

REPÚBLICA DOMINICANA

MARCO DE POLÍTICA COMERCIAL





REPÚBLICA DOMINICANA

MARCO DE POLÍTICA COMERCIAL



© 2018, Naciones Unidas

Esta obra es de acceso libre al cumplir los requisitos de la licencia Creative Commons creada para las organizaciones intergubernamentales, disponible en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>.

Los resultados, interpretaciones y conclusiones expresados en este documento son los del autor y no reflejan necesariamente las opiniones de las Naciones Unidas, sus funcionarios o los Estados Miembros.

Las denominaciones empleadas en esta obra y la forma en que aparecen presentados los datos en cualquier mapa no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Se autorizan las fotocopias y reproducciones de extractos con los créditos correspondientes.

Esta publicación se ha traducido al inglés y ha sido objeto de la revisión editorial externa.

UNCTAD/DITC/TNCD/2016/4 and Corr.1

EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

Esta publicación presenta el resultado de un análisis del marco de política comercial de la República Dominicana llevado a cabo por el Gobierno de la República Dominicana, en colaboración con la UNCTAD.

La presente publicación fue preparada por un equipo dirigido por Mina Mashayekhi, Jefa de la Subdivisión de Negociaciones Comerciales y Diplomacia Comercial de la UNCTAD, el cual incluyó a Luisa Rodríguez, Oficial de Asuntos Económicos de la UNCTAD, Pavel Isa, del Observatorio Dominicano de Comercio Internacional, Elka Schecker, especialista en Políticas Públicas y Comercio Exterior y Vladimir Pimentel, de la Oficina de Asesorías, Consultorías e Investigaciones.

Katrina Naut, Directora General de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales del Ministerio de Industria y Comercio actuó como punto focal en la República Dominicana en este proyecto. Katrina Naut, Patricia Céspedes, Ignacio Ditren, Irina Beliaeva y David Abreu, Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales; Maricell Silvestre, Centro de Exportación e Inversión; Julissa Ruiz, Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas; Ebell de Castro y Daniel Liranzo, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación; Wilfredo Oliver y Fabrizio Geraldino, PROINDUSTRIA, suministraron insumos y comentarios detallados y valiosos para la preparación de este informe.

Los comentarios externos estuvieron a cargo de Nanno Mulder, de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y Jaime Granados, del Banco Interamericano de Desarrollo.

Laura Moresino-Borini ha diseñado la portada y realizado la autoedición.

NOTA

Por dólares (\$) se entiende dólares de los Estados Unidos de América a menos que se indique otra cosa.

Si desean recibir más información sobre la Subdivisión de Negociaciones Comerciales y Diplomacia Comercial y sus actividades, sírvanse ponerse en contacto con:

Mina Mashayekhi

Jefa de la Subdivisión de Negociaciones Comerciales y Diplomacia Comercial
División del Comercio Internacional de Bienes o Servicios y de los Productos Básicos

Teléfono: +41 22 917 56 40

Fax: +41 22 917 00 44

Correo electrónico: tncdb@unctad.org

www.unctad.org/tradenegotiations

ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS

| | |
|-----------------|---|
| AAE | Acuerdo de Asociación Económica |
| ALCA | Área de Libre Comercio de las Américas |
| APPRIS | Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones |
| BANDEX | Banco Dominicano de Fomento a las Exportaciones |
| BID | Banco Interamericano de Desarrollo |
| BPO | Business Process Outsourcing (Terceización de Operaciones de Negocio) |
| TLC RD- CARICOM | Acuerdo de Libre Comercio con la Comunidad del Caribe |
| CC | Centros de Contacto |
| CCSC | Consejo Consultivo de la Sociedad Civil |
| CDC | Comisión de Defensa Comercial |
| CEI-RD | Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana |
| CEPAL | Comisión Económica para América Latina y el Caribe |
| CFT | Crédito Fiscal Transferible |
| CIF | Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete) |
| CNC | Consejo Nacional de Competitividad |
| CNNC | Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales |
| CNZFE | Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación |
| CODOCAL | Consejo Dominicano de la Calidad |
| COFOTUR | Consejo de Fomento Turístico |
| CONIAT | Consejo Nacional de Implementación y Administración de Tratados |
| DGA | Dirección General de Aduanas |
| DGCINE | Dirección General de Cine |
| DGII | Dirección General de Impuestos Internos |
| DICOEX | Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales |
| DR-CAFTA | Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos de América |
| DTT | Doble Tributación |
| DUA | Declaración Única Aduanera |
| DVA | Declaración del Valor en Aduana |
| END | Estrategia Nacional de Desarrollo |
| EPA | Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados Miembros del CARIFORO y la Comunidad Europea |
| FMI | Fondo Monetario Internacional |
| FOB | Free on Board (Libre a bordo) |
| IAGTO | Asociación Internacional de Tour Operadores de Golf |
| ICP | Iniciativa Público-Privada para Competitividad y Productividad |
| IDH | Índice de Desarrollo Humano |
| IED | Inversión Extranjera Directa |
| IHH | Índice de Herfindhal-Hirschman |
| INDOCAL | Instituto Dominicano para la Calidad |

| | |
|----------------|---|
| INFOTEP | Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional |
| ISC | Impuestos Selectivos al Consumo |
| ISR | Impuesto sobre la Renta |
| ITBIS | Impuestos a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios |
| JICA | Japan International Cooperation Agency |
| LPI | Logistics Performance Index (Índice de Desempeño Logístico) |
| MBP6 | Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional |
| MCCA | Mercado Común Centroamericano |
| MEPyD | Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo |
| MESCYT | Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología |
| MIC | Ministerio de Industria y Comercio |
| MIREX | Ministerio de Relaciones Exteriores |
| MTA | Asociación Mundial de Turismo Médico |
| NMF | Nación Más Favorecida |
| ODCA | Organismo Dominicano de Acreditación |
| ODM | Objetivos de Desarrollo del Milenio |
| ODS | Objetivos de Desarrollo Sostenible |
| OEA | Operador Económico Autorizado |
| OMC | Organización Mundial del Comercio |
| ONAPI | Oficina Nacional de la Propiedad Industrial |
| OPI-RD | Oficina de Promoción a la Inversión Extranjera |
| PIB | Producto Interno Bruto |
| PNCS | Plan Nacional de Competitividad Sistémica |
| PNPSP | Plan Nacional Plurianual del Sector Público |
| PPA | Paridad de Poder Adquisitivo |
| PROCOMPETENCIA | Comisión Nacional de Defensa de la Competencia |
| PROINDUSTRIA | Centro para la Competitividad e Innovación Industrial |
| PYMES | Pequeñas y Medianas Empresas |
| RD\$ | Dólares de la República Dominicana |
| RNC | Registro Nacional del Contribuyente |
| SIDOCAL | Sistema Dominicano para la Calidad |
| SIGA | Sistema Integrado de Gestión Aduanera |
| TLC | Tratado(s) de Libre Comercio |
| UNCTAD | United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) |
| UNESCO | United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura) |
| VIH | Virus de la Inmunodeficiencia Humana |
| WIR | World Investment Report |
| ZF | Zonas Francas |

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| Nota | iii |
| Acrónimos y abreviaturas..... | iv |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| A. El desafío de elaborar políticas públicas en materia comercial..... | 2 |
| B. Metodología..... | 2 |
| C. Estructura de esta publicación..... | 3 |
| II. LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO Y LA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO..... | 5 |
| A. Desempeño social y balance de Los Objetivos de Desarrollo del Milenio y de los Objetivos de Desarrollo Sostenible | 6 |
| 1. Objetivos de Desarrollo del Milenio | 6 |
| 2. Objetivos de Desarrollo Sostenible..... | 6 |
| B. Ejes de la Estrategia Nacional de Desarrollo e indicadores y metas de desarrollo | 9 |
| C. El comercio en la Estrategia Nacional de Desarrollo: objetivos, líneas de acción, metas e indicadores . | 10 |
| D. El Plan Plurianual del Sector Público 2013-2017 y el comercio exterior..... | 10 |
| E. Evaluación de avances de la Estrategia Nacional de Desarrollo en comercio exterior | 10 |
| III. DESEMPEÑO ECONÓMICO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA..... | 15 |
| A. Crecimiento económico y desempeño sectorial | 16 |
| B. Empleo y mercado de trabajo..... | 18 |
| C. Balanza de Pagos y Comercio Exterior | 19 |
| IV. DESEMPEÑO COMERCIAL Y REESTRUCTURACIÓN DE LAS EXPORTACIONES | 23 |
| A. Comportamiento y reestructuración de las exportaciones de bienes | 24 |
| B. El comportamiento de las importaciones de bienes | 33 |
| C. Las exportaciones de servicios: turismo y algo más | 34 |
| V. INSTRUMENTOS RELACIONADOS CON LA POLÍTICA COMERCIAL..... | 37 |
| A. Instrumentos relativos a la producción y la competitividad | 38 |
| B. Instrumentos relacionados con la política comercial | 38 |
| 1. Negociaciones y acuerdos comerciales | 38 |
| 2. Promoción de la Inversión Extranjera | 40 |
| 3. Promoción de las exportaciones..... | 43 |
| 3.1. Las Zonas Francas | 43 |
| 3.2. La ley de Reactivación y Fomento a las Exportaciones | 45 |
| 3.3. La ley para la competitividad e innovación Industrial | 45 |
| 3.4. Un balance de los regímenes de incentivos para la exportación de bienes..... | 45 |
| 4. Instrumentos relativos a las importaciones..... | 49 |
| 4.1. Barreras al comercio bajo Trato de Nación Más Favorecida | 49 |
| 4.2. Barreras a las importaciones bajo acuerdos comerciales..... | 49 |
| 4.3. Procedimientos aduaneros y barreras técnicas..... | 49 |
| 5. Instrumentos de política para el comercio de servicios específicos | 52 |
| 5.1. Logística | 53 |
| 5.2. El turismo | 55 |
| 5.3. Call centers y back offices | 59 |
| 5.4. Industrias Creativas: audiovisuales..... | 61 |
| VI. MARCO INSTITUCIONAL DE LA POLÍTICA COMERCIAL | 65 |
| A. El entorno de las instituciones para la producción y la competitividad | 66 |
| B. El marco institucional del comercio exterior..... | 67 |
| 1. La Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales y el Ministerio de Relaciones Exteriores..... | 67 |

| | |
|---|-----------|
| 2. El Ministerio de Industria y Comercio y la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales | 69 |
| 3. El Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana | 69 |
| 4. Otras Instituciones vinculadas al comercio exterior | 72 |
| VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 75 |
| A. Identificación de problema central, sus causas y efectos | 76 |
| B. Causas y líneas de acción propuestas | 77 |
| 1. Agenda de pendientes en materia de producción y competitividad..... | 77 |
| 2. Deficiencias en materia inteligencia comercial..... | 77 |
| 3. Deficiencias en eslabonamientos entre sectores productivos orientados al mercado doméstico y exportadores | 78 |
| Referencias | 98 |
| Notas al pie de página | 102 |

Cuadros

| | |
|---|----|
| 1. Nivel de cumplimiento de las metas principales de los Objetivos de Desarrollo del Milenio | 7 |
| 2. Objetivos de Desarrollo Sostenible: Objetivos y Metas seleccionados relacionados con el comercio | 8 |
| 3. Tercer eje de la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030: Objetivos Generales relacionados con el comercio..... | 9 |
| 4. Tercer eje de la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030: Objetivos específicos y líneas de acción relacionados con el comercio..... | 11 |
| 5. Indicadores y metas del Tercer eje de la Estrategia Nacional de Desarrollo relacionadas con el comercio internacional..... | 12 |
| 6. Objetivos y metas del comercio exterior en el Plan Plurianual del Sector Público 2013-2017..... | 13 |
| 7. Resumen de resultados de los indicadores del Tercer eje de la Estrategia Nacional de Desarrollo relacionados con el comercio exterior | 13 |
| 8. Tasa media de crecimiento anual del Producto Interno Bruto por sectores de origen, contribución al crecimiento y participación en el Producto Interno Bruto..... | 17 |
| 9. Principales productos de exportación (capítulos del Sistema Armonizado): Participación en las exportaciones totales y tasa media anual de crecimiento | 30 |
| 10. Composición de las exportaciones por país de destino, 2002-2004 y 2012-2014..... | 31 |
| 11. Acuerdos comerciales de la República Dominicana..... | 40 |
| 12. Estructura del comercio de bienes según países o grupos de países, 2012-2014..... | 41 |
| 13. Inversión extranjera directa, por sector, 2008-2014..... | 42 |
| 14. Gasto tributario del sector de zonas francas | 44 |
| 15. Contribución al Producto Interno Bruto, número de empleos y gastos locales de las empresas de zonas francas, 2000-2014 | 47 |
| 16. Número de líneas arancelarias desgravadas en el DR- CAFTA y en el EPA y año de desgravación | 50 |
| 17. Innovaciones en la gestión aduanera en República Dominicana | 50 |
| 18. Medidas restrictivas a productos específicos..... | 51 |
| 19. Tasa por servicio aduanero por tipo de carga..... | 52 |
| 20. Visitantes extranjeros a áreas protegidas y de biodiversidad de la República Dominicana, 2010-2014 | 57 |
| 21. Instituciones de la política comercial en la República Dominicana y sus roles respecto de los acuerdos comerciales..... | 68 |
| 22. Estrategias y resultados del Ministerio de Industria y Comercio conforme al Plan Estratégico Institucional, 2013-2017..... | 69 |
| 23. Mecanismos de colaboración y coordinación del CEI-RD con los sectores públicos y privados | 70 |
| 24. Causas y efectos del problema central identificado en este informe | 76 |

Gráficos

| | |
|--|----|
| 1. Crecimiento anual del PIB real y tasa de desocupación ampliada con respecto al año anterior | 16 |
| 2. Composición del empleo remunerado por actividad económica..... | 18 |
| 3. Déficit de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos, 2000-2014..... | 19 |
| 4. Saldo de la Cuenta Corriente y de la Balanza Comercial, 2000-2014 | 20 |
| 5. Balanza de bienes, servicios, renta y transferencias de la Balanza de Pagos, 2000-2014 | 21 |
| 6. Cociente importaciones de bienes/exportaciones de bienes, 2000-2014 | 21 |
| 7. Evolución de la Cuenta Corriente, de la Cuenta Financiera y de la Inversión Extranjera Directa de la Balanza de Pagos, 2000-2014..... | 22 |
| 8. Valor nominal, real y real per cápita de la exportaciones de bienes, 2000-2014..... | 24 |
| 9. Valor nominal, real y real per cápita de la exportaciones no mineras, 2000-2014..... | 25 |
| 10. Exportaciones de bienes y servicios, 2000-2014..... | 25 |
| 11. Composición de las exportaciones de bienes por tipo de producto, 2000-2014 | 26 |
| 12. Valor de las exportaciones de bienes, 2000-2014 | 27 |
| 13. Composición de las exportaciones de manufactura por tecnología y destrezas..... | 28 |
| 14. Composición de las exportaciones de manufactura por grado tecnológico | 29 |
| 15. Índice Herfindhal de concentración de exportaciones por productos | 29 |
| 16. Índice Herfindhal de concentración de mercados de las exportaciones | 31 |
| 17. Tasa media de crecimiento anual del valor de las exportaciones por socios y grupos de socios seleccionados..... | 33 |
| 18. Participación de los ingresos por servicios en los ingresos totales por bienes y servicios, 2000-2014 | 34 |
| 19. Participación de “otros ingresos” en los ingresos totales por servicios, 2000-2014 | 35 |
| 20. Exportaciones nacionales y de zonas francas, 2000-2014 | 43 |
| 21. Importaciones nacionales y de zonas francas, 2000-2014 | 44 |
| 22. Valor de las principales exportaciones bajo régimen nacional. Promedio anual 2013-2014..... | 46 |
| 23. Gastos locales de las empresas de zonas francas de exportación, 2000-2014 | 48 |
| 24. Distribución de los tipos arancelarios, 2014 | 50 |
| 25. Índice de desempeño logístico en América Latina y el Caribe, 2014..... | 54 |
| 26. Índice de desempeño logístico para la República Dominicana, 2007, 2010, 2012 y 2014 | 55 |
| 27. Demanda de servicios de Centros de Contacto, según sector, 2014..... | 60 |

Anexos

| | |
|--|----|
| Anexo 1. Elementos para una estrategia/plan de acción sectorial para la industria y el comercio en la República Dominicana | 81 |
| Anexo 2. Matriz recapitulativa de deficiencias, metas, objetivos y líneas de acción, contentiva de posibles metas cuantitativas e instituciones responsables | 93 |



INTRODUCCIÓN



A. EL DESAFÍO DE ELABORAR POLÍTICAS PÚBLICAS EN MATERIA COMERCIAL

La elaboración de políticas públicas en materia comercial es una tarea desafiante en todos los países, revistiendo mayores dificultades en el caso de países en desarrollo. Lo que pudiera parecer a primera vista un ejercicio externo involucra compromisos entre agencias domésticas. Estos compromisos pueden revestir un delicado balance, como, por ejemplo, entre industrias eficientes y exportadoras y aquellas que están luchando por lograr ser competitivas. Tal es el caso también cuando deben ponderarse posiciones negociadoras, intentando reconciliar intereses fiscales con aquellos ligados a la potencial creación de empleo. La elaboración de políticas se ha complicado debido a la ampliación y proliferación de temas abarcados en las negociaciones comerciales. En el entorno actual, los funcionarios encargados de diseñar e implementar políticas comerciales se enfrentan a temáticas más complejas de más difícil abordaje, tanto desde la perspectiva técnica como política, que las que les tocaron enfrentar a sus predecesores.

Teniendo en cuenta lo anterior, la UNCTAD prepara los estudios sobre los marcos de política comercial (en inglés “*Trade Policy Frameworks*”). Estos estudios se enmarcan, desde hace 3 años, en un proyecto titulado “Creación de capacidades para la formulación y la implementación de políticas comerciales orientadas al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), para acelerar el logro de esos objetivos y para hacer frente a desafíos de desarrollo.” El objetivo de este proyecto es promover la coherencia, la inclusividad y la consideración de los ODM en el diseño de políticas comerciales de manera que respondan mejor a las necesidades económicas y se adapten mejor a entorno internacional de crisis y cambio.

Este proyecto contempla varios componentes, a saber:

- Apoyo analítico en relación con la interrelación entre comercio y desarrollo;
- Creación de capacidades locales para la formulación de políticas, incluyendo por medio de procesos consultivos entre actores locales para el diseño de políticas públicas;
- Asesoramiento para el diseño de marcos de política comercial, incluyendo en relación con ciertos productos y sectores que pudieran ser de interés del país beneficiario.

A la fecha, en el marco de este proyecto, la UNCTAD ha preparado 6 marcos de políticas comerciales: Angola, Botswana, Jamaica, Namibia, Túnez y Zambia.¹ Aunque los términos de referencia de cada proyecto varían en función de las necesidades expresadas por cada país beneficiario, los estudios realizados hasta la fecha han tenido en común:

- El tratamiento de la diversificación exportadora y el aprovechamiento de los acuerdos comerciales;
- Una estructura similar que contempla: (i) un análisis de la interrelación entre desarrollo y comercio en el país bajo estudio; (ii) un análisis del contexto específico del país (desempeño comercial, marcos de política, institucional y regulatorio) y (iii) un análisis sobre los acuerdos y compromisos comerciales de los países bajo estudio.

El Gobierno de la República Dominicana, por conducto del Ministerio de Industria y Comercio, con la asistencia de la UNCTAD, inició el estudio sobre el marco de la política comercial. El resultado de este análisis es el presente informe, que ha sido elaborado en estrecha comunicación y colaboración con una amplia gama de partes interesadas del gobierno nacional, el sector empresarial y sector civil.

Este documento pretende hacer una contribución al entendimiento del marco de política comercial de la República Dominicana, los instrumentos que utiliza, sus implicaciones y las limitaciones que adolece para hacer frente a los retos tanto del entorno internacional como de los que plantea la Estrategia Nacional de Desarrollo (END). Simultáneamente, plantea alternativas de reforma para enfrentar esos déficits. Aunque está fuera de su alcance, incorpora en la discusión la obligada reforma de la política de desarrollo productivo y de impulso a la competitividad internacional que permita continuar desarrollando una robusta oferta exportable.

B. METODOLOGÍA

El procedimiento de investigación en el que se basa el análisis de la política comercial comienza con una revisión exhaustiva de literatura, datos estadísticos, informes y estudios realizados con anterioridad para identificar las problemáticas enfrentadas.

Sobre esta base, un equipo nacional de expertos profundizó estas problemáticas. El resultado de esta investigación fue presentado en el Dialogo Nacional sobre la Política Comercial en la República Dominicana

2016-2020, celebrado en Santo Domingo los días 3 y 4 de septiembre de 2015, en el cual participaron múltiples partes interesadas. Este taller ofreció una plataforma para los debates, que se centraron en marco de políticas ligadas a la producción y a la competitividad, el desempeño comercial, la administración y aprovechamiento de los tratados comerciales y las estrategias y objetivos comerciales de la República Dominicana.

C. ESTRUCTURA DE ESTA PUBLICACIÓN

La primera y segunda parte analizan el contexto en el cual se desarrolla el comercio en la República Dominicana, describiendo los objetivos de desarrollo y el desempeño económico.

La tercera parte aborda los indicadores de desempeño comercial, poniendo énfasis en el dinamismo exportador, pero a la vez en la notable reestructuración de la actividad.

La cuarta parte describe los instrumentos relacionados con la política comercial, destacando el carácter dual del marco dominicano y el rol que han jugado los

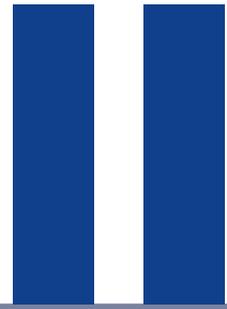
acuerdos comerciales en su conformación. Aborda los regímenes que amparan las actividades de exportación de bienes, y aquellos que sirven de base para las actividades de servicios, con especial énfasis en nuevos servicios con implicaciones relevantes para el comercio internacional, los cuales han revelado un notable desempeño en años recientes y que, sin embargo, adolecen de falta de información y reconocimiento.

La quinta parte examina el marco institucional de la política comercial.

La sexta parte recapitula las conclusiones del análisis realizado.

Finalmente, la séptima parte contiene las recomendaciones, proponiendo objetivos para reformar el marco de política comercial y puntos de intervención bajo cada objetivo.

Este estudio se acompaña de varios anexos, entre los cuales se encuentra una matriz que enuncia áreas de políticas, objetivos y líneas de acción para la reforma de la política comercial y que propone una lista no exhaustiva de actores locales que deberían estar involucrados en impulsarlos.



LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO Y LA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO



Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM)² constituyeron un plan convenido por todas las naciones del mundo y todas las instituciones de desarrollo más importantes a nivel mundial para enmarcar los esfuerzos de desarrollo para el período 2005-2015.³ Los ocho ODM definen un conjunto de metas e indicadores críticos en materia social vinculados a la pobreza y el hambre, la salud, la educación y las condiciones de vida de la población (cuadro 1).

Este apartado discute los avances de la República Dominicana en lo relativo a los ODM y explica el alcance y los aspectos más destacados de la estrategia de desarrollo que adoptó, incluyendo aquellos en el ámbito del comercio internacional, y ofrece un balance de sus logros.

A. DESEMPEÑO SOCIAL Y BALANCE DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO Y DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

1. Objetivos de Desarrollo del Milenio

A lo largo de la última década y media, la República Dominicana ha visto incrementar significativamente su nivel de ingreso. Sin embargo, los avances en los indicadores sociales han permanecido relativamente rezagados respecto al ingreso medio. El resultado de esto ha sido que el Índice de Desarrollo Humano (IDH)³ ha mejorado de forma moderada, mientras los avances en el alcance de algunas metas de los ODM muestran rezagos importantes.

En 2000, el ingreso bruto per cápita estimado para la República Dominicana fue de \$6,003 (Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) de 2000) y el IDH alcanzado fue 0.727, ocupando la posición 94 de 173 países. En contraste, en 2013 el ingreso per cápita logrado fue de \$10,844 (PPA de 2011), es decir 1.8 veces el ingreso de 2000. Sin embargo, el IDH logrado fue de 0.700 ocupando la posición 102 de 187 países.⁴

Con respecto a los ODM, aunque se han registrado avances importantes en varios indicadores, sólo en dos de los ocho objetivos se han logrado alcanzar las metas más importantes. El cuadro 1 provee

un resumen de los objetivos y metas y el nivel de cumplimiento.

Como se ha visto, los logros en las metas trazadas en los ODM han sido limitados. Hay al menos cuatro factores que contribuyen a explicar los limitados avances:

- La restricción fiscal, la cual continúa siendo una limitante de la capacidad del Estado para ofrecer servicios sociales básicos con suficiente cobertura y calidad como para impactar de manera decidida en algunos de los indicadores más importantes:
- La política pública podría estar poniendo un énfasis desmedido en los programas de transferencias monetarias condicionadas y no condicionadas, los cuales tienen efectos limitados en el fortalecimiento de las capacidades humanas;
- Algunas de las reformas sectoriales más importantes y críticas para lograr avances sustantivos en materia de desarrollo social se han estancado. La más notable ha sido la de la salud y la seguridad social;
- Un débil compromiso del Estado y de los actores políticos de mayor peso con una agenda para la equidad de género, lo que se ha traducido en políticas muy limitadas en esta materia.

2. Objetivos de Desarrollo Sostenible

El comercio internacional para el desarrollo incluye oportunidades de generación de ingresos que afectan los niveles de producción y empleo y potencialmente impactan las decisiones de inversión, de producción y consumo, y, a su vez, la transformación estructural. El comercio también puede aumentar la disponibilidad, la variedad y la asequibilidad de los insumos, que aumentan la capacidad de oferta interna, y de otros bienes y servicios con efectos sobre el desarrollo, entre otros, medicamentos, vacunas, bienes y servicios relacionados con la alimentación y el medio ambiente. Esta importancia ha sido reconocida por la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030 (Agenda 2030) y por sus Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) (véase el cuadro 2).

Cuadro 1. Nivel de cumplimiento de las metas principales de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (Circa 2014)

| Objetivos y principales metas | Indicadores* | Nivel de cumplimiento |
|--|---|--|
| Objetivo 1: Erradicar la pobreza extrema y el hambre | | |
| Meta 1.A: Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de la población por debajo de la línea nacional de extrema pobreza. | Proporción de la población en pobreza extrema (%) | Brecha de 1.5 puntos (27.8%) |
| Meta 1.C: Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de personas que padecen hambre. | Proporción de población que no alcanza consumo mínimo de energía alimentaria (%) | Cumplida |
| Objetivo 2: Lograr la enseñanza primaria universal | | |
| Meta 2.A: Asegurar que, en 2015, los niños y niñas de todo el mundo puedan terminar un ciclo completo de enseñanza primaria. | Proporción alumnos comienzan 1er grado y llegan a último grado (octavo) de educación básica. Sector público (%) | Brecha de 18 puntos (18%) |
| Objetivo 3: Promover la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer | | |
| Meta 3.A: Eliminar las desigualdades entre los sexos en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para 2005, y en todos los niveles de la enseñanza, a más tardar en 2015. | Relación entre niñas y niños en la enseñanza primaria, secundaria y superior | Brecha entre 0.07 y 0.56 puntos (7%-56%) |
| Objetivo 4: Reducir la mortalidad de los niños menores de 5 años | | |
| Meta 4.A: Reducir en dos terceras partes, entre 1990 y 2015, la mortalidad de los niños menores de 5 años. | Tasa de mortalidad de niños menores de 5 años (por mil nacidos vivos) | Brecha de 13 puntos (65.7%) |
| Objetivo 5: Mejorar la salud materna | | |
| Meta 5.A: Reducir en tres cuartas partes, entre 1990 y 2015, la mortalidad materna. | Tasa de mortalidad materna (por 100,000 nacidos vivos) | Brecha de 60.8 puntos (129.6%) |
| Objetivo 6. Combatir el VIH/SIDA, la malaria y otras enfermedades | | |
| Meta 6.A: Haber detenido y comenzado a reducir la propagación del VIH/SIDA en 2015. | Prevalencia del VIH en las personas de entre 15 y 24 años (%) | Cumplida |
| Objetivo 7: Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente | | |
| Meta 7.C: Reducir a la mitad, para 2015, la proporción de personas sin acceso sostenible al agua potable y a servicios básicos de saneamiento. | Proporción de hogares que utilizan fuentes mejoradas de agua potable y servicios de saneamiento mejorados | Cumplida |
| Objetivo 8: Fomentar una alianza mundial para el desarrollo. | | |

El país no estableció metas cuantitativas relacionadas con este ODM.

Fuente: Elaborado en base a www.gob.do y Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (2015): Informe de cumplimiento de los ODM. Transición a los ODS. Inédito.

* Solo incluye los indicadores para los cuales se establecieron valores para las metas correspondientes.

Cuadro 2. Objetivos de Desarrollo Sostenible: objetivos y metas seleccionados relacionados con el comercio

Objetivo 1. Poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo

1.1 De aquí a 2030, erradicar para todas las personas y en todo el mundo la pobreza extrema

Objetivo 2. Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria

2.b Corregir y prevenir las restricciones y distorsiones comerciales en los mercados agropecuarios mundiales, incluso mediante la eliminación paralela de todas las formas de subvención a las exportaciones agrícolas y todas las medidas de exportación con efectos equivalentes, de conformidad con el mandato de la Ronda de Doha para el Desarrollo

Objetivo 3. Garantizar una vida sana

3.b Facilitar el acceso a medicamentos y vacunas esenciales asequibles de conformidad con la Declaración relativa al ADPIC y la Salud Pública

Objetivo 7. Garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna para todos

7.1 De aquí a 2030, garantizar el acceso universal a servicios energéticos asequibles, fiables y modernos

Objetivo 8. Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible

8.2 Lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación

8.a Aumentar el apoyo a la iniciativa de ayuda para el comercio en los países en desarrollo, incluso mediante el Marco Integrado Mejorado para la Asistencia Técnica a los Países Menos Adelantados en Materia de Comercio

Objetivo 9. Construir infraestructuras resilientes

9.1 Desarrollar infraestructuras fiables, sostenibles, resilientes y de calidad, incluidas infraestructuras regionales y transfronterizas

9.3 Aumentar el acceso de las pequeñas industrias y otras empresas, particularmente en los países en desarrollo, a los servicios financieros

Objetivo 10. Reducir la desigualdad en los países y entre ellos

10.a Aplicar el principio de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo

10.c De aquí a 2030, reducir a menos del 3 por ciento los costos de transacción de las remesas de los migrantes

Objetivo 14. Conservar y utilizar sosteniblemente los océanos

14.6 De aquí a 2020, prohibir ciertas formas de subvenciones a la pesca

Objetivo 17. Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la alianza mundial para el desarrollo sostenible

17.10 Promover un sistema de comercio multilateral universal, basado en normas, abierto, no discriminatorio y equitativo en el marco de la Organización Mundial del Comercio, incluso mediante la conclusión de las negociaciones en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo

17.11 Aumentar significativamente las exportaciones de los países en desarrollo, en particular con miras a duplicar la participación de los países menos adelantados en las exportaciones mundiales de aquí a 2020

17.12 Lograr la consecución oportuna del acceso a los mercados, libre de derechos y de contingentes, de manera duradera para todos los países menos adelantados, conforme a las decisiones de la Organización Mundial del Comercio, incluso velando por que las normas de origen preferenciales aplicables a las importaciones de los países menos adelantados sean transparentes y sencillas y contribuyan a facilitar el acceso a los mercados

B. EJES DE LA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO E INDICADORES Y METAS DE DESARROLLO

La República Dominicana ha adoptado, desde inicios de esta década, una END que incorpora objetivos y metas explícitas en materia de comercio internacional de bienes y de servicios, luego de un amplio proceso de consultas sostenido entre los años 2008-2010. La estrategia fue convertida en enero del año 2012, en la Ley No. 1-12⁵ para darle carácter obligatorio a los compromisos asumidos por el Estado y para que las metas establecidas trasciendan las administraciones de gobierno.⁶

La END contiene la visión de Nación que se aspira a alcanzar en el año 2030, la cual incorpora explícitamente los vínculos económicos con el resto del mundo: “... un país próspero, donde las personas viven dignamente, apegadas a valores éticos y en el marco de una democracia participativa que garantiza el Estado social y democrático de derecho y promueve la equidad, la igualdad de oportunidades, la justicia social que gestiona y aprovecha sus recursos para desarrollarse de forma innovadora, sostenible y territorialmente equilibrada e integrada y se inserta competitivamente en la economía global”.

Para lograr esa visión, la END cuenta con cuatro ejes estratégicos, los cuales definen las aspiraciones de la sociedad y lo que hace falta para lograrlo. Los cuatro ejes son:

- Primer eje, que procura un Estado Social Democrático de Derecho;
- Segundo eje, que procura una Sociedad con Igualdad de Derechos y Oportunidades;
- Tercer eje, que procura una Economía Sostenible, Integradora y Competitiva;
- Cuarto eje, que procura una Sociedad de Producción y Consumo Ambientalmente Sostenible que se adapta al Cambio Climático.

Cada eje cuenta con objetivos generales, y éstos a su vez con objetivos específicos. Cada uno de los mismos, se asocia a indicadores de seguimiento del progreso y metas quinquenales.⁷ Al mismo tiempo, cada objetivo específico tiene líneas de acción para la consecución de los mismos. Por último, la estrategia define siete políticas transversales a cada uno de los ejes y las líneas de acción, a saber: (i) derechos humanos; (ii) enfoque de género; (iii) sostenibilidad ambiental; (iv) cohesión territorial; (v) participación social; (vi) uso de tecnologías de la información y la comunicación; (vii) responsabilidad institucional.

El tercer eje, que persigue lograr una economía más productiva y competitiva, contiene un conjunto de objetivos generales que procuran abordar integralmente la cuestión de la transformación productiva y el empleo. Este eje aborda los temas de comercio y desarrollo. Dos de sus objetivos generales se refieren, directa y explícitamente, a la cuestión de la inserción internacional, el comercio y el desarrollo: el 3.1⁸ y el 3.5 (cuadro 3).

Cuadro 3. Tercer eje de la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030: Objetivos Generales relacionados con el comercio

| Tercer eje | Objetivos generales |
|--|---|
| Procura “Una Economía Sostenible, Integradora y Competitiva”, lo que significa “una economía territorial y sectorialmente integrada, innovadora, diversificada, plural, orientada a la calidad y ambientalmente sostenible, que crea y desconcentra la riqueza, genera crecimiento alto y sostenido con equidad y empleo digno, y que aprovecha y potencia las oportunidades del mercado local y se inserta de forma competitiva en la economía global”. | 3.1. Economía articulada, innovadora y ambientalmente sostenible, con una estructura productiva que genera crecimiento alto y sostenido, con trabajo digno, que se inserta de forma competitiva en la economía global; 3.2. Energía confiable, eficiente y ambientalmente sostenible; 3.3. Competitividad e innovación en un ambiente favorable a la cooperación y la responsabilidad social; 3.4. Empleos suficientes y dignos; y 3.5. Estructura productiva sectorial y territorialmente articulada, integrada competitivamente a la economía global y que aprovecha las oportunidades del mercado local. |

Fuente: Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo.

C. EL COMERCIO EN LA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO: OBJETIVOS, LÍNEAS DE ACCIÓN, METAS E INDICADORES

El Objetivo General 3.5 abarca los seis objetivos específicos, así como las líneas de acción relevantes en materia de comercio. El cuadro 4 los detalla.

De estas líneas de acción se deriva que las áreas de intervención prioritarias en la END en materia de comercio son: el financiamiento a las exportaciones, la facilitación de las exportaciones y el tratamiento impositivo a éstas, la promoción de exportaciones, el desarrollo de nuevos mercados, la diversificación exportadora hacia productos de mayor valor agregado, los administraciones de acuerdos comerciales y la prospección de nuevos acuerdos, la coordinación interinstitucional en materia de comercio, y el desarrollo de la marca país.

Por último, la END contiene siete indicadores de seguimiento en materia de comercio, y cada indicador contiene metas quinquenales que permiten evaluar el avance en su cumplimiento. El cuadro 5 los desglosa y presenta las metas quinquenales para cada uno de ellos.⁹

De estos indicadores y metas relacionadas se deriva que la END persigue que sus resultados se puedan medir en términos de un robusto desempeño exportador y de un escalamiento en los índices de competitividad global y de turismo.

D. EL PLAN PLURIANUAL DEL SECTOR PÚBLICO 2013-2017 Y EL COMERCIO EXTERIOR

El Plan Nacional Plurianual del Sector Público (PNPSP) 2013-2017 es una de las expresiones más concretas de la END. Se trata de un conjunto de acciones priorizadas que se trazan para avanzar en el cumplimiento de las metas. Uno de los objetivos del PNPSP 2013-2017 define las contribuciones del sector público al "Fomento a producción integrada competitivamente a la economía global". Este objetivo tiene dos objetivos específicos, detallados en el cuadro 6.

Para cada uno de estos objetivos específicos, el PNPSP se propone un conjunto de medidas de políticas y producción prioritarias.

E. EVALUACIÓN DE AVANCES DE LA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO EN COMERCIO EXTERIOR

A fines de 2014, el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPyD) presentó un segundo informe de seguimiento a la END (2030).¹⁰ Con respecto a los indicadores de avance del tercer eje, el informe revela un resultado mixto para los años 2012 y 2013. En 2012, de los siete indicadores, cuatro mostraron retrocesos, dos lograron avances moderados y uno no contó con información. En 2013, uno mostró avance promisorio, tres mostraron avances moderados, y tres retrocesos, como lo indica el cuadro 7.

El informe también presenta los resultados de la evaluación de la producción pública relativa al desarrollo de capacidades exportadoras, incluido el porcentaje de ejecución de la producción planificada. De los ocho aspectos de la producción, seis revelaron una ejecución por debajo de lo planificado. Esto incluyó un número de nuevos exportadores, nuevos mercados de destino, nuevos productos de exportación, número de compradores contactados, número de exportadores (o potenciales exportadores) capacitados, y número de productos preparados para certificación de calidad. Sólo el número de negocios concretados, mostró sobrecumplimiento. Además, de los seis con subejecución, cuatro no alcanzaron el 50 por ciento. En síntesis, en casi todos los indicadores relacionados con el comercio exterior se observan retrocesos o avances insuficientes reflejados especialmente en cuotas de mercado en declive o con avances modestos.

Los avances en la implementación de la END medidos por los indicadores generales que miden los progresos en el tercer eje y los específicos relativos al fortalecimiento de la capacidad exportadora y a los resultados comerciales, muestran que todavía hay importantes déficits en el logro de metas.

Varios factores explican los limitados avances en este ámbito. En primer lugar, se percibe una prioridad muy baja a las políticas de desarrollo productivo y de promoción del empleo de calidad. Las intervenciones en esta materia continúan circunscribiéndose a esquemas de incentivos fiscales y otras sectoriales menores, teniendo como resultado que las transformaciones del aparato productivo hayan sido escasas. Esto ha implicado que no se han impulsado reformas

Cuadro 4. Tercer eje de la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030: Objetivos específicos y líneas de acción relacionados con el comercio

| Objetivos | Líneas de acción |
|--|--|
| Objetivos específicos (del Objetivo General 3.5) | <p>3.5.1. Impulsar el desarrollo exportador sobre la base de una inserción competitiva en los mercados internacionales.</p> <p>3.5.2. Crear la infraestructura (física e institucional) de normalización, metrología, reglamentación técnica y acreditación, que garantice el cumplimiento de los requisitos de los mercados globales y un compromiso con la excelencia.</p> <p>3.5.3. Elevar la productividad, competitividad y sostenibilidad ambiental y financiera de las cadenas agroproductivas, a fin de contribuir a la seguridad alimentaria, aprovechar el potencial exportador y generar empleo e ingresos para la población rural.</p> <p>3.5.4. Desarrollar un sector manufacturero articulador del aparato productivo nacional, ambientalmente sostenible e integrado a los mercados globales con creciente escalamiento en las cadenas de valor.</p> <p>3.5.5. Apoyar la competitividad, diversificación y sostenibilidad del sector turismo.</p> <p>3.5.6. Consolidar un entorno adecuado que incentive la inversión para el desarrollo sostenible del sector minero.</p> |
| Líneas de acción (asociadas al objetivo específico 3.5.1) | <p>3.5.1.1. Desarrollar instituciones y programas que faciliten el acceso al financiamiento competitivo y oportuno de las exportaciones, incluyendo seguros al crédito de exportación.</p> <p>3.5.1.2. Desarrollar mecanismos expeditos de facilitación de negocios de las exportaciones, incluyendo la ágil aplicación de los instrumentos de devolución de impuestos adelantados.</p> <p>3.5.1.3. Fortalecer la promoción de las exportaciones de bienes y servicios, con énfasis en la diversificación de mercados y en la ampliación de las exportaciones de productos de alto valor agregado.</p> <p>3.5.1.4. Realizar, mediante la colaboración público privada, una continua prospección de mercados y segmentos objetivo y desarrollar los correspondientes planes de mercadeo, priorizando los bienes y servicios exportables en los cuales el país cuenta con claro potencial competitivo.</p> <p>3.5.1.5. Consolidar y monitorear la red de tratados y acuerdos comerciales suscritos por el país y evaluar de forma participativa su potencial ampliación, para su aprovechamiento en favor del desarrollo de los sectores productivos.</p> <p>3.5.1.6. Diseñar y poner en funcionamiento instancias de coordinación interinstitucional para elevar la efectividad de las iniciativas en apoyo a las exportaciones, incluida la Mesa Presidencial de Fomento a la Exportaciones y las delegaciones oficiales del país en el exterior.</p> <p>3.5.1.7. Crear marca-país para bienes y servicios de calidad garantizada que apoye la promoción de las exportaciones e inversiones.</p> |

Fuente: Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo.

Cuadro 5. Indicadores y metas del Tercer eje de la Estrategia Nacional de Desarrollo relacionadas con el comercio internacional

| Indicador | Unidad/ escala | Año base | Valor base | Meta 2015 | Meta 2020 | Meta 2025 | Meta 2030 |
|--|---|--------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Índice global de competitividad | De 1 a 7, donde a mayor valor mayor grado de competitividad | 2010 | 3.9 | 4.2 | 4.4 | 4.7 | 5 |
| Índice General de Reporte de Viajes y Turismo | de 1 a 7, donde a mayor valor más competitivo es el sector | 2009 | 4.0 | 4.2 | 4.3 | 4.4 | 4.5 |
| Participación de las exportaciones en las exportaciones mundiales de bienes | Porcentaje | Promedio 2006-2007 | 0.097 | 0.119 | 0.132 | 0.149 | 0.170 |
| Participación % exportaciones dominicanas en las exportaciones mundiales de manufacturas | Porcentaje | Promedio 2006-2007 | 0.055 | 0.082 | 0.082 | 0.113 | 0.144 |
| Participación de las exportaciones dominicanas en exportaciones mundiales de productos agropecuarios | Porcentaje | Promedio 2006-2007 | 0.097 | 0.119 | 0.132 | 0.149 | 0.166 |
| Exportaciones per cápita | US\$ constantes de 2009 | 2009 | 1,070 | 2,680.9 | 4,032.2 | 5,365.6 | 6,708 |
| Razón exportaciones de bienes y servicios sobre importaciones de bienes y servicios | Razón | 2005-2010 | 0.75 | 0.85 | 1.0 | >1.0 | >1.0 |

Fuente: Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo.

Cuadro 6. Objetivos y metas del comercio exterior en el Plan Plurianual del Sector Público 2013-2017

| Objetivo específico | Metas |
|---|--|
| No. 25, sobre Desarrollo Exportador propone "Impulsar el desarrollo exportador sobre la base de una inserción más competitiva en los mercados internacionales dinámicos." | <ul style="list-style-type: none"> - Incrementar las exportaciones dominicanas desde USD 8,500 millones en 2010 hasta USD 14,700 EN 2016; y - Mejorar la eficiencia y competitividad de los exportadores y/o potenciales exportadores dominicanos, incrementando el número de exportadores y/o potenciales exportadores capacitados desde 2,980 en 2010 hasta 4,395 en 2016. |
| No. 28, sobre Turismo Sostenible propone "Apoyar la competitividad, diversificación y sostenibilidad del sector turístico." | <ul style="list-style-type: none"> - La "Dinamización del sector turismo a partir de la diversificación de la oferta", con las siguientes metas: <ul style="list-style-type: none"> -- incrementar la tasa de crecimiento del número de turistas desde 4,27% en 2010 hasta 10.0% en 2016; e - Incrementar la capacidad del sector turístico para impulsar el crecimiento económico, la inversión y el empleo, con las siguientes metas: <ul style="list-style-type: none"> -- Elevar la participación del sector turismo en el PIB -- Elevar la participación del sector turismo en el total de inversión Extranjera Directa -- Incrementar el aporte del sector turismo al empleo total |

Fuente: Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo.

