DGA
ADUANAS



DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS

Aranceles de Trump y comercio internacional

Expectativas de mercado y respuesta comercial de la República Dominicana

Gerencia de Estudios Económicos y Análisis de Datos

EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO
DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS

Nelson Arroyo
Director general de Aduanas

GERENCIA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y ANÁLISIS DE DATOS

Amaurys Vélez de Jesús
Gerente

Héctor Rafael Pichardo Ortíz
Encargado del Departamento de Estudios Económicos

Kelvy Segura
Encargado del Departamento de Inteligencia de Negocios

María Marmolejos
Encargada del Departamento de Estadística

EQUIPO TÉCNICO

José Antonio Tejeda Almonte
Líder de investigación

Francisco Gómez
Implementación y ejecución de modelos analíticos y econométricos.

Marelyn De Champs
Procesamiento de datos, estadística descriptiva y validación de resultados.

Kelvy Segura
Procesamiento, depuración y consolidación de bases de datos.

Yulayky Maldonado
Revisión editorial

Héctor Rafael Pichardo Ortiz
Supervisión técnica y validación institucional.

Ruth
Diseño gráfico

Lisandro D. Martínez
Corrección de Estilo

Viviana González Serrano
Coordinación de diseño

Aranceles de Trump y comercio internacional: expectativas de mercado y respuesta comercial real en República Dominicana, un enfoque *shift-share* y de estudio de eventos

Resumen

Esta investigación analiza el impacto de la nueva ola de aranceles implementada por Estados Unidos en 2025 en el comercio de la República Dominicana, evaluando los efectos sobre las exportaciones dominicanas a Estados Unidos y las importaciones dominicanas procedentes de ese país. Con información mensual a nivel HS6, se emplean modelos de diferencias en diferencias (DD), de triple diferencia (DDD) y especificaciones dinámicas del tipo *shift-share*, complementados con estudios de eventos basados en retornos anormales acumulados promedio (CAAR). Los resultados muestran evidencia limitada de contracción de la demanda de los productos más expuestos al comparar solo países del CAFTA-DR, pero esta relación desaparece al incorporar explícitamente a la República Dominicana, lo que sugiere que los ajustes responden a factores compartidos por el bloque y no a una pérdida diferencial de competitividad dominicana. Las estimaciones de volúmenes físicos indican que los efectos se concentraron en los precios, la composición de las exportaciones y los márgenes comerciales, más que en las cantidades. Los estudios de eventos identifican respuestas positivas en textiles, en algunos dispositivos médicos y en sectores indirectamente afectados, sin respaldo en los modelos de flujo posteriores. Desde la perspectiva importadora, no se observan cambios persistentes en la estructura de abastecimiento ni en la posición relativa de Estados Unidos como proveedor. La evidencia respalda que las desviaciones anormales reflejaron ajustes transitorios, no alteraciones estructurales de la posición comercial dominicana.

Palabras clave: Aranceles, Guerra comercial, CAFTA-DR, Desvío de comercio, Diferencias en Diferencias, Estudio de eventos, CAAR, República Dominicana.

Clasificación Journal of Economic Literature-JEL: F13, F14, F15 y C23

Índice

I. Introducción 5

II. Revisión de la literatura 12

II.1. Incidencia, *pass-through* y efectos macroeconómicos 14

III. Hipótesis 18

III.1. Hipótesis y lógica económica del *shock* 18

III.2. Hipótesis para el bloque importador: República Dominicana como importador 23

IV. Metodología 24

IV.1. Fuentes de información y lógica de medición 24

IV.2. Comportamiento anormal a los aranceles de Trump 31

V. Resultados 33

V.1. Comportamientos anormales del comercio 45

VI. Conclusiones 55

VII. Referencias 57

Anexos 61

I. Introducción

La nueva ola de aranceles impuesta por Estados Unidos bajo Donald Trump en 2025 constituye un shock de política comercial de magnitud histórica. En términos comparativos, distintos análisis la ubican entre los mayores aumentos arancelarios observados en Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial (Irwin, 2025; World Economic Forum, 2025). Otros análisis contemporáneos la presentan como un cambio abrupto en el régimen comercial estadounidense, tanto por su amplitud como por la incertidumbre regulatoria que genera (Budget Lab, 2025; Peterson Institute for International Economics, 2025). A diferencia de episodios previos de proteccionismo sectorial o bilateral, el nuevo régimen combinó aranceles recíprocos de alcance global, nuevas rondas de presión sobre China, medidas vinculadas a déficits comerciales persistentes y la profundización de instrumentos legales ya utilizados en el ciclo arancelario anterior, como la Sección 232 y la Sección 301. La Executive Order 14257, publicada el 2 de abril de 2025, justificó los aranceles recíprocos como respuesta a prácticas comerciales que contribuyen a déficits anuales persistentes en bienes de Estados Unidos.

Los aranceles implementados durante la primera administración Trump (2018–2019) mostraron que los efectos de una escalada arancelaria pueden extenderse significativamente más allá de las economías directamente involucradas en la disputa. La modificación de los precios relativos, la imposición de medidas retaliatorias y la consecuente alteración de las condiciones de acceso al mercado generaron procesos de desvío y reasignación del comercio hacia terceros países. La evidencia para América Latina sugiere, además, que estos efectos fueron marcadamente heterogéneos entre economías, sectores y productos. Brasil constituye uno de los casos más ilustrativos. Casagrande *et al*. (2025) estiman que las represalias comerciales impuestas por China a productos estadounidenses incrementaron en aproximadamente 28,4 % el valor y 21,2 % el volumen de las exportaciones brasileñas de los bienes afectados. Sin embargo, estos beneficios no se distribuyeron de manera uniforme en la estructura exportadora brasileña, sino que fueron más pronunciados en actividades en las que el país exhibía una mayor intensidad comercial y capacidades competitivas previamente consolidadas. Este resultado es consistente con una literatura creciente que sostiene que los *shocks* de política comercial no generan oportunidades simétricas para todos los proveedores potenciales. La capacidad de capturar la demanda desviada depende de la posición inicial del país en el mercado del producto, de su especialización

exportadora y de su capacidad para expandir la oferta a corto plazo. En consecuencia, el episodio arancelario de 2018–2019 mostró que una guerra comercial puede generar simultáneamente pérdidas para los exportadores directamente afectados y ganancias para terceros proveedores previamente posicionados. Este antecedente resulta particularmente relevante para analizar el *shock* arancelario de 2025 y evaluar si una economía de menor escala como la República Dominicana dispone, en productos específicos, de una posición comercial inicial suficiente para captar procesos de sustitución y reasignación de la demanda internacional.

La literatura reciente coincide en que este *shock* no puede analizarse únicamente como un cambio en los precios relativos bilaterales. La literatura sobre proteccionismo muestra que los aranceles de 2025 generan efectos macroeconómicos agregados en precios, crecimiento, empleo, ingresos fiscales, márgenes empresariales, producción sectorial y decisiones de abastecimiento (Budget Lab, 2025; Penn Wharton Budget Model, 2025; Bank of England, 2025; Bank of Canada, 2025; & CBO, 2025). Incluso cuando sus efectos exactos dependen de la persistencia del régimen, de la retaliación externa y de las exenciones posteriores (*Harvard Business Review*, 2025; J.P. Morgan, 2025; RBC Thought Leadership, 2025). De hecho, la literatura coincide en que la incidencia de los aranceles puede transmitirse hacia consumidores, importadores y productores *downstream*, afectando no solo el precio de los bienes importados sino también la composición de la demanda y las expectativas de inversión (Amiti, Redding y Weinstein, 2019; Fajgelbaum, Goldberg, Kennedy y Khandelwal, 2020/2021; Furceri, Hannan, Ostry y Rose, 2020; Flaaen y Pierce, 2019; Handley, Kamal y Monarch, 2020). En particular, la evidencia del episodio 2018–2019 sugiere que una parte importante del costo de los aranceles fue absorbida por los consumidores y las firmas estadounidenses, con efectos relevantes en los precios domésticos, las variedades disponibles y los costos de producción (Cavallo *et al*. 2021). Desde esta perspectiva, el episodio de 2025 debe entenderse como un *shock* de costos, de demanda y de expectativas, no simplemente como una política de protección dirigida a un conjunto limitado de países.

Para una economía pequeña y altamente integrada al mercado estadounidense como la de República Dominicana[1], este nuevo contexto plantea una pregunta empírica especialmente relevante. Por un lado, un aumento generalizado de aranceles en Estados Unidos puede reducir la

[1] Más del 40 % de las exportaciones e importaciones va hacia o proviene de los EE. UU.

demanda importadora total y afectar negativamente a los proveedores externos, aun cuando estos no enfrenten el arancel más alto.

Por otro lado, el encarecimiento relativo de algunos orígenes bajo la lógica de la Sección 301 de la Ley comercial de Estados Unidos (Trade Act de 1979) y sus ampliaciones posteriores puede abrir espacios para el desvío de comercio hacia terceros países. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2019) documenta importantes efectos de desvío en parte del episodio 2018–2019: un desvío parcial de las importaciones chinas durante la guerra comercial, absorbido por proveedores alternativos como Taiwán, México, la Unión Europea y Vietnam. Sin embargo, señala que dependió de la capacidad exportadora, de las elasticidades de sustitución, de la reducción de precios y de las restricciones logísticas. De forma complementaria, las ganancias de terceros países ante un *shock* arancelario dependen de la estructura productiva, el acceso preferencial, la infraestructura, la capacidad de respuesta y la integración en cadenas globales (Freund *et al*. 2020; Mayr-Dorn *et al*. 2023; Borin *et al*. 2021; Ito, 2024; OECD, 2021; World Bank 2020, 2021; Asian Development Bank, 2021; WTO, 2021/2022; IMF 2021/2023). Eso vuelve especialmente pertinente un análisis específico para República Dominicana y a nivel de producto. Por lo tanto, si los aranceles penalizan con mayor intensidad a los competidores de República Dominicana, pueden abrirse espacios para el desvío del comercio hacia terceros países menos afectados. El caso dominicano es conceptualmente interesante porque se sitúa en una zona intermedia entre la vulnerabilidad y la oportunidad.

Primero, República Dominicana no es una economía manufacturera a la escala de México, Vietnam o China, pero sí posee una inserción relevante en el mercado estadounidense mediante zonas francas, exportaciones manufactureras especializadas, dispositivos médicos, textiles, tabaco, plásticos, productos eléctricos y otros bienes intensivos en redes de suministro. Segundo, el país opera bajo el marco preferencial de CAFTA, lo que implica que el impacto de los aranceles estadounidenses no debe interpretarse mecánicamente como un simple aumento del arancel enfrentado por República Dominicana, sino como una reconfiguración de las condiciones relativas de competencia en el mercado estadounidense (lo que altera la posición de República Dominicana frente a otros proveedores regionales y extrarregionales). Evidencia reciente para América Latina y el Caribe sugiere que los efectos de los nuevos aranceles estadounidenses probablemente sean

heterogéneos: algunos países y productos pueden perder por la contracción de la demanda, mientras que otros pueden ganar participación en partidas específicas mediante la sustitución de proveedores (IFPRI, 2025; Trade.gov, 2025; CEPAL, 2021/2022; BID/INTAL, 2022; Caribbean Development Bank, 2022; World Bank, 2021).

Tercero, la estructura exportadora dominicana hacia Estados Unidos se encuentra relativamente concentrada en algunos de sus principales productos, especialmente en dispositivos médicos y confecciones producidos en zonas francas. Por lo tanto, los efectos de los cambios arancelarios dependerán en gran medida de la exposición competitiva de estos sectores específicos, de la capacidad de sustitución entre proveedores internacionales y de las características particulares de las cadenas globales de valor en las que participan. Por tanto, los impactos potenciales no pueden inferirse únicamente a partir de la evolución agregada del comercio bilateral, sino que requieren un análisis desagregado por producto y mercado. En este contexto, la cuestión relevante no es si los aranceles benefician o perjudican a República Dominicana en promedio, sino en qué productos, con qué márgenes y frente a qué competidores.

Esta investigación aborda esa pregunta desde un enfoque microeconómico, a nivel de producto, definido por la clasificación del Sistema Armonizado a seis dígitos (HS6), con frecuencia mensual. El objetivo es identificar cómo el nuevo régimen arancelario estadounidense afecta el comercio de la República Dominicana con Estados Unidos a través de dos márgenes principales: el valor FOB y el volumen físico. El análisis parte de la intuición de que un mismo *shock* puede generar distintos patrones observables. Una caída simultánea del valor y del volumen sería consistente con una contracción real de la demanda. Pero, una caída en el valor con cantidades estables podría reflejar un ajuste en precios, calidad o composición. Por otro lado, un aumento del volumen junto con una caída del precio unitario podría indicar una sustitución por bienes más baratos. Mientras tanto, un aumento en el valor y la cantidad podría ser compatible con un desvío favorable del comercio. Por ello, el análisis no se limita al margen intensivo del comercio, sino que también incorpora el margen extensivo, medido por la dimensión logística asociada a los fletes, al peso transportado y al modo de transporte. Esta decisión metodológica se apoya en la literatura que advierte que los *unit-values* son informativos pero ruidosos debido a cambios en la calidad, en la mezcla dentro de las partidas del sistema armonizado HS y en la composición de los productos (UNCTAD, 2019;

International Trade Centre, 2022, 2023). Además, la literatura sobre cadenas globales muestra que los *shocks* arancelarios pueden transmitirse a través de insumos intermedios, del transporte y de la reconfiguración del *sourcing* (Handley *et al*., 2020; Federal Reserve Board, 2019/2020; Cox, 2022; WTO, 2022; OECD, 2021; IMF, 2023).

El diseño empírico se organiza en dos bloques complementarios. El primer bloque, desde la perspectiva de las importaciones estadounidenses, analiza si el *shock* arancelario modificó la demanda estadounidense de productos dominicanos en comparación con la de otros países proveedores con el mismo HS6. Este bloque permite distinguir si República Dominicana perdió participación debido a la contracción de la demanda o si ganó participación relativa por sustitución de proveedores. El segundo bloque, desde la perspectiva de las importaciones dominicanas, evalúa si el *shock* alteró la composición de las compras de República Dominicana provenientes de Estados Unidos frente a las de otros orígenes. Esta segunda dimensión es relevante porque los aranceles estadounidenses pueden afectar no solo las exportaciones dominicanas a Estados Unidos, sino también la disponibilidad, el precio y la conveniencia de abastecerse desde Estados Unidos, especialmente si las firmas estadounidenses enfrentan mayores costos de insumos, disrupciones en las cadenas de suministro o cambios en los precios relativos. En ambos bloques, la unidad de análisis será un panel de producto HS6×mes×país de procedencia[2], construido a partir de la *U.S. Census International Trade API*, de registros administrativos de la Dirección General de Aduanas, de cronologías oficiales de la White House, de USTR y de CBP, y de clasificaciones de productos afectados por el nuevo régimen arancelario. La combinación de datos oficiales estadounidenses y dominicanos fortalece la trazabilidad entre el evento de política comercial y los cambios observados en los flujos comerciales.

Metodológicamente, este trabajo adopta una estrategia empírica de doble dimensión. La primera dimensión se centra en los flujos comerciales observados y utiliza diseños de doble y triple diferencia con exposición tipo *shift-share* para estimar si el *shock* arancelario afectó de manera diferencial a República Dominicana frente a sus competidores en los productos HS6 expuestos. Esta estrategia explota la variación antes y después del *shock*, la heterogeneidad de la exposición

[2] Esta granularidad es particularmente útil porque permite identificar respuestas heterogéneas por partida arancelaria y separar, en la medida de lo posible, los márgenes de cantidad, valor y precio unitario.

entre productos y la comparación entre la República Dominicana y otros proveedores en el mercado estadounidense. El uso de participaciones pre-*shock* como ponderadores permite construir una medida de exposición menos contaminada por respuestas endógenas posteriores al anuncio arancelario, en línea con la literatura sobre diseños Bartik y *shift-share* (Goldsmith-Pinkham, Sorkin, & Swift, 2020; Borusyak, Hull, & Jaravel, 2022), así como con los desarrollos recientes en diferencias-en-diferencias dinámicas (Callaway & Sant'Anna, 2021; Sun & Abraham, 2021).

La segunda dimensión se enfoca en las expectativas del mercado y utiliza un estudio de eventos basado en el promedio acumulado de retornos anormales (Cumulative Average Abnormal Return-CAAR). Este enfoque permite evaluar cómo el mercado incorporó la información del *shock* arancelario antes de que los efectos comerciales se observaran plenamente en los flujos efectivos (MacKinlay, 1997; Brown y Warner, 1985; y Campbell, Lo y MacKinlay, 1997). Mientras que el modelo de doble y triple diferencia evalúa si el comercio efectivamente cambió después del *shock* y si sus efectos fueron diferenciados para República Dominicana, el análisis CAAR evalúa si los agentes anticiparon cambios en la competitividad relativa de República Dominicana y de sus competidores en torno al evento. Por tanto, ambos enfoques no tienen una relación jerárquica, sino que abordan horizontes distintos de transmisión: los flujos comerciales reflejan ajustes realizados, mientras que los CAAR capturan expectativas inmediatas sobre pérdidas, ganancias y reasignaciones competitivas. De hecho, la metodología CAAR incorpora los movimientos en torno al evento como *pre-tariff drifts* para anticipar las importaciones, un efecto que no es visible en los modelos de *diff-in-diff*[3].

La motivación para combinar flujos observados y CAAR es que los *shocks* de política comercial operan en distintos horizontes temporales. Las cantidades exportadas pueden ajustarse gradualmente debido a contratos, tiempos de producción, inventarios, logística, capacidad instalada y costos de cambio de proveedor. En cambio, los precios de mercado y los retornos anormales pueden responder de inmediato a las expectativas sobre la competitividad futura, la sustitución de proveedores, la exposición sectorial y la capacidad de captar demanda desplazada. Esta distinción es especialmente importante en un contexto como el de 2025, en el que la

[3] técnica econométrica que identifica el efecto de una intervención comparando la diferencia en los resultados de un grupo tratado y un grupo de control antes y después de la aplicación de dicha intervención.

incertidumbre regulatoria y la sucesión de anuncios, modificaciones y posibles exenciones pueden generar respuestas anticipadas por parte de importadores, exportadores e inversionistas. La literatura sobre incertidumbre comercial y expectativas empresariales muestra que la política comercial puede afectar las decisiones de inversión y de abastecimiento incluso antes de que los flujos físicos se ajusten plenamente (Handley & Limão, 2017; Bloom, 2009; Caldara *et al*., 2020; IMF, 2023; Bank of England, 2025; Bank of Canada, 2025).

La contribución de esta investigación es cuádruple. Primero, aporta evidencia sobre una economía pequeña, abierta y, preferentemente, integrada al mercado estadounidense, un tipo de país que ha recibido mucha menos atención que China, México, Canadá o Vietnam en la literatura reciente sobre el nuevo proteccionismo estadounidense. Segundo, propone una identificación explícita de la contracción de la demanda, evitando tratar el impacto en las exportaciones dominicanas como un resultado agregado y unidimensional. Tercero, amplía la mirada hacia los márgenes de ajuste de valor o volumen. Cuarto, introduce una perspectiva de exposición bilateral al *shock*, al estudiar su dependencia de Estados Unidos como proveedor. Esta dimensión importadora permite evaluar si el *shock* arancelario reordena las decisiones de abastecimiento de República Dominicana, ya sea mediante la sustitución de proveedores, cambios en los precios unitarios, reducción de los volúmenes importados o modificaciones en la frecuencia y la estructura logística de las operaciones.

II. Revisión de la literatura

Un primer consenso en la literatura reciente es que la ola arancelaria de 2025 no constituye una mera continuación marginal de 2018–2019, sino un cambio de escala[4]. Irwin (2025) muestra que los aumentos arancelarios anunciados en 2025 implican el mayor incremento de la protección comercial estadounidense desde la Segunda Guerra Mundial y devuelven la tasa arancelaria promedio a niveles no observados desde la década de 1940. El propio diseño legal del *shock* refuerza esa lectura. La orden ejecutiva del 2 de abril de 2025 justificó los llamados *reciprocal tariffs* bajo la Ley de Poderes Económicos y de Emergencia Internacional (IEEPA), declarando una emergencia nacional asociada a déficits comerciales persistentes, mientras que la infraestructura heredada de la Sección 301 siguió vigente para China y la Sección 232 continuó operando en acero, aluminio y sus derivados. En otras palabras, el episodio 2025–2026 combina amplitud geográfica, múltiples instrumentos legales y un alto componente de discrecionalidad administrativa, lo que lo vuelve especialmente relevante para una estrategia empírica basada en la variación por producto y por fecha de implementación[5].

Desde una perspectiva teórica, un arancel introduce una cuña entre el precio pagado por los compradores en el país importador y el precio recibido por los productores extranjeros. Esta cuña altera los precios relativos, el volumen importado, el excedente de los consumidores, las rentas de los productores domésticos, la recaudación fiscal y la distribución internacional del bienestar. Por tanto, el efecto económico de un arancel no depende únicamente de la tasa nominal aplicada, sino también de cómo se distribuye su incidencia entre consumidores, importadores, productores domésticos y exportadores extranjeros. En los modelos clásicos de arancel óptimo y de retaliación, la incidencia depende de las elasticidades relativas de la oferta y la demanda y del poder de mercado del país importador (Johnson, 1953; Broda, Limão, & Weinstein, 2008).

