

República Dominicana: un mercado que ofrece igualdad de condiciones

Leonel Melo Guerrero, Presidente y Director General de OMG



OMG se especializa en la planificación estratégica de negocios y se destaca por su participación en proyectos de alto perfil y que poseen un alto grado de sofisticación.

Luis José López
Editor

luis.lopezmn@gmail.com

Leonel Melo Guerrero, presidente y fundador de una de las firmas líderes de consultoría de República Dominicana, OMG, la cual ofrece servicios en las áreas legal, estratégica, gerencial y financiera.

La BRITCHAM conversó con el Lic. Melo sobre su visión con relación a la seguridad jurídica de República Dominicana, su posición sobre el marco legal vigente, así como las perspectivas y oportunidades a futuro junto al Reino Unido.

¿Cómo surge OMG?

OMG tiene 12 años de fundada. La visión siempre fue crear una firma de consultoría integral. Esto significa que en OMG buscamos asesorar al cliente en todos los aspectos estratégicos, no sólo en los de carácter legal. De hecho,

en OMG hay unos 60 profesionales de los cuales 40 son abogados, es decir que ya hay una relación de dos a uno en términos del talento profesional que compone la firma.

Nuestro elemento diferenciador es la profundidad del estudio y del análisis de los temas que tratamos y de los proyectos que asumimos. Ese enfoque estratégico es el que nos permite concentrarnos en comprender el negocio del cliente, profundizar en ese entendimiento para siempre analizar un proyecto desde la óptica del objetivo esperado por el cliente y ver cómo apoyarles con los instrumentos legales o de otras disciplinas que podemos ofrecerles para alcanzar esos objetivos. Ha sido un proceso interesantísimo que hemos disfrutado mucho.



Desde su punto de vista, ¿entiende que es seguro para un inversionista británico apostar a la República Dominicana para invertir?

Definitivamente. No tengo duda al respecto. Para hablar de la seguridad jurídica de un país debemos conocer qué tan abierta es esa nación en términos de inversión. Un tema es si existen restricciones, y el otro es si los inversionistas extranjeros sienten que compiten en igualdad de condiciones que los inversionistas locales. Hay jurisdicciones en las que hasta el año 1995 teníamos reglas de discriminación. Una compañía británica, seguramente, había ciertos sectores en los que no podía incursionar, o de hacerlo existían porcentajes de participación que una empresa extranjera no podía exceder. Todo eso se eliminó, se liberalizó. Después que un país toma esas decisiones de liberalización desde el punto de vista legal, falta que en la práctica todo su fortalecimiento institucional gire alrededor de hacerlo realidad, y en República Dominicana no tengo duda en lo absoluto de que eso ha ocurrido.

“En OMG siempre hemos tenido el privilegio de contar con clientes que son líderes en sus industrias, que están continuamente apostando al crecimiento y buscando cómo expandirse”

Creo que nosotros tenemos un país cada vez más fuerte institucionalmente, y regulatoriamente cada vez más abierto y flexible.

¿Cuál es su visión acerca de las regulaciones de mercado bajo las que operan las diferentes industrias en la República Dominicana?

Desde mi punto de vista como académico siempre he estado en favor de la desregularización y liberalización de los mercados. Aunque curiosamente, mitad en broma y mitad en serio, siem-

pre le digo al equipo de OMG que a pesar de siempre haber hablado, escrito y promulgado, inclusive desde el rol de regulador, la desregularización; como negocio nos conviene la regulación pues mientras más regulado sea el mercado, más nos necesitan nuestros clientes. La realidad es que aunque creo que la regulación de la República Dominicana excede lo que entiendo que es óptimo, las regulaciones que aplican a una entidad extranjera son exactamente las mismas bajo las que opera una entidad local, por lo que estamos ante un mercado que ofrece igualdad de condiciones.

¿Entonces qué lectura le da a las demandas por violación de contratos a las que ha sido sometido el Estado Dominicano?