Cuadro 7. Resumen de resultados de los indicadores del Tercer eje de la Estrategia Nacional de Desarrollo relacionados con el comercio exterior

| Indicador | 2012 | 2013 |
|---|-----------------|-------------------|
| Índice global de competitividad | Retroceso | Avance moderado |
| Índice General de Reporte de Viajes y Turismo | Sin información | Retroceso |
| Participación de las exportaciones en las exportaciones mundiales de bienes | Avance moderado | Avance moderado |
| Participación de las exportaciones de la República Dominicana en las exportaciones mundiales de manufacturas | Retroceso | Retroceso |
| Participación de las exportaciones de la República Dominicana en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios | Retroceso | Retroceso |
| Exportaciones per cápita | Avance moderado | Avance moderado |
| Exportaciones de bienes y servicios / importaciones de bienes y servicios | Retroceso | Avance promisorio |

Fuente: Elaborado con información de Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (2014).

ni políticas de alto impacto en la productividad, la competitividad y el comercio internacional.¹¹

En segundo lugar, se percibe que la END no ha sido plenamente asumida por todo el Estado y las instituciones públicas. Como se verá más adelante, la implementación de planes y políticas de competitividad y de fortalecimiento de las capacidades del sector industrial han quedado truncadas, porque demandan recursos fiscales o cambios institucionales y arreglos de poder que no terminan por ser asumidos.

En tercer lugar, estos logros limitados también son el resultado de que, aunque la END expresa claramente las metas e indicadores, y a pesar de que los objetivos, metas y planes de todas las instituciones vinculadas al comercio exterior hacen referencia a la END, éstas no son ejecutoras de sus lineamientos, no tienen responsabilidades específicas en ellas y tampoco miden resultados específicamente derivados de la estrategia. Este punto se discute más adelante.



DESEMPEÑO ECONÓMICO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA



A. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESEMPEÑO SECTORIAL¹²

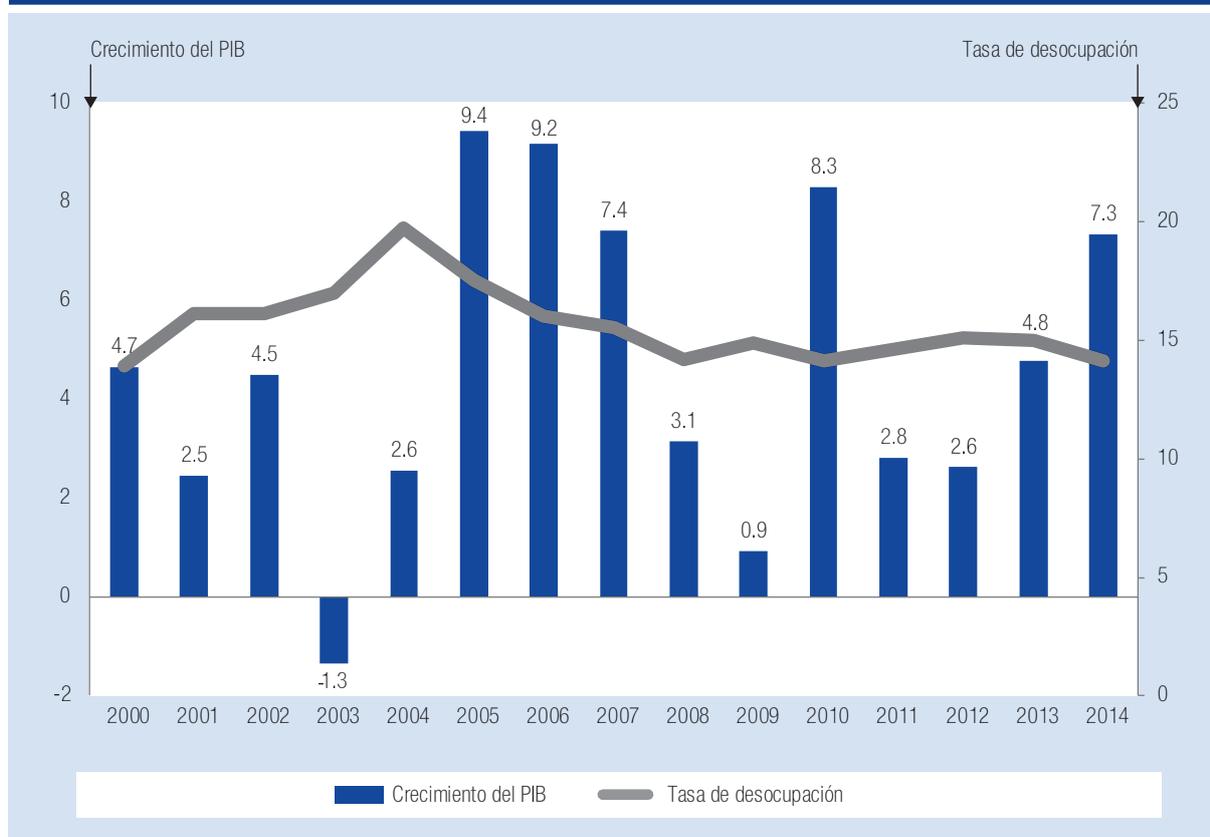
A lo largo de los últimos 15 años, la economía dominicana ha registrado una tasa de crecimiento relativamente robusta. En promedio, entre 2000 y 2014 creció a una tasa media anual de 4.6 por ciento. Sin embargo, como se muestra en el gráfico 1, el nivel de actividad ha fluctuado de manera significativa, verificándose una apreciable contracción en 2003 como resultado de la crisis financiera de ese año, a lo que siguió una vigorosa recuperación a partir de 2005, que llevó la tasa anual de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) por encima de 9 por ciento por dos años consecutivos.

Entre 2008 y 2012 se aprecia una desaceleración del crecimiento en parte por efecto de la crisis internacional y los elevados precios del petróleo, a excepción de 2010 cuando el crecimiento se acelera derivado de los estímulos fiscales. A partir de 2013, la actividad se aceleró a medida que el entorno internacional se hizo más favorable y la demanda doméstica estimulaba el crecimiento.

Este favorable desempeño de la actividad económica estuvo liderado por el sector servicios. Aunque su crecimiento fue similar a la de la media de todos los sectores, éste representó poco más de un 58 por ciento del crecimiento total de la producción en el período 2000-2013. Entre los sectores de servicios destaca la contribución de las comunicaciones (29 por ciento) el cual registró una tasa media anual de crecimiento de 15.2 por ciento, intermediación financiera que creció a una tasa media de 7.8 por ciento y minería (explotación de minas y canteras), que lo hizo a una tasa media de 18.5 por ciento.

También enseñanza, salud, otros servicios y administración pública crecieron a tasas ligeramente superiores a la media nacional. Hoteles, bares y restaurantes, actividad asociada muy estrechamente al turismo, el cual destaca por su importancia para el sector externo, creció sólo a una tasa media anual de 3.7 por ciento y contribuyó con un 5.6 por ciento del crecimiento total en el período (cuadro 8).

Gráfico 1. Crecimiento anual del PIB real y tasa de desocupación ampliada con respecto al año anterior (Porcentaje de cambio respecto al año anterior)



Fuente: Banco Central.

Las actividades agropecuarias también crecieron a una media anual similar al del crecimiento agregado de la economía, pero las industriales lo hicieron por debajo de ese nivel, lo que implicó una reducción en su contribución al PIB.

Se destaca el relativamente bajo crecimiento de las actividades manufactureras, tanto las nacionales como las de zonas francas. La primera creció a una media de 3.5 por ciento por año y la de zonas francas a 1.2 por ciento. Esta última estuvo negativamente afectada por una reducción importante de las exportaciones de confecciones textiles hacia el mercado de Estados Unidos de América como resultado de una reducción de las barreras de acceso de las confecciones originarias de países fuera de la Cuenca del Caribe, en particular de países asiáticos, lo que resultó en una pérdida de cuotas de mercado. Por su parte, el sector construcción se comportó igual que la media nacional.

El sector de manufactura local creció por debajo de la media nacional, debido a su tamaño relativo. Sin embargo, fue el segundo sector que más contribuyó al crecimiento acumulado de la producción tras las telecomunicaciones. Aportó el 13.1 por ciento del crecimiento total entre 2000 y 2013, llevando el aporte del conjunto del sector industrial hasta 16.3 por ciento. Esto se debe al relativamente elevado peso del sector en el PIB total. En 2014, representó el 25 por ciento del PIB.

En síntesis, a lo largo de todo el período, los sectores más dinámicos fueron servicios no transables o servicios con limitada vinculación al comercio internacional, tales como el comercio, los alquileres, la construcción y la inmobiliaria, mientras que la producción de transables creció de forma menos vigorosa.

Cuadro 8. Tasa media de crecimiento anual del Producto Interno Bruto por sectores de origen, contribución al crecimiento y participación en el Producto Interno Bruto (Todos los indicadores se expresan en porcentaje)

| | Tasa media de crecimiento anual 2000-2014 | Contribución al crecimiento acumulado 2000-2013 | Participación en el Producto Interno Bruto 2014 |
|---|---|---|---|
| Agropecuario | 4.8 | 6.7 | 5.8 |
| Industrias | 3.8 | 16.3 | 25.0 |
| Explotación de Minas y Canteras | 18.5 | 1.6 | 1.6 |
| Manufactura Local | 3.5 | 13.1 | 11.3 |
| Manufactura Zonas Francas | 1.2 | -0.7 | 3.1 |
| Construcción | 4.4 | 2.2 | 9.0 |
| Servicios | 4.8 | 58.2 | 62.1 |
| Energía y Agua | 3.7 | 0.8 | 1.7 |
| Comercio | 4.1 | 6.6 | 9.5 |
| Hoteles, Bares y Restaurantes | 3.7 | 5.6 | 7.5 |
| Transporte y Almacenamiento | 3.9 | 3.1 | 9.0 |
| Comunicaciones | 15.2 | 29.2 | 1.6 |
| Intermediación Financiera, Seguros | 7.8 | 2.4 | 3.8 |
| Actividades Inmobiliarias y de Alquiler | 3.6 | 3.6 | 8.8 |
| Enseñanza | 4.9 | 0.9 | 4.5 |
| Salud | 4.9 | 0.8 | 2.8 |
| Otras Actividades de Servicios | 5.2 | 4.6 | 8.1 |
| Administración Pública, Defensa, Seguridad Social | 4.9 | 0.7 | 4.9 |
| Valor Agregado | 4.4 | 81.1 | 92.9 |
| Impuestos a la producción netos de subsidios | 7.2 | 18.9 | 7.1 |
| Producto Interno Bruto | 4.6 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

B. EMPLEO Y MERCADO DE TRABAJO¹³

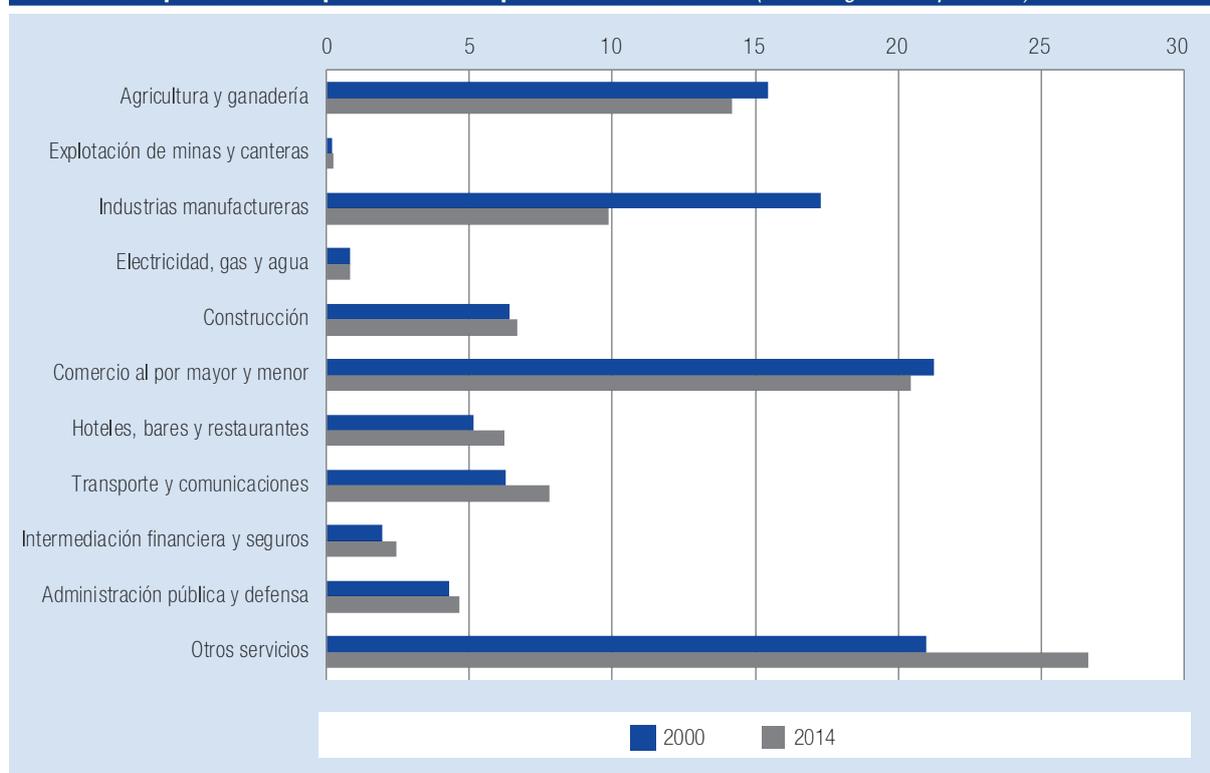
A pesar del dinámico comportamiento del nivel de actividad económica, el desempleo se mantuvo relativamente rígido a lo largo del período, registrando fluctuaciones moderadas en respuesta al ciclo. En 2004, la tasa de desempleo alcanzó un pico de 19.7 por ciento como resultado de la aguda caída en el nivel de actividad en 2003 y 2004, y luego descendió a medida que la economía retornaba a una fase de expansión hasta alcanzar una tasa de 14.2 por ciento en 2008. Sin embargo, a partir de ese año, ésta se ha mantenido muy estable, con una media de 14.5 por ciento. En 2014 se redujo a apenas 14.1 por ciento a pesar de registrarse un crecimiento del PIB superior al 7 por ciento.

El precario impacto del crecimiento en el mercado laboral se asocia en parte a que algunos de los sectores que han sido más dinámicos tienden a demandar un volumen relativamente bajo de empleos, mientras los sectores rezagados son los que mayor cantidad de puestos de trabajo tienen. En efecto, de las cuatro actividades que en 2000 empleaban las proporciones más elevadas de la fuerza laboral ocupada, esto es,

agropecuaria, industrias manufactureras, comercio¹⁴ y otros servicios,¹⁵ la segunda y la tercera crecieron por debajo de la media nacional. Entre ambos explicaron el 38 por ciento del empleo total en ese año. En contraste, comunicaciones, que forma parte de la actividad “Transporte y comunicaciones” en la clasificación de las cuentas del mercado de trabajo, y que, como vimos, registró un crecimiento descomunal en el período, apenas explicó el 6.3 por ciento del empleo total.

Por otra parte, las estadísticas del comportamiento del empleo por sectores de actividad sugieren que junto a la reestructuración económica ha ocurrido una reducción en la participación del empleo en actividades formales y un incremento en la de actividades informales, generalmente precarias.¹⁶ El gráfico 2 revela que el empleo en las industrias manufactureras se redujo desde el 17.3 por ciento del total de empleos en 2000 hasta 9.9 por ciento en 2014, mientras que “otros servicios”, los cuales por lo general son actividades que se realizan en la precariedad y la informalidad, incrementó el empleo como proporción del total desde 21 por ciento hasta 26.6 por ciento.

Gráfico 2. Composición del empleo remunerado por actividad económica (Porcentaje del empleo total)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

Como se observa, para el resto de las actividades los cambios fueron relativamente reducidos. El retroceso en el empleo en las manufacturas se asocia en parte al declive que sufrieron las actividades de exportación de confecciones textiles desde las zonas francas, muy intensivas en trabajo, y al relativamente escaso dinamismo de la industria manufacturera local que ha visto intensificada la competencia en el marco de una creciente apertura comercial.

De tal forma que, a lo largo del período, a pesar de la expansión económica, el desempleo ha cedido relativamente poco. Esto supone que el ritmo de creación de puestos de trabajo ha estado por debajo del crecimiento de la población activa. Al mismo tiempo, datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo revelan que la mayor parte de los empleos creados han sido en el sector informal, lo que ha hecho que la participación del empleo formal en el empleo total haya retrocedido moderadamente.

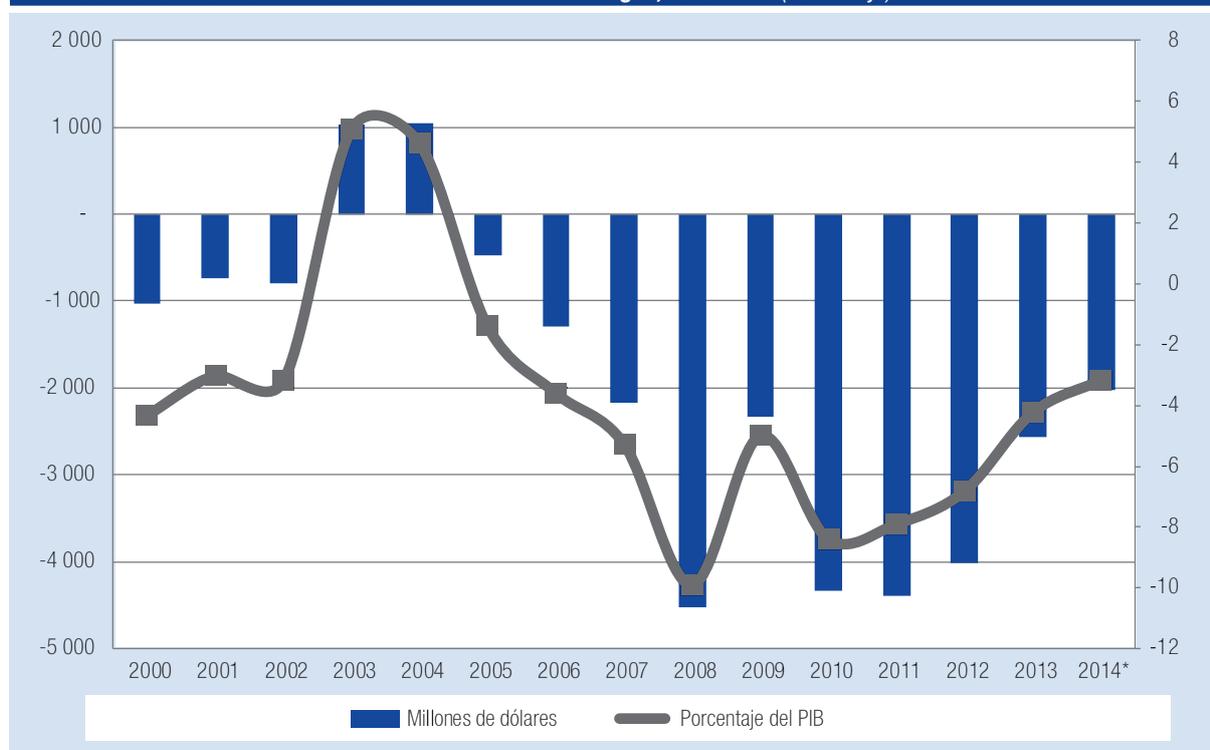
C. BALANZA DE PAGOS Y COMERCIO EXTERIOR^{17,18}

A lo largo de la última década y media, el comportamiento del balance de la Cuenta Corriente de la Balanza de

Pagos registra significativas fluctuaciones, y ha estado principalmente marcado por un incremento en el déficit de la balanza comercial o de bienes, asociados a un fuerte crecimiento de las importaciones y a una expansión insuficiente de las exportaciones. Se pueden identificar con claridad tres momentos (gráfico 3):

- (i) Entre 2000 y 2006, en el que se registraron déficits y superávits relativamente bajos en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos. Oscilaron entre un déficit equivalente a 4.3 por ciento del PIB y un superávit de 5 por ciento del PIB, con una media anual de -0.8 por ciento. Dos años de ese período, 2003 y 2004, estuvieron marcados por una crisis macroeconómica y financiera que redujo drásticamente la demanda y las importaciones, lo que produjo superávits de Cuenta Corriente.
- (ii) Desde 2007 hasta 2013, el déficit de la Cuenta Corriente se incrementó de forma significativa hasta un máximo de 9.9 por ciento del PIB en 2008, y alcanzó un promedio anual equivalente a 6.8 por ciento del PIB.

Gráfico 3. Déficit de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos, 2000-2014 (Porcentaje)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional y del Producto Interno Bruto con año de referencia 2007.

- (iii) En 2014 parece inaugurarse un período de un menor desbalance externo. La Cuenta Corriente registró el menor déficit observado en 9 años, alcanzando el equivalente a 3.2 por ciento del PIB y se estima que en 2015 cerrará en apenas 2 por ciento.

Como se indicó arriba, el comportamiento del saldo de la Balanza de la Cuenta Corriente está muy influido por el de la Balanza de Bienes. Como se advierte en el gráfico 4, la correlación entre ambos es muy cerrada, y eso se asocia al hecho de que mientras los saldos de la Balanza de Servicios, de las transferencias corrientes, y de la Balanza de Rentas son relativamente estables, aunque crecientes a lo largo del período, el saldo de la Balanza Comercial fluctúa considerablemente.

Los saldos de la Balanza de Servicios y de transferencias corrientes (gráfico 5) han sido relativamente elevados y positivos debido al peso de los ingresos por turismo y de las remesas familiares, respectivamente.¹⁹

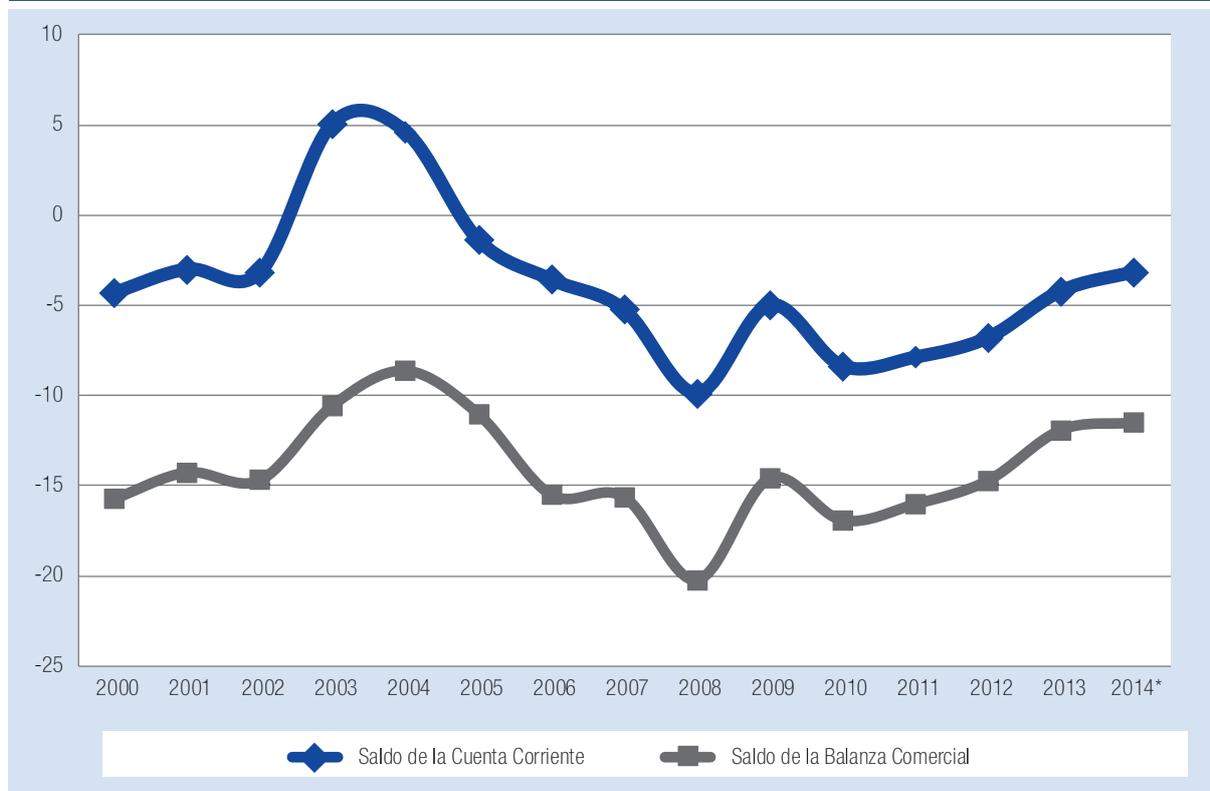
En contraste, el saldo comercial ha sido sistemáticamente negativo y con una clara tendencia

al crecimiento a largo plazo, y está sólidamente correlacionado con el comportamiento de las importaciones las cuales son sensibles a la demanda interna.

Como se aprecia en el gráfico 6, a lo largo de la última década, las importaciones han sido mucho más dinámicas que las exportaciones. En promedio, entre 2000 y 2014, las importaciones superaron las exportaciones a una razón de 1.83 por uno.²⁰ Mientras que descontando las importaciones petroleras, las cuales tienen una significativa incidencia en la balanza comercial, la razón media fue de 1.43. Al mismo tiempo, el gráfico evidencia que, a pesar del peso de las importaciones de hidrocarburos, las fluctuaciones de la razón importaciones/exportaciones no resultan principalmente de estas importaciones sino del resto de ellas.

El superávit en la Cuenta Financiera ha financiado el déficit de Cuenta Corriente. El gráfico 7 muestra cómo un saldo es casi el reflejo del otro. Al mismo tiempo, revela que la Inversión Extranjera Directa (IED) tiene un elevado peso en los ingresos de la Cuenta Financiera.

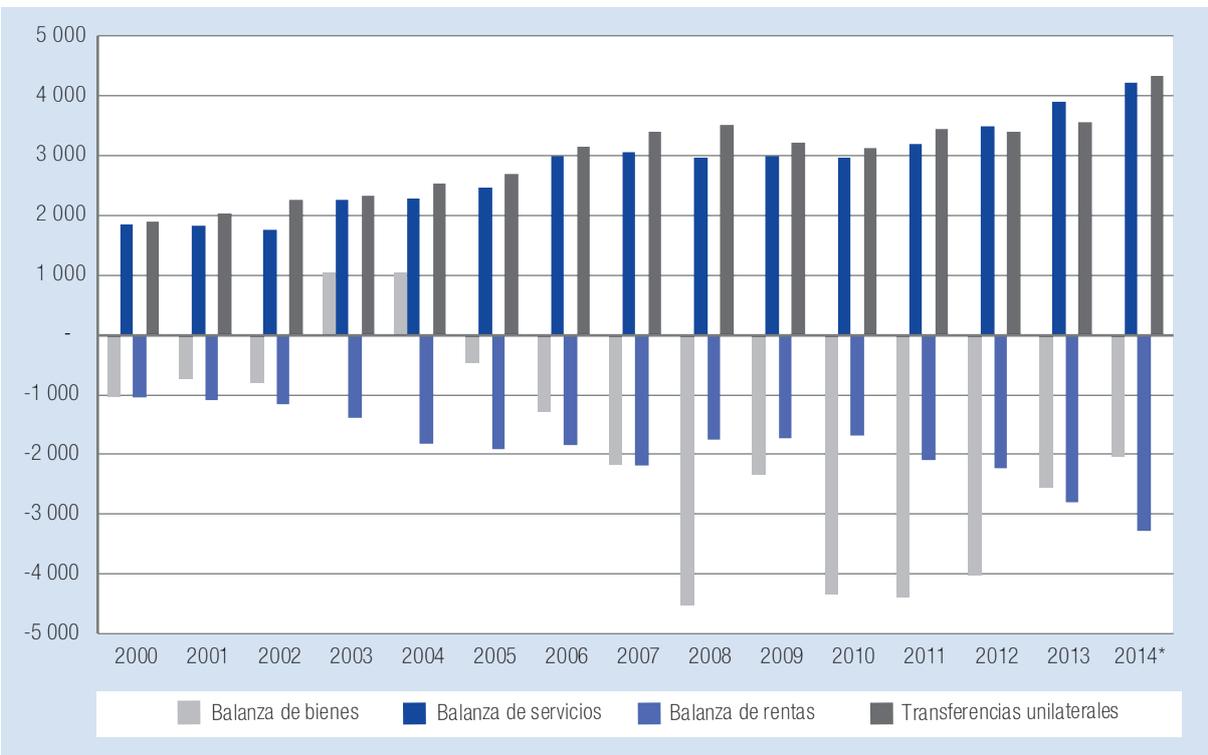
Gráfico 4. Saldo de la Cuenta Corriente y de la Balanza Comercial, 2000-2014 (Porcentaje del PIB)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

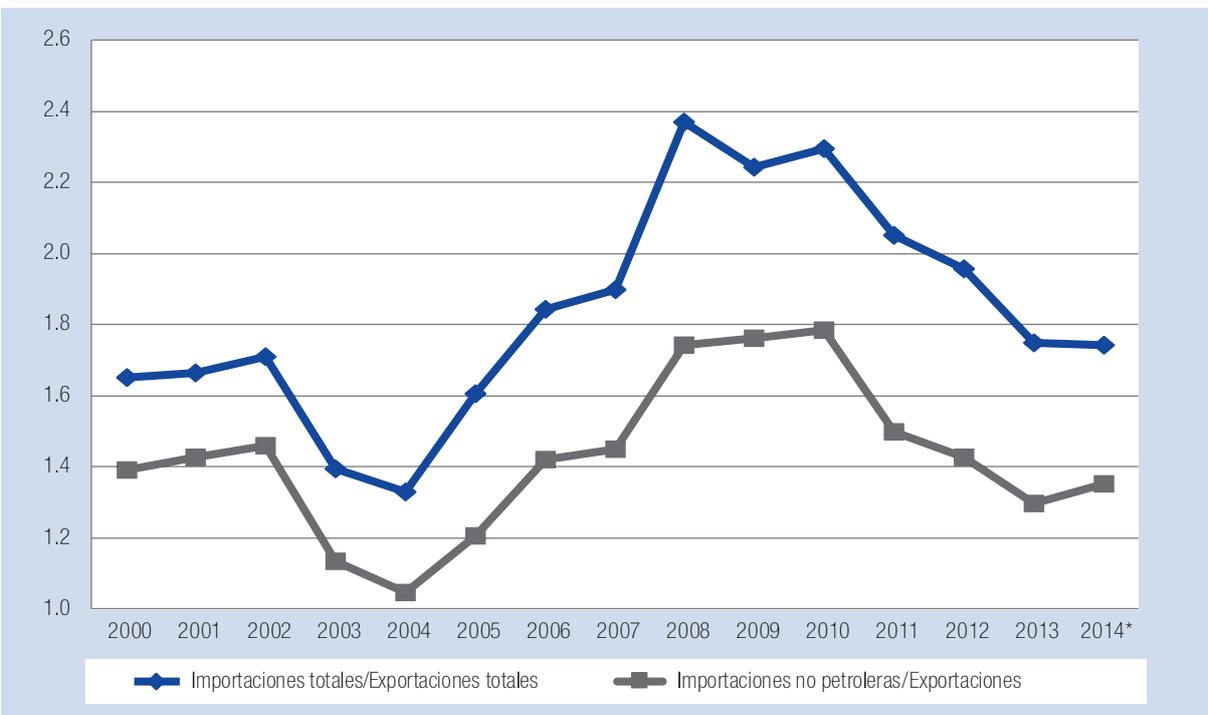
Gráfico 5. Balanza de bienes, servicios, renta y transferencias de la Balanza de Pagos, 2000-2014 (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

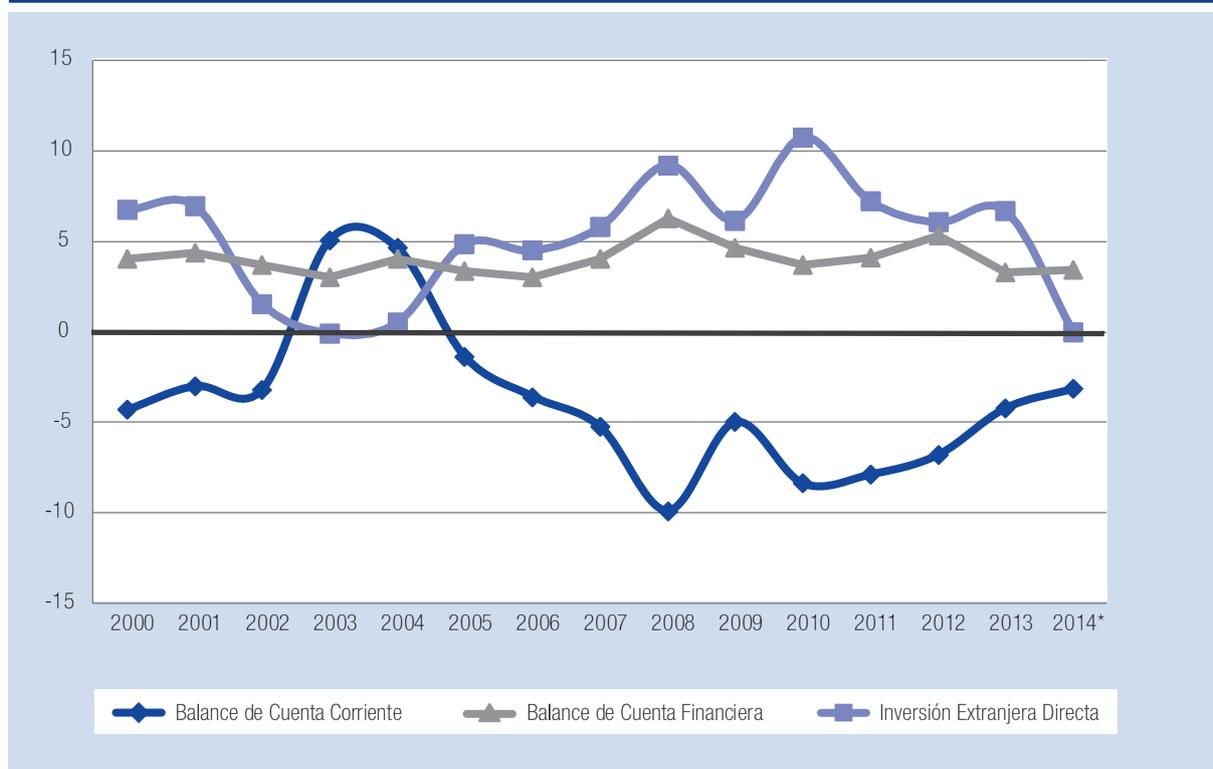
Gráfico 6. Cociente importaciones de bienes/exportaciones de bienes, 2000-2014



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico 7. Evolución de la Cuenta Corriente, de la Cuenta Financiera y de la Inversión Extranjera Directa de la Balanza de Pagos, 2000-2014 (Porcentaje del PIB)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional y del Producto Interno Bruto con año de referencia 2007.

Las otras partidas de la Cuenta Financiera que han permitido financiar los déficits de la Cuenta Corriente son los créditos al sector público, los cuales, junto a la inversión de cartera, han complementado los ingresos que han permitido financiar los déficits de Cuenta Corriente.

En síntesis, entre 2000 y 2014, el fuerte crecimiento de las importaciones acompañado de un relativamente lento crecimiento de las exportaciones se tradujo en una expansión del déficit de la Cuenta Corriente, el cual ha estado siendo financiado desde la Cuenta

Financiera, en particular por Inversión Extranjera Directa (IED) y créditos externos, en particular al sector público.

La expansión de las importaciones ha tenido que ver con el grado de sensibilidad de éstas al crecimiento de la demanda doméstica en un contexto de crecimiento de la economía y de creciente apertura comercial, mientras que el crecimiento moderado de las exportaciones se asocia, entre otros factores, a la necesidad de aumentar aún más las capacidades competitivas de los exportadores dominicanos.

IV

DESEMPEÑO COMERCIAL Y REESTRUCTURACIÓN DE LAS EXPORTACIONES



A. COMPORTAMIENTO Y REESTRUCTURACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES

A pesar del peso significativo de los ingresos por servicios, en particular el turismo, las exportaciones de bienes continúan representando la mayor parte de los ingresos por exportaciones totales. En promedio, entre 2000 y 2014, éstas representaron el 60.2 por ciento del total, participación que se mantuvo relativamente estable a lo largo del período. De allí que sea muy relevante caracterizar el desempeño de las exportaciones a lo largo del período y destacar los cambios más relevantes.

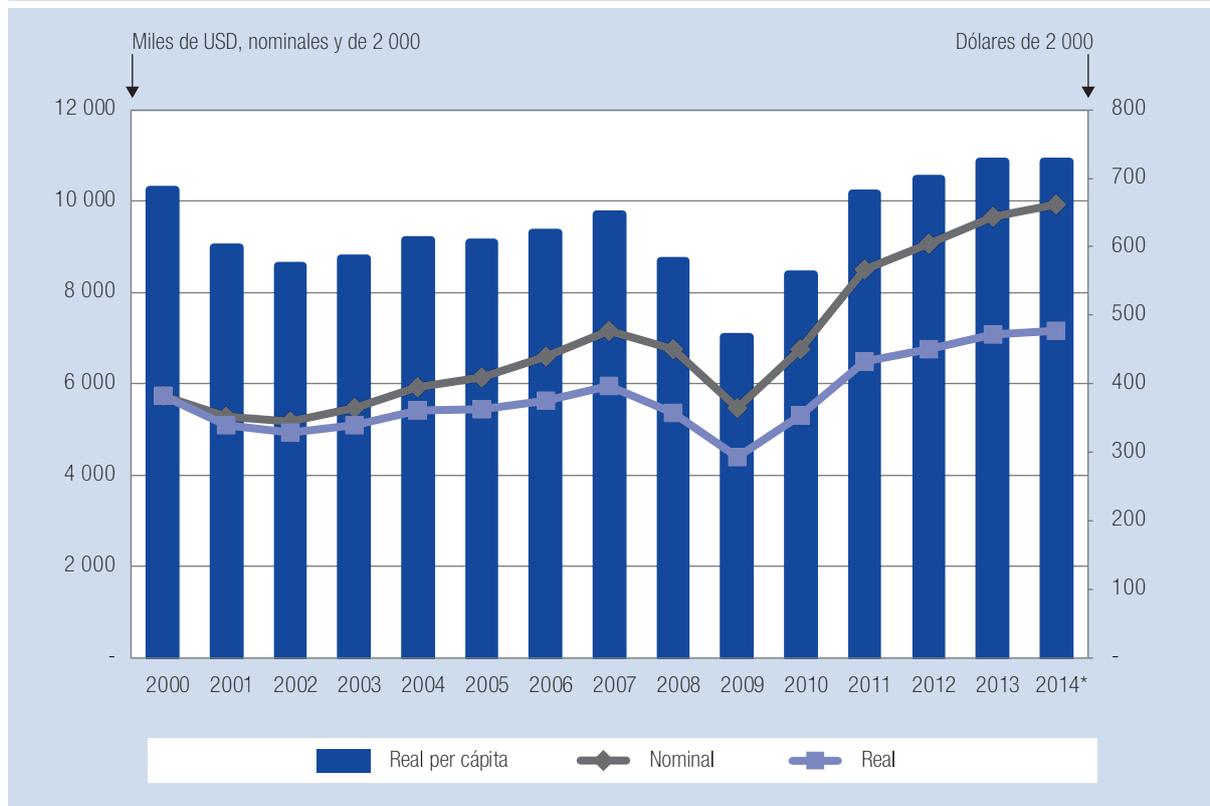
En términos nominales, entre 2000 y 2014, las exportaciones de bienes pasaron desde \$5,736.7 millones hasta \$9,651.9 millones para un crecimiento acumulado de 73 por ciento. La tasa media anual de crecimiento se ubicó en 4.6 por ciento, aunque se aprecia un período de declive notable entre 2008

y 2009 como resultado de la crisis internacional, y una posterior recuperación. En términos reales, sin embargo, el crecimiento acumulado fue de 25 por ciento, y en términos reales per cápita de 16 por ciento, pasando desde \$1,067 hasta \$1,240 a precios de 2000 (gráfico 8).

Por otra parte, al descontar las exportaciones mineras (gráfico 9), valores muy sensibles a las fluctuaciones de los precios en los mercados internacionales, el desempeño se torna menos dinámico. El crecimiento acumulado de las exportaciones nominales en el período fue de 51 por ciento, el de las reales de 9 por ciento y el de las reales per cápita cayeron en un 7 por ciento.

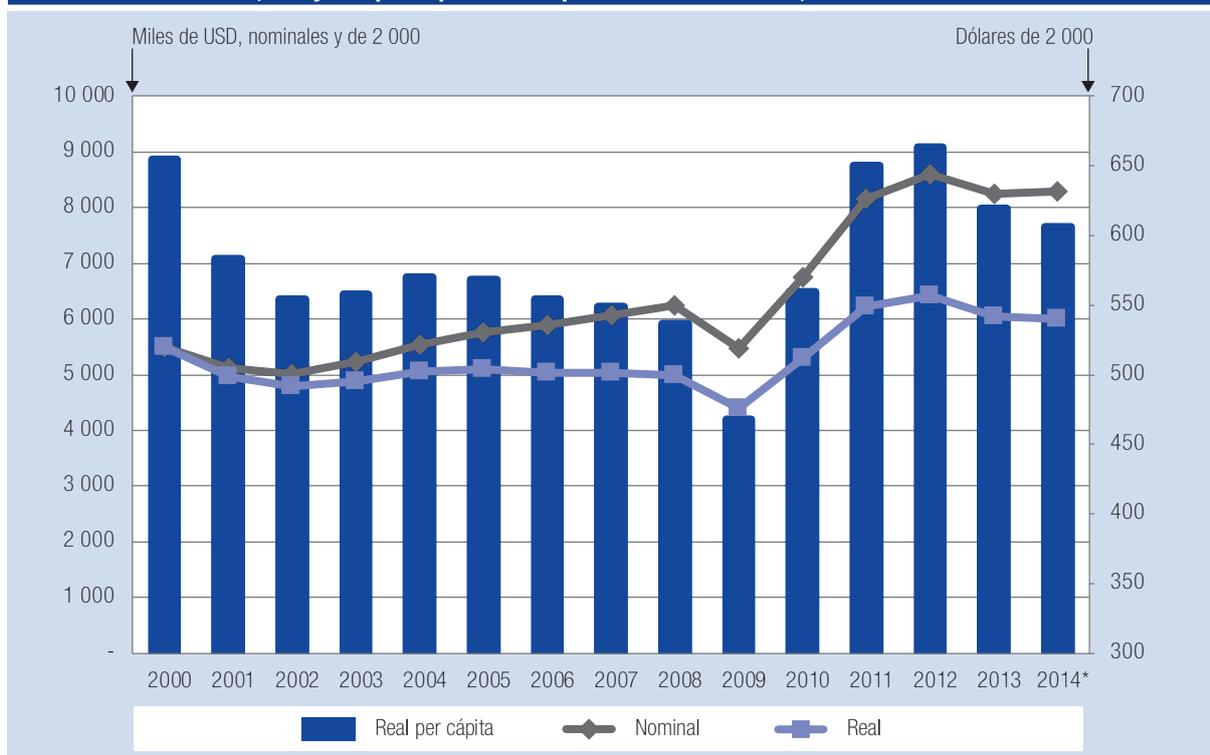
Este desempeño de largo plazo ha contribuido a dos cosas. Primero, a un declive notable de la participación del comercio exterior en el PIB. Las exportaciones de bienes como porcentaje del PIB pasaron desde 22.1 por ciento en 2000-2002 hasta 15.6 por ciento en 2002-2014 y las de servicio pasaron de 12.8 por ciento a 10.3 por ciento (gráfico 10). No obstante,

Gráfico 8. Valor nominal, real y real per cápita de las exportaciones de bienes, 2000-2014



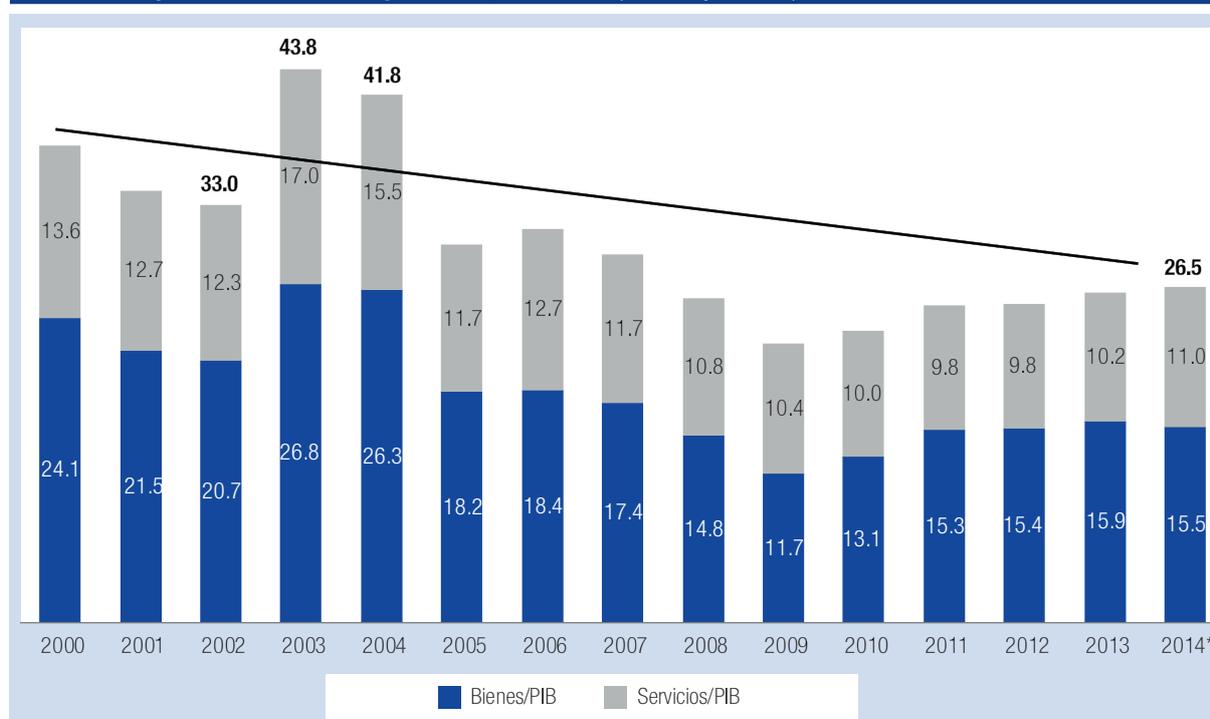
Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico 9. Valor nominal, real y real per cápita de la exportaciones no mineras, 2000-2014

Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico 10. Exportaciones de bienes y servicios, 2000-2014 (Porcentaje del PIB)

Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional y del Producto Interno Bruto con año de referencia 2007.

hay que indicar que a este comportamiento también contribuyó el dinámico crecimiento del PIB impulsado por la demanda interna y el crecimiento de los sectores no transables. Segundo, a una dramática pérdida de participación de las exportaciones totales del país en las exportaciones mundiales, las cuales disminuyeron desde 0.086 por ciento en 2000 hasta 0.042 por ciento en 2008. A partir de ese año se percibe una moderada recuperación. En 2014, alcanzó 0.053 por ciento.