[4] Esa caracterización del shock como cambio de régimen no proviene solo de la historia comercial, sino también de la literatura de evaluación contemporánea. El Budget Lab de Yale estima que la tasa arancelaria efectiva promedio enfrentada por consumidores estadounidenses alcanzó 27 % en abril de 2025 (la más alta desde 1903) y se mantuvo en torno a 17.5 % a inicios de 2026 bajo la estructura entonces vigente, todavía en máximos no observados desde la década de 1930. En comercio internacional, este punto es crucial: cuanto más amplio y exógeno sea el shock, más creíble es explotar su variación para identificar efectos sobre flujos comerciales a nivel de producto.

[5] https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/historic-significance-trumps-tariff-actions

En economías grandes, como Estados Unidos, los aranceles también pueden operar a través del canal de los términos de intercambio. La teoría sostiene que un país con poder de mercado puede tener incentivos para imponer aranceles con el fin de reducir el precio internacional al que se venden las exportaciones de otros países. Sin embargo, ese incentivo unilateral genera una externalidad negativa para los socios comerciales y puede inducir respuestas retardatorias. Por ello, los acuerdos comerciales multilaterales, como el GATT/WTO, pueden entenderse como mecanismos institucionales diseñados para limitar las políticas no cooperativas y contener la manipulación unilateral de los términos de intercambio (Bagwell & Staiger, 1999). En este marco, los aranceles recíprocos de 2025 pueden interpretarse como un cambio de régimen que reabre un margen de política comercial unilateral y eleva la incertidumbre sobre las condiciones de acceso al mercado estadounidense.

La economía política de la protección aporta una segunda capa de interpretación. Los aranceles no necesariamente se eligen para maximizar el bienestar agregado, sino que pueden responder a presiones sectoriales, a incentivos electorales y a la capacidad de organización de los grupos beneficiados por la protección. Grossman y Helpman (1994) muestran que la estructura de protección puede surgir de la interacción entre gobiernos y grupos de interés organizados, mientras que Grossman y Helpman (1995) incorporan la política doméstica al análisis de las guerras comerciales y de las negociaciones internacionales. Desde esta perspectiva, los aranceles de Trump deben entenderse también como una política distributiva que reordena costos y beneficios entre consumidores, productores, importadores, exportadores y sectores políticamente relevantes.

Cabe resaltar que, en un marco de equilibrio general, los efectos de un arancel no se limitan al producto directamente gravado. Las guerras comerciales pueden modificar los precios relativos, el bienestar, la producción sectorial y los patrones de comercio a través de múltiples mercados interconectados. Ossa (2014) muestra que los aranceles y las guerras comerciales tienen consecuencias sobre el equilibrio general que trascienden el mercado bilateral inicial. De manera complementaria, Caliendo y Parro (2015) demuestran que la cuantificación de los efectos comerciales y de bienestar depende críticamente de la heterogeneidad sectorial, de los bienes intermedios y de los vínculos input-output. Esta lógica es central porque los *reciprocal tariffs* pueden transmitirse no solo mediante los productos directamente afectados, sino también a través

de insumos, proveedores alternativos, sectores *downstream* y cadenas globales de valor. Para la República Dominicana, esta capa teórica implica que el *shock* estadounidense puede transmitirse a través de varios canales. Primero, por una contracción de la demanda importadora estadounidense si el costo del arancel se traslada a los precios internos y reduce la capacidad de absorción del mercado. Segundo, por cambios en los precios relativos y en los márgenes si importadores o exportadores absorben parte de la cuña arancelaria. Tercero, por sustitución de proveedores, si los importadores estadounidenses buscan orígenes alternativos menos afectados. Y cuarto, por reconfiguración de cadenas si el *shock* altera los insumos, la logística, la disponibilidad o las decisiones de abastecimiento.

II. 1. Incidencia, *pass-through* y efectos macroeconómicos

Sobre esta base teórica, la evidencia empírica reciente permite observar cómo se distribuyó efectivamente la incidencia de los aranceles durante el primer ciclo de la guerra comercial estadounidense. En particular, Amiti, Redding y Weinstein (2019) analizaron la guerra comercial de 2018, que mostró aumentos sustanciales en los precios de los insumos intermedios y de los bienes finales, la reconfiguración de las cadenas de suministro, la pérdida de variedades importadas y un pasaje prácticamente completo del arancel a los precios domésticos de importación[6]. Los autores concluyen que, al menos en ese episodio, la incidencia recayó esencialmente sobre los consumidores y las firmas importadoras estadounidenses, y no sobre una comprensión adecuada de los márgenes por parte de los exportadores extranjeros. Este resultado es central porque implica que un *shock* arancelario global puede afectar a República Dominicana incluso cuando el país no sea el principal objetivo directo de la medida. Si los importadores estadounidenses asumen el costo, la demanda total de importaciones puede contraerse y reorientarse entre los proveedores[7].

La evidencia más reciente introduce una nota adicional de cautela. Borin *et al*. (2021) documentan el impacto de los aranceles de Estados Unidos contra China y confirman un fuerte efecto directo negativo sobre las importaciones procedentes de China, pero no encuentran evidencia estadísticamente significativa de desvío de comercio hacia terceros países en el corto plazo, incluso

[6] UNCTAD encuentra que los aranceles estadounidenses sobre China redujeron en más del 25 % las importaciones estadounidenses de productos sujetos a aranceles y que parte de las pérdidas chinas fue capturada por Taiwán, México, la Unión Europea y Vietnam, entre otros. Sin embargo, el mismo estudio enfatiza que el desvío fue parcial y que no toda la caída de China se tradujo en mayores importaciones de terceros países.
[7] https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25672/w25672.pdf

con datos mensuales y un diseño de triple diferencia. Su interpretación es que el efecto destructor del comercio puede materializarse de inmediato, mientras que el efecto creador del comercio hacia terceros tarda más en manifestarse, especialmente en bienes procesados e intermedios, en los que cambiar de proveedor resulta costoso[8]. Esto muestra que los ganadores y perdedores de un *shock* arancelario no se distribuyen de manera uniforme entre los países ni entre los productos. Los beneficios indirectos de una guerra comercial tienden a concentrarse en países con vínculos comerciales previos, capacidad de producción escalable, integración en cadenas globales y rapidez para responder a cambios en la demanda estadounidense (Freund *et al*., 2020; Mayr-Dorn *et al*., 2023). En este sentido, la posibilidad de que un tercer país gane participación no depende únicamente de que otros proveedores enfrenten aranceles más altos, sino también de su posición inicial en cada producto[9].

De forma complementaria, Fajgelbaum *et al*. (2021) documentan efectos distributivos heterogéneos entre regiones, sectores y grupos de consumidores[10]. Cavallo *et al*. (2021), por su parte, muestran que el *pass-through* de los aranceles no se limita al punto de entrada fronterizo, sino que también puede alcanzar los precios minoristas, aunque con diferencias según el tipo de producto, la empresa y la estrategia de absorción de márgenes. Furceri *et al*. (2020) muestran, desde una perspectiva macroeconómica internacional, que los aumentos arancelarios están asociados con menor producto, menor productividad, mayor desempleo y efectos distributivos adversos, especialmente cuando generan incertidumbre y reducen la inversión[11].

Los bancos centrales también han incorporado esta lógica de transmisión. El Banco de Inglaterra plantea que los aranceles estadounidenses pueden afectar a terceros países por varias vías

[8] Este contraste entre UNCTAD y ECB es fundamental para la tesis: muestra que la pregunta ¿República Dominicana ganó mercado por la penalización a China? es empíricamente abierta y requiere una estrategia que permita detectar efectos heterogéneos y no solo promedios agregados https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2503~ca71d98a53.en.pdf

[9] Un país puede estar formalmente menos penalizado, pero no necesariamente percibirse como un sustituto viable si carece de escala, certificaciones, tiempos de entrega, profundidad de proveedores, capacidad logística o redes comerciales consolidadas.

[10] Esta heterogeneidad implica que la pregunta empírica no debe formularse en términos agregados sobre si un país gana o pierde con los aranceles, sino a nivel de producto. Algunas partidas pueden perder demanda debido a la contracción del mercado estadounidense; otras pueden mostrar señales de sustitución; algunas pueden mantenerse estables; y otras pueden ser capturadas por competidores regionales o globales mejor posicionados. Por tanto, la literatura sobre trade diversion debe complementarse con una lectura de las capacidades competitivas específicas por producto, especialmente cuando el análisis se concentra en economías pequeñas que no poseen escala suficiente para sustituir automáticamente a los grandes proveedores.

[11] simulaciones recién refuerzan esa conclusión. El Budget Lab estima que los aranceles vigentes hasta abril de 2025 implicaban aumentos de precios del 2,9 % en el corto plazo, menores niveles de PIB real y pérdidas de empleo, mientras que su actualización a enero de 2026 sigue mostrando un aumento del nivel general de precios, un menor crecimiento y un desempleo más elevado en Estados Unidos. Penn Wharton, por su parte, proyecta reducciones de largo plazo del PIB y de los salarios, así como una caída significativa del valor total de las importaciones. Estas simulaciones no son equivalentes a una estimación causal para República Dominicana, pero sí establecen un hecho de fondo: el shock arancelario de Trump no solo cambia los precios relativos entre orígenes, sino que también reduce el tamaño efectivo de la demanda importadora estadounidense y eleva la incertidumbre macroeconómica.

simultáneas. El gasto en desplazamiento en Estados Unidos, la menor demanda global por la retaliación, las disrupciones en las cadenas de suministro y el desvío del comercio. Además, identifica que la magnitud del desvío depende de la capacidad de oferta, de la reducción de precios por parte de los exportadores afectados y de las fricciones logísticas[12]. El Banco de Canadá, de forma similar, modela el *shock* arancelario como un escenario que debe analizarse precisamente porque la incertidumbre sobre el régimen comercial se convierte en un canal macroeconómico propio. Esta dimensión es particularmente importante para la tesis, ya que justifica no limitar el análisis a una comparación estática de tasas arancelarias, sino incorporar ventanas temporales y respuestas dinámicas[13].

Así, los aranceles pueden operar a través de insumos intermedios y no solo a través de bienes finales. El trabajo de Handley, Kamal y Monarch (2020) muestra que los aumentos arancelarios de 2018–2019 redujeron las exportaciones estadounidenses de los productos más expuestos a importaciones que luego enfrentaron tarifas, con efectos más intensos en 2019 y magnitudes equivalentes a un arancel ad-Valorem del 2 % al 4 % sobre las exportaciones. El resultado es conceptualmente importante para esta tesis porque demuestra que un *shock* arancelario puede transmitirse a lo largo de la red productiva[14]. La lectura subyacente es que el proteccionismo moderno, en presencia de cadenas globales de valor, puede dañar la competitividad exportadora debido a costos más altos y a un menor acceso a insumos importados. Para la República Dominicana, esta literatura es particularmente relevante si parte de sus exportaciones a Estados Unidos depende de insumos importados o compite en cadenas de suministro en las que los aranceles estadounidenses modifican los costos y el *sourcing* a nivel internacional[15]. En el caso específico del acero y otros metales, Cox muestra que los aranceles *upstream* generan pérdidas de bienestar concentradas en los sectores *downstream* y que la reasignación del *sourcing* puede persistir incluso después de que se retire el *shock*[16].

[12] https://unctad.org/system/files/official-document/ser-rp-2019d9_en.pdf
[13] https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/monetary-policy-report/2025/february/monetary-policy-report-february-2025
[14] Gravar importaciones hoy puede reducir exportaciones mañana si esas importaciones eran insumos o estaban integradas a cadenas de suministro más amplias https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257%2Fapp.20210051
[15] https://www.federalreserve.gov/econres/ifdp/files/ifdp1270.pdf
[16] Su análisis enfatiza además una ventaja metodológica que esta tesis comparte: la necesidad de mapear con precisión productos afectados a industrias o productos usuarios, y trabajar a un nivel suficientemente desagregado HS6 o más fino para captar exposición real al shock. Esto refuerza la decisión de trabajar con HS6 mensuales y de distinguir, dentro del diseño econométrico, entre exposición directa a 232 y exposición indirecta vía 301 global tariffs.

La literatura sobre América Latina y el Caribe sugiere que los efectos del nuevo proteccionismo estadounidense serán heterogéneos y, en muchos casos, dependerán críticamente del grado de dependencia del mercado estadounidense. International Food Policy Research Institute (2025) destaca que, si los aranceles se aplican de manera universal, los exportadores de la región tenderán a perder; pero si los aranceles se concentran en ciertos países, como China, México o Canadá, pueden abrirse oportunidades selectivas de desvío de comercio para otros exportadores latinoamericanos. Dentro de ese diagnóstico, República Dominicana figura como un caso de alta vulnerabilidad en el segmento agrícola, con el 58 % de sus exportaciones agrícolas destinadas a Estados Unidos en 2023. Aunque ese dato es sectorial y no representa el total del comercio dominicano, sí sugiere una dependencia lo suficientemente elevada como para anticipar impactos relevantes en la demanda estadounidense[17].

El marco de CAFTA-DR introduce, sin embargo, una diferencia institucional que esta tesis debe tomar en serio. Trade.gov recuerda que CAFTA-DR liberaliza de manera significativa el comercio de bienes y servicios entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, pero también subraya que el acceso preferencial depende del cumplimiento de las reglas de origen, normalmente mediante cambio de clasificación o de contenido regional. Eso implica que el *shock* arancelario estadounidense no se superpone mecánicamente a un arancel NMF sobre República Dominicana; más bien, altera las condiciones competitivas en un mercado en el que el país ya operaba con ventajas preferenciales en numerosos productos. En consecuencia, el efecto empírico sobre República Dominicana debe derivarse de una combinación de preferencias previas, exposición sectorial al *shock* y capacidad de sustitución por otros proveedores[18].

En síntesis, la literatura ha avanzado mucho en tres frentes: incidencia y bienestar, desvío del comercio y efectos de las cadenas de suministro. Sin embargo, sigue existiendo un vacío importante para las economías pequeñas y, en particular, para las integradas, como la de República Dominicana. La mayor parte de la evidencia disponible se concentra en China, Estados Unidos o en grandes socios comerciales; cuando América Latina aparece, suele hacerlo en ejercicios regionales o sectoriales amplios, no en una evaluación causal, producto por producto, para un solo

[17] https://www.ifpri.org/blog/how-us-tariffs-might-impact-countries-of-latin-america-and-the-caribbean/
[18] https://www.trade.gov/us-cafta-dr-free-trade-agreement

país. Además, la literatura todavía ofrece resultados mixtos sobre si los terceros países efectivamente capturan el comercio desplazado por los aranceles estadounidenses y sobre cómo ese ajuste se reparte entre cantidades, valores, precios y logística. Esta lógica de heterogeneidad competitiva vuelve a República Dominicana un caso especialmente relevante. El país combina una alta exposición al mercado estadounidense, acceso preferencial bajo CAFTA-DR y una estructura exportadora concentrada en zonas francas, textiles, dispositivos médicos y manufacturas ligeras. Sin embargo, estas características no garantizan una respuesta positiva ante el *shock*. CAFTA-DR puede ofrecer una ventaja institucional frente a proveedores más penalizados, pero no funciona como un escudo automático: sus beneficios dependen del cumplimiento de las reglas de origen, de la disponibilidad de insumos elegibles, de la escala productiva y de la capacidad de respuesta de las firmas.

Esta combinación de vulnerabilidad y oportunidad es visible en los textiles y en los dispositivos médicos. En el sector textil, el acceso preferencial puede erosionarse si otros competidores regionales son percibidos como más eficientes o capaces de cumplir los contratos con mayor rapidez. En dispositivos médicos, la inserción dominicana en zonas francas y en cadenas manufactureras sofisticadas puede generar oportunidades, pero también conlleva exposición a la competencia regional, dependencia de insumos importados y reconfiguración de contratos. Por ello, el efecto del *shock* no puede deducirse del régimen preferencial por sí solo: debe evaluarse producto por producto, comparando a República Dominicana con competidores específicos en cada HS6.

III. Hipótesis

III. 1. Hipótesis y lógica económica del *shock*

La lógica económica de esta investigación parte de que un *shock* arancelario de amplio alcance no debe producir una respuesta homogénea en la estructura exportadora de una economía pequeña. El efecto depende de la posición que cada producto ocupa frente al nuevo régimen comercial, de la capacidad de los proveedores alternativos para responder a cambios en la demanda estadounidense y del momento en que los agentes ajustan sus decisiones de compra, de inventario y de embarque. Por esta razón, el análisis se concentra en la canasta de productos HS6, que representa aproximadamente el 80 % del valor exportado por la República Dominicana, y sigue el

comportamiento de esos mismos productos en dos universos competitivos: el conjunto global de exportadores hacia Estados Unidos y los países miembros del CAFTA-DR.

Esta delimitación permite distinguir entre la importancia de un producto para la estructura exportadora dominicana y la posición relativa que la República Dominicana ocupa en el mercado estadounidense de dicho producto. La literatura sobre ventaja comparativa y especialización ha mostrado que la concentración de la oferta nacional en determinadas actividades no implica necesariamente una participación equivalente en la demanda mundial o en el mercado de destino (Balassa, 1965; Vollrath, 1991). De manera similar, la literatura sobre complejidad económica enfatiza que la composición de la canasta exportadora refleja las capacidades productivas acumuladas de una economía, pero que la posibilidad de expandirse ante nuevas oportunidades depende de la estructura de capacidades y de la posición previa del país en el espacio productivo internacional (Hidalgo *et al*., 2007; Hidalgo & Hausmann, 2009). Amiti, Itskhoki y Konings (2014) muestran que el *market share* del exportador condiciona la respuesta ante *shocks* comerciales y de precios.

Esta distinción es particularmente relevante para la República Dominicana. Un producto puede formar parte del núcleo que explica el 80 % de las exportaciones y, al mismo tiempo, representar una proporción reducida de las importaciones estadounidenses del HS6 correspondiente. En consecuencia, la magnitud económica doméstica de una variación exportadora no implica que la República Dominicana cuente con una escala suficiente para alterar el patrón global de abastecimiento del mercado estadounidense. Hummels y Klenow (2005) muestran que el desempeño exportador de las economías depende tanto de la extensión de su canasta como de la intensidad con la que participan en cada mercado. A su vez, la literatura sobre firmas heterogéneas establece que la capacidad de responder a cambios en los costos comerciales y en la demanda se concentra en los productores y en las relaciones comerciales con capacidades diferenciadas (Bernard *et al*., 2007; Melitz & Redding, 2014).

El *shock* arancelario de 2025 altera precisamente este entorno competitivo. La experiencia de la guerra comercial entre Estados Unidos y China mostró que los cambios arancelarios pueden producir simultáneamente una contracción del comercio directamente afectado y una reasignación

de la demanda hacia terceros proveedores (Amiti *et al*., 2019; Fajgelbaum *et al*., 2020; Nicita, 2019). Sin embargo, el desvío del comercio no constituye una ganancia automática para ninguna economía que no sea penalizada directamente. La evidencia reciente muestra que la reorganización de las cadenas de suministro estadounidenses ha favorecido de manera desigual a países y productos, lo cual se ha visto condicionado por la especialización previa, la profundidad de las relaciones comerciales y la capacidad de oferta existente (Alfaro & Chor, 2023; Freund *et al*., 2024). En Brasil, Casagrande *et al*. (2025) encuentran que las ganancias derivadas de la retaliación china se concentraron con mayor intensidad en productos en los que el país ya contaba con una posición comercial y competitiva previa.

Por tanto, el primer mecanismo esperado es una respuesta heterogénea dentro de la principal canasta exportadora dominicana. Los productos directamente expuestos al nuevo régimen pueden experimentar una reducción anormal de sus flujos si el incremento de los costos comerciales provoca la postergación de órdenes, la sustitución de proveedores o la contracción de la demanda. En contraste, los productos no afectados directamente pueden mantener trayectorias cercanas a su comportamiento esperado. Finalmente, determinadas actividades protegidas por arreglos preferenciales o afectadas indirectamente por la reasignación de los precios relativos pueden presentar desviaciones positivas si logran conservar operaciones o absorber temporalmente la demanda desplazada. De esta lógica se deriva la primera hipótesis:

H1. *El shock arancelario de 2025 genera respuestas heterogéneas en la canasta de productos HS6, que concentra aproximadamente el 80 % de las exportaciones dominicanas, según la naturaleza de la exposición comercial de cada grupo.*

Esta hipótesis implica que no debe esperarse un único efecto promedio en la canasta exportadora dominicana. Una contracción concentrada en los productos directamente afectados, acompañada de estabilidad en las actividades no expuestas y de desviaciones positivas en los productos beneficiados indirectamente o bajo condiciones preferenciales, sería consistente con un proceso de reasignación heterogénea del comercio. Esta interpretación sigue la evidencia de Trump 1.0, en la que los efectos del *shock* variaron sustancialmente entre productos, países y relaciones comerciales (Amiti *et al*., 2019; Fajgelbaum *et al*., 2020; Flaaen *et al*., 2020).

Una segunda dimensión del mecanismo corresponde al universo competitivo en el que se evalúa la respuesta dominicana. La posición relativa de la República Dominicana puede parecer favorable cuando se comparan sus productos con el conjunto mundial de exportadores; sin embargo, puede ser menos excepcional si el contrafactual se restringe a economías con condiciones institucionales de acceso más similares. El CAFTA-DR proporciona precisamente este segundo margen de comparación. Aunque el acuerdo no homogeneiza la escala productiva, los costos logísticos ni la especialización sectorial de sus miembros, sí aproxima una dimensión relevante del acceso preferencial al mercado estadounidense.

