales alcanzaron un valor conjunto de 24.143 MUSD.

Estas importaciones van en sintonía con la evolución de las exportaciones, ya que son los componentes, materias primas, productos semielaborados necesarios para elaborar las manufacturas y productos que luego se exportan desde estas zonas.

IMPORTACIONES NACIONALES Y DE ZONAS FRANCAS

En millones de USD



Fuente: Aduanas. *Revista de Comercio*, 2021.

De los principales capítulos importadores, cinco de ellos (39, 71, 85, 24 y 52) coinciden con los principales capítulos exportadores. El principal capítulo importador es el 39 (Materias plásticas y sus manufacturas), con un valor de 935,82 MUSD, seguido del 71 (Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas), con 809,8 MUSD. Los diez principales capítulos importadores concentran el 85,13 % del total de las importaciones.

PRINCIPALES CAPÍTULO IMPORTADORES DE LAS ZONAS FRANCAS

En millones de USD

Capítulo	Descripción	2020	2021	Participación 2021 (%)
39	Materias plásticas y manufacturas de estas.	727,17	935,82	19,39
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas.	472,97	809,80	16,78
85	Maquinas, aparatos eléctricos.	484,64	506,47	10,49
24	Tabacos y sucedáneos de tabaco elaborado.	403,32	422,40	8,75
52	Algodón.	229,63	379,27	7,86
84	Reactores nucleares, calderas, maquinas.	299,83	288,09	5,97
48	Papel y cartón, manufacturas de pasta.	185,62	261,85	5,43
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	111,09	156,16	3,24
76	Aluminio y manufacturas de aluminio.	43,94	88,27	1,83
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	69,54	77,12	1,60
Subtotal		3.027,75	3925,25	85,13
Resto		592,35	685,65	14,87
Total		3.620,1	4.610,90	100,00

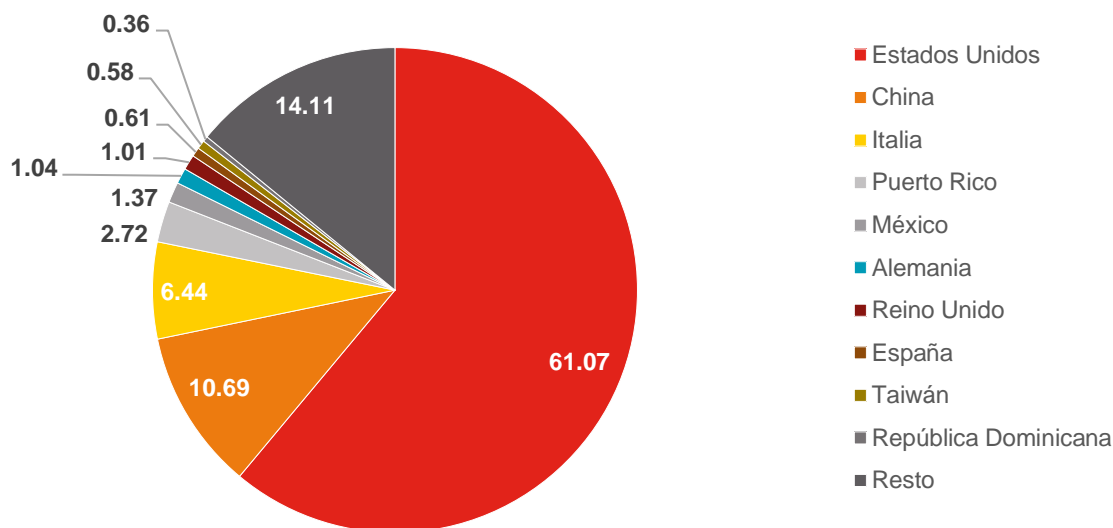
Fuente: Aduanas. *Revista de Comercio*, 2021.

Por su parte, si se analizan los productos más importados a nivel de seis dígitos del SA en 2021, se obtiene el siguiente *ranking*: Artículos de joyería y sus partes, excepto de plata (711319), con un valor de 530,04 MUSD; Demás manufacturas de plástico y manufacturas de materias de las partidas 3901 a 3914 (392690), 480,23 MUSD; Tabaco sin desvenar o desnervar (240110), 204,27 MUSD; Oro semielaborado para uso no monetario (710813), 162,34 MUSD; y Teléfonos móviles celulares y los de otras redes inalámbricas (851712), 155,12 MUSD. En el Cap. 9, Anexo 2, se encuentra un análisis de las cinco subpartidas más importadas de cada uno de los diez capítulos más importados.

Por último, si se observa el origen de las importaciones, Estados Unidos sigue copando la mayor parte de estas, con un 61,07 %. En segundo lugar, aparece China, con un 10,69 % y luego Italia (6,44 %). Por su parte, España se coloca en la octava posición, con un total de 29,38 MUSD, que representa un 0,61 % del total.

ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES EN 2021

En porcentaje sobre el total



Fuente: Aduanas. *Revista de Comercio*, 2021.

El 99,33 % se concentra en 5 administraciones: Haina (37,26 %), Aeropuerto Internacional Las Américas (AILA) (30,62 %), Puerto Multimodal Caucedo (17,54 %), Santo Domingo (8,18 %) y Puerto Plata (5,73 %).

Del total de estas importaciones, el 68,80 % ingresó por vía marítima, el 30,03 % ingresó por vía aérea, mientras que el restante 0,16 % ingresó por vía terrestre.

2.3. Inversión acumulada en las zonas francas

A finales de 2021, la inversión acumulada en las zonas francas alcanzó la cifra de 5.903,4 MUSD. Se ha observado un crecimiento del 13,8 % respecto al año anterior, lo que evidencia el atractivo que muestra para el sector privado la inversión en estas áreas.

Las actividades económicas que más inversión acumulada tienen son: Productos Médicos y Farmacéuticos (1.508,9 MUSD); Tabaco y Derivados (1.288,9 MUSD) y Confecciones y Textiles (735,9 MUSD). A continuación, se muestra un cuadro con las principales actividades que han recibido inversión.

INVERSIÓN ACUMULADA EN LAS ZONAS FRANCAS, POR TIPO DE ACTIVIDAD

En millones de USD

Actividad	Inversión (MUSD)	Participación (%)
Prod. Médicos y Farmacéuticos	1.580,9	26,8
Tabaco y sus Derivados	1.288,9	21,8
Confecciones y Textiles	735,8	12,5
Servicios	547,5	9,3
Productos Agroindustriales	354,8	6,0
Artículos de Plásticos	207,2	3,5
Bebidas Alcohólicas	196,2	3,3
Calzados y sus Componentes	152,0	2,6
Productos Químicos	126,4	2,1
Cartón, Impresos y Papelería	109,3	1,9
Otras	603,7	10,2
Total	5.903,4	100

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. *Informe Estadístico 2021*.

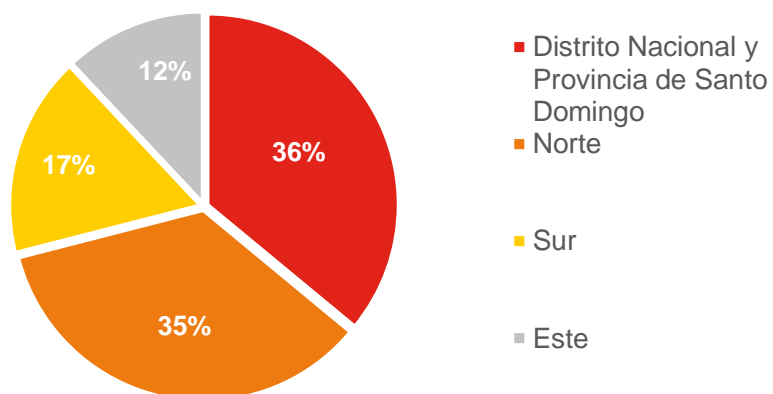
El principal país de origen de esta inversión en 2021, siguiendo la tónica habitual, es Estados Unidos, con un monto acumulado de 2.135,2 MUSD (36,2 % del total). Le siguen la propia República Dominicana (1.261,4 MUSD), Reino Unido (391,4 MUSD), Alemania (378,5 MUSD), Canadá (249,8 MUSD) y Suiza (172,0 MUSD). España se sitúa en la 9.ª posición, con una inversión de 128,4 MUSD (2,2 % del total).

Por último, hay que destacar que las regiones que más han atraído esta inversión han sido: Distrito Nacional y Provincia de Santo Domingo, con un total de 2.117,5 MUSD (siendo la provincia de Santo Domingo, con un total de 1.928,5 MUSD, la que más inversión ha atraído); Región Norte, 2.066,2 MUSD (la provincia de Santiago, con 1.533,3 MUSD, es la más relevante); Región Sur, 1.017,6 MUSD (San Cristóbal, con 846,4 MUSD, es la provincia más importante); y Región Este, 702,0 MUSD (siendo La Romana, con 320,9 MUSD, y San Pedro de Macorís, con 319,5 MUSD, las principales provincias).



INVERSIÓN ACUMULADA DE LAS EMPRESAS DE ZONAS FRANCAS POR REGIÓN

En porcentaje



Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. *Informe Estadístico 2021*.



3. Relaciones bilaterales con España

3.1. Intercambio y saldo comercial con las zonas francas

La balanza comercial de España con República Dominicana siempre ha sido favorable a España. Así, en 2021, alcanzó un saldo positivo de 591,73 MEUR, con un volumen de exportaciones hacia esta región de 707,4 MUSD y unas importaciones por valor de 115,68 MUSD. Por ende, la cobertura se ha situado en un 611 % a favor de España. En los últimos años, se ha observado una tendencia alcista de esta situación, ya que se ha pasado de un 457 % en 2017 a la cifra dada anteriormente.

Sin embargo, si sólo se analizan los intercambios comerciales de España con las zonas francas, los resultados se invierten, ya que desde ellas se exporta más a España de lo que se importa desde nuestro país.

En los últimos 5 años se observa un crecimiento del 80 % en las exportaciones hacia España, que han pasado de 26,01 MUSD en 2017 a 46,94 MUSD en 2021. Hay que destacar que de 2020 a 2021 el crecimiento fue muy notable, del 48 %. Este crecimiento se debió principalmente al aumento de las exportaciones de ron, que pasaron de 13,42 MUSD a 24,65 MUSD y de puros, de 4,01 MUSD a 6,13 MUSD.