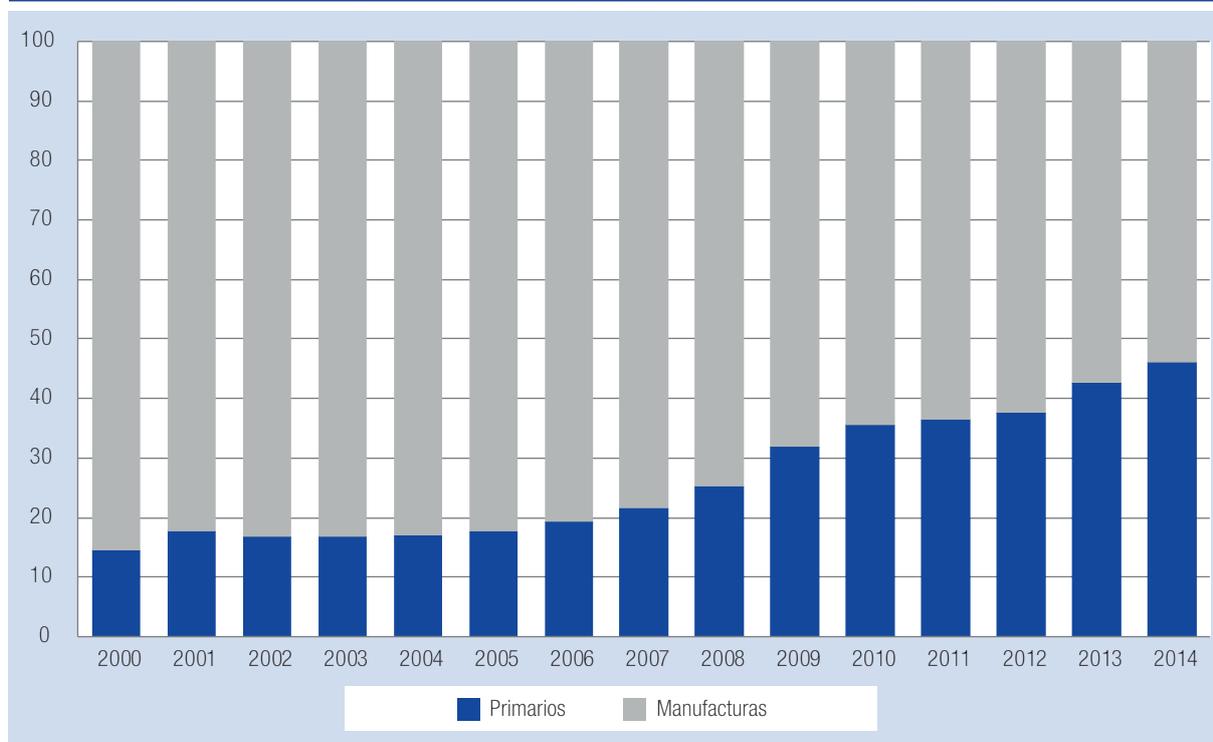
Sin embargo, cabe destacar que en este período las exportaciones de bienes se han comportado de manera muy positiva en seis sentidos. Primero, las exportaciones de bienes primarios han mostrado dinamismo y han aumentado significativamente su peso en las exportaciones totales. Segundo, las exportaciones nacionales se han incrementado comparadas con las de zonas francas, y han elevado su participación en las exportaciones totales de bienes.²¹ Tercero, las exportaciones de manufacturas intensivas en tecnología y destrezas altas han ganado terreno, mientras las intensivas en recursos y trabajo, y destrezas y tecnologías bajas han retrocedido. Cuarto, se han diversificado notablemente, y el grado de concentración por productos se ha reducido.

Quinto, los mercados se han diversificado. Sexto, en años muy recientes, las exportaciones de bienes desde las zonas francas han mostrado un mayor dinamismo que en el pasado.

En efecto, el valor de las exportaciones de bienes primarios se multiplicó por 5.5 entre 2000 y 2014, mientras las de manufactura, que en décadas pasadas reemplazaron las primarias, se multiplicaron por sólo 1.1. Esto llevó a que, como se advierte en el gráfico 11, los bienes primarios, que, entre 2000 y 2002, representaron el 16.4 por ciento de las exportaciones totales, alcanzaran el 42 por ciento entre 2012 y 2014.

El dinamismo en las exportaciones de productos como banano y otras frutas, así como de cacao vegetales explica el dinamismo de las exportaciones primarias. Como contrapartida, el comportamiento de las exportaciones de manufacturas estuvo negativamente influenciado por el desempeño de las de confecciones textiles, que, desde 2005, comenzaron a disminuir hasta finales del año 2009, como resultado de un cambio en las reglas del comercio internacional, específicamente el desmantelamiento del sistema de cuotas textiles previsto en el Acuerdo sobre Textiles y Vestidos de la OMC.

Gráfico 11. Composición de las exportaciones de bienes por tipo de producto, 2000-2014 (Porcentaje)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

De igual forma, impulsado por el comportamiento de las exportaciones primarias y las de confecciones textiles y, en ese período, las exportaciones nacionales se multiplicaron por 4.8 comparado con las de zonas francas que crecieron en sólo 5.4 por ciento (gráfico 12). Esto llevó a que la participación de las primeras pasara de representar el 16 por ciento de las exportaciones totales entre 2000 y 2002, hasta 47 por ciento entre 2012 y 2014, y las de zonas francas pasaron desde 84 por ciento hasta 53 por ciento, en iguales periodos.

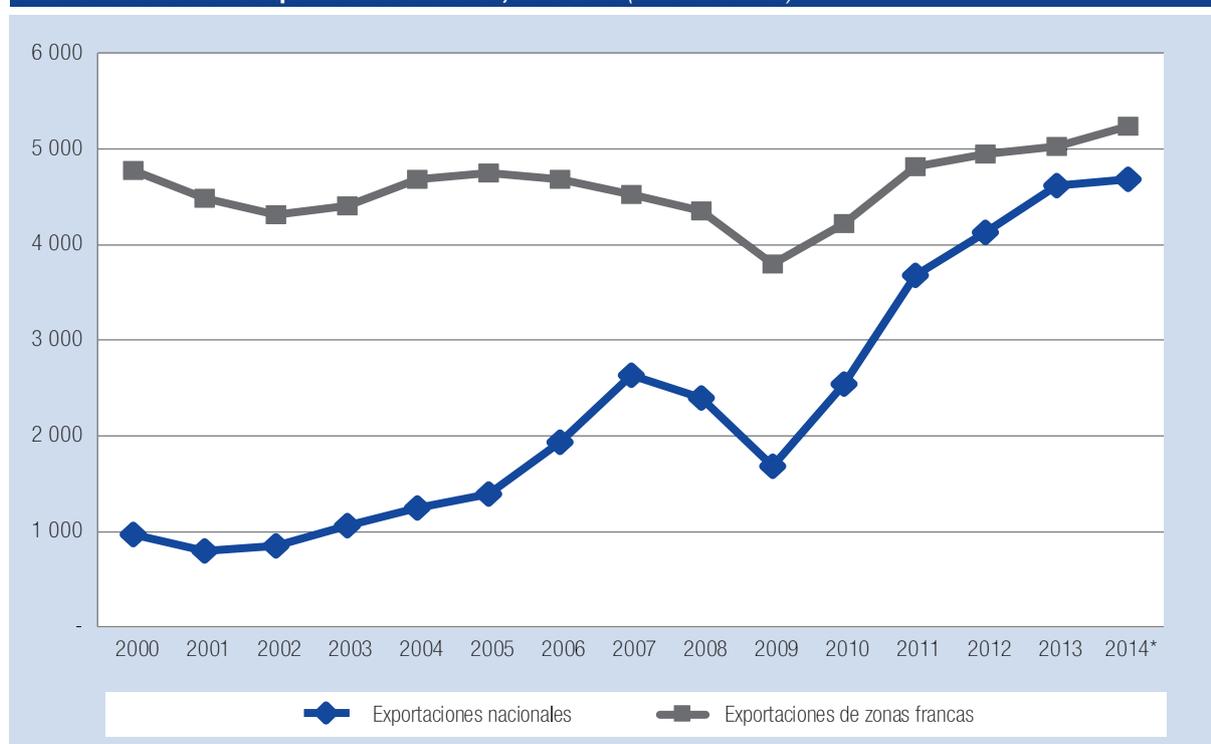
Esta tendencia de las zonas francas empezó a ser revertida en años muy recientes. En los últimos 3 años (2013-2015), la participación de exportaciones de zona franca en exportaciones totales ha aumentado de 52.5 por ciento en 2013, a 53.2 por ciento en 2014, a 57.9 por ciento en 2015. Adicionalmente, al excluir exportaciones de oro y derivados del petróleo y limitar la comparación a bienes agrícolas y manufacturas, la participación de zonas francas en estos años ha sido: 65.8 por ciento en 2013; 67.6 por ciento en 2014; y 70 por ciento en 2015.²²

En el caso de las exportaciones de manufacturas, en el período en cuestión se han reestructurado. El

gráfico 13 muestra que las manufacturas intensivas en tecnología y destrezas altas, han, más que duplicado su peso desde 2000, pasando desde cerca de 15 por ciento en 2000-2002 hasta más de 30 por ciento en 2012-2014. De igual manera, las exportaciones intensivas en tecnologías y destrezas medias también se duplicaron pasando desde cerca de 10 por ciento hasta más de 20 por ciento. Como contrapartida, las intensivas en recursos y trabajo, que desde los noventa dominaron las exportaciones de manufacturas, en particular por el rol de las de confecciones desde zonas francas, declinaron en su participación al pasar desde un promedio anual de 65.7 por ciento entre 2000 y 2002 hasta 38.4 por ciento entre 2012 y 2014.

Una metodología alternativa de clasificación del grado tecnológico de las exportaciones manufactureras es la de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la cual considera 3 grupos de productos: los de tecnología alta, los de tecnología media y los de tecnología baja. El comportamiento de las exportaciones de estos 3 tipos de productos apunta a resultados similares a los de la clasificación por intensidad tecnológica y destrezas. Entre 2000 y 2014, las exportaciones intensivas en tecnología

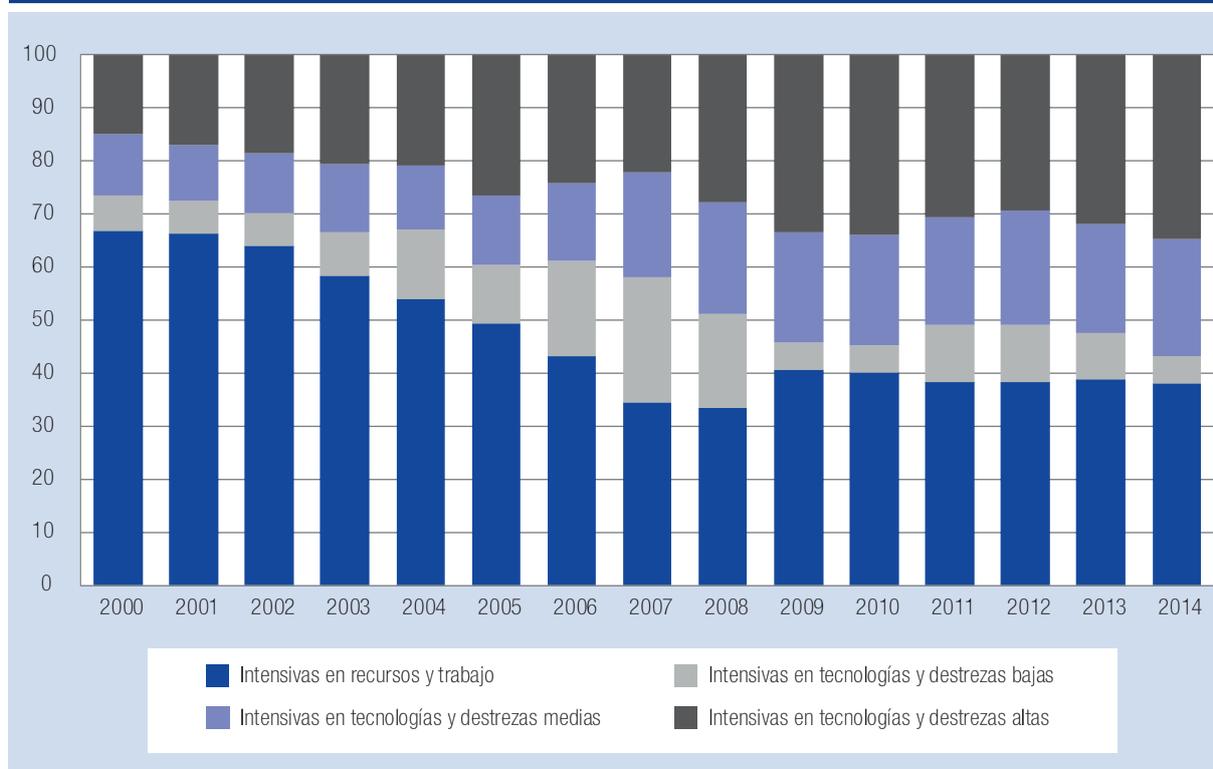
Gráfico 12. Valor de las exportaciones de bienes, 2000-2014 (Miles de dólares)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico 13. Composición de las exportaciones de manufactura por tecnología y destrezas (Porcentaje del valor de las exportaciones de manufacturas)



Fuente: Elaborado con información de UNCTADStat.

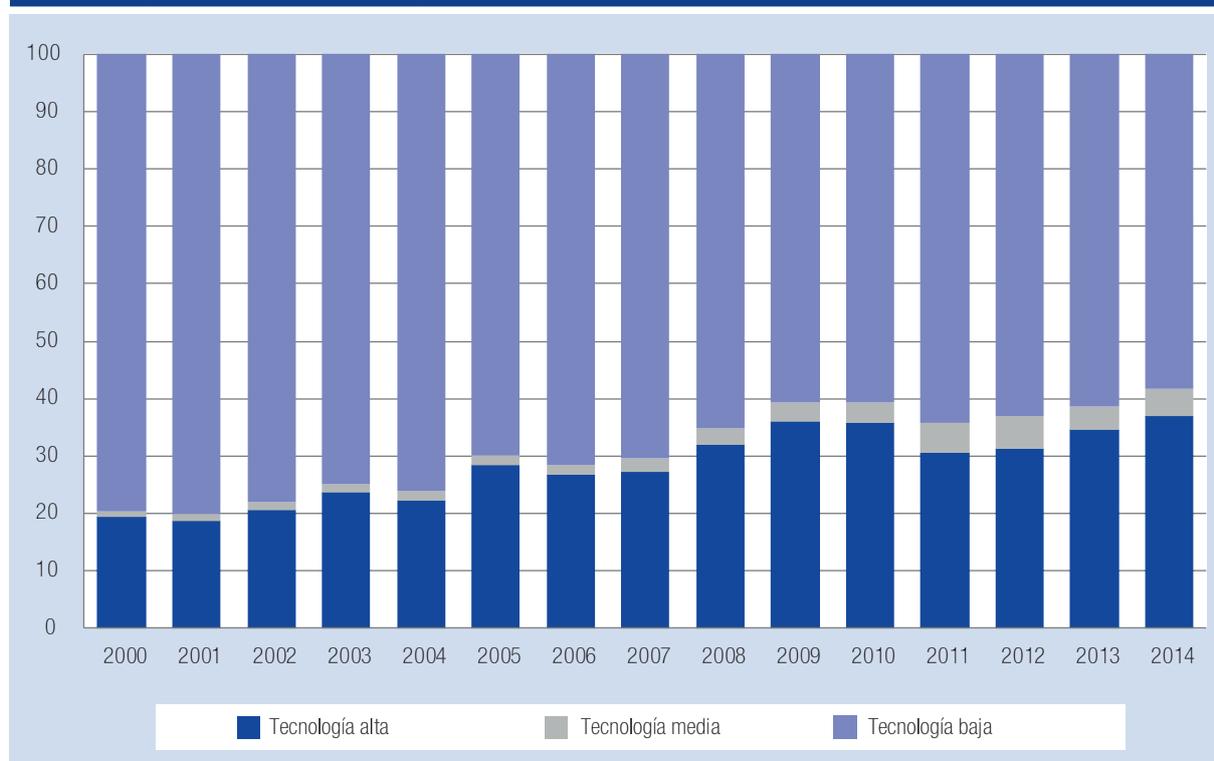
alta han incrementado su peso en las exportaciones totales, pasando desde cerca de 20 por ciento a inicios de la década pasada hasta alrededor de 35 por ciento en 2013 y 2014 (gráfico 14). También las exportaciones de tecnología media han incrementado su peso alcanzando más del 5 por ciento del total de las exportaciones manufactureras. Como contrapartida, las de tecnología baja han declinado como proporción de las totales desde cerca del 80 por ciento hasta menos de 60 por ciento en años recientes.

La reducción en la participación de las exportaciones de confecciones textiles junto a crecimiento de la participación de las exportaciones de productos primarios y la emergencia de nuevos productos de exportación fuera y dentro de las zonas francas, ha contribuido a que se hayan diversificado. Esto se refleja en el Índice de Herfindhal-Hirschman (IHH)²³ de concentración por producto, el cual se redujo de manera sensible desde inicios de la pasada década hasta 2012, como se advierte en el gráfico 15. El IHH es estimado a 2 y 4 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), con el fin de advertir si los cambios en el nivel de concentración se deben a procesos de

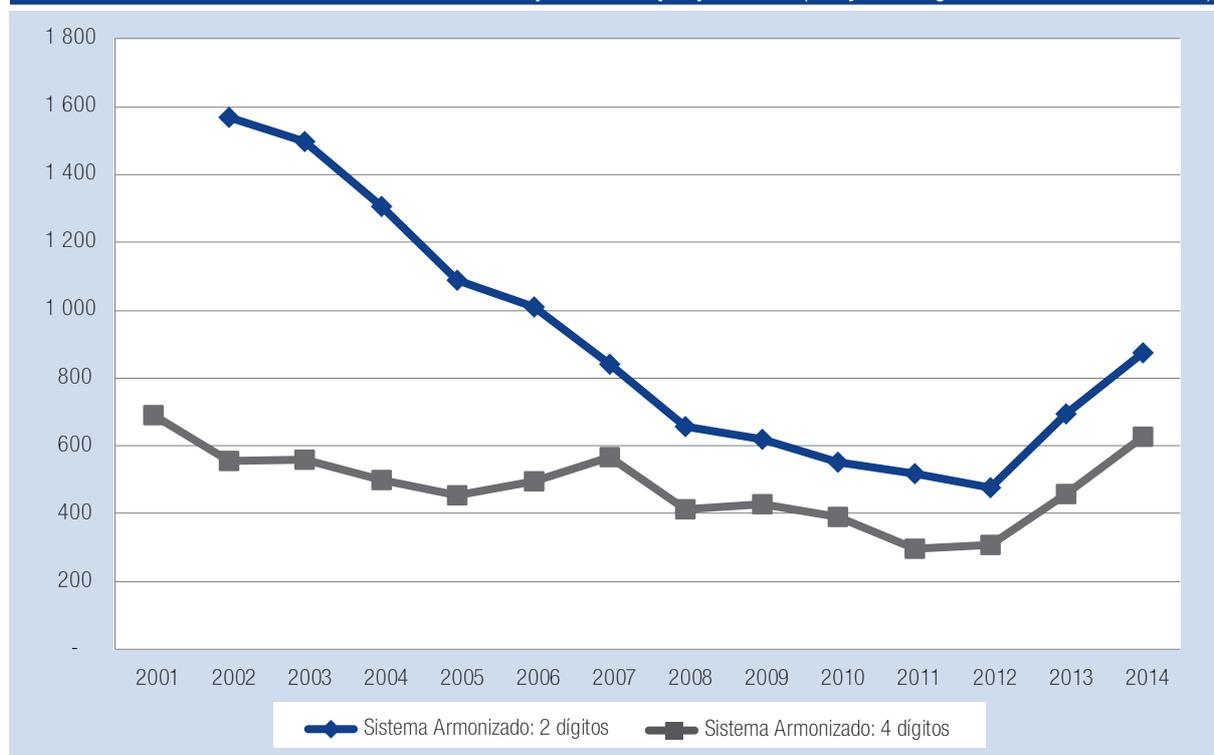
concentración/diversificación al interior de grupos de productos específicos o más bien al cambio en la participación de grupos de productos, es decir, a una reestructuración global. La evolución comparada de ambos indicadores sugiere esto último, es decir, a la reducción en la participación de algunos grupos de productos (capítulos del Sistema Armonizado, SA) y al incremento de la participación de nuevos capítulos.

Una mirada detallada revela que la reestructuración se debe a los siguientes elementos, algunos de ellos mencionados arriba:

- Una reducción de la participación de las exportaciones de confecciones textiles asociada al cambio en las reglas del comercio global de textiles que redujo las barreras de acceso al mercado de Estados Unidos de América de los proveedores asiáticos. Esto llevó a que el valor de las exportaciones clasificadas en el capítulo 62 del SA pasara desde el primer puesto en el total exportado en 2003-2004 hasta el octavo puesto en 2013-2014. Al mismo tiempo, explica la reducción en la participación de las exportaciones manufactureras con grado tecnológico bajo;

Gráfico 14. Composición de las exportaciones de manufactura por grado tecnológico (Porcentaje del valor de las exportaciones de manufacturas)

Fuente: Elaborado con información de UNCTADStat.

Gráfico 15. Índice Herfindhal de concentración de exportaciones por productos (Dos y cuatro dígitos del Sistema Armonizado)

Fuente: Elaborado con información de Trademap.

- Un incremento significativo de las exportaciones de oro a partir de 2013, como resultado de la entrada en operación de un proyecto minero. Esto llevó a que estas exportaciones mineras ocuparan el primer lugar en la lista de productos de exportación;
- Un incremento sostenido de las exportaciones de productos desde las zonas francas, en particular productos y aparatos médicos, tabaco y sucedáneos de tabaco, y aparatos eléctricos. El crecimiento de algunas de ellas como las de aparatos médicos explica el aumento de la participación de aquellas intensivas en tecnologías y destrezas elevadas;
- Un incremento de algunos nuevos productos de exportación por parte de empresas que operan bajo el régimen nacional, en particular frutas y vegetales, cacao y productos manufacturados que han explotado exitosamente el mercado de Haití. El desempeño de las exportaciones de banano, algunos vegetales como pimientos, y de cacao, contribuyeron a elevar el peso de los productos primarios en la canasta de exportación. Ésto y el crecimiento dinámico registrado en productos

distintos a las confecciones textiles elaborados por empresas que operan bajo el régimen de zonas francas explican la diversificación de productos;

- Un aumento de las exportaciones de materiales textiles desde las zonas francas dominicanas hacia zonas francas en Haití para fines de terminación y exportación de confecciones hacia Estados Unidos de América.

Como se aprecia en el cuadro 9, las exportaciones de oro representaron poco más del 19 por ciento de las exportaciones de bienes en 2013-2014 gracias a una expansión muy fuerte registrada en 2013 y 2014; las de instrumentos y aparatos médicos explicaron el 12.4 por ciento y han resultado de una expansión sostenida a lo largo de los últimos 12 años; los puros y cigarros (tabaco y sucedáneos) representaron el 7.4 por ciento del total; y la de aparatos eléctricos el 7 por ciento.

Por otra parte, se advierte que entre 2013 y 2014 ha ocurrido un proceso de reconcentración. Esto se asocia al fuerte crecimiento de las exportaciones de oro, cuyo peso es significativo en las exportaciones totales y ha modificado el indicador global de concentración.

Cuadro 9. Principales productos de exportación (capítulos del Sistema Armonizado): Participación en las exportaciones totales y tasa media anual de crecimiento (Porcentaje)

| Capítulo | Todos los productos | Porcentaje del total 2013-2014 | Tasa media anual de crecimiento | | |
|----------|---|--------------------------------|---------------------------------|-----------|-----------|
| | | | 2003-2014 | 2010-2014 | 2013-2014 |
| | | | 100.0 | 5.3 | 14.8 |
| 71 | Perlas, piedras preciosas (incl. oro) | 19.3 | 32.7 | 84.1 | 190.6 |
| 90 | Instrumentos de óptica, fotografía, medida, control | 12.4 | 10.4 | 15.9 | 34.8 |
| 24 | Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados | 7.4 | 7.5 | 21.3 | 11.4 |
| 85 | Máquinas, aparatos y material eléctrico | 7.0 | 3.9 | 11.3 | 14.0 |
| 61 | Prendas y complementos de vestir, de punto | 4.6 | 10.1 | 35.2 | 8.0 |
| 08 | Frutos comestibles | 4.3 | 20.4 | 31.9 | 63.4 |
| 64 | Calzado, polainas, botines y artículos análogos | 4.2 | 8.8 | 21.7 | 12.6 |
| 62 | Prendas de vestir, excepto de punto | 3.8 | -10.6 | 0.8 | 14.5 |
| 30 | Productos farmacéuticos | 3.6 | 56.7 | 81.3 | -12.1 |
| 39 | Materias plásticas y manufacturas | 3.5 | 19.8 | 12.8 | -2.5 |
| 72 | Fundición, hierro y acero | 2.8 | 24.0 | 31.0 | 0.0 |
| 18 | Cacao y sus preparaciones | 2.5 | 14.2 | 11.1 | 19.4 |
| 52 | Algodón, incluyendo tejidos | 2.3 | 69.3 | -10.2 | 0.0 |

Fuente: Elaborado con información de UNCOMTRADE.

Además de la reducción en la concentración de los productos, se ha producido una desconcentración en los mercados, en la medida en que las exportaciones hacia Estados Unidos de América perdieron terreno como consecuencia de la reducción en las exportaciones de confecciones textiles, y se

incrementaron especialmente las dirigidas a Haití, a los países de la Unión Europea, a Centroamérica y a otros mercados en general (cuadro 10), denotando una mayor diversificación. Como resultado, el IHH de concentración de las exportaciones por mercado de destino se redujo tendencialmente (gráfico 16).

Cuadro 10. Composición de las exportaciones por país de destino, 2002-2004 y 2012-2014 (Porcentaje)

| Imports | 2002-2004 | 2012-2014 | | |
|---------------------------|-----------|-----------|--------|-----|
| Estados Unidos de América | 75.0 | 51.4 | | |
| Haití | 2.0 | 14.0 | | |
| Unión Europea | 5.0 | 8.5 | | |
| Centroamérica | 0.6 | 2.2 | | |
| Resto | 17.4 | 24.0 | | |
| De los cuales: | | | | |
| | Corea | 1.0 | China | 1.5 |
| | Canadá | 1.0 | Corea | 0.9 |
| | Japón | 0.6 | Canadá | 0.8 |
| | Brasil | 0.5 | Japón | 0.4 |
| | Jamaica | 0.2 | Brasil | 0.4 |

Fuente: Elaborado con información de UNCOMTRADE.

Gráfico 16. Índice Herfindhal de concentración de mercados de las exportaciones



Fuente: Elaborado con información de UNCOMTRADE.

Las exportaciones hacia países con y sin acuerdos comerciales

En la primera década de este siglo (2000-2010), la República Dominicana suscribió acuerdos comerciales, generalmente de libre comercio, con varios de sus principales socios comerciales y con los países de Centroamérica y de la Comunidad del Caribe (CARICOM). Las exportaciones dirigidas a los mercados de los países firmantes (Estados Unidos de América, los países de la Unión Europea, los de Centroamérica, Panamá y los de la CARICOM) alcanzó más del 80 por ciento de todas las exportaciones observadas entre 2000 y 2010.

Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones a esos mercados ha sido muy limitado. Por otra parte, como se explicó en una sección anterior, se ha verificado un importante incremento en las importaciones tanto desde esos mercados como desde otros, y del déficit de balanza comercial y de Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos. Esta combinación de eventos ha motivado un importante cuestionamiento en sectores de la sociedad dominicana, y en particular del sector empresarial, a la efectividad de los acuerdos para impulsar las exportaciones, y a un incremento de las resistencias a explorar nuevos.

Entre 2003 y 2013, la tasa de crecimiento media anual de las exportaciones hacia esos países fue de apenas 2 por ciento, comparado con 20 por ciento para las exportaciones hacia los países sin acuerdos. Entre estos últimos destaca Haití que, como se mencionó antes, incrementó de manera importante su participación en las exportaciones totales a lo largo de la década pasada y los primeros años de ésta.

Sin embargo, hay que indicar que el escaso dinamismo de las exportaciones hacia los mercados de países con acuerdos comerciales se debió en mucho a la reducción de las exportaciones hacia Estados Unidos de América, el socio comercial de mayor peso de la República Dominicana, y que ese declive se derivó específicamente del retroceso en las exportaciones de confecciones textiles asociado a la erosión de las preferencias en el mercado estadounidense. Esto nos lleva a inferir que se trató, por lo tanto, de un factor externo que el acuerdo comercial difícilmente podía revertir.

Adicionalmente, es relevante indicar que el acuerdo con Estados Unidos de América y Centroamérica, y con los países de la Unión Europea y CARIFORO²⁴

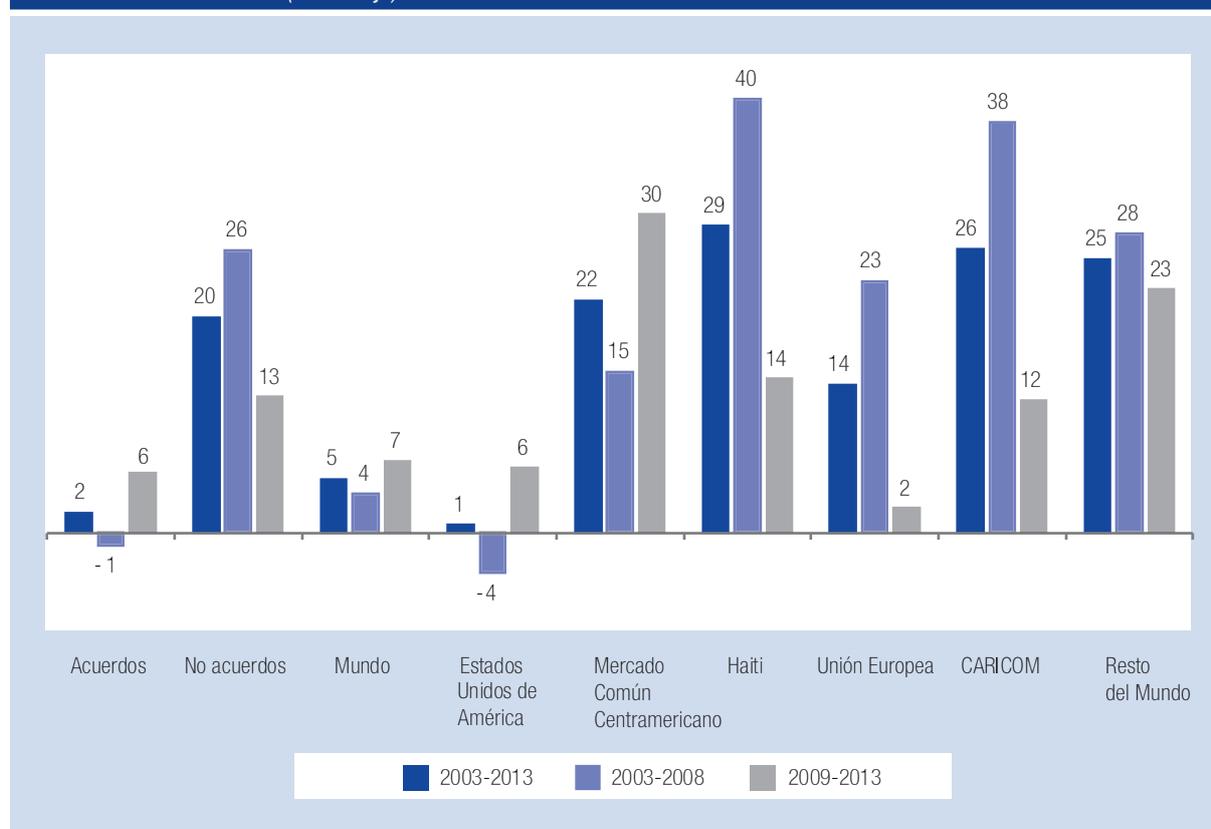
no implicó cambios sustanciales en las condiciones de acceso a esos mercados en la medida en que ya el país gozaba de un nivel de acceso preferencial significativo antes de los acuerdos. Esto explica en parte el lento crecimiento de las exportaciones hacia esos mercados.

El valor de las exportaciones de la República Dominicana hacia ciertos países con los que hay acuerdos de libre comercio creció a tasas medias anuales elevadas. No obstante, su peso en las exportaciones totales es reducido, lo que hace que su efecto en las cifras agregadas sea bajo. Este fue el caso de los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y los países de la CARICOM, como se aprecia en el gráfico 17.

En contraste, en el período se observó un fuerte crecimiento de las exportaciones hacia Haití, (tanto de las industrias manufactureras nacionales como de las de zonas francas), país con el que no hay un acuerdo comercial. Entre 2002-2004 y 2012-2014, el valor medio anual de las exportaciones hacia ese país se multiplicó por 3.85, más de tres veces que el observado para las exportaciones totales. Es esto lo que explica principalmente el fuerte crecimiento de las exportaciones hacia países sin acuerdos. No obstante, las exportaciones hacia otros países con los que no hay acuerdos comerciales también observaron un crecimiento importante, aunque los valores totales son relativamente reducidos. En ese período, el valor medio anual de las exportaciones hacia China se multiplicó por 23.6, el de las dirigidas a India por 3.3, República Bolivariana de Venezuela por 4.8, y Colombia por 6.

En síntesis, a pesar de que el comercio con países con los que se han puesto en vigencia acuerdos comerciales reflejan un porcentaje muy elevado del comercio total del país, éstos parecen haber tenido un impacto reducido en los flujos de comercio y en las exportaciones, mientras el comercio con países con los que no existen acuerdos preferenciales observó un desempeño significativamente superior.

Esto supone que la fuente de la restricción al desempeño exportador del país no reside en las condiciones de acceso a los mercados sino en las capacidades competitivas y en los factores estructurales y de otra naturaleza que dificultan el aprovechamiento de las oportunidades que han estado disponibles.

Gráfico 17. Tasa media de crecimiento anual del valor de las exportaciones por socios y grupos de socios seleccionados (Porcentaje)

Fuente: Elaborado con información de TradeMap.

B. EL COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES

Entre 2001 y 2014, las importaciones totales crecieron a una tasa media anual de 5.4 por ciento comparado con 4.6 por ciento registrada por las exportaciones. Esto conllevó a multiplicar las importaciones totales por 2.3 veces entre 2000-2002 y 2012-2014, las importaciones reales por 1.79 y las reales per cápita por 1.47.

Sin embargo, cuando se descomponen las importaciones entre nacionales y de zonas francas,²⁵ se advierte que las primeras, las cuales responden a la demanda doméstica, lo hicieron a una tasa de 7.2 por ciento, esto es 1.33 veces más rápido que el promedio.

Como se mostró antes, este intenso crecimiento de las importaciones de bienes explica mucho el fuerte crecimiento del saldo negativo de la balanza

comercial y del de la cuenta corriente de la balanza de pagos en la medida en que las exportaciones se han comportado de manera relativamente estable a lo largo de la última década y media.²⁶

Por otra parte, a lo largo de los últimos 15 años, se verificó una moderada reestructuración de las importaciones en varios sentidos:

- Las importaciones de productos primarios incrementaron su peso desde menos de 30 por ciento del total a inicios de la década pasada, hasta más de 40 por ciento desde 2011 en adelante. Las petroleras o de otros productos básicos como los alimentos contribuyeron a ello.
- La reducción de las importaciones de zona franca, aunado al aumento de las exportaciones de zonas francas, sugiere un mayor grado de utilización de insumos domésticos por parte de zonas francas,²⁷ lo cual supone un incremento del valor agregado nacional en las exportaciones de este sector.

- Las manufacturas intensivas en destrezas y tecnologías altas incrementaron su participación en detrimento de las intensivas en recursos, trabajo y tecnología y destrezas medias. Esto es consistente con el incremento en el comercio mundial de productos tecnológicos, y con el incremento en las exportaciones de zonas francas de productos de mayor contenido tecnológico, lo que supone la importación de este tipo de productos en forma de insumos.
- El origen de las importaciones se diversificó. En particular, la participación de Estados Unidos de América declinó desde 49.4 por ciento en 2001-2003 hasta 39.3 por ciento en 2012-2014, y la de China se incrementó desde 2.9 por ciento hasta 10.7 por ciento.

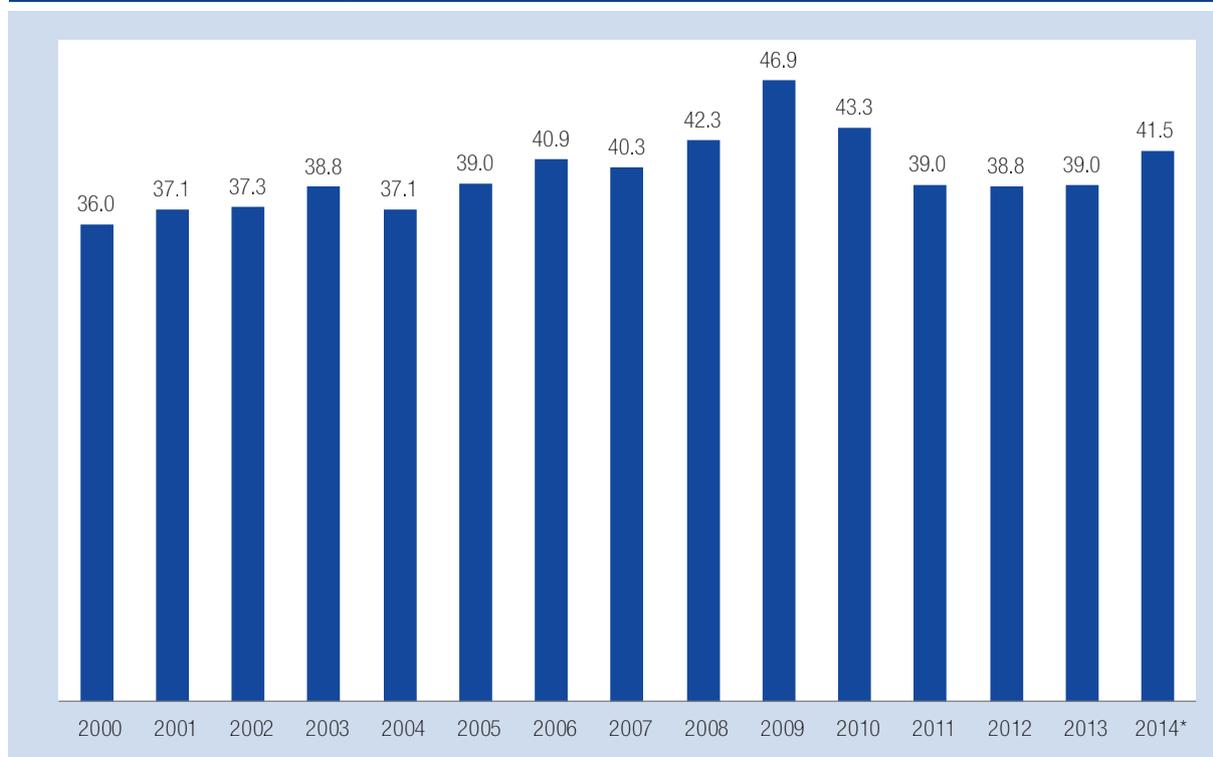
C. LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS: TURISMO Y ALGO MÁS

La República Dominicana ha desarrollado el comercio de servicios bajo esquemas de apertura y atracción

de inversión extranjera. A excepción de los servicios profesionales, la mayoría de servicios transables han sido objeto de incentivos y de legislaciones especiales para promover su desarrollo mediante la participación privada (nacional o extranjera). Esto ha traído como resultado una mejora significativa en la infraestructura y servicios de telecomunicaciones, financieros, concesiones portuarias y aeroportuarias, y sobre todo en el desarrollo de una importante oferta hotelera que ha hecho del turismo uno de los subsectores de mayor peso en la economía nacional y en la balanza de pagos.

Desde finales de los noventa, las exportaciones de servicios han tenido un peso muy significativo en las exportaciones totales de bienes y servicios, en particular los ingresos por turismo. En promedio, significaron casi el 40 por ciento, entre 2000 y 2014, mostrando una ligera tendencia al alza (gráfico 18). En ese período, el turismo es responsable de cerca del 86 por ciento del total de los ingresos, mientras un 16 por ciento fue generado por otras actividades de servicios. Los ingresos por turismo se comportaron dinámicamente en ese período. Entre 2000 y 2002 representaron, en promedio, \$2,796 millones por

Gráfico 18. Participación de los ingresos por servicios en los ingresos totales por bienes y servicios, 2000-2014 (Porcentaje)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

* En base al 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

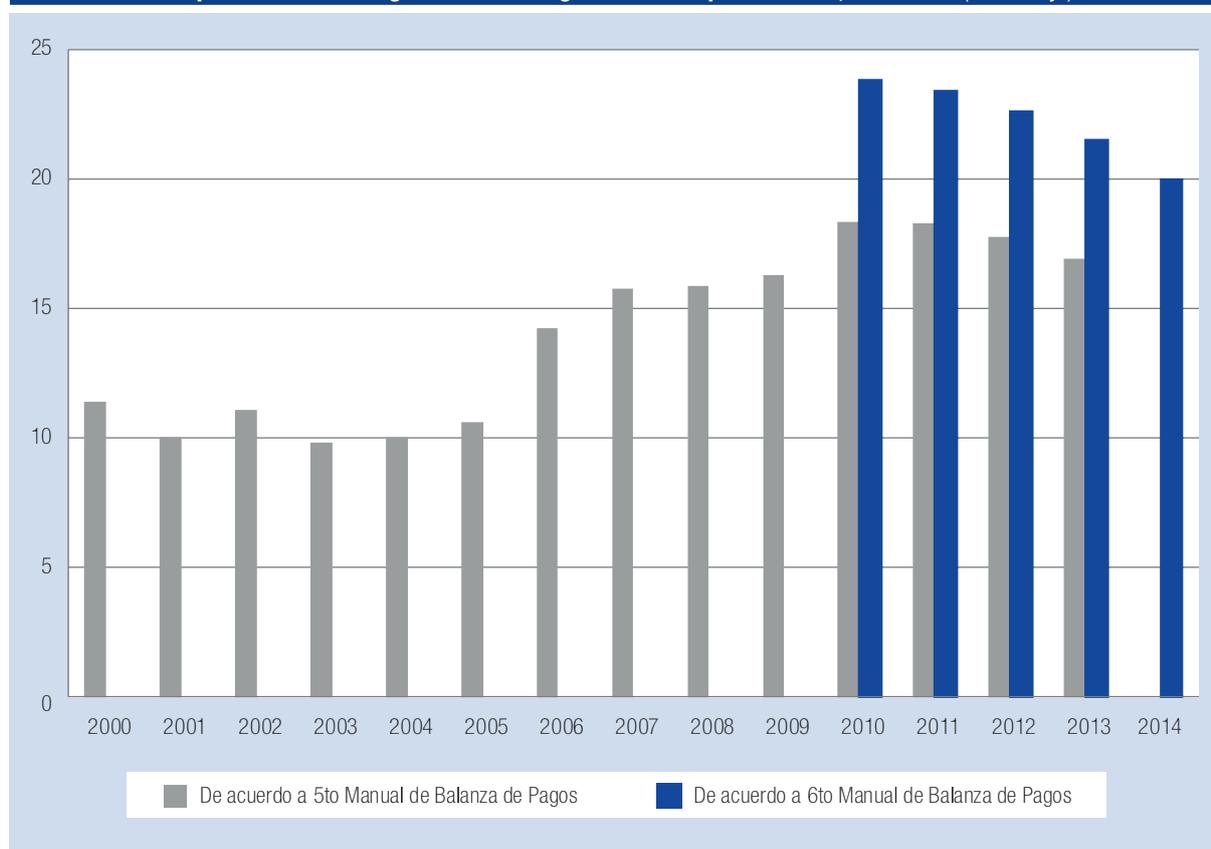
año. En contraste, para el período 2012-2014 representaron \$5,164 millones, lo cual implica un promedio 1.84 veces más elevado y una tasa media anual de crecimiento de 5.1 por ciento.