Esta diferencia entre contrafactuales es económicamente sustantiva. Si los productos dominicanos presentan un comportamiento favorable frente al universo global, pero dicho diferencial desaparece o se reduce frente a los exportadores de CAFTA-DR, la evidencia sería consistente con un efecto común al bloque preferencial y no con una ventaja exclusivamente dominicana. La literatura sobre acuerdos comerciales muestra que las preferencias arancelarias pueden modificar los patrones de comercio, pero sus beneficios dependen de la capacidad de aprovechamiento del acuerdo, de las reglas de origen y de las capacidades productivas de los países participantes (Baier & Bergstrand, 2007; Estevadeordal & Suominen, 2008; Hayakawa *et al*., 2019). En consecuencia, compartir el acceso preferencial no implica capturar las oportunidades derivadas de un *shock* externo en igual proporción. De esta lógica se deriva la segunda hipótesis:

H2. *La magnitud y significancia de la respuesta diferencial de la principal canasta exportadora dominicana dependen del universo competitivo utilizado como contrafactual, siendo la comparación con los países CAFTA-DR más exigente que la comparación con el conjunto global de exportadores.*

Esta hipótesis permite interpretar conjuntamente los resultados del modelo de triple diferencia y del comportamiento exportador anormal. La ausencia de significancia frente al universo global puede reflejar que la evolución dominicana no es lo suficientemente distinta de la amplia heterogeneidad observada entre todos los proveedores internacionales de los mismos HS6. Sin embargo, la comparación con CAFTA-DR permite evaluar si esa misma evolución representa una

ganancia o una pérdida relativa en un espacio institucionalmente más competitivo. Por tanto, la no significancia global no equivale mecánicamente a la ausencia de efecto económico; puede revelar que el *shock* generó una reasignación amplia entre proveedores y que la respuesta dominicana se encuentra dentro de esa distribución internacional.

La tercera dimensión del mecanismo es temporal. Los cambios en los flujos comerciales pueden comenzar antes de la entrada en vigor de un nuevo arancel. Khan y Khederlarian (2021) muestran que las firmas desplazan operaciones entre períodos cuando anticipan cambios en los aranceles. Alessandria, Khan y Khederlarian (2024) documentan la acumulación anticipada de inventarios ante la posibilidad de aumentos arancelarios, mientras que la literatura sobre inventarios demuestra que estos ajustes pueden amplificar considerablemente las variaciones transitorias del comercio internacional (Alessandria *et al*., 2010, 2013). Soyres *et al*. (2025) documentan un aumento significativo de las exportaciones hacia Estados Unidos en el primer trimestre, asociado al *front-loading* de embarques antes de los aumentos arancelarios esperados, mientras que la WTO (2025) señala que las importaciones adelantadas contribuyeron temporalmente a sostener el comercio antes de que el efecto completo de las nuevas medidas se desplegara.

En el presente *shock*, el timing logístico adquiere una relevancia adicional porque determinadas disposiciones transitorias del régimen arancelario estadounidense distinguieron las mercancías según la fecha de carga en el puerto de origen y su condición de tránsito internacional. Bajo estas condiciones, emitir una orden o acelerar un embarque podía modificar la exposición arancelaria efectiva de una operación. El ajuste temporal de los flujos no constituye, por tanto, únicamente una respuesta abstracta a la incertidumbre, sino que también responde a incentivos económicos y jurídicos para modificar el momento de ejecución de determinadas transacciones. Esta dinámica impulsa el uso de desviaciones exportadoras anormales acumuladas. Un CAAR exportador positivo alrededor del evento puede reflejar aceleración de embarques, concentración de órdenes o captura transitoria de demanda; un CAAR negativo puede ser consistente con postergación, cancelación o reducción de operaciones. Sin embargo, el signo aislado de una ventana no identifica por sí solo el mecanismo. La literatura sobre anticipación arancelaria muestra que el *front-loading* debe evaluarse a partir de la secuencia temporal de expansión y reversión de los flujos (Khan &

Khederlarian, 2021; Alessandria *et al*., 2024; de Soyres *et al*., 2025). De esta lógica se deriva la tercera hipótesis:

H3. *El shock arancelario genera desviaciones anormales y temporalmente heterogéneas en los flujos de productos que concentran aproximadamente el 80 % de las exportaciones dominicanas, lo que refleja diferencias en la velocidad y la dirección del ajuste comercial en torno al evento.*

La interpretación de esta hipótesis requiere distinguir entre desviaciones transitorias y persistentes. Un patrón de aumento anormal seguido de reversión sería consistente con el adelanto de operaciones y el *front-loading*. En cambio, CAAR negativos que permanecen en ventanas acumuladas cada vez más amplias serían más compatibles con una reducción persistente del flujo respecto de su trayectoria esperada. De manera similar, desviaciones positivas que se mantienen a medida que se amplía la ventana pueden indicar una respuesta más sostenida, aunque su naturaleza estructural debe contrastarse con la evolución posterior del valor FOB, del volumen y de la frecuencia de las operaciones.

III. 2. Hipótesis para el bloque importador: República Dominicana como importador

La hipótesis de trabajo es que el *shock* comercial estadounidense puede alterar no solo la demanda de Estados Unidos de bienes dominicanos, sino también la capacidad o la conveniencia de República Dominicana para abastecerse de Estados Unidos de ciertos productos. Reacomodo de las importaciones dominicanas por origen. Después del *shock*, en los productos con mayor exposición a la compresión de la demanda y/o a la reconfiguración del comercio global, las importaciones dominicanas de Estados Unidos cambiarán relativamente frente a las provenientes de otros orígenes. La predicción base de esta tesis es que, si el *shock* encarece costos, genera presiones domésticas en Estados Unidos o altera la disponibilidad exportable estadounidense, entonces:

$$\boldsymbol{\theta_1^Q < 0 \text{ y } \theta_1^{FOB} < 0}.$$

Como consecuencia del *shock* comercial asociado al aumento de aranceles en Estados Unidos, las importaciones de la República Dominicana provenientes de Estados Unidos se ajustaron de manera diferencial en relación con las provenientes de otros países, particularmente en los productos con mayor exposición a la compresión de la demanda estadounidense o a la reconfiguración del

comercio global. Desde el punto de vista de la economía del comercio internacional, esta estructura de hipótesis tiene una ventaja importante: transforma una pregunta general: el impacto de los aranceles globales de Trump sobre República Dominicana, en un conjunto de predicciones empíricas directamente asociadas a mecanismos observables. Así, la tesis no se limitará a documentar cambios promedio en el comercio bilateral, sino que podrá responder con mayor precisión si el *shock* operó como una caída del tamaño del mercado, una reasignación de proveedores, una modificación del pricing o una reorganización logística.

IV. Metodología

IV. 1. Fuentes de información y lógica de medición

La revisión de la literatura sugiere tres decisiones metodológicas para esta tesis. La primera es trabajar a nivel mensual en HS6. La UNCTAD muestra que la identificación de efectos sobre precios, valores y desvío exige una alta desagregación por producto, y advierte que los *unit values* son informativos pero ruidosos debido a cambios en la calidad y la mezcla dentro de cada línea arancelaria[19].

La segunda decisión consiste en emplear un modelo de (shift–share event study) complementado con el enfoque clásico de estudio de eventos de MacKinlay (1997). El artículo del *European Central Bank* ECB) utiliza explícitamente un enfoque triple-DiD para comparar las importaciones estadounidenses procedentes de terceros países con las del área del euro provenientes de los mismos orígenes y productos, precisamente para aislar mejor los efectos de desviación. Este antecedente no implica replicar su diseño al pie de la letra debido a problemas en la construcción de los choques de demanda y desvío de comercio[20]. A diferencia del trabajo mencionado anteriormente, nuestros proxis toman los pesos de forma exógena. En conjunto, la combinación de enfoques permite abordar el análisis desde dos perspectivas complementarias: una identificación causal basada en la exposición diferencial al *shock* y en la dinámica temporal, y una evaluación descriptiva y canónica de los retornos anormales acumulados a nivel de producto.

[19] https://unctad.org/system/files/official-document/ser-rp-2019d9_en.pdf
[20] https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2503~ca71d98a53.en.pdf

La tercera decisión es ampliar la mirada, junto con las importaciones dominicanas, a la dimensión logística. La propia literatura sobre desvío advierte que la reasignación internacional del comercio es incompleta cuando existen cuellos de botella de transporte, infraestructura insuficiente o altos costos de ajuste. En consecuencia, el análisis no se limitará al volumen y valor FOB exportados desde República Dominicana hacia Estados Unidos, sino que también evaluará si, del lado de las importaciones dominicanas, cambiaron las fuentes de abastecimiento y los patrones de flete a nivel HS6 entre Estados Unidos y otros orígenes[21]. La estrategia empírica se construye a partir de una unidad de análisis granular, a nivel de producto, HS6 × mes × país de origen. Esta elección responde a la naturaleza del *shock* arancelario: los aranceles no afectan de manera homogénea a todos los productos ni a todos los países proveedores. Por ello, un análisis agregado a nivel de país podría ocultar respuestas opuestas dentro de la misma canasta comercial. La unidad HS6 permite observar si el *shock* se transmite a través de productos específicos, si la respuesta difiere entre República Dominicana y sus competidores, y si el ajuste se produce en función del valor, la cantidad, el precio unitario, la frecuencia de operaciones o variables logísticas.

La información del bloque exportador se construye desde la perspectiva de las importaciones estadounidenses, utilizando el *U.S. Census International Trade API*, que permite consultar valores, cantidades físicas, país de origen, clasificación HS y período mensual. Esta fuente se complementa con cronologías oficiales de la *White House*, *del United States Trade Representative (USTR) y de U.S. Customs and Border Protection* (CBP), utilizadas para definir el evento arancelario, las fechas relevantes y las listas de productos afectados. Para el bloque importador dominicano, se utilizan registros administrativos de la Dirección General de Aduanas (DGA) para evaluar si el *shock* también modificó la composición de las importaciones dominicanas provenientes de Estados Unidos frente a las de otros orígenes. La combinación de fuentes estadounidenses y dominicanas permite estudiar la exposición bilateral de la República Dominicana al *shock*: tanto como proveedor del mercado estadounidense como comprador de bienes provenientes de Estados Unidos.

El evento principal de identificación corresponde al anuncio del nuevo régimen tarifario de abril de 2025, posteriormente modificado por decisiones regulatorias y administrativas adicionales. La

[21] https://unctad.org/system/files/official-document/ser-rp-2019d9_en.pdf

ventana principal de análisis se define en torno a este episodio y abarca el período 2024m02–2026m02, lo que permite observar la dinámica previa al *shock*, la reacción contemporánea al anuncio y los ajustes posteriores. Esta ventana es lo suficientemente estrecha como para capturar el quiebre asociado al nuevo ciclo arancelario, pero lo suficientemente amplia como para evaluar respuestas anticipatorias y efectos retardados. La muestra de productos se construye a partir de la canasta de bienes que representa aproximadamente el 80 % del valor FOB de las importaciones (169 códigos HS6) y exportaciones (31 códigos HS6) dominicanas hacia y desde Estados Unidos. Contrastados con los 65 HS6 de la lista de cambios arancelarios. Dentro de esta canasta se identifican productos HS6 expuestos al nuevo régimen arancelario, productos no directamente afectados, pero potencialmente expuestos a efectos indirectos, y productos con tratamiento preferencial o con exclusión normativa bajo acuerdos como CAFTA-DR. Esta clasificación permite distinguir entre los efectos directos del arancel, los de segunda ronda y los efectos competitivos derivados de la reconfiguración de los proveedores.

Dado que el objeto central del capítulo empírico es el nuevo ciclo de aranceles globales de Trump, la ventana principal de identificación se definirá en torno al *shock* de abril de 2025, cuando la Casa Blanca anunció el nuevo régimen de aranceles recíprocos mediante la Executive Order 14257, posteriormente modificada en julio de 2025. El objetivo es determinar en qué margen se produce el ajuste. Para ello, se consideran tres dimensiones observables: el valor FOB, el volumen físico y las variables logísticas. Esta distinción es importante porque un mismo *shock* puede generar patrones empíricos distintos. El valor FOB captura el margen monetario del comercio y permite observar si el *shock* altera el valor total del comercio y si el volumen físico se aproxima al margen real de las cantidades (UNCTAD, 2019; International Trade Centre, 2022, 2023; Schott, 2004; Khandelwal, 2010; Hallak & Schott, 2011)[22].

Además, la investigación incorpora el margen extensivo[23]. La literatura sobre costos fijos de comercio y frecuencia de embarques muestra que los ajustes comerciales pueden manifestarse no solo en el valor agregado comerciado (Hummels & Klenow, 2005; Alessandria, Kaboski, &

[22] Según estos autores esta decisión es importante porque los *unit values* pueden reflejar cambios en la calidad, la composición o la unidad de medida, y no en precios puros.
[23] Este margen es relevante porque, ante mayor incertidumbre o mayores costos de acceso al mercado, las firmas pueden no solo reducir las cantidades por operación, sino también consolidar envíos, posponer operaciones o salir temporalmente de determinados productos.

Midrigan, 2010; Hornok & Koren, 2015). Las variables logísticas, como el peso transportado, los fletes y el modo de transporte, permiten examinar si el *shock* reconfigura la forma en que se comercia, especialmente cuando los costos de transporte, los tiempos de entrega y las disrupciones de las cadenas alteran la conveniencia relativa de los proveedores (Djankov, Freund, & Pham, 2010; Hummels & Schaur, 2013; Handley, Kamal, & Monarch, 2020; Cox, 2022)[24]. De hecho, la dimensión logística afecta tanto la intensidad como la composición del comercio internacional[25].

La metodología se organiza en dos canales de exposición bilateral al *shock* arancelario. El primer canal estudia a la República Dominicana como proveedor para el mercado estadounidense. En este bloque se analiza si las importaciones de Estados Unidos procedentes de República Dominicana cambiaron de manera diferencial respecto de las procedentes de otros países competidores dentro del mismo HS6. Esta comparación permite identificar si el *shock* produjo una pérdida relativa de la participación dominicana, compatible con una contracción de la demanda, o una ganancia relativa, compatible con un desvío de comercio hacia República Dominicana. El segundo canal estudia a República Dominicana como comprador de bienes provenientes de Estados Unidos. Este bloque evalúa si el *shock* alteró la composición de las importaciones dominicanas provenientes de Estados Unidos en comparación con las de otras procedencias. La lógica es que los aranceles estadounidenses pueden modificar los precios relativos, la disponibilidad de bienes, los costos de los insumos y las estrategias de abastecimiento de las firmas estadounidenses, lo que puede alterar la conveniencia de importar desde Estados Unidos frente a proveedores alternativos. Por tanto, el lado importador captura la posible reconfiguración del abastecimiento dominicano ante un *shock* proveniente de su principal socio comercial. Adicionalmente, la metodología cuenta con 3 dimensiones empíricas. La primera utiliza un diseño de doble diferencia con exposición del tipo *shift-share event study*. Esta estrategia explota dos fuentes de variación: la variación temporal, antes y después del *shock* arancelario; y la variación entre productos con distinta exposición al nuevo régimen y entre países competidores dentro del mismo HS6.

$$\mathbf{Ln\ Y_{jht} = \alpha + \beta\ (Shock_j * Pre\text{-}_{share}) + \mu_j + \lambda_j + \varepsilon_{jt}}$$

[24] Dado que no es posible observar de forma directa todas las fricciones logísticas asociadas al comercio internacional, este análisis emplea los costos de transporte (fletes) como un indicador integrador de dichas fricciones. Se asume que las variaciones en los fletes reflejan cambios en los tiempos de tránsito, la confiabilidad de las cadenas de suministro, la disponibilidad de capacidad logística y otros factores que influyen sobre las decisiones de abastecimiento y comercio.

[25] Finalmente, las variables MONTH, YEAR, Time, SUMMARY_LVL y LAST_UPDATE se utilizan para construir las ventanas temporales del evento, controlar la estacionalidad, evitar el doble conteo y garantizar la reproducibilidad de la base.

La segunda reemplaza la única interacción de postratamiento por una secuencia de interacciones entre la intensidad de tratamiento y el tiempo transcurrido desde la implementación del *shock*. Esta aproximación permite evaluar simultáneamente dos aspectos relevantes: (i) la existencia de diferencias sistemáticas previas al evento, como mecanismo de validación de la estrategia de identificación, y (ii) la evolución temporal del impacto, para identificar si los efectos se manifiestan de forma inmediata, gradual o persistente. La intuición consiste en comparar el desempeño de República Dominicana frente a otros proveedores en productos más expuestos al *shock*, tanto antes como después del evento. Cabe resaltar que la relación puede estar vinculada al peso relativo de los productos dominicanos en el universo de las importaciones estadounidenses. Un producto puede tener una elevada importancia en la estructura exportadora de la República Dominicana y, simultáneamente, representar una proporción reducida de las importaciones totales de Estados Unidos en esa misma categoría. En este contexto, la exposición comercial es asimétrica: el mercado estadounidense resulta altamente relevante para el exportador dominicano, mientras que la oferta procedente de la República Dominicana puede tener una incidencia relativamente limitada sobre la demanda importadora estadounidense.

Esta baja participación relativa puede reducir la capacidad del modelo para identificar una contracción diferencial frente al universo global de proveedores, en particular cuando el mercado incorpora exportadores con participaciones sustancialmente mayores. Dang, Krishna y Zhao (2023) muestran que los principales beneficiarios de la guerra comercial entre Estados Unidos y China fueron países que ya exhibían una ventaja comparativa revelada en los sectores sujetos a mayores aumentos arancelarios. De manera complementaria, Alfaro y Chor (2025, 2026) encuentran que la reciente reasignación de las cadenas de suministro hacia el mercado estadounidense se ha concentrado principalmente en proveedores que ya ocupaban posiciones relevantes dentro de las redes globales de producción, mientras que Alfaro y Chor (2023) destacan que los mayores incrementos de participación de mercado suelen observarse en economías con capacidades productivas previamente establecidas, integración comercial preexistente y vínculos consolidados con los compradores estadounidenses. En consecuencia, aun cuando los nuevos aranceles generen oportunidades de sustitución entre proveedores, el grado de aprovechamiento de dichas oportunidades depende en gran medida de la posición competitiva inicial de cada país en la estructura de importaciones de Estados Unidos. Esta situación podría explicar por qué los

efectos diferenciales en República Dominicana no resultan estadísticamente significativos al compararla con el conjunto global de exportadores. La especificación dinámica para el bloque se estima como la siguiente especificación de *Bartik event study* (shift–share event study):

$$\mathbf{Ln\ Y_{jht} = \alpha + \sum_{k=/-1} ßk\ (Shock_j * RD_j * Pre\text{-}share * 1(t\text{-}T_0 = k)) + \mu_j + \lambda_j + \mathcal{E}_{jt}}$$

Esta estructura es deliberadamente exigente. Bajo esta especificación, β_1 identifica si República Dominicana[26] se desempeña diferencialmente peor en los productos donde la contracción de demanda (desvío de comercio) es mayor (hipótesis de contracción de la demanda de productos dominicanos, $\beta_1 < 0$), en el modelo: Y_{jht} denota valor FOB exportado (importado) a (desde) Estados Unidos o volumen exportado; j es el país exportador hacia Estados Unidos, h es el producto HS6, t tiempo, RD_j es una dummy que toma valor 1 para República Dominicana, $Shock$ toma el valor 1 después de la entrada en vigor del *shock* arancelario principal. K es un indicador de la distancia al evento (de -15 a +10 meses después del evento). El uso de participaciones pre-*shock* reduce la posibilidad de que la intensidad del tratamiento esté contaminada por ajustes endógenos posteriores al anuncio arancelario, en línea con la literatura sobre diseños Bartik y *shift-share* (Goldsmith-Pinkham, Sorkin, & Swift, 2020; Borusyak, Hull, & Jaravel, 2022; Adão, Kolesár, & Morales, 2019).

La validez del diseño descansa en 3 supuestos. Primero, tendencias paralelas condicionales. En ausencia del *shock*, la diferencia entre República Dominicana y los países de comparación en productos más y menos expuestos habría evolucionado de forma paralela, una vez absorbidos los efectos fijos de alta dimensión. Este supuesto será evaluado mediante o evento de cambio de tarifas arancelarias y placebos pre-*shock*. Segundo, se requiere la ausencia de *shocks* simultáneos perfectamente colineales con el tratamiento. Los efectos fijos país-producto reducen el riesgo de confundir el efecto del arancel con diferencias estructurales permanentes entre proveedores, mientras que los efectos fijos temporales absorben *shocks* comunes de demanda, inflación, tipo de cambio, ciclo económico o condiciones globales. Adicionalmente, las estimaciones de robustez

[26] Si bien los resultados anteriores permiten identificar si los productos con mayor intensidad de exposición experimentaron ajustes diferenciales después del choque arancelario, dicha especificación no distingue explícitamente si esos cambios fueron particulares de República Dominicana o reflejan una dinámica general observada en el conjunto de países analizados. Para aislar este componente, se estima una especificación de triple diferencia (DDD) que incorpora una interacción adicional con la variable indicadora de República Dominicana (R_j), lo que permite comparar la evolución de los productos dominicanos más expuestos con la observada en los demás países de referencia.

pueden incorporar tendencias específicas por producto o por grupo de países, excluir productos con *shocks* regulatorios simultáneos y emplear ventanas alternativas alrededor del evento.