En relación con las importaciones de productos españoles desde las zonas francas, existe un crecimiento constante en los últimos años, hasta alcanzar el máximo en 2021, con un valor de 29,38 MUSD, lo que representó un 38 % más que en 2020. Los productos derivados del plástico y sus manufacturas fueron los que más contribuyeron a este crecimiento, pasando de 1,16 MUSD en 2020 a 8,17 MUSD.

En su conjunto, el comercio de las zonas francas con España presenta saldo positivos, si bien no llegan a influenciar notablemente la balanza comercial general que se tiene con este país, ya que, hasta el momento, estos saldos han sido inferiores a los 20 MUSD.



RELACIONES COMERCIALES DE ESPAÑA CON LAS ZONAS FRANCAS

En millones de USD

Años	2017	2018	2019	2020	2021
Exportaciones a España	26,01	29,17	27,6	31,64	46,94
Importaciones desde España	13,82	14,31	17,15	21,16	29,38
Intercambio comercial	39,83	43,48	44,75	52,79	76,32
Saldo	12,19	14,86	10,45	10,48	17,56
Cobertura (%)	188	203	160	149	159

Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

3.2. Principales productos importados y exportados

De acuerdo con la información facilitada por el Consejo Nacional de las Zonas Francas de Exportación acerca de los quince principales productos exportados a España e importados desde España, se puede apreciar que las exportaciones a España se concentran principalmente en dos grupos de productos: por un lado, el ron representa el 52 % del total de las exportaciones, con un valor de 24,65 MUSD. Por otro lado, la industria tabacalera supone también un elevado porcentaje, con un 22 % y un valor de 10,46 MUSD entre cigarros, tabaco y cortes de tabaco. También destacan productos alimentarios como el aguacate, chocolate o cacao y determinados productos textiles.

Por su parte, las importaciones se centran en determinados insumos para la producción de productos acabados, donde destacan los rollos plásticos (7,33 MUSD). Además, también destaca la importación de equipos y maquinaria para la producción y determinados productos alimentarios.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESPAÑA E IMPORTADOS DESDE ESPAÑA POR LAS ZONAS FRANCAS

En millones de USD

Exportaciones de zonas francas a España		Importaciones de zonas francas desde España	
Producto	Valor FOB	Producto	Valor FOB
Ron	24,65	Rollos plásticos	7,33
Cigarros hechos a mano	5,97	Máquina de medir y rebobinar	2,67
Tabaco (en rama, hoja de tabaco, picadura, etc.)	3,19	Nave industrial prefabricada	1,30
Aguacate	2,18	Monopentaeritrol	0,89
Alcohol envejecido	1,58	Botellas de vidrio	0,81
Cortes capa de tabaco	1,30	Perfiles de aluminio	0,75
Aceite de Tung	0,98	Vinos	0,69



Desperdicios de tela de algodón	0,62	Ropa usada	0,68
Dispositivos médicos	0,59	Hojas de papel	0,53
Cacao en grano tipo hispaniola	0,56	Soporte lateral	0,53
Barquillas rellenas de chocolate y avellana	0,36	Máquinas para fabricar cigarros con accesorios	0,35
Zapato cerrado para caballero	0,31	Equipos de enfriamiento	0,34
Hielo seco	0,28	Máquinas desarmadas con su accesorio	0,33
Pam croissant	0,25	Planchas vidrios de cámara	0,31
Ropas usadas	0,24	Pasta de avellana	0,30
Subtotal	43,06	Subtotal	17,81
Total	46,94	Total	29,38

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.

3.3. Principales indicadores de las empresas españolas

A finales de 2021 existía un total de 12 empresas españolas operando en las zonas francas, que generaron un volumen de exportaciones por valor de 46,9 MUSD, representando un 0,65 % del total de las exportaciones de las zonas francas.

Estas empresas están relacionadas con actividades tabacaleras, bebidas alcohólicas, productos agroindustriales, metales y sus manufacturas, servicios de logística, cartón y *call centers*. No se encuentran concentradas en ningún parque concreto, sino que están repartidas por toda la geografía del país.

INDICADORES DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN ZONAS FRANCAS

Variables	Valor
Empresas operando	12
Empleos directos generados	952
Total empleos (Directos e Indirectos)	2.380
Área de naves ocupadas (miles de pies cuadrados)	250,2
Inversión acumulada (millones USD)	82,0
Exportaciones (millones USD)	46,9

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.

4. Legalidad y fiscalidad de las zonas francas

4.1. Requisitos legales

La principal ley que regula las zonas francas es la Ley 8-90 de Zonas Francas. En su artículo 2, define cuáles son las personas físicas o jurídicas que pueden desarrollar su actividad:

- 1. OPERADORAS DE ZONAS FRANCAS:** Personas físicas o jurídicas que ostentan permisos de operación de zonas francas y cuyas actividades principales son:
 - Adquirir o alquilar terrenos y desarrollar su infraestructura.
 - Vender o alquilar edificaciones y facilidades a las empresas establecidas o por establecerse.
 - Hacer actividades de promoción y mercadeo para atraer empresas.
- 2. EMPRESAS DE ZONAS FRANCAS:** Personas físicas o jurídicas que tienen un permiso de instalación para desarrollar su actividad en las zonas francas y que destinan su producción y/o servicios a la exportación.
- 3. INVERSIONISTAS DE ZONAS FRANCAS:** Personas físicas o jurídicas que invierten en capital, financiamiento o títulos y valores de una operadora y/o una empresa de zona franca.

A continuación, se especifican los requisitos administrativos necesarios para que las empresas se puedan establecer en las Zonas Francas. Estos requisitos aparecen en la página web del CNZF².

Toda solicitud debe ser acompañada de una comunicación en papel timbrado de la empresa solicitante, dirigida a la Dirección Ejecutiva del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, firmada por el Presidente y/o la persona debidamente autorizada por la empresa, indicando el número del Registro Nacional del Contribuyente (RNC), dirección, teléfono y fax de la misma.

La misma debe ser depositada en las oficinas del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, junto a los siguientes documentos:

² Se puede acceder a estos requisitos a través de este enlace: [CNZF](#)



- Formulario de Solicitud de Permiso de Instalación para Zona Franca Industrial y de Servicio.
- Contrato de arrendamiento y/o carta de intención del Parque donde se instalará la empresa.
- Documentos constitutivos definitivos o preliminares de la empresa, indicando la relación de los accionistas, su nacionalidad y aportes.
- Cheque certificado por concepto de tramitación a nombre del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- Muestra del producto a fabricar.
- Carta de solvencia o algún documento que identifique a los inversionistas.
- Carta dirigida al CNZFE, para que se le autorice operar bajo el régimen de Zonas Francas, al amparo de la Ley 8-90.

La solicitud³ será revisada por el Departamento de Zonas Francas y Parques antes de ser conocida por el Consejo Directivo.

Una vez instaladas las empresas, los principales deberes que tiene con el CNZFE son los siguientes:

1. Adquirir y utilizar el formulario de exportación, emitido por el CNZFE.
2. Cumplir el pago de las cuotas y el coste de las tramitaciones de los servicios establecidos.
3. Suministrar informaciones y/o documentos requeridos por el CNZFE, así como avisar de cualquier modificación (desde correos a cambios en la gerencia...).
4. Se recomienda la afiliación a la [Asociación Dominicana de Zonas Francas \(ADOZONA\)](#), ya que vela por los intereses de las empresas en estas zonas y ofrece servicios que mejoran la operatividad y la competitividad de las empresas en las zonas francas.

Además, se consideran imprescindibles las siguientes autorizaciones por parte del CNZFE para las siguientes actividades:

- Importación de materias primas, materiales, equipos y maquinaria, así como autorización de ventas al mercado local, con una validez de 45 días.
- Carta de no objeción para evitar el pago del ITBIS (Impuesto sobre Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios), a través de un carnet de exención. Siempre asociado al pago de los servicios propios de la empresa.
- Carta de no objeción para traslados de materias primas, equipos, materiales y maquinarias hacia empresas de otras zonas francas.

³ Se puede acceder al Formulario de Solicitud a través de este enlace: [Formulario de Solicitud](#)



- Cambios dentro de las empresas relativos a modificaciones de actividad, ubicación, traspaso de beneficios, cambio de nombres...
- Informar del cierre de operaciones con tres meses de antelación (art. 44 Ley 8-90).
- Prórroga del inicio de operaciones, si no se ha iniciado en el plazo establecido.

A continuación, se muestra un cuadro con los requerimientos necesarios ante otras instituciones. Todos los requerimientos previos y los especificados en el cuadro se encuentran en la *Guía para los usuarios del Régimen de Zonas Francas*.⁴

REQUERIMIENTOS LEGALES Y FISCALES ANTE ORGANISMOS DOMINICANOS

Institución	Requerimientos
Cámara de Comercio y Producción- Registro Mercantil	Una vez aprobado los estatutos de la compañía, se deberá obtener el Registro Mercantil en la Cámara de Comercio y Producción correspondiente, según la ubicación.
Dirección General de Impuestos Internos (DGII)	- Obtención del Registro Nacional del Contribuyente. - Solicitar su registro como empresa de Régimen Especial. - Solicitar la emisión o renovación del carnet de Exención del ITBIS, previa obtención de la Carta de No Objeción del CNZFE. - Suministro mensual de la Declaración Jurada Informativa, relativa a la actividad comercial de la empresa.
Dirección General de Aduanas	Solicitar su registro como empresa de Régimen Especial, a la Consultoría Jurídica de este órgano. Adjuntar la Resolución de Clasificación del CNZFE y los Documentos Constitutivos definitivos.
Ministerio de Medio Ambiente	Gestionar el Permiso o Licencia Ambiental, en los casos que se requiera.
Ministerio de Trabajo	Realizar el registro de los trabajadores conforme a la ley dominicana (Código de Trabajo).
Tesorería de la Seguridad Social (TSS)	Registrar la nómina de los empleados y cumplir con los pagos según el art 36 de la Ley 87-01, de Seguridad Social.
Instituto de formación técnico profesional (INFOTEP)	Pago a la institución de un 1 % de la nómina laboral, según la Ley n.º 116-80.
Banco Central de la República Dominicana	Facilitar la información requerida según el artículo 18 de la Ley 8-90.
Ministerio de Salud Pública	- Obtener el Registro Sanitario, cuando sea necesario. - Obtener el Certificado de Libre Venta, cuando sea necesario
Ministerio de Agricultura	Obtener los permisos de sanidad vegetal y/o animal, cuando sea necesario.
Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA)	Solicitar la Membresía (opcional pero muy recomendado).