Sin embargo, en años recientes, los ingresos generados por actividades de servicios distintos a turismo han mostrado gran dinamismo, elevando su participación en los ingresos totales por servicios. Mientras entre 2000 y 2002, estos ingresos alcanzaron un promedio anual de \$340 millones, en el período 2012-2014 llegaron hasta \$1,387 millones.²⁸ Esto implicó, como se muestra en el gráfico 19, que su participación en

los ingresos totales por servicios se incrementó desde 10.8 por ciento en 2000-2002 hasta 17.7 por ciento en 2011-2013. Las estimaciones a partir de la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (MBP6), del Fondo Monetario Internacional (FMI) relevan que esa participación fue de 21.3 por ciento entre 2012 y 2014 (gráfico 19).

Aunque el Banco Central no desagrega todas las contribuciones dentro del sector servicios, es posible distinguir, en adición al turismo, las contribuciones de los rubros telecomunicaciones, transporte, seguros y combustibles.

Gráfico 19. Participación de “otros ingresos” en los ingresos totales por servicios, 2000-2014 (Porcentaje)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

V

INSTRUMENTOS RELACIONADOS CON LA POLÍTICA COMERCIAL



A. INSTRUMENTOS RELATIVOS A LA PRODUCCIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

El Plan Nacional de Competitividad Sistémica (PNCS)²⁹ es el principal instrumento para impulsar la competitividad. Fue elaborado en 2006 (antes de la discusión y aprobación de la END). La visión de futuro de país en este ámbito define a la industria como el motor del crecimiento y da prioridad a la promoción de exportaciones. Este plan:

- Presenta una estrategia y una política industrial de competitividad sistémica, para zonas francas y de fomento de exportaciones;
- Presenta un programa de competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs);
- Presenta estrategias, programas y proyectos para el fortalecimiento del desarrollo competitivo de los clusters estratégicos;
- Propone la creación del Sistema Nacional de Innovación y Desarrollo Tecnológico;
- Propone una estrategia para la competitividad gubernamental;
- Hace propuestas en materia de competitividad logística y propone un plan de implementación.

El PNCS propone transformaciones que procuran impactar en 6 niveles: el nivel microeconómico, es decir, en las empresas; el nivel sectorial ó mesoeconómico; el nivel macroeconómico; el nivel internacional; el nivel institucional, esto es, en mercados y Estado; y el nivel político-social.

El nivel sectorial contiene:

- Una estrategia y política industrial de competitividad sistémica;
- Una estrategia y política de competitividad de las zonas francas;
- Una estrategia y política de fomento competitivo a las exportaciones; un programa para la Competitividad de las PYMEs;
- Un plan para impulsar la competitividad del turismo;
- Un plan para impulsar clusters de agronegocios y avanzar en alcanzar competitividad en las cadenas de valor agroindustriales en banano, aguacate, mango, piña y tabaco;

- Un plan para promover el escalamiento en valor en manufacturas, con especial atención a textiles y calzados; un plan para conformar el Sistema Nacional de Innovación y Desarrollo;
- Un Sistema Nacional de Calidad;
- Una propuesta para avanzar en el fortalecimiento de las capacidades competitivas e innovadoras del sector público;
- Un plan para fortalecer la infraestructura y la competitividad logística.

B. INSTRUMENTOS RELACIONADOS CON LA POLÍTICA COMERCIAL

1. Negociaciones y acuerdos comerciales

La República Dominicana ha enmarcado sus procesos de negociación comercial bajo esquemas de acuerdos de libre comercio de carácter regional, en su mayoría multilaterales como parte de una estrategia de integración regional proactiva (1996-2000).

En el 2004 suscribió el Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos de América y Centroamérica (DR-CAFTA) y en 2006 inició el proceso de negociación de ventajas recíprocas con los países de la Unión Europea junto a los países de la CARICOM que culminó en el 2008 con el Acuerdo de Asociación Económica (AAE ó EPA por sus siglas en inglés). Ambas negociaciones tuvieron como objetivo mantener y profundizar accesos preferenciales en los principales mercados de exportación, las cuales podían erosionarse.³⁰ Se trató de procesos de negociación condicionados o reactivos con países en los cuales ya existían pocas barreras de entrada.

En términos generales, el resultado de estos procesos fue una consolidación y apenas una limitada ampliación de un acceso que ya era relativamente amplio, a los principales mercados de exportación pero que, sin embargo, han registrado un limitado crecimiento. En contraste, los mercados emergentes, de alto crecimiento comparado con el resto del mundo, han sido poco atendidos y el acceso a ellos no está amparado en acuerdos comerciales bilaterales o regionales.

Desde la firma del AAE, el país no ha negociado nuevos acuerdos comerciales preferenciales, sino

que ha expresado el interés en aprovechar los instrumentos disponibles y mejorar la competitividad de sus empresas.

Sin embargo, a partir de 2015, el Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX) y la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC), han preparado una Estrategia de Integración Comercial 2015, cuyo documento base expresa: “la agenda comercial dominicana no debe estar guiada por posiciones reactivas a iniciativas de terceros países, sino más bien debe estar regida por una ruta estratégica propia, formulada previamente en base a un marco lógico, que permita establecer prioridades ofensivas, y posiciones defensivas que tomen en cuenta las sensibilidades nacionales.”³¹

La estrategia propone 3 ejes de acción donde concentrar los esfuerzos de la política comercial:

- (i) Maximizar los accesos ya negociados, apoyando los sectores exportadores y trabajando en la agenda interna de competitividad;
- (ii) Desarrollar un marco lógico con enfoque estratégico-ofensivo que tenga como objetivo la apertura de mercados para los sectores exportadores, tomando en cuenta las sensibilidades productivas internas;
- (iii) Definir la arquitectura (el diseño y contenido) de los acuerdos comerciales futuros, basado en los distintos textos ya aceptados en distintos acuerdos.

Estos ejes proponen 2 enfoques estratégicos, los cuales responden a las inquietudes manifestadas por los sectores productivos dominicanos³² y contribuyen a propiciar un diálogo constructivo para relanzar la agenda de negociaciones comerciales futuras:

- (i) enfoque geo-céntrico, que busca la consolidación de los accesos comerciales producto de los acuerdos vigentes y el mejor aprovechamiento de esos mercados que permitan reducir los riesgos inherentes a la concentración en el mercado de Estados Unidos de América, incrementando las exportaciones a Centroamérica, Panamá, a los países de la Unión Europea y del CARICOM;
- (ii) enfoque producto-céntrico, que consiste en fomentar las exportaciones de los “productos estrellas”, con el objetivo de facilitar el acceso en aquellos mercados donde existen ventajas comparativas reveladas.

El mapa-ruta estratégico recientemente asumido por MIREX y CNNC, sugiere la pronta adopción de planes de acción conformes a las sugerencias expresadas a continuación:

- Necesidad de realizar estudios de impacto y medir/evaluar impacto ex ante y ex post en sectores productivos y de los llamados productos “estrella” que guiarán la agenda producto-céntrica de negociaciones comerciales;
- Mejorar capacidades con respecto a negociaciones comerciales (Ministerio de Relaciones Exteriores-CNNC) y generar una mayor estabilidad en el cuerpo técnico que se encarga de la administración de acuerdos comerciales (Ministerio de Industria y Comercio- DICOEX);
- Evaluar modelos alternativos para las negociaciones futuras, tales como Acuerdos de Alcance Parcial o de Complementariedad Económica en los que se hagan compromisos puntuales y relacionados con las oportunidades que efectivamente se promueven para las partes, tales como ámbitos de cooperación mutua, reconocimiento mutuo, equivalencia y convergencia regulatoria;
- Generar mayor fluidez en el suministro de información al público en general y en diálogos sobre (la evolución de) negociaciones y tratados comerciales. Por ejemplo, los trabajos que ha venido realizando el MIREX/CNNC en el marco del diseño de esta Estrategia de Integración Comercial y criterios para emprender futuras negociaciones no son de conocimiento público. Una buena estrategia y campaña de comunicación pueden contribuir a mejorar la percepción acerca de las oportunidades de la inserción global.

Hay un consenso relativamente amplio en el país en cuanto a la insuficiencia de las negociaciones comerciales para lograr un mejor desempeño exportador, y en cuanto a la necesidad de intervenciones más efectivas dirigidas a fortalecer las capacidades productivas que sirvan de base para fortalecer la competitividad y para desarrollar políticas de promoción comercial.³³ Se trata de un requisito importante para lograr un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes a la vez que asiente cimientos más robustos para acceder a otros mercados en el marco de nuevos acuerdos o de iniciativas comerciales específicas.

Acuerdos comerciales: una visión general

Al cierre del año 2015, la República Dominicana cuenta con 5 acuerdos comerciales en vigencia. En todos ellos están vinculados países de Centroamérica o el Caribe, y en dos de ellos están involucrados Estados Unidos de América y la Unión Europea. El cuadro 11 muestra cada uno de estos acuerdos, la fecha de entrada en vigencia y el número de países involucrados.

Como se advierte, todos los acuerdos entraron en vigencia en la década de 2000, a pesar de que varios de ellos fueron firmados a fines de los noventa y en el caso del acuerdo con Panamá tan temprano como a mediados de los ochenta.

La implementación de varios de estos acuerdos ha implicado un importante esfuerzo por parte del Gobierno dominicano por fortalecer la capacidad de administración de ellos, especialmente los acuerdos que involucraron a Estados Unidos de América y la Unión Europea. En ellos, la cooperación externa para alcanzar ese objetivo ha estado presente.³⁴

En este sentido, se reconocen avances en la modernización y armonización con estándares internacionales, fundamentalmente para la facilitación y el desarrollo de actividades vinculadas a las importaciones. Sin embargo, ha quedado pendiente el fortalecimiento del componente de aprovechamiento comercial, mediante el incremento y fortalecimiento de la actividad exportadora hacia esos mercados.

Como se muestra en el cuadro 12, durante el año 2014, el principal destino y origen de las exportaciones e importaciones fue Estados Unidos de América,

seguido por Haití como el segundo destino de las exportaciones dominicanas y la Unión Europea como el segundo origen de las importaciones.

A pesar de no tener participaciones significativas, las cifras disponibles evidencian que entre la región Centroamericana y la CARICOM, la primera es más importante para las exportaciones dominicanas, con el 4.2 por ciento del total exportado, mientras que la segunda región es más importante desde la perspectiva importadora con el 1.5 por ciento sobre el valor total de las importaciones.

Por último, hay que destacar que de acuerdo al reciente Exámen de Política Comercial de la OMC sobre la República Dominicana, hay conversaciones en marcha para explorar la posibilidad de lograr nuevos acuerdos comerciales al menos con Colombia, Chile, México, Canadá, Taiwán (China), entre otros.

2. Promoción de la Inversión Extranjera

A partir de 1997, la República Dominicana impulsó de manera expresa la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) promoviendo su nuevo marco legal (Ley No.16-95) que elimina las restricciones a la inversión extranjera y los límites a la repatriación de dividendos. Desde entonces, a través de la Oficina de Promoción a la Inversión Extranjera (OPI-RD), fusionada en el año 2003 con el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX) para convertirse en el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), se promueve el país como destino atractivo para las inversiones, con un enfoque integral y estratégico que destaca la estabilidad política y macroeconómica, la integración

Cuadro 11. Acuerdos comerciales de la República Dominicana

| Acuerdo/Socio comercial | Fecha entrada en vigor | Número de países |
|--|-------------------------------|-------------------------|
| (1) Acuerdo de Alcance Parcial con Panamá | Noviembre 2003 | 1 |
| (2) Acuerdo de Libre Comercio con los países de la CARICOM | Febrero 2002 | 13 |
| (3) Acuerdo de Libre Comercio con los países de Centroamérica | Marzo 2002 | 5 |
| (4) Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (DR-CAFTA) | Marzo 2007 | 6 |
| (5) Acuerdo de Asociación Económica (AEE o EPA, por sus siglas en inglés) entre los países de la Unión Europea y los países del CARIFORO (AAE o EPA) | Enero 2009 | 43 |

Fuente: MIC/DICOEX. Elaborado en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

Cuadro 12. Estructura del comercio de bienes según países o grupos de países, 2012-2014 (Porcentaje)

| | Exportaciones | Importaciones |
|--|---------------|---------------|
| Total | 100.0 | 100.0 |
| Países con acuerdos | 64.3 | 58.8 |
| Estados Unidos de América | 51.4 | 39.3 |
| Centroamérica | 2.2 | 3.0 |
| Unión Europea (UE 27) | 8.5 | 9.6 |
| CARICOM | 1.9 | 6.5 |
| Panamá | 0.4 | 0.4 |
| Países sin acuerdos | 35.7 | 41.2 |
| Principales destinos de exportaciones | | |
| Haití | 14.0 | ... |
| Canadá | 7.8 | ... |
| China | 3.0 | ... |
| Suiza | 1.2 | ... |
| India | 0.6 | ... |
| Otros | 9.1 | ... |
| Principales orígenes de importaciones | | |
| China | ... | 10.7 |
| República Bolivariana de Venezuela | ... | 6.4 |
| México | ... | 5.9 |
| Brasil | ... | 2.4 |
| Japón | ... | 1.9 |
| Otros | ... | 13.9 |

Fuente: Elaborado con información de UNCOMTRADE.

comercial vía tratados de libre comercio y los costos competitivos de la mano de obra.

En múltiples oportunidades se han señalado los beneficios que representa para el país contar con inversiones de calidad que contribuyan a la generación de empleos y divisas, aspectos primordiales para que la República Dominicana alcance los niveles de desarrollo deseados y a favor de los cuales este gobierno trabaja arduamente.

La IED en la República Dominicana ascendió a \$2,221.5 millones durante el año 2015, como resultado de incrementos en las inversiones en los sectores turismo, inmobiliario, comercio e industria y telecomunicaciones. Durante el período 2010 al 2015, la IED en el país alcanzó un monto superior a \$13,800 millones, consolidando a la República Dominicana como el principal receptor de Inversión Extranjera en el Caribe y entre los primeros de América Latina (cuadro 13).

En la República Dominicana, a través de leyes de incentivo sectoriales se pueden identificar como

sectores prioritarios el turismo, esta vez para desarrollar nuevos polos e impulsar la oferta complementaria y diversificación,³⁵ la industria cinematográfica y audiovisual y los servicios financieros. Otros sectores que las autoridades promueven como prioritarios para las inversiones son: las telecomunicaciones, la energía, las manufacturas (textil y calzado), la agricultura, la agroindustria, la infraestructura y la minería.³⁶

En resumen, un menú amplio que demuestra el grado de apertura a la IED, gracias a la estrategia del Gobierno dominicano, implementada a través del CEI-RD, de atraer inversiones que generen empleos dignos y de calidad para la población dominicana, contribuyendo así con la erradicación de la pobreza extrema y el hambre en el país (primer objetivo de desarrollo del milenio), y con el tercer eje de la END, que persigue una economía sostenible, integradora y competitiva.

Globalmente, la IED en la República Dominicana tiende a centrarse en los servicios y a responder a los procesos de liberalización de sectores que habían

Cuadro 13. Inversión extranjera directa, por sector, 2008-2014 (Millones de dólares)

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014* | Total |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Total | 2 870 | 2 166 | 2 023 | 2 278 | 3 142 | 1 993 | 2 275 | 16 747 |
| Electricidad | 113 | 121 | 108 | 259 | 305 | 450 | 386 | 1 742 |
| Comercio Industria | 574 | 280 | 566 | 355 | 1,257 | 404 | 641 | 4 077 |
| Inmobiliario | 527 | 436 | 264 | 160 | 203 | 274 | 306 | 2 170 |
| Turismo | 228 | 186 | 180 | 108 | 162 | 257 | 301 | 1 422 |
| Telecomunicaciones | 213 | 181 | 500 | 54 | -21 | 188 | 257 | 1 372 |
| Financiero | 168 | 137 | 93 | 134 | 159 | 152 | 205 | 1 048 |
| Zonas Francas | 45 | 67 | 72 | 148 | 163 | 150 | 191 | 836 |
| Minero | 357 | 758 | 240 | 1,060 | 1,169 | 93 | -39 | 3 638 |
| Transporte | 645 | 0 | 0 | 0 | -255 | 25 | 27 | 442 |

Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

Nota: Los sectores con valores negativos corresponden a pérdidas operativas y/o desinversión.

* Cifras preliminares.

estado en control por el Estado como la energía, las telecomunicaciones, los servicios financieros, la administración de puertos y aeropuertos, y a la explotación de recursos naturales (turismo y minería).

Las principales fuentes de IED durante el período 2008-2014 fueron Canadá (con el 24,7 por ciento de los flujos totales), Estados Unidos de América (19,8 por ciento), México (12,3 por ciento), España (5 por ciento) y el Reino Unido (4 por ciento). Francia, Italia y Países Bajos contribuyeron en conjunto con el 3.6 por ciento de los flujos totales de IED que recibió la República Dominicana durante este período.³⁷ No se registra ninguna inversión proveniente de países asiáticos que han sido los mayores inversores a nivel global en el pasado reciente y la tendencia se mantiene.

La República Dominicana también ha desplegado esfuerzos por concertar Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS) que tienden a establecer una serie de disposiciones que buscan garantizar el clima de inversiones y ofrecer una mayor seguridad jurídica a los inversionistas y por tanto se promueven como atractivos para la IED. Durante los años 1999-2006 se firmaron unos 13 APPRIS.³⁸ A partir del 2006 el país ha dejado de suscribir APPRIS, aunque ha concertado capítulos de protección a la inversión extranjera en el DR-CAFTA y el EPA.

Otro instrumento de promoción de inversiones ha sido la Ley 8-90 que crea las zonas francas de exportación y es el vehículo que ha permitido captar importantes inversiones manufactureras para las industrias textiles, calzados, dispositivos médicos, joyería y servicios de exportación como los CC, mediante a la exención de impuestos.

Los incentivos de tipo fiscal constituyen importantes instrumentos de la política de atracción de inversiones en la República Dominicana, ya sea para el establecimiento de zonas francas, operaciones de logística, infraestructura, energías renovables, turismo o audiovisuales. De acuerdo al Reporte Anual de las Inversiones de UNCTAD, las exenciones de impuestos son un determinante clave que influencia la toma de decisión sobre el lugar o la economía en la cual se va a invertir. De acuerdo al World Investment Report (WIR) 2015 los incentivos tienen aún un amplio margen de uso como instrumentos de promoción del desarrollo sostenible y para atraer inversión vinculada a objetivos de desarrollo.

En adición a los incentivos, el Gobierno dominicano, a través del CEI-RD, ofrece importantes servicios a los inversionistas que influyen significativamente en su decisión de invertir en el país. Entre estos se puede mencionar la asistencia técnica y acompañamiento personalizado que se les brinda, de manera gratuita, durante sus procesos de inversión. En adición, el CEI-RD administra la Ventanilla Única de Inversión de la República Dominicana (VUI-RD), a través de la cual los inversionistas pueden obtener, en un solo lugar, los permisos requeridos en diversas instituciones para la instalación de sus proyectos. Asimismo, una vez instalados los referidos proyectos, el CEI-RD cuenta con una unidad de atención al inversionista post-inversión, a fin de proveerles asistencia continua y facilitar sus procesos de expansión.

3. Promoción de las exportaciones

El régimen comercial de la República Dominicana es dual, destacándose las actividades comerciales de las zonas francas³⁹ por un lado, y por el otro las industrias o sectores que realizan actividad de comercio exterior fuera de las zonas francas, llamadas régimen nacional.

3.1. Las Zonas Francas

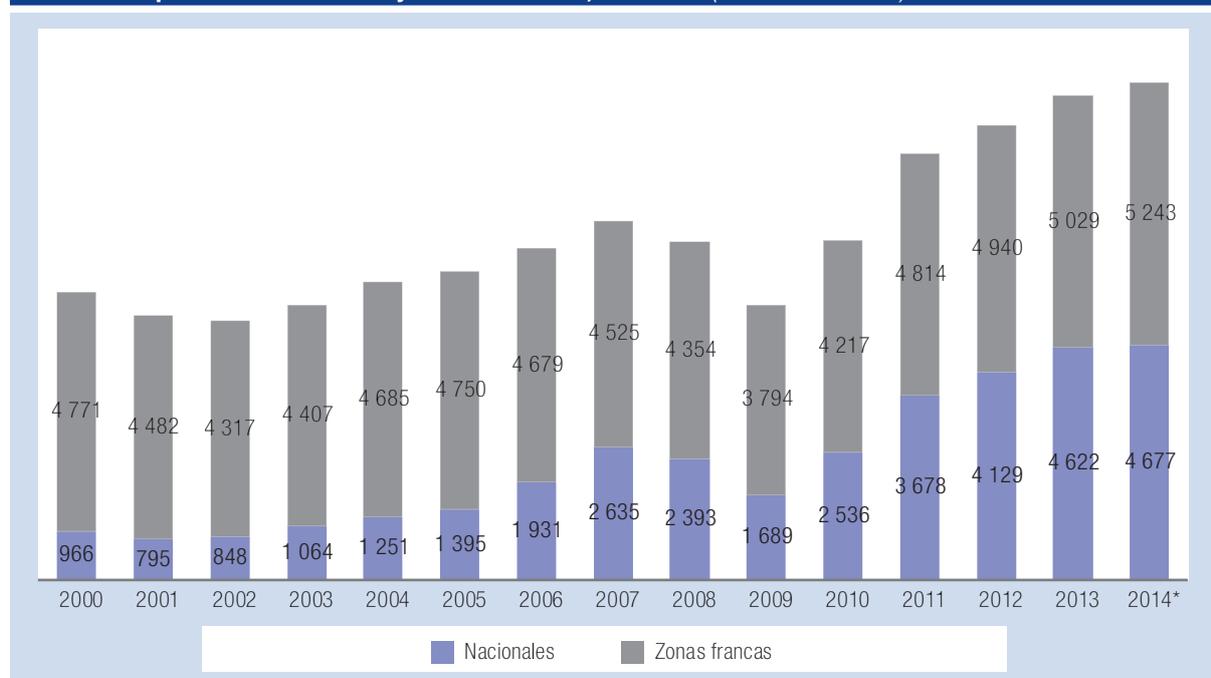
El régimen de zonas francas, establecido desde el año 1969, es considerado como el programa más importante en el país para la promoción de las exportaciones y la atracción de inversiones. Está reglamentado por la Ley 8-90, la cual otorga un tratamiento institucional e impositivo excepcional a empresas estrictamente exportadora.⁴⁰

En particular, a las empresas se les exime del pago de los principales impuestos (aranceles e impuestos a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios, ITBIS) se les exime de cargas impositivas, tanto a las mercancías que transa (importación, exportación y compras en el mercado local) como a los ingresos resultantes de sus operaciones. Al mismo tiempo, disfruta de procedimientos de comercio expeditos, y de un salario mínimo específico para ese sector inferior al que están sujetas empresas que operan

bajo el régimen nacional.⁴¹ Las empresas pueden ser beneficiarias cuando se ubican en parques de zonas francas previamente designados o cuando ellas mismas, por condiciones excepcionales, son declaradas como “zonas francas especiales”.

Desde inicios de la década de los noventa, las exportaciones de bienes originadas en las zonas francas habían superado las exportaciones nacionales; en algunos años representaron cerca del 80 por ciento del total. Como se vio antes, luego de sufrir un declive durante la segunda mitad de la década de 2000, a partir de inicios de esta década, el desempeño exportador de las empresas acogidas a ese régimen mejoró y, como se aprecia en el gráfico 20, el valor exportado ha venido creciendo de manera sostenida. Sin embargo, han perdido participación en las exportaciones totales debido a que las exportaciones de las empresas amparadas en el régimen nacional se han comportado de forma más dinámica y han ganado terreno. Esto se explica, en parte, por el elevado monto de las exportaciones de oro que aparecen a partir de 2013 por la puesta en operación de un proyecto minero de gran envergadura. En 2014, las exportaciones de zonas francas significaron el 53 por ciento del valor total exportado, comparado con el 60 por ciento registrado en 2010.

Gráfico 20. Exportaciones nacionales y de zonas francas, 2000-2014 (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

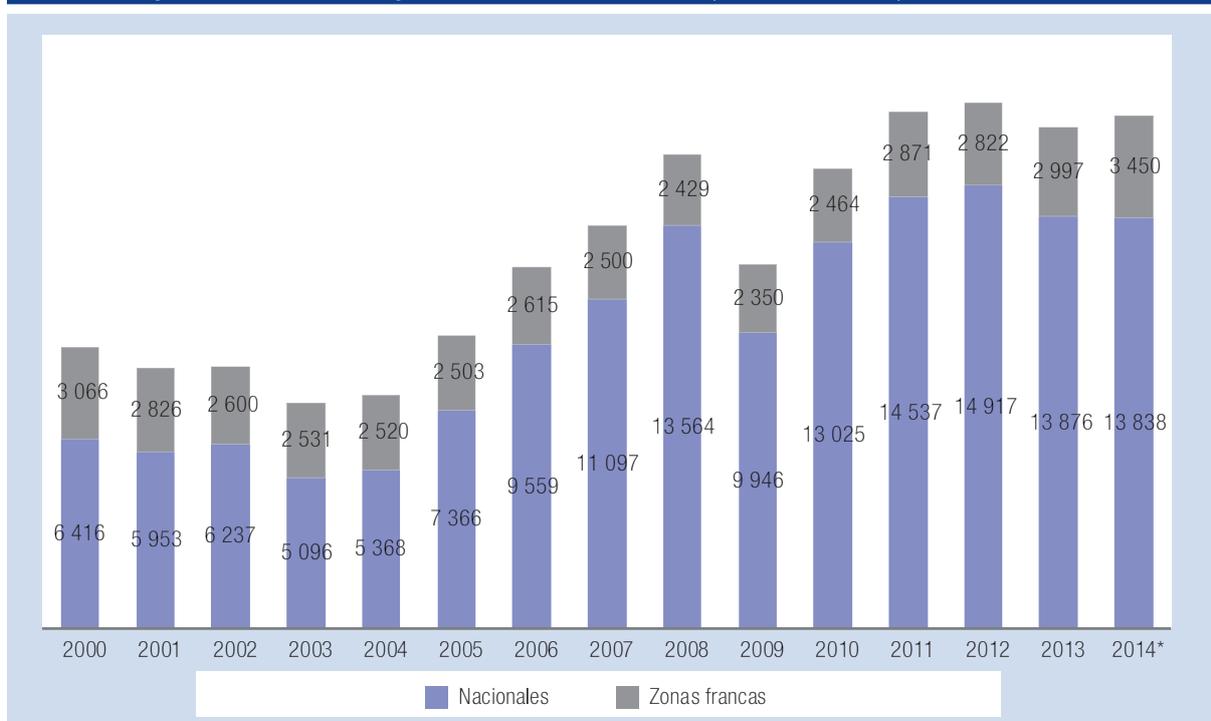
* Proyección en base a datos a partir de la metodología del 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

Por el lado importador, como se aprecia en el gráfico 21, se verifica un resultado contrario: las importaciones de zonas francas han incrementado su participación en las importaciones totales, pasando desde 17 por ciento hasta 20 por ciento entre 2010 y 2014. Esto se ha debido a un marcado descenso en el valor de las importaciones nacionales, asociadas en parte a la reducción de los precios del petróleo.

En cuanto a su participación en el PIB, cabe destacar una reducción lenta pero constante al pasar de 5.4 por ciento en el año 2000 a una participación de 3.1 por ciento en el año 2014.⁴²

De acuerdo a las cifras del Ministerio de Hacienda,⁴³ después de las exenciones generalizadas que se aplican sobre las personas físicas, el sector zonas francas⁴⁴ es el principal beneficiario del gasto tributario en la República Dominicana. En 2015 la exenciones a ese sector fueron estimadas en RD\$37,741.4 millones,⁴⁵ equivalente al 18.7 por ciento del gasto tributario total estimado o a 0.8 por ciento del PIB. Del total, las de mayor ponderación corresponden a exenciones sobre otros ISC, esto es, impuestos selectivos distintos de los selectivos a hidrocarburos, al arancel y al ISR. Como se advierte en el cuadro 14, las exenciones por ISR a las zonas francas explicaron

Gráfico 21. Importaciones nacionales y de zonas francas, 2000-2014 (Millones de dólares)



Fuente: Banco Cetal. Metodología del 570 Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

* Proyección en base a datos a partir de la metodología del 6to Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

Cuadro 14. Gasto tributario del sector de zonas francas (Millones de RD\$ y porcentaje)

| Detalle | Impuesto sobre la renta | Impuestos Selectivos al Consumo: Hidrocarburos | Otros Impuestos Selectivos al Consumo | Arancel | Patrimonio | Total |
|---|-------------------------|--|---------------------------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Gasto tributario zonas francas | 12 803.3 | 271.8 | 7 699.9 | 14 149.2 | 2 817.3 | 37 741.5 |
| Porcentaje sacrificio por zonas francas | 55.1 | 1.0 | 76.5 | 76.0 | 11.1 | 18.7 |
| Total gasto tributario | 23 241.9 | 28 182.6 | 10 070.8 | 18 622.0 | 25 408.3 | 201 751.9 |

Fuente: Dirección de Impuestos Internos. Informe Estimación Gasto Fiscal 2015.

el 55 por ciento del total, las del arancel el 76 por ciento y las de otros ISC el 75.5 por ciento.⁴⁶

A pesar de su pérdida de participación relativa, en 2014 se alcanzó la mayor cifra en cuanto al número de empresas de zonas francas con 614 y 60 parques existentes, al tiempo que alcanzó niveles de empleos por el orden de los 153,342, niveles nunca vistos desde el año 2005, según las cifras del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE).⁴⁷

3.2. La ley de Reactivación y Fomento a las Exportaciones

Después del de zonas francas, el régimen de comercio que establece la Ley 84-99 sobre la Reactivación y el Fomento de las Exportaciones y su Reglamento (Decreto No. 213-00) es el segundo en importancia. Esta ley es esencialmente de compensación impositiva para las empresas exportadoras y considera tres mecanismos:

- (i) sistema de drawback, para el reembolso de aranceles y otros gravámenes a la importación de insumos en general;
- (ii) compensación de hasta 3 por ciento del valor FOB de las mercancías exportadas, y cuyo valor total no debe exceder el valor de los derechos de aduanas pagados; y
- (iii) régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo. Este permite la suspensión del pago de aranceles y del ITBIS⁴⁸ sobre algunos productos importados, incluidos aquellos desde zonas francas, los cuales deben ser procesados y re-exportados dentro de los 18 meses siguientes de ser transados.

No obstante, se conoce que ni el mecanismo de reembolso ni el de compensación (i y ii) ha sido implementado, y que el único mecanismo que está efectivamente operando es el iii.

3.3. La ley para la competitividad e innovación Industrial

Bajo la Ley 392-07,⁴⁹ conocida como Ley de Pro-Industria, todas las empresas calificadas previamente y que no operan bajo el régimen de zonas francas, gozan de una serie de facilidades que les permite, entre otras cosas, modernizarse, innovar, depreciar aceleradamente sus equipos y realizar pago diferido de ITBIS. Una evaluación realizada por la propia institución en el año 2014 reveló que entre 2008 y 2013 los exportadores lograron un reembolso de RD\$754

millones (equivalentes a \$20.8 millones o 0.11 por ciento de las exportaciones nacionales), se crearon 8 mil nuevos empleos en el sector manufacturero (2 por ciento del empleo total del sector) y se renovó el parque de maquinaria industrial con una deducción por inversión que ascendió a los 8,659 millones de pesos autorizados (equivalentes a \$229.4 millones o 1.2 por ciento de las exportaciones nacionales).⁵⁰

En síntesis, la dualidad del régimen de comercio consiste en la existencia de: (i) un régimen de zonas francas en el operan empresas vinculadas a cadenas de valor globales, libres de un conjunto de cargas, con un tratamiento institucional excepcional, y con reducidos vínculos con el aparato productivo nacional; y (ii) un régimen nacional que opera a medias y que no ha sido capaz de proveer un tratamiento tributario ventajoso para las exportaciones.

3.4. Un balance de los regímenes de incentivos para la exportación de bienes

Uno de los temas más controversiales en los debates sobre las relaciones entre políticas de comercio y su impacto en el desarrollo es el de la efectividad de los regímenes de incentivos fiscales para la inversión, las exportaciones y el empleo. La controversia principal gira en torno a si el costo fiscal asociado a este tipo de regímenes es más que compensado por los beneficios sociales que generan. La polémica es particularmente intensa para el caso de los regímenes de zonas francas en las que, como se describió antes, las empresas acogidas a ellos están generalmente amparadas bajo un régimen amplio de exenciones.

Desafortunadamente, la evidencia sobre las características de las actividades de exportación en general en términos de valor agregado, encadenamientos productivos, cantidad y calidad de los empleos y aportes tributarios es muy limitada, en particular para aquellas fuera de las zonas francas. Lo mismo vale con respecto a mediciones sobre el efecto neto de los incentivos.

En el caso del régimen nacional,⁵¹ las actividades de exportación son diversas y combinan la producción de productos primarios, incluyendo mineros, y manufacturas. De allí que sus características en términos de valor agregado, encadenamientos productivos y cantidad y calidad de los empleos sean muy disímiles. Como se discute en otra parte, las exportaciones bajo el régimen nacional (o exportaciones nacionales) alcanzan poco menos del 50 por ciento de las

exportaciones totales. En promedio entre 2013 y 2014, se colocaron en \$4,576 millones. Las manufacturas representaron un 49 por ciento de éstas (\$2,235.1 millones), los minerales un 33 por ciento (\$1,517 millones), y los productos de origen agropecuario un 22 por ciento (\$824 millones).⁵² El gráfico 22 muestra los 12 capítulos en los que las exportaciones nacionales representan la totalidad o una muy elevada proporción de las exportaciones totales.

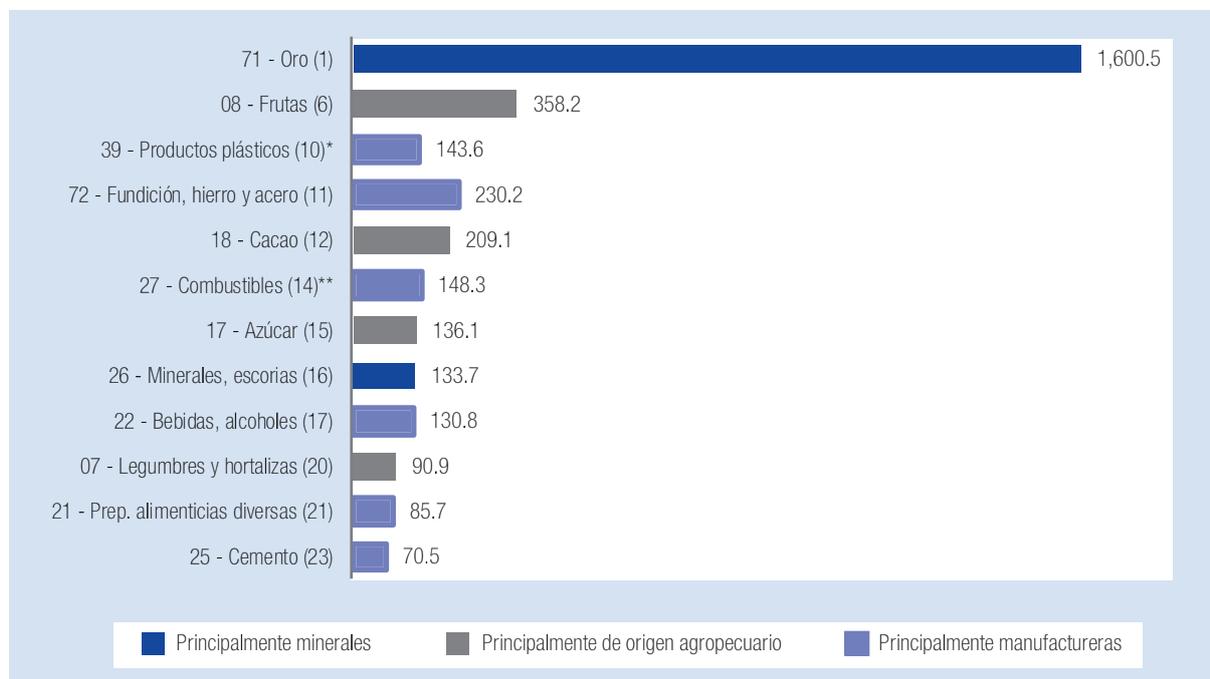
En su mayor parte, las exportaciones nacionales de **manufacturas** las realizan empresas de sustitución de importaciones que producen o han producido principalmente para el mercado doméstico pero que han extendido sus ventas hacia mercados externos, muchos de ellos en el ámbito regional, siendo Haití el principal. De tal forma que, en la mayoría de los casos, el externo no es su mercado más importante. Las empresas industriales se ubican primordialmente en las zonas urbanas de la capital, Santo Domingo, en Costa Sur, y Santiago, el segundo centro urbano del país, en el Norte. Las estadísticas disponibles sobre el sector manufacturero son limitadas, y más allá del valor

exportado por tipo de productos, no están segregadas por mercado de destino (doméstico o externo).

Como es común en economías pequeñas, este tipo de empresas suelen importar una porción elevada de sus insumos, así como los bienes de capital, aunque algunas actividades como las de producción de algunos alimentos procesados o las de fabricación de muebles, forman parte de cadenas productivas nacionales y contribuyen a conformar tejidos económicos relativamente densos. Otras como la fabricación de cemento, participan de cadenas cortas o verticalmente integradas dentro de la misma empresa. Esto supone que su capacidad de arrastre de otras actividades productivas es limitada, aunque probablemente mayor que la de las empresas de zonas francas.⁵³

Por último, en la medida en que las empresas manufactureras exportadoras también producen para el mercado doméstico, es difícil discernir el impacto del comercio en el empleo en ese sector. En 2014, el sector manufacturero en su conjunto empleó a 417 mil personas, equivalente al 9.9 por ciento del total de personas ocupadas, de las cuales poco más de

Gráfico 22. Valor de las principales exportaciones bajo régimen nacional. Promedio anual 2013-2014 (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado con información de UNCOMTRADE.

Nota: El número a la izquierda de la descripción corresponde al capítulo del Sistema Armonizado, y el número a la derecha entre paréntesis al lugar que ocupa el capítulo en el valor total de las exportaciones, tanto nacionales como de zonas francas. La descripción fue simplificada para hacer referencia al producto o los productos de mayor peso en el capítulo.

* Exportaciones de productos plásticos (Capítulo 39) exclusivamente realizadas por empresas bajo el régimen nacional.

** Se trata de ventas realizadas en puertos, especialmente para el reabastecimiento de aviones y embarcaciones.

250 mil se emplearon en la industria nacional, esto es, fuera de las zonas francas, lo que representó el 6 por ciento de la población total ocupada.

Por su parte, en años recientes las exportaciones de **minerales** han consistido en oro y plata provenientes particularmente de un proyecto minero de gran envergadura desarrollado por una corporación minera transnacional en asociación con el Estado en el centro del país, aunque en el pasado se ha destacado la extracción de ferróníquel. Por su naturaleza, se trata de actividades altamente intensivas en capital, con un número de empleos reducidos, y con escasos encadenamientos productivos domésticos, aunque generan ingresos fiscales de importancia asociados a las cargas impositivas y a la participación del Estado en el mencionado proyecto.⁵⁴

Por último, los **productos de origen agropecuario** de exportación consisten principalmente en frutas, en particular banano, cacao, azúcar crudo, y legumbres y hortalizas. Sus niveles de encadenamientos “hacia atrás” son reducidos, y aunque no se cuenta con cifras desagregadas, el nivel de empleo es muy variable,⁵⁵ siendo la actividad bananera la que genera mayor número de puestos de trabajo, localizados principalmente en la región Noroeste del país.

Hay que insistir en el hecho de que el régimen nacional ofrece menos ventajas que el régimen de zonas francas a las actividades de exportación. De allí que el costo fiscal ni siquiera es medido porque el único mecanismo que opera es el de “internación temporal de mercancías” lo cual es entendido como una facilidad aduanera, no como un incentivo tributario.

El régimen de zonas francas, por su parte, ha recibido mucho mayor atención y por su situación de excepcionalidad institucional, existe un volumen de información mucho más elevado que en el caso del régimen nacional. Entre 2013 y 2014, el valor medio anual de las exportaciones de bienes bajo ese régimen fue de \$5,098 millones, la mitad de todas las exportaciones de bienes, y la totalidad de ellas fueron de manufacturas. En ese período, la contribución al PIB de estas actividades fue, en promedio, de 3.1 por ciento.⁵⁶

Al mismo tiempo, en la actualidad hay más de 600 empresas acogidas al régimen, las cuales generan una importante cantidad de puestos de trabajo. Desde la reducción significativa que experimentó a mediados de la década pasada por el declive de las actividades de confecciones textiles, el total de empleo se ha venido recuperando de forma notable, especialmente

en esta década. El año 2015 cerró con un total de empleos de 161,257, de los cuales cerca de la mitad eran ocupados por mujeres (CNZFE, 2016).

En 2013 y 2014, los productos de mayor peso en términos del valor de las exportaciones fueron:

- aparatos y dispositivos médicos (\$1,029 millones anuales o 20.2 por ciento del valor exportado), los cuales consisten en artículos como catéteres y bajantes de suero;
- cigarros y puros (\$616 millones o 12.1 por ciento);
- máquinas y aparatos eléctricos (\$579 millones, 11.4 por ciento) que consisten en dispositivos eléctricos como interruptores y aparatos de control;
- prendas y complementos de vestir de punto y no de punto (\$695.6 millones 13.7 por ciento),
- calzados y artículos análogos (\$352 millones o 6.9 por ciento);
- productos farmacéuticos (\$302 millones o 5.9 por ciento).

A excepción de algunos subsectores,⁵⁷ las actividades de las empresas amparadas bajo el régimen de zonas francas tienen relativamente escasos vínculos con el resto de la economía. Se limita al pago de salarios

Cuadro 15. Contribución al Producto Interno Bruto, número de empleos y gastos locales de las empresas de zonas francas, 2000-2014

| Año | Producto Interno Bruto (Porcentaje) | Empleos | Gastos locales (Millones dólares) |
|------|-------------------------------------|---------|-----------------------------------|
| 2000 | 5.1 | 195 262 | 1 018.6 |
| 2001 | 5.1 | 175 078 | 977.9 |
| 2002 | 5.4 | 170 833 | 886.5 |
| 2003 | 7.5 | 173 367 | 810.8 |
| 2004 | 7.3 | 189 853 | 863.4 |
| 2005 | 4.8 | 154 781 | 1 005.4 |
| 2006 | 4.5 | 148 411 | 973.7 |
| 2007 | 4 | 128 002 | 1 010.9 |
| 2008 | 3.5 | 124 517 | 954.3 |
| 2009 | 3.2 | 112 618 | 959.0 |
| 2010 | 3.1 | 121 001 | 1 123.0 |
| 2011 | 3.3 | 125 117 | 1 163.5 |
| 2012 | 3.2 | 134 226 | 1 298.2 |
| 2013 | 3.2 | 144 383 | 1 326.0 |
| 2014 | 3.1 | 153 342 | 1 368.1 |

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (2015).

y las contribuciones sociales obligatorias, y el pago por servicios básicos como energía, agua de la red pública, telecomunicaciones y otros. En efecto, como se advierte en el cuadro 15, los gastos locales se mantuvieron estables a lo largo de la década pasada, mientras la contribución al PIB declinó significativamente desde 6.1 por ciento entre 2000 y 2004, hasta 4 por ciento entre 2005 y 2009, y hasta 3.2 por ciento del PIB entre 2010 y 2014.