Tercero, la exposición *shift-share* se construye con participaciones pre-*shock*, de modo que la intensidad del tratamiento no se vea afectada por respuestas comerciales posteriores al anuncio. Este supuesto es crucial porque, si las ponderaciones se construyeran con datos posteriores al *shock*, podrían capturar precisamente los ajustes que el modelo busca estimar. Esta lógica sigue la literatura sobre diseños Bartik y *shift-share*, que enfatiza la importancia de utilizar exposiciones predeterminadas y de discutir la fuente de variación que identifica el parámetro de interés (Goldsmith-Pinkham et al., 2020; Borusyak *et al*., 2022; Adão *et al*., 2019).

La identificación requiere definir un conjunto de países de comparación para el bloque exportador y, de manera simétrica, otro conjunto de orígenes alternativos para el bloque importador dominicano. En el bloque exportador, la estrategia preferida será utilizar como grupo de comparación a países que compiten con República Dominicana en el mercado estadounidense y que presentan patrones similares de especialización o de acceso preferencial. Un primer conjunto natural lo constituyen los miembros de CAFTA. Este grupo favorece la comparabilidad institucional y permite absorber mejor los *shocks* comunes mediante efectos fijos[27].

La inferencia se realizará considerando la estructura de panel de los datos y la posible correlación entre productos, países y ventanas temporales. En los modelos de flujos, los errores estándar deben agruparse a un nivel coherente con la fuente de variación del tratamiento, idealmente por producto HS6 o por país-producto, y se evaluarán especificaciones alternativas con un *clustering* más conservador. En diseños *shift-share*, la inferencia debe considerar la correlación inducida por *shocks* comunes y ponderadores compartidos, por lo que se considerarán especificaciones robustas inspiradas en la literatura reciente sobre inferencia en diseños Bartik y *shift-share* (Adão *et al*., 2019; Goldsmith-Pinkham *et al*., 2020; Borusyak *et al*., 2022).

[27] Tanto USTR como Trade.gov subrayan que CAFTA-DR constituye un régimen preferencial común entre Estados Unidos y varios socios pequeños de la región, lo que refuerza la lógica de usar ese bloque como comparación principal. En el bloque importador dominicano, el contraste relevante será entre Estados Unidos y los demás países proveedores de República Dominicana. El objetivo es identificar si, después del shock, las importaciones dominicanas desde Estados Unidos de productos más expuestos se comportan de manera diferencial respecto de las provenientes de otros orígenes.

IV. 2. Comportamiento anormal a los aranceles de Trump

La tercera dimensión empírica se basa en un estudio de eventos con retornos anormales acumulados promedio (CAAR). Este enfoque no se plantea como una prueba auxiliar subordinada al modelo de flujos, sino como una estrategia empírica diferenciada para capturar las expectativas de mercado respecto del *shock* arancelario. Este permite observar si los agentes anticiparon pérdidas, ganancias o reasignaciones competitivas antes de que estas se materializaran plenamente en los flujos comerciales. El uso de CAAR sigue la tradición de los estudios de eventos en finanzas y economía (Brown & Warner, 1985; MacKinlay, 1997; Campbell, Lo, & MacKinlay, 1997). La lógica consiste en comparar el retorno observado alrededor del evento con un retorno esperado estimado en una ventana previa, libre de *shocks*. La diferencia entre ambos constituye el retorno anormal. Al acumular los retornos anormales dentro de una ventana de evento, se obtiene una medida de la reacción total del mercado ante la información revelada por el *shock* arancelario.

Esta dimensión resulta adecuada para investigaciones de naturaleza similar, dado que permite aislar la reacción del mercado ante un evento específico de información pública (Ricci, 2015; Rosa, 2011; Campbell *et al*., 2010). De acuerdo con MacKinlay (1997), aunque no existe una única estructura para realizar un estudio de eventos, sí hay procedimientos específicos que deben considerarse: (1) la definición del evento, incluyendo la ventana del evento y la ventana de estimación; (2) la medición del retorno anormal; y (3) la estimación y realización de pruebas estadísticas para su posterior interpretación y conclusión. La definición del evento consiste en delimitar el acontecimiento a analizar y el período de estudio correspondiente. Así, el período analizado comprende la fecha del evento (t_0) y los días alrededor de este (($t-k$) a ($t+k$)).

Además, en el contexto de los *reciprocal tariffs*, el estudio de eventos resulta especialmente útil porque el impacto del *shock* no necesariamente se concentra únicamente en la fecha exacta del anuncio. La literatura metodológica sobre estudios de eventos permite analizar la reacción a lo largo de una ventana temporal, no solo en $t = 0$, lo que permite evaluar respuestas anticipatorias, contemporáneas y posteriores al evento (MacKinlay, 1997; Brown & Warner, 1985; Campbell, Lo, & MacKinlay, 1997). En política comercial, esta estructura es particularmente relevante porque las decisiones arancelarias suelen anunciarse antes de su plena implementación y pueden ser seguidas de modificaciones, exenciones, aclaraciones regulatorias o señales de represalia. Por

ello, los agentes económicos pueden ajustar sus decisiones antes de la entrada en vigor efectiva del arancel y seguir haciéndolo en periodos posteriores al anuncio.

Esta dimensión dinámica es importante porque, ante la expectativa de mayores aranceles, los importadores pueden adelantar pedidos de compra, acelerar embarques o acumular inventarios antes de que el nuevo costo arancelario se materialice plenamente. La literatura sobre cambios arancelarios anticipados muestra que las firmas desplazan sus compras hacia períodos con costos esperados más bajos, lo que puede distorsionar la medición contemporánea de los flujos comerciales (Khan, 2021). De manera similar, la evidencia sobre medidas antidumping muestra que la amenaza o posibilidad de imponer derechos comerciales puede afectar el comportamiento del comercio incluso antes de que dichas medidas se materialicen formalmente (Staiger & Wolak, 1994).

Por tanto, el análisis de ventanas acumuladas alrededor del evento permite distinguir entre tres tipos de reacción: una respuesta anticipatoria previa al *shock*, consistente con *front-loading* o adelanto de importaciones; una reacción inmediata en la fecha del anuncio; y un ajuste posterior en $t-1$, $t+2$y $t+3$, conforme los agentes incorporan nueva información sobre costos, disponibilidad de bienes, sustitución de proveedores y competitividad relativa. Esta estructura es consistente con la literatura sobre incertidumbre de política comercial, que muestra que los cambios esperados en el régimen comercial afectan la inversión, la entrada de exportadores, la actividad económica y las decisiones de abastecimiento antes de que los flujos físicos se ajusten plenamente (Handley & Limão, 2017; Caldara *et al*., 2020, Staiger & Wolak, 1994; Khan, 2021)[28]. Después de definir el evento, se evaluó el impacto de su divulgación mediante el retorno anormal. El retorno anormal se define como la diferencia entre el retorno observado en la ventana del evento y el retorno esperado, entendido como el retorno normal que habría ocurrido en ausencia del evento (MacKinlay, 1997; Binder, 1998). El retorno anormal se calculó utilizando la Ecuación (1):

$$\boldsymbol{AR_t = R_t - E\left(\frac{R_t}{X_t}\right)}$$

[28] Forma de observar la dinámica de absorción de la información. Una reacción significativa antes sería consistente con anticipación o front-loading; una reacción concentrada en t=0 indicaría la incorporación inmediata de la información, y una reacción en t+1, t+2 o t+3 sugeriría un ajuste gradual conforme los agentes interpretan detalles regulatorios, listas de productos afectados, cambios de tasas, exenciones o señales de retaliación.

Donde AR_t representa el retorno anormal de la acción; R_t corresponde al retorno observado; y $E(R_t/X_t)$ representa el retorno esperado, condicionado a un conjunto de información X_t. Una vez estimados los retornos esperados, se obtuvieron los retornos anormales AR a partir de la Ecuación (1). Dado que el objetivo del estudio es calcular el efecto promedio durante varias ventanas, se calcularon los retornos anormales acumulados promedio (CAAR) mediante la agregación de los retornos anormales promedio (AAR), como se muestra en la Ecuación (2):

$$\boldsymbol{AAR_{(t_1,t_2)}} = \sum_{\boldsymbol{t=t_1}}^{\boldsymbol{t_2}} \boldsymbol{AAR_t}$$

Donde $t_1 < t_2 \epsilon$ ventana del evento. Esta expresión representa la media de los retornos anormales acumulados durante el intervalo de análisis. Finalmente, se utilizó la prueba de Boehmer, Musumeci y Poulsen (BMP) para detectar un posible aumento transversal de la variabilidad de los retornos durante la ventana del evento (Boehmer *et al*., 1991). La interpretación de los CAAR requiere cautela. Un CAAR positivo no prueba por sí solo un aumento futuro de las exportaciones, y un CAAR negativo no prueba una pérdida comercial definitiva. Los CAAR reflejan las expectativas del mercado en torno al evento. Por ello, su interpretación debe contrastarse con los resultados posteriores observados en los flujos comerciales.

V. Resultados

V.1 Estadísticas descriptivas

La Tabla 1 presenta las estadísticas descriptivas de las principales variables empleadas en el análisis, tanto para la muestra global como para la muestra restringida a los países del CAFTA. En ambos casos, República Dominicana exhibe valores promedio FOB superiores a los observados en los grupos de referencia, lo que refleja su elevada participación relativa en los productos seleccionados. Asimismo, el volumen físico promedio, medido por el peso total, resulta sistemáticamente mayor en República Dominicana, tanto en la comparación global como frente a los socios del CAFTA. La elevada diferencia entre media y mediana, particularmente en el valor FOB, sugiere la presencia de una distribución fuertemente asimétrica caracterizada por un número reducido de operaciones de gran magnitud, lo cual es consistente con la concentración observada en determinados productos y sectores exportadores.

Tabla 1. Estadísticas descriptivas de las importaciones dominicanas procedentes de Estados Unidos y países de referencia

Panel A. Muestra Global

Variable	Grupo	Obs.	Media	Desv. Est.	P25	Mediana	P75
Valor FOB (US$)	Competidores	30,457	11,983,378	10,830,430	2,080	218,586	2,336,252
Valor FOB (US$)	República Dominicana	726	14,627,758	2,280,577	62,746	5,323,247	16,231,979
Peso total	Competidores	30,457	1,085,942	10,801,450	85	72,528	673,367
Peso total	República Dominicana	726	2,681,344	1,196,395	7,213	366,070	2,151,058

Panel B. Muestra CAFTA

Variable	Grupo	Obs.	Media	Desv. Est.	P25	Mediana	P75
Valor FOB (US$)	Competidores CAFTA	1,511	1,325,095	3,412,591	10,000	58,078	326,704
Valor FOB (US$)	República Dominicana	726	14,627,758	2,280,577	62,746	5,323,247	16,231,979
Peso total	Competidores CAFTA	1,511	1,144,278	4,802,239	684	161,074	368,555
Peso total	República Dominicana	726	2,681,344	1,196,395	7,213	366,070	2,151,058

En la muestra global se observan 31,183 observaciones correspondientes a 211 países y 31 productos HS6, mientras que la muestra restringida al CAFTA contiene 2,237 observaciones de los mismos productos. Los elevados niveles de dispersión en el valor FOB y en el peso neto reflejan la heterogeneidad característica del comercio internacional a nivel de producto, en el que un reducido número de operaciones concentra una parte importante del valor comercializado. Asimismo, la diferencia entre la media y la mediana evidencia una distribución fuertemente asimétrica, lo que es consistente con la presencia de productos estrella en la canasta exportadora dominicana. Al restringir la comparación a los países miembros del CAFTA, la dispersión disminuye considerablemente, lo cual es consistente con una estructura exportadora más homogénea entre economías que comparten condiciones de acceso preferencial al mercado estadounidense.

Más allá de las diferencias en valor y volumen comercializados, resulta relevante examinar la distribución de la variable de exposición previa al choque utilizada para construir la intensidad de tratamiento en los ejercicios posteriores. El anexo ED1 muestra que la distribución de esta variable no es homogénea entre los distintos grupos analizados. En general, los productos textiles y algunos

bienes médicos presentan una mayor concentración de participación dominicana en las importaciones estadounidenses, mientras que en los productos directamente afectados y en parte de los bienes indirectamente afectados, la presencia dominicana es más limitada. Por lo tanto, la capacidad de capturar oportunidades derivadas de un *shock* externo depende no solo del cambio en las condiciones de acceso al mercado, sino también de la posición inicial del exportador en cada producto.

La heterogeneidad observada en *Pre-Share* sugiere que la capacidad de República Dominicana para aprovechar oportunidades comerciales no es uniforme entre los distintos grupos de productos. Los niveles más altos de participación inicial corresponden a los productos directamente afectados, que presentan una cuota media de mercado de 8,3 %, seguidos de los productos con afectación indirecta (6,2 %). En contraste, los textiles asociados al CAFTA registran una participación media de apenas 3,0 %, mientras que los productos indirectamente afectados muestran una inserción prácticamente residual (0,3 %). Estos resultados indican que cualquier ganancia derivada de la reorganización de proveedores en el mercado estadounidense dependerá no solo de la respuesta a los retornos anormales, sino también del grado de presencia preexistente de República Dominicana en cada segmento, siendo previsiblemente mayor en aquellos mercados donde el país ya posee una posición comercial consolidada (anexo ED2).

No obstante, una mayor participación relativa en la muestra no implica necesariamente una posición dominante en los mercados de destino. Para evaluar con mayor precisión el entorno competitivo, el Anexo ED3 identifica los principales países exportadores de los productos directamente afectados. Los resultados muestran una elevada concentración a favor de las economías asiáticas, en particular China (49,5 %) e India (13,1 %), seguidas de México (9,2 %), mientras que otros competidores relevantes incluyen Vietnam, Italia y Francia. Este patrón evidencia que, aun en el grupo en el que República Dominicana exhibe la mayor presencia relativa, la competencia internacional continúa siendo dominada por exportadores con cuotas significativamente superiores. En consecuencia, la capacidad del país para captar participación de mercado derivada de los cambios arancelarios dependerá no solo de la existencia de oportunidades de sustitución entre proveedores, sino también de su capacidad para ampliar su presencia en mercados en los que los competidores establecidos mantienen ventajas sustanciales.

Al restringir el análisis al universo de países vinculados al DR-CAFTA, la posición relativa de República Dominicana se modifica sustancialmente respecto a la observada en la muestra global. Primero, al comparar los cuatro grupos, se observa que los textiles cubiertos por el DR-CAFTA presentan una distribución más concentrada en niveles altos de participación dominicana en las importaciones estadounidenses, lo que los distingue tanto de los productos directamente afectados como de los indirectamente afectados, cuya presencia inicial en el mercado de Estados Unidos se concentra en niveles más bajos. Por su parte, los bienes médicos no afectados presentan una distribución más heterogénea, combinando productos con una participación relativamente elevada y otros con una presencia más limitada. En conjunto, estos patrones sugieren que los productos textiles beneficiados por el DR-CAFTA partían de una posición competitiva más consolidada antes del choque, mientras que los demás grupos enfrentaban condiciones iniciales menos favorables para capitalizar eventuales oportunidades de reasignación comercial (anexo ED6).

Con respecto al *pre-share* de República Dominicana. Los productos directamente afectados continúan exhibiendo la mayor presencia dominicana en el mercado estadounidense, con una participación promedio de 75.8 % y una mediana de 92.6 %, lo que indica que, en una proporción importante de estas líneas arancelarias, República Dominicana constituye el principal proveedor dentro del grupo de países analizados. Los textiles cubiertos por el DR-CAFTA presentan una participación promedio menor (34,5 %), aunque registran niveles elevados en determinados productos específicos, mientras que los bienes médicos no afectados alcanzan una participación media de 29,7 %. En conjunto, estos resultados sugieren que, dentro del espacio regional CAFTA, República Dominicana parte de una posición competitiva considerablemente más sólida que la observada en la muestra global, particularmente en los productos directamente afectados por el choque comercial (Anexo ED7).

Esta evidencia implica que las oportunidades potenciales de reasignación comercial deben evaluarse no solo en función de los cambios arancelarios, sino también de la estructura competitiva regional preexistente. Mientras que en la muestra global la participación dominicana aparece relativamente reducida frente a grandes exportadores internacionales, dentro del universo CAFTA el país exhibe posiciones de liderazgo en una parte importante de los productos analizados. En consecuencia, cualquier desviación de comercio generada por el choque tendría una mayor probabilidad de traducirse en ganancias efectivas para República Dominicana en aquellos

segmentos en los que ya posee una presencia consolidada y redes comerciales establecidas en el mercado estadounidense.

Ya, el análisis de los principales competidores regionales confirma este cambio de perspectiva. A diferencia de la muestra global, donde la estructura de mercado está dominada por economías de gran escala como China, India y México, en el universo CAFTA los principales rivales de República Dominicana son Nicaragua (37.6 %), Honduras (22.6 %), Costa Rica (16.5 %), Guatemala (13.8 %) y El Salvador (9.5 %). Esta composición refleja un entorno competitivo más homogéneo, caracterizado por países con patrones de especialización productiva y condiciones de acceso preferencial al mercado estadounidense relativamente similares. Por tanto, la competencia relevante para República Dominicana en esta muestra no proviene de las ventajas de escala asociadas a los grandes exportadores asiáticos, sino de economías regionales que participan en cadenas de valor comparables y enfrentan marcos comerciales similares.

Este resultado refuerza la idea de que la capacidad del país para capturar una eventual reasignación de comercio dependerá, en buena medida, de su habilidad para ganar participación frente a otros socios del DR-CAFTA, más que de sustituir directamente a los grandes abastecedores globales del mercado estadounidense (Anexo ED8).

La Figura ED5 examina la posible existencia de front-loading en las exportaciones dominicanas a Estados Unidos durante los meses previos al anuncio de aranceles. Este fenómeno ocurre cuando importadores y exportadores adelantan operaciones comerciales con el objetivo de evitar futuros incrementos de costos derivados de nuevas barreras comerciales. Visualmente, se observa un aumento significativo del valor promedio de FOB en los meses inmediatamente anteriores al evento, alcanzando un máximo alrededor de k = -1, lo cual es consistente con un comportamiento de anticipación por parte de algunos agentes económicos[29]. Los resultados descriptivos sugieren la posible presencia de efectos de anticipación en determinadas líneas de productos, pero no constituyen evidencia suficiente para afirmar que el crecimiento observado previo al anuncio se

[29] Sin embargo, la evidencia debe interpretarse con cautela. Aunque el repunte previo al anuncio es visible, el período posterior no muestra una caída abrupta y permanente que permita identificar con claridad un patrón clásico de adelantamiento de importaciones. Más bien, las exportaciones mantienen una dinámica relativamente volátil en los meses siguientes, alternando entre períodos de recuperación y contracción.

debió exclusivamente a estrategias de front-loading[30]. Ya la Figura ED9 replica este ejercicio para la muestra restringida a los países del DR-CAFTA. Al igual que en la muestra global, se observa un incremento de los valores promedio FOB en los meses previos al anuncio arancelario, especialmente en el período inmediatamente anterior al evento, lo cual es consistente con la hipótesis de anticipación comercial por parte de algunos importadores y exportadores. Sin embargo, el patrón observado en el universo CAFTA parece menos pronunciado y más estable que el registrado en la muestra global, lo que sugiere que parte de la volatilidad observada anteriormente podría estar asociada a la interacción con competidores extrarregionales de mayor escala. Dado que los países incluidos en esta muestra enfrentan condiciones de acceso preferencial similares a las del mercado estadounidense, los cambios observados reflejan con mayor claridad la dinámica competitiva intrarregional.

V.2 Modelos

La Tabla 2 presenta los resultados del modelo de diferencias en diferencias (DD) utilizado para evaluar si los productos dominicanos con mayor exposición inicial al mercado estadounidense experimentaron cambios diferenciales tras la introducción de los nuevos aranceles. La variable de interés es la interacción entre el período posterior al choque y la intensidad de tratamiento, medida a nivel de HS6. En la muestra global, el coeficiente estimado es negativo (-0.0258), lo que sugiere que, tras el choque arancelario, esta canasta de productos cayó aproximadamente 2.5 puntos porcentuales menos o se redujo relativamente más que las de los productos que no componen el 80 % de las exportaciones dominicanas a USA, en comparación con los países de referencia. No obstante, el coeficiente no resulta estadísticamente significativo, por lo que no existe evidencia robusta de una contracción diferencial de la demanda en el conjunto de países analizados.

[30] La validación de esta hipótesis requiere apoyarse en los resultados econométricos y en la comparación con los distintos grupos de control empleados en el análisis principal.