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. *Guía para los usuarios del régimen de zonas francas*.

⁴ Se puede acceder al documento a través de este enlace: [Guía para los usuarios del régimen de zonas francas](#)

4.2. Fiscalidad de las zonas francas

Las zonas francas presentan toda una serie de incentivos fiscales que persiguen el objetivo de atraer la inversión e implantación de empresas extranjeras, y de esta forma impulsar el desarrollo económico y el incremento de las exportaciones del país. A continuación, se presenta un resumen con los principales incentivos que se han establecido en la legislación dominicana.

La principal ley que regula estos incentivos es la Ley 8-90 de Zonas Francas⁵. En el Capítulo Séptimo, artículo 24, se establecen los principales incentivos. Estos conceden el **100 % de exención** sobre los siguientes impuestos y derechos:

- Impuesto sobre la Renta establecido en la Ley n.º 5911.
- Impuestos sobre la construcción, contratos de préstamos y registro y traspaso de bienes inmuebles.
- Impuesto sobre la constitución de sociedades comerciales o de aumento de capital de estas.
- Impuestos municipales que afecten a estas actividades.
- Todos los impuestos de importación, aranceles, derechos aduanales y demás gravámenes conexos que afecten a materias primas, equipos y materiales de construcción, equipos de oficina... necesarios para construir, habilitar y operar las zonas francas.
- Todos los impuestos de exportación o reexportación, excepto:
 - Productos que se exporten a territorio aduanero dominicano si se cumple cualquiera de estas dos condiciones:
 1. Que el producto a exportar se manufacture en territorio de la Zona Franca.
 2. Que el producto a exportar tenga materia prima nacional en un 25 % como mínimo.

Se aplicará el 100 % de los aranceles e impuestos establecidos para importaciones semejantes. Consecuentemente, las mercancías producidas en las zonas francas en el momento de ser vendidas en el mercado nacional pagarán el impuesto de importación establecido en el Arancel de la República Dominicana para el bien de que se trate, sobre el valor ex-fábrica, más los servicios relacionados al movimiento de la carga, según establezca la normativa correspondiente. Asimismo, serán gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo, en caso de que lo hubiera, y el

⁵ Se puede acceder a la ley completa a través de este enlace: [Ley 8-90](#)

Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios conforme a lo establecido en el Código Tributario de la República Dominicana, conforme al párrafo I del Art. 11 de la Ley 139-11. Además, las ventas de zonas francas al mercado local estarán sometidas al pago de una tasa del 3,5 % en concepto de Impuesto sobre la Renta sobre el valor de las ventas brutas realizadas en el mercado local, conforme al párrafo III del Art. 31 de la Ley 253-12.

Sin embargo, quedan excluidos del pago de estos impuestos y aranceles si se quiere introducir la mercancía en territorio nacional: 1) Productos terminados y pertenecientes a la cadena textil, confección y accesorios; 2) Pieles, fabricación de calzados y manufacturas de cuero. Esta exención queda recogida en la Ley 56-07 de promoción del sector textil.

- Adquirir para su procesamiento industrial azúcar, café, cacao, oro y productos sometidos a un régimen arancelario de exportación superior al 20 % de su valor neto, o aquellos que siendo importados están subvencionados para el consumo popular.

El procesamiento de los productos descritos anteriormente en las Zonas Francas podrá ser autorizado por el Consejo Nacional de Zonas Francas siempre que el valor agregado sea igual o superior al 50 % del valor bruto.

- Impuestos de patentes, sobre activos, patrimonio y el impuesto de transferencia de bienes industrializados y servicios (ITBIS).
- Derechos consulares para las importaciones destinadas a los operadores o empresas de zonas francas.
- Impuestos relativos a equipos y instalaciones en beneficio del bienestar de los trabajadores (comedores económicos, servicios de salud, amenidades...).
- Impuestos relativos al pago de vehículos necesarios para el desarrollo de la actividad en estas áreas.

Además, en los siguientes artículos de este capítulo, se incluyen los siguientes beneficios fiscales:

- 100 % de exoneración en los materiales necesarios para la construcción de viviendas en la región fronteriza y/o cualquier provincia para trabajadores y empleados, siempre que el Consejo Nacional de Zonas Francas entienda que deba existir un tratamiento preferencial.
- Exención del pago de impuesto sobre la renta los beneficios y/o reinversiones de personas físicas o jurídicas que sean invertidas en el establecimiento y desarrollo de zonas francas. Todo ello, con el límite del 50 % de la renta anual, de conformidad con la Ley n.º 71-86-30 del 22 de diciembre de 1986. Esta exoneración sigue un sistema de porcentajes y escalas:



- 100 % de la totalidad de la renta deducible cuando se trate de operadoras de zonas francas establecidas en las zonas francas fronterizas del país.
- 80 % de la totalidad de la renta deducible para el Distrito Nacional y área geográfica de 50 km de radio.
- 90 % sobre la totalidad de la renta deducible para aquellas empresas cuya localización geográfica sea diferente a las expresadas en los anteriores dos puntos.
- Las inversiones en acciones, títulos o valores deberán permanecer como mínimo un período de 3 años. Estas se deben concentrar en: construcción de edificios, compra y desarrollo de terrenos, de equipos, materiales de construcción y/o capital de trabajo. El CNZF exigirá un informe anual de inversiones, auditada por empleados públicos autorizados.
- Las operadoras y empresas tendrán derecho a disfrutar de las exenciones de esta ley por un periodo de 15 años. Por su parte, a las zonas francas localizadas en las zonas fronterizas se les amplía el plazo a 20 años. Todo ello, sin perjuicio de que el CNZF amplie el plazo si lo considera necesario.
- Además, para promover el desarrollo de zonas francas fronterizas, se conceden los siguientes beneficios especiales:
 - Alquiler de espacio físico en las zonas francas a precio subvencionado.
 - El CNZF puede asignar cuotas de exportación preferencial si existieran limitaciones cuantitativas o cualitativas.
 - Potestad por parte del CNZF de declarar estas áreas zonas francas especiales.
 - Elegibilidad para beneficiarse de las tasas de interés preferencial acordadas por el Banco Central.
 - Beneficios adicionales que el CNZF pueda sugerir al Poder Ejecutivo.

Por su parte, es importante tener también en cuenta la Ley 16-95, relativa a la Inversión Extranjera en el país⁶. A continuación, se mencionan sus principales beneficios:

⁶ Se puede acceder a la ley completa a través de este enlace: [Ley 16-95](#)

- Trato Nacional a las inversiones extranjeras, teniendo los mismos derechos y obligaciones que las inversiones nacionales.
- Repatriación de dividendos y capital libre de impuestos. Así pues, todas las ganancias de capital, el capital invertido y los dividendos declarados de cada año fiscal pueden ser enviados al exterior en moneda extranjera.
- Acceso sin coste alguno al mercado de divisas a través de bancos locales y cambio de divisas.
- Facilidades para la obtención del Certificado de Registro de Inversión Extranjera. El inversionista tiene un plazo de 90 días desde el establecimiento en el país para notificar la inversión al centro de promoción de exportación e inversión, ProDominicana.
- Existen ciertas restricciones en los siguientes campos: 1) Eliminación de residuos tóxicos y radioactivos no generados en el país; 2) Actividades que afectan a la salud pública y/o el medio ambiente y; 3) Materiales directamente relacionados con la defensa nacional, a no ser que se haya obtenido la autorización del Presidente de la República Dominicana.

Además, se debe destacar que entre España y República Dominicana existe un Acuerdo para la Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRI), firmado en 1995, así como un convenio para evitar la doble imposición, firmado en 2014.

Por último, es importante mencionar determinadas leyes que han de tenerse en cuenta dentro del marco legislativo de atracción de inversiones en el país:

- Ley 12-21 de Desarrollo en la Región Fronteriza⁷: Cobra especial relevancia y sustituye a la ley n.º 28-01. Se promulga con el objetivo de atraer inversiones a la región fronteriza con Haití. Se establecen exenciones fiscales en materia de Impuestos sobre la Renta, Impuesto Selectivo al Consumo, ITBIS y derechos de aduana, entre otros. El ámbito de aplicación abarca las provincias de Pedernales, Independencia, Elías Piña, Dajabón, Montecristi, Santiago Rodríguez y Bahoruco y los incentivos estarán vigentes por un período de 30 años.
- Ley Orgánica 1-2012 de Estrategia Nacional de Desarrollo 2030⁸: Establece el marco de acción, especificando objetivos y las líneas de acción que se deben tomar para alcanzar un nivel de desarrollo y prosperidad del país adecuado a largo plazo.
- Ley 392-07 sobre competitividad e innovación industrial⁹: De acuerdo con la Ley de Competitividad, una serie de materias primas, maquinaria industrial y bienes de capital

⁷ Se puede acceder a la ley completa a través de este enlace: [Ley 12-21](#)

⁸ Se puede acceder a la ley completa a través de este enlace: [Ley 1-2012](#)

⁹ Se puede acceder a la ley completa a través de este enlace: [Ley 392-07](#)

especificados en el Artículo 24 de la Ley estarán exentos de la recaudación del 50 % de ITBIS en Aduanas n.º 557-05.

- Ley 84-99 sobre reactivación y promoción de exportaciones¹⁰: La norma 84-99 exime del pago de impuestos de importación a quienes compran bienes en el extranjero para exportarlos.
- Ley 56-07 que otorga prioridad al sector textil¹¹: Crea incentivos fiscales especiales para las empresas en los sectores de fabricación de textiles, prendas de vestir, accesorios, cuero y calzado. Además, aumenta al 100 % la proporción de mercancías que estas empresas pueden vender en el país. Como se ha especificado anteriormente, estos productos podrán ser importados desde las zonas francas a territorio nacional sin que sean gravados con ningún tipo de arancel o impuesto adicional.