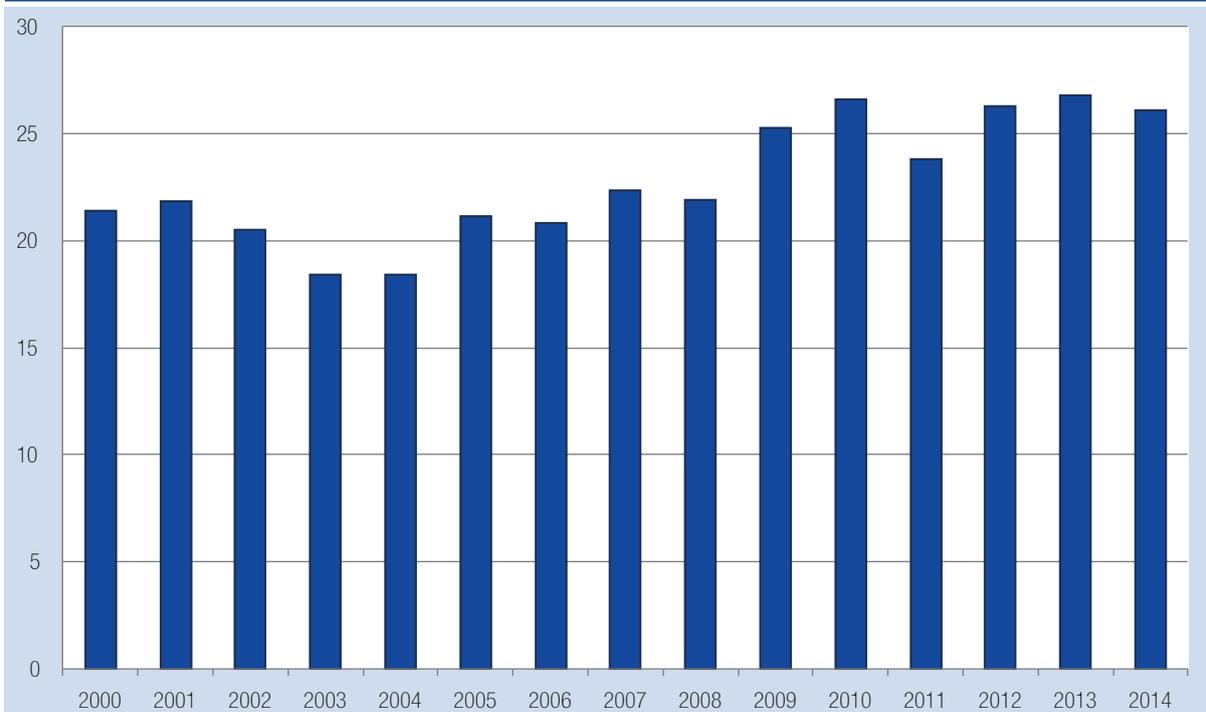
Sin embargo, hay que indicar que entre 2010 y 2014 los gastos locales crecieron nominalmente un 42 por ciento, y que entre 2000 y 2014, los gastos por trabajador o trabajadora crecieron desde \$5,217 hasta \$8,922, para una expansión acumulada de 71 por ciento., y expresados como porcentaje de las exportaciones se mantuvieron estables entre 2000 y 2008, con un cociente promedio de 20.8 por ciento, elevándose hasta 25.8 por ciento entre 2009 y 2014 (gráfico 23).

En general, las actividades que operan bajo el régimen de zonas francas forman parte de cadenas globales de valor, y frecuentemente las empresas que participan son parte de corporaciones transnacionales que ubican parte de sus operaciones en territorios convenientes

por razones de costo y calidad de los recursos (p.e. fuerza de trabajo), tiempo y frecuencia en el transporte, y tratamiento tributario. Este es el caso de las empresas que se dedican a la fabricación de aparatos y dispositivos médicos⁵⁸ y a la fabricación de máquinas y aparatos eléctricos. En otras actividades como la fabricación de prendas y complementos de vestir, además de filiales de corporaciones, también hay empresas individuales que trabajan por contrato para este tipo de corporaciones. Aunque no se cuenta con estadísticas disponibles sobre los vínculos corporativos y las estructuras accionarias de las empresas del sector, en 2014, el 78 por ciento de la inversión acumulada en el sector era extranjera, y el 49 por ciento era de origen estadounidense (CNZFE, 2015).

Como se indicó arriba, la valoración del efecto neto del tratamiento tributario a las empresas de zonas francas es controversial. Un trabajo reciente de la firma consultora Analytica, auspiciado por la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA), encontró que las empresas del sector habían mostrado una tendencia a la diversificación de actividades⁵⁹ y a un incremento en la calidad de los empleos asociados a esa diversificación.⁶⁰ Además, medido por el número de empleados, la empresas del sector tienen un

Gráfico 23. Gastos locales de las empresas de zonas francas de exportación, 2000-2014 (Como porcentaje de las exportaciones)



Fuente: Elaborado con información de CNZFE (2015).

tamaño medio significativamente mayor que las del resto del país, que crean 0.8 empleos indirectos por cada empleo directo, que en adición al aporte directo al PIB equivalente al 3.2 por ciento, adiciona como aporte indirecto un 2.1 por ciento, y que hace notables aportes tributarios indirectos, en particular por el pago de impuesto sobre la renta y contribuciones a la seguridad social del personal contratado. El estudio estimó que los beneficios totales netos del sector en la forma de salarios, aportes tributarios indirectos e inversión local es 4.8 veces el valor del gasto tributario (exenciones) del que se beneficia (Analytica, 2015). No obstante, hay que indicar que el análisis fue agregado y comparativo, lo que no permite dar cuenta del efecto de las exenciones sobre las empresas y su desempeño.

En contraste, usando microdatos a nivel de empresas, Artana y Templado (2015) buscaron probar la hipótesis de que las exenciones tributarias tienen efectos positivos sobre el desempeño de las empresas en tres países: Costa Rica, El Salvador y República Dominicana. El desempeño se midió por las ventas y las tasas de retorno y se compararon empresas de zonas francas y fuera de ellas (beneficiarias y no beneficiarias de exenciones, respectivamente). En general, encontraron que hay alto riesgo de que las exenciones del impuesto sobre la renta hayan estado favoreciendo proyectos de alta rentabilidad que probablemente se hubieran concretado independientemente de las exenciones.

En el caso de la República Dominicana, los resultados fueron mixtos. No se encontró que el tratamiento tributario para las zonas francas haya tenido un efecto positivo en la utilidad antes de impuestos. Sin embargo, encontró que las empresas de zonas francas son más intensivas en trabajo, y que sus ingresos han sido más dinámicos, al controlar por diferentes elementos, lo que podría estar sugiriendo efectos positivos sobre el empleo y las ventas.

4. Instrumentos relativos a las importaciones

El régimen que ampara la actividad importadora en la República Dominicana también es dual, diferenciándose el tratamiento a aquellas importaciones originarias de países con los que no existen acuerdos comerciales (Trato de Nación Más Favorecida TNMF, o simplemente NMF) y el tratamiento para países con los que hay acuerdos comerciales, el cual depende de las especificaciones de los acuerdos.

4.1. Barreras al comercio bajo Trato de Nación Más Favorecida

La principal barrera al comercio aplicable a las mercancías originarias de países miembros de la OMC y que no formen parte de algún acuerdo comercial es el Arancel de Aduanas establecido bajo la Ley 146-00,⁶¹ el cual especifica cinco tasas arancelarias, 0, 3, 8, 14 y 20 por ciento, las cuales se aplican a la casi totalidad de las 7,048 líneas arancelarias.

La tasa específica que corresponde a cada mercancía depende del grado de elaboración. En general, las tasas más bajas, esto es, 0 y 3 por ciento se aplican sobre maquinaria y equipo e insumos básicos, agrícolas o industriales y comprenden el 58 por ciento de todas las líneas arancelarias (3,778 líneas a las que se aplica una tasa de 0 por ciento y 289 a las que se aplica una tasa de 3 por ciento,); las tasas de 8 por ciento y 14 por ciento sobre productos intermedios o semi-procesados (902 líneas), y la de 20 por ciento sobre productos terminados (2,002 líneas). Unas pocas líneas,⁶² están sujetas a arancel de 40 por ciento.

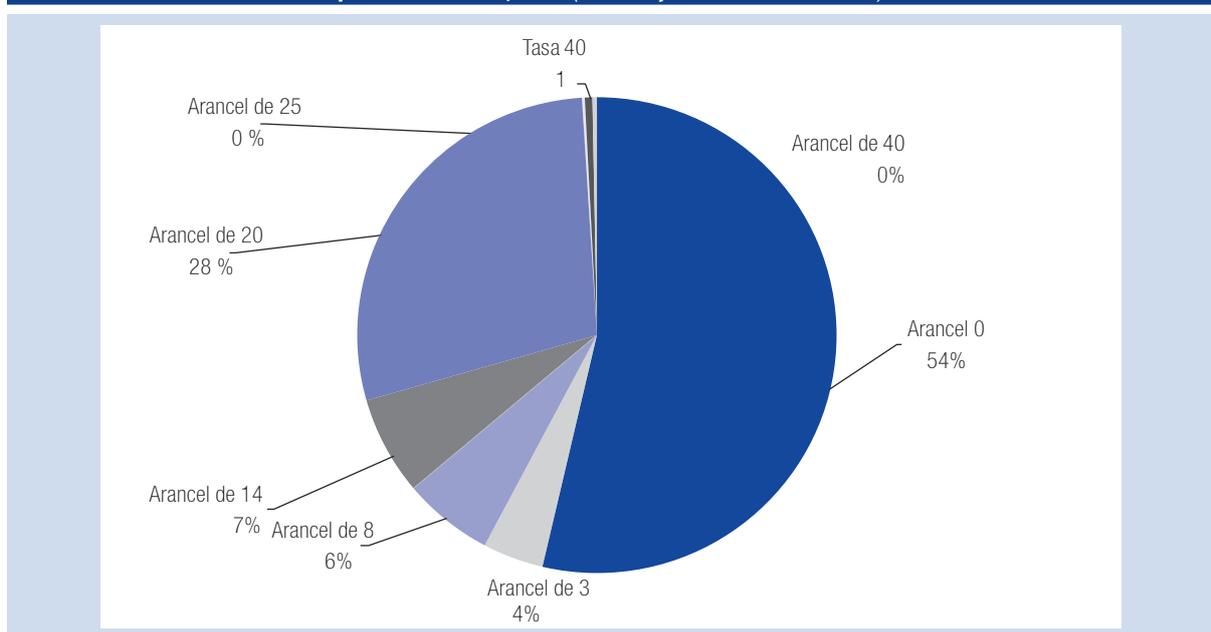
El promedio del arancel NMF de la República Dominicana es de 7.8 por ciento, siendo un arancel promedio de 14.2 por ciento para los productos agropecuarios y de 6 por ciento los productos manufacturados. Es notable que la mayor parte de las líneas estén sujetas a una tasa de 0 por ciento o a una de 20 por ciento, lo que sugiere una estructura arancelaria polarizada. Del total de líneas, el 53.6 por ciento está sujeto a una tasa arancelaria de 0 por ciento, mientras que un 28.4 por ciento de ellas están sujetas a un arancel de 20 por ciento (gráfico 24).

4.2. Barreras a las importaciones bajo acuerdos comerciales

En 2015, el 97.2 por ciento de las líneas arancelarias quedaron totalmente desgravadas para las importaciones originarias de los países del DR-CAFTA. En lo que respecta al EPA, este fue el caso para 74.1 por ciento del total de las líneas (cuadro 16).

4.3. Procedimientos aduaneros y barreras técnicas

En el tema aduanero vale destacar tres avances importantes en los últimos años por parte de las autoridades dominicanas, que han permitido modernizar y simplificar los procedimientos aduaneros. El primero es la institución de la Declaración Única Aduanera; el segundo es la creación del Sistema

Gráfico 24. Distribución de los tipos arancelarios, 2014 (Porcentaje de líneas arancelarias)

Fuente: OMC (2014). Exámen de Política Comercial. República Dominicana.

Cuadro 16. Número de líneas arancelarias desgravadas en el DR- CAFTA y en el EPA y año de desgravación

| Calendario de desgravación | | Líneas arancelaria (Productos a 8 dígitos del Sistema Armonizado) | | Líneas arancelarias (Porcentaje) | |
|----------------------------|-------|--|-------|-------------------------------------|------|
| DR-CAFTA | EPA | DR-CAFTA | EPA | DR-CAFTA | EPA |
| 2007* | 2009* | 5 181 | 4 529 | 76.3 | 66.7 |
| 2009 | 2013 | 2 | 104 | 0 | 8.3 |
| 2010 | 2018 | 407 | 565 | 6 | 0.1 |
| 2015 | 2022 | 1 016 | 8 | 15 | 11.1 |
| 2017 | 2023 | 32 | 757 | 0.5 | 1.5 |
| 2020 | 2028 | 143 | 187 | 2.1 | 2.8 |
| 2025 | 2033 | 12 | 101 | 0.2 | 1.5 |

Fuente: Exámen de Política Comercial de la OMC para República Dominicana (2015).

* Año de entrada en vigor del acuerdo.

Cuadro 17. Innovaciones en la gestión aduanera en República Dominicana

| Avance | Resultado |
|--|--|
| Declaración Única Aduanera | Generalización del uso de esta declaración. |
| Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGA) | Implementación a nivel nacional de este sistema, el cual permite la declaración aduanera de manera electrónica. |
| Operador Económico Autorizado (OEA) | Facilidad para cualquier agente económico que participe e la cadena logística de comercio, reconocido por la Dirección General de Aduanas para procesos y controles aduaneros simplificados. Adoptado desde el año 2012. |

Fuente: OMC (2015); Exámen de Política Comercial de la República Dominicana.

Integrado de Gestión Aduanera (SIGA), el cual consiste en la institución de la declaración aduanera electrónica; y el tercero es la creación de la figura del Operador Económico Autorizado, una facilidad que permite que cualquier agente económico reconocido actúe como gestor de procesos y controles aduaneros (cuadro 17).

Por otra parte, uno de los requisitos más relevantes para que los agentes económicos puedan realizar actividades de comercio exterior (exportaciones o importaciones) es que éstos deben estar inscritos en el Registro Nacional del Contribuyente (RNC). Además, las personas jurídicas deben contar con registro mercantil, mientras las personas físicas deben tener su cédula de identidad. Sin embargo, no existe un registro obligatorio para importaciones.

Para importaciones de más de \$2,000 el importador debe presentar:

- Declaración Única Aduanera (DUA);
- Factura Comercial. Debe estar en original y traducida al español;

- Declaración del valor en aduana (DVA);
- Documentos de embarque;
- Certificado de origen, si aplica a un régimen preferencial;
- Licencia de importación, Guía de No Objeción o certificado fito o zoonosanitario (según sea el caso).

Todos estos documentos deben presentarse únicamente por Internet a través del SIGA.⁶³

Por otra parte, un conjunto de productos seleccionados está sujeto a prohibiciones o a permisos. Como se ve en el cuadro 18, las prohibiciones afectan a ciertas armas de fuego, partes y municiones; las aves silvestres; los electrodomésticos usados; los plaguicidas e insecticidas de ciertos tipos; plantas de diversos tipos; ropa usada; vehículos con el guía a la derecha; vehículos de salvamento (accidentados); y los vehículos livianos de más de 5 años de fabricación. Los productos sujetos a permisos de importación son las armas y municiones; los bulbos, semillas, plantas vivas, frutos, abonos y plaguicidas, animales vivos y otros; ciertos medicamentos; ganado y carne fresca;

Cuadro 18. Medidas restrictivas a productos específicos (Productos prohibidos y sujetos a permisos)

| Productos prohibidos | Sujetos a permisos |
|---|---|
| Armas de fuegos, partes y municiones | Armas y municiones |
| Aves silvestres | Bulbos y semillas, frutos, especias, plantas vivas, abonos y plaguicidas, productos cárnicos, pescado y crustáceos, animales vivos, productos y subproductos de origen animal |
| Electrodomésticos usados | Ciertos medicamentos de uso humano y animal, y productos químicos |
| Plaguicidas e insecticidas | Ganado y carne fresca |
| Plantas de cacao, frutas, semillas y cualquier parte de estas; y plantas musáceas (banano) y cualquier parte de éstas | Gases y sustancias que agotan capa de ozono |
| Ropa usada | Importación de equipos de telecomunicaciones. |
| Vehículos con el guía a la derecha | Medicamentos, productos sanitarios y de higiene personal, productos farmacéuticos de origen natural que se comercialicen con fines terapéuticos, y productos de higiene del hogar |
| Vehículos de salvamentos (accidentados) | Productos agropecuarios |
| Vehículos livianos de más de 5 años | Semillas |
| Vehículos pesados de más 15 años | Sustancias para la protección de las plantas y productos veterinarios |

Fuente: OMC (2015); Exámen de Política Comercial de la República Dominicana.

sustancias que agoten la capa de ozono; equipos de telecomunicaciones; medicamentos y productos de higiene personal; productos agropecuarios; semillas; y productos para la protección de plantas y veterinarios.

Por último, las importaciones están sujetas a al menos tres cargos adicionales al arancel, uno de los cuales sólo afecta a las importaciones bajo ciertas condiciones. Los otros dos no discriminan, y se aplican sobre todas las mercancías, independientemente de su origen. El primero es la Tasa por Servicios Aduaneros. Esta es una carga pagada si luego de presentar la declaración aduanera el despacho de la mercancía se toma menos de 24 horas. En caso de sobrepasar ese tiempo el importador queda exento del pago. El cuadro 19 presenta los cargos.

Los otros dos son los siguientes:

- (i) Impuestos a las Transferencias de Bienes y Servicios (ITBIS). El ITBIS es un impuesto al valor agregado, y es aplicado a todos los productos importados sobre la base del valor CIF de las mercancías, más los aranceles correspondientes y demás derechos de importación. Actualmente este impuesto se sitúa en 18 por ciento, excepto para algunas mercancías cuya tasa es de 16 por ciento;
- (ii) Impuesto Selectivo al Consumo (ISC). Este impuesto es aplicado a ciertos productos de lujo, bebidas alcohólicas y productos derivados del tabaco. La tasa del ISC es del 20 por ciento con la excepción de algunos productos que son de 10, 78 y 130 por ciento.

En síntesis, las barreras a las importaciones deben entenderse en dos grupos: aquellas para los países con los que hay acuerdos comerciales y aquellas para los que no los hay. En el primer caso, a excepción de productos muy específicos o barreras técnicas, se encuentran en un proceso de reducción gradual que terminará eliminándolas casi en su totalidad en pocos años. En el segundo caso, persiste un régimen tarifario que protege principalmente la producción manufacturera con una tarifa nominal de 20 por ciento en la mayor parte de los casos, y genera ingresos tributarios de mediana importancia, mientras introduce cargas bajas para la importación de maquinaria, equipos e insumos básicos para la manufactura y la agropecuaria.

5. Instrumentos de política para el comercio de servicios específicos

A pesar de la debilidad de la captura de datos estadísticos relacionados con otros servicios, la República Dominicana ha apostado al desarrollo de nuevos servicios de manera explícita en su END, y dentro del tercer eje, incluye los siguientes objetivos específicos:

- Expandir la cobertura y mejorar la calidad y competitividad de la infraestructura y servicios de transporte y logística, orientándolos a la integración del territorio, al apoyo del desarrollo productivo y a la inserción competitiva en los mercados internacionales;
- Convertir al país en un centro logístico regional,

Cuadro 19. Tasa por servicio aduanero por tipo de carga

| Tipo de carga | Tasa a pagar por servicio (Dólares) |
|---|--|
| Contenedores de 20 pies | 75 |
| Contenedores de 40 o 45 pies | 100 |
| Carga consolidada* | 0.25 por kilo o fracción de kilo. Tope de 60 por cada documento de embarque. |
| Mercancías sueltas o a granel | 0.50 por tonelada métrica. Tope 500 por documento de embarque. |
| Vehículos de motor, equipo y maquinaria | 100 por unidad |
| Correo expreso | 0.25 por cada kilo o fracción de kilo. Tope de 10 por cada guía emitida. |

Fuente: Decreto No. 627-06.

* Excluye la realizada por vía correo expreso.

aprovechando sus ventajas de localización geográfica;

- Apoyar la competitividad, diversificación y sostenibilidad del sector turismo;
- Promover el desarrollo de la industria cultural y la proyección del patrimonio tangible e intangible de la nación.

Esta sección presenta las políticas e instrumentos más relevantes adoptados para la consecución de estos objetivos. Pretende recoger el marco legal y desempeño reciente de nuevos servicios con potencial exportador identificados dentro de la Estrategia Nacional de Desarrollo sobre los cuales se requiere emprender acciones para la recopilación de datos cuantitativos y estudios a profundidad a los fines de impulsar su crecimiento y expansión.

5.1. Logística

Por logística se entiende una cadena de valor que abarca desde el transporte de carga, el almacenaje, y el despacho en la frontera (puertos y aeropuertos), hasta los sistemas de pago y las funciones subcontratadas por productores y comerciantes a proveedores de servicios. Aunque la logística se lleva a cabo principalmente por los operadores privados, se ha convertido en una preocupación de los gobiernos nacionales y las organizaciones regionales e internacionales por su impacto en la facilitación del comercio transfronterizo.

Desde el año 2006 y a raíz de los trabajos desarrollados en el marco del programa de ventajas competitivas que dio origen al Consejo Nacional de Competitividad, la logística fue considerada una actividad para la que las ventajas comparativas podían devenir en competitivas. La gran ventaja comparativa de localización de la República Dominicana por encontrarse próxima al mercado de consumo más grande del mundo, los Estados Unidos de América, no puede concretarse si no cuenta con una infraestructura de transporte, puertos, telecomunicaciones y además con una logística eficientemente articulada que le permita aprovechar esta ventaja comparativa y convertirla en ventaja competitiva sustentable.

El sector industrial dominicano hizo acopio de esta potencial ventaja apostando a una estrategia industrial basada en un modelo de rápida entrega, identificando los segmentos del mercado en cada industria, que están dispuestos a pagar un precio por velocidad y flexibilidad.⁶⁴ Para ello, además de las adecuaciones

a lo interno de los procesos productivos, se requiere que el país cuente con un buen sistema de transporte, embarque aéreo y portuario, así como de un sistema aduanal eficiente y ágil.

En este sentido, durante el Primer Congreso Industrial celebrado en el año 2007 se plantearon las siguientes acciones urgentes para mejorar los servicios de logística relacionados con el comercio internacional:

- Reducir el porcentaje de contenedores sujetos a revisión física;
- Mejorar sustancialmente los servicios portuarios, separando la función de autoridad reguladora, de la función de operador del puerto;
- Fortalecer los procedimientos de aduana a través de sistemas automatizados e integrados de información;
- Elevar la seguridad en puertos y homologarla con los estándares internacionales en la materia;
- Contar con un padrón de empresas certificadas por el Gobierno con cero riesgos, a fin de ofrecer facilidades tanto fiscales como de operación aduanera a estas empresas;
- Disponer de un sistema integral aduanero automatizado, con el fin de sistematizar la captura de información para la generación de estadísticas de comercio exterior;
- Modernizar el sistema logístico para brindar una serie de servicios integrales donde tanto el importador como el exportador cuente con un catálogo de empresas relacionadas con el comercio exterior.

En julio del 2014, el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo junto al Banco Interamericano de Desarrollo preparó una Agenda Estratégica para la Competitividad Logística que propone la puesta en marcha de un Sistema de Logística Nacional e incluye un detallado plan de acciones e inversiones.

Marco legal e incentivos

El Decreto 262-15 de fecha 3 de septiembre del 2015 que promulga el Reglamento de los Centros Logísticos y de las Empresas operadoras logísticas⁶⁵ corona una serie de esfuerzos que han venido gestándose desde hace más de 10 años y sienta las bases para la continua expansión en territorio dominicano de facilidades para el tránsito y transformaciones mínimas de mercancías con destino exportador.

El Decreto 262-15 crea la figura del Operador de Centros Logísticos y de Empresas de Servicios Logísticos, organiza el marco legal para los Centros Logísticos y consolida el disperso marco legal que cubre los distintos servicios que implica una cadena de suministro logístico. Este marco legal abarca la ley general de Aduanas del 1954 (pendiente de modificación); las concesiones portuarias y aeroportuarias; y la ley general de zonas francas de exportación (que beneficia las operaciones de las empresas de zonas francas, pero a la que también se acogen empresas de logística al amparo de puertos y aeropuertos).

En cuanto a incentivos, no se introducen nuevas exenciones en adición a las que disfrutaban aquellas empresas acogidas al régimen de zonas francas que ya brindaban servicios como centros logísticos y se ratifica el impuesto del 3.5 por ciento sobre el valor

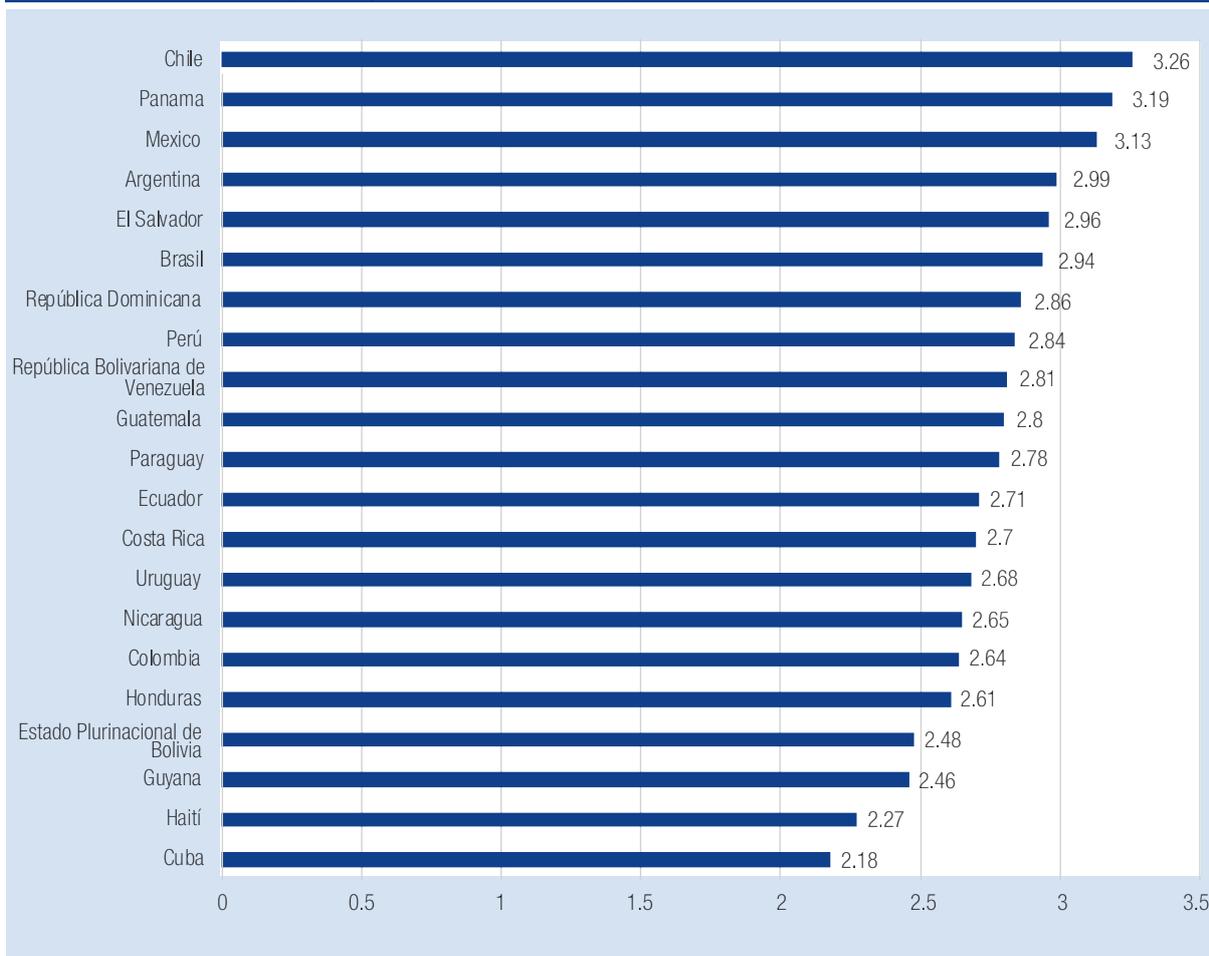
de las ventas al mercado local como renta presunta.

La nueva normativa sirve para organizar y regular una actividad en expansión que reitera el interés de posicionar a la República Dominicana como “centro logístico regional, aprovechando sus ventajas de localización geográfica”. Por su reciente publicación no es posible medir su impacto.

Desempeño reciente

El índice *Doing Business*⁶⁶ que anualmente publica el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional, de manera consistente reporta para la República Dominicana buenas calificaciones en su indicador de “Comercio transfronterizo”. En la edición del 2014 el país estaba en la posición 39 de 189 economías y en la edición 2015, registró una mejora de 15 puntos colocándose en la posición 24.

Gráfico 25. Índice de desempeño logístico en América Latina y el Caribe, 2014



Fuente: Informe de Desempeño Logístico 2014, Banco Mundial.

El Banco Mundial también ha desarrollado un Índice de Desempeño Logístico⁶⁷ (*LPI*, por sus siglas en inglés) que se encarga de medir la logística, o más bien, la eficiencia de las cadenas de suministro de cada país y cómo esta se desenvuelve en el comercio con otros países (socios comerciales). El gráfico 25 detalla el ranking *LPI* de varios países de América Latina y el Caribe.

La República Dominicana, ha tenido fluctuaciones en su desempeño a lo largo de los años. A pesar de que en 2014 observó una mejora en el índice con respecto al 2012, sigue presentando un deterioro con respecto al 2010 en términos de posicionamiento (gráfico 26). El país tiene ventajas comparativas en términos de localización, pero debe mejorar en los componentes que integran el índice de los componentes de puntualidad y seguimiento y rastreo, los cuales de conformidad con el más reciente reporte han sufrido un deterioro en comparación con el 2010.

Retos y Desafíos

La República Dominicana presenta indicadores muy fluctuantes en materia de competitividad logística medida por el LPI, siendo los elementos gestión aduanera, rastreo y puntualidad donde presenta menor consistencia. La propuesta de creación de un Sistema de Logística Nacional puede contribuir a abordar estos problemas de manera integral y coordinar las iniciativas dispersas que tanto el sector

público como privado están realizando.

Otros problemas identificados por el sector privado⁶⁸ como limitantes a la competitividad exportadora y al aprovechamiento de la posición geográfica para ser un centro logístico regional son: el monopolio del transporte de carga que impide la libre contratación de los servicios y encarece el traslado de mercancías, los impuestos selectivos que aplican al combustible de naves y aeronaves, así como a los pasajes aéreos encarecen la elección de la República Dominicana para más operaciones marítimas y aéreas.

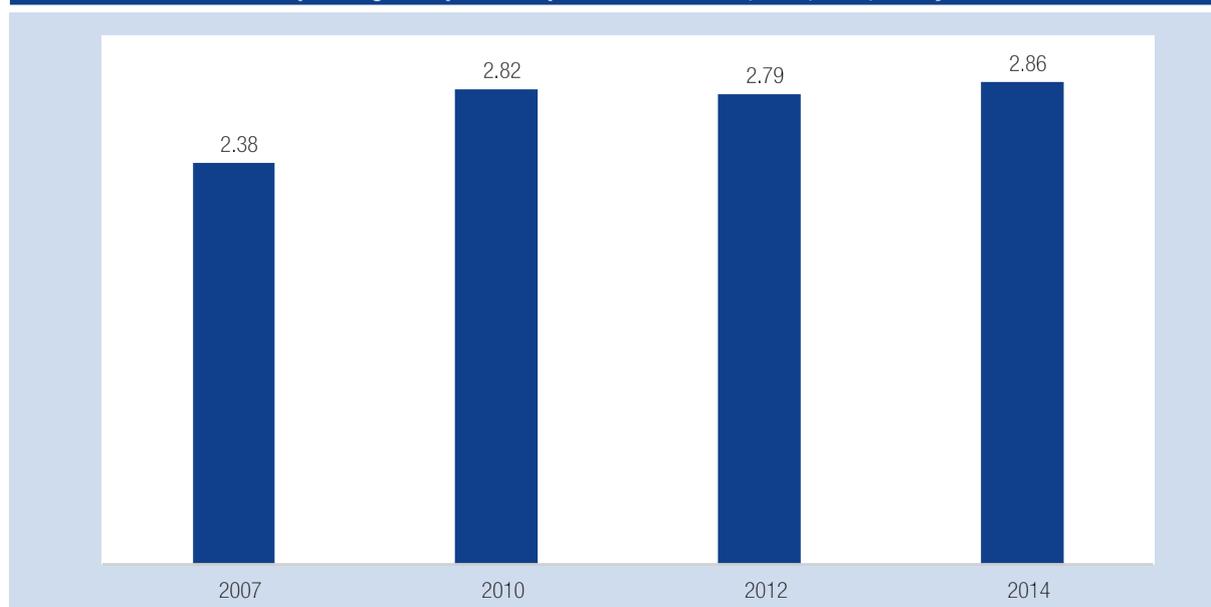
5.2.El turismo

La República Dominicana se reconoce en la región por su amplia oferta hotelera e infraestructura y la venta de paquetes “todo incluido” que han hecho del turismo el principal generador de divisas y empleos en la economía.

Marco regulatorio e incentivos

En el año 2001 la República Dominicana promulgó una nueva ley de incentivos fiscales para el sector turismo, estructurando en toda la geografía nacional Polos Turísticos y ofreciendo incentivos para el desarrollo de oferta complementaria, tendientes a diversificar la oferta tradicional de sol y playa que permitió el surgimiento y exitoso desarrollo de los polos turísticos de Puerto Plata-Sosúa y Bávaro- Punta Cana, en la década de los 80 y 90.

Gráfico 26. Índice de desempeño logístico para la República Dominicana, 2007, 2010, 2012 y 2014



Fuente: Informe de Desempeño Logístico 2014, Banco Mundial.

La Ley No. 158-01 para el Fomento al Desarrollo Turístico,⁶⁹ modificada por la Ley 195-13 promueve la expansión de la industria turística mediante el otorgamiento de amplios incentivos fiscales a la realización de actividades turísticas en todo el país por un período de 15 años. Dicha ley y sus reglamentos, otorgan una exención de un cien por ciento (100 por ciento) aplicable a los siguientes renglones: Impuesto Sobre la Renta, Impuestos nacionales y municipales, Impuesto a la Propiedad Inmobiliaria o Impuesto sobre Activos. Para la aplicación de los incentivos, los proyectos turísticos deben ser aprobados por el Consejo de Fomento Turístico (CONFOTUR) del Ministerio de Turismo. Esta ley fue prorrogada y ampliada en año 2013 para extender los beneficios hasta 15 años a partir de la operación de los proyectos.⁷⁰

Los incentivos arancelarios se aplican únicamente a la importación de bienes de capital necesarios para la puesta en marcha del proyecto, siempre y cuando la producción local no sea de “suficiente calidad”. El régimen permite también que las empresas deduzcan de su renta neta gravable hasta un 20 por ciento de la inversión realizada. En 2014, 33 empresas se acogieron al régimen de incentivos para el desarrollo turístico.

En la actualidad el objetivo prioritario para el desarrollo del sector consiste en acercar el turismo a las comunidades a fin de que se produzca un mayor derrame de los beneficios económicos. Con ese propósito desde el año 2008 se ha incrementado el número de los llamados “clústers turísticos” con el objeto de impulsar los atractivos no tradicionales de las distintas provincias. Actualmente hay 13 clúster turísticos registrados en el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) que reciben apoyo en el diseño de sus planes estratégicos.⁷¹ No obstante, faltan estudios que permitan medir el impacto de éstos en el incremento de las visitas.⁷²

Entre los segmentos de turismo no tradicional que se están desarrollando, se destacan:

- **Ecoturismo:** La República Dominicana posee una diversidad de zonas ecológicas que ha comenzado a promocionar interna e internacionalmente como experiencia que complementa la oferta tradicional de vacaciones de sol y playa. Aunque no se mantienen estadísticas oficiales, la Asociación Nacional de Hoteles y Restaurantes (ASONAHORES)⁷³ compila las visitas de

extranjeros a los Parques nacionales, reservas ecológicas y áreas protegidas. Las cifras recogidas entre los años 2010-2014 dan cuenta de un aumento progresivo de visitantes extranjeros, para un crecimiento del 22 por ciento en el último año (cuadro 20);

- **Turismo de Golf:** La República Dominicana fue reconocida por la Asociación Internacional de Tour Operadores de Golf (IAGTO) como el destino de golf número uno en el Caribe y América Latina. De acuerdo a reportes de la industria, el aporte a la economía dominicana es alrededor de U\$200 millones basados en la llegada de 140 mil golfistas en el año 2014, lo que representó un crecimiento del 10 por ciento de ese nicho de mercado con relación al año anterior;⁷⁴
- **Segundo hogar (Desarrollo Inmobiliario):** Los incentivos para la industria del turismo han permitido el diseño y desarrollo de proyectos inmobiliarios como oferta de segundo hogar para extranjeros. La República Dominicana, a pesar de haberse promocionado por muchos años como destino económico de vacaciones, ha logrado atraer un segmento de alto nivel para invertir en proyectos inmobiliarios tales como Casa de Campo, Cap Cana, Punta Cana, Metro, Playa Grande, entre otros;
- **Turismo de cruceros:** Durante el año 2014, el país recibió 435,500 turistas a través de los puertos de Santo Domingo, La Romana y Samaná reciben importantes líneas de cruceros;⁷⁵
- **Turismo médico:** La República Dominicana está tratando de desarrollar este segmento de mercado promoviendo sus centros de salud para procedimientos de gran demanda como operaciones de corazón, procedimientos gástricos, y cirugías estéticas y dentales. En razón de que a la fecha la mayor cantidad de personas que visitan el país en procura de estos servicios son dominicanos residentes en el extranjero o con doble nacionalidad, no se dispone de datos estadísticos con impacto en la balanza comercial.

Desempeño reciente

El aporte del sector turismo en la economía dominicana ha mantenido un ritmo de crecimiento constante, alcanzando en el año 2014 la cifra de \$5,638.1 millones, es decir \$574.6 millones más que los recibidos durante el año 2013, de acuerdo a las

Cuadro 20. Visitantes extranjeros a áreas protegidas y de biodiversidad de la República Dominicana, 2010-2014

| Áreas protegida | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2014-2013 |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| Parques nacionales | | | | | | |
| Armando Bermúdez | 335 | 394 | - | 222 | 890 | 300.9 |
| José del Carmen Ramírez | - | - | - | - | - | 0.0 |
| Nalga de Maco | - | - | - | - | - | 0.0 |
| Juan B. Pérez (Valle Nuevo) | - | - | - | 632 | 2 075 | 228.3 |
| Sierra de Bahoruco (Pelempito) | 917 | - | - | 63 | 15 | -76.2 |
| Donald Dod (Bahoruco) | - | - | 110 | - | - | 0.0 |
| P.N. Los Haitises | 17 888 | 17 888 | 3 152 | - | 22 103 | 100.0 |
| Montecristi (Estero Hondo) | 14 862 | - | 3 100 | - | 35 248 | 100.0 |
| Parque Nacional Del Este | 385 160 | 576 647 | 557 256 | 529 546 | 606 799 | 14.6 |
| Submarino La Caleta | - | - | 9 | 109 | 4 430 | 3 964.2 |
| Parque Nacional Jaragua | 1 337 | 2 365 | 1 283 | 87 912 | 5,108 | -94.2 |
| Isla Cabritos / Lago Enriquillo | 1 251 | 636 | 956 | 989 | 13 | -98.7 |
| Cabo Francés Viejo | 1 900 | - | - | 800 | - | -100.0 |
| Histórico La Vega Vieja | - | - | - | - | - | 0.0 |
| Histórico La Isabela | - | - | - | - | - | 0.0 |
| Subtotal | 423 650 | 597 930 | 565 866 | 620 273 | 676 681 | 9.1 |
| Reservas científicas | | | | | | |
| Villa Elisa | - | - | - | - | - | 0.0 |
| Ébano Verde | 51 | - | 71 | 63 | - | -100.0 |
| Loma Quita Espuela | 39 | 21 | - | 56 | - | -100.0 |
| Laguna Redonda y Limón | 200 | - | - | - | 99 | 100.0 |
| Loma de Guaconejo | 13 | - | 46 | - | - | 0.0 |
| Subtotal | 303 | 21 | 117 | 119 | 99 | -16.8 |
| Monumentos naturales | | | | | | |
| Isabel de Torres | - | - | - | - | - | 0.0 |
| Bahía de Las Calderas | 20 | - | - | 294 | 448 | 52.4 |
| Isla Catalina | 37 534 | 85 646 | 91 865 | 88 810 | 124 027 | 39.7 |
| Cabarete y G. (El Choco) | 871 | 432 | - | - | 1 282 | 100.0 |
| Pico Diego de Ocampo | 40 | 40 | - | - | - | 0.0 |
| Albufera de Mamón | 230 | 154 | - | 613 | 450 | -26.6 |
| Salto de Damajagua | 13 583 | 882 | 38 573 | 39 455 | 40 274 | 2.1 |
| Salto del Limón(Samaná) | 30 948 | 29 424 | 3 572 | 41 965 | 60 719 | 44.7 |
| Salto de Jimenoa (Bol. 2010) | - | - | 1 538 | 12 559 | 2 101 | -83.3 |
| Subtotal | 83 226 | 116 578 | 135 548 | 183 696 | 229 301 | 24.8 |

Cuadro 20. Visitantes extranjeros a área protegidas y de biodiversidad de la República Dominicana, 2010-2014 (Cont'd)

| Áreas protegida | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2014-2013 |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|--------------|
| Reservas antropológicas | | | | | | |
| Cueva de Las Maravillas | 16 263 | 18 224 | 23 451 | 25 803 | 24 246 | -6.0 |
| Cuevas Borbón o del Pomier | - | - | 214 | 402 | 266 | -33.8 |
| Subtotal | 16 263 | 18 224 | 23 665 | 26 205 | 24 512 | -6.5 |
| Refugio de la fauna silvestre | | | | | | |
| Santuario de Mamíf. Marinos Samaná | - | - | - | - | - | 0.0 |
| Santuario Banco de la Plata | 13 972 | 13 972 | 21 532 | 29 531 | 94 137 | 218.8 |
| Laguna Cabral o Rincón | 5 | - | 18 | - | 3 | 100.0 |
| Subtotal | 13 977 | 13 972 | 21 550 | 29 531 | 94 140 | 218.8 |
| Parques urbanos | | | | | | |
| Los Tres Ojos | 83 318 | 89 994 | 94 508 | 94 228 | 137 047 | 45.4 |
| Subtotal | 83 318 | 89 994 | 94 508 | 94 228 | 137 047 | 45.4 |
| Total | 620 737 | 836 719 | 841 254 | 954 052 | 1 161 780 | 21.8 |

Fuente: Estadísticas generadas por el Departamento de Áreas Protegidas del Ministerio de Medioambiente, 2014.

cifras del Banco Central de la República Dominicana. Durante el año 2014, la actividad hotelera en el país alcanzó las 68,840 habitaciones, equivalentes a una tasa de ocupación de 74.8 por ciento, reflejando un aumento de 3.1 puntos porcentuales respecto al 2013.

De acuerdo a las estimaciones del Foro Económico Mundial a través del “Índice de Competitividad de Viajes y Turismo 2015”, la República Dominicana ocupa la posición 81 de un total de 144 países analizados a través del desempeño de los subíndices: i) Ambiente propicio, ii) Políticas y factores que permiten viajes y turismo, iii) Infraestructura y iv) Recursos naturales y culturales.

Retos y oportunidades

El turismo continuará siendo un sector relevante de la economía dominicana a pesar del incremento en la competencia regional que significará la reanudación de las relaciones entre Cuba y Estados Unidos de América. El principal reto lo representa superar las diferencias entre el entorno de los resorts todo-incluido y el resto del país, para promover una experiencia de mayor valor agregado en la que el turista se integre a la vida de las comunidades y ciudades dominicanas. Los esfuerzos desplegados por diversificar la oferta atrayendo otros segmentos del mercado y ampliando

las experiencias de los visitantes, deben continuarse y profundizarse, con una mayor coordinación y colaboración interinstitucional entre los Ministerios de Cultura, de Turismo, de Medioambiente y el CEI-RD.