Tabla 2. Efectos de la subida de los aranceles Trump

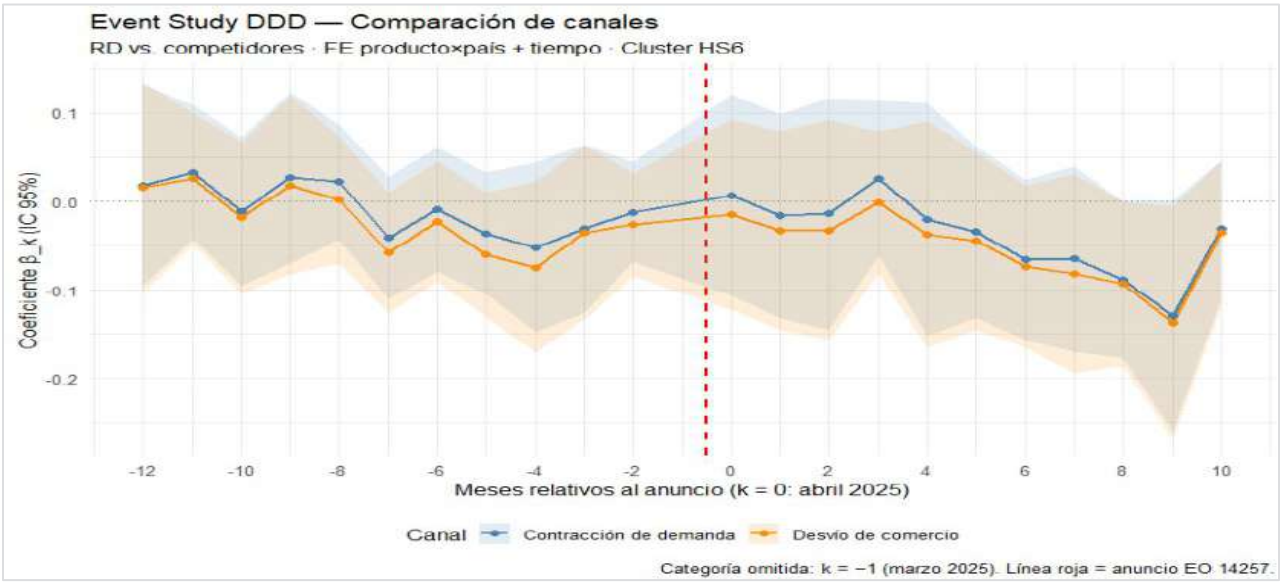
Variable	Global	CAFTA
Trump 2.0	-0.0258	-0.0397**
Num. Obs.	30,733	2,221
R^2	0.91	0.9
R^2 Ajustado	0.903	0.893
FE Producto × País	Sí	Sí
FE Tiempo	Sí	Sí
Errores clusterizados HS6	Sí	Sí
Intensidad medida pre-choque	Sí	Sí
Tendencias paralelas (Event Study)	Aceptable	Aceptable
Heterogeneidad de efectos	Sí	Sí
Multicolinealidad relevante	No	No
Heterocedasticidad	No	No
Autocorrelación serial	No	No

Nota: $* p < 0.1$; $** p < 0.05$; $*** p < 0.01$

Cuando el análisis se restringe a los países miembros de CAFTA, el coeficiente aumenta en magnitud y alcanza significancia estadística (-0.0397; $p < 0.05$). Los resultados indican una reducción aproximada del 3,9 % en las exportaciones en comparación con los demás países de la muestra y con los productos menos expuestos. Este resultado sugiere que los nuevos aranceles estadounidenses estuvieron asociados con una contracción diferencial de la demanda en el espacio competitivo definido por CAFTA. En conjunto, la evidencia de contracción de la demanda es débil cuando se considera el universo completo de exportadores, pero se vuelve estadísticamente significativa dentro del grupo de países de CAFTA. Esto sugiere que los nuevos aranceles alteraron las condiciones competitivas de manera heterogénea, afectando con mayor intensidad a los productos previamente más expuestos al mercado estadounidense dentro de este bloque comercial. Por tanto, los efectos observados parecen responder a dinámicas específicas de integración regional y de especialización exportadora, más que a una reducción generalizada de la demanda en todos los proveedores del mercado estadounidense. A fin de complementar la evidencia obtenida mediante la especificación dinámica, se estimó una variante en la que la variable temporal posterior al choque se incorpora de forma continua, lo que permite capturar la evolución del efecto a lo largo del tiempo. La Figura I presenta los resultados de la especificación dinámica global y de los competidores del CAFTA.

En términos generales, la evidencia sugiere que los efectos asociados al choque arancelario no se materializaron de inmediato, sino que evolucionaron gradualmente.

Figura 1. Especificación dinámica global



Nota: Se presentan los coeficientes $\hat{\beta}_k$del modelo de evento dinámico DDD, con intervalos de confianza al 95 % agrupados (*cluster*) a nivel HS6, para los dos canales de transmisión (contracción de demanda y desvío de comercio).

La especificación dinámica para la muestra global no evidencia efectos inmediatos tras la introducción de los aranceles. Los coeficientes posteriores al choque permanecen estadísticamente indistinguibles de cero durante la mayor parte del horizonte analizado. Solamente en los períodos de enero de 2025 (mes=-3) y noviembre de 2024 (mes=-5) se observan coeficientes negativos con significancia al 10 %, alcanzando magnitudes de -0.093 y -0.137, respectivamente. En términos económicos, estas estimaciones equivalen a reducciones aproximadas del 8,9 % y del 12,8 % en las exportaciones de los productos con mayor intensidad de tratamiento. En consecuencia, la evidencia dinámica global es relativamente débil y se concentra únicamente en los meses más alejados del evento. Este patrón es consistente con los resultados de la especificación estática, en la que el coeficiente promedio posterior al tratamiento fue negativo, pero no resultó estadísticamente significativo. En conjunto, los resultados sugieren que, para el universo completo de países analizados, no existe evidencia robusta de una contracción generalizada de la demanda asociada al *shock* arancelario, aunque sí se observan señales de un débil deterioro en agosto y septiembre de 2025 (mes=+4 y mes=+5). Cabe resaltar que estos resultados dependen de la comparación de especialización en la canasta de productos.

La muestra CAFTA presenta una dinámica más marcada. En los períodos previos al choque se observan coeficientes negativos y estadísticamente significativos en los meses de febrero y marzo 2025 (mes=-2 y mes=-1), ambos al 10 %, con magnitudes de -0.083 y -0.097, respectivamente. La presencia de estos efectos de pretratamiento indica que los productos con mayor intensidad de exposición ya mostraban un comportamiento diferencial débil antes de la implementación de los aranceles. A diferencia de la muestra global, los efectos posteriores al *shock* se observan con mayor rapidez. El primer resultado estadísticamente significativo se observa en junio de 2025 (mes=+2), con un coeficiente de -0.081 ($p < 0.01$), equivalente a una reducción cercana al 7.8 % en las exportaciones de los productos más expuestos. Posteriormente, los coeficientes vuelven a ser significativos en julio y agosto del mismo año, con magnitudes de -0.078 y -0.071, respectivamente. En términos generales, la evidencia dinámica para CAFTA es consistente con la existencia de una contracción de la demanda más persistente y económicamente relevante que la observada en la muestra global. Mientras que el modelo estático estimó una reducción promedio de aproximadamente 3,9 %, el análisis temporal revela que dicho efecto no fue uniforme a lo largo del tiempo, sino que se concentró en determinados períodos posteriores al choque, alcanzando reducciones puntuales cercanas del 8 % a 12 % en los momentos de mayor intensidad del ajuste. Este comportamiento sugiere que los efectos de los aranceles se transmitieron gradualmente a lo largo de las cadenas comerciales y resultaron más notorios en el entorno competitivo de los países miembros de CAFTA.

Con relación a la exposición de los productos dominicanos en el universo de exportadores y en el grupo de exportadores de CAFTA. La Tabla 2 presenta los resultados de esta especificación. En la muestra global, el coeficiente asociado a la interacción triple $Post_t \times TreatIntensity_{demanda} \times RD_j$es negativo (-0.0294), lo que sugiere que, tras la implementación de los nuevos aranceles, los productos dominicanos con mayor exposición inicial registraron una evolución relativamente menos favorable que la observada en los demás países. Sin embargo, la estimación no resulta estadísticamente significativa, por lo que no existe evidencia robusta de que República Dominicana haya experimentado una contracción diferencial de la demanda respecto del grupo de comparación. Esta diferencia puede estar asociada a la posición relativa de República Dominicana en el mercado estadounidense. La teoría reciente de reasignación comercial enfatiza que los efectos de

los *shocks* arancelarios dependen no solo de la exposición inicial al producto afectado, sino también de la participación del exportador en el mercado de destino y de su ventaja comparativa revelada (Dang, Krishna y Zhao, 2023; Alfaro y Chor, 2023, 2025). En este sentido, un producto puede representar una fracción importante de las exportaciones dominicanas y, al mismo tiempo, constituir una porción reducida de las importaciones totales estadounidenses.

Tabla 2. Efectos diferenciales de los productos dominicanos ante los aranceles Trump

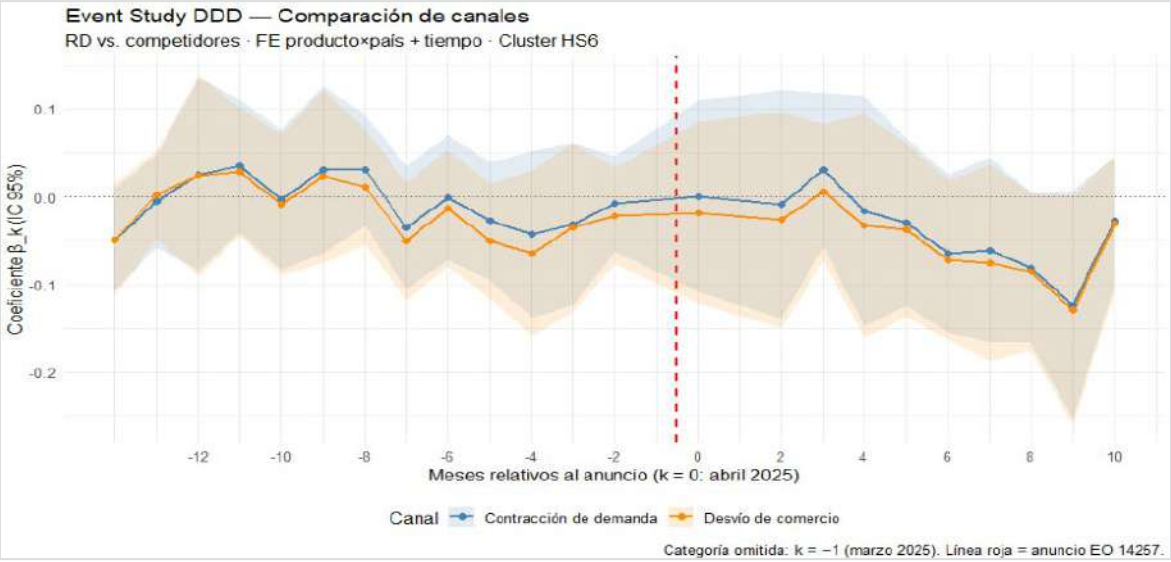
Variable	Global	CAFTA
Trump 2.0 diff RD	-0.0294	-0.0106
	-0.0356	-0.0305
Num. Obs.	30,733	2,221
R^2	0.91	0.9
R^2 Ajustado	0.903	0.893
FE Producto × País	Sí	Sí
FE Tiempo	Sí	Sí
Errores clusterizados HS6	Sí	Sí
Intensidad medida pre-choque	Sí	Sí
Tendencias paralelas (Event Study)	Aceptable	Aceptable
Multicolinealidad relevante	No	No
Heterocedasticidad	Sí (corregida)	Sí (corregida)
Autocorrelación serial	Sí (corregida)	Sí (corregida)
Estacionariedad (IPS)	Sí	Sí

Nota: $* p < 0.1$; $** p < 0.05$; $*** p < 0.01$

Los resultados son aún más moderados cuando el análisis se restringe al conjunto de países miembros de CAFTA-DR. El coeficiente estimado es de -0.0106, equivalente a una reducción relativa cercana al 1.1 %, aunque sigue siendo estadísticamente indistinguible de cero. Los productos dominicanos más expuestos no han experimentado una contracción diferencial de la demanda en comparación con los de otros países del bloque comercial. En conjunto, estos resultados contrastan con los obtenidos en la especificación basada únicamente en la intensidad de tratamiento. Mientras que el modelo anterior identificaba evidencia de contracción de la demanda en el grupo CAFTA-DR, la incorporación explícita de República Dominicana como unidad tratada elimina dicha significancia estadística. Este resultado sugiere que la reducción observada en la estimación previa no constituye un fenómeno exclusivo de República Dominicana, sino que probablemente refleja ajustes más generales en el conjunto de países expuestos al mismo entorno

comercial. Esta asimetría implica que los efectos diferenciales pueden ser difíciles de identificar cuando la comparación se realiza frente al conjunto global de proveedores y no resultan más visibles al restringir el análisis a países con estructuras exportadoras y posiciones competitivas más similares CAFTA. Una vez representados los resultados dinámicos, estas relaciones no se deben a efectos heterogéneos en el tiempo, según la figura II.

Figura 2. Especificación dinámica CAFTA



Nota: Se presentan los coeficientes $\hat{\beta}_k$del modelo de evento dinámico DDD-CAFTA, con intervalos de confianza al 95 % agrupados (*cluster*) a nivel HS6, para los dos canales de transmisión (contracción de demanda y desvío de comercio).

Un aspecto relevante de estos resultados es que permiten evaluar si los ajustes observados en el valor exportado se debieron principalmente a variaciones de precios o a cambios efectivos en las cantidades comercializadas. Si los exportadores hubiesen compensado parcialmente el *shock* mediante aumentos de los precios unitarios sería posible observar reducciones en los volúmenes físicos exportados sin una caída equivalente del valor FOB, o viceversa. Sin embargo, los resultados obtenidos con el peso de las mercancías como variable dependiente no reproducen de manera similar los patrones observados en el valor exportado (Anexo A1).

Este resultado sugiere que los ajustes pudieron manifestarse más en la composición y en el precio implícito de las exportaciones que en las cantidades físicas efectivamente comercializadas. En otras palabras, los exportadores habrían mantenido o incluso incrementado los volúmenes despachados, pero mediante productos de menor valor unitario o reducciones en los precios de exportación. Asimismo, el análisis dinámico muestra que las diferencias identificadas en las

especificaciones agregadas no responden a efectos temporales específicos de República Dominicana, dado que las trayectorias estimadas no presentan una divergencia estadísticamente robusta respecto de los grupos de comparación (Anexos A2 y A3). En consecuencia, la evidencia conjunta de valor y volumen refuerza la conclusión de que los nuevos aranceles generaron ajustes comerciales heterogéneos entre productos y grupos de países, pero no permite atribuir una contracción diferencial sistemática a las exportaciones dominicanas frente a sus competidores regionales. Más bien, el hallazgo apunta a un ajuste de precios, composición o calidad, manteniendo e incluso aumentando las cantidades exportadas[31]. Lo que evidencia apunta más a una estrategia de ajuste mediante precios y márgenes comerciales que a una contracción de las cantidades transadas. Esta distinción es especialmente importante para la interpretación económica de los resultados[32].

Por otro lado, el *shock* arancelario no provocó cambios significativos en las importaciones dominicanas. Por un lado, el modelo DD indica que las partidas con mayor intensidad de tratamiento registraron un incremento en el valor FOB y en el volumen global, mientras que la muestra CAFTA registra caídas. No obstante, estas relaciones no resultaron estadísticamente significativas. Ya el modelo DDD no encuentra evidencia de que Estados Unidos haya experimentado un comportamiento diferencial respecto de los demás proveedores (anexos A4, A5 & A6)[33]. En conjunto, los resultados sugieren que el nuevo régimen arancelario no alteró de manera apreciable la composición de las importaciones dominicanas ni la posición relativa de Estados Unidos como proveedor del mercado dominicano.

Los resultados del bloque importador deben interpretarse junto con la evidencia obtenida sobre las exportaciones dominicanas. En el bloque exportador, el resultado sugiere que la contracción observada inicialmente no constituye un fenómeno diferencial de República Dominicana, sino un ajuste más amplio compartido por los países expuestos al mismo entorno competitivo. Del lado del importador se observa un patrón similar. Los modelos DD y DDD muestran coeficientes

[31] Aunque esta interpretación debe tomarse con cautela debido a la falta de significancia estadística de las estimaciones, los resultados son consistentes con una estrategia de ajuste basada en precios más que en cantidades.
[32] Los modelos DDD no encuentran evidencia de que la contracción de la demanda asociada al choque analizado haya afectado negativamente las exportaciones dominicanas de manera diferencial respecto a los países competidores. Los coeficientes promedio son positivos (0.049 en la muestra global y 0.067 en CAFTA), pero no son estadísticamente significativos. Asimismo, los intervalos de confianza incluyen el cero en la mayoría de los períodos, por lo que no puede rechazarse la hipótesis de ausencia de impacto. El supuesto de tendencias paralelas parece más sólido en la muestra CAFTA que en la muestra global.
[33] Cuando se analizó el comportamiento de fletes, no se observó un mecanismo de interacción de cambios ni permanente ni pasajeros o con significancia débil al 90 %.

reducidos y estadísticamente indistinguibles de cero, lo que indica que las importaciones dominicanas no experimentaron una modificación diferencial relevante y que Estados Unidos tampoco registró cambios significativos en su posición relativa como proveedor en el mercado dominicano.

V.3 Comportamientos anormales del comercio

Los modelos de panel permiten identificar cambios en los flujos comerciales observados ex post, pero no distinguen plenamente si dichos cambios responden a modificaciones en las expectativas de demanda, a una pérdida relativa de competitividad, a procesos de desviación de comercio hacia otros proveedores o a ajustes en precios y cantidades. En este sentido, la coexistencia de resultados débiles en valor FOB y positivos en peso sugiere que los agentes económicos pudieron absorber parte del *shock* mediante ajustes de precios, preservando los volúmenes comercializados. Por ello, el análisis de retornos anormales acumulados promedio (CAAR) presentado a continuación constituye un complemento natural de la evidencia anterior. Mientras que las estimaciones de diferencias en diferencias capturan los ajustes efectivos observados en los flujos comerciales, el enfoque de estudio de eventos de MacKinlay permite identificar la reacción inmediata de los mercados ante las noticias asociadas al *shock* arancelario.

De esta forma, los CAAR reflejan las expectativas de los operadores de comercio sobre los efectos futuros de los aranceles antes de que estos se materialicen plenamente en los precios, las cantidades y los valores exportados. La comparación entre ambos enfoques permite determinar si las reacciones iniciales del mercado anticiparon una contracción de la actividad exportadora o, por el contrario, si los ajustes observados posteriormente estuvieron asociados principalmente a cambios en los precios relativos y a estrategias de adaptación comercial[34].

V.3.1 Comportamiento anormal del top 80 % del valor fob exportado a Estados Unidos HS6

En la muestra global de países, los resultados indican efectos nulos en las expectativas respecto de los anuncios de Trump. En el grupo Directamente Afectados, los demás artículos de cocina o de uso doméstico (392410) presentan una respuesta negativa respecto del grupo de referencia, alcanzando un CAAR de -9.16 % en la ventana [-1, +3], mientras que para República Dominicana

[34] ¿Qué esperaba el mercado que ocurriera y cómo se compara eso con lo que finalmente ocurrió en cantidades y valores?

la misma partida registra un CAAR de apenas -0.52 % en dicha ventana y sin significancia estadística. Esto sugiere que la reacción adversa observada en el conjunto de exportadores no se reprodujo con la misma intensidad en las exportaciones dominicanas. De manera similar, las demás manufacturas de plásticos (392690) muestran una respuesta positiva y significativa en el grupo de referencia (23.57 %), mientras que República Dominicana registra un comportamiento igualmente positivo (43.52 %), aunque sin significancia estadística. En ambos casos, los resultados indican que el efecto significativo proviene del comportamiento agregado del resto de los exportadores más que de una respuesta robusta por parte de República Dominicana (Anexo A7).

La excepción dentro de este grupo son los productos laminados planos de hierro o acero sin alear, inferiores a 600 mm (721291), correspondientes a República Dominicana, cuyos retornos anormales acumulados son negativos y estadísticamente significativos en las tres ventanas analizadas (-38.59 %, -41.05 % y -23.55 %). A diferencia de las demás partidas destacadas, aquí la evidencia significativa se concentra específicamente en la observación dominicana, lo que indica una reacción desfavorable persistente tras el evento. Sin embargo, dado que el grupo de referencia para esta misma subpartida no figura entre los resultados significativos, la evidencia debe interpretarse como una respuesta negativa propia de la partida dominicana y no necesariamente como una pérdida relativa frente al resto de los exportadores (Anexo A7).

Más allá de los productos directamente afectados, los resultados agregados muestran patrones diferenciados entre los grupos de productos médicos, textiles e indirectamente afectados. En el grupo Médicos No Afectados, las diferencias entre República Dominicana y el grupo de referencia son relativamente reducidas. Los demás exportadores registran retornos anormales acumulados de 8,94 %, -1,84 % y -0,54 % en las ventanas analizadas, mientras que República Dominicana presenta valores de -5,6 %, 4,24 % y 4,57 %. En términos generales, ambos conjuntos muestran fluctuaciones moderadas en torno a cero, lo que sugiere que el evento no generó cambios sustanciales en este grupo de productos. Solo en los demás instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria (901839) se observa uno de los patrones más consistentes de todo el ejercicio. El grupo de referencia registra retornos positivos y estadísticamente significativos en todas las ventanas analizadas (23,27 %, 25,88 % y 25,36 %). Sin embargo, para República Dominicana los valores asociados a esta misma subpartida son considerablemente menores (12,46 %, -2,86 % y 12,14 %) y carecen de significancia estadística. Esto sugiere que el dinamismo

observado en esta categoría de dispositivos médicos fue un fenómeno ampliamente compartido por los demás proveedores internacionales con ganancias sustanciales para los demás exportadores de este producto en el mercado americano.