4.3. Beneficios adicionales

Junto a todos los beneficios legales y fiscales, existe también una serie de ventajas que también es importante tener en cuenta para evaluar la idoneidad de estas zonas:

- Dentro de la administración de aduanas del país, el CNZFE tiene su propia representación, la cual se encarga de velar por los bienes que se importan y exportan de estas zonas. Así pues, por ejemplo, los formularios de registro de entrada y salida son mucho más simplificados y menos burocráticos que el resto de los registros necesarios para el territorio nacional. Además, los contenedores no se abren en los sitios de llegada (puertos y aeropuertos), sino directamente en destino, en los parques donde estén asignadas las mercancías.
- Una de las obligaciones de las empresas es pagar el 1 % de la nómina laboral a INFOTEP (Instituto de Formación Técnico Profesional). No obstante, el 35 % de esta cantidad es devuelta a ADOZONA y se destina a la capacitación del personal que trabaja o va a trabajar en las empresas. Así pues, durante los tres primeros meses, se garantiza una capacitación, incluso cuando la empresa está establecida y aún no está operando.

4.4. Acuerdos comerciales de libre comercio

Si bien es cierto que la fiscalidad favorable de las zonas francas permite importar productos sin tener que pagar impuestos y aranceles, entre otros, a la hora de exportar estos beneficios ya no se pueden tener en cuenta y se deben observar los acuerdos comerciales en vigor que existan con los países a los que se vaya a exportar. A continuación, se presenta una lista con los principales

¹⁰ Se puede acceder a la ley completa a través de este enlace: [Ley 84-99](#)

¹¹ Se puede acceder a la ley completa a través de este enlace: [Ley 56-07](#)



acuerdos comerciales, que dan un acceso preferencial a más de 900 millones de personas en todo el mundo.

- **DR-CAFTA:** Acuerdo de libre comercio entre la República Dominicana, América Central y los Estados Unidos de América. A efectos prácticos, dada la elevada dependencia exportadora de República Dominicana a Estados Unidos, se trata del acuerdo comercial con mayor relevancia para el país.
- **EPA:** Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y los países del CARIFORO (Comunidad del Caribe y República Dominicana).
- **RD-CARICOM:** En virtud de este acuerdo, la República Dominicana está libre de aranceles para los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM): Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago.
- **DR-Centroamérica:** Desde 1998, la República Dominicana tiene un pacto de libre comercio con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- **DR-Panamá:** Además de estar vinculada a un acuerdo de libre comercio con Panamá a través del DR-CAFTA y el acuerdo DR-Centroamérica, la República Dominicana tiene un pacto especial con Panamá.
- **AAE Cariforo – Reino Unido:** Ratificación del Acuerdo de Asociación Económica (AAE), con los Estados miembros del CARIFORO y el Reino Unido.
- **SGP:** El Sistema de Preferencias Generalizadas es un programa a través del cual Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Turquía otorgan preferencias a países en desarrollo, como la República Dominicana, para comerciar con ellos en condiciones privilegiadas.

5. Oportunidades para las empresas españolas

5.1. Importaciones de productos españoles a las zonas francas

Las empresas de las zonas francas necesitan materias primas, insumos, materiales y productos necesarios para obtener los productos terminados que se acabarán exportando. Dados los recursos limitados que posee el país, la República Dominicana tan sólo abastece en un 0,36 % del valor de las importaciones, por lo que la dependencia internacional es elevada.

En 2021, España se clasificó como el octavo proveedor, con una cuota del 0,61 % y un valor de 29,38 MUSD. En el capítulo 3 de este estudio se muestran cuáles son los productos españoles que ya se exportan actualmente a las zonas francas. Estos podrían ser de interés para las empresas españolas.

No obstante, existe un mayor potencial de exportación más allá de estos productos y que las empresas españolas podrían aprovechar. A continuación, se presenta una lista de ocho productos específicos, a nivel de seis dígitos (subpartida del SA), que presentan un elevado potencial. Estos productos se han seleccionado cruzando los datos de los principales productos importados de las zonas francas y los principales productos españoles exportados al mundo. No debe entenderse como una lista cerrada, ya que productos similares a los que se van a exponer también pueden resultar de interés, así como productos relacionados con los principales productos importados, que se exponen en detalle en el Cap. 9, Anexo 2.

PRODUCTOS ESPAÑOLES CON INTERÉS DE EXPORTACIÓN A LAS ZONAS FRANCAS

En millones de USD

Código	Descripción	Importación total de zonas francas	España exporta al mundo	España exporta a zonas francas
392690	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de materias de las partidas 3901 a 3914.	480,23	969,28	0,07
710813	Oro semielaborado para uso no monetario.	162,34	950,57	0,00
851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	155,12	898,43	0,00
732690	Las demás manufacturas de hierro o de acero (excepto forjadas y estampadas, pero sin trabajar de otro modo y de alambre)	116,12	1.146,39	0,32
392310	Cajas, jaulas y artículos similares, de plástico.	54,68	432,66	0,07
760120	Aleaciones de aluminio.	6,51	960,85	0,00

760200	Desperdicios y desechos, de aluminio.	5,47	388,18	0,00
730890	Construcciones y partes, por ejemplo: compuertas de esclusa, pilares, columnas, encofrado, apeo...	3,14	1.688,99	2,44

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del CNZFE, Estacom y Dirección General de Aduanas de República Dominicana.

Como se puede observar, el potencial de exportación de estos productos es muy elevado, ya que son productos muy demandados por las empresas de las zonas francas y las empresas españolas tienen un elevado conocimiento exportador de estos productos. Además, las empresas españolas apenas exportan estos productos a las zonas francas, por lo que se pueden generar oportunidades nuevas de negocio. Tan sólo Construcciones y sus partes (730890) supone unas exportaciones españolas elevadas.

Las materias plásticas y sus manufacturas presentan una buena oportunidad para las empresas españolas, y de forma específica en los productos 392690 y 392310. Además, capítulos como las perlas finas, materiales y equipos eléctricos y productos relacionados con el hierro, acero y aluminio presentan interés para las empresas españolas.

Cabe recordar que no se pagaría arancel a la importación, gracias a los beneficios fiscales que ofrecen las zonas francas.

5.2. Implantación de empresas españolas para exportar a España

En este apartado, se recomienda a las empresas españolas y/o dominicanas qué productos resultaría interesante producir en zonas francas y exportar a España. Como ya se ha especificado previamente en el capítulo 4 de este estudio, las condiciones fiscales y legales de implantación en la República Dominicana, y en particular en las zonas francas, son muy ventajosas para las empresas. Así, por ejemplo, la implantación en zonas francas en lugar de territorio nacional dominicano implicaría que los insumos necesarios para la producción que se importen estarían exentos de aranceles, así como del impuesto sobre la renta (equivalente al IS español). Además, los costes de producción son más bajos que en España. Por ejemplo, los salarios medios semanales en 2021 para operarios y técnicos ascendieron a 3.646,83 pesos dominicanos (DOP) y 6.388,53 DOP respectivamente. Aplicando el tipo de cambio medio del 2021, representa 63,7 USD para operarios y 111,6 USD para técnicos.

A las empresas españolas interesadas en establecerse en el país, se les recomienda el establecimiento en zonas francas. En este sentido, cabe recordar los beneficios derivados del desarme arancelario existente para exportar a Europa, gracias al acuerdo EPA entre la UE y los países del Caribe, entre ellos República Dominicana.

En la tabla siguiente se presenta un listado de productos a nivel de 6 dígitos (subpartida del SA) que se han identificado como de potencial interés para exportar a territorio español. Para elaborar esta lista se ha tenido en cuenta: 1) Principales productos importados por España del mundo; 2) Principales capítulos importados por España desde territorio nacional dominicano; 3) Principales productos exportados desde zonas francas al mundo.

PRODUCTOS CON INTERÉS DE EXPORTACIÓN A ESPAÑA DESDE ZONAS FRANCAS

En millones de USD

Código	Descripción	Import. total de España	Import. España desde Rep. Dominicana	Export ZF al mundo (a España)
300490	Medicamentos (con exclusión de los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor.	10.583,10	0,00	33,51
851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas.	4.334,96	0,01	138,00 (0,00)
392690	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de materias de las partidas 3901 a 3914.	1.387,17	0,03	82,76 (0,00)
240220	Cigarrillos que contengan tabaco.	1.305,27	0,00	3,06
610910	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón.	1.289,16	0,17	336,27 (0,00)
901890	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, incluidos los de escintigrafía y demás aparatos electromédicos.	1.237,30	10,38	788,92 (0,00)
611030	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares, incluso con cuello de cisne, de punto, de fibras sintéticas o artificiales.	1.074,20	0,00	31,77
611020	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares, incluso con cuello de cisne, de punto, de algodón.	1.061,54	0,02	24,29 (0,00)
711291	Desperdicios y residuos, de oro o de chapado de oro (excepto las barreduras que contengan otro metal precioso, cenizas que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso).	980,16	0,00	63,40
640419	Calzado con piso de caucho o de plástico y parte superior (corte) de materias textiles (excepto de deporte; de tenis; de baloncesto; de gimnasia, de entrenamiento y calzados similares).	757,77	0,00	24,02
640399	Calzado con piso de caucho, plástico, cuero artificial o regenerado y parte superior (corte) de cuero natural, que no cubran el tobillo.	664,85	0,40	13,78 (0,31)
853650	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores para una tensión inferior o igual a 1.000 v.	506,72	0,80	33,01 (0,00)
180690	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao (excepto cacao en polvo; preparaciones en bloques, en barras o en tabletas, líquidas o pastosas, en polvo, gránulos o formas similares).	388,20	0,00	0,11

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del CNZFE, Estacom y Dirección General de Aduanas de República Dominicana.

Se han identificado 13 productos con un potencial elevado de exportación a España. Se trata de productos muy demandados en el mercado español y que ya se producen en las zonas francas. Además, la mayoría de estos productos no se han exportado previamente a España, o las cantidades han sido relativamente bajas, por lo que suponen nuevas oportunidades de negocio para las empresas españolas, que van más allá de los productos tradicionalmente exportados (ron, puros, aguacate... identificados en el apartado 3.2. de este estudio). El sector farmacéutico y médico presenta buenas oportunidades, al tratarse de productos muy demandados en España y con una notable producción en las zonas francas. Destacan, por la elevada demanda española, los medicamentos de la subpartida 300490 y los instrumentos médicos de la partida 901890. El sector textil también ofrece productos interesantes de ser exportados a España, en concreto determinadas prendas de vestir como son los jerséis y los suéteres o calzado. También se han identificado algunos aparatos mecánicos, como teléfonos móviles e interruptores, que presentan potencial. Por último, se identifican determinadas manufacturas de plástico y residuos de oro.