En cuanto al ecoturismo, merece la pena destacar que en el año 2010 se diseñó una Estrategia Nacional para el Desarrollo del Ecoturismo de manera conjunta por los Ministerios de Turismo y Medioambiente, la cual contiene de manera detallada objetivos y actividades. Sin embargo, esta guía de trabajo no ha sido implementada y a la fecha se han descontinuado las coordinaciones interministeriales. No obstante, el Ministerio de Turismo se ha mantenido desarrollando iniciativas como son: la Mesa Técnica de Turismo, con la colaboración de la *Japan International Cooperation Agency* (JICA), la promoción del Ecoturismo a través del E-Marketing, Campañas de Promoción Nacional, la intervención de la Ciudad Colonial, re-construcción de caminos de acceso a atractivos turísticos entre otros,⁷⁶ que han incrementado el turismo local y las visitas de extranjeros a las reservas naturales y medioambientales.

En lo atinente al turismo médico, la reciente formación de la Asociación Dominicana de Turismo de Salud⁷⁷ que aglutina 12 centros de servicios médicos acreditados y profesionales especialistas y disponen ya de reconocimiento de empresas aseguradoras

europas, confirma la tendencia creciente a proveer servicios médicos para extranjeros, incluyendo referimientos de otros países de la región.⁷⁸

Para continuar apuntalando este segmento que, de acuerdo a la Asociación Mundial de Turismo Médico (MTA) representa más de 60 mil millones de dólares en ventas anuales, estimándose un crecimiento de un 30 por ciento anual y generando el 2.5 por ciento del total de viajes por avión, la República Dominicana requiere mejorar el manejo de enfermedades endémicas (dengue, cólera, malaria) que atentan contra la proyección del país como un lugar confiable para recibir tratamientos médicos.

Siguen oportunidades sin explorar o explotar lo suficiente como es el turismo multidesestino para multiplicar el turismo hacia la región del Caribe, tal y como sucede entre los países de Europa y algunos países asiáticos que a menudo ofrecen circuitos combinados de visita a varios países. La apertura de relaciones comerciales y diplomáticas entre Cuba y los Estados Unidos de América puede resultar en una oportunidad para convertir un competidor en un aliado estratégico.

Por otra parte, a pesar de la profundización del marco comercial con los países de la CARICOM, siguen siendo deficitarias las iniciativas en torno al multidesestino y la coordinación con relación a los requisitos de visado, facilidades y demás medidas complementarias para promover este nicho, con oportunidades para atraer turismo de yates y veleros. Tampoco se ha articulado con Haití esquemas para promover visitas multidesestino dentro de la isla, y atraer segmentos interesados en conocer algunos atractivos culturales del vecino país.

5.3. Call centers y back offices

La industria de Centros de Contacto (CC) y Tercerización de Operaciones de Negocio (BPO, por sus siglas en inglés) representa una actividad de gran desempeño y dinamismo en la República Dominicana, con empresas que generan empresas que generan más de 40,000 empleos directos y un estimado de 33,000 asientos.

A nivel global los CC y BPO surgieron como respuesta a las necesidades de grandes empresas de Estados Unidos de América de masificar la atención a sus clientes y promover estrategias de venta y mercadeo masivo por teléfono. Llegan a la República Dominicana, a mediados de los años 90, atraídos

por la plataforma de telecomunicaciones existente, posición geográfica, costos y habilidad para aprender idiomas.⁷⁹ El crecimiento promedio de los Call Centers ha sido del 11 por ciento entre el periodo 2009-2013 y ha mantenido un crecimiento estable y significativo. De 2000-2012 el nivel de empleo creció en 823 por ciento, la mayor variación positiva entre todas las ramas de actividad en las zonas francas.

El acelerado proceso de expansión ha motivado la creación de un *cluster* para empresas suplidoras de servicios que tiene por finalidad promover su desarrollo y hacerlas más competitivas.

Marco regulatorio e incentivos

Las empresas que ofrecen servicios de CC y BPO se encuentran acogidas a la Ley No. 8-90 de Zonas Francas de Exportación y operan como zonas francas especiales, que exonera a todos sus beneficiarios del pago del 100 por ciento de los siguientes impuestos y beneficios:

- Impuesto sobre la Renta;
- Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios;
- Impuestos a la importación, aranceles, derechos aduanales y demás gravámenes conexos sobre materias primas, maquinarias, y equipos de transporte;
- Impuestos sobre patentes, sobre activos o patrimonio;
- Impuestos de exportación o re-exportación;
- Impuestos municipales;
- Programas de formación especializada del Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP) para zonas francas;
- Procesos aduaneros simplificados.

El gobierno dominicano a través del Ministerio de Educación Superior Ciencia y Tecnología (MESCYT), con el apoyo del CEI-RD, lleva cerca de 10 años ejecutando un Programa de Inglés por Inmersión para responder a las necesidades de los Centros de Contacto. A diciembre del 2014, según reportes del CEI-RD el programa había graduado poco más de 60 mil estudiantes en todo el país, los cuales se han insertado exitosamente en el mercado laboral.

Además, el Cluster de Empresas de CC y BPO, ha recibido apoyo del Consejo Nacional de Competitividad

en la forma de subsidio para obtener las certificaciones de calidad y competencia necesarias para acreditar esta industria internacionalmente.

Desempeño reciente

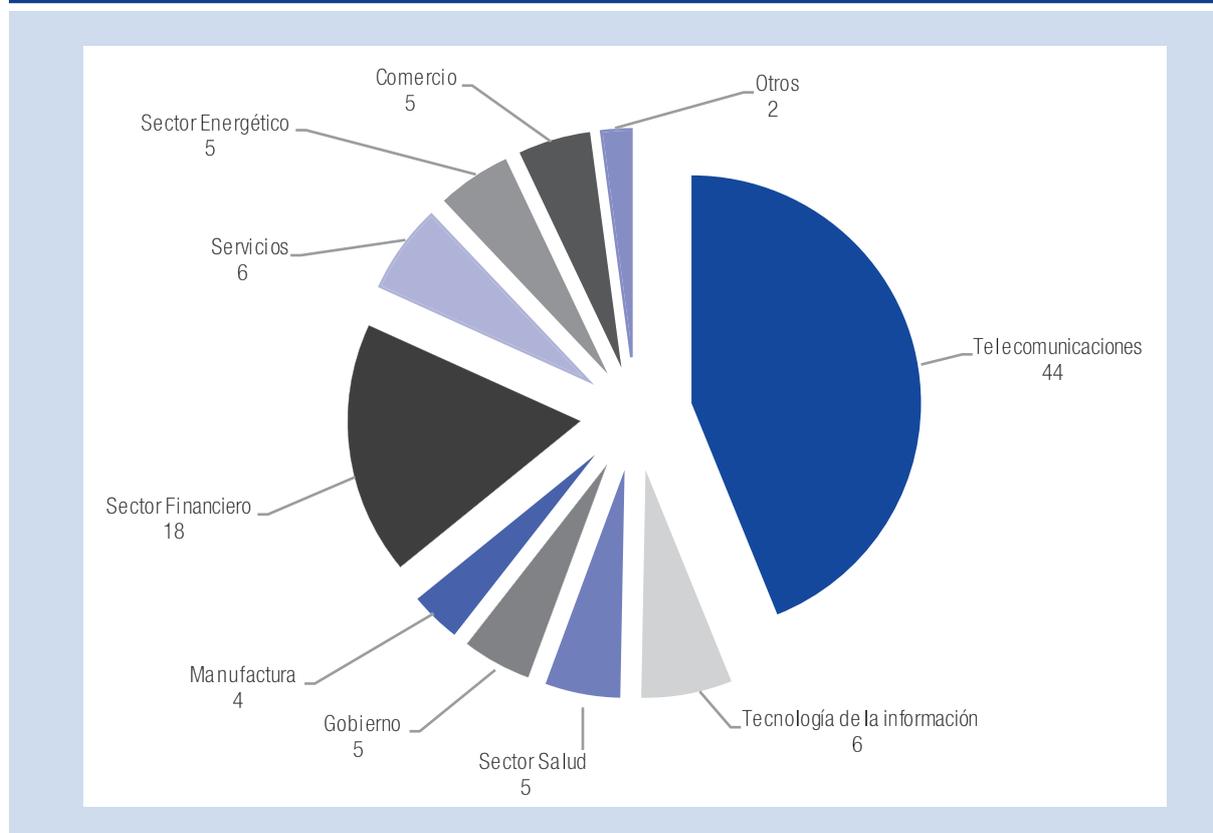
La industria de CC y BPO es una de las de más rápido crecimiento en la República Dominicana. De acuerdo a los registros del Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD), en 2006 existían 37 empresas que sumaban un total de 3,800 asientos y 4,543 agentes. La demanda, por sector, de servicios de los CC, se detalla en el gráfico 27, para el 2014. El CEI-RD reporta la existencia de 100 de 112 empresas instaladas y un estimado de 27,000 asientos. La proyección del Banco Central es que para el año 2016 alcanzarán los 50 mil asientos.⁸⁰

Al 2016 el 88 por ciento de los Centros de Contacto instalados en la República Dominicana se encuentran en Santo Domingo y el 11 por ciento restante tiene operaciones en la región Norte del país, logrando una mayor concentración en la provincia de Santiago y habiendo 1 empresa en la ciudad de La Romana. De

acuerdo a la actualización del CEI-RD para el 2015, se estima que esta industria ha generado más de 3 mil empleos en la zona norte y 28 mil empleos en el resto del país, con más de 25 mil en la ciudad de Santo Domingo. En la actualidad la industria genera un estimado de 40,000 empleos a nivel nacional, y ofrece servicios en los idiomas inglés, español, francés, portugués e italiano.

Aproximadamente dos tercios (64.5 por ciento) de todas las actividades de los Centros de Contacto se dedican a prestar servicios con las llamadas entrantes o *inbound* provenientes de los Estados Unidos de América, el 23,5 por ciento laboran dando servicio a llamadas salientes o *outbound*, y el 10.9 por ciento corresponde a subcontratación de algunos procesos de negocios o BPO. La mayoría de las operaciones son puramente de centro de llamadas, pues no se dispone de masa crítica de profesionales de la contabilidad, informática, recursos humanos, medicina y otras profesiones afines a los procesos de negocio que se tercerizan para promover la capacidad como BPO.⁸¹

Gráfico 27. Demanda de servicios de Centros de Contacto, según sector, 2014



Fuente: Tomado del Dossier Call Center 2014, CEI-RD.

Los CC ofrecen una gama diversa de servicios entre los que destacan interpretaciones médicas, servicios de telecomunicaciones, servicios informáticos y comercio.

Se considera que su principal aporte es generar un empleo de mayor calidad y valor agregado, bien remunerado que ha permitido a más de 25 mil jóvenes financiar sus estudios superiores. La Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo incluye a los CC en la categoría Transporte y Comunicaciones la cual representa el 5 por ciento de los empleos producidos en el sector formal. De acuerdo al informe del Banco Central “Impacto de los CC en la República Dominicana”, estos representan un aporte del 33 por ciento en dicha categoría.⁸²

La industria tiene un salario básico 2.3 superior al salario mínimo no sectorizado. El personal de los CC dura entre 2-4 años en la industria, ya que se percibe como un espacio transitorio de experiencia y apoyo económico para completar los estudios superiores. La industria de CC está enfocada en maximización de utilidad lo cual conlleva un monitoreo minucioso de los empleados, los cuales son evaluados y compensados por su productividad y eficiencia. De acuerdo al Análisis de Coyuntura Internacional preparado por el Banco Central, esto genera un impacto no medible en cuanto al desarrollo de una cultura laboral orientada a la planificación, evaluación y competencia.

Retos y oportunidades

Para poder dar visibilidad al sector y diseñar estrategias para su mejor aprovechamiento, se hace indispensable contar con una mejor captura de datos estadísticos, más allá de los empleos creados. Actualmente el Banco Central y el CNZFE evalúan una encuesta obligatoria para poder obtener datos relevantes que permitan reconocer mejor los aportes de este sector de la economía.

De acuerdo a Erick Pérez, Presidente del *cluster* de CC y BPO, uno de los principales desafíos de esta industria es el acceso a personal calificado con manejo de idiomas y tecnología en cantidad suficiente para responder a la creciente demanda de servicios. A pesar del apoyo gubernamental mediante el Programa de Inglés por Inmersión y al hecho de que la República Dominicana ocupa el segundo lugar en Latinoamérica como país con mejor dominio del idioma inglés como segunda lengua, según el Índice de nivel de inglés 2015, las competencias de los egresados

deben aumentar para llegar al nivel de sofisticación del idioma que requieren los CC. La gran demanda de recursos humanos, ha llevado a la industria a una guerra por captar personal que encarece los costos de operar en la República Dominicana.⁸³

Una estrategia reciente ha sido la de promover la captación de negocios en español, donde hay una mayor disponibilidad de personal. Al menos una empresa ha incrementado sus negocios con esta estrategia, atrayendo clientes de Puerto Rico. Sin embargo, para poder competir a nivel regional en este segmento, deberá invertirse en re-entrenamiento sobre el manejo del idioma, modular pronunciación y acento, ya que el acento dominicano, que se aprecia de no registrar un énfasis diferenciado al hablar inglés, sí resulta muy dominante en español, resultando privilegiado el acento colombiano y de Centroamérica.

La industria de servicios de centro de llamadas y procesos de oficina, continúa en crecimiento. La República Dominicana ya ha logrado posicionarse en el mercado de los Estados Unidos de América como proveedor de estos servicios, mantenerse dentro de la agresiva competencia de países como China, Colombia, India, México y Singapur dependerá de su capacidad de buscar nichos y mantener un pool creciente de personas con competencia en idiomas.

Para ello se hace necesario repensar el inglés como segunda lengua, y que sea objeto de aprendizaje en la escuela en adición a los programas de inmersión, los cuales sirven como especialización a los interesados en trabajar en la industria de CC y BPO.

5.4. Industrias Creativas: audiovisuales

La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) denomina “Industrias Culturales y Creativas” a la suma de sectores económicos relacionados con la creatividad en todas sus formas, su producción y su comercialización. Esto es la industria editorial, la audiovisual, la industria fonográfica y musical, las artes plásticas y escénicas, el turismo cultural, la publicidad y el diseño.

De acuerdo al Estudio Nacional sobre las Industrias Culturales y Creativas en la República Dominicana⁸⁴ que presenta la primera medición de la industria, la cultura se ha convertido en un sector económico muy importante, que emplea un alto porcentaje de los trabajadores del sector formal dominicano: “En

comparación, las industrias culturales tienen un peso económico más importante que los hoteles y restaurantes, que la banca, los transportes o el sector de la construcción. Se estima que las Industrias culturales y creativas al año 2009 aportan un 7.39 por ciento de la población activa formal de la República Dominicana”.

Dentro de este vibrante sector hemos escogido el de los audiovisuales para analizar, ya que el mismo ha sido objeto de una legislación especial que indica un compromiso y una estrategia dirigida a impulsar esta novel industria y tiene un potencial de vinculación con el comercio exterior a través de las coproducciones y el rodaje de audiovisuales extranjeros.

La ley se completa con la creación de una institución “Dirección General de Cine” (DGCINE) encargada de promover el desarrollo de la industria del cine así como establecer y ordenar las políticas para las actividades cinematográficas y audiovisuales, buscando la internacionalización de la industria nacional del cine. Existe un clúster de la Industria Cinematográfica, registrado y apoyado por el CNC.

Marco regulatorio e incentivos

En 2010 se promulgó la Ley No.108-10 para el Fomento de la Industria Cinematográfica en la República Dominicana, luego de un proceso de cerca de 10 años de discusión acerca de cuáles deberían ser los objetivos a perseguir si el fomento de la industria nacional o la atracción de inversiones. El resultado combina ambas visiones y la ley presenta diversos incentivos orientados a promover ambos propósitos:

Art. 34 Estímulo tributario a la inversión en la cinematografía nacional. – Este incentivo está establecido específicamente para el fomento de la producción de las obras cinematográficas de largometrajes dominicanos, permitiendo que las personas jurídicas dominicanas puedan invertir en la producción de las referidas obras y luego deducir el 100 por ciento de su inversión (*luego de verificada por la DGCINE*), del pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR), siempre y cuando lo invertido no supere el equivalente al 25 por ciento de lo que dicho inversionista le corresponde pagar por concepto de ISR. Este es el incentivo más utilizado e importante desde la existencia de la Ley de Cine, y el que ha permitido el aumento de la producción de películas dominicanas.

Art. 35 Estímulo tributario por reinversión en la

industria del cine. – El mismo permite que los agentes cinematográficos puedan reinvertir parte de la renta obtenida para desarrollar nuevas producciones, beneficiándose de una exención de un 100 por ciento del ISR. Este incentivo nunca ha sido utilizado. Tiene una vigencia de 10 años, por lo que le quedan actualmente unos 5 años.

Art. 39. Crédito Fiscal Transferible. – Este artículo permite que los productores de obras audiovisuales puedan beneficiarse de un Crédito Fiscal Transferible (CFT) equivalente al 25 por ciento de todos los gastos que incurran en la República Dominicana que estén directamente relacionados con las etapas de pre-producción, producción y post-producción siempre que cumplan con ciertos requisitos entre los que se encuentren que el monto gastado sea superior al equivalente de \$500,000.00, el cual bien puede ser en un proyecto o en varios, pero que deben ser realizados en el mismo año fiscal del productor. EL CFT al ser transferible suele venderse en el mercado local para ser aplicado al pago del ISR de cualquier persona jurídica.

Art. 40. Exenciones Impositivas Servicios Técnicos. – Es una exención del 100 por ciento del pago del ISR a los proveedores de servicios técnicos especializados (*durante 10 años*) calificados siempre y cuando sea exclusivamente en servicios realizados a producciones audiovisuales aprobadas por la DGCINE. De igual forma, permite que se pueda facturar libre de ITBIS todos los bienes, servicios y/o arrendamientos directamente relacionados con la pre-producción, producción y post-producción de obras cinematográficas y audiovisuales.

Otros incentivos estimulan la construcción de salas de cine, de estudios de filmación o grabación y la internación temporal libre de impuestos de los equipos que requiera una producción extranjera.

La ley también establece un Fondo de Promoción Cinematográfica (FONPROCINE) que ofrece apoyo financiero hasta el 70 por ciento del presupuesto para los productores, distribuidores, exhibidores y comercializadores de películas nacionales.

Desempeño reciente

Aunque la Ley tiene apenas 5 años de promulgada y 4 de efectivamente implementada, y la recopilación estadística recién se inicia de manera formal, no cabe dudas de que ha habido un crecimiento exponencial

del subsector en cuanto a cantidad de producciones locales, cantidad de filmaciones extranjeras, oferta de salas de cine y generación de empleos.

De acuerdo a la información suministrada por la DGCINE, en término de producciones cinematográficas en el año 2012, se estrenaron 8 películas dominicanas de las cuales 3 se beneficiaron de los incentivos de la ley de cine; en el año 2013 se estrenaron 14 películas dominicanas de las cuales 12 se beneficiaron de los incentivos de la ley, en el 2014 se estrenaron 20 películas dominicanas de las cuales 17 se beneficiaron de los incentivos de la ley de cine y para el año 2015 se proyectan 13 rodajes nacionales y cinco filmaciones extranjeras.

A pesar de que prácticamente se duplica la cantidad de producciones por año, los ingresos por taquilla no han crecido en igual proporción, lo que podría indicar que el mercado por el lado de la demanda no ha crecido lo esperado. Mientras en 2012 las ventas totales ascendieron a RD\$ 191.6 millones, en 2014 llegaron a RD\$ 246 millones, a pesar de que el número de películas fue más del doble. En esto influye en primer lugar que el cine nacional compite con superproducciones extranjeras; que no hay cobertura de salas en todo el país sino una alta concentración en Santo Domingo (66 por ciento) y Santiago (28 por ciento), así como el costo de la taquilla (\$4 promedio), también es importante señalar que el cálculo de venta de taquilla se ve afectado por numerosas ofertas de promoción que reducen el costo de taquilla determinados días de la semana.

Merece destacarse que las producciones dominicanas, aunque solo representan el 7 por ciento de las películas exhibidas, recaudan el 33 por ciento del total de la taquilla. Para el año 2014 un total de 1.4 millones de personas asistió a salas de cine para ver producciones nacionales.

Desde el punto de vista de las inversiones, de los dos estudios de filmación establecidos, uno de ellos es una millonaria co-inversión con estudios cinematográficos de Gran Bretaña (Lantica-Pinewood), el cual incluye el único tanque de agua en la región del Caribe y Centroamérica.

Con menor visibilidad y promoción se destacan también las grabaciones de *reality shows* en territorio nacional. Esto implica la llegada de equipos de filmación extranjeros (*crew*) que movilizan significativamente la economía local, resultan en una contratación de equipos y talentos nacionales y recurrencia. Tal es el caso de *Survivor Turquía*, un *reality* que lleva 3 años filmándose en Las Terrenas (Samaná) con una producción valorada en 126 millones de pesos.

Retos y oportunidades

La industria audiovisual y la producción cinematográfica es una industria naciente, por lo que sería contraproducente y prematuro considerar el retiro de los incentivos. Más aún este sector ha sido objeto de atención particular en el marco del Acuerdo de Asociación Económica CARIFORO-UE (EPA). El Protocolo III del Acuerdo que contiene todas las disposiciones de Cooperación Cultural dedica, en la sección II, varios artículos a sectores específicos entre los que se encuentra la cooperación en materia audiovisual incluyendo la cinematografía.

Esta cooperación se basa en promover la negociación de acuerdos de co-producción entre uno o varios países de la Unión Europea y uno o varios de los países CARIFORO lo cual ha sido insuficientemente explorado, difundido y explotado.

Actualmente el reto de la industria dominicana es desarrollar un producto exportador, el cual puede facilitarse mediante la promoción de co-producciones. Los acuerdos de co-producción son convenios entre uno o más países o instituciones en los que se detalla el tratamiento que recibirán las producciones cinematográficas que desarrollen juntos e incluye temas de acceso al financiamiento, créditos, distribución, etc.

Es necesario realizar actividades nacionales e internacionales de difusión de estas ventajas, hacia mercados de gran producción como Estados Unidos de América, España, México, Argentina y Colombia para incrementar el potencial exportador del sector audiovisual.

VI

MARCO INSTITUCIONAL DE LA POLÍTICA COMERCIAL



A partir de la promulgación como Ley de la Estrategia Nacional de Desarrollo en el año 2011, queda expreso el mandato de que la política comercial sea parte integral de una política de desarrollo y por ende se requiere de la integración efectiva de los sectores productivos y de todas las instituciones con responsabilidades en los temas de productividad, competitividad y calidad. Esta sección aborda el marco institucional de la política comercial en la República Dominicana.

A. EL ENTORNO DE LAS INSTITUCIONES PARA LA PRODUCCIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

En la República Dominicana hay al menos dos instituciones con responsabilidades directas en materia de desarrollo productivo y competitividad: el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y el Consejo Nacional de Competitividad (CNC).

El primero, de acuerdo a su ley orgánica No. 290 del año 1966, tiene como funciones establecer la política industrial del país lo que incluye entre otras cosas: "...programar el desarrollo industrial, fomentar el desarrollo industrial, controlar el incumplimiento de la política de desarrollo industrial... controlar la aplicación de las leyes y normas industriales."⁸⁵ Además, es responsable de establecer la política de comercio exterior, fomentar el comercio exterior, recomendar políticas arancelarias y controlar la aplicación de las leyes y normas sobre comercio exterior.

No obstante, hay que indicar que en la medida en que dicha ley fue promulgada en 1966, un conjunto de desarrollos institucionales, legales y de política han modificado el alcance del ministerio en materia de desarrollo productivo. En particular han reducido los espacios para proveer estímulos fiscales y protección comercial en particular como resultado de los acuerdos de libre comercio, pero al mismo tiempo se han ampliado el abanico de opciones de políticas industriales no discriminatorias u horizontales, y políticas selectivas dirigidas a estimular el incremento en la productividad y la innovación (BID 2014).

Porsuparte, el **Consejo Nacional de Competitividad (CNC)**, una entidad gubernamental con participación privada creada mediante la Ley No.1-06 del año 2006,⁸⁶ tiene como objetivo "formular, implementar y desarrollar las estrategias competitivas de los sectores

productivos vitales de la economía del país, con el fin de estructurar una política nacional para enfrentar los retos de la globalización y la apertura comercial."⁸⁷ El CNC procura diversificar y fortalecer los principales sectores productivos mediante la implementación del Plan Nacional de Competitividad Sistémica (PNCS), la promoción de la asociatividad y el desarrollo de *clusters*, el diálogo público-privado para la discusión de políticas, la promoción de mejoras en el ambiente y clima de negocios, la promoción de reformas y modernización del marco jurídico, y el monitoreo y seguimiento al desempeño competitivo.

Una tercera institución pública recientemente creada, cuyos objetivos están directamente vinculados a la competitividad, es el **Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (PROINDUSTRIA)**. Tiene a su cargo la implementación de la Ley 392-07 denominada Ley de Competitividad Industrial. Aunque PROINDUSTRIA no tiene responsabilidades directas en materia de comercio exterior, el resultado de su accionar debe tener importantes implicaciones comerciales en la medida en que su objetivo es "el desarrollo competitivo de la industria manufacturera nacional, proponiendo las políticas y programas de apoyo que estimulen la renovación e innovación industrial, a los fines de alcanzar la diversificación del aparato productivo del país, el encadenamiento industrial, mediante el fomento de los Parques, Distritos Industriales, y la vinculación a mercados internacionales".

Por otra parte, el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), tiene responsabilidad en la promoción y fomento de las exportaciones dominicanas y las inversiones, así como en la promoción de la productividad y la competitividad a nivel sectorial. Los Ministerios de Agricultura y Turismo también promueven estos objetivos. Por su parte, el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, a través del Vice-ministerio de Gestión de la Competitividad Nacional es responsable de "estudiar, gestionar y facilitar la coordinación de políticas, planes, programas, estrategias y acciones de competitividad y el desarrollo de una sólida función de monitoreo y evaluación de las políticas de competitividad."⁸⁸

Por otra parte, en adición a las instituciones mencionadas, se han creado en los últimos dos años al menos tres espacios oficialmente sancionados que procuran fortalecer la coordinación entre los sectores público y privado:

- (i) La Mesa Interinstitucional de Seguimiento a las Propuestas del Segundo Congreso de la Industria (Decreto No. 157-14);
- (ii) La Mesa de Competitividad Nacional (Decreto No. 158-14);
- (iii) La Iniciativa para la Productividad y la Competitividad Nacional (Decreto No. 237-15).

Estos espacios han sido creados en respuesta a los requerimientos del sector privado para el fortalecimiento del dinamismo exportador y contribuir a los avances que perciben en la reforma de la política de desarrollo productivo, a pesar de la existencia desde el año 2007 de un detallado Plan Nacional de Competitividad Sistémica.

Desafíos identificados en este ámbito

La dimensión institucional es clave para entender ciertas fallas en la implementación del PNCS. En este ámbito, el CNC tenía un rol de coordinación, pero no tenía presupuesto ni mandato para implementar las acciones institucionales que recomendaba este Plan. Algunas acciones requerían además del impulso de las instituciones competentes, de reformas legales o creación de nuevos espacios institucionales, que demoraron en su puesta en marcha.

Tal es el caso del Sistema Dominicano de la Calidad (SIDOCAL), creado⁹⁰ en el año 2012, para el desarrollo y la demostración de la calidad. Además de la protección de la salud de los seres vivos y el medioambiente y proveer servicios técnicos especializados en materia de la calidad, una de sus finalidades es contribuir al fortalecimiento de la competitividad y productividad de las empresas y organizaciones nacionales, y facilitar el cumplimiento de los compromisos internacionales en materia de evaluación de la conformidad y de otros aspectos relacionados con una infraestructura de calidad.

La cuestión de la calidad ha sido señalada como uno de los escollos más relevantes que enfrentan las exportaciones dominicanas (Banco Mundial, 2014). La ausencia o debilidad en la observancia de normativas, específicamente en el cumplimiento de los requisitos de seguridad y calidad exigidos en los mercados nacionales e internacionales, y en las responsabilidades en materia de normalización, metrología, inspección y ensayo, certificación y acreditación ha limitado el desempeño comercial dominicano.

B. EL MARCO INSTITUCIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR

En la República Dominicana, existen muchos actores e instituciones que intervienen de manera directa en la formulación e implementación de la política comercial del país; entendiéndose por ello al conjunto de estrategias de relacionamiento comercial de un país con otro y que abarca las negociaciones comerciales, la promoción de exportaciones, la inversión extranjera y las barreras arancelarias y no arancelarias, así como la implementación de los compromisos derivados de los acuerdos comerciales.

Hasta el año 1996, en la República Dominicana existía un campo bien deslindado desde el punto de vista institucional en materia comercial. La Secretaría de Estado de Industria y Comercio (hoy Ministerio de Industria y Comercio), se crea como la institución rectora de los temas industriales y comerciales, con competencia para normar el comercio interno y exterior.

A partir del año 1996, se pone en marcha una nueva política exterior con el objetivo de posicionar al país como centro estratégico para unir el Caribe y Centroamérica con los mercados de Estados Unidos de América y Europa.⁹⁰ La herramienta utilizada fue la integración comercial mediante tratados de libre comercio con Centroamérica y la CARICOM hacia finales de los noventa, y a la participación activa en las rondas de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).⁹¹ Para desarrollar esta agenda de comercio internacional se crea⁹² en el año 1997, la CNNC, organismo interministerial presidido por MIREX, encargado de diseñar la estrategia global de negociaciones del país y encabezar los procesos de negociaciones comerciales (cuadro 21).

Del cuadro anterior (cuadro 21) se observa que al menos tres instituciones comparten la responsabilidad de dirigir las fases de negociación, administración y aprovechamiento de los acuerdos comerciales, sin que existan entre ellas relaciones de dependencia, subordinación o coordinación que ordene el enlace entre estos procesos: el MIREX, el MIC y el CEI-RD.

1. La Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales y el Ministerio de Relaciones Exteriores

La conducción de las negociaciones comerciales, ya sea a nivel bilateral, regional o multilateral, está a cargo

Cuadro 21. Instituciones de la política comercial en la República Dominicana y sus roles respecto de los acuerdos comerciales

| | Negociación | Implementación* | Administración* | Aprovechamiento |
|-------------------------------|---|--|-----------------|--|
| Instituciones que intervienen | CNNC, MIREX (Viceministerio de Asuntos Económicos y Negociaciones Comerciales) Instituciones encargadas de temas de negociación: DGA, Hacienda, MIC, CNZFE, CEI-RD, Agricultura, Banco Central, ONAPI, etc. Sector Privado (Consultivo) | Todas las instituciones con compromisos en los acuerdos: DGA, Agricultura, Salud Pública, ONAPI, Medioambiente, Hacienda, Compras Gubernamentales, etc. (CONIAT) | DICOEX | CEI-RD, Agricultura, CNZFE, MIC, MIREX (Diplomacia Comercial) Sector Privado |
| Líder o Coordinador | MIREX (VMAENC) | DICOEX | DICOEX | CEI-RD |

Fuente: Elaboración propia de los consultores.

* La implementación de un acuerdo comercial es la puesta en ejecución de cada una de sus disposiciones y previsiones por parte de las agencias gubernamentales con competencia para cada una de ellas. Por ejemplo, la Dirección General de Aduanas es la responsable de implementar los desmontes arancelarios anuales siguiendo el calendario de desgravación acordado. Mientras que la administración es una función de supervisión e intervención que se delega de manera expresa en alguna entidad gubernamental para asegurar que los Acuerdos de manera integral se apliquen. En República Dominicana esta entidad es la DICOEX por disposición expresa del Decreto No.610-05 y resolución del MIC.

de la CNNC. El Poder Ejecutivo le otorga el mandato negociador, de conformidad con la Constitución dominicana y se auxilia del espacio interinstitucional que brinda la CNNC. Eso significa que, para iniciar una negociación comercial, se cuenta con un respaldo político de alto nivel, lo cual contribuye a aglutinar a las distintas instituciones alrededor de esta entidad coordinadora.

El MIREX preside y coordina la CNNC. Los equipos de negociación pertenecen a las diferentes agencias del Estado. Mediante leyes especiales, o experticia se les asignan la negociación de los contenidos de los acuerdos, como, por ejemplo: Ministerio de Hacienda, Banco Central, Ministerio de Medioambiente, CEI-RD, ONAPI, entre otros.

En 2005, se le dio autonomía a la Secretaría Ejecutiva del CNNC, creándose una "Oficina Coordinadora de la CNNC" que reporta al Presidente de la República y al Presidente de la CNNC (El Canciller). El Decreto No. 618-05, que crea esta Oficina Coordinadora CNNC establece: "El Embajador encargado de Negociaciones Comerciales, tendrá a su cargo la

dirección y coordinación de todas las negociaciones comerciales en curso y las propuestas de definición de la política comercial del país, previa aprobación del Poder Ejecutivo y los titulares de la CNNC."

Actualmente, por razones de logística y presupuesto, la Oficina Coordinadora y el Embajador encargado de negociaciones comerciales, operan dentro del Ministerio de Relaciones Exteriores y figuran dentro del organigrama del MIREX, específicamente como parte del Viceministerio para Asuntos Económicos y Negociaciones Comerciales (VMAENC). Esta organización de facto queda sancionada legalmente en el Anteproyecto de Ley Orgánica del Ministerio de Relaciones Exteriores,⁹³ que derogaría la autonomía otorgada por el Decreto 618-05.

El MIREX,⁹⁴ además de presidir la CNNC, tiene la responsabilidad de impulsar la diplomacia, y a estos fines brinda apoyo directo al Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) en todo lo relativo a los objetivos relacionados con el aprovechamiento de los acuerdos comerciales y la promoción de las exportaciones.

2. El Ministerio de Industria y Comercio⁹⁵ y la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales

El MIC, a través de la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX), es responsable de la administración de los acuerdos comerciales. Esto significa que es la instancia del gobierno dominicano con la facultad de coordinación con las instituciones del Estado Dominicano y de los socios comerciales para la administración e implementación de los compromisos asumidos dentro de los acuerdos comerciales de los que el país es signatario. Es también la contraparte oficial del Estado frente a los demás socios comerciales, cuando exista un asunto que verse sobre la aplicación o interpretación de un Acuerdo de Libre Comercio.

Además, el MIC ejerce un liderazgo importante en las negociaciones comerciales en el marco de la CNNC, ocupando la vicepresidencia de la misma.⁹⁶

El MIC se dotó de un *“Plan Estratégico Institucional del Ministerio de Industria y Comercio de República Dominicana (MIC 2013-2017)”*,⁹⁷ en el que incluye aspectos de peso en materia de comercio exterior. Uno de sus objetivos estratégicos es *“formular y ejecutar las políticas y estrategias de comercio exterior para facilitar el acceso de los bienes y servicios nacionales en los mercados internacionales”*.

Para lograr ese objetivo se propusieron cuatro estrategias, cada una con resultados concretos, indicadores de seguimiento, metas precisas y medios de verificación. Las estrategias y los resultados figuran en el cuadro 22.

3. El Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana

Creado mediante la Ley No. 98-03, el CEI-RD tiene como responsabilidad de impulsar la inserción competitiva del país en los mercados internacionales de bienes y servicios. Este objetivo abarca la definición de la política nacional de exportación de la República Dominicana, el fomento de las exportaciones, la promoción de las inversiones nacionales y extranjeras y la creación y divulgación de una Marca País para la República Dominicana.

Su ley orgánica le confiere la capacidad de ejecutar sus funciones conjuntamente con los organismos de planificación del Gobierno Central y otras instancias pertinentes. Para tales efectos, utiliza distintos mecanismos de coordinación y colaboración con los sectores público y privado del país, como los que se detallan en el cuadro 23.

Igualmente, el CEI-RD está facultado para ofrecer asesoría y colaborar en los sectores público y privado, en la adopción o mejoramiento de políticas, regulaciones, mecanismos o acciones que contribuyan a generar la competitividad en la producción, exportaciones e inversiones, así como también a participar activamente en la ejecución de programas de financiamiento y asistencia técnica para lograr dichos objetivos, entre otras funciones. Un ejemplo de esta labor son los programas de capacitación para productores en materia de calidad e inocuidad. Estos programas tienen como objetivo desarrollar la capacidad de implementar gestión de la calidad, conforme a las normas nacionales e internacionales, para que las pequeñas y medianas empresas y sus productos puedan ser certificados y puedan acceder a mercados más exigentes.

Cuadro 22. Estrategias y resultados del Ministerio de Industria y Comercio conforme al Plan Estratégico Institucional, 2013-2017

| Estrategias | Resultados |
|--|--|
| Fortalecimiento del entorno regulador | “país sin notificación de casos de controversias” |
| Fortalecimiento de capacidades de exportación de los sectores productivos | “aumentadas las exportaciones de productos dominicanos” |
| Mecanismo de información y formación sobre acuerdos comerciales vigentes y comercio exterior | “sectores productivos en capacidad de aprovechar los acuerdos comerciales” |
| Sistema de información y comunicación sobre los acuerdos | “aprovechados los acuerdos comerciales” |

Fuente: Elaboración propia, con datos del Ministerio de Industria y Comercio.

Cuadro 23. Mecanismos de colaboración y coordinación del CEI-RD con los sectores públicos y privados

| Consejo Directivo Consultivo público-privado | Mesa Presidencial para el Fomento a las Exportaciones* |
|--|--|
| <p>Establecido por: Ley 98-03 (2003)</p> <p>Funciones: Consulta, asesoría y apoyo a las actividades del CEI-RD relativas a la definición de la política nacional de promoción de exportaciones de bienes y servicios y de inversiones</p> <p>Integrado por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Secretario de Estado de Industria y Comercio, quien lo preside; • El Secretario Técnico de la Presidencia, que funge como vicepresidente. <p>Son miembros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Secretario de Estado de Finanzas; • El Secretario de Estado de Agricultura; • El Secretario de Estado de Relaciones Exteriores; • El Director Ejecutivo del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE) • El Director Ejecutivo de la Corporación de Fomento Industrial (hoy Proindustria) • El Director Ejecutivo del Plan Nacional de Competitividad (Hoy Consejo Nacional de Competitividad); • El Presidente de la Asociación de Empresas de Inversión Extranjera (ASIEX); • El Presidente de la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo; • El Presidente de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago; • El Presidente de la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO); • El Presidente de la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD); • El Presidente del Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP); • El Presidente de Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa (CODOPYME); y • El Presidente de la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA). | <p>Establecido por: Decreto No.174-09 (2009)</p> <p>Objetivo: Consolidar la política de exportación</p> <p>Integrado por:</p> <p>Miembros del sector público:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Presidente de la República, quien funge como Presidente de la Mesa; • El Ministro de Economía, Planificación y Desarrollo, quien funge como Vicepresidente de la Mesa; • El Director Ejecutivo del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), quien funge como Secretario Ejecutivo de la Mesa. • El Ministro de Hacienda; • El Ministro de Industria y Comercio; • El Ministro de Relaciones Exteriores; • El Ministro de Agricultura; • El Ministro de Turismo; • El Ministro de Trabajo; • El Ministro del Consejo Nacional de Competitividad (CNC); • El Director General del Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (PROINDUSTRIA); • El Director Ejecutivo del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE); • El Director General de la Dirección General de Impuestos Internos (DGII); • El Director General de la Dirección General de Aduanas (DGA); y • El Instituto de Formación Técnico Profesional (INFOTEP). <p>Miembros del sector privado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Presidente del CONEP; • El Presidente de ADOZONA; • El Presidente de ADOEXPO; • El Presidente de la JAD; • El Presidente de la AIRD; • El Presidente de ASONAHORES; • El Presidente de FEDOCAMARAS; y • El Presidente de CODOPYME. |

Fuente: Elaboración propia de los consultores.

* La primera reunión de la Mesa Presidencial de Fomento a las Exportaciones se llevó a cabo en fecha 29 del mes de Julio del año 2015, dando inicio a los trabajos para el consenso de una política integral de apoyo a las exportaciones.

El CEI-RD fortalece capacidades del MIREX para promover exportaciones e inversiones

Una de las metas prioritarias asignadas al CEI-RD es “la Promoción del Comercio e Inversión en el Exterior”, a través de las Embajadas y Consulados. Para el logro de este objetivo, el CEI-RD coordina distintas iniciativas para hacer más eficiente el uso de las misiones diplomáticas y consulares en el extranjero, de manera que se conviertan en verdaderos agentes de oportunidades de negocios que permitan impulsar la política exterior de la República Dominicana, promoviendo el aumento de las exportaciones y fomentando activamente el flujo de las inversiones hacia nuestro país.

A estos fines, se suscribió un acuerdo interinstitucional entre el CEI-RD y el MIREX, para que el CEI-RD coordine acciones de promoción a través del Servicio Exterior. Procurando avanzar con el desarrollo de esta meta y sus resultados, para el año 2015 el CEI-RD diseñó un nuevo Plan de Acción y monitoreo del servicio exterior que fue compartido con el personal del Ministerio de Relaciones Exteriores. Este Plan abarca la planificación para los doce meses del 2015 en materia de promoción de exportaciones y captación de inversión, incluyendo metas específicas y un cronograma de trabajo que deben lograr las misiones en su país sede.

Este Plan de Acción para el 2015 fue el resultado de análisis tomando como base las mejores prácticas de promoción de las principales agencias Latinoamericanas y en base al relanzamiento de las relaciones exteriores conforme los lineamientos del MIREX. El Plan incluyó la integración y una serie de herramientas especializadas especialmente diseñadas con el objetivo de dar soporte a las funciones diarias de promover nuestro país y garantizar que dicha promoción sea realizada de manera periódica y constante.

Estas herramientas, elaboradas especialmente para el Servicio Exterior Dominicano por el CEI-RD, para facilitar sus funciones de promover la República Dominicana en 2015 se resumen a continuación:

- a) **Manual de Promoción de Exportación e Inversión de la República Dominicana:** Guía de apoyo que contiene las principales informaciones sobre los principales sectores de exportación y prioridades para la captación de inversión; así como también las funciones, servicios, relación y asistencia directa que deberán ser gestionadas a través de cada Embajada y Consulado para garantizar los objetivos de promoción.
- b) **Video Promocional de la República Dominicana:** Herramienta de promoción que muestra una visión general de la República Dominicana. Disponible en tres idiomas (español, inglés y francés). Forma parte de un plan de difusión promocional integrado
- c) **Guía de Inversión en República Dominicana:** Esta Guía muestra información de negocios orientada a los inversionistas que desean establecerse en nuestro país. Permite consultar los servicios de los que disponen, así como también testimonios y experiencias. Está disponible de manera digital en idioma inglés y español y genera interés y motiva a la búsqueda de información más detallada.
- d) **Página Web del CEI-RD:** Ha sido reestructurado para facilitar la búsqueda más detallada de informaciones relacionadas a estadísticas, estudios, sectores de interés, eventos, capacitaciones, servicios y contactos. Cuenta con las principales informaciones económicas y de incentivos actualizadas y detalladas para la promoción de nuestro país.
- e) **Perfil País:** Como parte de la labor realizada y de las herramientas de soporte, el CEI-RD entregó a cada Embajada y Consulado un perfil comercial de cada país, que incluye los principales productos con oportunidades de exportación por destino, las principales ferias internacionales, así como también las principales informaciones relacionadas a incentivos, aprovechamiento de acuerdos comerciales y requisitos de entrada a los países sede de cada misión.
- f) **Sectores prioritarios de Inversión de la República Dominicana:** Como parte de las herramientas para captación de inversión el CEI-RD proporcionó unas fichas con los principales sectores, incluyendo información de relevancia e incentivos correspondientes. Además, diseñó el Formulario guía del perfil del inversionista, que sirve de base para identificar las necesidades reales de una potencial inversión y que permite coordinar junto con el apoyo del equipo de Inversión del CEI-RD, misiones comerciales para explorar las oportunidades del interés del inversionista.
- g) **Presentación Modelo:** Esta presentación contiene información relevante para la promoción de la República Dominicana que puede ser utilizada en diferentes escenarios, tales como: foros de inversión, rondas de negocios, reuniones comerciales, con compradores o cualquier evento en el país sede. Está disponible en idioma español e inglés, y contiene informaciones sobre posicionamiento comercial, sectores de interés en materia de exportación e inversión.

Este Plan de Acción, así como la relevancia del programa de medición y el portafolio de herramientas de promoción creadas por el CEI-RD para el servicio exterior, fueron formalmente presentados a los funcionarios del MIREX el 14 de enero del 2015. El CEI-RD compartió con las Embajadas Dominicanas en el exterior material impreso y digital con las herramientas y documentos para facilitar sus funciones de promoción de nuestro país.

4. Otras Instituciones vinculadas al comercio exterior

La Comisión Reguladora de Prácticas Desleales en el Comercio y Medidas de Salvaguardas o **Comisión de Defensa Comercial (CDC)**, creada mediante Ley 1-02 del 2002, tiene como misión defender la producción nacional ante aumentos súbitos de importaciones y prácticas desleales en el comercio internacional. Entre sus funciones se encuentra la de realizar, a solicitud o de oficio, las investigaciones para la aplicación de derechos “anti-dumping”, derechos compensatorios y salvaguarda. La CDC además coordina la representación del Estado Dominicano ante la OMC en el caso de disputas comerciales ante ese Foro. Su mayor desafío es que los instrumentos y remedios comerciales puedan ser conocidos y reclamados por los sectores productivos nacionales ya que a 10 años de puesta en marcha de la institución, el promedio de casos atendidos no llega a representar un caso por año⁹⁸ y en su mayoría se limitan a solicitudes de medidas de salvaguarda y no propiamente a remedios para una práctica desleal del comercio.