Por su parte, el grupo Textiles CAFTA constituye el resultado más favorable para República Dominicana en la muestra global. Mientras que el grupo de referencia presenta retornos volátiles, con caídas significativas en las importaciones de julio de 2025 (-8,67 %, -15,41 % y -3,05 %), República Dominicana registra retornos positivos de 25,9 %, 14,63 % y 28,81 %, siendo el de mayo de 2025 estadísticamente significativo. Este contraste sugiere que las exportaciones textiles dominicanas mostraron una respuesta considerablemente más favorable que la observada en el conjunto de los exportadores internacionales. Dado el peso que tienen las confecciones en las exportaciones manufactureras de zonas francas, este resultado ofrece indicios de una resiliencia relativa de determinados segmentos textiles dominicanos frente al nuevo entorno comercial. Los resultados sugieren que el evento evaluado fue percibido como una oportunidad para actividades manufactureras más sensibles a cambios en los costos relativos y en la localización productiva, mientras que las firmas de dispositivos médicos no experimentaron una reacción bursátil significativa. Esto es consistente con la naturaleza del sector de dispositivos médicos, caracterizado por elevados niveles de especialización tecnológica, altas barreras de entrada y cadenas de suministro más estables, factores que reducen su sensibilidad a *shocks* comerciales de corto plazo.

Finalmente, el grupo Indirectamente Afectados presenta los mayores retornos positivos de toda la muestra. Los exportadores del grupo de referencia registran incrementos acumulados de 38,29 %, 45,9 % y 68,94 %, mientras que República Dominicana también exhibe retornos positivos y relativamente estables de 36,11 %, 37,39 % y 36,04 %. La similitud en el signo de ambos resultados indica que los factores que impulsaron a este grupo también beneficiaron a República Dominicana y al resto de los proveedores internacionales. Sin embargo, solo en la ventana más corta se observan ganancias temporales, de significancia débil, lo que sugiere una ganancia pasajera. Finalmente, en el grupo Indirectamente Afectados, las demás formas de oro en bruto (710812) presentan los efectos positivos más altos de la muestra. La dirección del efecto es la misma en ambos casos, aunque la magnitud y la robustez estadística son considerablemente mayores en el conjunto de exportadores internacionales.

Con el objetivo de sintetizar los resultados de los estudios sobre eventos reportados, la Tabla 3 clasifica las principales partidas exportadas por República Dominicana según su desempeño relativo respecto de los grupos de referencia. La clasificación identifica únicamente aquellos casos en los que existe evidencia estadísticamente significativa en al menos una de las ventanas analizadas, distinguiendo entre ganadores y perdedores robustos según la dirección del diferencial observado.

Tabla 3. Productos ganadores y perdedores de top 80 % exportación de la República Dominicana

HS6	Producto	Categoría	Dirección	Evidencia
392690	Las demás manufacturas de plástico	Ganador robusto	↑	Grupo de referencia con CAAR positivo y significativo
640510	Calzado con parte superior de otros materiales	Ganador robusto	↑	Resultado significativo de marzo a junio 2025 y supera ampliamente a la referencia.
392410	Artículos de cocina y uso doméstico de plástico	Ganador robusto	↑	Menor caída significatica que el grupo de referencia.
901839	Instrumentos y aparatos médicos	Perdedor robusto	↓	Referencia registra retornos positivos y significativos superiores a los de RD.
710812	Oro en bruto	Perdedor robusto	↓	Referencia presenta retornos significativamente mayores que los observados para RD.
711291	Desperdicios y chatarra de metales preciosos	Perdedor robusto	↓	Se observan retornos negativos y significativos asociados a esta partida.

Nota: Se clasifica como ganador robusto a toda partida en la que República Dominicana exhibe un desempeño superior al grupo de referencia (RD > referencia) y existe evidencia estadísticamente significativa en al menos una de las ventanas de evento analizadas. Se clasifica como perdedor robusto a toda partida en la que República Dominicana presenta un desempeño inferior al grupo de referencia (RD < referencia) y existe evidencia estadísticamente significativa en al menos una ventana. La flecha ↑ indica un mejor desempeño relativo de República Dominicana frente al grupo de referencia, mientras que la flecha ↓ indica un peor desempeño relativo.

Cuando el análisis se limita a los países miembros de CAFTA-DR, los resultados muestran cambios significativos en algunos grupos. El comportamiento de Médicos No Afectados permanece prácticamente inalterado, con retornos moderados tanto en República Dominicana como en el grupo de referencia, lo que confirma que este conjunto de productos mantuvo una dinámica relativamente estable independientemente del universo de comparación utilizado. No obstante, los demás países CAFTA registraron ganancias sustanciales en el comercio de productos plásticos (392410 y 392690) y pérdidas significativas en productos laminados planos de hierro o acero sin alear, inferiores a 600 mm (711291) (Anexo A11).

Tabla 4. CAARS grupo de referencia global

Grupo	Tipo	CAAR [-1,+1]	CAAR [-1,+2]	CAAR [-1,+3]
G1_Directamente_Afectados	Grupo_Referencia	2.13 %	0.44 %	12.56 %
G1_Directamente_Afectados	RD	-33.97 %	-24.11 %	-31.95 %
G2_Medicos_NoAfectados	Grupo Referencia	8.94 %	-1.84 %	-0.54 %
G2_Medicos_NoAfectados	RD	-5.60 %	4.24 %	4.57 %
G3_Textiles_CAFTA	Grupo Referencia	-8.67 %	-15.41 %	-3.05 %
G3_Textiles_CAFTA	RD	25.90 %*	14.63 %	28.81 %*
G4_Indirectamente_Afectados	Grupo Referencia	38.29 %*	45.90 %	68.94 %
G4_Indirectamente_Afectados	RD	36.11 %	37.39 %	36.04 %

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10. CAAR = Retorno Anormal Acumulado Promedio; RD = República Dominicana.

Del mismo modo, los retornos de República Dominicana en Indirectamente Afectados permanecen prácticamente idénticos a los observados en la muestra global. Sin embargo, el grupo de referencia experimenta un incremento notable, alcanzando retornos acumulados de hasta 175,51 %, lo que indica que los beneficios dentro del bloque CAFTA fueron considerablemente mayores que los observados en el conjunto global de exportadores. Presentando ganancias sustanciales en las importaciones de las demás formas de oro en bruto (710812) provenientes de los demás socios miembros del CAFTA (Anexo A13).

Tabla 5. CAARS grupo de referencia países CAFTA

Grupo	Tipo	CAAR [-1,+1]	CAAR [-1,+2]	CAAR [-1,+3]
G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-9.90 %	39.80 %	64.19 %
G1_Directamente_Afectados	RD	-33.97 %	-24.11 %	-31.95 %
G2_Medicos_NoAfectados	Grupo Referencia	10.08 %	-1.61 %	2.03 %
G2_Medicos_NoAfectados	RD	-5.60 %	4.24 %	4.57 %
G3_Textiles_CAFTA	Grupo Referencia	43.18 %***	36.14 %***	32.52 %***
G3_Textiles_CAFTA	RD	25.9 %**	14.63 %	28.81 %
G4_Indirectamente_Afectados	Grupo Referencia	175.51 %	165.96 %	149.84 %
G4_Indirectamente_Afectados	RD	36.11 %	37.39 %	36.04 %

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10. CAAR = Retorno Anormal Acumulado Promedio; RD = República Dominicana.

La transformación más significativa ocurre en Textiles CAFTA. En la muestra global, República Dominicana exhibía un desempeño claramente superior al del grupo de referencia, cuyos retornos eran negativos. No obstante, al restringir el análisis a los países CAFTA, el grupo de referencia registra retornos positivos y altamente significativos, con valores entre 32,52 % y 43,18 %, superando incluso los observados en República Dominicana. Este resultado sugiere que la aparente ventaja dominicana observada en la muestra global se reduce considerablemente cuando la comparación se realiza únicamente frente a economías que comparten condiciones preferenciales de acceso al mercado estadounidense. En consecuencia, los resultados indican que una parte

importante del dinamismo observado en los textiles responde a factores comunes al bloque CAFTA más que a una ventaja exclusiva de República Dominicana.

V.3.2 Comportamiento anormal del top 80 % del valor fob exportado a Estados Unidos HS6

Desde la perspectiva de las importaciones dominicanas, el análisis cambia de enfoque y se centra en la reacción diferencial de los productos procedentes de Estados Unidos frente a los de los demás proveedores internacionales. A diferencia de los resultados anteriores, en los que la comparación se realizaba entre República Dominicana y otros exportadores en el mercado estadounidense, los siguientes ejercicios examinan si el anuncio generó ventajas relativas para las importaciones originarias de Estados Unidos en el mercado dominicano. La comparación entre la muestra global y la muestra restringida a los países del CAFTA permite, además, distinguir entre un efecto específico de Estados Unidos y un posible efecto compartido por el conjunto de socios que disfrutan de acceso preferencial al mercado dominicano. Con el objetivo de sintetizar los resultados por producto reportados, la Tabla 6 identifica los principales ganadores y perdedores robustos de las importaciones dominicanas procedentes de Estados Unidos frente a los grupos de referencia. La clasificación se basa en la dirección del diferencial observado y en la existencia de evidencia estadísticamente significativa en al menos una de las ventanas de evento analizadas.

Tabla 6. Ganadores y perdedores robustos de las importaciones dominicanas procedentes de Estados Unidos frente a los grupos de referencia

HS6	Producto	Categoría	Dirección	Evidencia
300242	Vacunas y productos inmunológicos	Ganador robusto	↑	Retornos positivos y significativos en la ventana corta.
382219	Reactivos de laboratorio y diagnóstico	Ganador robusto	↑	Presenta retornos positivos y significativos en la ventana corta del evento.
870431	Camionetas para transporte de mercancías	Ganador robusto	↑	Registra retornos positivos y significativos en las tres ventanas analizadas.
870333	Vehículos diésel de cilindrada media-alta	Ganador robusto	↑	Presenta retornos significativos en la ventana más amplia del evento.
271012	Aceites ligeros derivados del petróleo	Perdedor robusto	↓	Retornos negativos y significativos en comparación con otros proveedores.
271019	Los demás aceites derivados del petróleo	Perdedor robusto	↓	Registra retornos negativos y estadísticamente significativos.
731815	Tornillos y pernos de hierro o acero	Perdedor robusto	↓	Presenta retornos negativos y significativos dentro del grupo de referencia.

Nota: Un producto se clasifica como ganador robusto cuando exhibe un desempeño superior al del grupo de referencia y existe evidencia estadísticamente significativa en al menos una ventana del evento. Un producto se clasifica como perdedor robusto cuando presenta un desempeño inferior al del grupo de referencia y existe evidencia estadísticamente significativa en al menos una ventana. La flecha ↑ indica un mejor desempeño relativo y la flecha ↓, un peor desempeño relativo frente al grupo de comparación. Aunque algunos HS6 presentan señales robustas, la mayor parte de la evidencia estadística sigue concentrándose en los resultados agregados por grupo.

Los resultados de los CAAR para las importaciones dominicanas sugieren una reacción inicialmente favorable hacia los productos procedentes de Estados Unidos tras el anuncio del

evento, aunque dicha respuesta no se mantiene de forma uniforme a medida que se amplía la ventana temporal de análisis. A diferencia de lo observado anteriormente para las exportaciones dominicanas, donde la evidencia estadística era limitada y se concentraba en casos muy específicos, las importaciones muestran una respuesta más inmediata y visible del mercado, particularmente en la ventana corta $[-1, +1]$.

En la muestra global, el grupo Directamente Afectados presenta un patrón consistente con una reasignación inicial de preferencias hacia los proveedores estadounidenses. Mientras el grupo de referencia exhibe retornos prácticamente nulos o moderados (11,9 %, 0,19 % y 5,75 %), las importaciones procedentes de Estados Unidos registran un CAAR de 39,54 %, estadísticamente significativo al 1 % en la ventana más corta. Sin embargo, esta ventaja se reduce al 23,23 % y al 20,79 % en las ventanas posteriores y pierde significancia estadística. Este comportamiento indica que el mercado reaccionó favorablemente al anuncio en el corto plazo, pero la magnitud del efecto tendió a disiparse conforme los agentes incorporaron nueva información y ajustaron sus expectativas. Las ganancias significativas del grupo de referencia se observan en las partidas 210320 (preparaciones para salsas y condimentos), que registran retornos acumulados de 85,40 %, 94,84 % y 73,29 % en las tres ventanas analizadas, así como en 240391 (tabaco manufacturado), con retornos de 213,18 % en las ventanas [-1, +2] y [-1, +3]. También destacan resultados significativos en 390740 (policarbonatos), 391990 (placas y películas adhesivas), 845020 (lavadoras domésticas), 847989 (máquinas y aparatos mecánicos diversos) y 853710 (paneles eléctricos), lo que sugiere una mejora de las expectativas asociadas a diversos proveedores internacionales tras el anuncio.

Tabla 7. CAARs importaciones dominicanas valor FOB muestra global

Grupo	Tipo	CAAR [-1,+1]	CAAR [-1,+2]	CAAR [-1,+3]
G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	11.90 %	0.19 %	5.75 %
G1_Directamente_Afectados	EE.UU.	39.54 %***	23.23 %	20.79 %
G2_Exentos_Medicos	Grupo Referencia	17.40 %**	7.55 %*	22.13 %*
G2_Exentos_Medicos	EE.UU.	84.00 %***	59.10 %	19.43 %
G4_Indirectamente_Afectados	Grupo Referencia	-24.38 %	-6.97 %	-12.08 %
G4_Indirectamente_Afectados	EE.UU.	19.33 %**	1.41 %	16.22 %

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10. CAAR = Retorno Anormal Acumulado Promedio; EE. UU. = Estado Unidos.

El comportamiento más notable se observa en el grupo Exentos Médicos (G2). En este caso, Estados Unidos registra el mayor retorno acumulado de toda la muestra global, alcanzando 84.0 % en la ventana $[-1, +1]$, con significancia al 1 %. Aunque el grupo de referencia también muestra retornos positivos y estadísticamente significativos, la magnitud observada en Estados Unidos es considerablemente mayor. Esta evidencia sugiere que los productos médicos exentos fueron percibidos por el mercado como relativamente protegidos frente a posibles cambios regulatorios o comerciales, lo que favoreció en particular a los proveedores estadounidenses. No obstante, al igual que en G1, la significancia desaparece en las ventanas más amplias, lo que sugiere que gran parte de la reacción respondió a un ajuste inicial de expectativas más que a una revisión permanente de los flujos comerciales esperados. Las partidas 300242 (vacunas y productos inmunológicos) y 382219 (reactivos de laboratorio) presentan retornos positivos y significativos en la ventana corta, con incrementos de 71,27 % y 21,58 %, respectivamente. Este resultado indica que la reacción favorable observada en el agregado de productos médicos no se concentró exclusivamente en Estados Unidos, sino que también benefició a otros exportadores relevantes del sector.

Por su parte, el grupo Indirectamente Afectados también muestra una respuesta positiva en Estados Unidos en la ventana corta, con un CAAR de 19,33 % significativo al 5 %, mientras que el grupo de referencia presenta retornos negativos en todas las ventanas. Este contraste es relevante porque indica que, aun en sectores no directamente vinculados al choque, los agentes percibieron inicialmente una mejora relativa de la posición competitiva de los proveedores estadounidenses frente al resto de los exportadores internacionales. Sin embargo, la pérdida de significancia estadística en las ventanas posteriores vuelve a apuntar a un efecto predominantemente transitorio. La evidencia significativa también se concentra mayoritariamente en el grupo de referencia. Se observan retornos negativos y estadísticamente significativos en 271012 y 271019 (combustibles derivados del petróleo), así como en 731815 (tornillos y pernos de hierro y acero). En contraste, la partida 870431 (camionetas para transporte de mercancías) registra retornos positivos y significativos en las tres ventanas de evento, alcanzando 78,36 %, 86,85 % y 88,14 %, mientras que 870333 (vehículos diésel de cilindrada media-alta) presenta un retorno significativo de 76,13 % en la ventana más amplia.

Resulta particularmente relevante que, pese a los elevados retornos observados en numerosas subpartidas estadounidenses, la evidencia estadísticamente significativa a nivel HS6 para Estados

Unidos es muy limitada. Los únicos coeficientes significativos asociados directamente a Estados Unidos corresponden a los resultados agregados por grupo, especialmente en las ventanas cortas para los grupos Directamente Afectados, Exentos Médicos e Indirectamente Afectados, mientras que, a nivel de producto específico, la significancia se concentra principalmente en el grupo de referencia. En consecuencia, los resultados sugieren que la reacción observada tras el evento respondió más a una reevaluación general de las oportunidades comerciales dentro del conjunto de proveedores internacionales que a una ventaja sistemática y estadísticamente robusta de las importaciones originarias de Estados Unidos[35].

Tabla 8. CAARs importaciones dominicanas valor FOB muestra CAFTA

Grupo	Tipo	CAAR [-1,+1]	CAAR [-1,+2]	CAAR [-1,+3]
G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	10.97 %	32.06 %**	37.15 %*
G1_Directamente_Afectados	EE.UU.	39.54 %***	23.23 %	20.79 %
G2_Exentos_Medicos	Grupo Referencia	112.40 %	90.11 %	7.57 %
G2_Exentos_Medicos	EE.UU.	84.00 %***	59.10 %	19.43 %
G4_Indirectamente_Afectados	Grupo Referencia	40.08 %	77.88 %	9.81 %
G4_Indirectamente_Afectados	EE.UU.	19.33 %**	1.41 %	16.22 %

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10. CAAR = Retorno Anormal Acumulado Promedio; EE. UU. = Estado Unidos.

Cuando la comparación se limita a los países del CAFTA, la interpretación cambia de manera significativa. En el grupo Directamente Afectados, los países del bloque registran retornos positivos y estadísticamente significativos de 32,06 % y 37,15 % en las ventanas $[-1, +2]$ y $[-1, +3]$, superando incluso los valores observados para Estados Unidos. Esto indica que una parte relevante de la reacción inicialmente atribuida a Estados Unidos puede reflejar ventajas compartidas por el conjunto de economías con acceso preferencial a los mercados regionales. En otras palabras, el evento parece haber generado expectativas favorables para los proveedores integrados en el marco institucional del CAFTA más que para Estados Unidos en su conjunto. A nivel de subpartida, la evidencia estadísticamente significativa dentro del grupo se concentra exclusivamente en los demás países miembros del CAFTA. Destacan las partidas 392010 (placas y películas de plástico), con un CAAR de -108,79 % en la ventana [-1,+2], y 392310 (cajas, cajones y artículos similares para embalaje), con un CAAR de -189,68 % en la ventana [-1,+1]. También sobresalen 482390 (otros productos de papel y cartón), con un retorno positivo de 119,55 % en la

[35] Por razones de espacio los CAARs a nivel HS6 no fueron tabulados.

ventana corta, 600410 (tejidos de punto con elastómeros), cuyos retornos superan el 317 % en las dos primeras ventanas, y 853650 (interruptores y dispositivos eléctricos), con incrementos de 320,96 % y 308,86 % en las ventanas más amplias. En contraste, ninguna subpartida proveniente de Estados Unidos muestra retornos estadísticamente significativos en este grupo.

Este resultado es aún más evidente al comparar el grupo G2 Exentos Médicos. Aunque Estados Unidos mantiene retornos elevados, los países CAFTA alcanzan valores extremos de 112,4 % y 90,11 % en las dos primeras ventanas. La ausencia de significancia estadística asociada a estos valores aconseja cautela en su interpretación; sin embargo, la magnitud de los coeficientes sugiere que los beneficios potenciales del evento fueron percibidos de manera amplia en el bloque regional. De manera similar, en el grupo Indirectamente Afectados, los retornos de los socios CAFTA alcanzan hasta 77,88 %, muy por encima de los observados en Estados Unidos. En el grupo Exentos Médicos no se observan subpartidas estadísticamente significativas en la muestra CAFTA, ni para Estados Unidos ni para el grupo de referencia. Por tanto, los elevados retornos observados en algunas categorías médicas deben interpretarse con cautela, ya que reflejan magnitudes económicas importantes, pero carecen de evidencia estadística suficiente para descartar que se deba a la variabilidad intrínseca de los datos. De igual forma, en el grupo Indirectamente Afectados no se identifican subpartidas con significancia estadística en la muestra de CAFTA. Aunque algunas categorías exhiben retornos acumulados extraordinarios, particularmente en estructuras metálicas, vehículos comerciales y ciertos insumos industriales, ninguno de estos efectos alcanza niveles convencionales de significancia estadística. En consecuencia, la evidencia para este grupo debe interpretarse como indicativa de posibles tendencias, más que como resultados estadísticamente confirmados.

En conjunto, la evidencia indica que el anuncio generó una reacción positiva inmediata hacia las importaciones procedentes de Estados Unidos, especialmente entre los grupos Directamente Afectados, Exentos Médicos e Indirectamente Afectados. Sin embargo, la persistencia de estos efectos es limitada y, una vez que la comparación se restringe a los países miembros del CAFTA, gran parte de la aparente ventaja estadounidense se reduce sustancialmente o desaparece. Por tanto, los resultados sugieren que el mercado no interpretó el evento como un beneficio exclusivo para Estados Unidos, sino como un *shock* que mejoró las perspectivas comerciales de un conjunto más amplio de proveedores integrados en las cadenas regionales de suministro y de beneficiarios de

acuerdos preferenciales de comercio. Un resultado particularmente relevante es que, al restringir la comparación al bloque CAFTA, la evidencia estadísticamente significativa se reduce sustancialmente. Más aún, ninguna subpartida importada de Estados Unidos presenta coeficientes significativos a nivel HS6. Los pocos resultados robustos identificados corresponden al grupo de referencia y se concentran principalmente en algunas partidas industriales y de manufacturas dentro del grupo Directamente Afectados. Esto refuerza la conclusión de que la aparente ventaja estadounidense observada en los resultados agregados por grupo no encuentra un respaldo igualmente sólido cuando el análisis se desglosa a nivel de producto.