Esta lista no se debe interpretar como una lista cerrada, ya que el abanico de productos con posibilidad de exportar es más elevado. Así pues, productos de los capítulos analizados en el apartado 2.1. de este estudio, o con más detalle enumerados en el cap. 9, Anexo 1, también resultan interesantes. Tampoco cabe olvidar la posibilidad de incrementar la producción de los productos que ya se exportan desde zonas francas, ya que se trata de productos con aceptación por parte del mercado español.

5.3. Oportunidad específica: exportar a EE. UU.

Para España, EE. UU. se considera un mercado prioritario de destino de las exportaciones. En 2021, fue el sexto principal cliente de España, importando bienes por valor de 17.569 MUSD. Sin embargo, a la hora de exportar a EE. UU. surgen determinados problemas que se pueden sintetizar en: 1) falta de un acuerdo económico y comercial que estandarice y facilite la documentación y los procedimientos de entrada, así como un desarme arancelario; 2) distancia geográfica del país, situado a más de 7.500 km, lo que encarece el coste de transporte y dificulta la planificación logística; 3) tensiones geopolíticas que pueden llevar a políticas proteccionistas que dificulten la entrada de productos españoles.

Así pues, se considera que la instalación de empresas españolas en las zonas francas con el objetivo de exportar bienes a EE. UU. sería una oportunidad que tendría los siguientes beneficios:

- Acuerdo comercial en vigor (DR-CAFTA), entre República Dominicana y EE. UU. Este acuerdo facilita el acceso de productos al país norteamericano, existiendo un arancel nulo para la mayor parte de productos.
- Localización geográfica próxima: Miami se encuentra a 1,45 h en avión, lo que reduce los costes de transporte y garantiza una mayor rapidez y flexibilidad en la entrega de productos.

- Beneficios fiscales para importar materias primas, equipos, materiales... dedicados a la producción en las zonas francas. Así como un excelente tratamiento para la inversión extranjera y repatriación de beneficios.
- Costes de producción más bajos que en España, como se ha especificado en el apartado 5.2. del estudio.

Con el objetivo de determinar productos específicos con interés de exportación a EE. UU., se ofrece una lista con 20 productos a nivel de seis dígitos. No debe entenderse como una lista cerrada, ya que productos similares y/o otros productos también pueden resultar interesantes. Para la elaboración de esta lista, se ha tenido en cuenta: 1) Productos donde España tiene una experiencia exportadora, con volúmenes elevados, y son demandados en el mercado norteamericano; 2) Aranceles aplicados a estos productos desde España; 3) Exportaciones previas desde zonas francas.

PRODUCTOS CON INTERÉS DE EXPORTACIÓN A EE. UU. DESDE ZONAS FRANCAS

En millones de USD

Código	Descripción	España exporta a EE. UU.	España exporta al mundo	Arancel s/ import. de España a EE. UU. (% FOB)	Import. totales EE. UU.	Export. de zonas francas
850440	Convertidores estáticos	405,22	940,76	0	13.225,37	0,43
711319	Artículos de joyería, de metales preciosos	57,69	292,46	5-7	11.852,30	541,45
610910	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón	32,01	1.005,59	16,5	5.313,82	336,27
711311	Artículos de joyería, de plata	30,41	160,28	5-13,5	1.952,55	59,14
611030	Suéteres, jerséis... de punto, de fibras sintéticas o artificiales	23,97	953,93	6-32	5.845,16	31,77
690721	Placas y baldosas de cerámica	348,37	2.630,37	8,5-10	1.364,54	0,00
300212	Antisúeros y demás fracciones de la sangre	401,36	1.138,78	0	5.402,68	0,00
300490	Medicamentos (exc. antibióticos, hormonas, alcaloides o vitaminas)	95,95	9.484,29	0	65.589,73	41,43
848180	Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas ...	31,58	1.177,61	2-5,6	8.918,14	65,96
170490	Artículos de confitería sin cacao	153,2	688,6	4,5-12,2	2.288,46	0,04
640399	Calzado con piso de caucho, plástico y cuero	67,93	739,72	5-10	5.187,84	13,78
640359	Calzado con piso y parte superior de cuero natural, sin cubrir tobillo	36,82	206,07	0-10	994,1	1,85
842240	Máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías	65,98	432,42	0	1.643,41	0,09

681099	Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial	431,1	821,09	0	3.028,30	0,02
620462	Pantalones de algodón, de no punto, para mujeres y niños	72,52	1.614,51	0-16,6	4.398,50	0,18
760612	Chapas y bandas de aleaciones de aluminio	59,51	741,82	3-6,5 (+10 opcional)	3.270,84	0,00
760612	Perfumes y aguas de tocador	287,14	2.272,30	0	3.081,99	0,00
848340	Engranajes y ruedas de fricción, husillos y reductores, múltiplos y variadores de veloc...	247,12	618,90	0-3,9 25c/pieza	3.319,40	0
841290	Partes de motores y máquinas motrices n.c.o.p.	212,29	591,84	0	3.346,30	0,01
870899	Demás partes carrocería de las partidas 87.01 a 87.05	164,54	5.009,75	2,5	15.333,18	5,26

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de CNZFE, Estacom, Mundiesticom, Market Access Map y Dirección general de Aduanas de República Dominicana.

Como se puede observar, existe un amplio abanico de productos interesantes para exportar a EE. UU. Por ejemplo, existen productos como la joyería y ropa, que tienen un elevado arancel si se importan de España y una elevada demanda en EE. UU, además de existir producción en zonas francas, por lo que establecer la producción en estas áreas permitiría evitar el pago de aranceles y aprovechar unos costes de producción más bajos.

Por otro lado, existen productos que, pese a no ser producidos en zonas francas, presentan un elevado potencial exportador, debido a la experiencia de las empresas españolas y la elevada demanda de estos productos en EE. UU. Es el caso, entre otros, de los productos cerámicos, antisúeros y convertidores estáticos. Son productos que las empresas españolas se pueden plantear empezar a producir en las zonas francas. Aunque alguno de estos productos no está sujeto a ningún tipo de arancel, la cercanía al mercado americano, unida a unos costes de establecimiento y producción menores, suponen unos incentivos económicos adicionales para localizarse en las zonas francas.

5.4. Oportunidad específica: el sector logístico en las zonas francas

El desarrollo de las zonas francas ha sido clave para que actualmente la República Dominicana sea el sexto país con mejor conectividad de América Latina y el Caribe. Así pues, sus servicios de transporte internacional incluyen más de 90 embarques semanales y alrededor de 320 vuelos diarios. El incremento del volumen de negocios de las empresas en estos parques ha propiciado que muchas de estas empiecen a consolidar sus mercancías en centros logísticos del país, para luego ser redistribuidos hacia otros destinos, especialmente hacia Estados Unidos, Centroamérica,



el Caribe y Europa. Consecuentemente, se está consolidando un *hub* logístico que puede ser aprovechado por empresas españolas dedicadas a servicios logísticos y de apoyo. En la actualidad, República Dominicana cuenta con 8 aeropuertos internacionales, 12 puertos comerciales y 3 puertos de cruceros repartidos por todo el país.

Según información facilitada por el Departamento de Estadísticas de Zonas Francas del CNZFE, en la actualidad existe un total de 21 empresas dedicadas a proveer servicios logísticos. Las principales actividades realizadas por estas empresas son: servicios de distribución, logística y consolidación; empaquetamiento de materias primas, equipos y productos terminados a empresas de zonas francas; y terciarización de gestión logística, transbordo y almacenaje de mercancías. En su conjunto, generan un total de 822 empleos directos y han acumulado una inversión de 56,6 MUSD.

Desde el CNZFE, se está desarrollando un plan de promoción identificando los sectores logísticos de valor agregado que incluye el acercamiento de empresas de consultoría de prestigio internacional que se encarguen de evaluar la viabilidad de las inversiones de las empresas del sector, así como un plan de *marketing* digital para la captación de nuevos inversores. Además, junto con el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes y ADOZONA se ha impuesto una nueva política de “burocracia cero”, con el objetivo de agilizar todos los trámites necesarios para el establecimiento de nuevas zonas francas y el movimiento de mercancías.

Por su parte, desde el Gobierno central, se implementó en 2015 el Decreto 265-15 sobre Centros Logísticos¹², con el objetivo de promover el establecimiento de centros logísticos en el país.

Todo ello, unido a la tendencia actual de *nearshoring*, que se ha visto acrecentada debido a la COVID-19, augura un futuro prometedor para las empresas de este ámbito, por lo que se considera un sector de elevado interés para el establecimiento de empresas españolas.

¹² Se puede acceder al Decreto completo a través de este enlace: [Decreto 265-15](#)

6. Acceso al mercado – Barreras

Si se atiende a las **barreras arancelarias**, estas son prácticamente inexistentes. Como se ha mencionado previamente en el apartado 4.2. del estudio, uno de los principales incentivos a la implantación de las empresas en las zonas francas es la exención del pago de aranceles a la importación y otros impuestos como son el Impuesto de la Renta, impuestos sobre constitución de sociedades o impuestos municipales, entre otros.

La única barrera que se podría apreciar sería la relativa a la exportación de productos de las zonas francas a territorio dominicano. En este caso, deberían pagarse los aranceles establecidos para la introducción de productos en la República Dominicana, más el Impuesto Selectivo al Consumo y el Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios. Además, los productos estarán sometidos al pago del 3,5 % en concepto de Impuesto sobre la Renta sobre el valor de las ventas brutas. Los únicos bienes que no están sometidos al pago de estos aranceles e impuestos son los productos terminados pertenecientes a la cadena textil, confección y accesorios y pieles, fabricación de calzados y manufacturas de cuero, al amparo de la Ley 56-07.

En relación con las **barreras no arancelarias**, desde el CNZFE se ha hecho un esfuerzo significativo para reducir todos los trámites y acortar los plazos necesarios para la clasificación y obtención del permiso para operar bajo el régimen de zonas francas, así como los procedimientos relativos a las exportaciones de mercancías. Este organismo es el autorizado para permitir el establecimiento de las empresas y de los parques. El Consejo Directivo tiene la última palabra para decidir sobre la aprobación, previo conocimiento del Departamento de Zonas Francas y Parques.

Así pues, pese a que todavía persiste una serie de requisitos, enumerados en el apartado 4.1., la simplificación de procesos ha sido notable. Además, existe una serie de beneficios adicionales que garantizan una mayor rapidez. Se debe destacar la representación que tiene el CNZFE en la Agencia de Aduana, que permite simplificar los trámites en aduanas y evitar que la mercancía sea abierta en la misma Agencia, trasladándose al parque correspondiente para su apertura.