Por otra parte, el **Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE)** es la institución encargada de velar por la correcta aplicación de la Ley 8-90. Este marco legal otorga al CNZFE la facultad de: a) Delinear una política integral de promoción y desarrollo del sector de zonas francas; y b) Participar en las negociaciones, acuerdos, tratados, etc., nacionales y extranjeros que se relacionen con las operaciones y actividades de las zonas francas de exportación, así como llevar las estadísticas, procedimientos y controles necesarios a fin de dar cabal cumplimiento a los acuerdos, negociaciones, etc., concertados. En efecto, el CNZFE es un miembro titular de la CNNC, y participa en los diferentes comités de comercio coordinados por MIC/DICOEX.

El Ministerio de Agricultura, a través de la **Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas (OTCA)** es la entidad encargada de la negociación y aplicación de las obligaciones del Estado en materia agrícola, que incluye la asignación de contingentes y cuotas negociadas en los Acuerdos. La OTCA actúa como Secretaría Ejecutiva de la Comisión para las Importaciones Agropecuarias,⁹⁹ la cual administra los contingentes DR-CAFTA y OMC.

Por su parte el Ministerio de Hacienda tiene la responsabilidad de definir y negociar lo relativo

a la política arancelaria del país. La evaluación y determinación arancelaria, fuera de lo consignado por los acuerdos comerciales, es competencia de la **Comisión de Estudios Arancelarios**, creada mediante la Ley N° 146-00, que tiene como principal misión proponer al Poder Ejecutivo las modificaciones arancelarias que sean necesarias para adecuar el arancel dominicano a las necesidades del comercio internacional. La comisión está integrada por los Ministerios de Hacienda, quien la preside, de Relaciones Exteriores, de Industria y Comercio, de Agricultura y la Dirección General de Aduanas.

La **Dirección General de Aduanas (DGA)** tiene a su cargo de la aplicación de los compromisos internacionales derivados de Acuerdos en materia de acceso a mercados de bienes, con la implementación de las medidas en frontera, la determinación de las reglas de origen, los contenidos regionales y la acumulación para fines de acreditar origen bajo las reglas de los acuerdos comerciales.

Otras instituciones que participan tanto en la fase de negociación como en la de implementación son: la Consultoría Jurídica del Poder Ejecutivo, quien debe de velar por la coherencia de las disposiciones legales asumidas; el Ministerio de Trabajo, el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, el Ministerio de Energía y Minas, la Oficina Nacional de Propiedad Industrial, la Oficina Nacional de Derecho de Autor y el Banco Central de la República Dominicana como responsable de la negociación e implementación de los compromisos en materia de servicios financieros.

El **Consejo Nacional de Implementación y Administración de Tratados (CONIAT)** se creó en 2005¹⁰⁰ para dar respuesta a la compleja implementación del Acuerdo de Libre Comercio suscrito en el año 2004 entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (DR-CAFTA). Este órgano interinstitucional, presidido por el MIC, es responsable de supervisar el desarrollo de los acuerdos comerciales suscritos por la República Dominicana. En este Decreto, se le otorga a la Dirección de Comercio Exterior del MIC, la coordinación de este Consejo. A la fecha, este Consejo nunca ha sido convocado.

La sociedad civil participa en las negociaciones comerciales internacionales a través del **Consejo Consultivo de la Sociedad Civil (CCSC)**. El Consejo, creado por el Reglamento del Decreto N° 74-97, tiene las funciones de asesorar al Gobierno

sobre las negociaciones de acuerdos comerciales, asistir en el monitoreo y cumplimiento de los acuerdos, y ofrecer opiniones en relación con el desarrollo de la política comercial.

Desafíos identificados en este ámbito

Las entrevistas y análisis realizados en el ámbito de este estudio sugieren que la estructura del marco institucional relativo a la política comercial no facilita el logro de objetivos de inserción global competitiva que demanda la apertura global y la END. Esto se debe principalmente a que:

- El proceso de formulación de políticas no sigue una línea jerárquica clara. Esto significa que en la práctica no se reconoce la competencia jerárquica de una institución coordinadora.
- Hay un gran número de instituciones que inciden en la política de comercio internacional, así como una proliferación de espacios ad-hoc, grupos de trabajo y planes estratégicos donde los mismos temas son asignados a distintas instituciones. Por ejemplo, ciertas tareas vinculadas a la promoción

comercial están siendo asumidas de manera individual por varias instituciones, lo cual es percibido como conllevando a desviar personal y recursos de actividades consideradas propias al CEI-RD.

- A pesar de que los mandatos institucionales instruyen la coordinación de acciones, ésta no ocurre.¹⁰¹ Esto se debe a la falta de claridad sobre asignación de responsables para la implementación, así como de mecanismos para la articulación de tareas entre distintas agencias y dependencias, para el monitoreo y para la rendición de cuentas.

Esta situación dificulta una efectiva de la gestión del comercio¹⁰² y una política coherente. Asimismo conlleva a duplicación de esfuerzos y a una erosión de confianza entre los actores. Según afirmaron en las entrevistas y mesas de trabajo desarrolladas en el transcurso de este trabajo, esta erosión de confianza se evidencia particularmente en el sector privado, los cuales son requeridos para gran número de consultas por distintos estamentos gubernamentales.

VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



Para la República Dominicana, el comercio juega un rol fundamental para avanzar hacia objetivos nacionales económicos y de desarrollo. Este rol se fundamenta en el reconocimiento de la centralidad que tiene, para una economía pequeña, una inserción dinámica y competitiva en el logro de cualquier objetivo general de desarrollo y bienestar humano.

Esta importancia está plasmada en la Estrategia Nacional de Desarrollo (END), la cual persigue (en su tercer eje) lograr una economía más productiva y competitiva. La END contiene un conjunto de objetivos generales que procuran abordar integralmente la cuestión de la transformación productiva y el empleo. Uno de ellos se refiere, directa y explícitamente, a la cuestión de la inserción internacional, el comercio y el desarrollo, a saber: “estructura productiva sectorial y territorialmente articulada, integrada competitivamente a la economía global y que aprovecha las oportunidades del mercado local”.

De acuerdo con esta estrategia, impulsar el desarrollo exportador sobre la base de una inserción competitiva en los mercados internacionales implica, para la República Dominicana, intervenir en las esferas siguientes: el financiamiento a las exportaciones, la facilitación de las exportaciones y el tratamiento impositivo a éstas, la promoción de exportaciones, el desarrollo de nuevos mercados, la diversificación exportadora hacia productos de mayor valor agregado, los administraciones de acuerdos comerciales y la prospección de nuevos acuerdos, la coordinación interinstitucional en materia de comercio, y el desarrollo de una marca país.

De los indicadores y metas relacionadas de la END, los resultados de las intervenciones en las áreas antes

mencionadas se aspira puedan medirse en términos de un robusto desempeño exportador y de un escalamiento en los índices de competitividad global y de turismo. Una evaluación realizada por el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPyD) en 2014 mostró que la implementación de la END (medida por los indicadores generales de progresos en el Eje No. 3 y por los específicos relativos al fortalecimiento de la capacidad productiva y a los resultados comerciales), presenta importantes déficits.

A. IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMA CENTRAL, SUS CAUSAS Y EFECTOS

El problema central es la dificultad de maximizar o aprovechar oportunidades comerciales en pro del desarrollo. Sus causas y efectos figuran en el cuadro 24.

A continuación se recapitulan los resultados de la investigación sobre estos puntos siguiendo la estructura siguiente: (i) análisis de elementos faltantes o deficiencias con respecto a la estrategia o situación actual y (ii) líneas de acción propuestas. El punto sobre las debilidades institucionales o “deficiencias en el involucramiento y coordinación de actores locales en diseño, implementación y monitoreo de política comercial” se trata en la sección correspondiente a cada una de las otras causas.

El Anexo 1 provee más detalles sobre las líneas de acción propuestas y propuestas para la implementación y el anexo 2 recapitula todos los elementos propositivos de este informe (a saber: líneas de acción) en formato de matriz.

Cuadro 24. Causas y efectos del problema central identificado en este informe

| Causas | Efecto |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Agenda de pendientes en materia de producción y competitividad • Deficiencias en materia inteligencia comercial • Deficiencias en eslabonamientos entre sectores productivos orientados al mercado doméstico y exportadores • Deficiencias en el involucramiento y coordinación de actores locales en diseño, implementación y monitoreo de política comercial | <ul style="list-style-type: none"> • Débil capacidad competitiva impide avanzar hacia lograr un sector exportador dinámico, una inserción dinámica y competitiva en los mercados internacionales y una participación ventajosa en las cadenas de valor globales • Insuficiente dinamismo exportador |

B. CAUSAS Y LÍNEAS DE ACCIÓN PROPUESTAS

1. Agenda de pendientes en materia de producción y competitividad

Elementos faltantes/deficiencias con respecto a la estrategia/situación actual:

El análisis de indicadores relativos al posicionamiento internacional de República Dominicana en temas relacionados con competitividad apuntan que los temas problemáticos incluyen: la Ley de Reestructuración Mercantil y Liquidación de Empresas (que afecta la viabilidad de nuevas actividades empresariales), el costo de la energía, el costo del transporte, las debilidades en la formación técnica (que tienen un impacto en la Productividad Laboral), las rigideces del mercado laboral, el costo de la Seguridad Social, el acceso a financiamiento para actividades productivas, la carga tributaria, la competencia desleal y el contrabando. La República Dominicana tiene estrategias, planes y marcos institucionales tendientes a solventar estas problemáticas.

Este estudio concluyo que las limitadas capacidades competitivas de la oferta de bienes y servicios del país es el principal obstáculo para lograr un desempeño comercial destacado que contribuya a alcanzar metas de desarrollo deseables y de bienestar colectivo. Esto se asocia a relativamente bajos niveles de productividad, altos costos e insuficiente calidad en la oferta

En tal sentido, El fomento de un sector exportador dinámico, de una inserción dinámica y competitiva en los mercados internacionales y de una participación ventajosa en las cadenas de valores globales demanda atender continuar trabajando en una larga importante agenda de pendientes en materia de producción y competitividad que rebasa el alcance de los marcos comerciales. No obstante, es crítico que la reforma de la política comercial sea coherente con los objetivos más generales de desarrollo y que sea parte de los instrumentos para alcanzarlos.

Líneas de acción propuestas:

Superar esta agenda de pendientes requiere atender temas horizontales prioritarios para lograr diversificación productiva, de exportaciones o para promover competitividad exportadora, a saber:

- Lograr avances efectivos en políticas destinadas a generar competitividad y promover calidad, especialmente en sectores ligados a las exportaciones bajo régimen nacional
- Revisar el régimen de incentivos para maximizar impacto en términos de desarrollo productivo y de desarrollo, abriendo la discusión nacional sobre el sistema de incentivos a las exportaciones
- Movilizar recursos (incluyendo atracción de inversión) para el desarrollo de capacidades productivas y de comercio
- Mejorar el ambiente de negocios y las capacidades empresariales
- Superar debilidades institucionales, específicamente:
 - Débil articulación de instituciones encargadas productividad, competitividad y calidad, a saber: (i) entre entidades responsables de diseño de políticas (por ejemplo CNC para competitividad) y de ejecución y (ii) entre instituciones públicas y sector privado, a pesar de los múltiples espacios consultivos y deliberativos existentes.
 - Aquellas relativas a la calidad, particularmente en el área de normalización y metrología
 - Aquellas relativas a los incentivos a la inversión.

2. Deficiencias en materia inteligencia comercial

Elementos faltantes/deficiencias con respecto a la estrategia/situación actual:

El análisis del desempeño comercial a lo largo de la última década demostró:

- Un declive en el peso del comercio exterior en el crecimiento del PIB
- Una tendencia al crecimiento del déficit de balanza comercial y de Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos, asociado a un fuerte crecimiento de las importaciones y a una expansión insuficiente de las exportaciones
- Un declive o avance modesto en cuotas de mercado, particularmente en países con los que la República Dominicana mantiene acuerdos comerciales.

Esto ha motivado un importante cuestionamiento, en sectores de la sociedad dominicana y en particular del sector empresarial, a la efectividad de los acuerdos para impulsar las exportaciones y a un incremento de resistencia a explorar nuevos.

Este estudio sugiere que en gran medida, la falta de dinamismo y la deficiencia en el aprovechamiento de los acuerdos comerciales se debe a debilidades en materia de inteligencia comercial, concretamente para:

- Identificar, de manera sistemática, sectores (tanto en el área de bienes como de servicios) y mercados de interés para expandir acceso
- Definir estrategias de penetración de esos productos/servicios en esos mercados, identificando y eliminando barreras comerciales en mercados de interés
- Escaso aprovechamiento del acceso a mercados, amparado bajo acuerdos comerciales existentes
- Debilidades institucionales concretamente:
 - Débil articulación entre: (i) entidades vinculadas a la formulación de política comercial y (ii) aquellas dedicadas a políticas de desarrollo productivo (particularmente instituciones encargadas de temas de productividad, competitividad y calidad) y a políticas de desarrollo.
 - Falta de claridad sobre competencia jerárquica de la institución que coordina la política comercial, lo cual se traduce en falta de monitoreo de desempeño, de rendición de cuentas y de articulación de tareas entre distintas agencias encargadas de implementación. Duplicidad de planes estratégicos institucionales
 - Falta de sinergia operativa en materia de negociación, implementación y aprovechamiento de tratados comerciales, toda vez que 3 instituciones (MIREX, CEI-RD y MIC) comparten la responsabilidad de dirigir las fases de negociación, administración y aprovechamiento de los acuerdos comerciales, sin que existan entre ellas relaciones de dependencia, subordinación o coordinación que ordene el enlace entre estos procesos.
 - Debilidades en materia de diplomacia comercial, la cual se traduce en una falta de capacidad en los funcionarios de promover productos, identificar oportunidades de comercio y de inversión y contribuir de manera proactiva al incremento de las exportaciones nacionales

y a generar inteligencia comercial para el país.

- Profusión de espacios (ad hoc) consultivos que generan dispersión y duplican esfuerzos

Líneas de acción propuestas:

Para expandir el nivel de comercio actual y generar nuevas oportunidades en mercados identificados como prioritarios, se proponen las siguientes intervenciones:

- Fortalecer capacidades de inteligencia comercial para promover exportaciones:
 - Definir una metodología sistemática para la identificación de potenciales productos o servicios “estrella”
 - Conocer y visibilizar la naturaleza y oportunidades comerciales en servicios
 - Identificar potenciales socios o mercados de interés para expandir acceso
 - Profundizar estrategias de penetración de mercados y de promoción comercial
 - Evaluar acuerdos comerciales para monitorear su aprovechamiento y decidir sobre nuevas negociaciones
- Fortalecer el marco institucional:
 - Aclarar competencias relacionadas con la articulación de la política comercial con la END y con la coordinación de la política comercial
 - Definir mecanismos de coordinación y seguimiento de metas trazadas, que detallen responsabilidades de rendición de cuenta en la implementación de la END.
 - Promover mayor coherencia entre estrategias de desarrollo productivo y de promoción comercial
 - Mejorar coherencia entre distintas dimensiones de políticas relacionadas con el comercio

3. Deficiencias en eslabonamientos entre sectores productivos orientados al mercado doméstico y exportadores

Elementos faltantes/deficiencias con respecto a la estrategia/situación actual:

El estudio realizado concluyó que existían fallas en eslabonamientos entre sectores productivos domésticos y exportadores y que ello tenía un efecto

importante en la capacidad del comercio de generar beneficios desde la perspectiva del desarrollo. Las fallas se refieren concretamente a:

- Un régimen dual entre:
 - Actividades comerciales en zonas francas, con mayor valor agregado, pero en declive en términos de contribución a las exportaciones totales, donde operan empresas vinculadas a cadenas de valor globales, libres de toda carga y con un tratamiento institucional de excepción y con reducidos vínculos con el aparato productivo nacional.
 - Industrias o sectores fuera de las zonas francas en régimen nacional, caracterizadas por exportaciones de productos básicos/primarios mineros y agrícolas, cuyo peso en las exportaciones totales va en aumento, pero que no cuentan con un tratamiento tributario ventajoso para las exportaciones.
- Actividades exportadoras no necesariamente ligadas a la generación de empleo de calidad (formal).

El estudio identificó la necesidad de generar más vínculos dentro de la economía, entre sectores productivos orientados al mercado doméstico, exportadores (bajo régimen nacional) y exportadores (bajo régimen Zona Franca)

El análisis realizado evaluó el potencial de encadenamientos por sector de la siguiente manera:

- En el sector minero se consideró bajo este potencial.

- En el sector agropecuario, se identificó un potencial de generación de empleo (particularmente en el sector banano)
- En manufacturas producidas en Zonas Francas (a saber: dispositivos médicos, electrónicos, calzado, joyería y tabaco) existe un potencial de desarrollo, medido en términos de cantidad de empleos generados, calidad de empleos, proporción de empleos de mujeres generados, valor agregado,
- En manufacturas producidas bajo el régimen nacional (por ejemplo: muebles y fabricación de cemento) se identificó un alto capacidad de arrastre de otras actividades productivas, incluso mayor que el de las empresas de zonas francas.

Puntos de intervención propuestos:

Para desarrollar una más estrecha coordinación entre cadenas nacionales e internacionales, se propone:

- Promover la inserción de empresas nacionales de diversos tamaños en las cadenas de abastecimiento de empresas de zonas francas.
- Utilizar mecanismos para promover vinculaciones más estrechas entre empresas exportadoras (ya sean bajo régimen de zona franca o bajo régimen nacional) y suplidores domésticos (haciendo énfasis en PYMES)
- Aprovechar las oportunidades para impulsar iniciativas de encadenamientos productivos a nivel regional,

ANEXO 1
**Elementos para una estrategia/
Plan de acción sectorial para la
industria y el comercio en
la República Dominicana**



Este documento detalla las líneas de acción propuestas en la sección VI (conclusiones y recomendaciones). Esta información podría nutrir una futura estrategia/plan sectorial para la industria y el comercio en República Dominicana. Se espera que este documento sirva para articular discusiones sobre la estrategia y acciones futuras entre actores locales de cara a la determinación de acciones y responsabilidades de distintas instituciones en la ejecución. Se sugiere organizar consultas con actores relevantes o un taller para lograr ese objetivo.

Este documento debe leerse en paralelo con el anexo 2. Ese anexo, propone una lista no exhaustiva de actores locales que deberían estar involucrados en impulsar nuevas acciones, así como indicadores para medir progresos futuros en la reforma de la política comercial de la República Dominicana.

1. Hacia una nueva estrategia: definiendo metas, objetivos e indicadores para medir progresos en comercio vinculados a la END

Se propone una estrategia cuya meta sería la de lograr un sector exportador dinámico, una inserción dinámica y competitiva en los mercados internacionales y una participación ventajosa en las cadenas de valor globales, a través de tres objetivos concretos:

- Incrementar la producción, competitividad y exportaciones de bienes y servicios de alto valor agregado (de sectores prioritarios para la exportación y para el desarrollo)
- Expandir el acceso a mercados globales y regionales para bienes y servicios dominicanos
- Fortalecer el impacto del comercio en desarrollo

Un posible desglose de metas de política comercial vinculadas a la END, podría incluir:

- Unas exportaciones dinámicas, que crezcan a tasas anuales relativamente elevadas contribuyendo a elevar la participación de estas en el PIB y en el comercio total;
- Una creciente participación en cadenas globales de valor que sean dinámicas;
- Unas exportaciones que sean cada vez más intensivas en trabajo más calificado;
- Inversiones extranjeras directas con criterio de sostenibilidad, vinculadas con la cadena de valor local y con la cadena de valor global, con esfuerzos gubernamentales desplegados hacia la captación de inversión en sectores estratégicos y con perspectivas de largo plazo;
- Un sector exportador caracterizado por tener importantes encadenamientos productivos y empresas exportadoras con vínculos productivos domésticos cada vez más densos;
- Una exportaciones cada vez más diversificadas en productos y mercados que contribuyan a diversificar riesgos y a estar en mayor capacidad de aprovechar oportunidades de mercado;
- Un sector exportador y de inversión extranjera que contribuye directa e indirectamente con el fisco y
- Actividades exportadoras que tienen un alto impacto económico y en los empleos en territorios socialmente prioritarios.

2. Meta 1: Incrementar la producción, competitividad y exportaciones de bienes y servicios de alto valor agregado (de sectores prioritarios para el desarrollo)

2.1. Generando competitividad y promoviendo calidad

Este estudio identifica esferas de política y acciones necesarias, vinculadas al desarrollo productivo y a la competitividad internacional, para desarrollar una robusta oferta exportable:

- Puesta en marcha del PNCS, el cual contiene una masa crítica de acciones que contribuirían a impulsar competitividad y productividad.
- Desarrollar iniciativas para alinear habilidades y formación de la fuerza de trabajo con las necesidades de los sectores productivos y promover inversión en infraestructura educativa, formación técnica y vocacional para mejorar la oferta de recursos humanos.
- Mayor visibilidad del componente servicios en estrategias de mejora de capacidad productiva, con el objetivo de proveer servicios públicos a precios competitivos y mejoras en servicios de infraestructura clave. En tal sentido, en este estudio se identificaron los siguientes servicios clave que proveen insumos importantes para

la actividad exportadora y con alta incidencia en la competitividad:

- Servicios relacionados con la tecnología de información
- Servicios de energía (para mejorar en términos de costo y calidad)
- Servicios de transporte (para mejorar en términos de costo). Actualmente hay un costo (derivado de impuestos selectivos que aplican al combustible de naves y aeronaves, así como a los pasajes aéreos) y monopolio del transporte de carga (que impide la libre contratación de los servicios y encarece el traslado de mercancías) afectan a la competitividad exportadora y al aprovechamiento de la posición geográfica para ser un centro logístico regional con más operaciones marítimas y aéreas
- Impulsar acciones focalizadas para la promoción del mejoramiento de la calidad en actividades específicas consideradas como de alto potencial exportador, con miras a elevar el estándar de esas actividades. Esas actividades podrían incluir, por ejemplo, a productos agrícolas y agro-industriales (que presentan dificultades para lograr el cumplimiento de estándares de calidad como certificaciones, trazabilidad y contenido de pesticidas) y generan un alto grado de devoluciones de embarques. También podrían incluir a actividades como el turismo, la fabricación de muebles, la fabricación de productos de artesanía y la elaboración de ron.

2.2. Repensando el sistema de incentivos a las exportaciones

La problemática en este ámbito se refiere a la proliferación y diversidad de incentivos (a la exportación y a la inversión), los cuales no arrojan una visión estratégica ni una canalización de esfuerzos sistematizados y coherentes para promover desarrollo productivo. Adicionalmente, la persistente dualidad de esquemas de incentivos impide un tratamiento equitativo a todas las exportaciones. La evaluación realizada en el estudio apunta a que estos esquemas no han sido efectivos en términos de generar valor agregado, encadenamientos productivos, cantidad y calidad de los empleos y aportes tributarios, en particular para actividades fuera de las zonas francas.

En tal sentido, se propone direccionar la reflexión sobre rediseño de incentivos siguiendo dos ejes precisos:

- a. Que estimulen actividades seleccionadas desde la perspectiva de objetivos de desarrollo y a las mejoras de calidad en la actividad productiva. Las pautas para el rediseño de incentivos deberían venir dictadas por evaluaciones del valor estratégico de los incentivos (en función de actividades prioritarias para el desarrollo sostenible), lideradas por entidades con competencia en materia de diseño de políticas de desarrollo productivo o sectorial.

Elementos concretos que pudieran considerarse en el proceso de evaluación y rediseño de incentivos, podrían incluir: hacer migrar los regímenes de incentivos desde unos que promueven las exportaciones sin cualificaciones hacia otros que incentiven específicamente:

- El empleo y su calificación;
 - Los encadenamientos productivos;
 - La ubicación de operaciones y generación de empleos en territorios seleccionados, generalmente en desventaja;
 - La participación en cadenas de valor dinámicas;
 - La agregación de valor; y
 - Prácticas ambientalmente deseables.
- b. Que incorporen la noción de temporalidad en los incentivos, para reducir sus costos económicos y fiscales. Actualmente, los incentivos fiscales no tienen límites efectivos de tiempo. Esto genera una situación de excepcionalidad tributaria perenne con limitados efectos dinámicos y costos tributarios importantes. Además de limitar en el tiempo los incentivos (fiscales), sería recomendable introducir mecanismos interinstitucionales para la evaluación de impacto de los mismos en el tiempo, así como dispositivos que eviten una prolongación innecesaria de los mismos.

2.3. Movilizando recursos (incluyendo atracción de inversión) para el desarrollo de capacidades productivas y de comercio

- Maximizar el valor estratégico de los incentivos alineándolos con actividades prioritarias para el desarrollo sostenible, utilizando los mismos objetivos mencionados arriba para rediseñar los incentivos a las exportaciones. sostenible, utilizando los mismos objetivos mencionados arriba para rediseñar los incentivos a las exportaciones.

Algunas áreas de interés identificadas en este estudio para incentivar inversiones incluyen: infraestructura de la calidad (laboratorios, certificadoras, procesos de inocuidad y de sostenibilidad ambiental); infraestructura logística (vinculada al transporte marítimo, terrestre y a la gestión logística aduanera ligada a mejorar puntualidad y rastreo) y la inversión vinculada al desarrollo productivo con visión exportadora .

Se recomienda plasmar estos nuevos incentivos en una nueva ley de inversiones que plantee un menú de opciones que sea asequible en función de la contribución del emprendimiento a metas de desarrollo (en vez de ser aplicables a cualquier tipo de emprendimiento).

Se sugiere asimismo:

- Negociar acuerdos de doble tributación con socios prioritarios (como México y Colombia) a los fines de armonizar los compromisos tributarios de las inversiones extranjeras y empresas transnacionales con las responsabilidades frente al país receptor.
- Vincular las necesidades identificadas para el desarrollo de capacidades productivas y comercio con acciones ante entidades que proveen financiamiento (agencias regionales, agencias extranjeras cooperación para el desarrollo y otros potenciales donantes)

2.4. Mejorando el ambiente de negocios y las capacidades empresariales

Se propone mejorar la capacidad de las empresas (especialmente las PYMES) de competir en mercados externos por medio de acciones tendientes a desarrollar sus capacidades productivas y exportadoras tales como:

- Fortalecer capacidades empresariales para la internacionalización, por medio de:
 - Programas de acompañamiento para la penetración de mercados que guíen a las empresas sobre la ruta a seguir para acceder a mercados en sectores y mercados prioritarios.
 - Servicios de diagnóstico, acompañamiento y asesoramiento para el desarrollo de capacidades exportadoras, orientados a la actualización conforme a estándares, cumplimiento de requisitos en mercados de destino y asegurar acceso continuo a mercados.
 - Promover asociatividad entre PYMES para generar complementariedades, producir a mayor escala y tener más probabilidades de éxitos sostenidos al exportar.
- Acceso a financiamiento para exportar, por ejemplo financiamiento para participar en eventos en el extranjero (como ruedas de negocios y ferias) y financiamiento enfocado a PYMES y a actividades de mayor valor agregado.
- Facilitación comercial, es decir facilitar procedimientos e introducir ajustes regulatorios que contribuyan a enfrentar desafíos que afectan la capacidad de empresas de competir en mercados internacionales, por ejemplo:
 - Facilitación de: visados de negocios, trámites para instalación de potenciales inversionistas y trámites relacionados con el derecho empresarial (por ejemplo vinculados a la administración fiscal, al registro mercantil y a la propiedad industrial).
 - Seguir avanzando en la centralización de servicios relacionados con tramites de exportación, por medio de "ventanillas express" , simplificando aún más los procesos de exportación, por ejemplo desarrollando flujogramas de procesos utilizados y manteniendo una retroalimentación desde las empresas hacia el sector público sobre (factores que afectan) su desempeño en el exterior.

2.5. Fortaleciendo el marco institucional

2.5.1. Marco institucional relacionado con el desarrollo de capacidades productivas

Se proponen las siguientes acciones para mejorar: (i) la ejecución efectiva y (ii) el monitoreo de resultados de estrategias existentes (tales como aquellas plasmadas en la END y en el PNCS), así como (iii) generar sinergias y mayor coherencia en las acciones de diferentes entidades.

- Mejorar la coordinación entre varios actores gubernamentales y no gubernamentales (sector privado, sociedad civil) para la implementación. Para lograr este objetivo, se recomienda:
- Poner en marcha un sistema y flujograma que de manera horizontal alinee a los actores sin generar resistencia, por ejemplo a través de una plataforma tecnológica que genere un flujo de información en tiempo real sobre (1) las estrategias, objetivos e indicadores, y (2) las entidades responsables del estado de ejecución y de cumplimiento de los mismos.
- Institucionalizar un mecanismo de coordinación que constituya en un espacio periódico y frecuente (por ejemplo mensual) de coordinación cuya responsabilidad de gestión recaiga de manera rotativa entre las agencias para –de manera crítica- evaluar el desempeño de la gestión y generar avances.
- Institucionalizar un mecanismo consultivo para la coordinación de la implementación, de ejes transversales (no sectoriales), como por ejemplo: productividad (ejecución de políticas productivas) innovación y competitividad, capital humano y eslabonamientos para la exportación.
- Fortalecer mecanismos de monitoreo y evaluación de resultados. En tal sentido, se propone:
 - Monitorear la END en base a indicadores de gestión más amplios que los que recoge actualmente el marco legal, para abarcar el desempeño de los planes sectoriales. El momento es propicio para establecer estos indicadores, responsables y desempeño ya que en el año 2016 debe procederse, conforme a la ley, a evaluar el primer quinquenio de la END e introducir los ajustes necesarios.
 - La END debería ser objeto de revisión anual a cargo del Presidente de la República o su Ministro de la Presidencia.
- Desarrollar metodologías para una mejor compilación y análisis de datos estadísticos relacionados con el impacto de incentivos al comercio y la inversión, que retroalimente el diseño y monitoreo de objetivos y metas de las políticas productivas.

2.5.2. Marco institucional de la calidad

Se sugiere la plena puesta en funcionamiento del Sistema Dominicano de la Calidad (SIDOCAL), lo cual requiere concretamente:

- Proveer los recursos financieros necesarios para su funcionamiento
- La preparación de las instituciones sectoriales (ministerios y direcciones generales) a las que le competen responsabilidades específicas y
- La puesta en práctica de mecanismos de rendición de cuentas de cada una de ellas en lo referente a su rol en el sistema.

2.5.3. Marco institucional relacionado con los incentivos a la inversión

Se sugiere redefinir el rol institucional del CEI-RD con relación a las instituciones que realizan actividades de promoción y captación de inversiones sectoriales, tales como el Ministerio de Turismo, el Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones, el CNZFE, y la Dirección General de Cine, entre otros; a los fines de coordinar y dotar de coherencia los esfuerzos dispersos o delimitar el alcance de las competencias de cada entidad.

3. Meta 2: Expandir el acceso a mercados globales y regionales para bienes y servicios dominicanos

Para expandir el nivel de comercio actual y generar nuevas oportunidades en mercados identificados como prioritarios, se proponen las siguientes intervenciones:

3.1. Fortaleciendo capacidades de inteligencia comercial para promover exportaciones

Para generar nuevas oportunidades y apuntalar estrategias de exportación en nuevos mercados y nuevos productos, se requiere de información como, por ejemplo, estudios de mercado, necesidades en materia inversión, capacidad exportadora dominicana y acontecimientos relevantes en materia comercial en países de destino. De cara a fortalecer la capacidad de generar y utilizar estratégicamente esa información, se sugiere:

3.1.1. Definir una metodología sistemática para la identificación de potenciales productos o servicios “estrella”

Esta metodología podría: identificar productos (y servicios) en los que República Dominicana tiene una ventaja comparativa revelada en el tiempo, así como productos derivados o relacionados con productos que República Dominicana exporta exitosamente en la actualidad. El estudio reveló que actualmente posibles “productos estrella” que presentan dinamismo actualmente incluyen: instrumentos médicos, cigarrillos aparatos eléctricos, calzados frutas tropicales y ron.

La definición de productos/servicios estrellas debe ser objeto de permanente estudio. La búsqueda o colocación de productos estrellas no debería ser una meta que defina las políticas comerciales, sino actividades rutinarias a cargo del ente promotor de las exportaciones. La importante contracción de las exportaciones de confecciones textiles, el producto estrella en la década de los 90 y principios del 2000, es un ejemplo de lo difícil de proyectar el liderazgo permanente de un producto para fines de condicionar la política comercial.

3.1.2. Conocer y visibilizar la naturaleza y oportunidades comerciales en servicios

En el área de servicios se observó necesidad de generar más información que permita dar mayor visibilidad a este componente en estrategias de promoción de exportaciones. El reciente dinamismo de actividades como call centers y servicios creativos es un llamado de atención respecto al potencial que pueden tener los servicios en la conformación de una canasta de exportación más robusta y con impactos de desarrollo más intensos.

Por ejemplo, el estudio encontró que falta de información clave para guiar el diseño de estrategias de promoción de exportación en servicios transables no turísticos que se han venido comportando de manera dinámica y ofrecen potencialidades comerciales. El tipo de información que se requiere incluye: estadísticas desagregadas para medir desempeño e informar políticas, la medición de impacto de incentivos y de otras iniciativas en exportaciones y desarrollo (por ejemplo en el sector turismo, para evaluar el efecto de “derrame de beneficios” a comunidades locales, así como de la efectividad de los clusters turísticos).

De cara a diseñar e impulsar políticas para el fortalecimiento de servicios de exportación con alto impacto de desarrollo (por ejemplo, empleo de mayor calidad, efectos de aprendizaje y encadenamientos productivos), se proponen las siguientes acciones:

- Identificar: servicios con un comportamiento dinámico en el comercio internacional; y entre estos, aquellos en los que el país pueda tener potencialidades y ventajas en la producción y el comercio internacional.
- Al igual que en el caso del comercio de bienes, en aquellos servicios que cumplan con esas condiciones, se hace necesario identificar las acciones de política que tendrían la capacidad de movilizar recursos para el aprovechamiento de las oportunidades de mercado. Las responsabilidades en esta materia deberían recaer sobre el Ministerio de Industria y Comercio y sus dependencias, en algunos casos sobre entidades sectoriales.
- Hacer un mapeo de diferentes iniciativas y herramientas ofrecidas por distintas instituciones en los sectores prioritarios con el fin de coordinar acciones.

3.1.3. Identificar potenciales socios o mercados de interés para expandir acceso

La metodología actual para la identificación de potenciales socios o mercados de interés privilegia a países con los que ya existen acuerdos comerciales, así como países con los cuales existen mandatos o planes de integración. Sin embargo, se ha prestado atención marginal a mercados emergentes con alto crecimiento comparado. El estudio también identificó mercados con potencial desde la perspectiva de exportaciones (Haití,

Canadá, China, Suiza, India) o de importaciones (China, Venezuela, México, Brasil y Japón). Posibles variables que pudiesen considerarse en esta metodología futura para priorizar mercados para expandir acceso pudieran incluir:

- Países que muestran dinamismo en términos de mercado interno y crecimiento de comercio en sectores identificados como prioritarios (estrella)
- Mercados en los que la protección arancelaria se considera elevada
- Mercados con patrones de comercio complementarios
- Países que cuentan actualmente con una amplia red de acuerdos comerciales
- Países que representan oportunidades de inversión y de cooperación para desarrollo de capacidades productivas, por ejemplo en las áreas de: transferencia de tecnología, innovación, desarrollo de infraestructura, competitividad o desarrollo institucional.

Ello requeriría priorizar socios en función de un análisis empírico (sobre complementariedades, facilidad de hacer negocios, perfiles de importación, potencial de atracción de IED y de cooperación) y un diálogo extenso con el sector privado y la sociedad civil, para generar consenso.

3.1.4. Desarrollar estrategias de penetración de mercados y de promoción comercial

Adoptar un marco lógico con enfoque estratégico-ofensivo que tenga como objetivo la apertura de mercados para los sectores exportadores, tomando en cuenta las sensibilidades productivas internas:

- Requeriría identificar barreras no arancelarias, regulaciones y barreras técnicas que afecten al comercio hacia mercados de interés y adoptar una aproximación sistemática para su eliminación, la cual podría implicar enfoques que abarquen ámbitos de cooperación mutua, equivalencia y convergencia regulatoria.
- También pudiera implicar adoptar una estrategia de apuntar a nichos en aquellos mercados maduros y más desarrollados.

A manera de ejemplo, en el estudio se identificó potencial interés en desarrollar nichos de mercado en servicios de turismo, a saber en turismo multidesestino y turismo de yates y veleros. La cooperación regulatoria a nivel de CARICOM en relación a los requisitos de visado podría contribuir a este objetivo.

3.1.5. Evaluar acuerdos comerciales para monitorear su aprovechamiento y decidir sobre nuevas negociaciones

Se sugiere realizar estudios de impacto que permitan medir y evaluar ex ante y ex post los efectos en sectores productivos específicos de escenarios alternativos de apertura comercial nacional y en mercados exteriores. Se sugiere hacer uso de metodologías e instrumentos cuantitativos para realizar estos estudios de impacto.

En el ámbito interno, la utilización de metodologías de simulación (como modelos de equilibrio general computable, por ejemplo GTAP) podría servir para identificar potenciales resultados estrictamente comerciales, así como su contribución directa e indirecta a objetivos de desarrollo. De tal manera además de medir impacto en política comercial, aranceles y composición de exportaciones, podría también medir impacto en términos de bienestar, ganancias sectoriales, efecto en el ambiente, empleo y distribución del ingreso. Ello permitiría también identificar sensibilidades desde la perspectiva comercial, identificando así demandas para establecimiento de políticas activas para impulsar productividad y competitividad en los mismos.

Este tipo de análisis:

- Serviría de base para identificar efectivamente oportunidades que conllevarían nuevos tratados comerciales, lo cual permitiría determinar la configuración idónea de estos nuevos acuerdos (acuerdos de alcance parcial o de complementariedad económica).
 - Permitiría evaluar los pros y contras de nuevas negociaciones y generar convergencia en debates entre actores locales para decidir acerca del inicio de nuevas negociaciones.
 - Brindaría insumos para impulsar una estrategia de comunicación para sensibilizar a la opinión pública sobre las oportunidades y beneficios potenciales de lograr acuerdos comerciales selectivos que sean ventajosos y bien ponderados previamente.
-

3.2. Fortaleciendo el marco institucional

3.2.1. Aclarar competencias relacionadas con la articulación de la política comercial con la END y con la coordinación de la política comercial

La END ofrece una gama de objetivos comerciales de desarrollo acordados. Sin embargo, la oportunidad de alcanzarlos se ha visto truncada por la ausencia de responsabilidades y de mecanismos de rendición de cuenta en la implementación de la END. Esta situación ha reducido la END a un conjunto de aspiraciones y metas desvinculadas de los planes de gobierno.

Articular adecuadamente las estrategias de desarrollo productivo sectorial y estrategias comerciales permitiría que esfuerzos en una esfera contribuyan a alcanzar logros en otras esferas, creando círculos virtuosos de productividad, competitividad y desempeño comercial, lo cual puede también contribuir a profundizar los encadenamientos productivos y hacer más densos los tejidos económicos alrededor de las exportaciones.

Para convertir a la END en una auténtica estrategia de desarrollo nacional y superar la problemática antes descrita se sugiere:

- Definir mecanismos de coordinación y seguimiento de metas trazadas, que detallen responsabilidades de rendición de cuenta en la implementación de la END. La coordinación debe implicar el monitoreo del desempeño, lo cual requiere desarrollar mecanismos que todas las partes reconozcan y se obliguen a seguir.

Se propone que, al tenor de la ley vigente y del anteproyecto en curso, la responsabilidad de coordinación con respecto a los objetivos y metas comerciales de la END queden claramente asignadas al MIC. Esto implicaría que el MIC se haga responsable de:

- De la identificación de competencias y responsabilidades de las diferentes instituciones vinculadas al logro de objetivos comerciales en la END
- De la asignación expresa, a las instituciones vinculadas, de tareas, metas e indicadores que deben regir sus planes operativos, institucionales y sectoriales;
- Del monitoreo del desempeño, es decir del seguimiento de las responsabilidades y metas de las instituciones vinculadas y sobre esa base medir su desempeño intervalos regulares
- Promover mayor coherencia entre estrategias de desarrollo productivo y de promoción comercial, articulando estrategias de desarrollo productivo, desarrollando planes y acciones para productos y servicios identificados con potencial de éxito comercial (identificados como estrella) a corto, mediano y/o largo plazo.

Ello requeriría un mejorar la coordinación interinstitucional en el diseño, implementación y monitoreo en temas prioritarios relacionados con políticas de desarrollo productivo que afecten oportunidades de comercio. Por ejemplo, en este estudio, se identificó a los call centres/BPO como servicios con potencial en términos de exportaciones. Para responder a la creciente demanda de servicios y competir a nivel regional, se requeriría incrementar la oferta de personal calificado (en términos de idioma pero no únicamente), lo cual implicaría articular estrategias, planes y acciones relacionados con programas de formación orientados a la prestación de estos servicios. Ello requeriría que desarrollen metas específicas relacionadas con el desempeño exportador de productos/servicios estrella.

3.2.2. Mejorar coherencia entre distintas dimensiones de políticas relacionadas con el comercio

Otro problema de carácter institucional que afecta el desempeño de la política comercial es la dispersión y atomización de iniciativas en el ámbito de la política comercial, la cual deriva de la falta de voluntad y de esfuerzos sistemáticos y efectivos por adherirse a los mandatos institucionales. Lograr una adecuada coordinación inter-agencias y establecer mecanismos de supervisión, monitoreo y ajustes oportunos, es entonces clave para asegurar una adecuada implementación de la estrategia comercial y el aprovechamiento de los instrumentos comerciales.

En la actualidad hay dos importantes proyectos de leyes orgánicas en curso, la del MIREX y del MIC. De cara a mejorar la coherencia entre distintas dimensiones de políticas relacionadas con el comercio, estas leyes deberían fijar claramente en sus contenidos lo siguiente:

- La competencia exclusiva de diseño de política comercial y su monitoreo a cargo del MIC. En realidad esta competencia nunca ha sido atribución de la Cancillería, sino que de manera coyuntura y mediante un Decreto del año 1997, se creó una entidad colegiada e interinstitucional para coordinar las negociaciones comerciales, en virtud de la pluralidad de temas y entidades intervinientes. Esta Comisión está presidida por el MIREX, pero eso no implica que ese Ministerio adquiere el liderazgo en materia comercial internacional. Es por esto que se precisa de un lenguaje claro y determinante en la Ley que evite mayores confusiones.
- El rol de ejecutor de componentes de esa política comercial a las entidades que corresponda, con sujeción al monitoreo y evaluación de desempeño a cargo del MIC. La coordinación permanente entre las agencias con roles principales en materia de diseño e ejecución de políticas comerciales es de crucial importancia.
- Derogar de manera expresa las atribuciones de diseño de políticas a entidades ejecutoras, tales como el CEIRD o PROINDUSTRIA, de conformidad con la nueva constitución de la República y la ley de administración pública que atribuye de manera exclusiva a los Ministerios el diseño de las políticas públicas en los temas bajo su competencia.
- Por otro lado, para aprovechar de manera mucho más efectiva los accesos alcanzados y lograr un mayor acceso a nuevos mercados, se requiere mejorar significativamente la sinergia operativa entre las tres esferas relativas a los acuerdos comerciales, esto es: negociación, aprovechamiento y administración, ya que las tres deben retroalimentarse para aprovechar mejor las oportunidades comerciales. Se sugiere que sea el Ministerio de Comercio quien articule las entidades involucradas en las tres esferas relativas los acuerdos comerciales ejerciendo la coordinación de:
 - Acciones interinstitucionales que promuevan desarrollo productivo nacional y condiciones necesarias para internacionalización competitiva de empresas privadas.
 - Consultas regulares con actores locales, particularmente sector privado y representantes de sectores productivos, para monitorear aprovechamiento de accesos negociados, para el seguimiento y verificación del cumplimiento de compromisos e identificar problemas e inquietudes que pudieran presentarse durante la implementación (como por ejemplo potenciales conflictos que pudiesen afectar los intereses nacionales o necesidades en materia de defensa comercial).

Por ejemplo, en este estudio se identificó a las industrias creativas/audiovisuales con potencial exportador en términos de: recaudación por taquilla, potencial para co-inversiones y co-producciones y su valoración de impacto en la economía local. En tal sentido, se menciona que hay un potencial de cooperación previsto en el marco del EPA CARIFORO para promover coproducciones, que no ha sido plenamente utilizado.