VI. Conclusiones

Los resultados obtenidos sugieren que el *shock* arancelario de 2025 generó una respuesta heterogénea según el producto, el universo competitivo de referencia y el horizonte temporal analizado. La evidencia proveniente de los modelos de diferencias en diferencias muestra que las partidas con mayor exposición al mercado estadounidense registraron señales de contracción en la muestra de CAFTA. Sin embargo, una vez que la República Dominicana se incorpora explícitamente como unidad tratada conforme a las especificaciones de la triple diferencia, dicha evidencia desaparece. En consecuencia, los resultados no permiten concluir que las exportaciones dominicanas hayan experimentado una pérdida diferencial y significativa frente a las de sus competidores debido a los nuevos aranceles.

Al evaluar simultáneamente la reacción inmediata de los mercados y los ajustes efectivos observados posteriormente en el comercio, dado que los *shocks* de política comercial suelen generar respuestas anticipatorias, adelantos de embarques y cambios temporales en las expectativas que no necesariamente se traducen en modificaciones permanentes de los patrones comerciales. Los resultados identifican reacciones anormales significativas en diversos grupos de productos, particularmente en textiles, en algunos dispositivos médicos y en determinados bienes indirectamente afectados. Sin embargo, estas respuestas positivas o negativas observadas alrededor del evento no encuentran un respaldo equivalente en las estimaciones posteriores de DD y DDD. En otras palabras, las desviaciones de corto plazo capturadas por los CAAR reflejan principalmente ajustes de expectativas y procesos transitorios de reasignación comercial, más que cambios estructurales en la posición competitiva de la República Dominicana. La evidencia

también muestra que los resultados dependen críticamente del grupo de comparación utilizado. Cuando la comparación se realiza con el conjunto de todos los países exportadores, República Dominicana presenta un desempeño relativamente favorable en algunos segmentos, especialmente en el de textiles. No obstante, al restringir el análisis a los países miembros del CAFTA, gran parte de esta ventaja desaparece. Esto sugiere que las oportunidades generadas por el *shock* fueron compartidas por un conjunto más amplio de economías con acceso preferencial al mercado estadounidense y no constituyeron una ganancia exclusiva para la República Dominicana.

Desde la perspectiva de las importaciones dominicanas, no se observa evidencia de cambios persistentes en la estructura de abastecimiento internacional. Aunque los estudios de eventos muestran una reacción inicial positiva hacia las importaciones procedentes de Estados Unidos, especialmente en los grupos directamente afectados y en los exentos médicos, dichos efectos se concentran en ventanas temporales cortas alrededor del anuncio y pierden significancia a medida que se amplía el horizonte temporal. Más aún, cuando la comparación se restringe a los países del CAFTA, gran parte de la aparente ventaja estadounidense desaparece y los resultados estadísticamente significativos se concentran en el grupo de referencia.

En conjunto, la evidencia sugiere que el *shock* arancelario de 2025 fue interpretado inicialmente por los agentes económicos como una posible oportunidad de reasignación comercial. Sin embargo, dichos cambios se manifestaron principalmente en las expectativas a corto plazo y no en una transformación sostenida de los flujos comerciales dominicanos. Por tanto, los resultados indican que la nueva ola de aranceles estadounidenses produjo señales de ajuste y reacomodo competitivo, pero no alteró de manera estadísticamente significativa la posición relativa de la República Dominicana en el mercado estadounidense ni modificó sustancialmente la estructura de sus importaciones. En última instancia, el principal hallazgo del estudio es que la capacidad de una economía pequeña para beneficiarse de un *shock* comercial externo no depende únicamente de la existencia de ventajas preferenciales ni de la penalización impuesta a otros competidores. La evidencia muestra que las oportunidades derivadas del nuevo proteccionismo estadounidense fueron ampliamente compartidas entre distintos proveedores, tanto internacionales como regionales. En consecuencia, la posición competitiva de la República Dominicana continuó dependiendo fundamentalmente de sus ventajas productivas preexistentes, de su integración en las

cadenas regionales de valor y de su capacidad para responder de manera eficiente a los cambios en la demanda internacional.

VII. Referencias

Budget Lab. (2025). The fiscal and economic effects of the revised April 9 tariffs. https://budgetlab.yale.edu/research/fiscal-and-economic-effects-revised-april-9-tariffs

Peterson Institute for International Economics. (2025). The historic significance of Trump's tariff actions. https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/historic-significance-trumps-tariff-actions

International Trade Centre. (2023). Trade competitiveness map. https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/TPIS.aspx?RP=004&SC=01&YR=2023

International Trade Centre. (2022). Market price information database. https://mpi.intracen.org/pricesInternational Trade Centre. (2023). Export potential map: Product gap chart. https://exportpotential.intracen.org/en/products/gap-chart

Global Trade Helpdesk. (2023). Market overview: Dominican Republic United States. https://globaltradehelpdesk.org/en/export-901811-from-do-to-us/market-overview

The White House. (2025). Regulating imports with a reciprocal tariff to rectify trade practices that contribute to large and persistent annual United States goods trade deficits. https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and-persistent-annual-united-states-goods-trade-deficits/

Al Jazeera. (2025). Eight charts that reveal the economic impact of Trump's tariffs. https://www.aljazeera.com/economy/2025/4/9/eight-charts-that-reveal-the-economic-impact-of-trumps-tariffs

World Economic Forum. (2025). Trump tariffs: Visualising new US trade restrictions. https://www.weforum.org/stories/2025/02/trump-tariffs-visualising-new-us-trade-restrictions/

Tax Foundation. (2025). Trump tariffs: The economic impact of the Trump trade war. https://taxfoundation.org/research/all/federal/trump-tariffs-trade-war/

Wharton School, University of Pennsylvania. (2025). Tariff revenue simulator. https://budgetmodel.wharton.upenn.edu/issues/2025/2/26/tariff-revenue-simulator

U.S. International Trade Commission. (2025). Harmonized tariff schedule of the United States. https://hts.usitc.gov/

Wharton School, University of Pennsylvania. (2025). The economic effects of President Trump's tariffs. https://budgetmodel.wharton.upenn.edu/issues/2025/4/10/economic-effects-of-president-trumps-tariffs

Harvard Business Review. (2025). Understanding the global macroeconomic impacts of Trump's tariffs. https://hbr.org/2025/04/understanding-the-global-macroeconomic-impacts-of-trumps-tariffs

Gibson, Dunn & Crutcher LLP. (2025). Immediate impacts, risks, and uncertain future of President Trump's unprecedented worldwide tariffs. https://www.gibsondunn.com/immediate-impacts-risks-and-uncertain-future-of-president-trumps-unprecedented-worldwide-tariffs/

Gorodnichenko, Y. (2025). The upcoming Trump tariffs: What Americans expect and how they are responding. https://eml.berkeley.edu/~ygorodni/Upcoming_Trump_Tariffs.pdf

International Food Policy Research Institute. (2025). How U.S. tariffs might impact countries of Latin America and the Caribbean. https://www.ifpri.org/blog/how-us-tariffs-might-impact-countries-of-latin-america-and-the-caribbean/

RBC Thought Leadership. (2025). What is the impact of tariffs on the U.S. economy? https://thoughtleadership.rbc.com/what-is-the-impact-of-tariffs-on-the-us-economy/

RBC Thought Leadership. (2025). What tariffs could mean for the U.S. economy. https://thoughtleadership.rbc.com/quick-reid-what-tariffs-could-mean-for-the-u-s-economy/

Cox, C. (2022). The long-term impact of steel tariffs on U.S. manufacturing (Working paper). Princeton University. https://economics.princeton.edu/wpcontent/uploads/2022/06/cox_steel_20220601.pdf

J.P. Morgan. (2025). U.S. tariffs: What's the impact on global trade and the economy? https://www.jpmorgan.com/insights/global-research/current-events/us-tariffs

American Action Forum. (2025). Trump's proposed 10 percent tariff: Considering the impact. https://www.americanactionforum.org/research/trumps-proposed-10-percent-tariff-considering-the-impact/

The White House. (2025). Regulating imports with a reciprocal tariff... https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and-persistent-annual-united-states-goods-trade-deficits/

The White House. (2025). Tariffs work and President Trump's first term proves it. https://www.whitehouse.gov/articles/2025/04/tariffs-work-and-president-trumps-first-term-proves-it/

Office of the U.S. Trade Representative. (2025). Reciprocal tariff calculations. https://ustr.gov/issue-areas/reciprocal-tariff-calculations

FactCheck.org. (2025). Trump's misleading tariff chart. https://www.factcheck.org/2025/04/trumps-misleading-tariff-chart/

Krugman, P. (2025). Voodoo trade policy comes to America. https://paulkrugman.substack.com/p/voodoo-trade-policy-comes-to-america

Amiti, M., Redding, S., & Weinstein, D. (2019). How do tariffs affect prices? NBER Working Paper No. 25672. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25672/w25672.pdf

Forbes. (2025). Bracing for change: The impact of Trump's tariffs on foods & beverages. https://www.forbes.com/sites/phillempert/2025/04/03/bracing-for-change-the-impact-of-trumps-tariffs-on-foods--beverages/

Union of Concerned Scientists. (2025). Trump's tariffs will be bad for U.S. farmers and consumers. https://blog.ucs.org/precious-tshabalala/trumps-tariffs-will-be-bad-for-us-farmers-and-consumers/

Ashurst. (2025). The impact of the new wave of U.S. tariffs on global businesses. https://www.ashurst.com/en/insights/the-impact-of-the-new-wave-of-us-tariffs-on-global-businesses/

Economist Intelligence Unit. (2025). The impact of U.S. tariffs on China: Three scenarios. https://www.eiu.com/n/the-impact-of-us-tariffs-on-china-three-scenarios/

CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. (2025). Effects of American import tariffs on the Dutch and European economies. https://www.cpb.nl/sites/default/files/omnidownload/CPB-publication-effects-of-American-import-tarrifs-on-the-Dutch-and-European-economies.pdf

U.S. Census Bureau. (2025). Foreign trade product catalog. https://www.census.gov/foreign-trade/reference/products/catalog/ftdproducts.html

Borin, A., Gunnella, V., Mancini, M., & Sforza, A. (2021). *Global value chains and the transmission of shocks* (ECB Working Paper No. 2503). European Central Bank. https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2503~ca71d98a53.en.pdf

International Food Policy Research Institute. (2019). *How U.S. tariffs might impact countries of Latin America and the Caribbean*. https://www.ifpri.org/blog/how-us-tariffs-might-impact-countries-of-latin-america-and-the-caribbean/

U.S. Department of Commerce. (s.f.). *US–CAFTA-DR Free Trade Agreement*. https://www.trade.gov/us-cafta-dr-free-trade-agreement

Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2021). *The return to protectionism*. *American Economic Journal: Applied Economics, 13*(3), 1–38. https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/app.20210051

Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). *The impact of tariffs on U.S. manufacturing and prices* (IFDP No. 1270). Board of Governors of the Federal Reserve System. https://www.federalreserve.gov/econres/ifdp/files/ifdp1270.pdf

Bank of England. (2025). *Monetary Policy Report – February 2025*. https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/monetary-policy report/2025/february/monetary-policy-report-february-2025

Dang, A. H.; Krishna, Kala; Zhao, Yingyan (2023). "Winners and Losers from the U.S.-China Trade War." NBER Working Paper No. 31922.

Amiti, M.; Itskhoki, Oleg; Konings, Jozef (2014). "Importers, Exporters, and Exchange Rate Disconnect." American Economic Review, 104(7), 1942–1978.

Alfaro, Laura; Chor, Davin (2025; rev. 2026). "An Anatomy of the Great Reallocation in US Supply Chain Trade." NBER Working Paper No. 34490.

Alfaro, L.; Chor, Davin (2023). "Global Supply Chains: The Looming 'Great Reallocation'." NBER Working Paper No. 31661.

Prusa, T. J. (1996). "The Trade Effects of U.S. Antidumping Actions." NBER Working Paper No. 5440.

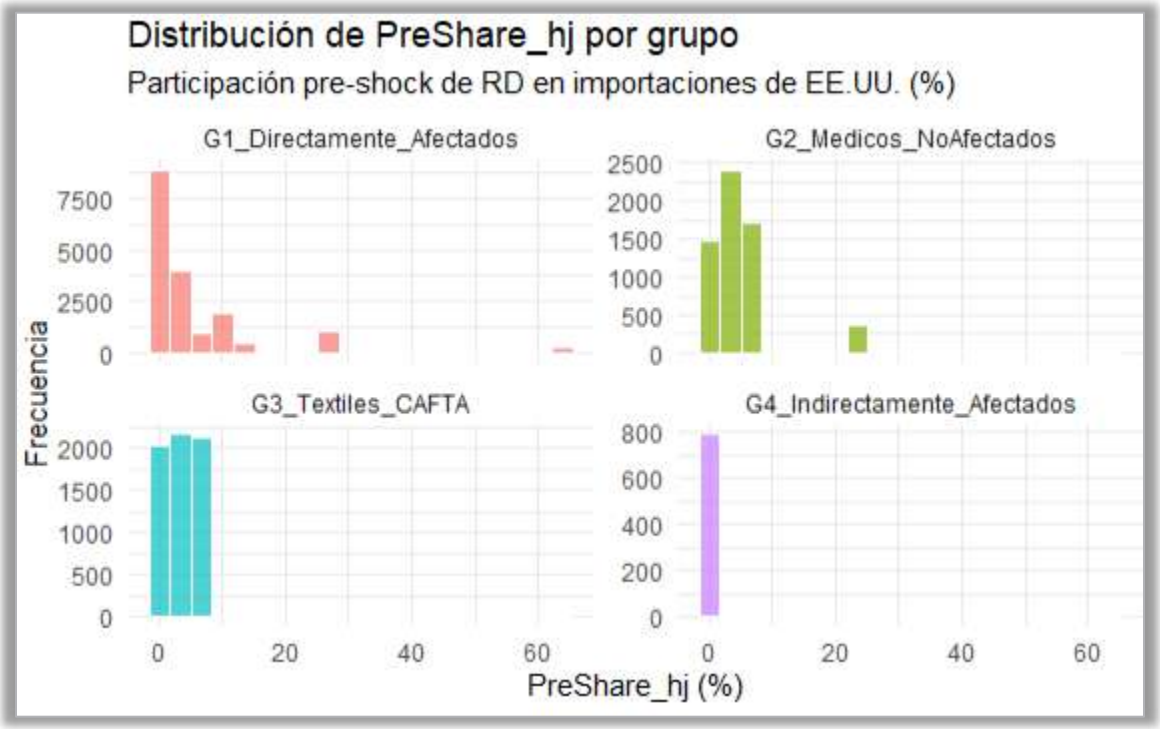
Carter, C. A.; Steinbach, Sandro (2018). "Trade Diversion and the Initiation Effect: A Case Study of U.S. Trade Remedies in Agriculture." NBER Working Paper No. 24745.

Besedeš, Tibor; Prusa, Thomas J. (2013). "Antidumping and the Death of Trade." NBER Working Paper No. 19555.

Caliendo, L.; Parro, Fernando (2022). "Lessons from U.S.-China Trade Relations." NBER Working Paper No. 30335.

Anexos

ED1. Distribución preshare por grupo de productos Global



ED2. Participación de RD por grupo de productos

```
=== PARTICIPACIÓN DE RD POR GRUPO ===
# A tibble: 4 x 5
  grupo_h                  n_hs6 share_medio share_mediana share_max
  <fct>                    <int>       <dbl>         <dbl>     <dbl>
1 G1_Directamente_Afectados   20        8.31          3.16      63.9
2 G2_Medicos_NoAfectados       6        6.16          3.51      23.5
3 G3_Textiles_CAFTA            3        2.97          2.33       5.6
4 G4_Indirectamente_Afectados  2        0.31          0.31       0.62
```

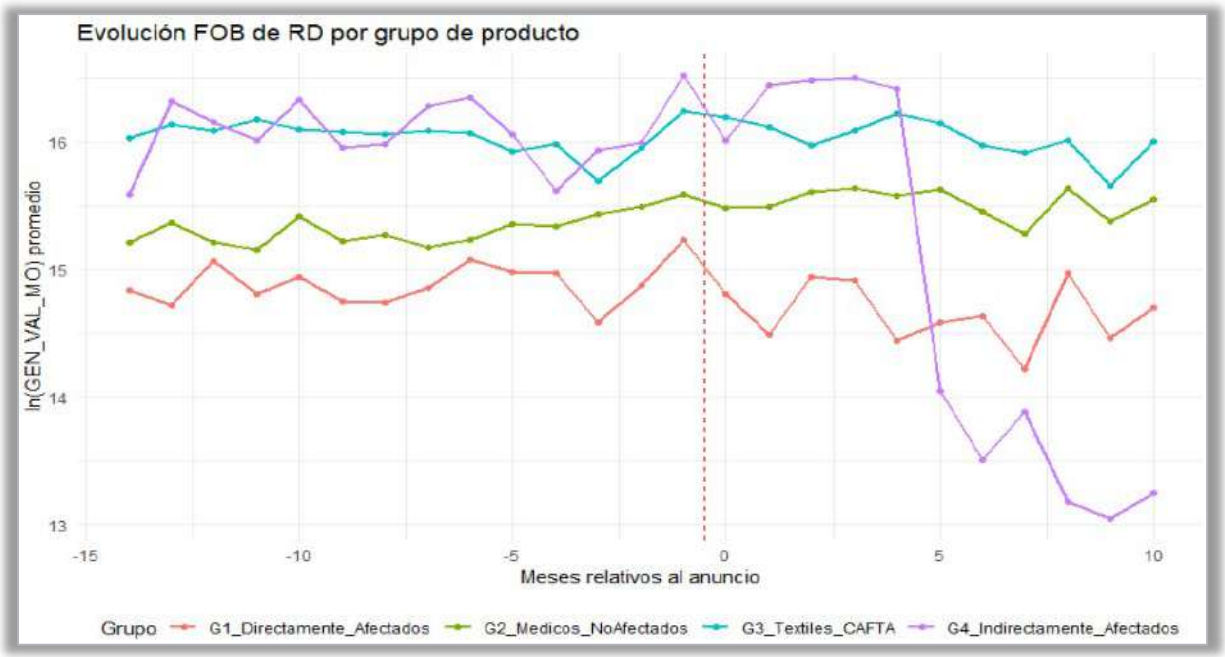
ED3. Participación del TOP 10 competidores

Top 10 competidores de RD en G1 (por participación media):

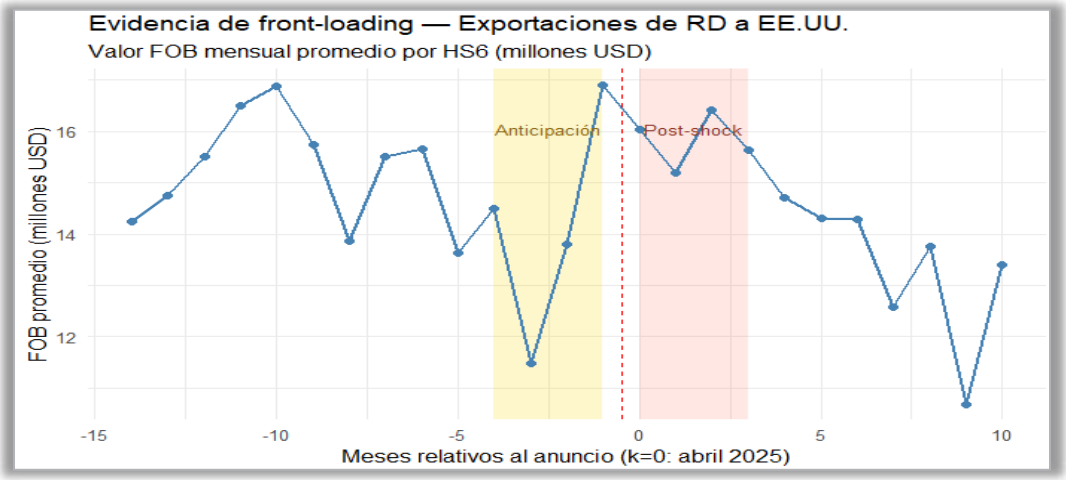
A tibble: 10 × 3

	CTY_NAME	fob	share
	<chr>	<dbl>	<dbl>
1	CHINA	54921579557	49.5
2	INDIA	14502563132	13.1
3	MEXICO	10200690468	9.19
4	VIETNAM	4331941774	3.9
5	ITALY	2956371331	2.66
6	FRANCE	2287185289	2.06
7	CANADA	1768769596	1.59
8	THAILAND	1658908584	1.49
9	JAPAN	1359345058	1.22
10	GERMANY	1336457076	1.2

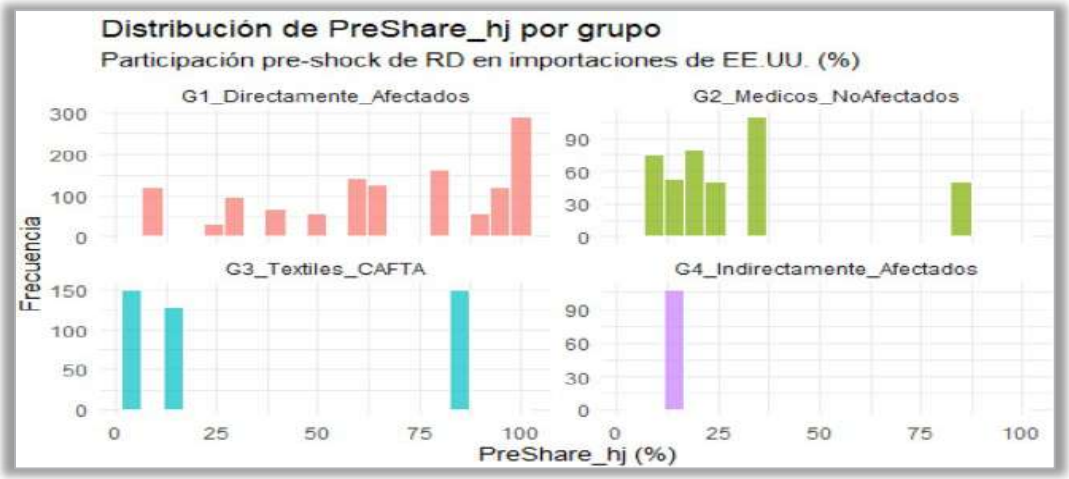
ED4. Evolución del FOB de RD por grupo de productos



ED5. Evidencia front-loading



ED6.Distribución preshare por grupo de productos DRCAFTA



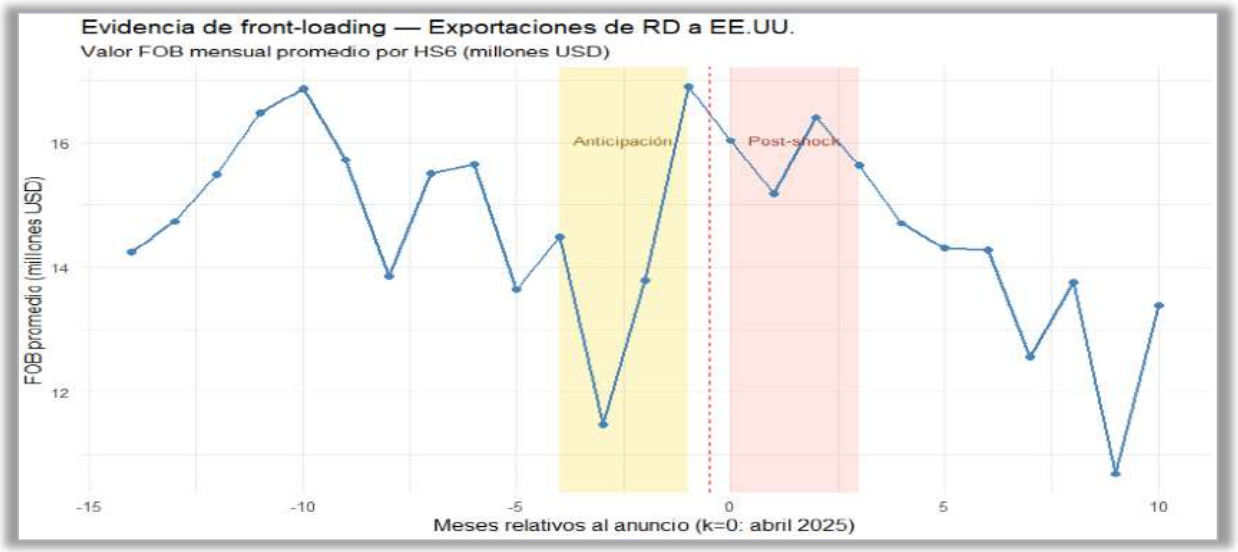
ED7. Participación de RD por grupo de productos

```
=== PARTICIPACIÓN DE RD POR GRUPO ===
# A tibble: 4 x 5
  grupo_h                  n_hs6 share_medio share_mediana share_max
  <fct>                    <int>       <dbl>         <dbl>     <dbl>
1 G1_Directamente_Afectados   20        8.31          3.16      63.9
2 G2_Medicos_NoAfectados       6        6.16          3.51      23.5
3 G3_Textiles_CAFTA            3        2.97          2.33       5.6
4 G4_Indirectamente_Afectados  2        0.31          0.31       0.62
```

ED8. Participación del TOP 10 competidores

```
Competidores de RD en G1 (por participación media):
# A tibble: 5 × 3
  CTY_NAME            fob share
  <chr>             <dbl> <dbl>
1 NICARAGUA    426243186  37.6
2 HONDURAS     255669862  22.6
3 COSTA RICA   187296339  16.5
4 GUATEMALA    156115401  13.8
5 EL SALVADOR  107103514   9.46
```

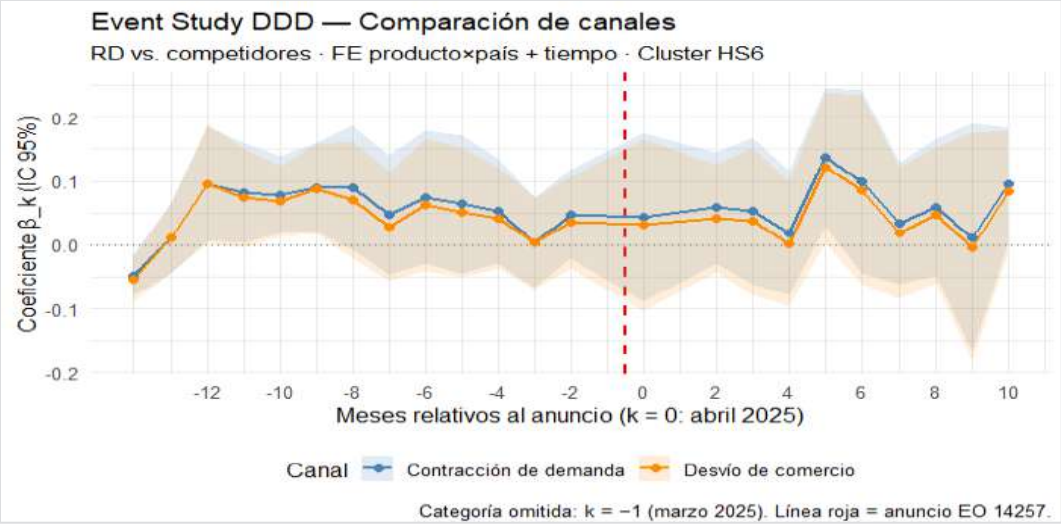
ED9. Evolución del FOB de RD por grupo de productos



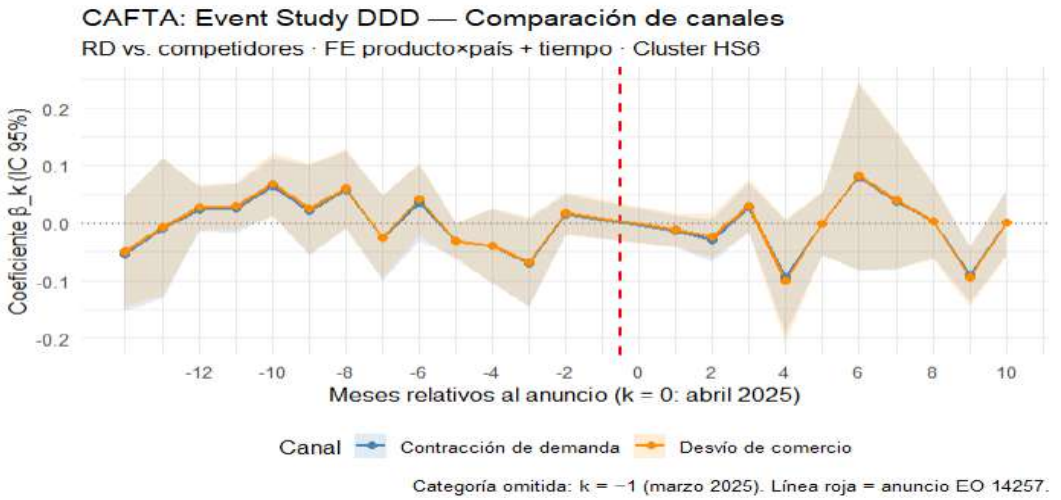
A1. Relaciones con los volúmenes exportados

Variable	Global	CAFTA
Panel A. Contracción de demanda (DDD)		
Bintensidad diff RD	0.0488	0.0673
	-0.066	-0.069
Num. Obs.	30,733	2,221
R^2	0.909	0.923
R^2 Ajustado	0.902	0.918
FE Producto × País	Sí	Sí
FE Tiempo	Sí	Sí
Errores clusterizados HS6	Sí	Sí
Intensidad medida pre-choque	Sí	Sí

A2. Modelo dinámico global para volúmenes exportados



A3. Modelo dinámico CAFTA para volúmenes

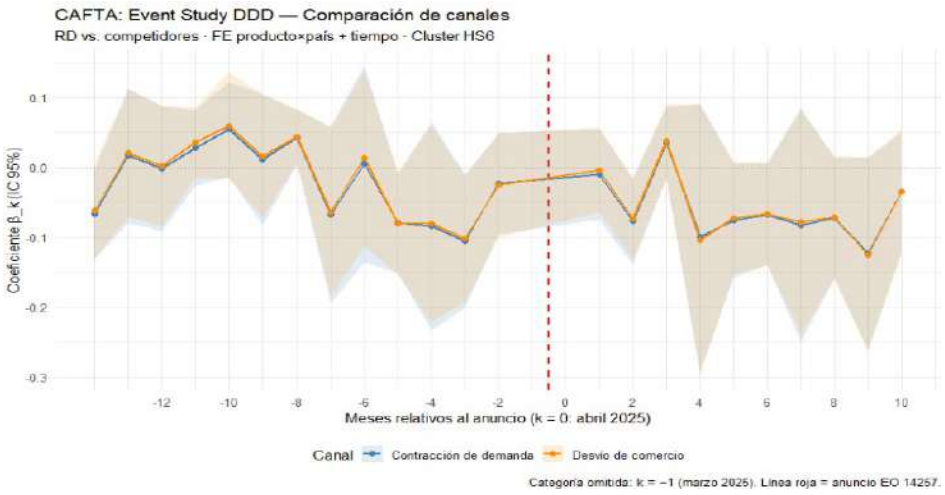


A4. Efectos en el valor importado República Dominicana (FOB)

Variable	Global	CAFTA
Panel A. Contracción de importaciones (DD)		
Indicador B	0.005	-0.007
	-0.006	-0.011
Num. Obs.	61,169	8,009
R^2	0.773	0.862
FE Producto × País	Sí	Sí
FE Tiempo	Sí	Sí
Errores clusterizados HS6	Sí	Sí
Intensidad medida pre-choque	Sí	Sí

Panel B. Diferencial Estados Unidos (DDD)		
Indicador B diff USA	-0.005	0.018
	-0.009	-0.023
Num. Obs.	60,843	5,069
R^2	0.786	0.907
FE Producto × País	Sí	Sí
FE Tiempo	Sí	Sí
Errores clusterizados HS6	Sí	Sí
Intensidad medida pre-choque	Sí	Sí

A5. Modelo dinámico global valor importado República Dominicana (FOB)



A6. Retornos anormales acumulados de las exportaciones de productos directamente afectados de la República Dominicana. Grupo de referencia: mundo.

HS6	Tipo	CAAR [-1, +1]	CAAR [-1, +2]	CAAR [-1, +3]
080440	Grupo Referencia	66.40 %	67.23 %	56.09 %
080440	RD	-61.21 %	-102.32 %	-102.24 %
170113	Grupo Referencia	40.07 %	37.27 %	46.78 %
170113	RD	-276.32 %	-282.77 %	-278.69 %
170114	Grupo Referencia	-85.19 %	-81.65 %	-30.28 %
170114	RD	160.37 %	46.18 %	139.25 %
180100	Grupo Referencia	83.61 %	130.07 %	140.69 %
180100	RD	49.08 %	49.20 %	18.91 %
240110	Grupo Referencia	-90.03 %	-22.91 %	15.99 %
240110	RD	-57.85 %	-63.18 %	-117.94 %
240120	Grupo Referencia	10.07 %	30.18 %	10.09 %
240120	RD	-14.51 %	-4.92 %	-37.40 %
240210	Grupo Referencia	-58.09 %	-58.78 %	-4.97 %
240210	RD	29.18 %	45.76 %	40.70 %
240220	Grupo Referencia	2.71 %	34.89 %	68.33 %
240220	RD	-51.85 %	-148.76 %	-106.09 %
392410	Grupo Referencia	-14.54 %	-10.92 %	-9.16 %**
392410	RD	-13.91 %	7.26 %	-0.52 %
392690	Grupo Referencia	12.71 %	12.76 %	23.57 %**
392690	RD	25.44 %	31.11 %	43.52 %
640510	Grupo Referencia	-33.25 %	-56.13 %	-20.61 %
640510	RD	70.96 %	92.98 %**	190.57 %
711291	Grupo Referencia	-38.59 %*	-41.05 %*	-23.55 %*
711291	RD	-59.71 %	-230.50 %	-294.12 %
711311	Grupo Referencia	-0.03 %	-11.91 %	5.10 %
711311	RD	-42.05 %	-67.89 %	-21.23 %
711319	Grupo Referencia	31.88 %	13.93 %	29.64 %
711319	RD	-33.04 %	-35.53 %	-136.25 %
830140	Grupo Referencia	27.81 %	47.87 %	44.55 %
830140	RD	-73.93 %	-40.14 %	-108.05 %
848180	Grupo Referencia	-5.37 %	-19.24 %	-20.78 %
848180	RD	60.34 %	59.01 %	13.59 %
850980	Grupo Referencia	-5.48 %	-37.03 %	-5.43 %
850980	RD	-39.28 %	-33.50 %	-67.38 %
851713	Grupo Referencia	-9.96 %	-7.75 %	-9.19 %
851713	RD	106.88 %	106.88 %	106.88 %
853620	Grupo Referencia	17.60 %	7.06 %	15.44 %
853620	RD	27.95 %	40.54 %	57.65 %
960390	Grupo Referencia	24.14 %	25.55 %	34.28 %
960390	RD	54.13 %	62.99 %	19.86 %

A7. Retornos anormales acumulados de las exportaciones de productos médicos de la República Dominicana. Grupo de referencia: mundo.

HS6	Tipo	CAAR [-1,+1]	CAAR [-1,+2]	CAAR [-1,+3]
300610	Grupo Referencia	15.69 %	-21.15 %	-34.82 %
300610	RD	-1.88 %	60.69 %	27.66 %
300691	Grupo Referencia	66.04 %	54.16 %	41.15 %
300691	RD	2.59 %	-13.15 %	-16.51 %
901819	Grupo Referencia	-1.06 %	7.31 %	-15.56 %
901819	RD	-65.04 %	21.30 %	-25.41 %
901832	Grupo Referencia	4.34 %	-5.20 %	-9.41 %
901832	RD	8.99 %	58.73 %	16.61 %
901839	Grupo Referencia	23.27 %**	25.88 %*	25.36 %***
901839	RD	12.46 %	-2.86 %	12.14 %
901890	Grupo Referencia	-4.52 %	-28.93 %	-21.72 %
901890	RD	9.31 %	18.21 %	12.95 %

A8. Retornos anormales acumulados de las exportaciones de productos textiles dentro del acuerdo CAFTA de la República Dominicana. Grupo de referencia: mundo.

HS6	Tipo	CAAR [-1,+1]	CAAR [-1,+2]	CAAR [-1,+3]
610910	Grupo Referencia	-18.25 %	-22.21 %	-15.63 %
610910	RD	35.25 %	12.76 %	13.76 %
611030	Grupo Referencia	-19.13 %	-27.03 %	13.24 %
611030	RD	13.40 %	6.49 %	21.51 %
630790	Grupo Referencia	10.99 %	2.33 %	-5.32 %
630790	RD	29.06 %	24.63 %	51.15 %

A9. Retornos anormales acumulados de las exportaciones de productos indirectamente afectados de la República Dominicana. Grupo de referencia: mundo.

HS6	Tipo	CAAR [-1, +1]	CAAR [-1, +2]	CAAR [-1, +3]
710812	Grupo Referencia	46.04 %**	42.11 %	102.25 %**
710812	RD	36.11 %	37.39 %	36.04 %
710813	Grupo Referencia	28.86 %	50.60 %	27.94 %

A10. Retornos anormales acumulados de las exportaciones de productos directamente afectados de la República Dominicana. Grupo de referencia CAFTA

HS6	Grupo	Tipo	[-1,+1]	[-1,+2]	[-1,+3]
080440	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	66.4	67.23	56.09
080440	G1_Directamente_Afectados	RD	-61.21	-102.32	-102.24
170113	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	40.07	37.27	46.78
170113	G1_Directamente_Afectados	RD	-276.3	-282.77	-278.69
170114	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-85.19	-81.65	-30.28
170114	G1_Directamente_Afectados	RD	160.37	46.18	139.25
180100	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	83.61	130.07	140.69
180100	G1_Directamente_Afectados	RD	49.08	49.2	18.91
240110	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-90.03	-22.91	15.99
240110	G1_Directamente_Afectados	RD	-57.85	-63.18	-117.94
240120	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	10.07	30.18	10.09
240120	G1_Directamente_Afectados	RD	-14.51	-4.92	-37.4
240210	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-58.09	-58.78	-4.97
240210	G1_Directamente_Afectados	RD	29.18	45.76	40.7
240220	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	2.71	34.89	68.33
240220	G1_Directamente_Afectados	RD	-51.85	-148.76	-106.09
392410	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-14.54	-10.92	-9.16**
392410	G1_Directamente_Afectados	RD	-13.91	7.26	-0.52
392690	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	12.71	12.7	23.57**
392690	G1_Directamente_Afectados	RD	25.44	31.11	43.52
640510	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-33.25	-56.13	-20.61
640510	G1_Directamente_Afectados	RD	70.96	92.98	190.57
711291	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-38.59*	-41.05**	-23.55*
711291	G1_Directamente_Afectados	RD	-599.7	-230.5	-294.12
711311	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-0.03	-11.91	5.1
711311	G1_Directamente_Afectados	RD	-42.05	-67.89	-21.23
711319	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	31.88	13.93	29.64
711319	G1_Directamente_Afectados	RD	-33.04	-35.53	-136.25
830140	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	27.81	47.87	44.55
830140	G1_Directamente_Afectados	RD	-73.93	-40.14	-108.05
848180	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-5.37	-19.24	-20.78
848180	G1_Directamente_Afectados	RD	60.34	59.01	13.59
850980	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-5.48	-37.03	-5.43
850980	G1_Directamente_Afectados	RD	-39.28	-33.5	-67.38
851713	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	-9.96	-7.75	-9.19
851713	G1_Directamente_Afectados	RD	106.88	106.88	106.88
853620	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	17.6	7.06	15.44
853620	G1_Directamente_Afectados	RD	27.95	40.54	57.65
960390	G1_Directamente_Afectados	Grupo Referencia	24.14	25.55	34.28
960390	G1_Directamente_Afectados	RD	54.13	62.99	19.86

A11. Retornos anormales acumulados de las exportaciones de productos médicos de la República Dominicana. Grupo de referencia CAFTA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua).

HS6	Grupo	Tipo	[-1,+1]	[-1,+2]	[-1,+3]
300610	G2_Medicos_NoAfectados	Grupo Referencia	15.69	-21.15	-34.82
300610	G2_Medicos_NoAfectados	RD	-1.88	60.69	27.66
300691	G2_Medicos_NoAfectados	Grupo Referencia	66.04	54.16	41.15
300691	G2_Medicos_NoAfectados	RD	2.59	-13.15	-16.51
901819	G2_Medicos_NoAfectados	Grupo Referencia	-1.06	7.31	15.56
901819	G2_Medicos_NoAfectados	RD	-65.04	21.3	-25.41
901832	G2_Medicos_NoAfectados	Grupo Referencia	4.34	-5.2	-9.41
901832	G2_Medicos_NoAfectados	RD	8.99	8.73	16.61
901839	G2_Medicos_NoAfectados	Grupo Referencia	23.27**	25.88*	25.36***
901839	G2_Medicos_NoAfectados	RD	12.46	-2.86	12.14
901890	G2_Medicos_NoAfectados	Grupo Referencia	-4.52	-28.93	-21.72
901890	G2_Medicos_NoAfectados	RD	9.31	18.21	12.95

A12. Retornos anormales acumulados de las exportaciones de productos textiles dentro del acuerdo CAFTA e indirectamente afectados de la República Dominicana. Grupo de referencia CAFTA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua).

HS6	Grupo	Tipo	[-1,+1]	[-1,+2]	[-1,+3]
610910	G3_Textiles_CAFTA	Grupo Referencia	-18.25	-22.21	-15.63
610910	G3_Textiles_CAFTA	RD	35.25	12.76	13.76
611030	G3_Textiles_CAFTA	Grupo Referencia	-19.13	-27.03	13.24
611030	G3_Textiles_CAFTA	RD	13.4	6.49	21.51
630790	G3_Textiles_CAFTA	Grupo Referencia	10.99	2.33	-5.32
630790	G3_Textiles_CAFTA	RD	29.06	24.63	51.15
710812	G4_Indirectamente_Afectados	Grupo Referencia	46.04**	42.11	102.25*
710812	G4_Indirectamente_Afectados	RD	36.11	37.39	36.04
710813	G4_Indirectamente_Afectados	Grupo Referencia	28.86	50.6	27.94