Desde el Gobierno y los principales organismos de promoción de la exportación y la inversión se está llevando a cabo un ambicioso proyecto llamado *Programa Burocracia Cero*, con el objetivo de volver más eficiente los trámites y servicios del Estado para reducir las trabas regulatorias. Dentro de este programa cabe destacar la implementación de una Ventanilla Única de Inversión (VUI), la reducción del plazo de los registros sanitarios (de 6 meses a 14 días) o la Ventanilla de Formalización de Empresas (crear empresas en tan sólo 24 horas). Este programa queda amparado bajo la Ley 167-21 sobre Mejora Regulatoria y Simplificación de Trámites y el Decreto 640-20.



Otro aspecto importante que tener en cuenta es la no aplicación de la Ley n.º 173-66 sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercaderías y Productos a todas aquellas mercancías que se exportan desde zonas francas a territorio nacional dominicano. Esta Ley regula la relación contractual existente entre el importador dominicano y el proveedor de sus productos, otorgando una elevada protección al concesionario. La no aplicación de esta ley garantiza la libre competencia y facilita el acceso de los productos a territorio nacional.

En términos de financiación, a nivel español, la principal agencia española que brinda servicios para la gestión del crédito comercial, seguros y garantías para las inversiones españolas en el extranjero es CESCE. Esta entidad clasifica a República Dominicana como un país con una situación política estable y un riesgo comercial medio. Con relación al riesgo político, lo encuadra dentro del Grupo 4 (hay 7 grupos, siendo el 1 el más favorable y el 7 el más inestable). También es conveniente tener en cuenta a organismos nacionales como COFIDES o ICO para la obtención de financiación o garantías para la implantación en el país.

Además, instituciones multilaterales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ofrecen determinadas garantías que facilitan la inversión en este país.

Si se entra de la mano de un socio americano, cabe destacar la figura de la Corporación para la Inversión Privada en el Extranjero (OPIC)¹³. Se trata de una agencia autónoma del Gobierno de los Estados Unidos que ayuda a empresas estadounidenses a invertir en mercados emergentes, a través de financiación y seguros de riesgo.

¹³ <https://www.devex.com/organizations/overseas-private-investment-corporation-opic-united-states-44419>

7. Perspectivas del sector

Las perspectivas para las zonas francas son muy positivas, ya que se espera un crecimiento bastante notable en los próximos años. Las cifras hablan por sí solas, ya que, como se ha comentado en el estudio, las exportaciones han crecido de forma constante (a excepción del año 2020 debido a los efectos de la COVID-19): en un 71 % desde 2010, alcanzando una tasa récord de crecimiento del 21,80 % del 2020 al 2021. En 2021, se instalaron un total de 100 empresas nuevas, batiéndose el récord de inscripción de los últimos trece años. Los principales sectores fueron Servicios (27), Tabaco y Derivados (24) y Confecciones y Textiles (8 empresas). Estas empresas atrajeron inversiones por valor de 231,6 MUSD y generaron 12.575 empleos directos. Los datos que se tienen hasta junio de 2022 muestran la creación de 49 empresas de zonas francas, con una inversión total de 3.724 MDOP y la generación de 5.617 empleos directos. Las empresas de *Call Center* y de Confecciones y Textiles, con 9 empresas en cada rama, son las más instaladas. Les siguen Tabaco y Derivados y Servicios, con 8 empresas cada una. Además, se crearon cuatro parques nuevos con una inversión de 1.135 MDOP.

Los vientos de cola son buenos para el país, ya que existe un clima de confianza e inversión bastante favorable en la actualidad, con un entorno político, legal, económico y institucional propicios. Prueba de ello es que, en 2021, República Dominicana fue el segundo mayor receptor de IED de todo el Caribe y Centroamérica, con un monto total de 3.102,1 MUSD. Además, el país presentó una tasa de crecimiento interanual del PIB del 12,3 %, la más elevada de toda Latinoamérica.

Desde el CNZFE y los distintos organismos públicos de fomento de las inversiones, encabezados por [ProDominicana](#), se aboga por una mayor diversificación de las exportaciones. El objetivo a medio y largo plazo es generar un mayor valor agregado en las exportaciones. Desde estos organismos, se ha expresado el deseo de adaptar la legislación para que se les dé un mayor encaje a aquellas actividades que tengan un mayor componente tecnológico. Así pues, sectores como el de servicios o el de dispositivos médicos y electrónicos con elevado grado de tecnología y el de telecomunicaciones se presentan como ámbitos de interés de cara al futuro.

Además, es importante destacar que el sector logístico gana cada vez más fuerza en el país, ya que la República Dominicana se está posicionando como *un* hub logístico considerable. Todo ello sin olvidar los sectores tradicionales, como tabaco, textil y bebidas alcohólicas, que seguirán teniendo un peso importante en la matriz exportadora. En este sentido, es de destacar cómo el sector servicios está teniendo cada vez mayor peso en el entramado empresarial de las zonas francas. En 2021, 27 de las 100 nuevas empresas instaladas eran de esta índole.

8. Información práctica

8.1. Publicaciones del sector

- ❖ [Informe estadístico 2021](#). Elaborado por el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- ❖ [Guía para los usuarios del régimen de zonas francas](#). Elaborado por el Consejo Nacional de Zonas Francas.
- ❖ [Anuario de comercio exterior](#). Elaborado por la Oficina Nacional de Estadística.
- ❖ [Revista de Comercio](#). Elaborado por la Dirección General de Aduanas.

8.2. Organismos públicos relevantes

ORGANISMO	DATOS DE CONTACTO
Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE)	<p>D. Daniel Liranzo, Director Ejecutivo: d.liranzo@cnzfe.gob.do</p> <p>Asistente: Johanna Montes de oca: j.montes@cnzf.gob.do</p> <p>Dirección: Ave. Leopoldo Navarro 61, Edificio San Rafael 5.º, Santo Domingo.</p> <p>Teléfono: +1 809-686 8077 Ext. 2023</p> <p>Email: contacto@cnzfe.gob.do</p> <p>Web: https://www.cnzfe.gob.do/index.php/es/</p>
Consejo de Coordinación de la Zona Especial Desarrollo Fronterizo	<p>D. Erodís Díaz, Director Ejecutivo: ediaz@ccdf.gob.do</p> <p>Asistente: Milicent Hirujo: mhirujo@ccdf.gob.do</p> <p>Dirección: Calle Hoja Ancha #21, Alameda Oeste.</p> <p>Teléfono: +1 809-475 3932 Ext. 2223/2229/2230</p>



	<p>Email: Ley12-21@ccdf.gob.do</p> <p>Web: https://ccdf.gob.do/</p>
MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO Y MIPYMES (MICM)	<p>D. Víctor Bisonó Haza, Ministro.</p> <p>Asistente: Yanira González: yanira.gonzalez@micm.gob.do</p> <p>Dirección: Avenida 27 de Febrero 306 Torre MICM Bella Vista Distrito Nacional, Santo Domingo.</p> <p>Teléfono: +1 809-567 7192</p> <p>Email: info@mic.gob.do</p> <p>Web: http://www.micm.gob.do/</p>
PRODOMINICANA	<p>D.ª Biviana Riveiro, Directora Ejecutiva.</p> <p>Asistente: Lina Pichardo: linapichardo@prodominicana.gob.do</p> <p>Dirección: Av. 27 de Febrero esq. Av. Gregorio Luperón, Plaza de la Bandera, Santo Domingo.</p> <p>Teléfono: +1 809-530 5505 Ext. 373</p> <p>Fax: +1 809-555.5555</p> <p>Email: servicios@Prodominicana.gob.do</p> <p>Web: https://www.prodominicana.gob.do//</p>
PROINDUSTRIA	<p>D. Ulises Rodríguez, Director General: ulises.rodriguez@proindustria.gov.do</p> <p>Asistente: Angery Zarzuela: azarzuela@proindustria.gov.do</p> <p>Dirección: Ave. 27 de Febrero esq. Av. Luperón, Plaza de la Bandera, Santo Domingo.</p> <p>Teléfono: +1 809-530 0010 Ext. 413</p> <p>Email: oai@proindustria.gov.do</p> <p>Web: https://proindustria.gob.do/</p>



<p>Consejo Nacional de Competitividad</p>	<p>Peter A. Prazmowski, Director Ejecutivo.</p> <p>Asistente: Elsi Hidalgo: ehidalgo@competitividad.gob.do</p> <p>Dirección: Avenida Jiménez Moya #32, Edificio Franco Acra, 4º Piso</p> <p>Teléfono: +1 809-476 7262</p> <p>Email: contacto@cnc.gob.do</p> <p>Web: https://cnc.gob.do/</p>
<p>Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo (CCPSD)</p>	<p>D. Manuel Luna, Presidente.</p> <p>Dirección: Avenida 27 de febrero No. 228, Torre Friusa, Sector La Esperilla. Santo Domingo</p> <p>Teléfono: +1 809-682 2688</p> <p>Fax: +1 809-685 2228</p> <p>Email: info@camarasantodomingo.do</p> <p>Web: https://www.camarasantodomingo.do/</p>
<p>Cámara de Comercio y Producción de Santiago</p>	<p>D. Carlos Iglesias Rodríguez, Presidente.</p> <p>Dirección: Edificio Empresarial - Av. Las Carreras # 7 - Apartado Postal 44, Santiago de los Caballeros.</p> <p>Teléfono: +1 809-582 2856</p> <p>Fax: +1 809-241 4546</p> <p>Email: info@camarasantiago.com</p> <p>Web: https://camarasantiago.com/</p>