No creo que la forma de evaluar la seguridad jurídica de un país debe de ser diciendo “no ha habido casos”, porque siempre los hay. Lo importante es que cuando los haya no pasen desapercibidos, y particularmente en República Dominicana hemos visto que los casos legales adquieren un muy alto perfil, lo que demuestra que estamos en un ambiente de mayor seguridad jurídica. En términos prácticos, en los últimos 25 años el país sólo ha tenido dos ó tres casos de *default* técnico por parte del Gobierno, y en todos los casos el Gobierno finalmente ha rectificado su curso. No tengo dudas de que éste es un ambiente fuerte que ofrece un entorno seguro para cualquier inversionista de una compañía británica o de cualquier otro país.

Profundizando aún más, si miramos las últimas 10 transacciones más importantes de adquisición o mega inversión que han ocurrido en la República Dominicana, en todas han sido empresas extranjeras las que han terminado desarrollando el proyecto, lo que es un buen síntoma de que realmente las empresas extranjeras pueden operar en igualdad de condiciones en el país.

¿Y para las empresas locales con miras a exportar?

En este caso tengo una visión optimista, pero menos que la anterior, lo que ha sido una triste realidad en República Dominicana. Tengo 25 años



observando el mercado y puedo afirmar que cada vez que evaluamos una relación bilateral no hay duda de que nuestros empresarios tienen menor capacidad de penetración, desde el punto de vista de gestión de exportación, que nuestros pares de la región. Hay factores que hay que tomar en cuenta al hacer esta afirmación: la economía dominicana se ha mantenido creciendo todos estos años, lo que ha motivado que nuestros empresarios hayan estado enfocados en oportunidades de crecimiento locales, mientras que nuestros competidores a nivel regional son, en la mayoría de los casos, mercados más pequeños que son obligados a buscar oportunidades en el extranjero. Solo recientemente es que se empieza a sentir ese ímpetu por expandirse fuera del país, y tenemos casos notorios de éxito.

En el caso particular del Reino Unido, entiendo que es un mercado atractivo, y creo que hay muchas oportunidades, pero hay ciertas barreras de competitividad que tenemos que superar. Así como entiendo que somos un país muy abierto para la inversión extranjera y en donde las condiciones de competencia son igualitarias, creo

“Entiendo que somos un país muy abierto para la inversión extranjera, sin embargo, creo que competir para un industrial local con pares de otros países se hace difícil por muchos factores”

que competir para un industrial local con pares de otros países se hace difícil por muchos factores: en algunos casos exceso de regulación, exceso de burocracia gubernamental, presión tributaria superior, y las pocas oportunidades que habían de compensar esta situación mediante incentivos fiscales se han ido desmontando. El costo energético, el costo de la mano de obra profesional, son también altos. Todo eso combinado hace que hayan todavía barreras importantes que superar.

Ya para concluir, ¿cómo ve la situación actual y a futuro de la República Dominicana, así como su relación con el Reino Unido?

Las perspectivas son excelentes. Creo que lo que se ha venido dando es una combinación interesantísima, pues tienes un sector privado cada vez más fuerte, más activo, más profesional, y un mercado más mixto, heterogéneo, cosmopolita, con un nivel importante de inversión extranjera directa. Creo que están dadas las condiciones para que República Dominicana se siga consolidando como país. Sólo veo cosas buenas en el futuro de la economía y en general para el país.

Reino Unido es definitivamente una plaza donde quisiéramos ver incrementado el nivel de intercambio. Nosotros como firma apostamos mucho al Reino Unido, somos miembro de la Cámara Británica y también de su Consejo Directivo, pues tenemos un vínculo natural por clientes o socios de clientes. Creo que los recientes esfuerzos del gobierno británico, sumados a la presencia del embajador Fisher, ayudarán a seguir fortaleciendo los vínculos comerciales entre ambos países. ■