- Racionalizar y hacer más transparente los espacios consultivos y deliberativos. Se sugiere suspender la práctica de crear más espacios ad-hoc y proceder a insertar los ya creados dentro de los canales institucionales correspondientes, principalmente bajo la coordinación del MIC, ya que en virtud de la Ley Orgánica de la Administración Pública No. 247-12 del año 2012, toda entidad del Estado sea o no descentralizada debe estar adscrita al Ministerio afín a su misión y competencias, el cual ejercerá el control de tutela (artículos 24, 25, 51 y 52). En ese sentido, el MIC debería:
 - Evaluar si existe dentro del entramado institucional vigente espacios de consulta público-privada. En caso de existir, se sugiere eliminar las mesas e impulsar el correcto funcionamiento de los mecanismos institucionales existentes;
 - En el caso de que sea conveniente mantener las mesas, integrar estos espacios bajo la rectoría de las instituciones competentes para la ejecución de las iniciativas promovidas.
 - Identificar el alcance de los espacios, si son consultivos o deliberativos y cuidar en cada caso que su instauración vaya alineada con las modificaciones de competencia correspondientes y con la asignación de un ente de tutela (ministerio) para asegurar que no genere duplicidades, distorsiones y mayor dispersión en las acciones relacionadas con el Comercio Exterior.
- Fortalecer el marco institucional ligado a la inteligencia comercial. La inteligencia comercial reviste interés desde la perspectiva de promover las exportaciones y desarrollar nuevos mercados por cuanto permite comprender el entorno de mercados. Para ello se requiere instalar capacidades permanentes para el análisis de comercio y de oportunidades en los mercados internacionales, lo cual implica desarrollar métodos de recolección de datos, invertir en nuevas plataformas y formar al personal, montando un proceso de

actualización profesional. En tal sentido, se sugiere:

- Incorporar al CEI-RD y a la DICOEX en la unidad de inteligencia comercial y económica que actualmente se encuentra en desarrollo, bajo el liderazgo del Viceministerio de Negociaciones Comerciales y la Secretaría de la CNNC, dado que estas instituciones pueden prestar una importante labor de apoyo, considerando la complejidad del análisis requerido.
- Mecanismo de seguimiento y de intercambio de información que permita una mayor cooperación entre actores públicos y privados para generar información sobre las problemáticas que enfrentan para exportar a mercados clave.
- Fortalecer significativamente las capacidades comerciales del personal diplomático y diseñar un sistema de trabajo y de intercambio de información de tal forma que el personal de la diplomacia comercial forme parte del sistema de inteligencia comercial del país, suministrando información estratégica sobre el entorno de mercado y las barreras que pudieran existir para productos específicos en mercados de interés. Esto implicaría:
 - Desarrollar un programa permanente de formación para el personal diplomático que permita su creciente especialización;
 - Incorporar al personal diplomático especializado en temas comerciales al servicio civil y carrera administrativa del Estado a fin de garantizar continuidad y permanencia del personal; y
 - Promover la elaboración de programas de trabajo para ese personal, con objetivos prioritarios y metas específicas y verificables (relacionados con países y productos/servicios específicos de alta prioridad que presenten potencial de exportación), para desarrollar un sistema de rendición de cuentas.

Crear y mantener las capacidades para hacer las tareas de análisis comercial de forma continua y permanente requiere de importantes recursos. Por tanto las tareas compartidas entre MIREX, MIC y CEI-RD permitirían garantizar no sólo el financiamiento de estas tareas, sino la coherencia entre las negociaciones, la implementación y el aprovechamiento de los acuerdos.

4. Meta 3: Fortalecer el impacto del comercio en desarrollo

Para desarrollar una más estrecha coordinación entre cadenas nacionales e internacionales, se propone:

4.1. Promover la inserción de empresas nacionales de diversos tamaños en las cadenas de abastecimiento de empresas de zonas francas

Promover la inserción de empresas nacionales de diversos tamaños en las cadenas de abastecimiento de empresas de zonas francas supondría desarrollar iniciativas para:

- Identificar bienes y servicios que actualmente importan las empresas de zonas francas en los que existe producción doméstica con potencialidad para proveer a esas empresas. Esto implica conocer a fondo las cadenas de valor en las que esas empresas de zonas francas participan y los procesos productivos que involucran;
- Identificar los déficits de oferta (cantidad y/o calidad) que prevalecen en los sectores seleccionados; y
- Identificar las acciones de política que pueden contribuir a cerrar esos déficits y desarrollar los programas sectoriales específicos.

4.2. Utilizar mecanismos para promover vinculaciones más estrechas entre empresas exportadoras y suplidores domésticos (haciendo énfasis en PYMES)

Se pueden promover vinculaciones más estrechas entre empresas exportadoras (ya sean bajo régimen de zona franca o bajo régimen nacional), mediante:

- Ferias de suplidores intra-exportadores, en los cuales se presentan a empresas exportadoras (compradoras), varias decenas de suplidores locales
 - Vinculación entre empresas exportadoras, inversionistas y suplidores locales por plataforma informática, de manera a facilitar la identificación de potencial suplidores locales de productos y servicios por parte de las empresas exportadoras.
-

- Desarrollo de iniciativas de consorciamiento (clusters) entre empresas exportadoras y proveedores locales.
- Proyectos de desarrollo de suplidores, que incorporen componentes de diagnóstico de capacidades y creación de capacidad de proveedores locales en temas ligados a la certificación, innovación, calidad y desarrollo de capital humano. Impulsar un programa para el desarrollo de proveedores de zona franca.
- Promoción de investigación académica, orientada al diseño de políticas públicas, sobre el desempeño exportador de RD en cadenas globales de valor en sectores prioritarios.

4.3. Aprovechar las oportunidades para impulsar iniciativas de encadenamientos productivos a nivel regional

Se podrían aprovechar impulsar iniciativas de encadenamientos productivos a nivel regional, como la existente entre la República Dominicana y Haití en la producción y exportación de confecciones textiles, y como el que existió entre la República Dominicana y Puerto Rico en la fabricación de calzados. En ese sentido, Cuba podría ofrecer oportunidades para desarrollar este tipo de iniciativas. Esto implicaría desarrollar una labor de inteligencia comercial y productiva para:

- Identificar actividades con potenciales para desarrollar encadenamientos productivos regionales
 - Determinar el potencial comercial de estos encadenamientos discriminando por tipos de mercado, por ejemplo: regional, hemisférico, global, por grupos de países de ingresos similares, y por submercados, por ejemplo, por niveles de ingreso o preferencias.
-

ANEXO 2

**Matriz recapitulativa de
deficiencias, metas, objetivos y
líneas de acción, contentiva de
posibles metas cuantitativas e
instituciones responsables**



| Deficiencias | Meta | Objetivo | Líneas de Acción | Posibles metas cuantitativas para medir avances en este ámbito | Institución o instituciones responsables |
|--|--|--|--|---|--|
| Agenda de pendientes en materia de producción y competitividad | Incrementar la producción, competitividad y exportaciones de bienes y servicios de alto valor agregado (de sectores prioritarios para el desarrollo) | Generar competitividad y promover calidad | <ul style="list-style-type: none"> • Puesta en marcha del PNCS • Iniciativas para alinear habilidades y formación de la fuerza de trabajo con necesidades de sectores productivos • Estrategias de mejora de capacidad productiva en servicios • Acciones focalizadas para promover mejoras a la calidad en actividades específicas con potencial exportador | --- | MEPyD, MIC, Ministerio de Hacienda, Ministerios y agencias sectoriales |
| | | Repensar el sistema de incentivos a las exportaciones | <ul style="list-style-type: none"> • Rediseño de incentivos siguiendo dos ejes: <ul style="list-style-type: none"> • Que estimulen actividades priorizadas desde la perspectiva de (i) objetivos de desarrollo y (ii) mejoras de calidad en la actividad productiva • Que incorporen la noción de temporalidad en los incentivos, para reducir sus costos económicos y fiscales | <p>Incremento al final del periodo/año de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Niveles de empleo asociado a exportaciones, • Exportaciones de bienes/servicios de mayor valor agregado | CEI-RD, Ministerio de Hacienda, MEPyD, ministerios y agencias sectoriales, MIREX |
| | | Movilizar recursos (incluyendo atracción de inversión) para el desarrollo de capacidades productivas | <ul style="list-style-type: none"> • Maximizar el valor estratégico de los incentivos alineándolos con actividades prioritarias para el desarrollo sostenible • Negociación de acuerdos de doble tributación con socios prioritarios • Vincular las necesidades identificadas para el desarrollo de capacidades productivas y comercio con acciones ante entidades que proveen financiamiento (agencias regionales, agencias extranjeras cooperación para el desarrollo y otros potenciales donantes) | <p>Incremento al final del periodo/año de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inversiones asociadas a exportaciones • Inversiones asociadas a infraestructura de calidad y servicios de transporte y logística • Variaciones sectoriales en la IED por socio comercial prioritario | CEI-RD, MIREX, MEPyD, ministerios y agencias sectoriales, MIREX |

| Deficiencias | Meta | Objetivo | Líneas de Acción | Posibles metas cuantitativas para medir avances en este ámbito | Institución o instituciones responsables |
|---|---|---|--|--|--|
| | | Mejorar el ambiente de negocios y las capacidades empresariales | <ul style="list-style-type: none"> Fortalecer capacidades empresariales para la internacionalización Acceso a financiamiento para exportar Facilitación comercial | Incremento al final del período/año de: contribución de PYMES exportadoras al empleo | CEI-RD, DGA, MIC, PROINDUSTRIA, Ministerio de Hacienda, representantes del sector privado |
| | | Fortalecer los marcos institucionales siguientes: <ul style="list-style-type: none"> Relacionado con el desarrollo de capacidades productivas Relacionado con la promoción de la calidad Relacionado con los incentivos a la inversión | <ul style="list-style-type: none"> Mejorar: (i) la ejecución efectiva y (ii) el monitoreo de resultados de estrategias existentes (tales como aquellas plasmadas en la END y en el PNCS), así como (iii) generar sinergias y mayor coherencia en las acciones de diferentes entidades Plena puesta en funcionamiento del Sistema Dominicano de la Calidad (SIDOCAL) Redefinir el rol institucional del CEI-RD con relación a las instituciones que realizan actividades de promoción y captación de inversiones sectoriales | --- | <ul style="list-style-type: none"> Presidencia MEPyD, Ministerios con competencia en el diseño y ejecución de políticas productivas, MIC, CEI-RD CODOCA, INDOCAL, ODAC, Ministerio de Agricultura CEI-RD, Ministerio de Turismo, Instituto Dominicano de Telecomunicaciones, CNZFE, Dirección General de Cine |
| Deficiencias en materia de inteligencia comercial | Expandir el acceso a mercados globales y regionales para bienes y servicios dominicanos | Fortalecer capacidades de inteligencia comercial para promover exportaciones | Definir una metodología sistemática para la identificación de potenciales productos o servicios "estrella" que abarque: <ul style="list-style-type: none"> Conocer y visibilizar la naturaleza y oportunidades comerciales en servicios Identificar potenciales socios o mercados de interés para expandir acceso Desarrollar estrategias de penetración de mercados y de promoción comercial Evaluar acuerdos comerciales para monitorear su aprovechamiento y decidir sobre nuevas negociaciones | --- | <ul style="list-style-type: none"> CNNC, CEI-RD, DICOEX Entidades académicas y de investigación (para el punto relativo a investigación y estudios de impacto vinculados a acuerdos comerciales) |

| Deficiencias | Meta | Objetivo | Líneas de Acción | Posibles metas cuantitativas para medir avances en este ámbito | Institución o instituciones responsables |
|---|--|---|---|--|--|
| Zonas Francas | | <p>Fortaleciendo el marco institucional:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aclarar competencias relacionadas con la articulación de la política comercial con la END y con la coordinación de la política comercial Mejorar coherencia entre distintas dimensiones de políticas relacionadas con el comercio | <ul style="list-style-type: none"> Definir mecanismos de coordinación y seguimiento de metas trazadas, que detallen responsabilidades de rendición de cuenta en la implementación de la END. Mejorar coherencia entre estrategias de desarrollo productivo y de promoción comercial Modificar instrumentos jurídicos relacionados con la definición de mandatos y competencias entre entidades tales como el MIC, MIREX, CEI-RD, PROINDUSTRIA Mejorar sinergias operativas entre negociación, implementación y aprovechamiento de acuerdos Racionalizar espacios consultivos y deliberativos Promover la instalación y permanencia de capacidades para el análisis de comercio y de oportunidades en los mercados internacionales | <p>Variaciones (al final del periodo y año) en volúmenes de exportación (y de importación) por mercado de destino y sector (contrastar con metas establecidas e identificar posibles causas que expliquen variaciones)</p> | <ul style="list-style-type: none"> Presidencia, MIREX, MIC, CEI-RD, MEPyD y MIC MEPyD, MIC, MIREX, CEI-RD y Ministerios con competencias sectoriales (relacionadas con productos o servicios "estrella") Presidencia, MIREX, MIC, CEI-RD, PROINDUSTRIA, sector privado, representantes de sectores productivos, Ministerios con competencias sectoriales CEI-RD, DICOEX, CNNC, asociaciones (sector privado), MIREX, MIC, ADOEXPO, AIRD, ANJE, ADOZONA, AEIH, AIREN, Cámaras de Comercio |
| Deficiencias en eslabonamientos entre sectores productivos orientados al mercado doméstico y exportadores | Fortalecer el impacto del comercio en desarrollo | Promover la inserción de empresas nacionales de diversos tamaños en las cadenas de abastecimiento de empresas de zonas francas | <ul style="list-style-type: none"> Identificar bienes y servicios que actualmente importan las empresas de zonas francas en los que existe producción doméstica con potencial para proveer a esas empresas. Identificar los déficits de oferta (cantidad y/o calidad) que prevalecen en los sectores seleccionados Identificar las acciones de política que pueden contribuir a cerrar esos déficits y desarrollar los programas sectoriales específicos. | Incremento al final del periodo/año del valor de eslabonamientos productivos entre proveedores locales y empresas exportadoras | CNZE, CEI-RD, MIC, PROINDUSTRIA |

| Deficiencias | Meta | Objetivo | Líneas de Acción | Posibles metas cuantitativas para medir avances en este ámbito | Institución o instituciones responsables |
|--------------|------|---|--|--|--|
| | | <p>Utilizar mecanismos para promover vinculaciones más estrechas entre empresas exportadoras y proveedores domésticos (haciendo énfasis en PYMES)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Ferias de proveedores intra-exportadores • Vinculación entre empresas exportadoras, inversionistas y proveedores locales por plataforma informática • Desarrollo de iniciativas de consorciamiento (clusters) entre empresas exportadoras y proveedores locales • Proyectos de desarrollo de proveedores, que incorporen componentes de diagnóstico de capacidades y creación de capacidad de proveedores locales en temas ligados a la certificación, innovación, calidad y desarrollo de capital humano • Promoción de investigación académica, orientada al diseño de políticas públicas, sobre el desempeño exportador de RD en cadenas globales de valor en sectores prioritarios | | |
| | | <p>Aprovechar las oportunidades para impulsar iniciativas de encadenamientos productivos a nivel regional</p> | <p>Desarrollar una labor de inteligencia comercial y productiva para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar actividades con potenciales para desarrollar encadenamientos productivos regionales • Determinar el potencial comercial de estos encadenamientos discriminando por tipos de mercado (regional, hemisférico, global), por grupos de países de ingresos similares, y por submercados, (por niveles de ingreso o preferencias) | | |

REFERENCIAS

- Aeropuerto Internacional de Punta Cana.
- Analytica. (2015). "Zonas Francas: Éxitos de una alianza público-privada" (versión digital distribuida).
- Área de libre comercio de las Américas. (2006).
- Artana, D. y Templado, I. (2015): "La eficacia de los incentivos fiscales. El caso de las zonas francas de exportación de Costa Rica, El Salvador y República Dominicana". Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Sector de Instituciones para el Desarrollo. División de Gestión Fiscal y Municipal. Documento para discusión # IDB-DP-377. Abril.
- Asian Development Bank. (2011). Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements.
- Asociación de Hoteles y Turismo de República Dominicana. (2015).
- Asociación Dominicana de Turismo de Salud. (2015).
- Attali, Jacques. Informe de la Comisión Internacional para el Desarrollo Estratégico de la República Dominicana 2010-2020.
- Banco Central de la República Dominicana (2014). Estadísticas conforme al Quinto Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.
- Banco Central de la República Dominicana (2014). Impacto de los Call Centers en República Dominicana. Departamento Internacional, Análisis de Coyuntura Internacional No.31.
- Banco Central de la República Dominicana. (2014). Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.
- Banco Central de la República Dominicana. (2014). Trade Policy Review WTO. (TPR 2014).
- Banco Central de la República Dominicana. (2014). Estadísticas conforme al Sexto Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.
- Banco Central de la República Dominicana. (2014). Estadísticas del sector externo.
- Banco Mundial (2015). Índice Doing Business.
- Banco Mundial. (2014). Conectándose para competir: Logística de Comercio en la Economía Global. Índice de Desempeño Logístico 2014.
- Banco Mundial. (2014). Índice de Desempeño Logístico.
- Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana CEI-RD. (2015). Contact Center FactSheet.
- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. (2015). "Informe Estadístico 2014". Consejo Nacional de Zonas Francas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2014). Comercio internacional e integración.
- Congreso Nacional. (2007). Ley No. 392-07 sobre Competitividad e Innovación Industrial, del 4 de diciembre de 2007, Gaceta Oficial No. 10448, del 6 de diciembre de 2007.
- Congreso Nacional. (2006). Ley 1-06 que crea el Consejo Nacional de Competitividad Consejo Nacional de Competitividad. (2007). Plan Nacional de Competitividad Sistémica de la República Dominicana.
- Congreso Nacional. (2006). Ley Orgánica del Ministerio de Industria y Comercio, No. 299-06. Congreso Nacional. (1990). Ley 8-90 sobre Zonas Francas de Exportación Congreso Nacional. (2000). Ley No. 146-00 de Reforma Arancelaria.
- Congreso Nacional. (2003). Ley No.98-03, que crea el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana
- Congreso Nacional. (2002). Ley No. 1-02 sobre Prácticas Desleales de Comercio y Medidas de Salvaguardas.
-

- Congreso Nacional. (2001). Ley No. 158-01.
- Congreso Nacional. (1999). Ley no. 84-99 sobre reactivación y fomento de las exportaciones.
- Congreso Nacional (1997). Decreto 74-97 que crea e integra la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales.
- Congreso Nacional. (1995). Ley 16-95 de Inversión Extranjera.
- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. (2014). Informe Estadístico Sector Zonas Francas.
- Consultoría Jurídica del Poder Ejecutivo. (2015). Decreto No. 262-15.
- Craig Van Grasstek. (2015). The Trade Strategies of Developing Countries: A Framework for Analysis and Preliminary Evidence.
- De León, B.; Isa-Contreras, P. y Melo, V. (2013). "Novedades de productos y mercados en las exportaciones dominicanas: ¿Hacia un nuevo patrón de comercio?"
- Diario Libre (2015). Turismo de golf aporta \$200 millones anuales a República Dominicana.
- Diario Libre (2014). Afirman el turismo de salud avanza en República Dominicana.
- DICOEX. (2015). Insumos para el informe sobre política comercial de la República Dominicana 2016-2020 en el marco del Programa de la UNCTAD.
- Dirección General de Aduanas. (2010). Sistema Integrado de Gestión Aduanera SIGA. Dirección General de Aduanas. (2006). Reglamento 627-07 al Artículo 14 de la Ley No. 226-06 sobre tasas y servicios aduaneros.
- Dirección General de Aduanas. (2005). Decreto de la Ley No. 627-06.
- Documento de Trabajo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Viceministerio de Asuntos Económicos y Negociaciones Comerciales y Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC). (2015). Agenda y Estrategia de Integración Comercial de la República Dominicana Visión 2015.
- Durán Lima, J. y Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Documento de proyecto. CEPAL-GTZ.
- Fondo Monetario Internacional (2009). Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional Sexta edición (MBP6)
- Fondo Monetario Internacional (2007). Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional Sexta edición (MBP6).
- Frohman, Alicia. (2010). Programa de Especialización en Diplomacia Comercial. Informe para la Escuela Diplomática y Consular del Ministerio de Relaciones Exteriores. Programa BID 1511.
- Instituto Dominicano para la Calidad. (2012). Sistema Dominicano para la Calidad (SIDOCAL) Ley 166-12.
- Isa-Contreras, P. (2014). "Perfil de las exportaciones de tabaco y productos de tabaco". Observatorio Dominicano de Comercio Internacional (ODCI).
- Isa-Contreras, P. (2014a). "Perfil de las exportaciones de productos y aparatos médicos". Observatorio Dominicano de Comercio Internacional (ODCI).
- Mejía Delgado, Octavio. (2012). "Diagnóstico, Análisis De Mejores Prácticas Regionales de Estructura Institucional y Formulación de Propuestas de Reforma del Marco Institucional del Sector Industrial y Manufacturero de La República Dominicana". Proyecto para el Desarrollo de Capacidades en apoyo a las Políticas Sectoriales de Competitividad. Consejo Nacional de Competitividad (CNC). Santo Domingo.
- Ministerio de Cultura. (2010). Estudio Nacional sobre las industrias culturales y creativas en República Dominicana.
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, Unidad Asesora de Estudios Económicos y Sociales (UAAES), 2014. Segundo Informe Anual De Avance En La Implementación De La Estrategia Nacional De Desarrollo 2030, Y Cumplimiento De Los Objetivos Y Metas Plan Plurianual Del Sector Público
-

- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. (2014). Segundo informe anual de avance en la implementación de la estrategia nacional de desarrollo 2030, y cumplimiento de los objetivos y metas plan plurianual del sector público.
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. (2015). Informe de cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo y Consejo Nacional para la Reforma del Estado. (2010). Propuesta Estrategia Nacional de Desarrollo 2010 –2030: Indicadores y metas.
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. (2014). Decreto 134-14 Reglamento Estrategia Nacional de Desarrollo 2030.
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. (2012). Ley 1-12 Estrategia Nacional de Desarrollo 2030.
- Ministerio de Hacienda. (2014). Estimación del Gasto Tributario para el presupuesto del año 2015.
- Ministerio de Industria y Comercio. (2014). Ley No. 290-66.
- Ministerio de Industria y Comercio. (2012). Plan Estratégico Institucional de la República Dominicana (MIC 2013-2017).
- Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana. (2015). Plan Estratégico 2015-2020 (La nueva política de relaciones exteriores).
- Ministerio de Turismo. (2001). Ley 158-01 que establece la Ley de Fomento al Desarrollo Turístico para los polos de escaso desarrollo y nuevos polos en provincias y localidades de gran potencialidad, y crea el Fondo Oficial de Promoción Turística.
- Operador económico autorizado. (2012).
- Organización de las Naciones Unidas. (2015). Objetivos de Desarrollo del Milenio.
- Organización Mundial del Comercio. Examen de Políticas Comerciales de la República Dominicana 2015. WT/TPR/S/319 Junio 2015.
- Organización Mundial del Comercio. (2015). Examen de Política Comercial de la OMC para República Dominicana.
- Plan Nacional de Competitividad Sistémica. (2006).
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2002). Informe sobre Desarrollo Humano.
- PROINDUSTRIA Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial. (2014). Plan Estratégico de PROIndustria 2011-2015.
- Plummer, Michael; Cheong, David; Hamanaka, Shintaro (2010). Methodology for impact assessment of free trade agreements. Asian Development Bank.
- Thomas, Juan E. (2015). Punta Cana logra categoría otorgada por EU. Listín Diario.
- United Nations. Comtrade Database (2014). Trade statistics.
- UNCTAD (2015). World Investment Report.
- UNCTAD (2004). Market Access, Market Entry and Competitiveness.
- UNCTAD, Virtual Institute. Training Materials on Competitiveness and Development.
- UNCTAD (2009). Dominican Republic Investment Policy Review.
- UNCTAD, Trade Policy Framework: Jamaica (UNCTAD/DITC/TNCD/2013/9)
- UNCTAD, Trade Policy Framework: Tunisia (UNCTAD/DITC/TNCD/2014/1)
- UNCTAD, Trade Policy Framework: Zambia (UNCTAD/DITC/TNCD/2015/4)
-

- UNCTAD, Trade Policy Framework: Angola (UNCTAD/DITC/TNCD/2015/5)
- UNCTAD, Trade Policy Framework: Botswana (UNCTAD/DITC/TNCD/2016/1)
- UNCTAD, Trade Policy Framework: Namibia (UNCTAD/DITC/TNCD/2016/2)
- UNCTAD, Trade Policy Framework: Panama
- UNCTAD, Trade Policy Framework: Algeria (Forthcoming)
- UNCTAD, Trade Policy Frameworks for developing countries: A manual of best practices (Forthcoming)
- UNCTAD, Mexico' agricultural development: Perspectives and outlook (UNCTAD/DITC/TNCD/2012/2)
- UNCTAD, Services Policy Review: Paraguay (UNCTAD/DITC/TNCD/2014/2)
- UNCTAD, Services Policy Review: Peru (UNCTAD/DITC/TNCD/2013/11)
- UNCTAD, Services Policy Review: Nicaragua (UNCTAD/DITC/TNCD/2013/13)
- UNCTAD, Services, Development and Trade: The Regulatory and Institutional Dimension of Infrastructure Services (UNCTAD/DITC/TNCD/2010/4/Vol.I and II)
- UNCTAD, Services, development and trade: The regulatory and institutional dimension (TD/B/C.I/MEM.4/11), 9 March 2016.
- United Nations, International trade and development: Report of the Secretary-General (A/71/275), 2 August 2016
- World Economic Forum (2015). The Global Competitiveness Report 2015-2016.
- World Economic Forum (2015). Travel and Tourism Competitiveness Report 2015.

Entrevistas realizadas

- Erik Pérez, Presidente Clúster de Contact Centers & BPO de la República Dominicana.
- Alexandra Guerrero, Directora de SIRECINE y Bonnie Guerrero, Sistema de Registro de Cine. Dirección General de Cine (DGCINE)
- Cesar Dargam. Vice Ministro encargado de Asuntos Económicos y Negociaciones Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Luis Omar Fernández, Secretario de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC).
- Tamara Vázquez, Coordinadora de Turismo, Innovación y Emprendimiento del Consejo Nacional de Competitividad (CNC)
- Maria de Lourdes Núñez, Coordinadora de Logística y Transporte. Consejo Nacional de Competitividad (CNC)
- Mariam Mateo. Directora de Eco Turismo. Ministerio de Turismo (MITUR)
- Letty Gutierrez, Kadir González y Huáscar Jiménez. Departamento Internacional. Banco Central de la
- Maricell Silvestre, CEI-RD
- Katrina Naut, Directora de la DICOEX
- Marcelo Puello, Viceministro encargado de Zonas Francas y Regímenes Especiales, MIC

NOTAS AL PIE DE PÁGINA

- ¹ Disponibles aquí: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/TNCD/Trade-Policy-Framework-Reviews.aspx>
- ² <http://www.un.org/es/millenniumgoals/>
- ³ Un nuevo grupo de 17 objetivos (Objetivos de Desarrollo Sostenible) fue adoptado in 2015, para marcar los esfuerzos de desarrollo hasta el 2030. Estos objetivos están disponibles en <http://sustainabledevelopment.un.org>
- ³ <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>
- ⁴ PNUD, Informes sobre Desarrollo Humano 2002 y 2015.
- ⁵ <http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/end/marco-legal/ley-estrategia-nacional-de-desarrollo.pdf>
- ⁶ Se dispone de un Reglamento de Aplicación, establecido mediante decreto No. 134-14. http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/end/marco-legal/decreto_134-14.pdf
- ⁷ Propuesta de Indicadores y Metas: <http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/end/propuesta-indicadores-metas-cuantitativas.pdf>
- ⁸ El Objetivo General 3.1 reza “*Economía articulada, innovadora y ambientalmente sostenible, con una estructura productiva que genera crecimiento alto y sostenido, con trabajo digno, que se inserta de forma competitiva en la economía global*”. Sin embargo, sus objetivos específicos se concentran en aspectos relacionados al desempeño macroeconómico, de las finanzas públicas y del sector financiero.
- ⁹ Dos de los indicadores, el Índice de Competitividad Global y el Índice General de Reporte de Viajes y Turismo, son elaborados por instituciones internacionales y los otros cinco pueden ser elaborados con información públicamente disponible. Estos últimos son cocientes básicos que muestran el comportamiento de las exportaciones del país respecto a las mundiales, a la población y a las importaciones.
- ¹⁰ Segundo Informe de Seguimiento a la END: <http://economia.gob.do/mepyd/publicacion/segundo-informe-anual-de-avance-en-la-implementacion-de-la-estrategia-nacional-de-desarrollo-2030-y-cumplimiento-de-los-objetivos-y-metas-plan-plurianual-del-sector-publico/>
- ¹¹ Mesa de trabajo “Diálogo Nacional sobre la Política Comercial”. 3-4 de septiembre de 2015.
- ¹² http://www.bancentral.gov.do/estadisticas_economicas/real/
- ¹³ http://www.bancentral.gov.do/estadisticas_economicas/mercado_trabajo/
- ¹⁴ “El Comercio, como actividad económica, se refiere a la reventa (venta sin transformación) de productos nuevos y usados. El Comercio comprende aquellos establecimientos cuyas ventas se destinan al público en general para su consumo o uso personal. Está compuesto en mayor medida de las ventas en supermercados y grandes tiendas, ventas de artículos de ferretería, aparatos, muebles, artículos y equipos de uso domésticos, productos textiles, prendas de vestir, calzado, productos farmacéuticos, entre otros.” Banco Central de la República Dominicana. Cuentas Nacionales de la República Dominicana Año de Referencia 2007 Documento Metodológico, p. 72.
- ¹⁵ “Esta actividad está agrupada en dos productos dentro de la NNPA: Servicios recreativos, culturales y deportivos, el cual está integrado por producciones de películas, radio, grabaciones, servicios artísticos, clubes deportivos, juegos de azar, servicios de zoológico y jardín botánico, entre otras; y Otros Servicios, que incluye servicios de veterinaria, servicios de bibliotecas, servicio de atención residencial, servicios sociales con alojamiento, servicios de rehabilitación, saneamientos, lavanderías, servicios de cementerio y funerarias, entre otros”. Ibid, p. 94.
- ¹⁶ Según resultados de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (ENFT) del Banco Central de la República Dominicana, mientras en 2000 el empleo en actividades formales explicó el 47.1 por ciento del empleo total, en 2014 explicó el 44.4 por ciento. A su vez, la participación del empleo informal se incrementó desde 52.9 por ciento hasta 55.6 por ciento en ese período.

-
- ¹⁷ Sexto Manual Balanza de Pagos, Fondo Monetario Internacional.
- ¹⁸ Estadísticas Sector Externo: http://www.bancentral.gov.do/estadisticas_economicas/externo/
- ¹⁹ En el caso de los servicios, el superávit medio en todo el período fue equivalente a 7.3 por ciento del PIB, mientras que el de las transferencias corrientes fue de 7.9 por ciento. Por su parte, el saldo de rentas es sostenidamente negativo debido al peso de la inversión extranjera en el país que genera transferencias al exterior asociadas a la repatriación de utilidades. En promedio alcanzó el equivalente a 4.8 por ciento del PIB.
- ²⁰ Esto quiere decir que de cada \$1.00 exportado, la República Dominicana importó el equivalente a \$1.83
- ²¹ El país cuenta con dos regímenes de exportación: el de zonas francas las cuales por lo general son territorios físicamente delimitados en el que las empresas operan libres de todas las cargas impositivas y disfrutan además de un régimen expedito de comercio; y el de exportaciones nacionales en el cual las empresas pueden recibir algunos incentivos y compensaciones impositivas. En la sección 4.2.3. se ofrece una descripción detallada de ambos regímenes.
- ²² Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- ²³ Durán y Alvarez (2008) designa el nivel de concentración del comercio en tres grupos: con un IHH > 0.18, se considera como un mercado “concentrado”; con un IHH 0.10 y 0.18 se designa como “moderadamente concentrado”; y con un IHH entre 0.0 y 0.10, se considera “diversificado”. Siguiendo esta clasificación, entre 2002 y 2014 las exportaciones codificadas a dos dígitos del Sistema Armonizado (SA) pasaron desde un nivel considerado como “concentrado” hasta uno considerado “diversificado”. Sin embargo, las codificadas a 4 dígitos vieron reducir su nivel de concentración pero no cambiaron de categoría.
- ²⁴ CARICOM y la República Dominicana.
- ²⁵ Estas son casi 100 por ciento insumos y bienes de capital.
- ²⁶ A excepción de 2008 y 2009, cuando se verificó un importante retroceso debido a la crisis.
- ²⁷ En el período 2009-2015, los gastos locales de las zonas francas se incrementaron en 49.6 por ciento (CNZFE).
- ²⁸ Hay, sin embargo, diferencias metodológicas en la estimación de ambos ingresos. Mientras el primero resulta del Quinto Manual de Balanza de Pagos del FMI cuyos datos se ofrecen hasta 2013, el segundo se origina en el método propuesto por el Sexto Manual. Con datos que resultan del primero, el ingreso medio anual entre 2011 y 2013 fue de \$1,019 millones.
- ²⁹ <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/01/plan-nacional-de-competitividad-sistemica-pncs.pdf>
- ³⁰ El Acuerdo de Libre Comercio que en el año 2002 anunciaron Centroamérica y Estados Unidos de América, se consideró que podía menoscabar las ventajas dominicanas con relación a sus socios regionales de no incorporarse al proceso. Por otro lado la Unión Europea debido a compromisos contraídos en la Organización Mundial del Comercio, tenía que sustituir las preferencias arancelarias unilaterales ofrecidas a los países ACP dentro acuerdo de Cotonú, por acuerdos de libre comercio de doble vía acorde con las reglas de la OMC.
- ³¹ Agenda y Estrategia de Integración Comercial. Documento de Trabajo. Ministerio de Relaciones Exteriores y Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales. Octubre 2015
- ³² Mesa de Trabajo con los sectores productivos, 4 de septiembre 2015. Dicoex.
- ³³ Se advirtió que esta visión es ampliamente compartida por los y las participantes en las consultas desarrolladas con el sector público y el sector privado para la elaboración de este documento.
- ³⁴ Los programas de cooperación de mayor alcance fueron el DR-CAFTA IPR financiado por la USAID en apoyo a la DICOEX, el DR-CAFTA RTP de la USAID para la facilitación comercial, especialmente en la Dirección General de Aduanas (DGA) y el ISPRI de la Unión Europea con asistencia técnica para DICOEX y el Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX).
-

- ³⁵ La ley 153-01 (modificada en el año 2013 para extender sus beneficios) relanza los incentivos al turismo promoviendo expresamente: construcción de instalaciones para convenciones, ferias, congresos internacionales, festivales, espectáculos y conciertos; actividades de cruceros que establezcan, como puerto madre para el origen y destino final de sus embarcaciones, cualesquiera de los puertos especificados en la ley; construcción y operación de parques de diversión y/o parques ecológicos y/o parques temáticos; construcción y/o operación de las infraestructuras portuarias y marítimas al servicio del turismo, tales como puertos deportivos y marinos; construcción y/o operación de infraestructuras turísticas, tales como acuarios, restaurantes, campos de golf, instalaciones deportivas, y cualquier otra que pueda ser clasificable como establecimiento perteneciente a las actividades turísticas (artículo 3).
- ³⁶ Información en línea del CEI-RD. Consultada en: <http://www.cei-rd.gov.do/ceird/VUI.aspx>.
- ³⁷ Cifras del Banco Central de la República Dominicana. Trade Policy Review WTO. 2014 (TPR 2014).
- ³⁸ Argentina (2001); Chile (2000); República de Corea (2006); Ecuador (1998); España (1995); Finlandia (2001); Francia (1999); Italia (2006); Marruecos (2002); Países Bajos (2006); Panamá (2003); Suiza (2004); y Taipei Chino (1999).
- ³⁹ Regulado por la Ley no. 8-90 y su Reglamento, establecido mediante Decreto 366-97 del 31 de agosto del 1997. Modificado en algunos aspectos en el ámbito tributario por las Leyes 139-11 y 253-12. El Consejo Nacional de Zonas Francas es el organismo encargado de aplicar las normativas relativas al sector: www.cnzfe.gob.do
- ⁴⁰ Las empresas de zonas francas están autorizadas a vender en el mercado doméstico bajo ciertas condiciones, obligándose al cumplimiento de ciertas condiciones tributarias que procuran homologar su situación frente a aquellas que operan bajo el régimen nacional.
- ⁴¹ No obstante, lo anterior, las ventas locales y rentas personales de zonas francas pagan tributos. Según estudio de ANALYTICA, en el año 2014 el aporte directo de las Zonas Francas fue de RD\$2,777 millones, mientras que el aporte indirecto (ISR Indirecto e impuestos indirectos al consumo) ascendió a RD\$7,338 millones, para un total de RD\$10,115 millones.
- ⁴² Las cifras sobre el PIB provienen del Banco Central de la República Dominicana. www.bancentral.gov.do
- ⁴³ Las cifras de las estimaciones del gasto tributario son publicadas anualmente por el Ministerio de Hacienda y forman parte integral de la ley de presupuesto del Estado de cada año.
- ⁴⁴ Exenciones aplicables los aranceles sobre la importación de materias primas, equipos y maquinaria; el ITBIS; el impuesto sobre la renta (ISR); el impuesto sobre la constitución de compañías; y otros gravámenes específicos.
- ⁴⁵ Estimación del Gasto Tributario para el presupuesto del año 2015.
- ⁴⁶ Hay que indicar, sin embargo, que la robustez metodológica para la medición del gasto tributario a favor del sector ha sido cuestionada. Ver Analytica (2015).
- ⁴⁷ Informe Estadístico Sector Zonas Francas 2014.
- ⁴⁸ El Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS) es el nombre oficial del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- ⁴⁹ Administrado por el Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (PROINDUSTRIA). <http://www.proindustria.gob.do/>
- ⁵⁰ Presentación institucional PROINDUSTRIA. Foro de Inversiones Puerto Plata, septiembre 2015.
- ⁵¹ Aunque el régimen nacional está definido, en términos prácticos sus actividades se clasifican por diferencia, es decir por aquellas que no se realizan bajo el régimen de zonas francas.
- ⁵² Aproximaciones propias a partir de una clasificación de cada capítulo (dos dígitos) del Sistema Armonizado en una de estas tres categorías. Aunque el nivel relativamente elevado de agregación puede arrojar imprecisiones, se trata de una aproximación razonablemente buena para los propósitos de esta discusión.

- ⁵³ No obstante lo anterior, sub-sectores de zonas francas como calzado y tabaco, evidencian fuertes vínculos con empresas establecidas en el país.
- ⁵⁴ La ley de presupuesto aprobada para 2016 estima ingresos por actividades mineras por \$383 millones, equivalente al 4.3 por ciento de los ingresos tributarios totales.
- ⁵⁵ Como se vio antes, en 2014 el empleo total en la agropecuaria fue de menos de 15 por ciento del total.
- ⁵⁶ En base a información de CNZFE (2015).
- ⁵⁷ Por ejemplo, la elaboración de cigarros y puros demanda una importante cantidad de insumos locales, en particular hojas de tabaco (Isa-Contreras, 2014) y el valor agregado nacional de las exportaciones de calzados es 57%; de productos médicos es de 48 por ciento; y de productos eléctricos, 47 por ciento (CNZFE).
- ⁵⁸ Ver Isa-Contreras (2014a).
- ⁵⁹ Un hallazgo similar encontró De León, Isa-Contreras y Melo (2013).
- ⁶⁰ La proporción de personal técnico se incrementó desde 12.7 por ciento en 2010 hasta 19.1% en 2014.
- ⁶¹ https://www.aduanas.gob.do/descargas/files/leyes/aduaneras/146-00_De_Reforma_Arancelaria.pdf
- ⁶² Las cuales incluyen, por ejemplo, algunos productos cárnicos
- ⁶³ Este sistema contará con una Ventanilla Unica de Comercio Exterior
- ⁶⁴ Programa de Innovación Industrial: Compitiendo en Rapidez y Flexibilidad financiado por el BID.
- ⁶⁵ <http://www.consultoria.gov.do/spaw2/uploads/files/Decreto%20262-15.pdf>
- ⁶⁶ <http://www.doingbusiness.org/>
- ⁶⁷ <http://lpi.worldbank.org/>
- ⁶⁸ Mesas de Trabajo del Dialogo Nacional sobre Política Comercial en RD 2016-2020. 3 y 4 de septiembre 2015. DICOEX.
- ⁶⁹ <http://www.dgii.gov.do/legislacion/leyesTributarias/Documents/158-01.pdf>
- ⁷⁰ Ley No 195-13, que modifica la Ley No 158-01 sobre el fomento del turismo en las regiones de menor desarrollo amplió la aplicación de los beneficios a todo el territorio dominicano y modificó el período de exención fiscal, que a 15 años a partir de la conclusión de los trabajos de las instalaciones. Esta disposición se aplica a los beneficiarios ya existentes.
- ⁷¹ Entrevista Tamara Vasquez, Coordinadora de Turismo, CNC.
- ⁷² Idem.
- ⁷³ <http://www.asonahores.com/>
- ⁷⁴ International Association of Golf Tour Operators (IAGTO-North America) publicado en el periódico Diario Libre, 9/9/2015 p.25
- ⁷⁵ Tales como Royal Caribbean, NorwegianCruise Aída, Holland American, Costa CruiseLines, CarnivalCruise, AzamaraCruise, MSC, Searbound, TheWorld, Silver Cloud, Regent, Oceanía, SilverSea y Club Med, entre otras, con pasajeros procedentes en su mayoría de Estados Unidos de América, Alemania y Francia. En octubre del 2015 se inauguro un puerto de cruceros privado en la provincia de Puerto Plata, que incluye un parque de atracciones desarrollado por CarnivalCruise.
- ⁷⁶ Entrevista Mariam Matias, Directora de Ecoturismo, Ministerio de Turismo.
- ⁷⁷ www.adtusalud.org
- ⁷⁸ <http://www.diariolibre.com/noticias/afirman-el-turismo-de-salud-avanza-en-repblica-dominicana-DHDL783671>
-

- ⁷⁹ Impacto de los Call Centers en RD. ACI No.31. Banco Central de RD.
- ⁸⁰ Banco Central de RD. Departamento Internacional, Análisis de Coyuntura Internacional No.31, abril 2014. Impacto de los Call Centers en RD.
- ⁸¹ Entrevista al Ing. Erik Perez, Presidente del Cluster CC&BPO República Dominicana
- ⁸² Análisis de Coyuntura Internacional No. 31, Abril 2014. Banco Central de la República Dominicana, Departamento Internacional.
- ⁸³ Entrevista al Sr. Erick Perez Presidente del Cluster de CC&BPO de RD.
- ⁸⁴ Ministerio de Cultura. Estudio Nacional sobre las industrias culturales y creativas en República Dominicana, Noviembre 2010.
- ⁸⁵ Ley Orgánica de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (290-66) del 30 de junio de 1966.
- ⁸⁶ El CNC lo preside el Presidente de la República y está además compuesto por el Ministro de Economía, Planificación y Desarrollo, el de Industria y Comercio, el de Agricultura y el de Turismo, entre otros.
- ⁸⁷ <http://www.cnc.gob.do/index.php/sobre-nosotros/quienes-somos>
- ⁸⁸ <http://economia.gob.do/mepyd/viceministerios/competitividad/>
- ⁸⁹ Mediante la Ley 166-12.
- ⁹⁰ Ver “La nueva Política Exterior Dominicana y Temas de Relaciones Internacionales” Vol. I y II sobre la propuesta explícita de Política Comercial dominicana 1996-2000.
- ⁹¹ http://www.ftaa-alca.org/alca_s.asp
- ⁹² Mediante Decreto No. 74-97.
- ⁹³ Actualmente en el Congreso dominicano.
- ⁹⁴ <http://www.mirex.gob.do/>
- ⁹⁵ <http://www.seic.gov.do/>
- ⁹⁶ Mediante Decreto No. Decreto 52-99.
- ⁹⁷ <http://www.seic.gov.do/media/407472/plan%20estrat%C3%A9gico%20institucional%202013-2017.pdf>
- ⁹⁸ Durante el período 2008-2014, la República Dominicana inició dos investigaciones antidumping relativas a varillas de acero, y cinco investigaciones sobre salvaguardias. No se inició ninguna investigación sobre subvenciones. (WTO, *TradePolicyReview*, 2014).
- ⁹⁹ Compuesta por el Ministerio de Agricultura, el MIC y la DGA, de conformidad con lo dispuesto en los Decretos 705-10 y 569-12.
- ¹⁰⁰ Mediante Decreto No- 610-05.
- ¹⁰¹ El Decreto que crea el CONIAT no ha sido implementado ni impulsado por el MIC.
- ¹⁰² Hallazgos del Segundo Congreso Industrial de la República Dominicana, validado por la Mesa de Diálogo sobre Política Comercial celebrada los días 3 y 4 de septiembre 2015.
-