8.3. Asociaciones profesionales

ORGANISMO	DATOS DE CONTACTO
Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA)	<p>D. Luís José Bonilla, Presidente.</p> <p>Dirección: Avenida Sarasota #20, 5to. Piso, Torre Empresarial AIRD, La Julia, Santo Domingo.</p> <p>Teléfono: +1 809-472 0251</p> <p>Email: info@adozona.org</p> <p>Web: https://adozona.org/es/</p>
Asociación de Empresas de Inversión Extranjera (ASIEX)	<p>D. Máximo Vidal, Presidente.</p> <p>Dirección: Ave. Sarasota No. 20 Torre Empresarial AIRD, Suite 1106, La Julia, Santo Domingo.</p> <p>Teléfono: +1 809-535 6165</p> <p>Email: info@asiex.org</p> <p>Web: http://asiex.org/dir/</p>
Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO)	<p>D.^a Elizabeth Mena, Presidenta.</p> <p>Dirección: Calle Virgilio Díaz Ordóñez No. 42 Esq. Viriato Fiallo, Ens. Julieta, Santo Domingo.</p> <p>Teléfono: +1 809-567 6779</p> <p>Email: info@adoexpo.org</p> <p>Web: https://adoexpo.org/es/</p>
Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD)	<p>D. Celso Juan Marranzini, Presidente.</p> <p>Dirección: Av. Sarasota No. 20, Torre Empresarial AIRD, Piso No. 12, Ensanche La Julia, Santo Domingo.</p>



	Teléfono: +1 809-472 0000 Email: info@aird.org.do Web: https://aird.org.do/
--	--

8.4. Cultura empresarial y recomendaciones para el exportador

Para hacer negocios en República Dominicana, conviene resaltar algunos elementos como los siguientes:

- ✓ Se valora la importancia de los vínculos interpersonales. Las decisiones pueden depender de la calidad de aquellos y el tiempo empleado en la relación personal es prerequisite para las relaciones de negocios.
- ✓ Mujeres y hombres acostumbran a vestir indumentaria formal en reuniones y eventos de negocios.
- ✓ Se requiere concertar citas con anticipación.
- ✓ Se acostumbra el intercambio de tarjetas de visita. Las tarjetas pueden estar impresas en español.
- ✓ Los almuerzos y desayunos de negocios son frecuentes.
- ✓ El apretón de manos es común entre hombres y mujeres. Cuando las reuniones se hacen entre allegados o amigos, son usuales los abrazos.
- ✓ Los dominicanos son considerados relativamente informales, no obstante, están comprometidos con la jerarquía formal, la dignidad y la clase.
- ✓ Raza, religión y política son temas que se deben evitar.
- ✓ Se recomienda la contratación de un bufete de abogados antes de firmar cualquier acuerdo de representación.
- ✓ En exportación abunda el pago por adelantado, o contra entrega de documentos. Las cartas de crédito tienen gastos financieros muy elevados y tienden a obviarse.

Por su parte, la Consejera de la Oficina Económica y Comercial proporciona los siguientes consejos a tener muy en cuenta:

1. Analice bien el verdadero tamaño de su mercado.

Como en tantos otros países de renta media o baja, la cifra de población –10,5 millones de habs., en este caso– no es indicador válido de la capacidad de absorción: aunque la renta per cápita ronda los 8.000 dólares anuales, su distribución es fuertemente desigual, lo que reduce el número de consumidores regulares de productos de importación a una pequeña fracción del total.



2. Sopesa las posibilidades de su oferta a la luz del acuerdo europeo EPA.

El acuerdo de asociación económica con la UE brinda un calendario de reducciones bienales de aranceles, así como otras facilidades al comercio y al acceso de servicios que conviene tener en cuenta para calibrar tanto posibilidades como tiempos de cara a una implantación en República Dominicana.

3. Saque partido del conocimiento existente en el país sobre España.

La oferta productiva y exportable española es ampliamente conocida por el empresariado dominicano tanto en bienes de consumo como en industriales y tecnología. En alimentación y bebidas en particular, también los gustos y marcas españolas están bastante incorporados, lo que facilita el acceso, pero complica al mismo tiempo al recién llegado el hacerse hueco entre la competencia.

4. No se precipite al comprometer su distribución.

La elección de representante o distribuidor resulta sencilla y rápida en apariencia en el país por diversas razones (accesibilidad personal del dominicano, abundancia de cadenas comerciales de ascendencia española, familiaridad con nuestro país y titularidad española de numerosas cadenas hoteleras demandantes de suministros y obras). Pero la Ley 173, que regula las relaciones entre la empresa local y su principal extranjero, protege a las firmas locales en grado superlativo haciendo prácticamente imposible la rescisión del contrato de agencia-representación en caso de que la firma extranjera quiera terminar la relación sin la conformidad de su representado.

5. Tenga presentes los instrumentos de otros competidores.

En varios sectores –alimentación, textil, construcción, servicios– existe oferta nacional amplia con suficiente calidad y precios módicos. Por otra parte, el acuerdo RD-CAFTA concede a EE. UU. y países centroamericanos ventajas que se añaden a las del tiempo y coste del transporte. De forma análoga, el acuerdo EPA facilita no sólo el acceso a las firmas europeas, sino también a los competidores caribeños en el mercado dominicano.

6. Vigile el modo de cobro de su entrega, contrato o proyecto.

El capítulo de cobros es un problema de notable envergadura y frecuencia en este mercado. El sector público en particular dilata sus pagos por proyectos y contratos con altísima frecuencia y por tiempos prácticamente indefinidos, llegándose al impago en bastas ocasiones. Intente cobrar por adelantado una porción elevada de sus envíos de mercancías o entregas de unidades de proyecto, además de asegurar el pago del conjunto de la operación por los medios más estrictos que le resulte posible, desconfiando de promesas o muestras de fiabilidad no formalizadas.

7. Intente un período de prueba antes de invertir.

Para ponderar mejor un establecimiento permanente –fabril o de servicios– mediante inversión, intente operar previamente durante un tiempo por vía de exportación simple de suministros o trabajos.



8. Sopesese bien los aspectos relativos a una implantación.

La seguridad jurídica y la titularidad y certificaciones de activos fijos no son el punto fuerte del país. Extremar la verificación de los títulos de propiedad y registro de los terrenos o activos que proyecte adquirir para el asentamiento le ahorrará conflictos inopinados y complicaciones judiciales.

9. No se precipite en la selección de asociados.

Incluso si considera sencillo identificar al socio o al asesor adecuado, observe con atención sus capacidades. La simpatía y afabilidad dominicanas son proverbiales, pero no debe descuidarse el análisis de la experiencia y de las garantías de profesionalidad.

10. Esté preparado para eventualidades.

Aspectos diversos como el despacho en aduana, la tramitación de permisos o gestiones, la consecución de subcontratistas debidamente equipados, el despeje del terreno expropiado preciso para acometer la obra y otras cuestiones pueden resultar en incidencias notables en tiempo y sobrecoste que no cabe desdeñar.

8.5. Otras direcciones de interés

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN SANTO DOMINGO

Av. Winston Churchill, Edif. Torre BHD, 4.ª planta, Apto. de Correos 1822 Tel.: +1 (809) 567 5682.

E-mail: santodomingo@comercio.mineco.es

Horario: De 8.00 a 15:00 entre lunes y viernes.

EMBAJADA DE ESPAÑA EN SANTO DOMINGO

Av. Independencia, 1205. Apto. de Correos 1468, Santo Domingo Tel.: +1 (809) 535-6500

E-mail: emb.santodomingo@maec.es

Horario: De 9.00 a 14:00 entre lunes y viernes.

CÁMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDÚSTRIA DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

Av. Abraham Lincoln, 1003, Torre Profesional Biltmore I, Suite 401, Apto de Correos 967 Teléfonos:

+1 (809) 567-2147, +1 (809) 567-4095. E-mail: info@camaco.es

9. Anexos

ANEXO 1. PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS DESDE ZONAS FRANCAS Y SUS PRINCIPALES SUBPARTIDAS

En millones de USD

Cap.	Código	Descripción	Export. MUSD (FOB)
	240210	Cigarros, puros y puritos, que contengan tabaco	1.041,55
	240110	Tabaco sin desvenar o desnervar	70,14
24	240120	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	68,53
	240391	Tabacos y sucedáneos del tabaco, elaborados; tabaco homogeneizado o reconstituido; extractos y jugos de tabaco	28,54
	240399	Tabacos y sucedáneos del tabaco, elaborados; extractos y jugos de tabaco (excepto homogeneizado o reconstituido y picadura de tabaco y tabaco para pipa)	10,64
Subt.			1.219,40
Total			1.225,48
	901890	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, incluidos los de escintigrafía y demás aparatos electromédicos (excepto los de odontología, oftalmología, electrodiagnóstico, rayos ultravioletas o infrarrojos, jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares).	788,92
	901819	Aparatos de electrodiagnóstico (excepto electrocardiógrafos); aparatos: de diagnóstico exploración ultrasónica; de diagnóstico por visualización de resonancia magnética; de centellografía.	176,62
90	901832	Agujas tubulares de metal y agujas de sutura.	51,66
	901920	Aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia y aerosolterapia; aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria.	49,57
	901820	Aparatos de rayos ultravioleta o infrarrojos.	46,08
Subt.			1.112,85
Total			1.181,24
	853620	Disyuntores, para una tensión inferior o igual a 1.000 voltios.	737,21
	851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	138,00
	851711	Teléfonos de auricular inalámbrico combinado con micrófono.	66,55
85	854519	Electrodos de carbón para usos eléctricos (excepto del tipo de los utilizados en los hornos).	37,84
	853650	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores, para una tensión inferior o igual a 1.000 v.	33,01
Subt.			1.012,61
Total			1.144,90
71	711319	Artículos de joyería y sus partes, de metales preciosos (excepto de plata).	541,45



LAS ZONAS FRANCAS EN REPÚBLICA DOMINICANA

	711291	Desperdicios y residuos, de oro o de chapado de oro (excepto las barreduras que contengan otro metal precioso, cenizas que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso).	63,40
	711311	Artículos de joyería y sus partes, de plata.	59,14
	710813	Oro semielaborado para uso no monetario.	47,40
	711011	Platino en bruto o en polvo.	42,90
	Subt.		754,29
	Total		769,28
	610910	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón.	336,27
	611030	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares, incluso con cuello de cisne, de punto, de fibras sintéticas o artificiales.	31,77
61	611020	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares, incluso con cuello de cisne, de punto, de algodón.	24,29
	611241	Trajes de baño (de una o dos piezas), de punto, para mujeres o niñas, de fibras sintéticas.	9,48
	610822	Bragas (bombachas, calzones), incluso las que no llegan hasta la cintura, de punto, para mujeres o niñas, de fibras sintéticas o artificiales.	6,66
	Subt.		408,47
	Total		440,99
	300691	Dispositivos identificables para uso en estomas.	217,54
	300610	Catguts estériles y ligaduras estériles similares, para suturas quirúrgicas y adhesivos estériles para tejidos orgánicos; laminarias estériles; hemostáticos reabsorbibles estériles para cirugía u odontología; barreras anti adherencias estériles para cirugía u odontología, incluso reabsorbibles.	158,88
30	300490	Medicamentos (con exclusión de los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor (excepto que contengan antibióticos o derivados, hormonas u otros productos de la partida 29.37, alcaloides o sus derivados, vitaminas u otros productos de la partida 29.36).	33,51
	300510	Apósitos y demás artículos, con una capa adhesiva, acondicionados para la venta al por menor con fines médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios.	12,98
	300420	Medicamentos (con exclusión de los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor, que contengan antibióticos (excepto que contengan penicilinas o derivados de estos productos con la estructura del ácido penicilánico, o estreptomycinas o derivados de estos productos).	5,25
	Subt.		428,16
	Total		438,91
	392690	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de materias de las partidas 3901 a 3914	82,76
	392321	Sacos, bolsas y cucuruchos, de polímeros de etileno.	36,80
39	392490	Artículos de uso doméstico y artículos de higiene o de tocador, de plástico (excepto vajillas y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina).	25,68
	390750	Resinas alquídicas en formas primarias.	21,90
	392329	Sacos, bolsas y cucuruchos, de plástico (excepto de polímeros de etileno).	18,85
	Subt.		185,99
	Total		246,57
	640510	Los demás calzados, con la parte superior (corte) de cuero natural o regenerado.	62,62
64	640319	Calzado de deporte, con piso de caucho, plástico, cuero natural, artificial o regenerado y parte superior (corte) de cuero natural (excepto de esquí y snowboard).	46,13



	640192	Calzado impermeable con piso y parte superior (corte) de caucho o de plástico cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidad de la misma manera, que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla (excepto con puntera de metal).	33,46
	640419	Calzado con piso de caucho o de plástico y parte superior (corte) de materias textiles (excepto de deporte; de tenis; de baloncesto; de gimnasia, de entrenamiento y calzados similares).	24,02
	640399	Calzado con piso de caucho, plástico, cuero artificial o regenerado y parte superior (corte) de cuero natural, que no cubran el tobillo (excepto de deporte; con piso de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasen por el empeine y rodeen el dedo pulgar; con puntera de metal).	13,78
	Subt.		180,01
	Total		198,92
	521213	Los demás tejidos de algodón de gramaje inferior o igual a 200 g/m ² , teñidos.	153,76
	520819	Tejidos de algodón con un contenido de algodón, en peso, superior o igual al 85 %, de gramaje inferior o igual a 200 g/m ² .	22,74
52	520919	Tejidos de algodón con un contenido de algodón, en peso, superior o igual al 85 %, de gramaje superior a 200 g/m ² , crudos.	5,02
	520419	Hilo de coser de algodón sin acondicionar para la venta al por menor, con un contenido de algodón, en peso, inferior al 85 %.	0,82
	520859	Tejidos de algodón con un contenido de algodón, en peso, superior o igual al 85 %, de peso inferior o igual a 200 g/m ² , estampados (excepto de ligamento tafetán).	0,43
	Subt.		182,77
	Total		183,84
	180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	106,54
	180400	Manteca, grasa y aceite de cacao.	1,67
	180310	Pasta de cacao, sin desgrasar.	1,14
18	180690	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan caco (excepto cacao en polvo; preparaciones en bloques, en barras o en tabletas, líquidas o pastosas, en polvo, gránulos o formas similares).	0,11
	180610	Cacao en polvo azucarado o edulcorado de otro modo.	0,03
	Subt.		109,49
	Total		109,51

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de CNZFE, Estacom, Mundiesticom, Market Access Map y Dirección general de Aduanas de República Dominicana.



ANEXO 2. PRINCIPALES CAPÍTULO IMPORTADOS EN ZONAS FRANCAS Y SUS PRINCIPALES SUBPARTIDAS

En millones de USD

Cap.	Código	Descripción	Import. MUSD (FOB)
39	392690	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de materias de las partidas 3901 a 3914.	480,23
	392310	Cajas, jaulas y artículos similares, de plástico.	54,68
	392020	Las demás placas, hojas, películas, bandas y laminas, de polímeros de propileno, sin soporte.	48,17
	390910	Resinas ureicas; resinas de tiourea, en formas primarias.	45,01
	390950	Poliuretanos en formas primarias.	41,13
Subt.			669,22
Total			935,82
71	711319	Artículos de joyería y sus partes, de metales preciosos (excepto de plata).	530,04
	710813	Oro semielaborado para uso no monetario.	162,34
	711311	Artículos de joyería y sus partes, de plata.	49,04
	711019	Platino semielaborado.	30,65
	711011	Platino en bruto o en polvo.	15,42
Subt.			787,49
Total			809,8
85	851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas.	155,12
	854290	Partes de circuitos integrados y de microestructuras electrónicas.	76,72
	852359	Los demás soportes semiconductores.	68,08
	853690	Aparatos para el corte, seccionamiento, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos, para una tensión inferior o igual a 1000 voltios.	56,63
	853890	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.35, 85.36 y 85.37.	18,17
Subt.			374,72
Total			506,47
24	240110	Tabaco sin desvenar o desnervar.	204,27
	240120	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado.	138,17
	240319	Tabaco para fumar, incluso con sucedáneos de tabaco en cualquier proporción.	53,24
	240391	Tabacos y sucedáneos del tabaco, elaborados; tabaco homogeneizado o reconstituido; extractos y jugos de tabaco.	9,44
	240220	Cigarrillos que contengan tabaco.	3,35
Subt.			408,47
Total			422,4
52	520710	Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) acondicionado para la venta al por menor con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso.	130,33
	520511	Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón en peso, superior o igual al 85 %, sin acondicionar para la venta al por menor.	118,1



	520919	Tejidos de algodón con un contenido de algodón, en peso, superior o igual al 85 %, de gramaje superior a 200 g/m ² , crudos.	23,9
	520819	Tejidos de algodón con un contenido de algodón, en peso, superior o igual al 85 %, de gramaje inferior o igual a 200 g/m ² .	14,21
	521019	Tejidos de algodón mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales con un contenido de algodón inferior al 85 % de gramaje inferior o igual a 200 g/m ² , crudos.	10,19
	Subt.		296,73
	Total		379,27
	847810	Máquinas y aparatos para preparar o elaborar tabaco, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo.	30,05
	846890	Partes de máquinas y de aparatos para soldar, aunque puedan cortar, excepto partida 85.15 y las de gas para el temple superficial.	19,86
84	845390	Partes de máquinas y aparatos para la preparación, el curtido o el trabajo de cueros o pieles para la fabricación o reparación de calzado de otras manufacturas de cuero o de piel, excepto de máquinas de coser.	11,84
	847790	Partes de máquinas y de aparatos para moldear o formar caucho o plásticos o para fabricar productos de estas materias, no comprendidos en otra parte de este capítulo.	10,65
	842230	Máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar o etiquetar botellas, latas o botes, cajas, sacos o demás continentes; máquinas para capsular botellas, tarros, tubos y continentes análogos; máquinas y aparatos para gasificar bebidas.	9,84
	Subt.		82,24
	Total		288,09
	481390	Papel de fumar (excepto en librillos o en tubos y en bobinas de anchura inferior o igual a 5 cm).	48,13
	481910	Cajas de papel o cartón ondulado.	40,85
48	482390	Los demás papeles, cartones, guatas de celulosa y napas de fibra de celulosa y los demás artículos de pasta de papel, papel, cartón no expresadas ni comprendidas en esta partida.	21,83
	482110	Etiquetas de todas clases, de papel o cartón, impresas.	16,76
	480411	Papel y cartón para caras (cubiertas) ("kraftliner"), crudo, sin estucar ni recubrir, en bobinas o en hojas (excepto el de las partidas 48.02 o 48.03).	12,65
	Subt.		140,22
	Total		261,85
	732690	Las demás manufacturas de hierro o de acero (excepto forjadas y estampadas, pero sin trabajar de otro modo y de alambre).	116,12
	731990	Agujas de coser, de tejer, pasacintas, agujas de ganchillo, punzones para bordar y artículos similares, de uso manual, de hierro o de acero, no comprendida en otras partidas excepto alfileres de gancho y alfileres.	13,31
73	732090	Muelles (excepto helicoidales y las ballestas y sus hojas), de hierro o de acero.	5,32
	730890	Construcciones y partes, por ejemplo: compuertas de esclusa, pilares, columnas, encofrado, apeo...	3,14
	731811	Tirafondos, roscados, de fundición, de hierro o de acero.	2,79
	Subt.		140,68
	Total		156,16
	760110	Aluminio en bruto sin alear.	41,5
	760120	Aleaciones de aluminio.	6,51
76	760810	Tubos de aluminio sin alear.	6,34
	760720	Hojas y tiras delgadas, de aluminio (incluso impresas) con soporte de papel, cartón, plástico o similar, de espesor inferior o igual a 0,2 mm (sin incluir el soporte).	5,48
	760200	Desperdicios y desechos, de aluminio.	5,47
	Subt.		65,3



Total		88,27	
	551219	Tejidos con un contenido de fibras discontinuas de poliéster superior o igual al 85 %, en peso (excepto crudos o blanqueados).	37,92
	550953	Hilados de fibras discontinuas de poliéster (excepto el hilo de coser y los que posean un contenido de poliéster superior o igual al 85 % en peso) mezclados exclusiva o principalmente con algodón, sin acondicionar para la venta al por menor.	9,14
55	551429	Tejidos teñidos de fibras sintéticas discontinuas (excepto de poliéster) con un contenido de estas fibras inferior al 85 % en peso, mezcladas exclusiva o principalmente con algodón, de gramaje superior a 170 g/m ² .	7,69
	551312	Tejidos crudos o blanqueados de fibras discontinuas de poliéster de ligamento sarga o cruzado de curso inferior o igual a 4, con un contenido de estas fibras inferior al 85 % en peso, mezcladas exclusiva o principalmente con algodón, de gramaje inferior o igual a 170 g/m ² .	2,72
	550959	Hilados de fibras discontinuas de poliéster sin acondicionar para la venta al por menor.	2,57
Subt.		60,04	
Total		77,12	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de CNZFE, Estacom, Mundiesticom, Market Access Map y Dirección general de Aduanas de República Dominicana.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones