

# REPÚBLICA DOMINICANA: PERSPECTIVAS EMPRESARIALES

SERIE DEL ITC SOBRE LAS MEDIDAS  
NO ARANCELARIAS





# República Dominicana: Perspectivas empresariales

Serie del ITC sobre las medidas  
no arancelarias

## Acerca de este reporte

Las empresas dominicanas señalan a los procedimientos locales pre-exportación como los principales obstáculos al comercio. Eso han dicho las más de 800 empresas que participaron en la encuesta realizada por el ITC. La buena noticia es que mejorar esto es relativamente fácil reforzando la coordinación e integración entre las instituciones.

Desde el 2010, el Centro de Comercio Internacional ha realizado encuestas sobre Medidas No Arancelarias en 43 países.

**Publicado por:** Centro de Comercio Internacional

**Título:** República Dominicana: Perspectivas empresariales – Una serie del ITC sobre las medidas no arancelarias

**Fecha y lugar:** Ginebra, Febrero 2019

**Páginas:** 86

**Idioma:** Español

**Número de documento ITC:** TMI-19-88.S

**Citación:** Centro de Comercio Internacional (2018). República Dominicana: Perspectivas empresariales – Serie del ITC sobre las medidas no arancelarias. ITC, Ginebra.

Para mayor información acerca de las Encuestas Empresariales del ITC sobre las Medidas No Arancelarias, visite: [www.ntmsurvey.org](http://www.ntmsurvey.org)

Se pueden reproducir libremente breves extractos de este documento técnico, previa debida mención de la fuente. Se solicitará una autorización para realizar una reproducción o traducción más extensa. Deberá enviarse al ITC un ejemplar del material reproducido o traducido.

Imágenes digitales en la portada: © iStockphoto or Shutterstock

© Centro de Comercio Internacional 2018

El Centro de Comercio Internacional (ITC) es la agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas.

## Agradecimiento

El Centro de Comercio Internacional (ITC) expresa su más sincero agradecimiento a las empresas y expertos que accedieron a ser entrevistados y compartieron sus experiencias en materia de barreras comerciales.

Cristian Ugarte, Analista de Mercados del ITC, estuvo a cargo de este informe con contribuciones de Jaime Aristy Escuder y Vladimir Pimentel Pinzón, Consultores Nacionales para este reporte. Cristian Ugarte manejó la implementación de la encuesta con el respaldo del equipo de medidas no arancelarias del ITC y la colaboración de Paula Castañeda en el control de calidad de la encuesta.

La empresa consultora P&L Global llevó a cabo las entrevistas. David Maradiaga y Youssef Dhabbah efectuaron el procesamiento estadístico para este informe. Camille Reverdy proveyó asistencia técnica a la finalización de este reporte. Agradecemos igualmente los comentarios, sugerencias y apoyo de la Oficina para América Latina y el Caribe del ITC. Esta encuesta fue implementada como parte del programa sobre las medidas no arancelarias del ITC y bajo la supervisión general de Mondher Mimouni, jefe de la sección de Inteligencia Comercial y de Mercados del ITC, y Ursula Hermelink, responsable del programa sobre las MNA del ITC.

Nuestra gratitud para los asistentes al seminario de validación por sus recomendaciones en materia de políticas públicas. Asimismo, agradecemos a nuestros socios en la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX) del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes por su apoyo a lo largo de la realización del estudio. En particular, agradecemos el continuo apoyo de Katrina Naut, Directora General de Comercio Exterior al momento de la encuesta, y Cesar Dargam, su sucesor en esta función, así como el soporte de Marienna Hyar de DICOEX durante la etapa de validación de resultados.

Asimismo, reconocemos la contribución financiera del Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID).

Un agradecimiento especial al equipo de publicaciones del ITC que se encargó de la producción, edición y del control de calidad del informe. Soporte gráfico y de impresión fue provisto por Serge Adeagbo y Franco Iacovino.

## Índice

Agradecimiento	iii
Notas y acrónimos	vi
<b>INTRODUCCIÓN A LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1 CONTEXTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE LA REPÚBLICA DOMINICANA</b>	<b>2</b>
Aspectos generales del comercio	3
Evolución del comercio	4
Evolución de la política económica y comercial	9
<b>CAPÍTULO 2 IMPLEMENTACIÓN DE LA ENCUESTA SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA</b>	<b>15</b>
Metodología de la encuesta	15
Implementación de la encuesta	16
<b>CAPÍTULO 3 RESULTADOS DE LA ENCUESTA SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS</b>	<b>19</b>
Percepción de las empresas acerca de las medidas no arancelarias	19
Medidas no arancelarias gravosas en las exportaciones	21
Medidas no arancelarias gravosas en las importaciones	27
Ineficiencias en el ambiente de negocios	29
<b>CAPÍTULO 4 RESULTADOS DESTACADOS PARA LOS SECTORES EXPORTADORES</b>	<b>31</b>
Obstáculos al comercio que enfrentan las exportaciones agrícolas	34
Obstáculos al comercio para los productores manufacturados	42
Obstáculos al comercio relacionados a la regulación dominicana	49
<b>CAPÍTULO 5 CONCLUSIONES Y OPCIONES DE POLÍTICA</b>	<b>54</b>
Opciones de políticas	54
Nota final	61
<b>APÉNDICES</b>	<b>65</b>
Apéndice I Encuestas sobre las medidas no arancelarias: metodología global	65
Apéndice II Clasificación de las medidas no arancelarias	70
Apéndice III Obstáculos de procedimiento	72
Apéndice IV Aspectos cuestionados con relación al ambiente de negocios	73
Apéndice V Expertos y representantes entrevistados	74
Apéndice VI Agenda del seminario de validación	75
Apéndice VII Acuerdos comerciales regionales y bilaterales de la República Dominicana	77
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>79</b>
<b>PUBLICACIONES DE LA SERIE DEL ITC SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS</b>	<b>80</b>

**Reseñas, Cuadros, Gráficos**

Reseña 1	Competitividad exportadora de la República Dominicana	14
Cuadro 1	Productos con mayor potencial de exportación para la República Dominicana	14
Cuadro 2	Agencias asociadas en OP relacionados a MNA gravosas a la exportación	25
Cuadro 3	Agencias asociadas en OP relacionados a MNA gravosas a la importación	29
Cuadro 4	Casos de MNA gravosas que afectan a productos en agricultura y manufactura	33
Cuadro 5	Matriz de Recomendaciones del seminario de validación	62
Gráfico 1	Participación de sectores en el PIB y en el empleo (2015), en porcentaje.	3
Gráfico 2	Saldo comercial de bienes (2006-2015), en porcentaje del PIB	4
Gráfico 3	Composición de las exportaciones por sección arancelaria (2006 y 2015)	6
Gráfico 4	Composición de las exportaciones por destino (2006 y 2015)	7
Gráfico 5	Composición de las importaciones por sección arancelaria (2006 y 2015)	8
Gráfico 6	Composición de las importaciones por origen (2006 y 2015)	9
Gráfico 7	Acuerdos de comercio de la República Dominicana y preferencias unilaterales otorgadas a la República Dominicana	12
Gráfico 8	Empresas entrevistadas (telefónica y presencial)	17
Gráfico 9	Características de las empresas encuestadas	18
Gráfico 10	Proporción de empresas encuestadas telefónicamente, afectadas por obstáculos relativos a MNA, por tipo de actividad	19
Gráfico 11	Proporción de empresas encuestadas por teléfono afectadas por obstáculos relativos a MNA, por sector	20
Gráfico 12	Obstáculos relacionados con las MNA para los exportadores	22
Gráfico 13	Participación de principales mercados en exportaciones y casos de MNA gravosas por mercado, en %	22
Gráfico 14	Obstáculos de procedimientos en los casos reportados	24
Gráfico 15	Obstáculos relacionados con las MNA para los importadores	27
Gráfico 16	Obstáculos de procedimientos relacionados a MNA gravosas a las importaciones	28
Gráfico 17	Ineficiencias en el ambiente de negocios	30
Gráfico 18	Proporción de casos de MNA gravosa por sector de exportación	31
Gráfico 19	Dificultades regulatorias y prácticas en los casos de MNA gravosa	32
Gráfico 20	Valor de la producción agrícola y participación en el PIB nacional y el empleo, 2005-2015	34
Gráfico 21	Destino de las exportaciones agrícolas e incidencia de MNA gravosas	35
Gráfico 22	Obstáculos reglamentarios y de procedimiento relativos a la agricultura, y por localización en caso de OP	36
Gráfico 23	MNA asociadas con OP domésticos en agricultura	40
Gráfico 24	Valor de la producción manufacturera y participación en el PIB y el empleo, 2005-2015	43
Gráfico 25	Orientación de las exportaciones manufactureras e incidencia de MNA gravosas	43
Gráfico 26	Obstáculos reglamentarios y de procedimiento relativos a la manufactura, y por localización en caso de OP	45
Gráfico 27	MNA asociadas con OP domésticos en manufactura	47

## Notas y acrónimos

Salvo especificación contraria, todas las referencias a dólares (\$) son dólares de los Estados Unidos, y todas las referencias a toneladas son toneladas métricas.

BANDEX	Banco Nacional de las Exportaciones
BCRD	Banco Central de la República Dominicana
CARICOM	Comunidad del Caribe
CdO	Certificado de Origen
CEI-RD	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
DGA	Dirección General de Aduanas
DICOEX	Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales
DNCD	Dirección Nacional de Control de Drogas
DR-CAFTA	Tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana
END	Estrategia Nacional de Desarrollo
EPA	Acuerdo de Asociación Económica
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
ITC	Centro de Comercio Internacional
ITBIS	Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios
MICM	Ministerio de Industria, Comercio y Mypimes
MNA	Medida No Arancelaria
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
OECD	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
OP	Obstáculo de Procedimiento
PIB	Producto Interno Bruto
PROINDUSTRIA	Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SIGA	Sistema Integrado de Gestión Aduanera
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y el Desarrollo
VUCE	Ventanilla Única de Comercio Exterior

## INTRODUCCIÓN A LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS

### *Definición de las medidas no arancelarias*

Las medidas no arancelarias (MNA) se definen como 'medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros, que pueden tener potencialmente un efecto económico en el comercio internacional de mercancías, impactando cantidades, precios, o ambos'.<sup>1</sup> Por lo tanto, una MNA es concepto neutro y sin dirección clara de impacto en el comercio.<sup>2</sup>

Siendo definidas por 'lo que no son',<sup>3</sup> las MNA engloban una gran cantidad de políticas otras que los aranceles. Las MNA son textos legales complejos específicos al producto y del país que aplica la regulación. Son más complejas de cuantificar o comparar que los aranceles.

Dado que razones legítimas, como la protección de la salud humana, animal y vegetal pueden motivar una MNA, este informe no hace juicios sobre las intenciones y se utiliza de manera neutra el término MNA. Por diseño, la encuesta solo recoge MNA que causan dificultades para las empresas comerciales y las MNA analizadas son denominadas 'MNA gravosas'. Como los obstáculos al comercio suelen ser complejos, es importante comprender su terminología para una clasificación adecuada.

La diversidad de las MNA requiere un sistema de clasificación. Las Encuestas del ITC sobre las Medidas No Arancelarias se basan en la clasificación internacional desarrollada por el Equipo de Apoyo Multi-Agencias (MAST, por sus siglas en inglés), e incorpora adaptaciones menores para ajustarse al enfoque de las Encuestas del ITC.<sup>4</sup>

### *Obstáculos de procedimiento y ambiente de negocios relacionado con el comercio*

Los obstáculos de procedimiento (PO) son desafíos prácticos directamente relacionados con la implementación de MNA. Por ejemplo, problemas debidos a la falta de laboratorios para pruebas requeridas por medidas técnicas o el número excesivo de trámites para obtener ciertas licencias. Las ineficiencias en el ambiente de negocios cercano al comercio pueden tener efectos similares, pero no tienen una relación directa con MNA específicas. Estos incluyen retrasos y costos debido a una infraestructura deficiente o un comportamiento inconsistente de los funcionarios en aduanas o puertos.

### *Una perspectiva empresarial es imprescindible*

El programa sobre las MNA del ITC, lanzado en 2010, incluye encuestas empresariales a gran escala sobre las MNA, los OP y las ineficiencias del ambiente de negocios relacionado al comercio. Las Encuestas sobre las MNA analizan todos los principales sectores de exportación y a todos los principales socios importadores.

Las Encuestas sobre las NTM permiten a las empresas reportar las MNA más onerosas y cómo afectan sus negocios. Los exportadores e importadores enfrentan MNA y otros obstáculos sus actividades cotidianas. Dado que conocen los desafíos relacionados, su perspectiva sobre las MNA es indispensable. Para los gobiernos nacionales, entender las dificultades primordiales de las empresas con respecto a las MNA, los OP y el ambiente de negocios relacionado al comercio puede ayudar a definir estrategias nacionales para superar los obstáculos al comercio.

*La metodología completa de las Encuestas del ITC sobre las MNA está documentada en el documento técnico del ITC, *The Invisible Barriers to Trade – How Businesses Experience Non-Tariff Measures* (2015).<sup>5</sup>*

<sup>1</sup> Equipo de Apoyo Multi-Agencias (2009).

<sup>2</sup> El término "barrera no arancelaria" implica un impacto negativo en el comercio. El Equipo de Apoyo Multi-Agencias y el Grupo de Personas Eminentes sobre Obstáculos no Arancelarios propusieron que las barreras no arancelarias (BNA) para el comercio sean un subconjunto de MNA con un "propósito proteccionista o discriminatorio".

<sup>3</sup> Deardorff y Stern (1998).

<sup>4</sup> Para mayor detalle acerca de la clasificación internacional de las MNA, vea el Apéndice II.

<sup>5</sup> [www.ntmsurvey.org/publications/itc-series-on-ntms/](http://www.ntmsurvey.org/publications/itc-series-on-ntms/)

## CAPÍTULO 1 CONTEXTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

La República Dominicana es un país de ingreso medio con una población de 10.5 millones de personas a 2015, según datos del Banco Mundial. En el período 1992-2015, el país exhibió una tasa de crecimiento real promedio de su Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de 4.2%, alcanzando los \$6,832.1 en 2015.<sup>6</sup> Actualmente es la economía más grande de Centroamérica y el Caribe, y se destaca por segundo año consecutivo como el país con mayor crecimiento del PIB real entre las economías de América Latina.<sup>7</sup> En 2014 y 2015, se observaron tasas de crecimiento de 7.6% y 7.0%, respectivamente, por encima de su promedio de 5.5% registrado en un período de más de dos décadas.<sup>8</sup> Cabe destacar que entre septiembre de 2012 y septiembre de 2015, el país redujo en 10.7 puntos porcentuales la tasa de pobreza general, colocándose en un 31.5% de la población dominicana.<sup>9</sup>

Por el lado de las actividades productivas, se observa que el sector servicios es el que tiene mayor participación en el PIB (Gráfico 1). Entre 1991 y 2015, el sector servicios alcanzó una participación promedio de 56.3% del PIB, ganando importancia al pasar de 48.0% en 1991 a 62.2% en 2015. En lo que respecta a su desempeño, éste ha exhibido un crecimiento promedio anual de 5.1% entre 1991 y 2015, contribuyendo un promedio de 3.0 puntos porcentuales al crecimiento del PIB durante esos años. Ese sector representó el 69.5% de la población ocupada para 2015 (Gráfico 1).

El sector de industrias<sup>10</sup> representa la segunda actividad de mayor participación en el PIB. Ese sector ha evidenciado un peso promedio de 28.7% durante el período 1991-2015, perdiendo participación relativa en el PIB durante las últimas dos décadas. Dentro del sector de industrias, se destaca la manufactura local, la cual ha disminuido su peso relativo en el PIB, pasando de 21.7% en 1991 a 10.6% en el 2015. El subsector de construcción se coloca como el segundo más importante dentro del sector de industrias, con una participación promedio de 8.3%, entre 1991-2015, ganando importancia en la actividad económica, al pasar de 4.7% en 1991 a un 9.7% en 2015.

La manufactura de zonas francas, la cual también ha perdido participación en el PIB en los últimos años, cuenta con un peso promedio de 4.5% entre 1991-2015, incidiendo en 0.2 puntos del crecimiento del PIB de ese período. En lo que respecta a la explotación de minas y canteras, si bien ese subsector ha sido el que ha evidenciado mayor crecimiento entre 1991-2015 (con un crecimiento promedio anual 10.0%), su pequeño peso relativo en el PIB, de 1.1% en promedio, ha resultado en una incidencia promedio de apenas 0.1 puntos porcentuales del crecimiento en ese período. En lo que concierne a la generación de empleos, el sector de industrias acumuló el 17.2% de la población ocupada a 2015 (Gráfico 1), donde el subsector de industrias manufactureras representó un 9.9% de los ocupados, construcción un 7.0% y explotación de minas y canteras 0.3%.

El sector agropecuario, es el que registra una menor participación en el PIB, con un peso relativo medio de 7.6% entre 1991-2015. Ese sector también ha disminuido su importancia en el PIB durante ultimamente, al pasar de una participación de 12.5% en el 1991 a 5.4% en el 2015. Entre 1991 y 2015, ese sector se expandió a una tasa promedio anual de 3.7%, es decir por debajo del crecimiento promedio del PIB nacional, lo que explica la disminución de su peso relativo. Dentro del sector agropecuario se encuentra el subsector agrícola, con una tasa de crecimiento promedio anual de 4.4% entre 2008 y 2015. El subsector de

---

<sup>6</sup> Banco Central de la República Dominicana (BCRD).

<sup>7</sup> Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el país se ubica por encima de economías como las de Panamá, Bolivia, Nicaragua, Guatemala, Honduras y Colombia que exhibieron un crecimiento entre 5.9% y 3.4%.

<sup>8</sup> Promedio histórico (1992-2015) calculado con una media aritmética, según datos del BCRD.

<sup>9</sup> Datos a octubre de 2015 del Comité Técnico Interinstitucional de Medición de la Pobreza (CTP).

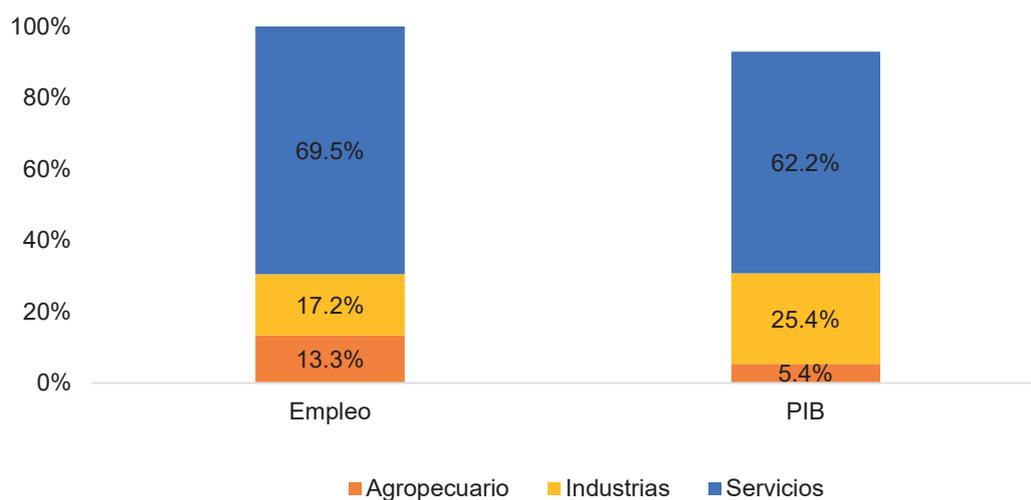
<sup>10</sup> El sector de industrias incluye a la manufactura local, manufactura de zonas francas, a la explotación de minas y canteras, y a la actividad de construcción, según la metodología del BCRD. En el Sistema Armonizado, éste correspondería a todas las Secciones del Sistema Armonizado excepto productos de alimentos frescos (no procesados ni congelados); los productos de animales y vegetales que no son manufacturados; máquinas eléctricas; material de transporte, armas y municiones; y por último tampoco incluye objetos de arte ni antigüedades.

[http://www.bancentral.gov.do/publicaciones\\_economicas/otros/Cuentas\\_Nacionales\\_de\\_la\\_Republica\\_Dominicana\\_2007.pdf](http://www.bancentral.gov.do/publicaciones_economicas/otros/Cuentas_Nacionales_de_la_Republica_Dominicana_2007.pdf) .

ganadería, silvicultura y pesca, mostró un crecimiento anual promedio de 1.9% en ese período. El sector agropecuario ocupó al 13.3% de los empleados en 2015 (Gráfico 1).

Las exportaciones de bienes y servicios incidieron en promedio en 1.4 puntos porcentuales al crecimiento de las últimas dos décadas del PIB (26.5% de la tasa de crecimiento promedio del PIB), mientras que las importaciones jugaron un rol contractivo en el crecimiento, con una incidencia promedio de -1.9 puntos porcentuales (-35.6% de la tasa de crecimiento promedio del PIB), durante el período bajo análisis.

Gráfico 1 Participación de sectores en el PIB y en el empleo (2015), en porcentaje.



Fuente: Banco Central de la República Dominicana (2016).

## Aspectos generales del comercio

En los últimos 25 años, la República Dominicana se ha caracterizado por un proceso de re-orientación de su política económica que otorga al comercio un rol importante para su desarrollo. A inicios de la década de los años 90, el país impulsó una serie de medidas de estabilización y reformas estructurales de corte fiscal,<sup>11</sup> laboral<sup>12</sup> y externo,<sup>13</sup> que promovieron una mayor apertura e integración de su economía con el resto del mundo. Las autoridades adoptaron medidas para fomentar el establecimiento de zonas francas,<sup>14</sup> y se ejecutó una reforma arancelaria en septiembre del 1990.

Para promover la entrada de capitales se aprobó en 1995 una nueva legislación de Inversión Extranjera.<sup>15</sup> En 1999 se promulgó la Ley General de Aduanas que regula los regímenes aduaneros. En el 2000, tras la promulgación de una nueva Reforma Arancelaria,<sup>16</sup> se inicia una ronda de reducciones arancelarias, con el objetivo de aumentar la competitividad de la economía y la participación en los mercados internacionales.

Después de la entrada en vigencia en 2006 del Tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés) redujo sustancialmente sus aranceles y eliminó una amplia variedad de restricciones no arancelarias para fortalecer la capacidad

<sup>11</sup> En materia fiscal se promulga en el 1992 un Código Tributario para incrementar los ingresos gubernamentales y mejorar la administración tributaria. Dauhajre, Aristy et al. (1996) para una descripción de las principales reformas económicas ejecutadas durante los años noventa.

<sup>12</sup> Se aprobó el Código Laboral en el 1992. Castañeda (2003).

<sup>13</sup> En 1990 se aprobó vía Decreto del Poder Ejecutivo la reforma arancelaria, la cual disminuyó significativamente los aranceles de la República Dominicana.

<sup>14</sup> Se promulgó la Ley No. 8-90 sobre Fomento de Zonas Francas. [http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/Base\\_legal/ley8-90.pdf](http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/Base_legal/ley8-90.pdf).

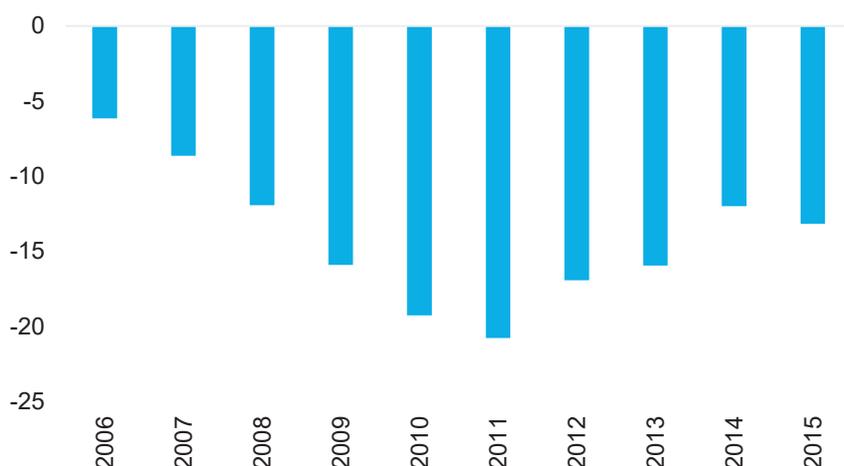
<sup>15</sup> Ley No. 16-95 de Inversión Extranjera y su Reglamento de Aplicación No. 214-04.

<sup>16</sup> la Ley No. 146-00

exportadora del país, tales como cambios en los procedimientos aduaneros, licencias de importación y limitaciones en torno a impuestos a la exportación e importación distintos a los aranceles aduaneros.<sup>17</sup>

Últimamente las exportaciones de bienes han mostrado una tasa de crecimiento nominal promedio anual de 3.3%,<sup>18</sup> pasando de \$6,080 millones en 2006 a \$8,384 millones en 2015. Mientras, las importaciones han crecido a una tasa promedio anual más acelerada equivalente a 7.5%, pasando de \$8,422 millones en 2006 a \$17,348 millones en 2015. La proporción de importaciones sobre exportaciones se elevó de 1.4 en 2006 a 2.1 en 2015 y se sitúa en promedio en 2.2 durante la última década. El saldo comercial muestra un valor deficitario en promedio equivalente a -14.1% del PIB (Gráfico 2). En lo que respecta a la balanza de servicios, el saldo presenta un superávit durante la última década, en promedio de 7.8% del PIB.

Gráfico 2 Saldo comercial de bienes (2006-2015), en porcentaje del PIB



Fuente: ITC Trade Map y Banco Central de la República Dominicana (2017).

## Evolución del comercio

Tanto en las exportaciones como las importaciones hay un menor crecimiento y peso relativo de los bienes de manufactura y textiles, que los productos minerales y productos alimenticios. Esto señala un cierto grado de desindustrialización del país, lo cual puede conllevar a una reducción de su crecimiento potencial.<sup>19</sup>

En lo que respecta al destino, si bien se ha observado una recomposición del mercado, tanto en las exportaciones como en las importaciones, Estados Unidos continúa siendo el principal mercado.

## Desagregación de las exportaciones por principales productos y mercados

Recientemente las exportaciones de bienes han experimentado una recomposición importante (Gráfico 3). Por un lado, las exportaciones de productos textiles y sus manufacturas (Sección XI del Sistema Armonizado – SA<sup>20</sup>), de metales y artículos de base metal (Sección XV), y de maquinarias y productos mecánicos (Sección XVI) registraron una disminución de su contribución dentro de las exportaciones de bienes al pasar

<sup>17</sup> Las medidas de simplificación y agilización de procesos y procedimientos aduaneros permitieron la reducción de la cantidad de horas que tomaba procesar mercancías importadas. Esas medidas se encuentran estipuladas dentro del DR-CAFTA, en el capítulo 5. Información sobre el DR-CAFTA en <https://www.mic.gob.do/direcciones/comercio-exterior/tratado-rd-centroamerica-estados-unidos>.

<sup>18</sup> A partir de esta sección, todas las tasas de crecimiento están en términos nominales, a menos que se diga lo contrario.

<sup>19</sup> Rodrik (2016) para un análisis del impacto negativo de la desindustrialización prematura en los países en desarrollo.

<sup>20</sup> El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) fue establecido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) con el fin de proveer un sistema de clasificación internacional de comercio de mercancías con una nomenclatura común entre los países. Los capítulos del SA hacen referencia a los dos primeros dígitos del sistema y existen 97 capítulos. Estos capítulos a su vez, se agrupan en 21 secciones que tienen una cobertura mayor como ser animales vivos o productos minerales.

de un 55% de las exportaciones de bienes en 2006 a un 23% en 2015. Por otro lado, las exportaciones de bienes correspondientes a: productos alimenticios preparados y bebidas alcohólicas (Sección IV), óptica, fotografía o cinematografía (Sección XVIII), perlas finas o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas (Sección XIV), y calzado, sombrerería, paraguas (Sección XII) mostraron un aumento en términos de participación porcentual dentro de las exportaciones. Estos productos acumulan el 54% de las exportaciones de bienes en 2015 frente a 34% en 2006.

En mayor detalle, el capítulo de productos que domina las exportaciones de bienes en 2015 es el de perlas finas y piedras preciosas o semipreciosas (SA 71),<sup>21</sup> el cual pasa de una participación de 9% en 2006 a un 20% de las exportaciones de bienes en 2015. Dentro de este capítulo, se encuentran 17 subcapítulos. El oro (SA 7108) es el que posee una mayor participación alcanzando un 76% del valor exportado en este capítulo, equivalente a \$1,270 millones en 2015.

El oro reflejó una mayor participación porcentual en los últimos cuatro años al pasar de un peso promedio de 0.9% durante 2006-2011 a 73.4% entre 2012-2015. Ese importante crecimiento se asocia con el reinicio de las exportaciones de la mina de oro de Pueblo Viejo y con el auge de precios de las materias primas evidenciado durante la última década.

En términos de crecimiento nominal, entre el 2006 y 2015, las exportaciones de bienes fueron impulsadas por los productos minerales (Sección V) que mostraron un crecimiento promedio anual de 22.8%. Esta dinámica se explica principalmente por el capítulo de combustibles minerales, aceites minerales y productos de destilación (SA 27). Otras secciones del SA con marcado crecimiento fueron perlas finas y piedras preciosas o semipreciosas (Sección XIV - 12.5%) y los productos químicos o similares (Sección VI - 7.8%) y plástico, caucho y sus manufacturas (Sección VII - 8.1%). El crecimiento de los productos vegetales (Sección II) mostraron una tasa de crecimiento nominal promedio anual de 11.1% durante la última década.

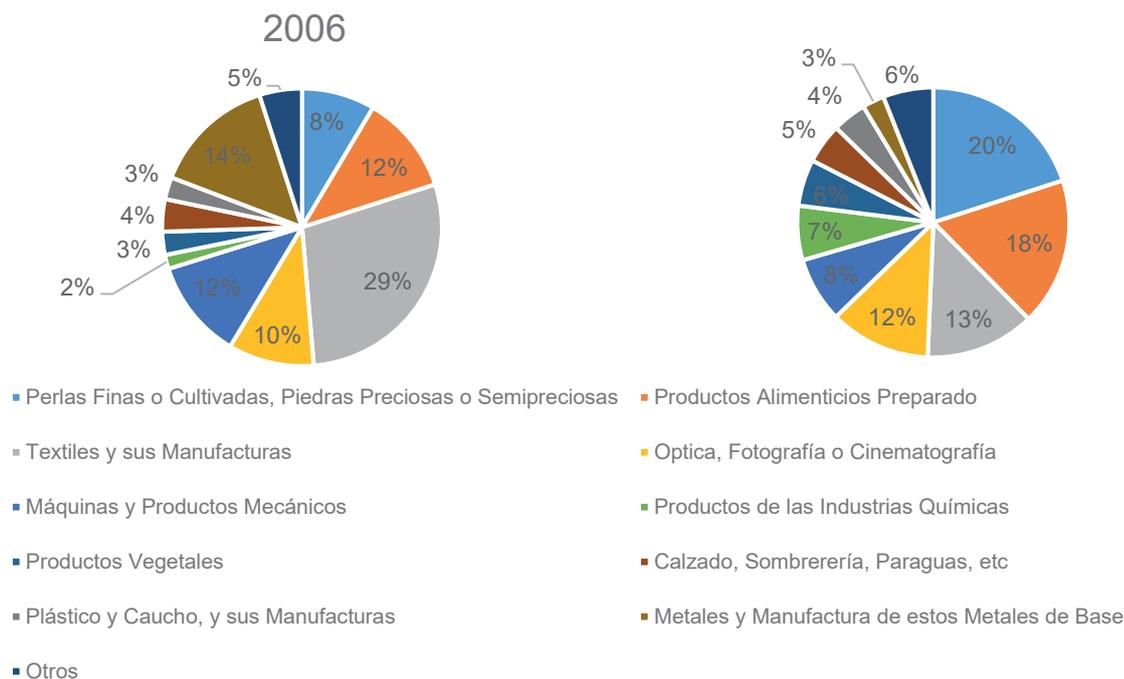
Los capítulos dentro de la Sección IV de productos alimenticios preparados; bebidas, líquidos alcohólicos; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados acumulan un valor de \$1,482 millones en 2015. Estos artículos muestran una participación porcentual de 17.7% dentro de las exportaciones de bienes y su crecimiento nominal promedio anual se sitúa en 7.8% para el período comprendido entre 2006 y 2015. Entre los capítulos más importantes de esta sección, se destaca el tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados (SA 24), el cual concentra 48.4% de las exportaciones dentro de esta sección en 2015 y muestra un crecimiento promedio anual de 8.6% entre 2006 y 2015.

El cacao y sus preparaciones (SA 18) representa un 17.8% dentro de esta Sección con un crecimiento promedio de 12.4% durante estos años. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (SA 22), preparaciones alimenticias diversas (SA 21), y azúcares y artículos de confitería (SA 17) acumulan \$394 millones de exportaciones y representan 26.6% de los productos alimenticios preparados en el 2015.

---

<sup>21</sup> En todo el documento se hará referencia a los capítulos (código de dos dígitos) del SA.

Gráfico 3 Composición de las exportaciones por sección arancelaria (2006 y 2015)



Fuente: ITC, Trade Map (2017).

La Sección XI que reagrupa los textiles y sus manufacturas de 14 capítulos representa un 13% de las exportaciones de bienes en 2015. Dentro de esta sección, se destacan el capítulo de prendas y complementos de vestir de punto (SA 61) con una participación de 43.9% de esta sección y 5.7% de las exportaciones totales. Esa participación se mantuvo relativamente estable durante el período 2006-2015. Otro capítulo importante de esa sección es prendas y complementos de vestir excluyendo los de punto (SA 62) cuya participación en las exportaciones totales disminuyó de 21.5% en 2006 a 3.4% en 2015. Los productos del algodón (SA 52) muestran una progresión llegando a un valor de \$197 millones en 2015, creciendo a una tasa promedio anual de 13.5% en la última década y representando 2.3% de las exportaciones totales en 2015.

En cuanto a la concentración de las exportaciones de la República Dominicana, un 80%<sup>22</sup> del valor de sus exportaciones de bienes de 2015 se encuentra concentrado en 14 capítulos o nueve Secciones del SA. En comparación, el 80% del valor estaban concentradas en 9 capítulos en 2006.<sup>23</sup> A pesar de una ligera diversificación, se evidencia una alta concentración de las exportaciones en pocos capítulos de elevada importancia relativa de las exportaciones. Existe un gran número de exportaciones de bajo monto – menores a \$100 millones por capítulo – lo que sugiere una alta participación de pequeños y medianos exportadores en otros sectores.

Las exportaciones de bienes están concentradas principalmente hacia Estados Unidos, destino que demanda el 54.8% de las mismas, acumulando \$4,495 millones en el período 2015. En segundo lugar, se encuentra Haití, el cual en 2015 absorbió el 12.1% de las exportaciones de bienes, correspondiente a un monto de \$1,012 millones. Ambos países acumularon el 71.8% de las exportaciones de bienes en el 2006 y 65.7% en 2015. Otros mercados importantes de las exportaciones de bienes del país son Canadá y la India, destinos que demandaron el 8.3% y el 6.8% – respectivamente – de las exportaciones de 2015,

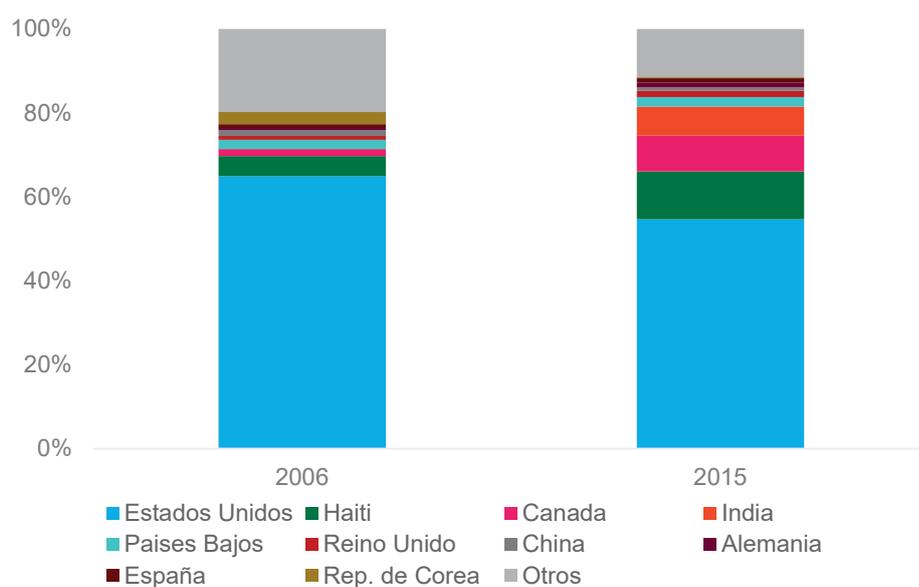
<sup>22</sup> Se utiliza este umbral de 80% en consonancia con la CEPAL.

<sup>23</sup> El uso de indicadores de concentración de exportaciones/importaciones: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794\\_es.pdf;jsessionid=AD0DEC332643A61F9E83F2386FC1BF28?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf;jsessionid=AD0DEC332643A61F9E83F2386FC1BF28?sequence=1).

correspondientes a \$700 millones y \$566 millones. El restante 19.2% de las exportaciones de bienes se distribuye en más de 100 países, entre los cuales se destaca los Países Bajos (\$185 millones, 2.2%), el Reino Unido (\$127 millones, 1.5%), la China (\$122 millones, 1.5%), Alemania (\$101 millones, 1.2%), y España (\$85 millones, 1.0%).

En la última década, mercados como el de Haití, Canadá e India han ganado participación, restándole fuerza a Estados Unidos. Países como España y los Países Bajos, han mantenido una participación porcentual estable. Esto se evidencia igualmente en algunos de los cinco principales productos de exportación del país, el oro diversificó sus mercados de Estados Unidos a Canadá y la India, y el tabaco ha diversificado y potenciado sus mercados secundarios sin desplazar a Estados Unidos como principal mercado.

Gráfico 4 Composición de las exportaciones por destino (2006 y 2015)



Fuente: ITC, Trade Map (2017).

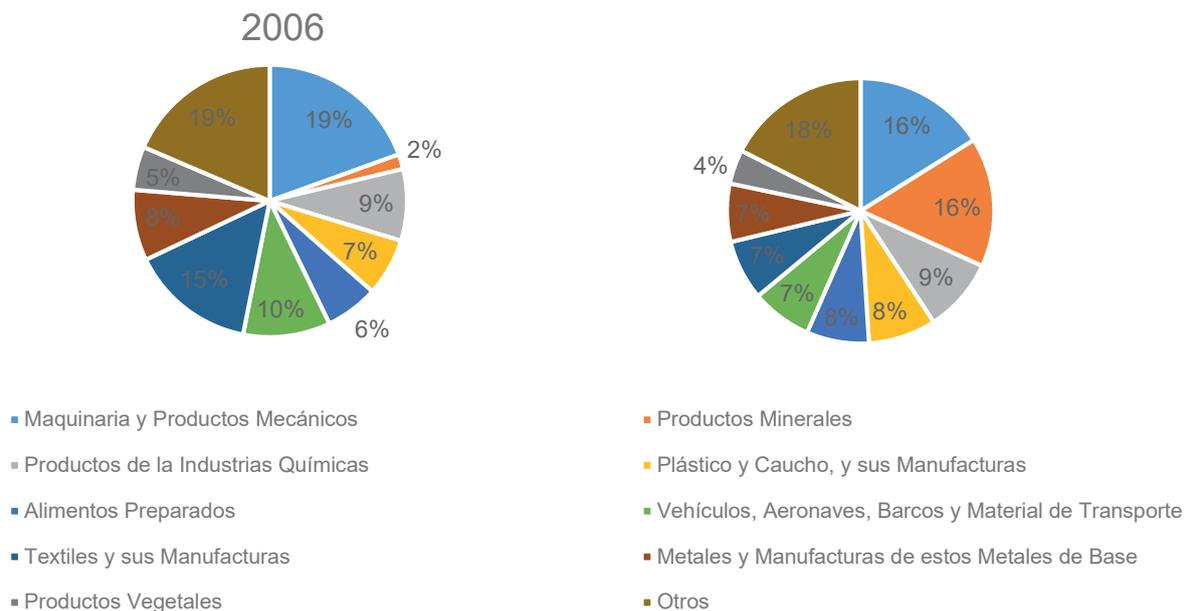
A pesar de su importancia el sector minero (combustibles minerales, minerales, sal, azufre, etc.) no es tratado por la presente encuesta empresarial sobre las MNA en República Dominicana. De una parte, este sector tiende a ser controlado por grandes empresas o multinacionales y el comportamiento del mercado mundial de estos productos básicos tiende a ser dictado por la demanda mundial. Por lo tanto, existen pocas posibilidades para las actividades de promoción y apoyo a las pequeñas y medianas empresas como especifica el mandato del ITC. Otros grupos de productos son igualmente excluidos de la encuesta al ser objeto de convenciones internacionales que buscan limitar su proliferación (productos contaminantes), su consumo (tabaco no manufacturado), o cuyos usos (armas) no son de interés para el ITC.

Desde un punto de vista económico, la volatilidad de los precios de los bienes básicos puede ser una fuente de vulnerabilidad para los países. En ese sentido, se da prioridad a la diversificación de la economía y el desarrollo de la competitividad del sector de industrias. El objetivo de esta orientación es la búsqueda de la creación de empleos, la innovación tecnológica y la reducción de la dependencia a choques externos.

### Desagregación de las importaciones por principales productos y orígenes

La desagregación de las importaciones por secciones del SA (Gráfico 4) se observa una modificación de la estructura de los bienes importados. De una parte, resalta la dinámica seguida por, las maquinarias y productos mecánicos (Sección XVI), cuya participación pasó de 19.5% en 2006 a 16% en 2015 debido a que su variación anual (5.4%) fue inferior al promedio del período 2006-2015 para el total de las importaciones. Otras secciones como los productos textiles y sus manufacturas (Sección XI), los vehículos y el material de transporte (Sección XVII) y los metales y sus manufacturas (Sección XV) muestran igualmente un crecimiento inferior al promedio y tienen una menor participación en 2015.

Gráfico 5 Composición de las importaciones por sección arancelaria (2006 y 2015)



Fuente: ITC, Trade Map (2017).

Los productos minerales (Sección V) exhibieron un crecimiento anual de 33.8% en la última década y representan 15.8% de las importaciones en 2015. Otras secciones que incrementaron su peso en las importaciones totales son los productos químicos y conexos (Sección VI), los productos plásticos (Sección VII), y los alimentos preparados, tabaco y sucedáneos (Sección IV) con incrementos en su participación que varían entre 0.5% y 1.4%. El crecimiento observado de los productos minerales está determinado por los combustibles minerales (SA 27) que dominan esta sección (98.3%).<sup>24</sup> Otros capítulos importantes son la maquinaria y artefactos mecánicos, los vehículos automóviles, los plásticos y sus manufacturas, los productos farmacéuticos y los productos de hierro y acero.

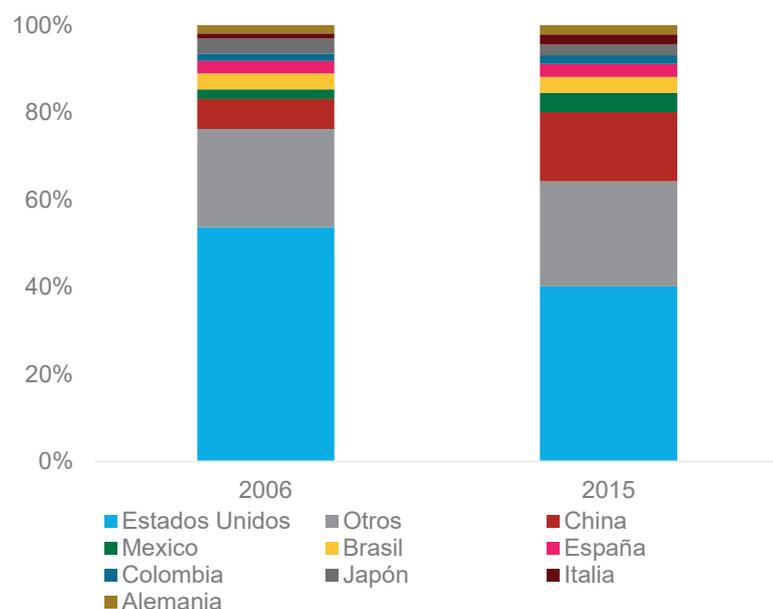
El 80% del valor total de las importaciones de 2015 se concentran en un total de 26 capítulos. Catorce capítulos presentan importaciones por montos entre \$200 y \$600 millones, y otros cinco capítulos están asociados con importaciones superiores a \$600 millones. Se observa una mayor diversificación en las importaciones en comparación con las exportaciones dominicanas.

En lo que respecta a los mercados desde los que la República Dominicana importa bienes, se puede observar que más del 50% de las mismas continúan concentradas en Estados Unidos y China, con un valor de \$7,157 millones y \$2,322 millones, respectivamente, para el período 2015. En este sentido, se evidencia una recomposición en términos de origen de las importaciones de bienes durante la última década (Gráfico 6). Si bien Estados Unidos continúa siendo el principal origen de las importaciones del país, éste ha perdido peso dentro de las importaciones totales, al pasar de una participación de 53.5% en 2006 a 41.3% en 2015. Por otro lado, China ha ganado importancia durante la última década, pasando su participación porcentual de 6.8% en 2006 a 13.4% en 2015.

En tercer lugar, de importancia como origen se encuentra México, el cual ha incrementado su participación, representando 4.6% (\$805 millones) en el año 2015. Otros orígenes importantes son Brasil (\$555 millones), España (\$533 millones), Colombia (\$361 millones), Japón (\$352 millones), Italia (\$340 millones) y Alemania (\$313 millones). Brasil se ha mantenido una participación estable y Japón disminuyó su participación durante la última década mientras que otros orígenes han aumentado ligeramente su participación.

<sup>24</sup> Recientemente estos volúmenes de importación tienen tasas de variación negativas por la bajada del precio del petróleo.

Gráfico 6 Composición de las importaciones por origen (2006 y 2015)



Fuente: ITC, Trade Map (2017).

El comportamiento del sector externo está estrechamente relacionado con la política comercial ejecutada tanto por los socios comerciales como por la República Dominicana. En la siguiente sección se estudia la política económica y comercial del país, haciendo hincapié en los desarrollos logrados en materia de competitividad del sector de industrias y en los avances en el ámbito de los acuerdos comerciales.

## Evolución de la política económica y comercial

### Fomento de las exportaciones y la industria

En las últimas dos décadas, las autoridades dominicanas han fomentado el comercio exterior de la República Dominicana mediante diversas reformas institucionales dentro del marco de los tratados de libre comercio y su participación en la Organización Mundial de Comercio (OMC). La Estrategia Nacional de Desarrollo (END) 2030 ha trazado los lineamientos en materia de política económica necesarios para alcanzar un crecimiento económico y de bienestar sostenible del país. Los objetivos de mediano plazo se enfocan en incrementar la capacidad exportadora, basado en “una inserción competitiva en los mercados internacionales.”<sup>25</sup>

La política comercial se ha caracterizado en proveer beneficios a las exportaciones tanto nacionales como de zonas francas. En primer lugar, las exportaciones de bienes se encuentran exentas del pago de Impuestos Selectivos al Consumo (ISC) e Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), siendo gravadas únicamente por concepto de Impuesto Sobre la Renta (ISR).<sup>26</sup> En segundo lugar, la Ley 84-99 sobre Reactivación y Fomento de las exportaciones subraya mecanismos que propician un incremento sostenido de las exportaciones, eliminando el sesgo *anti-exportador* proveniente del pago de impuestos de aduana sobre las materias primas de los productos de exportación. Por último, el régimen de zonas francas representa una de las principales medidas de estímulo de las exportaciones al proveer

<sup>25</sup> END 2030.

<sup>26</sup> Ley 11-92, artículos 342, 366 y 272 del código tributario dominicano.

diversos incentivos y exenciones de impuestos a las empresas localizadas en esas zonas geográficas.<sup>27</sup> La Ley 8-90 sobre Fomento de Zonas Francas regula el funcionamiento de las mismas, y promueve el establecimiento de nuevas zonas francas y el desarrollo de las que existen.<sup>28</sup> La misma ha sido modificada en tres ocasiones.<sup>29</sup>

Otros esfuerzos de parte del gobierno dominicano en el fomento de las exportaciones quedan reflejados en el trabajo del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), que es una de las instituciones que actualmente promueven las exportaciones e inversiones del país mediante la implementación y creación de varios programas y estrategias. A título de ejemplo, se puede citar la elaboración de la Ley sobre la Protección de Datos de Carácter Personal<sup>30</sup> que permitió un mayor acceso al financiamiento al fortalecer el sistema de información crediticia, la realización de diálogos privados y públicos en mesas de trabajo, el apoyo de los esfuerzos de captación de nuevas inversiones extranjeras directas,<sup>31</sup> y la mejora del clima de inversiones a través de la ejecución de reformas legales y la simplificación de procesos y trámites para inversiones. La ejecución de esas iniciativas por parte de las autoridades dominicanas ha quedado reflejada en el reporte *Doing Business 2015* que mostró resultados positivos en el clima de negocios e identificó mejoras en la competitividad.<sup>32</sup>

Otras instituciones nacionales también han contribuido a este esfuerzo de mejorar la competitividad de los exportadores dominicanos. La Dirección General de Aduanas (DGA) es la encargada de implementar medidas que contribuyen a la sistematización y eficacia de las actividades aduaneras, facilitando el comercio del país con el resto del mundo y, al mismo tiempo, de evitar la evasión fiscal y el comercio ilícito.<sup>33</sup> Entre las medidas que ha establecido la institución, se destacan la firma de un convenio de Cooperación Aduanera Haití-RD con miras a facilitar el comercio transfronterizo entre ambos países, y la implementación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)<sup>34</sup> que tiene como objetivo facilitar y hacer más eficientes los procesos aduaneros.

Para promover el sector industrial con medidas que lleven a incrementar su productividad, competitividad y capacidad exportadora, surge la Ley 392-07 sobre Competitividad e Innovación Industrial como normativa jurídica que promueve la competencia de la industria local y la inserción de sus productos en los mercados internacionales, creando políticas de impulso a la producción del sector. Estas políticas consisten en apoyar la innovación, facilitar la logística y estimular las exportaciones de la industria.<sup>35</sup> Entre las disposiciones de dicha Ley se encuentra la creación del Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (PROINDUSTRIA), con el objetivo de regular los programas de apoyo de la industria manufacturera. Algunas de sus funciones son: estimular la creación de nuevas industrias, desarrollar la calificación y registro de las industrias que pueden beneficiarse de esa Ley, promover la implementación de estándares y calificaciones para los procesos y producción industrial,<sup>36</sup> asesorar técnicamente en coordinación con el CEI-RD y otras agencias

<sup>27</sup> Los impuestos exonerados en un 100% son: impuestos sobre la renta, impuesto de importación distintos a los aranceles aduaneros tales como cargos equivalentes a un impuesto interno, arancel, de todos los impuestos de exportación, de impuesto sobre la construcción, impuesto sobre la constitución de sociedades comerciales, impuestos municipales, entre otros.

<sup>28</sup> Ley 8-90, artículo 1.

<sup>29</sup> En primer lugar, fue modificada por la Ley 56-07, artículo 5, donde se crea un régimen nacional regulatorio para las industrias declaradas como prioridad nacional (los sectores de la cadena textil, confección y accesorio; pieles, fabricación de calzados de manufactura de cuero). Luego, fue modificada por la Ley 139-11, la cual eliminó los requisitos de desempeño que exigía a las empresas de zonas francas a exportar una proporción de su producción; por lo que estas pueden acceder al mercado local todos sus bienes y servicios. Esa modificación se enmarca en el tratado de libre comercio del DR-CAFTA. Por último, la modificación hecha por el artículo 35 de la Ley 253-12, donde las ventas de zonas francas a nivel local deben pagar una tasa de 3.5% de impuesto.

<sup>30</sup> Ley 172-13.

<sup>31</sup> Mediante la generación y análisis de estadísticas y tendencias futuras y contemporáneas de la inversión extranjera. [http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/Plan\\_Estrategico/Planificacion\\_Estrategica.pdf](http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/Plan_Estrategico/Planificacion_Estrategica.pdf).

<sup>32</sup> Informe de Programas y Proyectos del CEI-RD, "Mejora de la República Dominicana en el Informe *Doing Business 2015*".

<sup>33</sup> <http://www.aduanas.gob.do/sobrenosotros?perPage=50#divPlan>.

<sup>34</sup> La VUCE consiste en un sistema integrado donde los trámites de aprobación y/o certificación de las instituciones oficiales para el despacho aduanero de mercancías importadas o exportadas se realice por vía electrónica. Por lo tanto, el sistema VUCE debe servir para la coordinación interinstitucional de las inspecciones físicas requeridas y para el intercambio de datos en forma electrónica. <http://www.aduanas.gob.do/planEstrategico/Plan-Estrategico-2013-2016.pdf>.

<sup>35</sup> Entre las políticas de apoyo, se encuentra la exención del cobro de ITBIS de materias primas, maquinarias industriales y bienes de capital de las industrias detalladas y otros impuestos selectivos (telecomunicaciones, seguros, combustibles) a exportadores calificados por PROINDUSTRIA.

<sup>36</sup> Con la coordinación de la Dirección General de Normas y Calidad Industrial (DIGENOR) y posteriormente con el Instituto Dominicano para la Calidad (INDOCAL) según la Ley 166-12 que establece el Sistema de Calidad Dominicano.

a las empresas manufactureras, promover y diseñar medidas de capacitación con el Instituto de Formación Técnico Profesional (INFOTEP)<sup>37</sup> y otros centros dirigidos a la pequeña y mediana industria, entre otros. Entre algunos programas de apoyo sectorial que promueve PROINDUSTRIA, se pueden citar los Distritos Orientales, orientado al desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), y los Parques Industriales, que brinda apoyo técnico y financiero a través del Banco de desarrollo industrial a las PYMES.

Por otra parte, el programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME)<sup>38</sup> se encarga de proveer servicios de financiamiento y asistencia técnica, incentivando de esta manera al crecimiento y desarrollo de las MIPYMES. Entre los servicios que otorga, se encuentran: ofrecer préstamos comerciales para la inversión, remodelación y construcción de infraestructuras para ayudar en la promoción y expansión de la empresa, y dar capacitación a estas empresas que acceden al programa de crédito. Asimismo, la creación del Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX), cuyo objetivo es otorgar financiamientos multi-sectoriales a las MIPYMES y otros sectores productivos, figura como una de las medidas de fomento de las exportaciones a través del desarrollo del sector productivo industrial. Esa institución financiera permitirá la transferencia de recursos hacia sectores productivos que dinamicen las exportaciones nacionales.<sup>39</sup>

Por último, como estrategia del Estado para estimular la participación de las MIPYMES y elevar su capacidad competitiva, se encuentra la disposición que establece que el 20% de las adquisiciones de bienes y servicios que realicen las instituciones públicas deben ser adquiridos a MIPYMES.<sup>40</sup> Aristy-Escuder (2016) provee evidencia del impacto positivo del acceso de las compras públicas a las MIPYMES en el período 2012-2016.

### Acuerdos comerciales multilaterales, bilaterales y regionales

Los acuerdos comerciales son claves para la competitividad de las exportaciones hacia los mercados internacionales, así como del proceso de apertura comercial del mercado doméstico. La Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX)<sup>41</sup> es la encargada de implementar y administrar esos acuerdos. DICOEX mantiene a los sectores productivos informados acerca del alcance de los acuerdos y asesora a nivel técnico al sector privado.<sup>42</sup> Además, esta dirección verifica el cumplimiento los compromisos relacionados a la transparencia en temas de comercio contribuyendo a la solución de controversias en acuerdos comerciales.<sup>43</sup>

El país es signatario de los acuerdos multilaterales de la OMC y de cinco acuerdos comerciales: el DR-CAFTA, el Acuerdo de Asociación Económica entre el Foro de Estados de los países de ACP (África, Caribe y Pacífico) del Caribe (CARIFORO) y la Unión Europea, el Acuerdo de Libre comercio con la Comunidad del Caribe (CARICOM-RD), el Acuerdo de Libre Comercio con Centroamérica (CA-RD), y el Acuerdo de Alcance Parcial con la República de Panamá cubriendo más de 40 socios comerciales. La República Dominicana se beneficia igualmente del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en el marco de la OMC que otorgan ciertos países avanzados a otros miembros en desarrollo.<sup>44</sup>

<sup>37</sup> Fue creada por la Ley 116 en enero del 1980 para regir y organizar el sistema nacional de formación técnica, que con el esfuerzo del Estado, ayuda a incrementar la productividad de las empresas y garantizar el desarrollo de los recursos humanos. <http://www.infotep.gov.do/art.php?id=1099>.

<sup>38</sup> Creado como dependencia administrativa del Ministerio de Industria y Comercio con el decreto No. 238-97 en el 1997. <https://mic.gob.do/nosotros/dependencias/consejo-nacional-de-promocion-y-apoyo-a-la-micro-pequena-y-mediana-empresa-promipyme>.

<sup>39</sup> Tomado desde <http://www.bnv.com.do/sites/default/files/planestrategico/PE-2013-2016.pdf>

<sup>40</sup> Ley 488-08.

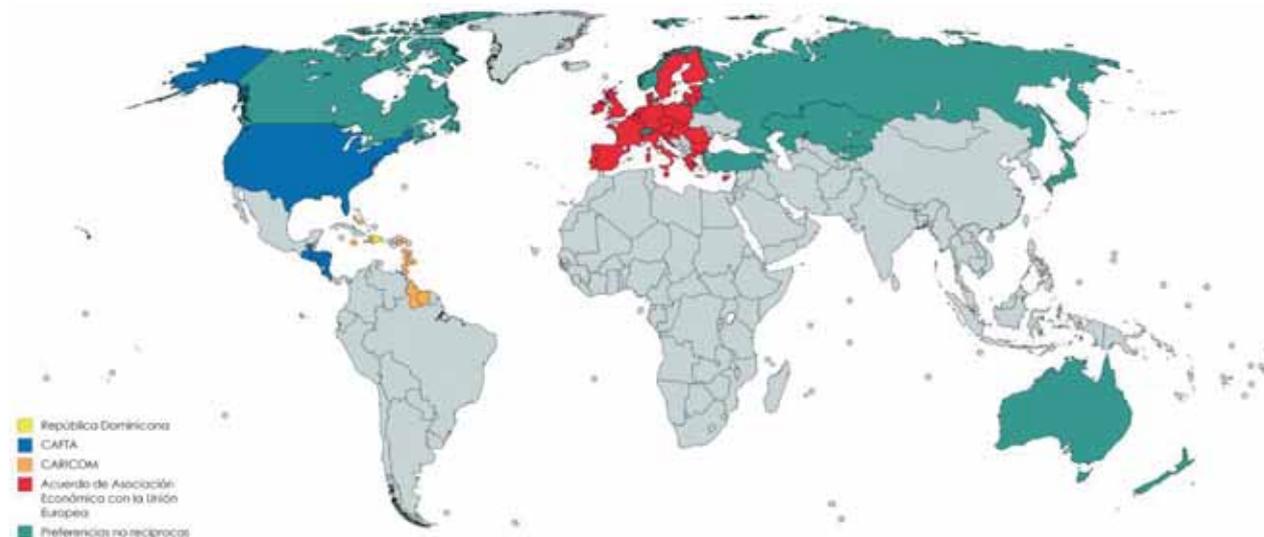
<sup>41</sup> Creada en mayo del 2002 por la Resolución del Ministerio de Industria y Comercio 182-02, con el propósito de administrar e implementar los acuerdos comerciales que se encuentran en vigor en el país, para de esta forma promover el crecimiento de la competitividad del sector productivo dominicano. <http://mic.gob.do/direcciones/comercio-exterior>.

<sup>42</sup> [http://mic.gob.do/images/pdf/La\\_Administracion\\_de\\_Tratados\\_Comerciales\\_en\\_la\\_Republica\\_Dominicana.pdf](http://mic.gob.do/images/pdf/La_Administracion_de_Tratados_Comerciales_en_la_Republica_Dominicana.pdf)

<sup>43</sup> El Decreto 610-05 establece un comité para solucionar los conflictos asociados a la interpretación y aplicación de los acuerdos comerciales. Según el decreto, DICOEX proporcionará apoyo administrativo a los tribunales de arbitraje que se hacen referencia en los tratados y acuerdos. El Decreto 303-15, que creó el Sistema Nacional para la Prevención y Gestión de Diferencias de la República Dominicana, declaró como interés público la prevención, defensa y gestión de las controversias donde la prevención de conflictos tiene carácter permanente y oficial. Se dispone que DICOEX es la Autoridad Nacional del Estado para la defensa de disputas.

<sup>44</sup> Ciertos mercados importantes como ser Canadá y Japón otorgan estos beneficios a través del SGP de la OMC.

Gráfico 7 Acuerdos de comercio de la República Dominicana y preferencias unilaterales otorgadas a la República Dominicana



Fuente: ITC, Market Access Map (2017).

**Nota:** El gráfico ilustra los tres acuerdos regionales de más amplia cobertura en términos de productos y países socios. Por lo tanto, se excluye el acuerdo de alcance parcial con Panamá y el acuerdo con Centroamérica que queda cubierto por el DR-CAFTA.

En el aspecto multilateral, la República Dominicana es miembro de la OMC desde 1995 y de su predecesor, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) desde 1950. Este acuerdo constituye el marco institucional común para el desarrollo de los intercambios comerciales entre sus países miembros. El acuerdo prevé que sus miembros pueden llevar agendas de liberalización comercial entre miembros. Los acuerdos regionales suscritos por la República Dominicana siguen este marco.

Dada la importancia de los mercados cubiertos, el DR-CAFTA es el principal acuerdo suscrito. Fue firmado en 2005 y entró en vigor en 2007. Debido a su alcance en cuanto a normas, este acuerdo es el más importante para el país dados sus compromisos en términos de propiedad intelectual, laboral y ambiental, así como para la solución de controversias.<sup>45</sup> El DR-CAFTA implicó la adopción de reformas legales acordes con los requisitos del acuerdo, cumplimiento de estándares internacionales en materia de compras gubernamentales, aspectos laborales, entre otras leyes de carácter ambiental e intelectual.<sup>46 47</sup>

Estados Unidos representa el 94.4% de los flujos de comercio de la República Dominicana con los países del DR-CAFTA, seguido por Costa Rica que representa un 2.3%. El comercio dominicano hacia la región ha crecido 3.4% anualmente durante la última década. Por un lado, las exportaciones crecieron un 1.2% anualmente, mientras que las importaciones crecieron en 5.0%. Estos datos señalan un bajo desempeño y aprovechamiento de la República Dominicana en relación con este acuerdo.

El segundo acuerdo más importante para el país es el EPA entre el CARIFORO de África, Caribe y Pacífico (ACP) y la UE pues permite la exportación libre de arancel a Europa y otros 14 países del Caribe. Este acuerdo entró en vigor de manera provisional en el 2009 y comprende desgravaciones a 25 años. Sustituye al esquema de preferencias unilaterales otorgadas por la UE a los países de ACP en el marco del Acuerdo de Cotonú por un régimen de comercio recíproco compatible con las normas de la OMC. El comercio de la República Dominicana y los países miembros del EPA creció en 5.8% promedio anual desde su entrada en

<sup>45</sup> Pacheco y Valerio (2007).

<sup>46</sup> Guzmán de Hernández (2006).

<sup>47</sup> El DR-CAFTA contempla 18 productos que entran con un arancel de cero, pero en volúmenes limitados, es decir bajo contingentes arancelarios. Dada la sensibilidad económica y social de estos productos, se buscó garantizar durante algunos años ciertas condiciones favorables durante un periodo de transición.

vigencia.<sup>48</sup> En orden de importancia para las exportaciones, los principales socios comerciales de la República Dominicana son Haití, los Países Bajos, el Reino Unido, Bélgica, España, Alemania y Jamaica.

El acuerdo con CARICOM fue firmado en el 1998, entró en vigencia en el 2002 y el calendario de desgravación se completó en el 2004. Este acuerdo otorga a los productos elaborados en las zonas francas el mismo trato que a los productos producidos en régimen nacional. Haití, Jamaica, y Trinidad y Tobago concentran cerca del 95% de las exportaciones dominicanas a esta región. Este es el único acuerdo regional donde la República Dominicana goza de un superávit comercial de más de \$500 millones en 2015 dado al superávit comercial con Haití, a pesar de déficit comerciales marcados con Trinidad y Tobago, y Bahamas.

El acuerdo con Centroamérica fue firmado en el 1998 y está en vigor desde 2003. No incluye beneficios a los productos elaborados en zonas francas u otros regímenes aduaneros especiales y es aplicado de forma bilateral. Las exportaciones hacia Centroamérica crecieron en un 163% en el período 2006-2015 mientras que las importaciones crecieron de 130%.<sup>49</sup> A pesar de este desempeño, la balanza comercial con los países centroamericanos sigue siendo desfavorable con un déficit superior a los \$500 millones en 2015.

Finalmente, el acuerdo con Panamá desde 2003, otorga beneficios a los 120 productos definidos en la negociación: 24 productos dominicanos que entran a Panamá con preferencia no recíproca, 26 bienes panameños que hacen lo mismo en la República Dominicana, y 29 productos manufacturados que pueden originarse en Zonas Procesadoras para la Exportación o Zonas Francas. Las exportaciones hacia Panamá crecieron un 12% de promedio anual entre 2006-2015 y las importaciones bajaron un -9.7% promedio anual.

### Rol e impacto de las medidas no arancelarias en el desempeño exportador dominicano

Las mejoras en materia de regulaciones realizadas en el marco de los acuerdos de libre comercio han contribuido a un incremento de la competencia, expansión de la capacidad productiva e igualmente han beneficiado a los consumidores nacionales. Esa política va alineada a la END 2030 que establece como uno de sus ejes facilitar el comercio internacional como instrumento para generar un crecimiento económico alto y sostenido. Las políticas comerciales han propiciado una expansión de la capacidad exportadora, trayendo consigo beneficios en desarrollo.

La continua reducción de los aranceles han dejado en evidencia el rol y la importancia que tienen las medidas no arancelarias (MNA) en el comercio actual. En su gran mayoría, las MNA son aplicadas por razones legítimas, como la protección a los consumidores y/o el medio ambiente, e incluso factores referidos a la seguridad nacional, entre otros.<sup>50</sup> Estas normas aumentan la complejidad del proceso comercial o de exportación ya que además de imponer requerimientos de carácter regulatorio, en muchos casos una gran cantidad de agencias o de pasos son requeridos para cada una de estas normas.<sup>51</sup> Dada su naturaleza compleja y menos cuantificable que un arancel, es difícil comprender plenamente el impacto de las MNA en el comercio, así como detectar incumplimientos en el marco de los acuerdos comerciales entre los países.<sup>52</sup>

Para comprender la competitividad del sector exportador y potenciar su fortalecimiento, es importante poder identificar las MNA que puedan tener un posible impacto negativo. Estas situaciones gravosas pueden tener repercusiones negativas en el comercio así como en el empleo, desarrollo y bienestar social.<sup>53</sup>

<sup>48</sup> Las importaciones y exportaciones reportaron tasas de crecimiento muy similares: 5.8% y 5.9% de promedio anual, respectivamente, durante el período 2009-2015.

<sup>49</sup> No es posible disociar el impacto del acuerdo con los países centroamericanos y el DR-CAFTA sobre los flujos de comercio con estos países.

<sup>50</sup> Existen igualmente MNA con objetivos económicos, políticos o religiosos, ya que están orientadas a la protección a sectores productivos o industrias específicos, o buscan influenciar de cierta manera las relaciones comerciales con ciertos países o de cierto tipo de productos. Ejemplos de estas medidas son las cuotas, licencias no técnicas o restricciones de importación.

<sup>51</sup> Como las normas y requerimientos nacionales no están armonizados a través de los países, las MNA incrementan igualmente los costos de cumplimiento debido a la pérdida de economías de escala, las pruebas duplicadas, y la carga administrativa y técnica para los exportadores. Estos efectos pueden estar sesgados en contra de los países en desarrollo dadas sus capacidades limitadas. Henson y Mitullah (2004), y Otsuki et al (2001).

<sup>52</sup> Cadot y Malouche (2012).

<sup>53</sup> Dean et al. (2009), Berden et al. (2009), Berden and Francois (2015), Fontagné et al. (2013), Fugazza et al. (2017).

Reseña 1 Competitividad exportadora de la República Dominicana

Aparte de la constante preocupación de la diversificación de sus exportaciones, la República Dominicana busca igualmente asegurar que sus exportaciones actuales sigan manteniendo un crecimiento sostenido. La consolidación de las oportunidades de mercado es una fuente vital de ingresos para el país al igual que para el financiamiento de la inversión pública y privada necesaria para sectores tanto tradicionales como no tradicionales. Muchos factores internos pueden afectar la competitividad: reglamentaciones nacionales innecesarias; altos costos e infraestructura deficiente; acceso al financiamiento limitado para los exportadores, en particular las PYMES; innovación limitada en productos y procesos; entre otros. Esta es la razón por la cual las autoridades de la República Dominicana decidieron llevar adelante una extensa encuesta empresarial para conocer el punto de vista y la experiencia del sector privado, así como sus necesidades puntuales.

El Cuadro 1 presenta un listado parcial de los productos dominicanos con mayor potencial de exportación según una metodología implementada por el ITC. Muestra igualmente la contribución en cuanto al nivel tecnológico, la estabilidad de precios, la participación de las PYMES y el empleo femenino que tendría la realización de estos potenciales de exportación. Los resultados son destilados por grupos de países: América del Norte y Central, países avanzados (OECD) y otros mercados. La tabla muestra que los instrumentos médicos, catguts estériles, agujas y catéteres, y otros instrumentos de uso ostomio presentan perspectivas de expansión importante en casi todos los destinos. Al contrario, solo se observan potenciales de crecimiento en los mercados de América del Norte y Central para los productos textiles (t-shirts y camisetas, confeccionados). De manera similar, las oportunidades de crecimiento para el cemento, las preparaciones de salsas, el calzado, el azúcar de caña, y la harina de trigo se concentran mayormente en los mercados regionales. Otros productos frescos como ser el plátano, y el cacao en grano, y procesados como el ron presentan oportunidades de crecimiento para las exportaciones en los países avanzados miembros de la OECD. La gran mayoría de estas oportunidades significaría una mejora en la estabilidad de ingresos por exportaciones para la República Dominicana y en algunos instrumentos médicos, una mejora del nivel tecnológico de la producción nacional.

Cuadro 1 Productos con mayor potencial de exportación para la República Dominicana

EPI: Incrementado de las exportaciones		Cual es el valor del potencial de exportación de este producto (en miles de US\$) en...?						Como contribuye este producto a mejorar el/la ... de Republica Dominicana?				
Descripción y código producto	Mundo	América del Norte y Central	Países OECD	Paises otros que OECD	Mundo	América del Norte y Central	Países OECD	Paises otros que OECD	Nivel tecnológico	Estabilidad de ingresos	Presencia de PYMES	Empleo femenino
					% potencial no realizado	% potencial no realizado	% potencial no realizado	% potencial no realizado				
901890 Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o v	1,838,370	1,500,346	242,060	95,965	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
610910 T-shirts y camisetas, de punto, de algodón	863,291	707,303	138,780	17,207	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
0803 Platanos, incl. platanos, frescos o secos	757,905	422,600	309,811	25,494	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
853620 Dusyuntores, para una tension <= 1.000 V	532,853	458,755	36,179	37,918	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
180100 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	313,148	143,360	153,603	16,186	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
252329 Cemento Portland, normal o moderado (exc. bla	253,242	224,409	4,005	24,828	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
210390 Preparaciones para salsas y salsas preparadas; c	252,838	227,209	16,291	9,339	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
6403XX Calzado con suela de caucho, plástico, cuero nat	230,364	137,753	84,265	8,346	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
300610 Catguts estériles y ligaduras estériles simil., par	207,240	134,545	46,333	26,362	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
901839 Agujas, catéteres, cánulas e instrumentos simil.	174,445	133,427	33,153	7,865	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
300691 Instrumeto identificado por el uso ostomio	172,639	120,826	38,295	13,518	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
220840 Ron y otros espíritus obtenidos de productos de	167,560	74,588	81,472	11,500	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
1701XX Azucar de caña, en estado solido, sin adición de	157,520	91,007	37,376	29,136	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
630790 Artículos de materia textil, confeccionados, incl.	148,924	110,596	34,107	4,222	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●
110100 Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	133,942	120,557	3,346	10,039	100%	100%	100%	100%	●	●	●	●

Fuente: ITC, 2017.

Es importante identificar las situaciones gravosas ligadas a las MNA que entorpecen los beneficios del comercio. Por ello, DICOEX y el ITC llevaron adelante esta encuesta para recolectar información sobre el impacto de los MNA y dar a conocer su existencia a través de entrevistas directas con el sector privado. No se busca evaluar la legitimidad de las MNA sino mejorar la eficacia de políticas públicas para reducir el coste y mejorar la competitividad del sector privado.

## CAPÍTULO 2 IMPLEMENTACIÓN DE LA ENCUESTA SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

### Metodología de la encuesta

Con la finalidad de conocer la percepción sobre las MNA de las empresas exportadoras e importadoras de la República Dominicana, el ITC en colaboración con DICOEX del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) implementó una encuesta empresarial entre octubre 2015 y abril 2016.

La encuesta busca lograr una mejor comprensión sobre las operaciones comerciales y las posibles dificultades ligadas a las MNA que enfrentan las empresas dominicanas en sus operaciones cotidianas. Las entrevistas buscan identificar los obstáculos al comercio relacionados con las MNA y por lo tanto se recoge información acerca de la naturaleza misma del problema. La dificultad puede ser de carácter reglamentario/normativo como práctico en la implementación de la norma. Esto porque las medidas arancelarias no simplemente fijan normas o requerimientos a cumplir para el acceso a mercados, sino también pueden tener una implementación compleja ligada a los procedimientos asociados al cumplimiento con tales normas.

Los resultados serán de utilidad tanto para el sector público como para el sector privado como insumo para crear un ambiente más propicio para el desarrollo del sector privado y mejorar la competitividad exportadora del país. La identificación de los posibles obstáculos a nivel nacional con respecto a ciertas regulaciones permitirá definir acciones que mejoren la aplicación de las MNA y que, consecuentemente, faciliten el desarrollo de los operadores económicos del país.

Las encuestas siguen una metodología global desarrollada por el programa sobre las Medidas no Arancelarias del ITC y comprende dos etapas secuenciales: encuestas telefónicas a un amplio número de empresas que permite garantizar la representatividad estadística de la muestra y, entrevistas presenciales con empresas que han declarado percibir las MNA como onerosas durante la entrevista telefónica.

Las encuestas telefónicas se aplican a exportadores e importadores seleccionados aleatoriamente en base a un muestreo estratificado por sectores.<sup>54</sup> La información obtenida durante estas entrevistas se refiere a aspectos tales como: principal producto exportado y/o importado (sector de actividad), principales destinos y origen de sus operaciones comerciales, presencia o no de dificultades relacionadas a las MNA, y su estructura administrativa en términos generales.

Las entrevistas presenciales tienen un enfoque más detallado y son aplicadas a los exportadores e importadores que reportan dificultades relacionadas con las MNA durante la entrevista telefónica y que aceptan participar en la entrevista presencial.<sup>55</sup> En esta segunda etapa, las empresas reportan la naturaleza específica de los problemas en cada una de sus relaciones comerciales, producto-destino y producto-origen.

Las personas entrevistadas son normalmente los gerentes generales o personas encargadas de los procesos de exportación e importación de cada empresa. Se estima que estas personas son quienes mejor conocen las MNA que se aplican a sus operaciones y, por lo tanto, de los obstáculos regulatorios o de procedimiento que les afectan. La información proporcionada por los exportadores es tratada con total confidencialidad, por lo que solamente la información sintetizada en los resultados de las encuestas es compartida a las partes interesadas en todos los reportes relacionados con esta encuesta.<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup> Se excluye exportaciones e importaciones de armas y minerales.

<sup>55</sup> Se excluyó voluntariamente a las empresas que sólo realizan importaciones ya que se privilegia el diálogo con los exportadores como posibles fuentes de generación de recursos y empleos. Sin embargo, a través de la captura de las entrevistas con empresas exportadoras e importadoras, se considera que se logra capturar los aspectos relevantes únicamente para las importaciones.

<sup>56</sup> La confidencialidad de los encuestados es una prioridad para el programa de medidas no arancelarias del ITC y garantizamos que la misma será resguardada en este reporte y todo informe posterior.

## Implementación de la encuesta

Las entrevistas fueron llevadas a cabo por la consultora P&L Global, bajo la supervisión del ITC. Previamente, en septiembre de 2015, los consultores y el equipo de entrevistadores participaron en una capacitación sobre la metodología a ejecutar, los respectivos cuestionarios a aplicarse en las dos fases de entrevistas y sobre la práctica misma del proceso de intercambio telefónico y presencial.

En base a datos aduaneros desagregados proporcionados por la Dirección General de Aduanas (DGA) para el período 2012-2014, se estableció un registro de exportadores y se atribuyó cada registro a un sector de actividad de acuerdo a información comercial relevante. El registro consolidado de 6'000 empresas exportadoras sirvió de base para establecer la muestra representativa por sector y proceder al contacto directo con las empresas seleccionadas aleatoriamente para las entrevistas.

Uno de los desafíos más importante para el contacto con las empresas entrevistadas fue la actualización de la información. De una parte, se constata que existen duplicados para un mismo cliente comercial o personal en los registros aduaneros y por otra parte, los perfiles de cada uno de los clientes registrados no están actualizados en cuanto información asociada como ser números de teléfonos o los mismos están incompletos.

Las encuestas cubrieron representativamente nueve sectores exportadores de la República Dominicana y estos incluyen a los alimentos frescos, los alimentos procesados, textiles, productos químicos, productos del cuero, ropa y confecciones, manufacturas básicas, componentes electrónicos, y manufacturas misceláneas.<sup>57</sup> A diferentes niveles de relevancia, cada uno de estos sectores incluye productos importantes para las exportaciones dominicanas como ser el cacao, los productos textiles en maquilas, o incluso los productos e instrumentos médicos.

Durante la etapa de entrevistas telefónicas, un total de 908 empresas fueron contactadas y 44% de las mismas (404 empresas) reportaron al menos una situación gravosa relacionada con las MNA en los últimos doce meses (Gráfico 8). Las empresas exportadoras declararon más frecuentemente (54%) este tipo de obstáculos al comercio que ocurren al buscar cumplir con las diferentes MNA.

Si bien la proporción de empresas afectadas se encuentra por debajo del promedio global (51%),<sup>58</sup> es importante recalcar que algunos países de la región muestran niveles aún inferiores, como ser Ecuador con una proporción de empresas afectadas del 22%.

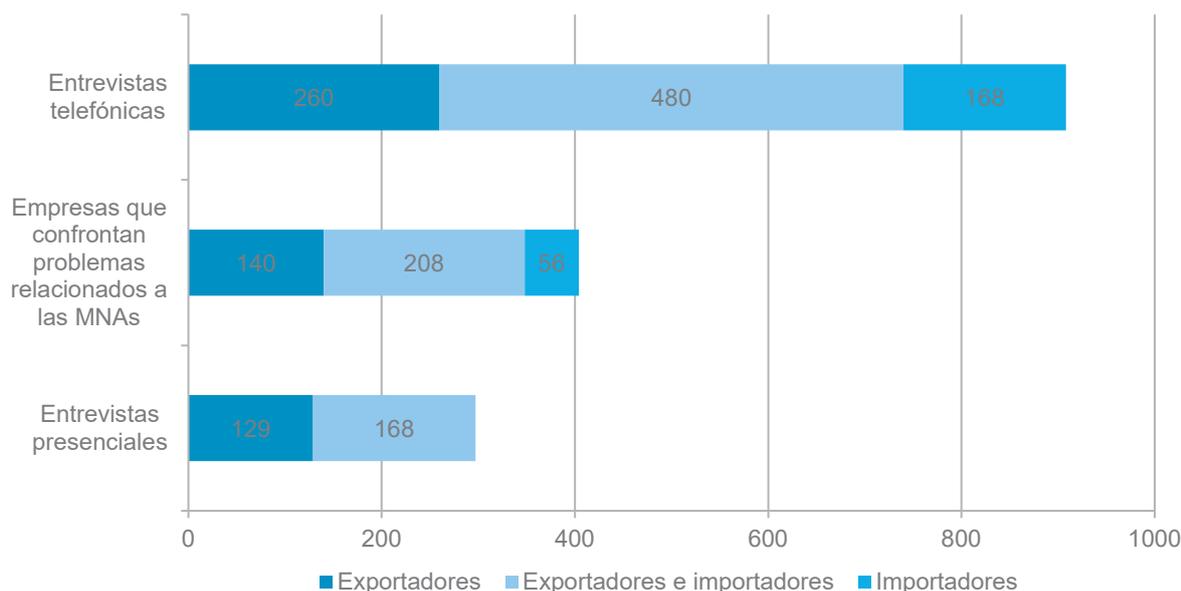
El enfoque para el levantamiento de información fue sesgado hacia las empresas exportadoras, y a través de las empresas que siendo exportadoras también son importadoras se considera que se logra capturar las dificultades reportadas en importaciones. Este enfoque se justifica por el interés en mejorar la competitividad de los productos dominicanos en mercados internacionales, aunque también tiene en cuenta las posibles dificultades que las empresas perciben al momento de importar insumos para su producción. Por lo tanto, se privilegió organizar las entrevistas presenciales con empresas exportadoras y se dejó de lado, las empresas que únicamente realizan importaciones.

---

<sup>57</sup> La clasificación de sectores económicos del ITC incluye 13 sectores, sin embargo, la encuesta sobre las MNA se aplica únicamente a sectores que representan individualmente 2% de las exportaciones (excluyendo armas y minerales). Los sectores que no satisfacen este criterio son reagrupados junto a la categoría Manufacturas misceláneas. En el caso de la República Dominicana, esto se aplica a los productos madereros, las manufacturas no electrónicas, las manufacturas electrónicas, y a la maquinaria de transporte.

<sup>58</sup> Encuestas recientes en América Latina: Colombia 42%, Ecuador 22%.

Gráfico 8 Empresas entrevistadas (telefónica y presencial)



**Fuente:** ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

De un total de 297 empresas contactas por teléfono, 129 exportadores y 168 empresas que tanto importan como participaron en las entrevistas presenciales (85% del muestreo). Esta amplia cobertura hace los resultados de esta encuesta relevantes sobre la competitividad de la República Dominicana.

El 51% de las empresas participantes al sondeo telefónico fueron micro y pequeñas empresas, según la clasificación establecida por la ley 488-08,<sup>59</sup> seguido de las medianas (24%) y de las grandes (18%).<sup>60</sup>

La muestra aleatoria basada en los datos aduaneros garantiza una extensa cobertura geográfica, pudiéndose entrevistar empresas cuyas oficinas centrales están fuera de la capital. El 56% de las entrevistas se hicieron en Gran Santo Domingo, seguido de Santiago (18%), la Vega (5%) en la región del Cibao y San Cristóbal y San Pedro de Macorís (3% cada ciudad). Así mismo, se realizaron 138 de las entrevistas telefónicas con empresas localizadas fuera de estas ciudades principales.

Las entrevistas telefónicas capturaron de manera representativa las opiniones de los exportadores en los sectores más relevantes del país. A los entrevistados se les pregunta sobre los productos exportados e importados. En el Gráfico 9, se pueden observar las respuestas. La mayoría de los exportadores está vinculado a los productos frescos y materias primas agrícolas (21%), alimentos procesados y productos agroindustriales (16%), productos químicos (16%), manufacturas básicas (10%) y vestimenta (9%).

Del lado de las importaciones, los sectores con alto nivel tecnológico y mayor valor agregado cobran importancia. Los importadores entrevistados vienen de manufacturas misceláneas (32%) que agrupan maquinaria no eléctrica, computadoras y productos electrónicos para el consumo, equipos de transporte y otra maquinaria industrial, los productos químicos (20%), las manufacturas básicas (15%) y los textiles (11%).

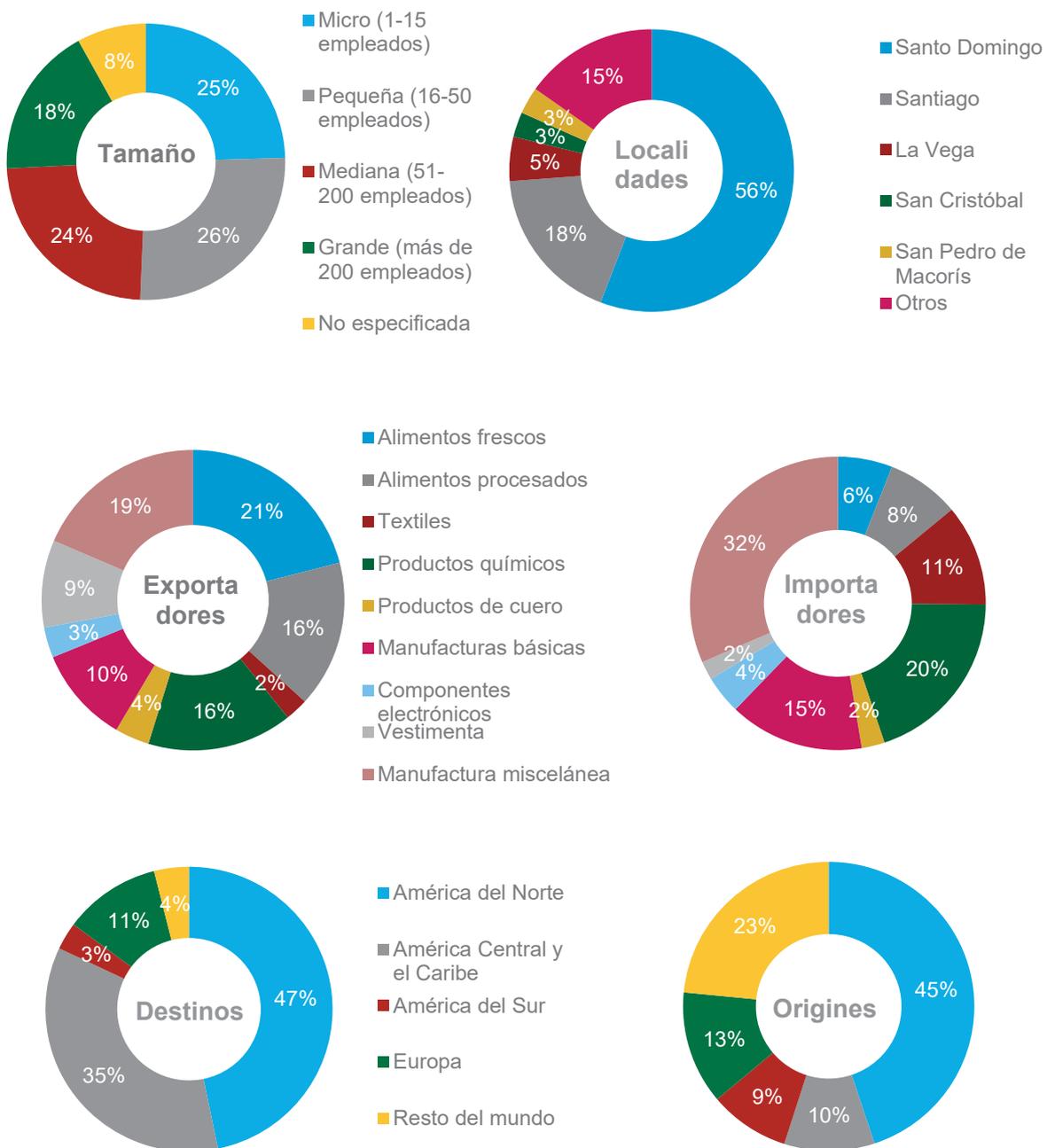
Los Estados Unidos son el principal socio comercial para la República Dominicana y por ello, es el principal destino para casi la mitad de los entrevistados (47%). América Central y el Caribe, incluyendo Haití, fueron

<sup>59</sup> La clasificación utilizada aquí no coincide perfectamente con la establecida por la Ley 488-08 ya que se limita las pequeñas empresas a 50 trabajadores, mientras que la citada ley tiene un número máximo de empleados de 60.

<sup>60</sup> Menos de 10% de las empresas no compartieron información en cuanto al número de empleados.

el destino en un tercio de las entrevistas (35%). Finalmente, Europa es el principal destino para el 11% de la encuesta. En las importaciones, los productos originarios de América del Norte y Europa son clave, los socios centroamericanos pierden pero mientras que otras importaciones – principalmente de Asia - ganan importancia.

Gráfico 9 Características de las empresas encuestadas



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

## CAPÍTULO 3 RESULTADOS DE LA ENCUESTA SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS

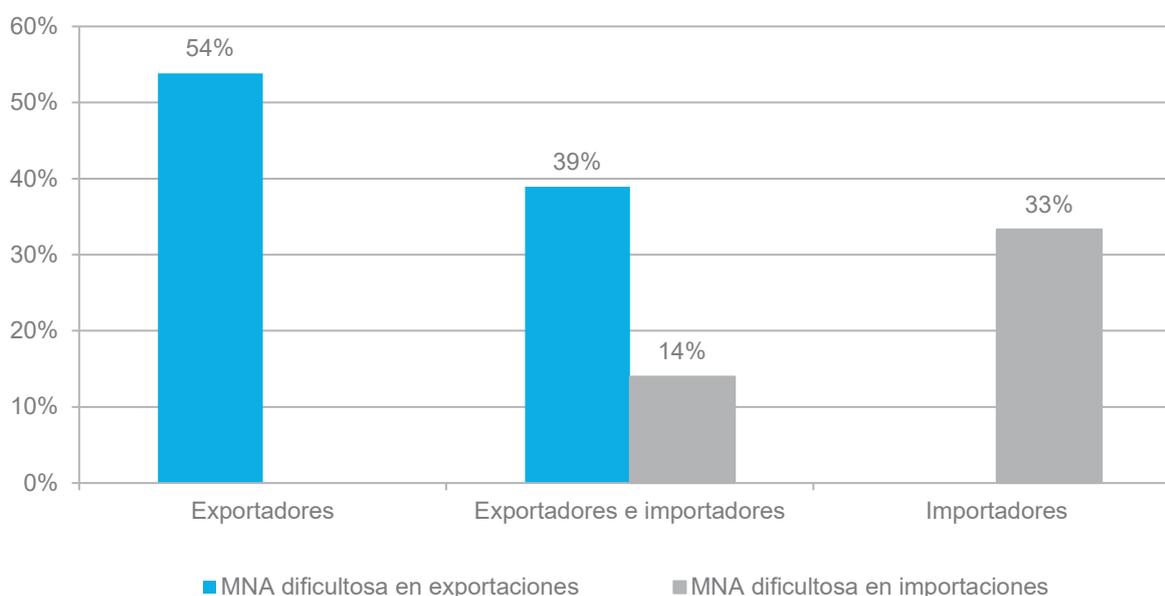
Este capítulo presenta los resultados agregados de las entrevistas telefónicas y presenciales. Los resultados de las entrevistas telefónicas indican, en términos generales, la presencia o ausencia de obstáculos al comercio relacionados con las MNA, pero sin la posibilidad de profundización en el análisis. Las entrevistas presenciales permiten mayores niveles de detalle de los casos específicos.

Los resultados se han separado por sectores productivos: agricultura<sup>61</sup> y manufactura, según las definiciones en el apéndice. Al final del capítulo se presenta un análisis con temas transversales del clima empresarial que afecta a todas las empresas dominicanas.

### Percepción de las empresas acerca de las medidas no arancelarias

Los resultados de las entrevistas telefónicas presentados en el Gráfico 10 muestran que el 54% de las empresas exportadoras, y el 33% de las importadoras reportan algún obstáculo al comercio relacionado con las MNA. Estas situaciones pueden generar un incremento de los costos de exportación y por ello, una pérdida de competitividad. Las empresas que exportan e importan se ven afectadas en un 43% de los casos (39% al exportar y 14% al importar). Así mismo, en promedio ponderado, el 44% de los exportadores dominicanos dice padecer un MNA al exportar. Esta proporción es mucho más alta que el 19% de los MNAs a la importación. Se podría decir que las empresas tienen más dificultades al exportar.

Gráfico 10 Proporción de empresas encuestadas telefónicamente, afectadas por obstáculos relativos a MNA, por tipo de actividad



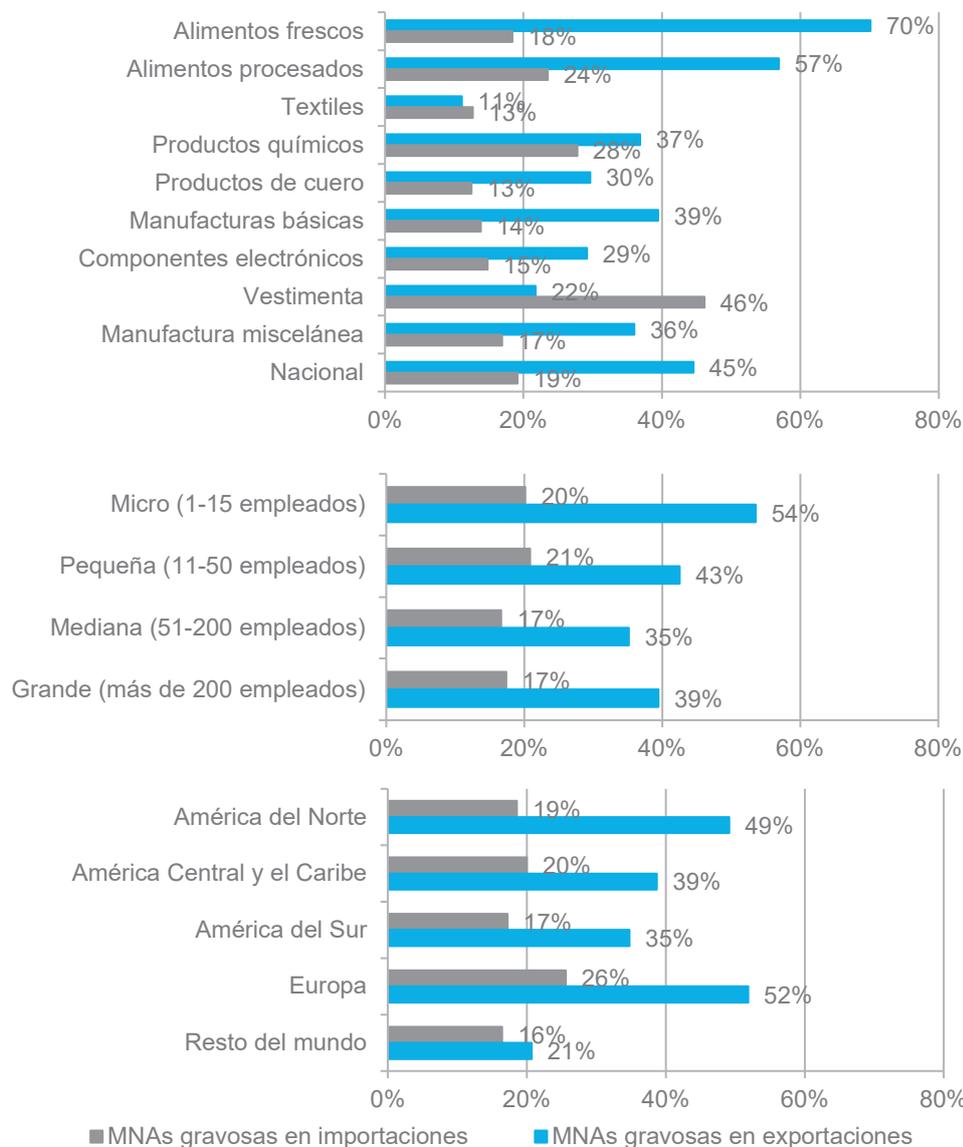
Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

El Gráfico 11 muestra la proporción de empresas afectadas por una o varias MNA gravosas según el sector de actividad, el tamaño de la empresa y el destino u origen de acuerdo a la actividad realizada. Se confirma que las empresas tienen más dificultades al exportar que al importar, excepto para el sector de vestimenta.<sup>62</sup>

<sup>61</sup> La definición de agricultura incluye los productos en las secciones 1 a 4 del SA y por lo tanto, cubre actividades como la ganadería.

<sup>62</sup> Una diferencia mínima existe para el sector textil (13% en importaciones frente a 11% en exportaciones).

Gráfico 11 Proporción de empresas encuestadas por teléfono afectadas por obstáculos relativos a MNA, por sector



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

Los alimentos frescos y los alimentos procesados presentan los mayores problemas con 70% y 57%, respectivamente. Este resultado no es extraño ya que los alimentos y productos comestibles son altamente regulados por las MNA, en particular por las medidas sanitarias y fitosanitarias. En la industria, los exportadores de manufacturas básicas, productos químicos, y otras manufacturas misceláneas son los más afectados. Más de un tercio de estas empresas reporta obstáculos ligados a las MNA. En las importaciones, la vestimenta, los productos químicos y los alimentos procesados son los más afectados con proporciones del 46% al 24%.

En cuanto al tamaño de las empresas, las micro y pequeñas empresas se ven afectadas en mayor proporción que las medianas y grandes empresas tanto al exportar como al importar. Las pequeñas empresas tienden a ser nuevas exportadoras y por lo tanto, enfrentan importantes costes asociados a la

búsqueda de información para exportar o importar.<sup>63</sup> Estas dificultades tienden a disminuir con la experiencia y la capacidad financiera de las empresas. Por otra parte, las grandes empresas tienen una mayor variedad de productos y de mercados, por lo que incrementan las posibilidades de tener dificultades en al menos una de sus transacciones comerciales.

La percepción sobre los MNA también depende del origen o del destino de los productos. Por ejemplo, el 52% de los exportadores y 26% de los importadores hacia y desde Europa se quejan sobre los obstáculos relativos a las MNA. La segunda región más problemática al exportar es América del Norte (49%) mientras que al importar las diferencias entre mercados son mínimas; del 16% al 20%.

## Medidas no arancelarias gravosas en las exportaciones<sup>64</sup>

Las medidas no arancelarias sobre las exportaciones dominicanas pueden ser aplicadas (i) por los países socios con los que se realizan las operaciones comerciales, (ii) por el mismo país, es decir la República Dominicana, (iii) por un país de tránsito o (iv) por alguna entidad privada a cargo de manejar una norma privada.

El Gráfico 12 presenta el desglose de los casos de MNA gravosa para los exportadores dominicanos según capítulos de la clasificación de las MNA y el país o entidad que aplica la medida.<sup>65</sup> Si bien un caso de MNA gravosa puede estar ligado a una norma dictada o aplicada por el país de destino, la dificultad reportada por el exportador puede ser debida a un obstáculo de procedimiento (OP) que no necesariamente ocurre en el país de destino.

En las entrevistas, las empresas dicen que el 63% de los casos gravosos vienen de los países socios (554 casos); un 34% (298 casos) son debido a regulaciones aplicadas por la República Dominicana a sus propias exportaciones; 10 casos por los países de tránsito y 20 casos con relación a estándares privados.

Dado que los alimentos frescos y procesados representan 30% de las exportaciones de la República Dominicana<sup>66</sup>, no es de extrañar que los requisitos técnicos y las evaluaciones de la conformidad sean las categorías con más MNA (51% de los casos). Esto deja en evidencia la sensibilidad de esos sectores a las normas extranjeras.

El tercer problema son las inspecciones y formalidades de despacho aduanero exigidas por la República Dominicana<sup>67</sup> representando un 21% de los casos. Otras categorías importantes son los requisitos técnicos de la República Dominicana a sus propias exportaciones (10%), las inspecciones previas al embarque y otras formalidades por parte de los socios comerciales (8%), y las reglas de origen (4%) que permiten las preferencias arancelarias dentro de los acuerdos comerciales.<sup>68</sup>

<sup>63</sup> Dada el número limitado de observaciones para ciertas combinaciones tamaño-actividad o tamaño-sector, no es estadísticamente representativo desglosar la información de proporción para todas las combinaciones posibles, por ejemplo, micro o pequeñas empresas que importan y exportan.

<sup>64</sup> Durante la entrevista presencial, el gerente es interrogado sobre las relaciones comerciales producto-país de destino de la empresa. Luego, cada una de estas relaciones se analiza individualmente para identificar cualquier dificultad en cada relación empresa-producto-destino. Si el entrevistado describe una situación gravosa con una MNA aplicada por el país de destino, se genera un caso de MNA gravosa que es específico a la relación empresa-producto-destino-MNA. En caso de que una segunda MNA gravosa aplicada por el país de destino afecte una misma relación producto-destino para esta misma empresa, se genera un nuevo caso MNA, ya que se trata de una MNA diferente a la del primer caso. A continuación, se analiza las siguientes relaciones comerciales (producto-destino) una a una para capturar todos los casos de MNA gravosa relativos a la empresa encuestada. Por otro lado, si la MNA que genera una situación gravosa es aplicada por el país de origen (República Dominicana) y dado que se considera que esta MNA se aplica a todas las exportaciones de un producto específico de esta empresa sin importar el país o los países de destino, se genera un sólo caso de MNA gravosa que es específico a la relación empresa-producto-MNA. Esta manera de realizar el conteo para las MNA aplicadas por el país de origen en el caso de las exportaciones busca reducir la multiplicidad de casos que se generaría si se guardase un conteo a nivel empresa-producto-destino-MNA.

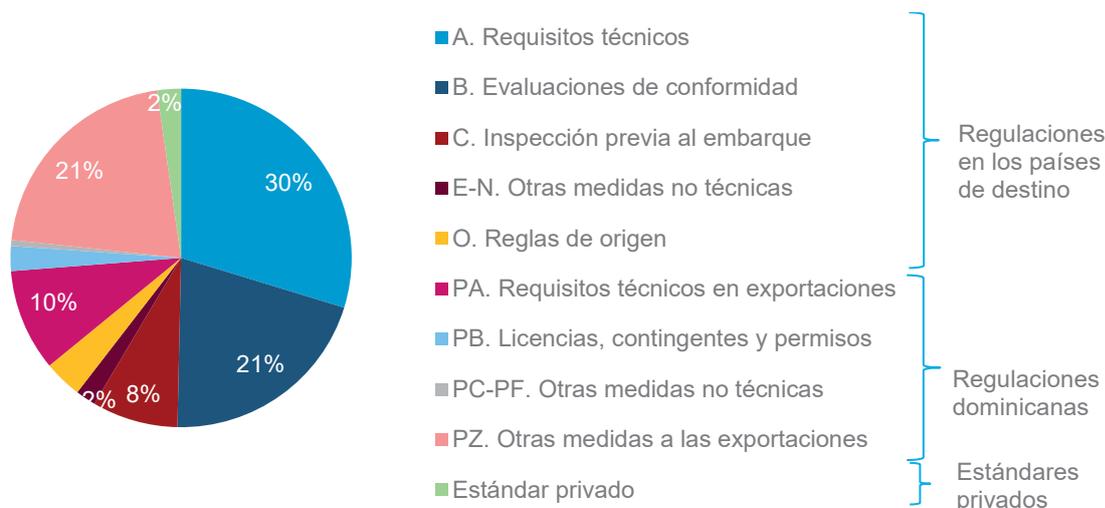
<sup>65</sup> Las normas aplicadas por países de tránsito forman parte de las normas aplicadas de los países de destino en este gráfico.

<sup>66</sup> Excluyendo minerales, armas, etc.

<sup>67</sup> La apelación de esta categoría es PZ. Otras medidas a las exportaciones, y la misma incluye el despacho y otras formalidades aduaneras de carácter no técnico.

<sup>68</sup> Como ya explicado anteriormente, este documento no tiene por objetivo ser un compendio de MNA aplicadas a los productos y se limita a presentar, comentar y contextualizar las MNA percibidas como gravosas por el sector privado.

Gráfico 12 Obstáculos relacionados con las MNA para los exportadores

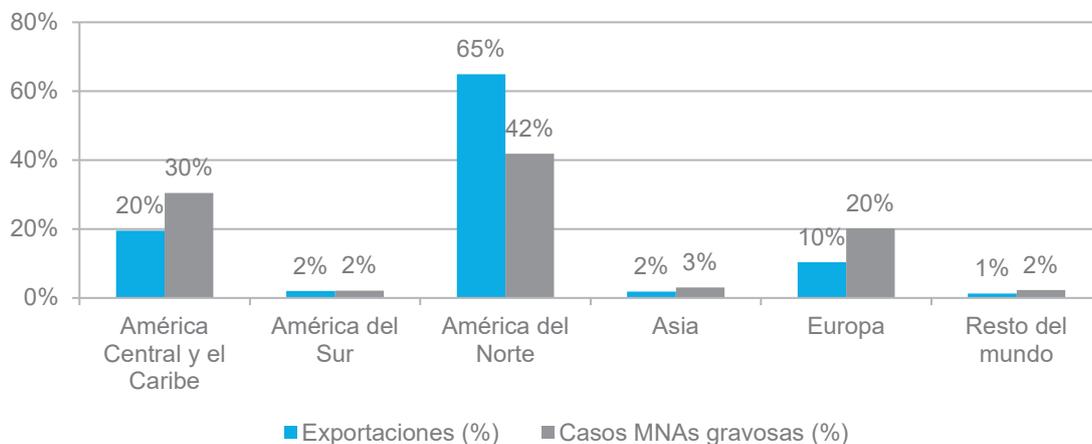


Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

### Origen de las medidas no arancelarias gravosas

Para ver si ciertos mercados presentan mayores dificultades que otros, el Gráfico 13 presenta la proporción de MNA gravosas por los países socios<sup>69</sup> en relación con las exportaciones dominicanas hacia estos mercados. Comparar los casos de MNA gravosa con las exportaciones permite de ver qué mercados representan mayores desafíos.

Gráfico 13 Participación de principales mercados en exportaciones y casos de MNA gravosas por mercado, en %



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

Proporcionalmente los mercados en América del Norte tienden a ser menos problemáticos que Europa o la región, a pesar del acceso preferencial. Este resultado es importante ya que la prohibición temporal instaurada por los Estados Unidos para las exportaciones dominicanas de frutas y vegetales debido a la mosca de la fruta<sup>70</sup> generó un gran número de casos reportados hacia este mercado. En los mercados de

<sup>69</sup> Esta representación de la distribución de casos de MNA gravosa está basada únicamente en los casos ligados a una reglamentación en los países socios. Los casos relacionados a la reglamentación nacional son excluidos.

<sup>70</sup> Adicionalmente a la dificultad regulatoria por la prohibición temporal de los Estados Unidos, los exportadores dominicanos reportan dificultades en los procedimientos de inspección de parte de las agencias estadounidenses.

América Central y el Caribe, que están cubiertos por acuerdos comerciales como DR-CAFTA o CARICOM-RD, la proporción de casos de MNA onerosas supera la proporción de las exportaciones dominicanas por lo que se pueden describir como problemáticos.

Varias razones pueden explicar esto. Por una parte, los acuerdos implican que los países miembros establezcan reglas de origen para beneficiarse del arancel preferencial. Esto conlleva un mayor número de procedimientos. De otra parte, es posible que los países de la región no ofrezcan el mismo nivel de transparencia en la información sobre requisitos y procedimientos que los países más avanzados. Finalmente, los bajos volúmenes de exportaciones a estos destinos regionales sugiere la existencia de una curva de aprendizaje para los exportadores sobre los requerimientos y procedimientos en cada país de destino.<sup>71</sup> Esto mismo sucede con las exportaciones a Europa.

En la región, Haití, Trinidad y Tobago y Cuba destacan. Haití es el segundo país más citado debido a inspecciones previas al embarque y otras formalidades de ingreso. En Trinidad y Tobago, las reglas de origen y sus respectivos certificados de origen (CdO) presentan problemas. Cuba crea dificultades con las evaluaciones de la conformidad. En Europa, el etiquetado y las evaluaciones de conformidad en Alemania, el Reino Unido, Francia y los Países Bajos son particularmente difíciles.

### Medidas no arancelarias gravosas por obstáculos de procedimiento

El Gráfico 14 presenta las principales razones por las cuales los exportadores perciben las MNA como un obstáculo. Existen dos razones principales: la reglamentación y las dificultades prácticas. Bien la reglamentación es demasiado estricta y/o exigente y el exportador no logra satisfacer este requerimiento; bien el exportador logra satisfacer el requerimiento pero tiene dificultades prácticas para demostrarlo.

Ejemplos de la primera razón son los requisitos técnicos relacionados con la prohibición temporal de los Estados Unidos o los criterios de etiquetado son normas muy estrictas.<sup>72</sup> Ejemplos del segundo caso (67%) son los obstáculos de procedimiento (OP).

*Cada Estado de los Estados Unidos le exige unas especificaciones de etiquetado diferentes, por lo que tiene que adaptarse a las exigencias de cada Estado.*

Así mismo, 19% de las empresas reportan dificultades en ambos campos: regulatorias y de procedimiento simultáneamente. Esto es particularmente pronunciado para las evaluaciones de la conformidad, las inspecciones y las formalidades de despacho aduanero.

*Exportador de productos de higiene*

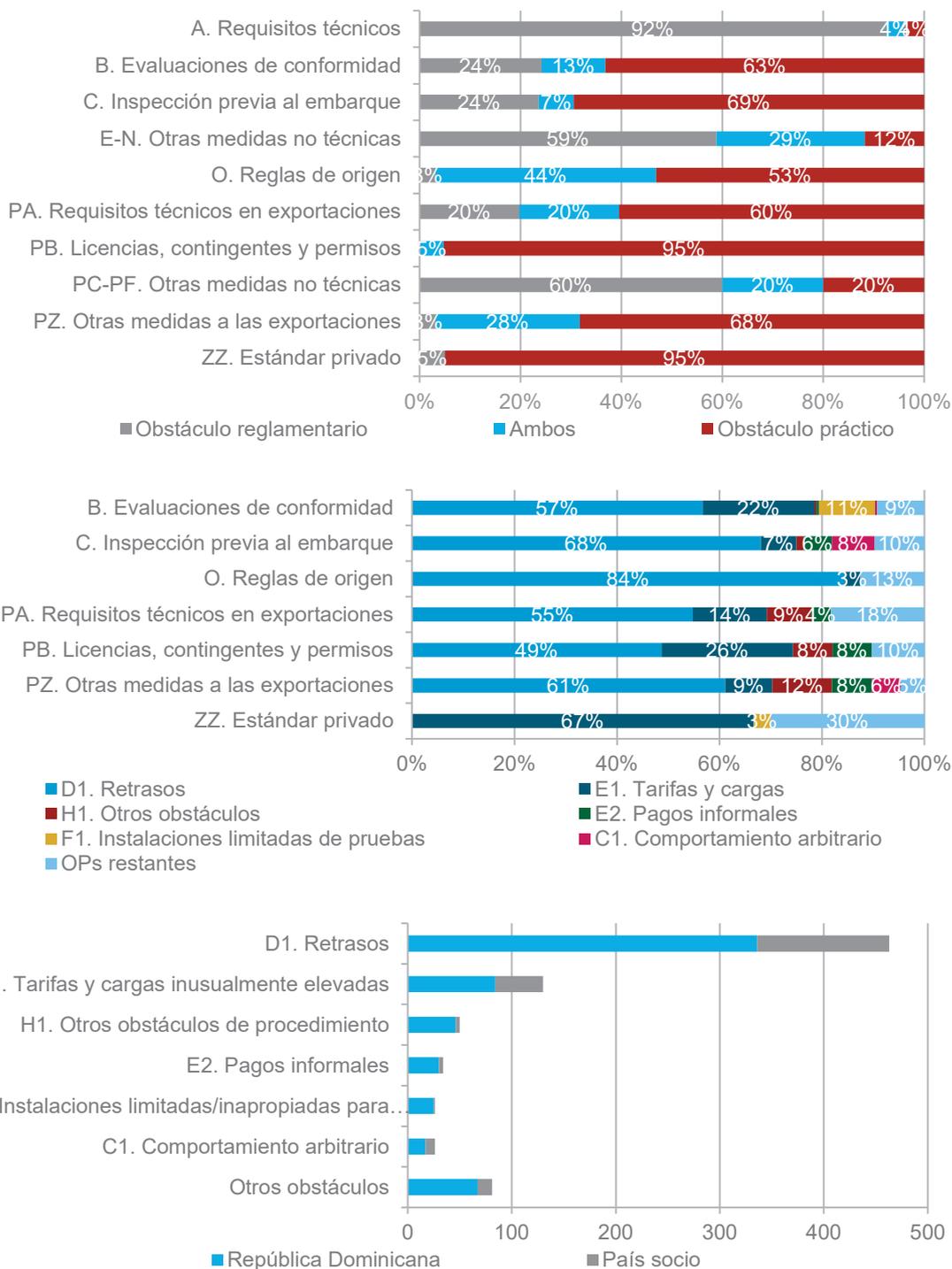
Cuando el problema viene dado por obstáculos prácticos o de procedimiento, es importante captar concretamente donde está la dificultad. Las dificultades pueden relacionarse con demoras y cargas administrativas importantes que se explican por un número excesivo de documentos durante el proceso; falta de información hacia los exportadores sobre los detalles del procedimiento, o trabas en el reconocimiento de los documentos emitidos por las instituciones, entre otros factores.

En el Gráfico 14 se puede apreciar que los retrasos representan más de la mitad (55%) de los casos. Este OP afecta a todas las categorías de MNA reportadas como gravosas y frecuentemente, es debido a la falta de coordinación entre las instituciones. Tarifas y cargas inusualmente elevadas es el segundo OP (18%). También se trata de otro denominador común que afecta a todas las categorías de MNA. Otros obstáculos son los deterioros de las mercaderías y fallas con el sistema informático al momento de procesar la Declaración Única Aduanero (DUA). Los pagos informales emergen como el factor subyacente (4% de los casos debido a un OP) y son el cuarto obstáculo práctico más frecuente de la encuesta.

<sup>71</sup> Otro posible factor pudiese ser las limitaciones de logística e infraestructura que suelen estar presentes en los países latinoamericanos, los cuales al combinarse con requerimientos de inspección a las importaciones pueden generar MNA onerosas.

<sup>72</sup> Con menor incidencia, pero con un perfil similar, los casos reportados con relación a las otras medidas no técnicas (financieras, control de cantidades, o anti-competitivas) aplicadas por los socios comerciales y las otras medidas no técnicas (impuestos y gravámenes, medidas de re-exportación) aplicadas por la República Dominicana son considerados como gravosos por los exportadores debido a la presencia de al menos un obstáculo reglamentario en 88% y 80% de los casos, respectivamente.

Gráfico 14 Obstáculos de procedimientos en los casos reportados



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

La falta de instalaciones apropiadas para ciertos tipos de pruebas es un OP específico a las evaluaciones de conformidad y están relacionados a la falta o limitaciones de laboratorios para ciertas pruebas especializadas en el país. El comportamiento arbitrario al ejecutar la norma es reportado con relación a las inspecciones requeridas por los países socios y la República Dominicana, y se trata de un OP con una leve incidencia en general (3% de los casos debido a un OP).

*Desde octubre de 2015 Haití cambió las modalidades de envío del producto. Dicho cambio no se notificó con la antelación suficiente por lo que se produjo una devolución de la mercancía enviada vía terrestre.*

*Exportador de plásticos*

El Gráfico 14 también muestra dónde está localizado el problema. La mayoría (75%) están en agencias o entidades que se encuentran en la República Dominicana. Algunos retrasos, así como tarifas y cargas elevadas, están en agencias e instituciones en países de destino. Estados Unidos, Haití, Cuba, Jamaica, otros países centroamericanos y europeos son mencionados por los retrasos en inspecciones (técnicas y no técnicas). También se mencionan las tarifas y cargas elevadas con relación a una regulación o procedimiento al exportar a Estados Unidos, Europa y la región y se deben a

requerimientos adicionales en las etiquetas o la información acerca del producto (trazabilidad, productos orgánicos, código de barras), solicitudes de registros o inspecciones sanitarias, y certificaciones adicionales.

El Cuadro 2 muestra los OP más frecuentes y las agencias mencionadas como responsables. Las combinaciones agencias-OP más frecuentes tienen un color rojo; en color amarillo se encuentran las citadas con menos de frecuencia; en verde las citadas en pocos casos y en blanco las que nunca fueron mencionadas. Las agencias más involucradas en los procesos de exportación como la Dirección General de Aduanas (DGA) es obviamente identificada por defecto dado que algunos procesos tienen lugar en recintos aduaneros.<sup>73</sup>

La mayoría de los OP reportados por los exportadores se localizan en territorio dominicano y por lo tanto, el Cuadro 2 refleja una mayor intensidad con las instituciones y agencias nacionales. En el extranjero, los OP reportados se refieren a retrasos, y tarifas o cargas elevadas, así como comportamientos arbitrarios de parte de los agentes y pagos informales en oficinas de aduanas, ministerios o departamentos de agricultura y salud, así como oficinas de medicamentos, drogas y farmacia.<sup>74</sup>

Cuadro 2 Agencias asociadas en OP relacionados a MNA gravosas a la exportación

Agencia o entidad		D1. Retrasos	E1. Tarifas y cargas inusualmente elevadas	H1. Otros obstáculos de procedimiento	E2. Pagos informales	C1. Comportamiento arbitrario (clasificación y valoración)	A1. Gran número de documentos	F1. Instalaciones limitadas para pruebas	F2. Instalaciones limitadas para almacenamiento	Restantes OP
República Dominicana	Dirección General de Aduanas									
	Dirección Nacional del Control de Drogas									
	Ministerio de Agricultura, Sanidad Vegetal y Animal									
	Ministerio de Salud Pública									
	No reportado/identificado									
	Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales									
	Laboratorios									
	Puertos y Aeropuertos dominicanos									
	Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación									
	Otras instituciones públicas									

<sup>73</sup> El siguiente capítulo de este reporte detallará estos casos en detalle.

<sup>74</sup> La agencia Food and Drug Administration (FDA) de los Estados Unidos está considerada en este último grupo.

	Fuerzas Armadas	Verde	Verde						
	Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura	Amarillo							
	ProIndustria	Verde							
	Cámara de Comercio Dominicana	Verde							
	Agente de inspección y certificación	Amarillo	Amarillo				Verde	Verde	
	Proveedor fumigación, seguros y transporte	Amarillo	Amarillo						Verde
	Proveedor servicio y transporte			Verde					
	Estándar privado		Amarillo				Amarillo		
Países de destino	Aduanas en destino	Amarillo	Amarillo		Amarillo	Amarillo			Amarillo
	Administración de Drogas y Alimentos	Amarillo	Amarillo	Verde		Verde		Verde	
	Ministerio o Departamento de Agricultura	Amarillo							Verde
	Ministerio de Salud	Verde	Amarillo						
	Ministerio de Medio Ambiente		Verde						
	Agencia gubernamental	Verde	Amarillo						Verde
	Agencia de Narcóticos	Verde							

**Nota:** Las diferentes intensidades de colores rojo, amarillo y verde indican la frecuencia en la ocurrencia de los obstáculos de procedimiento con relación a una institución dada. El color rojo indica la más alta frecuencia y el verde la más baja. Las celdas en blanco señalan que dichas combinaciones no fueron observadas.

**Fuente:** ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

En territorio nacional, los retrasos es el principal obstaculo. Las inspecciones previas al embarque como ser los procesos realizadas por la Dirección Nacional de Control de Drogas (DNCD), Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura, al igual que el Ministerio de Salud Pública y el de Medio Ambiente y Recursos Naturales las sufren especialmente. Estas inspecciones se realizan en recintos aduaneros y requieren la presencia de personal de diferentes agencias. Las demoras se producen por instalaciones no adecuadas para el almacenaje y conservación de ciertos productos, falta de coordinación entre el personal de las diferentes agencias y/o limitaciones de personal técnico pueden generar pérdidas para el sector exportador. Los exportadores no objetan la legitimidad y el objetivo de estos controles, pero piden más coordinación.

Igualmente, se reportan retrasos ligados a la emisión de certificados y las evaluaciones de conformidad, la obtención de permisos de exportación y el registro de productos. Obtener un registro de un producto en origen e igualmente en destino puede llevar varios meses.

Los certificados de origen (CdO) deben ir sellados por autoridades dominicanas previamente al zarpe para ser reconocido en destino y al existir una multiplicidad de certificados para cada acuerdo comercial, se produce confusión. Algunos procedimientos ya obsoletos (uso de papel carbón), la falta de información acerca de la autoridad competente para sellar el certificado emitido por la Cámara de Comercio, la necesidad de ingresar la mercadería a recintos aduaneros para comenzar la solicitud del CdO, la necesidad tener un CdO gestionado en cada puerto que se utiliza – ya que la administración del puerto también sella el CdO –, o incluso el hecho de disponer de un número reducido de firmas autorizadas generan retrasos y costos asociados para el sector exportador.

*El CdO para Caricom se hace a través de un formulario en papel y papel carbón, que posteriormente hay que escanear. Este proceso hace la obtención del certificado más lenta provocando retrasos.*

*Exportador de tapas de plástico*

Asi mismo, los exportadores reportan costos y tarifas oficiales elevadas para estos servicios. Por ejemplo, los costos de inspecciones rutinarias no técnicas que se facturan a los exportadores. Igualmente, la multiplicidad de agencias y certificados relacionados incrementa los costos. Ciertos registros o permisos de exportación emitidos por el Ministerio de Medio Ambiente y Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación deben ser renovados anualmente y los exportadores perciben retrasos y costos asociados. En

ciertos casos, las empresas reportan altos costos asociados a la emisión de ciertos certificados sanitarios y para los productos orgánicos al ser exportados a países avanzados, como los Estados Unidos.

La problemática de retrasos y costos elevados por los servicios no es solamente mencionada con relación a instituciones públicas, sino que también concierne a entidades privadas como ser servicios de inspección, pruebas y verificación o empresas encargadas de seguros, transporte o fumigaciones.

Igualmente, se reportan dificultades logísticas para algunas pruebas dada la falta de laboratorios acreditados para ciertas pruebas (producción orgánica, análisis de residuos, materia inflamable, etc.). Dada esta limitación local para ciertas pruebas, los productores locales que deben certificarse a través de instituciones en el extranjero. Por otro lado, se reportan inconvenientes debido a la falta de equipos o espacios adecuados para los productos exportados y sus exigencias de calidad. Por ejemplo, para la cadena de frío se necesita un suministro estable de energía. La falta de almacenes refrigerados en recintos aduaneros, o escaners de baja capacidad (unidades individuales de producto en vez de paletas) son obstáculos a la exportación.

Los retrasos – aunque cortos (2 a 5 días) – generan pagos informales que buscan agilizar o simplemente evadir ciertos procedimientos. Algunos exportadores reportan el cobro de costos de transporte o de inspección que no están específicamente contemplados por la ley.

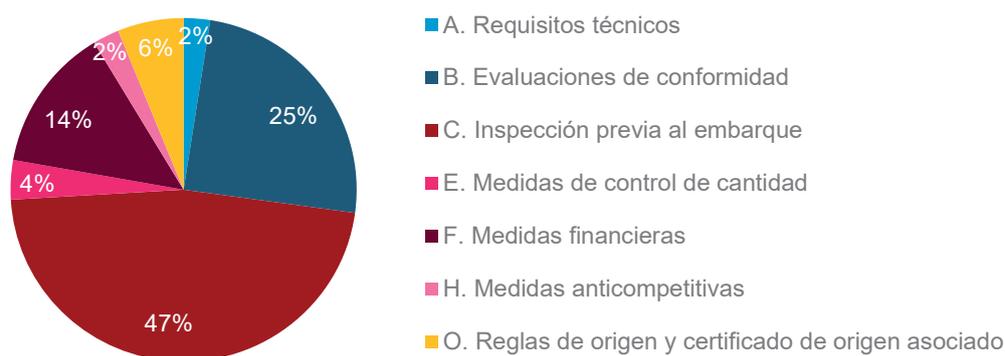
La inestabilidad de ciertos sistemas informáticos para la Declaración Única Aduanera genera que procesos de pocos minutos lleguen a tomar hasta 24 horas. Finalmente, se reporta un número limitado de casos de arbitrariedad de parte de los funcionarios al momento de la inspección por un manejo inadecuado de ciertos productos o de rigurosidad extrema en las inspecciones según algunos exportadores.

## Medidas no arancelarias gravosas en las importaciones

Tres de cada cinco entrevistados son exportadores e importadores a la vez, por lo que esta encuesta nos da información sobre ambos procesos. Cuando una empresa que importa insumos para manufacturar y exportar, los obstáculos al importar tienen un impacto en su competitividad exportadora.

Las empresas tienden a tener un conocimiento limitado acerca de las medidas que los países de origen aplican a sus importaciones, ya que esto pasa antes de llegar al país. Por lo que las MNA reportadas como gravosas solo se relacionan a reglamentación dominicana (Gráfico 15).

Gráfico 15 Obstáculos relacionados con las MNA para los importadores



**Fuente:** ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

Las MNA reportadas como gravosas se concentran en cuatro categorías: inspecciones previas al embarque, evaluaciones de conformidad, medidas financieras, y reglas de origen. Las inspecciones previas al embarque ocurren tanto en el país de origen como en el puerto de entrada del país de destino. Estos procedimientos de inspección no técnicos representan 47% de las situaciones gravosas al importar. Las

inspecciones técnicas de los productos, los certificados de conformidad y las pruebas fueron citados en uno de cada cuatro casos. Así mismo, las medidas financieras y las reglas de origen concentran un 14% y 6% respectivamente.

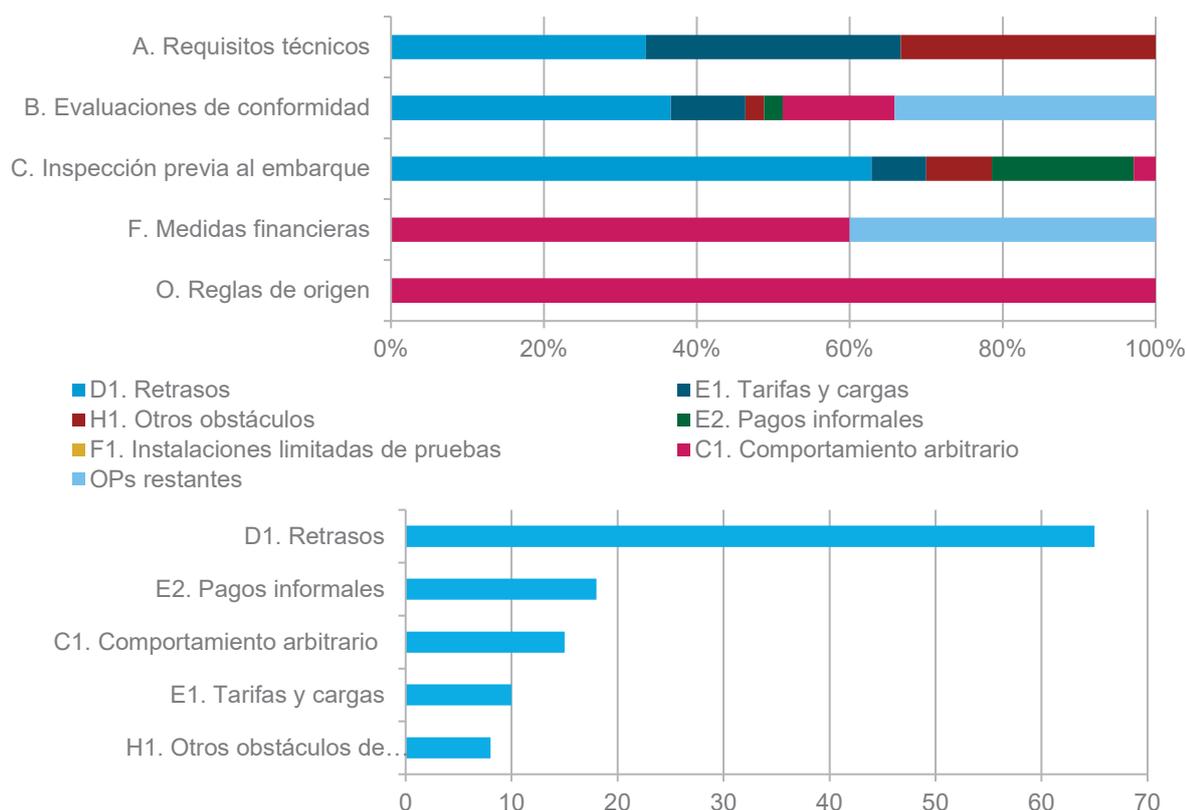
En contraste con las exportaciones, el sector manufacturero es el más afectado (75% de los casos). Por ejemplo, los impuestos internos o adicionales de carácter temporal o de acuerdo al producto, y problemas de valoración de los productos son específicos a las manufacturas. Las inspecciones para la liberación de la mercadería importada también ocupan 35 de los 38 casos reportados por la industria. En cuanto a las evaluaciones de la conformidad, 7 de los 20 casos reportados son en productos agrícolas.

Los importadores consideran que las medidas financieras son muy estrictas. Siete de los 11 casos señalan la rigidez de la norma que considera su bien como un producto final o terminado a pesar que este destinado a la re-exportación. Las demás quejas e importación se refieren a un OP (95% de los relatos).

*El Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales exige que el certificado técnico del producto sea sellado por la DGA. Esto retrasa en unos 4 días en la liberación de la mercancía. Afirma que dicha norma no se encuentra en la ley y no tiene ningún valor o función legal.*

*Un importador de agroquímicos*

Gráfico 16 Obstáculos de procedimientos relacionados a MNA gravosas a las importaciones



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

El Gráfico 16 muestra que los retrasos la principal fuente de obstáculos prácticos (50%). Las demoras representan casi dos tercios de los OP reportados con relación a los procedimientos de inspección, la categoría de MNA más frecuentemente reportada como gravosa en las importaciones. En el caso de las inspecciones técnicas, los OP son los retrasos, el comportamiento arbitrario de ciertos funcionarios, y las numerosas instituciones ligadas a la implementación de estas inspecciones. En el caso de las medidas financieras y las reglas de origen, los cambios o requerimientos suplementarios de parte de los funcionarios

(valoración del valor de la mercadería o del producto, aplicación de impuestos como producto final, rechazos o exigencia de traducción de certificados de origen extranjero) son percibidos como un comportamiento arbitrario.

En cuanto a los pagos informales, segunda fuente más frecuente de OP, estos hacen referencia a pagos para asegurar el desarrollo puntual y agilizado de inspecciones previas a la liberación de la mercadería y en la obtención del permiso o autorización de importación para fines de maquila. Los casos relacionados a tarifas y cargas elevadas hacen referencia a costos de registro de productos, requerimientos de fumigación, o requisitos de inspección sanitaria a pesar de la existencia de un certificado sanitario.

El Cuadro 3 asocia las agencias nacionales que fueron vinculadas con los OP reportados por los importadores. Nuevamente, la DGA por su involucración en los múltiples procesos está asociada con las demoras, pero en este caso, lo son igualmente el Ministerio de Agricultura, el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación y la DNCD.

Cuadro 3 Agencias asociadas en OP relacionados a MNA gravosas a la importación

Agencia o entidad	D1. Retrasos	E2. Pagos informal	C1. Comportamiento arbitrario (clasificación y valoración)	E1. Tarifas y cargas inusualmente elevadas	H1. Otros obstáculos de procedimiento	A1. Gran número de documentos	A4. Numerosas ventanillas	A2. Documentación difícil	B2. Falta de notificación de cambios
Dirección General de Aduanas									
Ministerio de Agricultura, Sanidad Vegetal y Animal									
Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación									
Dirección Nacional del Control de Drogas									
Ministerio de Salud Pública									
Ministerio de Medio Ambiente									
Proveedor fumigación, seguros y transporte									

Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

## Ineficiencias en el ambiente de negocios

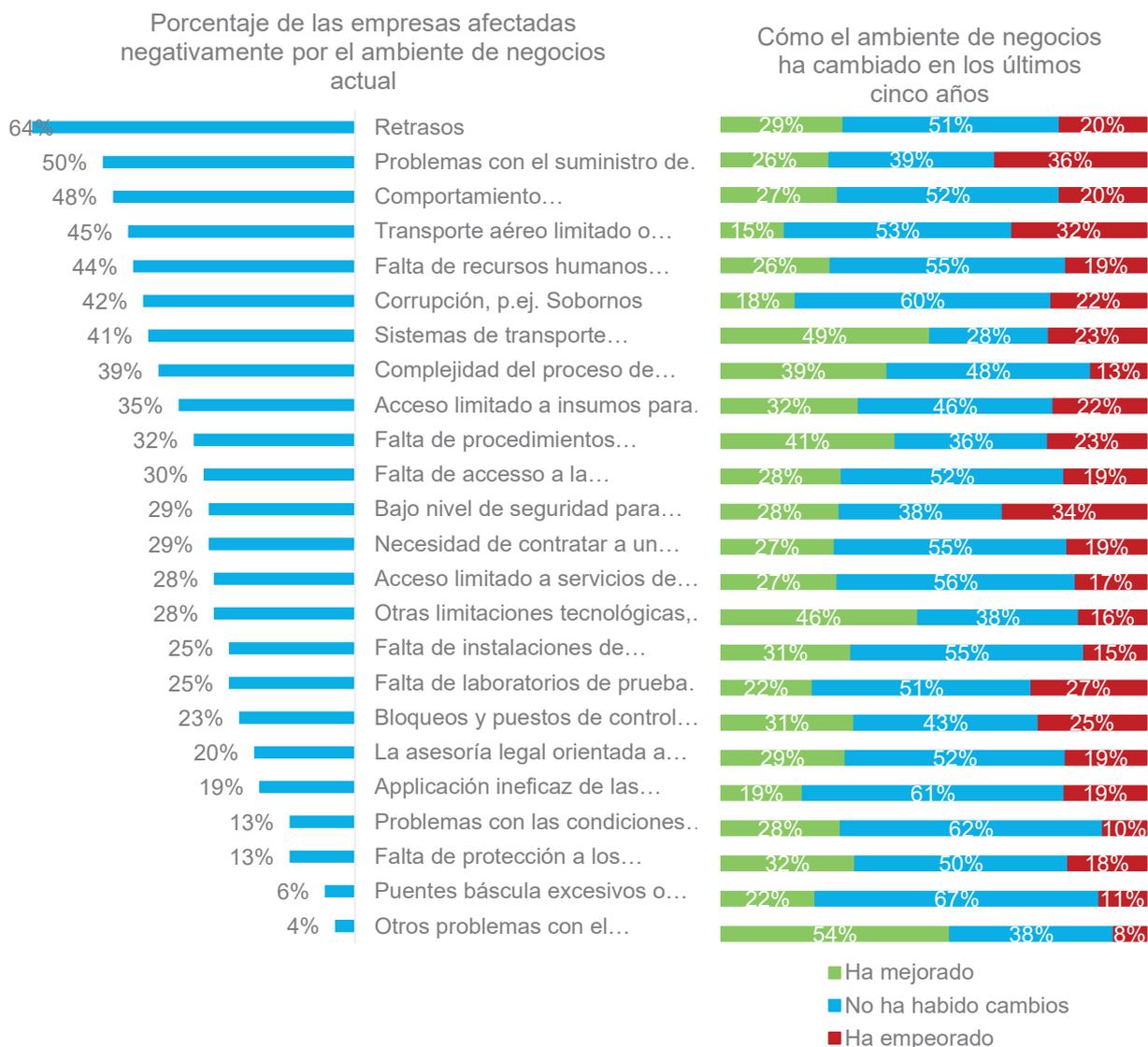
Durante la entrevista, las empresas comentaron su valoración sobre el ambiente de negocios en el país. Estas opiniones no están ligadas a sus relaciones comerciales específicas pero pueden complementar la interpretación de las MNA gravosas.

El Gráfico 17 muestra que los retrasos son una preocupación para dos de cada tres empresas dominicanas. Los problemas con el suministro de electricidad son mencionados por la mitad de los entrevistados. Otras preocupaciones incluyen la logística (transporte aéreo, portuario y sistemas de transporte limitados, y la complejidad del despacho aduanero), el funcionamiento de las instituciones (comportamiento inconsistente o arbitrario de los funcionarios, falta de capacitación de los mismos, y corrupción), y la producción (falta de acceso a insumos).<sup>75</sup> Estos aspectos muestran una incidencia entre 35% y 48% según los entrevistados.

<sup>75</sup> Las descripciones completas de la entrevista presencial sobre el clima empresarial se encuentran en el Apéndice IV.

Estas observaciones generales se relacionan con los OP mencionados anteriormente. Los retrasos son claramente la mayor preocupación para el sector privado seguido de la falta de recursos humanos y físicos para el buen desempeño de las tareas en puertos y aeropuertos. La falta de recursos humanos en las instituciones influencia en los tiempos y retrasos en los procedimientos. Estas situaciones permiten la proliferación de comportamiento arbitrarios o inconsistentes e incluso los actos de corrupción. Finalmente, la falta de acceso a insumos productivos y electricidad tiene consecuencias negativas en la competitividad global de la República Dominicana.

Gráfico 17 Ineficiencias en el ambiente de negocios



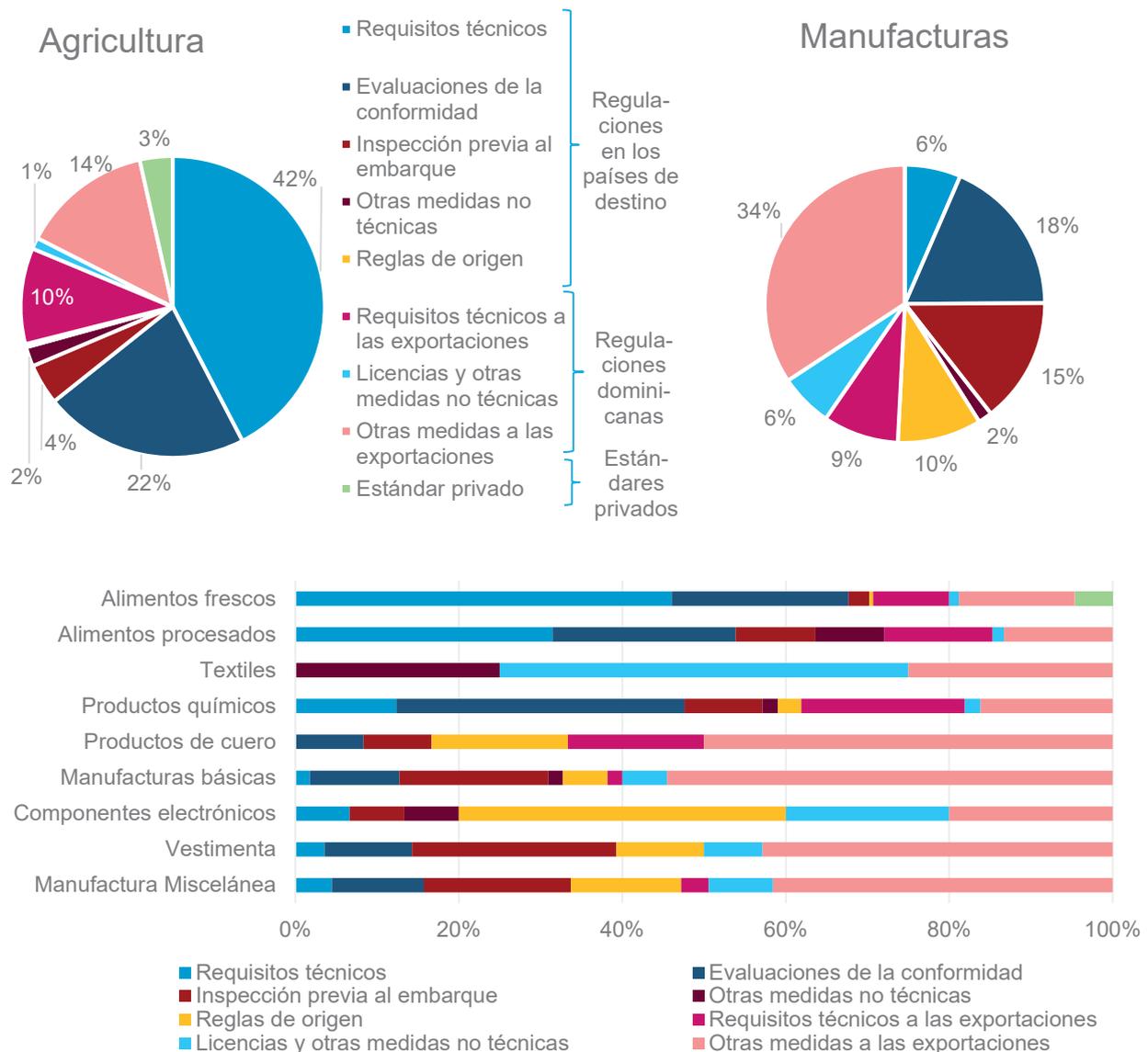
Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

El Gráfico 17 muestra la evolución durante los últimos cinco años. El 'status quo' o ausencia de cambios (50%) es el denominador común. Se perciben mejoras en el transporte, el uso de herramientas tecnológicas para procedimientos y diseminación de información, y el proceso de despacho aduanero. Varios de estos aspectos apuntan a la implementación de la Ventanilla Única del Comercio Exterior (VUCE). El suministro de energía eléctrica, la seguridad, la disponibilidad de laboratorios y transporte aéreo constatan un deterioro de acuerdo a la percepción de los entrevistados. Sería importante mantener e intensificar las mejoras en el ambiente de negocios a fin de facilitar el pleno desarrollo del sector privado.

## CAPÍTULO 4 RESULTADOS DESTACADOS PARA LOS SECTORES EXPORTADORES

La encuesta sobre las MNA en la República Dominicana está basada en una muestra representativa para 9 sectores exportadores, dos de los cuales en el sector agrícola y los restantes en la industria. En República Dominicana, al igual que en la mayoría de los países, vemos que las MNA gravosas son diferentes de un sector al otro. El Gráfico 18 presenta la distribución de casos de MNA gravosas en cada sector. Las medidas sanitarias tienden a hacer más hincapié en productos agrícolas, mientras que las reglas de origen afectan más a los productos manufacturados.

Gráfico 18 Proporción de casos de MNA gravosa por sector de exportación



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

El Gráfico 18 muestra que los requisitos técnicos y las evaluaciones de conformidad requeridos por los países de destino son los principales problemas al exportar productos agrícolas (64% de los casos). Algunos casos de MNA gravosas (3%) están relacionados con estándares privados que están igualmente ligados a evaluaciones de conformidad. Las otras medidas a las exportaciones aplicadas por los dominicanos

(inspecciones previas al zarpe, documentación para la exportación y su llenado) representan el 14% de los casos mientras que los requisitos técnicos representan el otro 10%.

En el caso de las manufacturas, casi la mitad (152 de 309) de los casos se asocian a la aplicación de regulación dominicana. El Gráfico 18 resalta que el principal problema al exportar incluye las formalidades no técnicas pero necesarias a las exportaciones como el Documento Único Aduanero (DUA), certificados de inspección, actas de inspección. Una cuarta parte de los casos reportados (24%) están ligados a los requisitos técnicos y sus evaluaciones de la conformidad impuestos por los países de destino. Se destacan también las inspecciones no técnicas operadas por los servicios de aduana de los países de destino y a la regulación de Haití que exige el acceso de ciertos productos únicamente por vía marítima. Esto afecta a un 15% de los casos de MNA gravosa para las exportaciones industriales y en menor medida a las agrícolas.

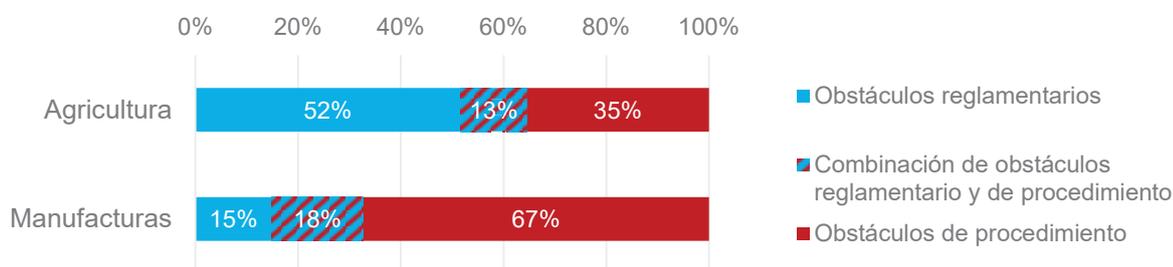
En ambos sectores, las medidas aplicadas por la República Dominicana a sus propias exportaciones explican entre un tercio y la mitad de los casos reportados. Al igual que en otros países, estas situaciones son transversales y no están ligadas a las características propias de los productos sino más bien a una regulación general del comercio. Las reglamentaciones nacionales, en particular las formalidades, inspecciones, requisitos técnicos y evaluaciones de la conformidad son frecuentemente citadas.

El Gráfico 18 muestra que los 2 sub-sectores agrícolas presenta una distribución muy similar mientras que la distribución en la industria es variada. Los productos químicos concentran el mayor número de casos (105) ya que son particularmente sensibles a los requisitos técnicos y sus evaluaciones de la conformidad sea nacional o extranjera. Las manufacturas misceláneas<sup>76</sup> representan la segunda categoría de MNA (89 casos). Para las manufacturas básicas, las formalidades de salida impuestas por la República Dominicana, las restricciones de entrada por puerto marítimo en Haití, y otras inspecciones de entrada a destino son los obstáculos más frecuentemente.

Generalmente las dificultades son de carácter práctico en la mayoría de los países encuestados por el ITC. Sin embargo, en el caso de las exportaciones agrícolas de la República Dominicana, dos factores son particulares: la prohibición temporal de parte de los Estados Unidos en seguimiento a la detección de la mosca de la fruta en el país generó un gran número de casos debido a una limitación entendible pero drástica teniendo en cuenta la concentración de exportaciones de vegetales y frutas hacia este mercado; el endurecimiento de las reglamentaciones de salud pública a través de los mercados ha generado una carga administrativa y operativa adicional para los exportadores de productos derivados del tabaco. Cada país ha emitido reglamentaciones en este sentido y dichas regulaciones no están armonizadas convirtiéndose así en un obstáculo reglamentario.

Las trabas prácticas o obstáculos de procedimiento (OP) son claves para los exportadores dominicanos. Excluyendo los casos ligados a la prohibición temporal, la reglamentación anti-tabaco y restricciones de entrada terrestre de productos a Haití, los OP afectan al 65% de los casos en agricultura y el 85% de los casos en industria. La norma no es el problema sino la aplicación o implementación práctica de las normas. Es necesario seguir trabajando en una implementación adecuada e idónea de las MNA.

Gráfico 19 Dificultades regulatorias y prácticas en los casos de MNA gravosa



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

<sup>76</sup> Bajo manufacturas misceláneas, se encuentra agrupados las madereras, maquina no eléctrica, equipos de transporte, electrónicos de consumo y telecomunicación, y otras manufacturas.

El Cuadro 4 detalla los casos de MNA gravosas reportados durante la encuesta y los detalla por categoría de MNA. Durante el análisis de las respuestas, el ITC se entrevistó con las instituciones relevantes. Esta consulta abierta y extendida con los principales actores nacionales completa la contextualización de los resultados y la integración de las opiniones y experiencias de las agencias mencionadas en las entrevistas.

Cuadro 4 Casos de MNA gravosas que afectan a productos en agricultura y manufactura

	Agricultura		Manufactura	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
A. Requisitos técnicos	243	42%	20	6%
AJ2. Prohibiciones geográficas temporales	154	27%		
AH1. Etiquetado	54	9%	11	3%
Otros requisitos técnicos	37	6%	9	3%
B. Evaluaciones de la conformidad	125	22%	57	19%
BA4. Requisitos de inspección	42	7%	21	7%
BA3. Certificación de los productos	34	6%	14	6%
BA2. Pruebas	33	6%	4	5%
BA1. Registro de productos	8	1%	18	1%
C. Inspección previa al embarque y otras formalidades	25	4%	45	15%
CA0. Inspección previa al embarque	13	2%	26	8%
CC0. Requisito de pasar a través de un puerto de aduanas específico	6	1%	10	3%
CZ0. Otras inspecciones previas al embarque y otras formalidades	2	0%	8	3%
E-H. Otras medidas no técnicas	12	2%	5	2%
EC2. Prohibición temporal	5	1%	1	0%
O. Reglas de origen	2	0%	29	9%
OA0. Reglas de origen	2	0%	29	9%
P. Medidas relacionadas a las exportaciones	146	25%	152	49%
PA. Requisitos técnicos a las exportaciones	59	10%	27	9%
PA2. Certificación requerida por el país exportador	29	5%	6	2%
PA1. Inspección a las exportaciones	27	5%	3	1%
PA9. Otros requisitos técnicos	3	1%	18	6%
PB-PZ. Licencias y otras medidas no técnicas	87	15%	125	41%
PZ0. Otras medidas a las exportaciones	80	14%	106	34%
PB3. Licencia o permiso para exportar	3	1%	14	5%
Estándar privado	20	1%		
Total	573	100%	308	100%

Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

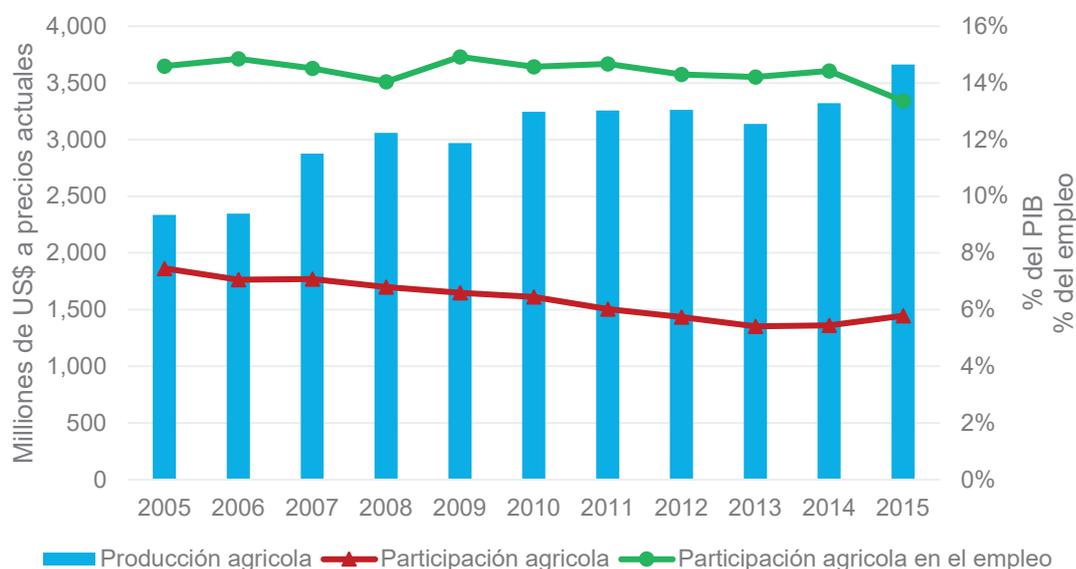
## Obstáculos al comercio que enfrentan las exportaciones agrícolas

Este capítulo contextualiza la importancia del sector agrícola dentro de la economía dominicana. Después, identifica las principales MNA que afectan al sector y detalla el contexto de la situación. Las conclusiones generales para todos los sectores están en el Capítulo 5.

### Importancia del sector agrícola en la República Dominicana

El sector agrícola, que incluye la producción agrícola y agropecuaria, así como sus derivados, presenta un crecimiento sostenido. Entre 2005 y 2015 la producción ha aumentado de más de 1'300 millones de dólares hasta alcanzar un valor de 3'600 millones (Gráfico 20). A pesar de este crecimiento constante, su participación en el PIB se ha reducido del 7.5% al 6% en 2015. Por lo tanto, se observa una dinámica sectorial ligeramente inferior al crecimiento de otros sectores de la economía. Sin embargo, el sector sigue representando una fuente importante de trabajo y concentra en promedio el 14.4% del empleo.

Gráfico 20 Valor de la producción agrícola y participación en el PIB nacional y el empleo, 2005-2015

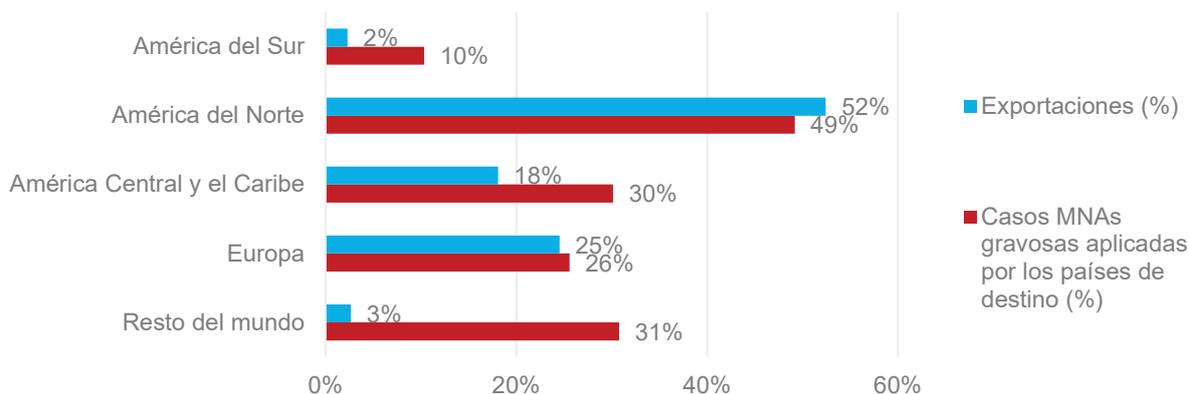


Fuente: Banco Mundial (2017), [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org).

En cuanto a las exportaciones, el sector agrícola es una actividad importante para la generación de divisas y alcanza una participación del 25% en las exportaciones totales del país. Excluyendo las exportaciones de productos minerales, su participación aumenta hasta un 30% de las exportaciones no minerales del país. Los principales productos de exportación son: cigarros tipo puros, cacao, plátanos, azúcar de caña, ron de caña, preparaciones para salsa, harina, galletas, cerveza, galletas, bebidas no alcohólicas, aguacates, mangos, y otras legumbres.

En cuanto a las importancias agrícolas, cabe recalcar que la República Dominicana presentan un déficit comercial para este sector de aproximadamente unos 700 millones de dólares en 2015. El déficit comercial dominicano en el comercio de bienes es más marcado en otros sectores y las importaciones agrícolas corresponden un valor equivalente a las importaciones de derivados del petróleo (2.7 millardos de dólares en 2015). Su participación en las importaciones no minerales se sitúa alrededor del 19%.

Gráfico 21 Destino de las exportaciones agrícolas e incidencia de MNA gravosas



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

El Gráfico 21 informa sobre los destinos de las exportaciones agrícolas e indica la incidencia de casos de MNA gravosas para cada destino. Resaltar la concentración de las exportaciones hacia: los Estados Unidos, Haití, América Central y el Caribe. En el caso de Europa, no se observa una concentración en torno a un socio específico y parte de esta orientación obedece al comercio con territorios europeos en el Caribe.

Hay más casos gravosos en los dos principales socios comerciales dado por una parte, las estrictas medidas sanitarias y de salud pública aplicadas por los Estados Unidos y, por otra, a las políticas de comercio exterior aplicadas por Haití, que afectan el comercio por vía terrestre desde la República Dominicana. Se observa igualmente un grado de incidencia superior al 25% en las exportaciones hacia países o territorios europeos.

### Los obstáculos regulatorios tienen una participación significativa en los casos de medidas no arancelarias gravosas aplicadas por los países socios

Aunque una gran parte de las situaciones descritas como gravosas se originan por las regulaciones en los países de destino (Gráfico 12) es importante distinguir las razones. El Gráfico 22 muestra que las regulaciones extranjeras son percibidas como estrictas y más del 75% de los casos reportados con relación a las regulaciones extranjeras presentan al menos un obstáculo regulatorio. Es decir que las normas de los países socios presentan una dificultad insuperable para los exportadores ya sea por sus especificaciones técnicas, por la dificultad tecnológica de la norma o por un carácter restrictivo. Tres hechos ligados a las regulaciones del comercio explican esto:

*Desde marzo de 2015, Estados Unidos prohíbe la importación de vegetales orientales procedentes de República Dominicana. Esto afecta igualmente a la mercancía hacia Canadá en tránsito por Estados Unidos.*

*Exportador de ají picante*

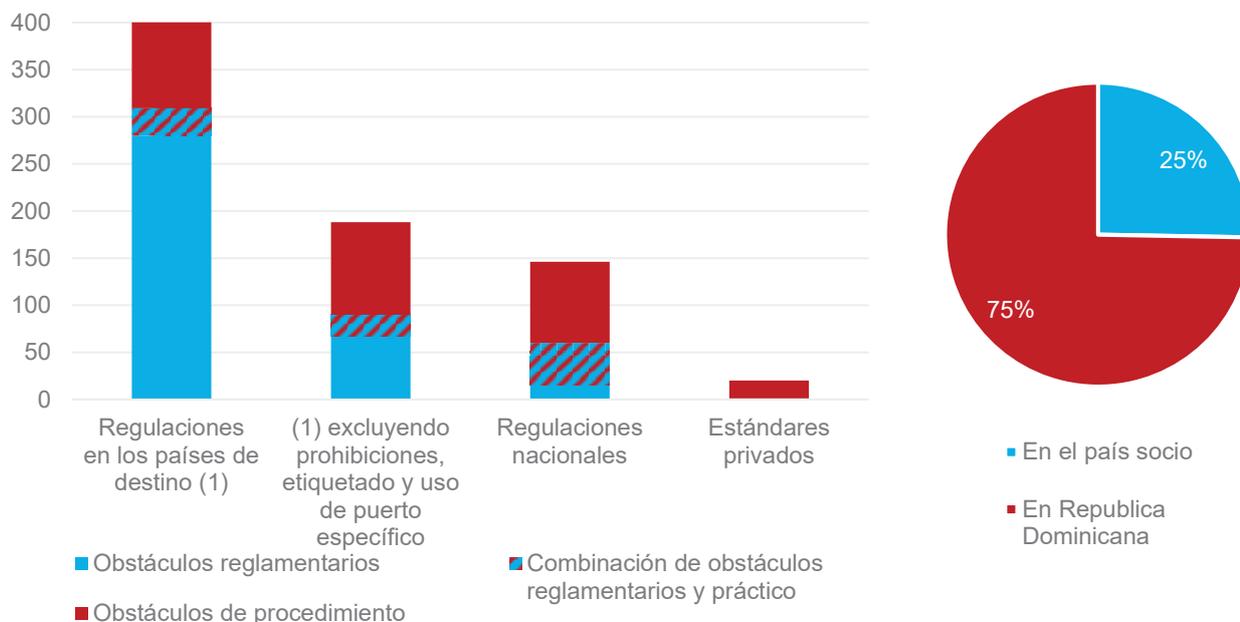
De una parte, la encuesta coincidió con la aparición de la Mosca del Mediterráneo (*Ceratitis capitata*, Wiedemann) que generó una prohibición temporal por parte de socios comerciales como los Estados Unidos. Por lo tanto, las entrevistas incluyen un número importante (154) de casos de MNA gravosa relacionados. La prohibición temporal afectó a 18 productos entre frutas y vegetales, y los entrevistados declararon no poder exportar su producción de aguacate, ají, berenjena, guayaba, limón, mango, melón, naranjas, pepino, papaya, pimiento, piña, sandía,

tomate, y vainas. Esta medida afectó las exportaciones a Estados Unidos y los cargamentos en tránsito allí. Por lo tanto, también afectó a las exportaciones hacia Canadá y algunas islas del Caribe.

Según la entrevista con el representante de Sanidad Vegetal y Animal dependiente del Ministerio de Agricultura, la aparición de la mosca del Mediterráneo no obedecía a una plaga establecida y presente en el territorio dominicano sino más bien a una contaminación puntual a través de frutos ingresados al país en zonas turísticas. La existencia de la Cordillera Central habría jugado un papel de contención de la plaga hacia el oriente del país. Lo que si queda claro es que la República Dominicana no había desarrollado plenamente un esquema de monitoreo y control para este tipo de situaciones. Por ejemplo, se pasó de menos de mil trampas para mosca antes de la aparición de la plaga a más de 15 mil trampas instaladas. El esfuerzo de monitoreo y control que ha instaurado la República Dominicana ha necesitado una inversión de

más de 14 millones de dólares y aunque esta cifra parezca impresionante, es importante compararla con el impacto directo e indirecto relacionado con la pérdida de estos mercados. Se debe trabajar de manera coordinada en la prevención de posibles situaciones semejantes a futuro y en este sentido, el reforzamiento del trabajo de instituciones como Sanidad Vegetal y Animal serán críticos para que estas situaciones no vuelven a repetirse, al menos con una intensidad similar.

Gráfico 22 Obstáculos reglamentarios y de procedimiento relativos a la agricultura, y por localización en caso de OP



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

Otra explicación para la alta incidencia de obstáculos reglamentarios está ligada a la polémica internacional sobre la legislación hacia el tabaco y sus productos derivados que existía durante el periodo de la encuesta. Muchos mercados internacionales imponen estrictas medidas de etiquetado para llevar adelante una concientización de los consumidores acerca de riesgos asociados a su consumo (empaquetado genérico). También se impusieron normas de imagen de marca y de presentación en supermercados.

*Alemania exige que le coloque el código de barras y el etiquetado tanto a las cajas de cigarrillos como a cada unidad por separado. Esto implica un gasto extra y además, afea el producto*

*Exportador de cigarros (puros)*

Durante la encuesta sobre las MNA, se reportaron 54 casos de MNA gravosa con relación al etiquetado, de los cuales 37 están relacionados con productos derivados del tabaco. Los relatos reportan las dificultades de los exportadores nacionales para cumplir con normativas que pueden variar de país a país, o incluso dentro de las regiones de un país (Estados Unidos). Se percibe las dificultades al tener que cumplir reglamentaciones que cambian de mercado a mercado, el alza de costos de producción asociado con la producción de etiquetas y el

etiquetado mismo, así como la pérdida de competitividad percibida al asociar todos los productos derivados bajo una misma obligación de etiquetado (tabaco picado, cigarrillos, y puros).

Los 17 restantes casos se aplican a frutas exportadas a Estados Unidos, Alemania, Rusia y otros países europeos y tienen una narrativa similar ya que señalan dificultades en la traducción hacia el idioma del mercado, en el nivel de detalle incluido en la etiqueta, y en cuanto al número de etiquetas que tienen que estar dispuestas en la caja o el producto mismo.

Los cambios de legislación sobre la entrada de productos a Haití están asociados con 11 casos de MNA gravosa. Algunos exportadores asimilan este cambio de legislación, operado en octubre 2015, a una veda de entrada aunque en realidad se trata de un requerimiento de importación por puerto específico. Una lista de 23 grupos de productos, que pueden incluir varios productos a nivel de 6 dígitos del SA, fue presentada por el Ministerio de Economía y Finanzas del vecino país y productos como el aceite comestible, bebidas, cerveza, harina, mantequilla, manteca, agua, jugos, galletas, pasta y otros productos manufacturados forman parte de esta lista.

Esta medida afecta casi exclusivamente a los productores dominicanos quienes son los únicos que pueden beneficiar del transporte terrestre, aunque ciertos productos de terceros países en tránsito a través de la República Dominicana podrían igualmente ser afectados. Es evidente que el cumplimiento de este requerimiento implica un alza en los costes de producción ya que es necesario un transporte más complejo (probablemente multimodal) y ciertos exportadores reportan costes superiores de un 15-20% con relación a esta norma. Los productos reportados como afectados en las entrevistas son aceite, bebidas, pasta, cerveza, salchichas, caldos y sopas.

---

*Desde octubre de 2015, el gobierno haitiano obliga a que determinados productos entren por vía marítima a través de Puerto Príncipe. Dicha medida le incrementa el coste del producto en un 15-20%*

---

*Exportador de aceite de palma*

---

Antes de analizar los aspectos prácticos que crean dificultades para los exportadores dominicanos, se analiza brevemente el restante de los casos que generan un obstáculo regulatorio. 28 de los casos reportados hablan de exigencias estrictas en cuanto a pruebas y requisitos de inspección (códigos BA2 y BA4). Otros 5 casos relatan exigencias de certificación para las paletas que transportan los productos (código BZ0). Otros 23 casos (códigos AA2, AB3, y AH3) están ligados a requisitos técnicos de los productos y relacionados a la calidad de los mismos, como ser límites para residuos, trazabilidad de los insumos o del producto mismo en el caso de la leche, y el empaque de los productos.

Las inspecciones sanitarias en destino afectan a productos como aguacate, ají, banano, berenjenas, limón, mango y vainitas en los países europeos (Francia, Reino Unido) y otros países desarrollados (Japón). Controles positivos en estas inspecciones pueden generar el retorno de la carga. En otros casos, la mercadería puede ser fumigada y así distorcionar su carácter de productos orgánicos. Algo similar fue reportado con relación a las pruebas en países europeos como Bélgica, Italia, Países Bajos, y el Reino Unido, y nuevos mercados como los Emiratos Árabes Unidos.

Los productos afectados son nuevamente el aguacate, berenjenas y vainitas, y en el caso de los países europeos, los resultados positivos de las pruebas generan la quema de la mercadería, es decir una pérdida total. En el caso de los Emiratos Árabes Unidos, la exportación de miel está sujeto a muchas pruebas por lo que el exportador encuentra las normas muy estrictas. Existen también requisitos de inspección a las instalaciones de producción de los exportadores de parte de la Unión Europea para productos similares (aguacate, ají, mango, y berenjenas) así como requerimientos de certificación sobre insumos anexos tales como las paletas de exportación en el caso del coco exportado a los Estados Unidos, Canadá y Europa.

De parte de los requisitos técnicos, los casos reportados por los exportadores dominicanos relatan dificultades al momento de exportar por requisitos de calidad que aplican en los mercados de destino. Entre otros, se trata de deficiencias de calidad de los productos como ser la presencia de bacterias en la leche que se usa para la fabricación de helados, en la exportación de leche fresca o el tamaño mínimo requerido para el grano de arroz en los Estados Unidos, en todos los casos. Se reportan dificultades en cumplir con los límites especificados para pesticidas e insecticidas en ají, mango, naranjas, y tabaco al exportar a Canadá, España y los Países Bajos. Otros requisitos técnicos están relacionados con los empaques exigidos por los mercados como ser el uso de empaques de polipropileno para el cacao en grano exportado hacia Estados Unidos, Suiza e Italia.

En cuanto a los límites máximos de tolerancia, el representante de Sanidad Vegetal y Animal reconoció que el trabajo de capacitación, concientización y divulgación dentro de las instituciones y hacia los exportadores ha dado frutos, ya que se observa menos dificultades en este sentido. Este trabajo se llevo adelante en coordinación y cooperación con otras instituciones como la Dirección Nacional de Vegetales Orientales y Fruta a la Exportación (Dinvofex).

En todas estas situaciones descritas anteriormente, los exportadores dominicanos consideran que los requisitos y las consecuencias de sus incumplimientos son muy estrictos o difíciles de satisfacer. Muchas de estos requisitos son frecuentes y por lo tanto críticos para garantizar un acceso a los mercados. Paralelamente a la prohibición temporal aplicada por los Estados Unidos, este resultado refleja que los exportadores dominicanos están poco preparados o dispuestos a enfrentar y sobrellevar a este tipo de medidas de sanidad e inocuidad alimenticia. Durante el taller de validación de los resultados de la encuesta en julio del 2016, se hizo hincapié en la necesidad de asimilar e integrar una orientación hacia la calidad para las exportaciones dominicanas.

En cuanto a los casos de MNA gravosa relacionados con regulaciones o medidas nacionales, solamente 15 casos fueron reportados y los relatos recopilados hacen referencia a una inspección repetitiva para ciertos productos que ya han sido inspeccionados en la fábrica o al momento de su producción (enlatados). En algunos casos, los productos deben ser pasados por agua y por lo tanto, pueden sufrir una pérdida de calidad o incluso el rechazo de parte de los clientes a destino.

### Los obstáculos de procedimiento tienen un rol preponderante en los casos de medidas no arancelarias gravosas

El Gráfico 22 deja evidencia que los OP juegan un rol importante. Al excluir los 3 tipos de casos mencionados previamente, la distribución de la naturaleza de las dificultades reportadas cambian de manera sensible. Más de la mitad (52%) de los problemas relacionados con regulaciones extranjeras son debidos a obstáculos de procedimiento (OP) o prácticos en la implementación de la norma o al verificar el cumplimiento de la misma. Solo un 36% de los casos de MNA gravosa relacionado con las regulaciones extranjeras son únicamente de carácter regulatorio. En relación a las regulaciones nacionales, el 59% de los casos se explican únicamente a través de la existencia de un OP y tan solo 10% se deben únicamente a un obstáculo regulatorio. En el caso de los estándares privados, 95% de los casos son de carácter práctico.

Un caso de MNA gravosa puede estar originado a uno o más OP<sup>77</sup> y la encuesta empresarial de las MNA en la República Dominicana permite recoger todos los OP que sean reportados. Por lo tanto, se genera un incremento o desdoblamiento de casos con relación a los casos de MNA gravosa ya que cada situación gravosa con relación a una MNA puede estar asociada con varios OP.<sup>78</sup> Se generaron 427 casos de OP en las exportaciones de productos agrícolas y 52% de los casos (223) están relacionados con regulaciones de los países socios o estándares privados aplicados en destino.

El Gráfico 22 sitúa la localización de ocurrencia del OP y deja en evidencia que si bien casos ocurren con relación a regulación extranjera, nacional y los estándares privados, los OP se encuentran mayormente (75%) localizados en la República Dominicana. Así, 52% (101) de los casos de MNA gravosa relacionada con regulación del país de destino se deben a la presencia de OP en el territorio dominicano.

En los casos de MNA gravosa con relación a reglamentación dominicana debido a la presencia de OP, el 96% de los OP ocurren en la República Dominicana mientras que para el caso de los estándares privados, dos tercios (66%) ocurren dentro de las fronteras dominicanas. Esto implica que los exportadores se enfrentan importantes dificultades prácticas dentro de su territorio al momento de cumplir requerimientos nacionales e internacionales aplicados a sus productos.

### Obstáculos de procedimiento en las evaluaciones de conformidad y otras inspecciones en destino

De los 102 casos de OP ligados a la regulación del país de destino o con estándares privados y cuyos OP ocurren fuera del territorio nacional, 56% de estos casos están relacionados con las evaluaciones de conformidad (principalmente, inspecciones técnicas – BA4 - y pruebas – BA2) requeridas por el país de

---

<sup>77</sup> A su vez, esta situación gravosa puede resultar de la combinación de un obstáculo regulatorio con uno o más OP.

<sup>78</sup> En el caso de los casos de OP, la encuesta permite recoger la entidad relacionada al caso de OP y así mismo, la localización del OP. A título de ejemplo, un exportador puede tener una dificultad con un certificado sanitario requerido por el país de destino que el exportador considera muy estricto en sus exigencias, además reporta demoras en la emisión del certificado por la entidad autorizada en su país de origen y arbitrariedades de parte de los agentes aduaneros a destino que rechazan de manera aleatoria dicho certificado. Se trata de un caso de MNA gravosa con obstáculo regulatorio y dos OP, uno en el país de origen y otro en el país de destino.

destino.<sup>79</sup> Las dificultades se focalizan en el ingreso de productos a Estados Unidos y al Reino Unido. Retrasos en la liberación de la mercadería a la espera de una inspección o prueba sanitaria (plazo en promedio de 2 días) generan costes de almacenaje así como el costo de la inspección. Los exportadores también mencionan el muestreo previo que genera igualmente retrasos y costes.

Otro 10% de los casos de OP en los países socios están ligados a los estándares privados y específicamente a la certificación orgánica. Los productos afectados son mango, banana, y aguacate exportados hacia la UE.

Un 17% de los casos de OP en el país de destino para los productos agrícolas hacen referencia a las inspecciones previa al embarque.<sup>80</sup> Se mencionan retrasos en Jamaica, Estados Unidos, Haití y Honduras que afectan a una variedad de productos procesados (purés de fruta congelado, sopas, conservas de verduras, etc.).

Finalmente, 12% de los casos de OP en el país de destino hace referencia a las dificultades asociadas con el etiquetado de los productos que requieren traducción, cambios de regulaciones frecuentes, y costos para el etiquetado unitario de cada producto. Estos casos afectan a bebidas, bananas y puros en los países desarrollados.

La facilitación a través de la posible simplificación o mejoras de la implementación de las medidas (transparencia e información, entre otros) requiere un trabajo conjunto con las autoridades y agencias competentes a destino. En algunos casos, como el etiquetado, las soluciones pueden ser igualmente prácticas al estar asociadas a estrictas regulaciones en los países de destino.

---

*Al arribo a Estados Unidos, se realiza una inspección técnica en búsqueda de algún tipo de plaga o insecto. Dicha inspección se demora de 2-3 días elevando los costes de almacenamiento.*

---

*Exportador de solidagos*

---



---

*Cada país de destino le exige un etiquetado diferente, además cada norma está sujeta a cambios continuos (cada 3-5 meses). Se hace etiquetas nuevas cada poco tiempo, lo que incrementa los costes del producto.*

---

*Exportador de banana*

---

### *La mejora de los procedimientos domésticos reduce los obstáculos de procedimiento a las exportaciones*

Las regulaciones extranjeras presuponen ciertas responsabilidades a cumplir por parte de las entidades nacionales. Sin embargo, esto también permite al país exportador tener el margen en el manejo de la implementación de estas normas y poder hacer mejoras y avances dentro de su jurisdicción sin tener que recurrir necesariamente a gestiones con sus socios comerciales. Los OP domésticos relacionados con las regulaciones aplicadas por los países de destino tienden a disminuir la competitividad de los productos dominicanos, pero se convierten en oportunidades para la facilitación de las exportaciones al nivel nacional ya que estos casos tienen mayor probabilidad de ser resueltos.

#### *Demoras en las evaluaciones de la conformidad*

El Gráfico 23 relaciona los OP domésticos con cada categoría de las MNA. Los retrasos son la principal razón para la percepción negativa de parte de los exportadores al momento de tratar con las evaluaciones de la conformidad. 44 de los 49 casos reportando un retraso están relacionados con las evaluaciones de la conformidad. La evaluación de la conformidad sirve para cerciorarse o confirmar si un producto o servicio cumple con determinados requisitos técnicos establecidos para garantizar los objetivos legítimos de protección de la vida y la salud de personas, animales y plantas, así como para proteger el medio ambiente, la seguridad y evitar prácticas engañosas en publicidad. Los datos de la encuesta están mayormente relacionados con la certificación de los productos (BA3).

---

<sup>79</sup> El total de casos de OP que ocurren en destino es 102.

<sup>80</sup> Estas inspecciones rutinarias de verificación aduanera también se pueden desarrollar antes de la liberación de la carga una vez llegada a destino y previamente a su liberación o desaduanización.

*Canadá exige el uso de contenedores refrigerados durante el envío. El problema deriva de la falta de instalaciones en puertos y aeropuertos dominicanos y del suministro de electricidad para la cadena de frío.*

*Exportador de cebollines*

Las dificultades mencionan el plazo (6 meses) para la obtención del registro sanitario y la imposibilidad de comenzar la tramitación del certificado fitosanitario antes de la entrada de la mercadería a un recinto aduanero. Los productos afectados incluyen el cacao, el tomate, pepino, pimentón, ají, y conservas de vegetales (habichuelas, leche de coco) que son exportados a país de Cetroamérica, el Caribe, los Estados Unidos e incluso Europa.

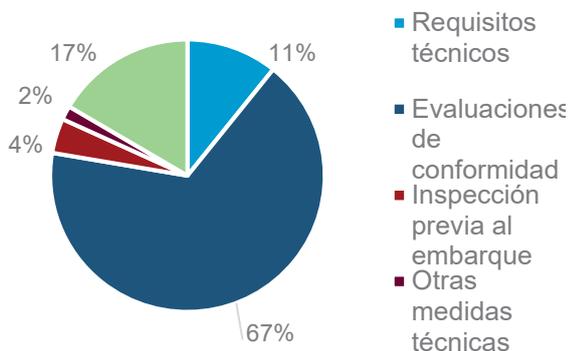
En consecuencia, los servicios de Sanidad Vegetal y Animal dependiente del Ministerio de Agricultura así como los servicios de Salud Pública son las agencias nacionales que frecuentemente son asociadas con estas demoras.

Sanidad Vegetal y Animal reportó estar trabajando en la implementación del e-Fito y la mejora en los 26 puntos cuarentenarios del país. El certificado de libre venta está sujeto a la obtención del registro sanitario y tiene una validez prolongada y renovable (2-5 años). El proceso de aprobación de este registro sanitario es generalmente el obstáculo o dificultad observada por los exportadores.

Los exportadores que reportan este PO también perciben la regulación a destino como estricta.

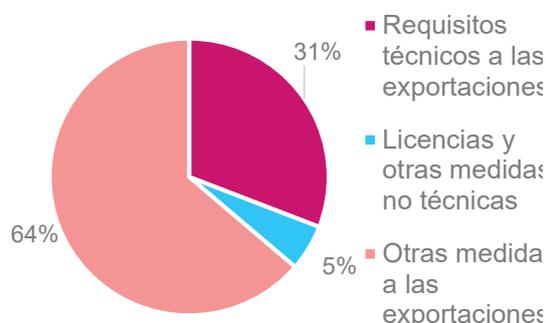
Gráfico 23 MNA asociadas con OP domésticos en agricultura

### Regulaciones en los países de destino



MNA aplicadas por destinos a exportaciones agrícolas	Principales OP nacionales	% del Total
Evaluaciones de la conformidad	Retrasos	36%
	Instalaciones deficientes o inadecuadas	15%
	Tasas y gravámenes altos	10%
Requisitos técnicos	Instalaciones deficientes o inadecuadas para almacenaje	7%
Estándares privados	Tasas y gravámenes altos	8%
	Documentación excesiva	7%
Otros OP		17%
Total		100%

## Regulaciones dominicanas



MNA de la Rep. Dom. a exportaciones agrícolas	Principales OP nacionales	% del Total
Otras medidas a las exportaciones	Retrasos	28%
	Otros OP	10%
	Tasas y gravámenes altos	8%
	Pagos informales	7%
Requisitos técnicos	Retrasos	15%
	Tasas y gravámenes altos	6%
Licencias y otras medidas no técnicas	Retrasos	4%
	Otros OP	21%
Total		100%

Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

*Falta de instalaciones adecuadas o apropiadas*

Otra explicación recurrente para los OP ligados a las regulaciones extranjeras reportados por los exportadores dominicanos es la falta de instalaciones adecuadas en los puntos de control. 17 casos hacen referencia a la falta de laboratorios con relación a las evaluaciones de la conformidad. Se trata de pruebas para la detección de residuos (código BA2), incluyendo el caso de los productos orgánicos, para los cuales no existen laboratorios en el país y que derivan en el envío de muestras al extranjero.

Los productos afectados son productos frescos como el mango, banana y otros cuando se dirigen a mercados europeos pero igualmente en el caso de la leche exportada hacia Cuba.

La encuesta reporta igualmente falencias en la cadena de frío para el manejo de ciertas vegetales perecibles como la albahaca y los cebollines, y señalan estas dificultades en los puertos y aeropuertos dominicanos. Además de cortes de electricidad que afectan la cadena de frío, los encuestados reportan la falta de contenedores o cuartos fríos en los recintos de despacho. Con relación a este inquietud, representantes de agencias nacionales facilitan inspecciones in situ (en las instalaciones del productor) pero éstas requieren coordinación e incluyen un incremento de los costos por desplazamiento. Representantes de las instituciones que llevan adelante inspecciones en recintos aduaneros confirmaron la falta de rampas de inspección adaptadas a la cadena del frío que garanticen las condiciones externas al contenedor refrigerado.

*Tasas y gravámenes altos asociados con documentación excesiva*

Los costos asociados con inspecciones solicitadas por otros países así con las certificaciones de estándares privados que son operadas a través de empresas privadas. Los costos de esta 'privatización' de los servicios son percibidos como excesivos y se convierten en un obstáculo generando 22 casos de OP. Los productos afectados son exportados a mercados con altas exigencias como ser Europa y Estados Unidos y este tipo de certificaciones afectan a preparados (galletas, jugos) y otros productos frescos (banana, tomate, pepino).

Para la certificación privada se requiere documentación que es percibida como excesiva por parte de los exportadores y recopilados en otros 10 casos de OP. Igualmente se mencionan retrasos en las renovaciones

---

*Al exportar a Europa, se le obliga a realizar una prueba de detección de residuos. En República Dominicana, no hay laboratorios para hacerlas y tiene que mandar una muestra a Estados Unidos para realizarlas.*

---

*Exportador de ají y mango*

anuales de estas certificaciones. Toda esta situación genera una percepción de carga administrativa importante y por lo tanto, reduce las incitaciones de participación en estos mercados segmentados cuyos precios son frecuentemente mencionados como más favorables a los productores.

La República Dominicana, como muchos otros países, aplica dentro de sus responsabilidades e intereses una serie de medidas a sus propias exportaciones en razón de un interés nacional en el monitoreo de la calidad de los productos exportados, una voluntad de manejo y control de ciertos recursos naturales, o simplemente con fines de control y despacho aduanero. La aplicación de estas regulaciones generan ciertas dificultades de carácter práctico (Gráfico 22) que derivan en 204 casos de OP domésticos.

---

*Los países exigen que adquieran un certificado de orgánicos. Dicho certificado tiene un coste elevado de \$4,500 por producto y debe de ser renovado anualmente. La empresa adquiere el certificado en Suiza.*

---

*Exportador de aguacate y mango*

El Gráfico 23 muestra las categorías de regulaciones dominicanas que fueron relacionadas con los casos de OP domésticos así como los OP más frecuentes para cada categoría.

Los retrasos, altos costos y gravámenes, y otros OP explican 80% o más de los casos reportados y las regulaciones asociadas con estos casos son otros requerimientos no técnicos de despacho (PZ0) – tales como las inspecciones antinarcoóticos – y los requisitos técnicos aplicados (PA1, PA2, PA9) por la República Dominicana a sus propias exportaciones.

## Obstáculos al comercio para los productores manufacturados

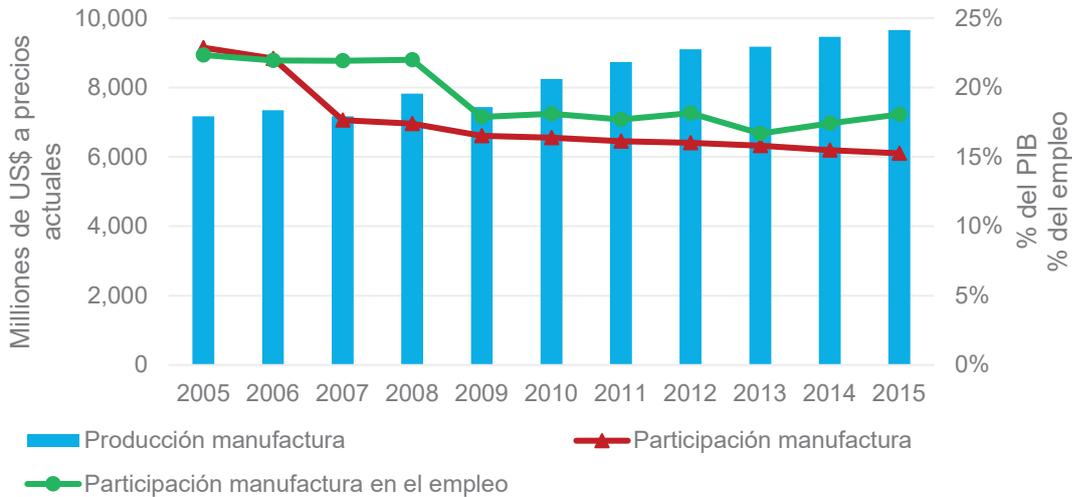
### Importancia del sector manufacturero en la República Dominicana

La manufactura representa el 15% del PIB dominicano y creció en la última década pasando de 7 mil millones de dólares en 2005 a 9.6 mil millones de dólares en 2015. Esto significa un crecimiento superior al 34%. Sin embargo, la producción manufacturera creció más lentamente que el PIB nacional lo que implica que su participación en el agregado productivo nacional ha decaído en los últimos años (Gráfico 24). Representa un 18% del empleo nacional y se mantiene estable en este nivel desde 2009.

En 2015, las exportaciones de manufacturas alcanzaron 4.8 mil millones de dólares (excluyendo minerales y armas) y representaron 2.4 veces el valor de las exportaciones agrícolas. Su participación en las exportaciones supero el 70%. Entre los productos exportados, se destacan los instrumentos médicos, camisetas de algodón, disyuntores eléctricos, y artículos de joyería que superan los 300 millones de dólares en exportaciones en 2015, incluso los 800 millones en el caso de los instrumentos médicos. Otros productos destacados son el calzado de cuero y caucho, otros tejidos de algodón (sostenes, pantalones), otros instrumentos médicos (catguts, agujas, catéteres, ligaduras) y vajilla plástica.

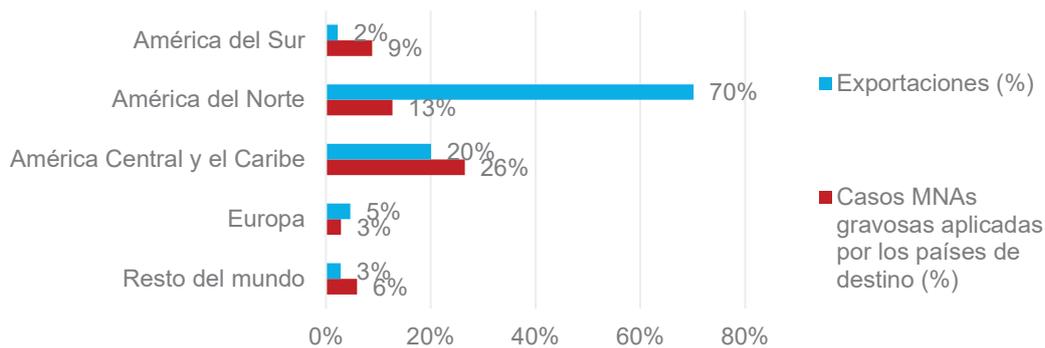
El déficit comercial alcanza los 6.8 mil millones de dólares en 2015 y las importaciones están dispersas entre productos finales como ser productos farmacéuticos, automóviles, electrodomésticos, equipos electrónicos y otras máquinas, así como productos intermedios usados como insumos en la producción nacional como hierro, insumos para los plásticos, e hilados.

Gráfico 24 Valor de la producción manufacturera y participación en el PIB y el empleo, 2005-2015



Fuente: Banco Mundial (2017), [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org).

Gráfico 25 Orientación de las exportaciones manufactureras e incidencia de MNA gravosas



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

El Gráfico 25 muestra que las exportaciones están concentradas hacia los Estados Unidos y tan sólo una quinta parte de las exportaciones se dirige a mercados regionales. La participación en otros mercados es mínima y en su conjunto, no supera el 10% del valor de las exportaciones. Un resultado interesante ligado a la distribución de las exportaciones manufactureras es que los exportadores dominicanos reportan una incidencia mayor de casos de MNA gravosa en los mercados regionales y no así en mercados exigentes como el de los Estados Unidos u otros destinos como Europa.

No hay una clara indicación del alcance de los acuerdos firmados por la República Dominicana en términos de integración regional, sea en la orientación de las exportaciones o en la incidencia de los casos de MNA gravosa. El Cuadro 4 muestra evidencia de las evaluaciones de conformidad, las inspecciones previas al embarque, y las reglas de origen aplicadas por los socios comerciales así como las medidas reglamentarias de la República Dominicana tienen una influencia en esta observación. No se reportan casos de MNA gravosa relacionados con los estándares privados.

## Los obstáculos regulatorios tienen una participación significativa en los casos de medidas no arancelarias gravosas aplicadas por los países socios

El Gráfico 26 busca ir más lejos en la comprensión de las dificultades reportadas por los exportadores. De manera similar a lo observado en el sector agrícola, se detecta que los obstáculos reglamentarios aplicados por los países socios son la única razón que explica 35 de los casos de MNA gravosa relacionados con reglamentaciones extranjeras (22% del total de casos relacionados con reglamentación extranjera). En el caso de la reglamentación nacional, esta proporción baja a 7% y alcanza únicamente 25% si se toma en cuenta la combinación de obstáculos prácticos y reglamentarios.

---

*Haití exige que el producto entre por vía marítima a través de Puerto Príncipe. La norma le parece muy estricta pues se impuso los productos se enviaban vía terrestre y ha supuesto un aumento de los costos.*

*Exportador de varillas y tuberías*

---

Las dificultades reglamentarias que reportan los exportadores dominicanos están relacionadas con las categorías de MNA ya reportadas en la sección del sector agrícola, es decir los requerimientos de etiquetado y transporte, las certificaciones de conformidad, y el requisito de entrada por puerto específico en Haití.

Los 11 casos de obstáculos reglamentarios por etiquetado están relacionados a productos de higiene (crema, champú, etc.) y otros productos químicos (pinturas, etc.). Nuevamente, la dificultad reportada en mercados como los Estados Unidos, otros países centroamericanos miembros del DR-CAFTA y Haití hace referencia a cambios en regulaciones (Haití) y una heterogeneidad en el requerimiento por país e incluso estado en el caso de Estados Unidos. Esto implica cambios de diseño, traducción y presentación del etiquetado.

---

*Cada país exige que el detalle del etiquetado sea de una manera concreta, por lo que la impresión de los botes metálicos no es estándar y debe de hacerlo de manera individualizada.*

*Exportador de pinturas*

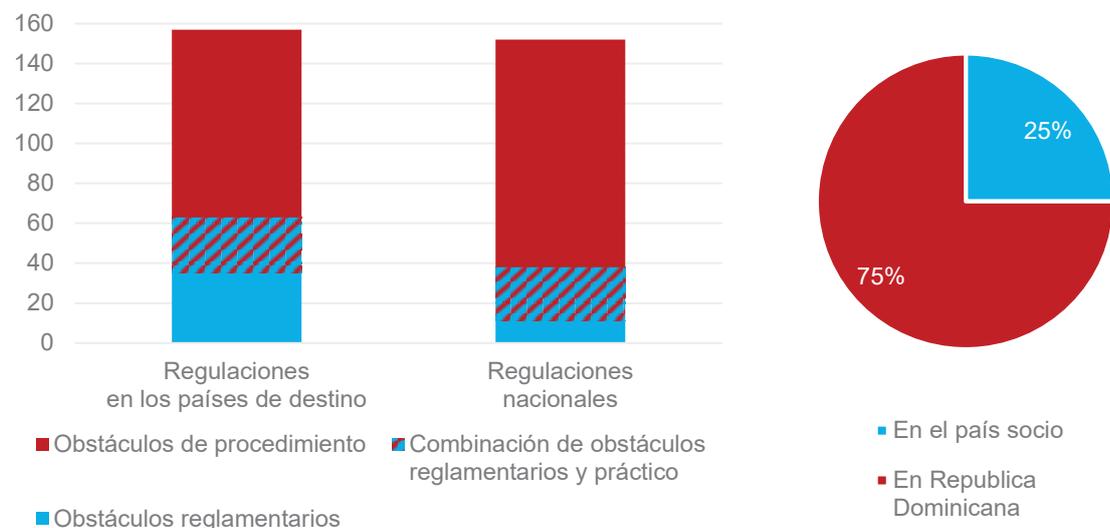
---

7 casos de MNA gravosa están relacionados con el requerimiento de importación por puerto específico aplicado en 2015 por Haití. En este caso, los productos afectados son el cemento, varillas metálicas o de aluminio, tuberías y producto de limpieza. En cuanto a las certificaciones de la conformidad (9 casos), los testimonios recopilados mencionan dificultades en la exportación de tuberías plásticas a Cuba por una serie de certificados no frecuentemente solicitados en otros países y requerimientos de fumigación y de certificación que

incluyen paletas de transporte a Centroamérica y los Estados Unidos.

La proporción de casos de MNA gravosa por obstáculo reglamentario es sensiblemente más baja y solo se reportan 11 casos en total. En los mismos, se menciona la exigencia de una doble declaración aduanera por el productor y la mina de extracción para productos como coralina, travertino, y mosaico de cemento que genera confusión en destino y la no exoneración del Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), equivalente al 18%, de un exportador de material de oficina a Cuba.

Gráfico 26 Obstáculos reglamentarios y de procedimiento relativos a la manufactura, y por localización en caso de OP



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

### Los obstáculos de procedimiento tienen un rol preponderante en los casos de medidas no arancelarias gravosas

Los 263 casos de MNA gravosa en manufacturas que reportan al menos un obstáculo de procedimiento (OP) se transforman en 375 casos de OP, ya que algunas de los casos de MNA gravosa incluyen más de un OP por caso. Los casos de OP al poder ser asociados con las agencias a cargo de los procedimientos pueden ser localizados en territorio dominicano, en destino o en algún país de tránsito. El Gráfico 26 muestran que la mayoría de estos obstáculos están localizados en la República Dominicana al igual que en los productos agrícolas.

#### Obstáculos de procedimiento en las evaluaciones de conformidad y otras inspecciones en destino

*Al hacer la Valoración en Aduanas en Haití, se exige un Documento Único Aduanero (DUA) por cada producto. Le parece una norma muy estricta pues con un único documento de una partida arancelaria sería suficiente.*

*Exportador de champúes*

Los casos de obstáculos prácticos para los cuáles los OP se encuentran localizados en los países de destino están relacionados exclusivamente con las MNA aplicadas por los países socios. Se recogió 96 casos de OP en destino y 80% de los mismos se deben a tres regulaciones aplicadas por los países socios: inspecciones previas al embarque (34 casos, código CA0), requisitos de inspección (22, BA4), y registros de productos (18, BA1).

Las inspecciones a la entrada del producto a los países de destino afectan a una variedad de productos manufacturados pero hacen referencia a los controles rutinarios en Haití, Estados Unidos y algunos socios comerciales de la región como Colombia y Cuba. Se reportan principalmente retrasos que fluctúan entre días y semanas. En el caso de Haití, los entrevistados igualmente reportan arbitrariedades o falta de transparencia de parte de los agentes funcionarios y pagos informales para agilizar el manejo de la inspección.

Los casos relacionados con los requisitos de inspección se concentran en envíos de productos de higiene corporal, textiles y de instrumentos médicos a los Estados Unidos y productos químicos e insecticidas a Cuba. Se trata de inspecciones puramente técnicas y la dificultad reportada por los exportadores señala el incremento de costos de almacenaje en espera de la inspección.

Los situaciones gravosas ligadas a los registros de productos son reportadas en dos destinos, Cuba y Panamá. Estos requerimientos se aplican a champús, cremas, y productos capilares y el proceso de registro se describe como excesivamente lento ya que suele tomar hasta 2 años y tiene un costo de 1'500 dólares por producto y destino. Los exportadores dominicanos en algunos casos están considerando retirarse de dichos mercados.

Entre los casos restantes, se menciona la poca antelación o falta de aviso previo en el requerimiento de importación por puerto específico de Haití que generó devoluciones de envíos en curso y arbitrariedades en la valoración y clasificación de los productos exportados al vecino país.

Estas situaciones que ocurren fuera de la jurisdicción de la República Dominicana no pueden ser resueltas de manera directa por las autoridades y agencias nacionales pero presentan oportunidades para que los representantes nacionales presenten estas sugerencias a sus contrapartes a la búsqueda de una facilitación efectiva del comercio bilateral.

#### *La mejora de los procedimientos domésticos es fundamental para la reducción de obstáculos de procedimiento a las exportaciones*

Por otra parte, los obstáculos prácticos que ocurren localmente debido a regulación extranjera o nacional presentan posibilidades más concretas para la mejora de la implementación de las regulaciones y por ende, en la competitividad exportadora de la República Dominicana. La encuesta sobre las MNA recopiló 63 casos de OP domésticos relacionados con regulación extranjera y otros 217 casos de OP relacionados con la regulación dominicana. El Gráfico 27 asocia estos casos con las categorías de MNA más frecuentes y establece los OP más frecuentes para cada categoría.

Las distribuciones de los casos de OP relacionados a la regulación de los socios comerciales está dominada por las dificultades asociadas con las reglas de origen y las evaluaciones de las conformidad. Son 28 casos de OP relacionados con cada categoría.

#### *Retrasos en la emisión del certificado de origen (CdO)*

En cuanto a las reglas de origen y los CdO asociados, las normativas para su emisión se basan tanto en el Acuerdo de Normas de Origen de la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como en las disposiciones de tipo regional y bilateral negociadas a través de acuerdos comerciales.

El CdO es un documento por el cual el exportador puede beneficiarse de un trato preferencial en base a un acuerdo comercial si la mercancía a exportar cumple con las exigencias para su elaboración que le confieren la cualidad de producto originario.

Los obstáculos prácticos son diversos y esto se debe tanto a la variedad de los acuerdos comerciales (DR-CAFTA, Caricom, etc.) como al uso del CdO no preferencial con países como la India y los Emiratos Árabes Unidos. La casi totalidad de los casos (26) hacen referencia a retrasos.

---

*Panamá le exige un registro sanitario en destino. Este proceso es muy estricto y lento llegando a tardar hasta 2 años. Además, el coste es muy elevado \$1,500 por producto.*

*Exportador de champú*

---

---

*La US FDA le realiza dos inspecciones aleatorias al año para comprobar que la caja de los productos cumple con las normas. Dicha inspección toma hasta una semana y los gastos de almacenaje son altos.*

*Exportador de instrumentos médicos*

---

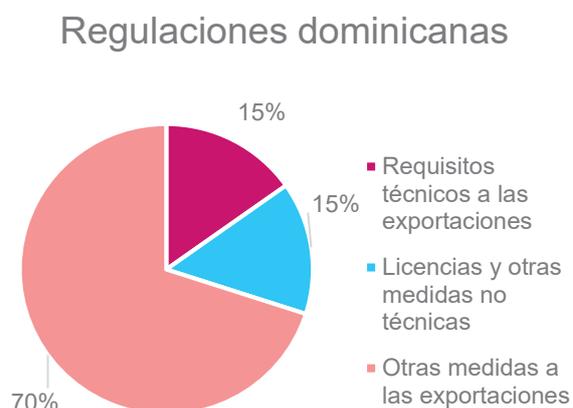
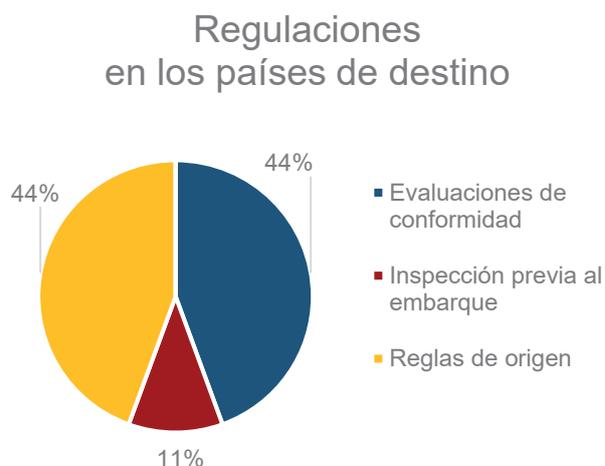
---

*Estados Unidos le pide un CdO sellado por una entidad gubernamental de la RD. El CdO es emitido por la Cámara de Comercio de RD pero no se da información clara sobre la entidad debe sellar el certificado.*

*Exportador de textiles*

---

Gráfico 27 MNA asociadas con OP domésticos en manufactura



MNA aplicadas por destinos a exportaciones agrícolas	Principales OP nacionales	% del Total
Reglas de origen	Retrasos	41%
Evaluaciones de la conformidad	Retrasos	21%
	Instalaciones deficientes o inadecuadas	10%
	Tasas y gravámenes altos	8%
Inspección previa al embarque	Retrasos	8%
Otros OP		13%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

MNA de la Rep. Dom. a exportaciones agrícolas	Principales OP nacionales	% del Total
Otras medidas a las exportaciones	Retrasos	53%
	Tasas y gravámenes altos	4%
	Pagos informales	4%
Requisitos técnicos	Retrasos	9%
	Gran número de documentos	2%
Licencias y otras medidas no técnicas	Retrasos	6%
	Tasas y gravámenes altos	5%
Otros OP		18%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

**Fuente:** ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias en la República Dominicana, 2015-2016.

Se entiende que la falta de adaptación del CdO con países del Caricom – Aruba, Guyana, y Grenada fueron mencionados en los relatos – y el uso de copias de papel y carbón es poco práctico. En una entrevista bilateral con la DICOEX y la Dirección General de Aduanas (DGA), se explicó que el margen para cualquier cambio en este sentido es mínimo ya que dicha modalidad de emisión está suscrita por los países miembros del acuerdo. En los casos en cuestión se mencionó retrasos no mayores a un día.<sup>81</sup>

Otra exigencia resulta de la necesidad de sellado por el puerto o de una firma autorizada en el CdO en puertos o por la DGA para que el certificado sea plenamente reconocido por la contraparte. Los casos reportados señalan retrasos de 1-2 días en la emisión o sellado de los CdO en la DGA o incluso de la necesidad de tener varios certificados ya firmados por los diferentes puertos de salida para evitar cualquier

<sup>81</sup> En cuanto al reconocimiento de la cualidad de originario para un exportador se explicó que el reconocimiento tiene que ser avalado por la Secretaría de Caricom, a través de gestiones en DICOEX, lo que puede generar demoras aún más importantes.

espera o retraso. Estos casos también fueron mencionados con relación a los socios comerciales de Caricom, principalmente Trinidad y Tobago, y Guyana.

Dos casos señalaron la falta de información en la emisión del CdO para los Estados Unidos (DR-CAFTA) que es operado por la Cámara de Comercio de la República Dominicana y al parecer, no está claramente señalado o especificado que institución gubernamental también debe sellar el documento.

---

*Le exigen un CdO expedido en el momento de la exportación. Para solicitarlo, la mercancía debe de estar en puerto, y la emisión tarda 2 días. A los costos del certificado se unen los gastos de almacenaje.*

*Exportador de disyuntores eléctricos*

---

En cuanto a la emisión del CdO para la India y los Emiratos Árabes Unidos se menciona la necesidad de ingresar la carga a un recinto aduanero para gestionar la emisión del CdO.

Durante una entrevista bilateral, los representantes de la DGA nos explicaron que ciertos de estos retrasos se generan por falta de coordinación del sector privado con sus contrapartes en destino y que necesitan una emisión a último momento. Es posible emitir certificados cuya validez es de algunos meses por lo que el exportador no requiere hacer esta diligencia a último minuto. De otro parte, la DGA aclara que muchas veces los retrasos se deben a que los exportadores llenan incompletamente el formulario o utilizan un formulario de otro acuerdo al que desean aplicar o someterse.

#### *Diversas dificultades prácticas en las evaluaciones de la conformidad*

Otros 28 casos de OP están relacionados con evaluaciones de la conformidad requeridas por los países de destino pero que presentan dificultades prácticas en la República Dominicana. Los productos afectados con nuevamente productos capilares, carbón vegetal, bloques de hormigón, fertilizantes, tejas y baldosas. Los relatos recogidos mencionan principalmente retrasos, falta de instalaciones adecuadas para pruebas, y tarifas o gravámenes altos.

Los retrasos se dan con los socios comerciales del Caribe y Centroamérica (Trinidad y Tobago, Haití, Costa Rica, Panamá, Guatemala). La exigencia de un registro sanitario previo a la exportación hacia estos mercados resulta problemática para los exportadores que señalan un proceso de varios meses para este registro. Según los representantes del Ministerio de Salud Pública,<sup>82</sup> actualmente se hace un esfuerzo considerable para reducir estos tiempos y para la adopción de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) de parte de los productores nacionales.

---

*Chile exige realizar unas pruebas de calidad al producto y un único laboratorio en RD realiza dichas pruebas. Se demoran hasta 2 semanas en dar los resultados por el excesivo trabajo que reciben.*

*Exportador de fertilizante*

---

En el caso de la emisión de los registros sanitarios, se presenta una complejidad manifiesta debido a que la regulación se enfoca en un conjunto amplio de requisitos a cumplirse previamente a la entrada en el mercado de los productos, en lugar de un sistema más eficiente de monitoreo en el mercado. Las BPM permitirán un aceleración en las certificaciones futuras ya que se incluye un proceso de seguimiento interno que puede reemplazar a visitas puntuales o acelerar verificaciones que hace el servicio correspondiente.

Otros retrasos están ligados a la intervención de actores privados que realizan certificaciones y que presentan demoras en productos como los fertilizantes o tejas de construcción.

La falta de laboratorios como el caso de pruebas la normativa ASTM<sup>83</sup> en productos de hormigón o la seguridad del carbón vegetal no pueden ser realizadas en el país y tiene que ser confiadas a laboratorios

---

<sup>82</sup> De acuerdo a lo dispuesto en los decretos 82-15 y 242-06, el Ministerio de Salud Pública es el ente competente en este sentido. Actualmente el registro sanitario del establecimiento y de los productos tienen una validez de 5 años.

<sup>83</sup> <https://www.astm.org/>.

*El país de destino exige que realice unas pruebas que el producto no es autoinflamable. El laboratorio de INDOCAL es la única opción y le parece que el precio es elevado (\$800 por prueba).*

*Exportador de carbón vegetal*

en el exterior. Estas pruebas en el extranjero genera más de un OP ya que su costo tiende a ser percibido como elevado por los productores nacionales.

Los restantes 7 casos están relacionados con las inspecciones previas y otras formalidades requeridas por los países en el momento de ingresar la mercadería y que generan dificultades domésticas de carácter práctico para las exportaciones de productos plásticos, y algunos cosméticos y productos capilares.

Se menciona por ejemplo inspecciones previa al envío que son confiadas a agentes privados y cuya asistencia a las inspecciones es deficiente. Se reporta la necesidad de presentar un Documento Único Aduanero (DUA) por presentación o variedad de productos ya que varios productos pertenecientes a una misma línea arancelaria deben presentar un DUA individual. Esta exigencia de la parte de Haití, que igualmente es percibida como estricta, requiere tiempo y puede generar demoras. Los exportadores igualmente señalan que en caso de error en el DUA, se pueden hacer correcciones de manera electrónica únicamente durante las siguientes 24 horas y una vez superado este plazo, las correcciones se deben hacer en persona. El plazo para las correcciones electrónicas es percibido como corto.

En cuanto a las dificultades reportadas en relación con la reglamentación nacional aplicada a las exportaciones, la parte inferior del Gráfico 27 plasma la distribución por categoría de MNA de los 217 casos de OP recopilados y todos describen un obstáculo práctico en el territorio nacional.<sup>84</sup> Existe una similitud con los resultados presentados en la parte inferior del Gráfico 23 y la siguiente sección busca explorar las OP domésticas relacionadas con las normas dominicanas a sus exportaciones. En la siguiente sección, se hará igualmente uso de la información recopilada para las importaciones ya que

## Obstáculos al comercio relacionados a la regulación dominicana

Las medidas dominicanas fueron frecuentemente identificadas en los casos de situaciones gravosas reportadas por los exportadores de ambos sectores, agrícola y manufacturero. En total, se recogieron un total de 298 casos de MNA gravosa en ambos sectores, 146 en agricultura y 152 en manufacturas, y esta incidencia representa 25% de los casos de MNA gravosa en los productos agrícolas y casi la mitad (49%) de los casos recopilados para los productos manufacturados.

Como los mostraban el Cuadro 4, el Gráfico 23 y el Gráfico 27, la casi totalidad de los casos se concentran en las categorías de Otras medidas relacionadas a las exportaciones (PZ) y requisitos técnicos a las exportaciones (PA). Solamente 9% de los casos de MNA gravosa son debidos únicamente a una dificultad regulatoria y estos casos ya fueron desarrollados en las secciones anteriores. La gran mayoría de los casos (81%) tienen al menos un obstáculo práctico que explica la percepción compartida por los exportadores. Una cuarta parte (24%) de los casos de MNA gravosa presenta una dificultad regulatoria asociada con dificultades prácticas y la mayoría (53 de 72) de estos casos son relacionados con la categoría PZ previamente mencionada.

Al analizar las dificultades prácticas reportadas por los exportadores, se obtiene un total de 429 casos de OP de los cuáles la casi totalidad (98%) ocurren en territorio dominicano y está sección se focaliza en los mismos.<sup>85</sup> Los retrasos son la dificultad frecuentemente mencionada por los exportadores dominicanos con el 58% de los casos. Otros OP que son frecuentemente citados son las tasas y gravámenes altos (19%) y otros OP (11%) de los casos. Finalmente, el comportamiento arbitrario de ciertos funcionarios fue reportado en un 6% de los casos de OP. Cuatro instituciones o agencias dominicanas son frecuentemente relacionadas con estos OP y el 88% de los casos están relacionados con una de estas agencias. Las agencias son la Dirección General de Aduanas (DGA – 191 casos de OP), la Dirección Nacional de Control

<sup>84</sup> Estos casos de OP derivan de 141 casos de MNA gravosa (93% del total) en los cuales los OP fueron identificados como una de las razones detrás de la percepción descrita.

<sup>85</sup> 8 casos de OP relatan un requisito de certificación de parte de las autoridades dominicanas y cuyo certificado debe ser aprobado en el destino de la exportación. El retraso asociado con estas gestiones explica la observación de estos casos.

de Drogas (DNCD – 85 casos de OP), Sanidad Vegetal y Animal (52 casos), y Ministerio de Salud Pública (41 casos).

Al analizar los casos de MNA gravosa y los casos de OP reportados con relación a las importaciones es posible establecer ciertas semejanzas con las situaciones gravosas descritas en las exportaciones. 81 casos de MNA gravosa fueron recopilados – todos relacionados con las medidas aplicadas por la República Dominicana a las importaciones – y 85% de los mismos se deben al menos a un obstáculo práctico.<sup>86</sup> Las evaluaciones de la conformidad, y las inspecciones y otras formalidades previas a la liberación de la mercadería importada concentran 72% de los casos de MNA gravosa en importaciones. Se generan 129 casos de OP doméstico donde retrasos, tasas y gravámenes altos, y el comportamiento arbitrario de los funcionarios explican 82% de los relatos relacionados con los OP.

Dos tercios (67%) de los casos de OP doméstico relacionados a las regulaciones dominicanas se relacionan con otras medidas relacionadas a las exportaciones. 173 de los 282 casos de OP relacionados a esta categoría mencionan retrasos, mientras 48 otros casos hacen referencia a gravámenes elevados.

### *Retrasos y costos elevados en las inspecciones no técnicas a la exportación*

Los relatos hacen referencia a inspecciones rutinarias de parte de la DGA así como a inspecciones antinarcóticos que se hacen de manera conjunta con la DNCD.<sup>87</sup> Aproximadamente 84 relatos reportando retrasos relacionados con la DGA mencionan específicamente las inspecciones rutinarias y conjuntas, mientras que 55 casos mencionan a la DNCD al describir retrasos en las inspecciones.

---

*El gobierno dominicano exige que se hagan hasta 4 inspecciones a la mercancía. Las inspecciones toman entre 2 o 3 días y sería preferible que se realicen a la vez o en el mismo día para evitar retrasos.*

*Exportador de manufacturas*

---

Los relatos recogidos afectan a todos los productos y tampoco existe una especificidad en cuanto a mercados.

Se puede deducir que estas situaciones afectan de manera transversal a las exportaciones dominicanas. Los retrasos reportados fluctúan entre horas y días, pero que resultan molestos para los exportadores. Es cierto que esta situación es menos crítica que en el caso que existiesen daños o destrozos a la mercadería, pero no dejan de causar inconvenientes prácticos al exportar.

La mayoría de los relatos mencionan claramente la impuntualidad y la falta de coordinación entre las instituciones, pues agentes de cada institución así como personal del puerto y representantes de los exportadores inspeccionados deben estar presentes para la inspección. Ciertos exportadores encuentran que estas inspecciones repetitivas y que se podrían concentrar en una sola inspección son una carga administrativa y por lo tanto, un obstáculo regulatorio de parte de los legisladores dominicanos.

Los relatos reportando costos asociados con estas inspecciones generaron 42 casos de OP. Los entrevistados vienen de todos los sectores y reportan retrasos que generan costos de almacenaje, costos de inspección facturados en los puestos de control fronterizos, e incluso situaciones de pagos informales que buscan acelerar el manejo de las inspecciones.

---

*El gobierno dominicano exige una inspección (no técnica) para exportar, pero las máquinas de rayos X suelen ser de un tamaño pequeño por lo que las paletas que contienen los productos se tienen que escanear de una en una alargando el proceso y provocando retrasos de varias horas.*

*Un exportador de frutas*

---

Entre los costos asociados, se mencionan la necesidad de varios certificados – registro de producto en PROVOFEX, inspección y emisión del producto, y de impedimento de sustancias – que se deben tramitar a cada envío y por ende,

---

<sup>86</sup> Los 12 casos de MNA gravosa en los cuales los importadores perciben únicamente obstáculos regulatorios hacen referencia a medidas financieras, como recargos aduaneros y otros gravámenes, que son percibidos como muy estrictos por los importadores.

<sup>87</sup> Ocasionalmente, se mencionan otras instituciones como Cuerpo Especial para la Seguridad Fronteriza (CESFRONT) pero se tratan de un número muy limitado.

se perciben como caros. La necesidad de despaletizar ciertos envíos para las inspecciones por rayos X y que si bien no tienen un costo directo, la inspección genera un trabajo suplementario para el exportador.

Ciertos de casos de OP (21) asociados con la DGA y la DNCD no reportaron retrasos pero pérdidas de mercadería (temperaturas altas no aceptables) o daños a la misma debido a las inspecciones. Finalmente, nueve casos de OP reportaron una mala clasificación del producto en la inspección rutinaria del DUA, encarecimiento desproporcionado productos de bajo costo de producción o en caso de envíos limitados, y errores en el sellado de los contenedores.

---

*La importación se realiza en un contenedor refrigerado que debe mantenerse alimentado hasta la inspección (4-5 días después). El pago de electricidad asciende a cerca de RD\$ 60,000 por contenedor.*

*Un importador de telas*

---

En cuanto a las inspecciones antinarcoóticos, la ubicación geográfica de la República Dominicana genera una alta incidencia de las actividades ilícitas del narcotráfico, especialmente como país de tránsito en ruta hacia los Estados Unidos. De manera general, la necesidad de este tipo de controles no fue objetada por los exportadores, pero sí se hizo referencia a la necesidad de mejoras en el proceso.

En las entrevistas bilaterales con las instituciones nacionales, se reconoce que pueden existir demoras en cuanto a la coordinación en las inspecciones conjuntas y que por las diferentes modalidades usadas en el tráfico ilícito de drogas, no es posible garantizar que no se realicen inspecciones repetidas. Las agencias nacionales han puesto a disposición inspecciones *in situ* (en las plantas o empresas exportadores) y que las inspecciones siempre están basadas en un sistema de manejo de riesgos, aunque en el caso de la antinarcoóticos pueden darse a través de recopilación de información de inteligencia.

---

*Al no estar reconocida como exportadora habitual, se realizan hasta 3 inspecciones (no técnica) a la mercancía. Se producen retrasos por la falta de comunicación entre los encargados.*

*Exportador de metales*

---

Quedo claro igualmente que si la coordinación entre los diferentes inspectores e instituciones no es sistematizada y que no aprovecha plenamente las ventajas disponibles a través de la tecnología de la información. Se espera que dichos aspectos puedan ser integrados a la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) en desarrollo al momento de la encuesta y que solamente estaba disponible para las importaciones.<sup>88</sup>

El Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGA) que constituye la base sobre la cual se desarrolla la VUCE permite dar seguimiento a los procedimientos de comercio e informar a los exportadores e importadores a través de su plataforma de inspecciones a su carga.

En cuanto a costos, la DNCD estableció que no existen costos asociados con las inspecciones que se hacen, aunque es frecuente que inspectores reciban un gesto voluntario de parte de los exportadores como ser un almuerzo o una dieta.

Ambas instituciones señalaron su compromiso de crear mejoras y reducir las trabas al comercio, y entre otras muestras de esta voluntad se pudieron evidenciar diferentes participaciones a eventos técnicos y el mismo seminario de validación de esta encuesta empresarial. También se evidencia el lanzamiento de iniciativas como ser el Programa Operador Económico Autorizado (OEA) que busca generar una simplificación de los procedimientos de despacho aduanero.

---

<sup>88</sup> Esta implementación avanzada para las importaciones se justifica por la necesidad de primer orden – para los países en desarrollo como la República Dominicana – de recolectar aranceles aduaneros. Las exportaciones de productos farmacéuticos beneficiaban de una implementación avanzada al momento de la encuesta.

### *Dificultades en el uso de plataformas electrónicas para la declaración aduanera*

Quince casos de OP reportan retrasos relacionados con el llenado y la obtención del Documento Único Aduanero (DUA) a través del Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGA). Los retrasos reportados fluctúan entre horas y hasta días en la emisión de dichos certificados, y los exportadores tienden a exprimir costos de almacenaje que incrementan durante la espera. Adicionalmente, otros 13 casos reportan otras dificultades, no consideradas como retrasos, con relación a este sistema.

---

*Para la Valoración en Aduanas, se debe de realizar operaciones a través del SIGA. El problema es que dicho sistema está muy anticuado y da muchos problemas.*

*Exportador de plásticos*

---

No existe una gama de productos que sean particularmente afectados por estas medidas, ya que tanto mangos, limones, aguacates, productos plásticos, productos de cartón y otros son afectados por esta regulación. Una de las limitantes detectadas, a parte de la fiabilidad del SIGA, es que el pago de los procedimientos ejecutados en el sistema se debe hacer en persona en una oficina de la DGA. Esto implica que la generación de ventajas de tiempo y flexibilidad se ven limitadas por un requerimiento de pago físico.

Al ser la institución que alberga el SIGA, la DGA fue asociada con todas las dificultades encontradas en este sentido. A través de la implementación de la VUCE, la DGA está trabajando en mejoras al servicio que se brinda a los exportadores y durante nuestra charla bilateral se tomaron nota de estas recomendaciones.

### *Retrasos en el cumplimiento de los requisitos técnicos dominicanos*

96 casos de OP restantes están ligados a evaluaciones técnicas aplicadas por la República Dominicana a sus propias exportaciones. Estos casos derivan 86 casos de MNA gravosa, de los cuales se destacan las certificaciones e inspecciones técnicas aplicadas a los productos agrícolas (56 casos de MNA gravosa) y certificaciones y otros requisitos técnicos a las manufacturas (24 casos de MNA gravosa).

---

*El SIGA no permite realizar el pago en línea para la obtención del DUA, por lo que hay que realizar el pago en persona en la DGA.*

*Exportador de gomas*

---

Retrasos, costos elevados, y otras dificultades son la razón reportada en el 76% de los casos y a su vez, los servicios de Sanidad Vegetal y Animal, el Ministerio de Salud Pública, y la DGA concentran la casi totalidad de los relatos – 89 de 96 casos.

Los casos relacionados con Sanidad Vegetal y Animal están ligados a los productos agrícolas, es decir, productos frescos y procesados. Los relatos se concentran acerca de la inspección sanitaria previa a la exportación (20 casos de OP) y la certificación de productos (7 casos).

---

*Sanidad Vegetal realiza una inspección fitosanitaria bastante rigurosa. En ocasiones, los productos deben pasar por agua caliente (hervirlos) para luego volver a inspeccionarlos. Los productos pierden calidad y el cliente los rechaza.*

*Exportador de berenjenas, aguacates, y vainitas*

---

Los relatos con relación a las inspecciones reportan retrasos en las inspecciones por la falta de coordinación e impuntualidad ya que incluso más de un servicio interviene y puede surgir la necesidad de solicitar un inspector por producto exportado de parte de cada una de esas instituciones.

En consecuencia, los relatos también resaltan los costos de estas inspecciones para los exportadores. Los retrasos reportados en este sentido señalan un promedio de 1-3 días, que a pesar de ser limitados pueden tener una incidencia en la calidad del producto enviado. Adicionalmente, se generan costos de almacenaje y ciertos productores solicitan poder iniciar el procedimiento antes de entrar en los recintos aduaneros.

Los tiempos que toman la obtención de un certificado sanitario para la leche y otros productos animales, así como los posibles deterioros de productos frescos a la espera de dichas certificaciones son los relatos recopilados con relación a las certificaciones requeridas por la República Dominicana.

El Ministerio de Salud Pública fue asociado con 38 casos de OP en ambos sectores, agrícola y manufacturero, y la mayoría de los casos (20) como en otras instituciones hacen hincapié en los retrasos o demoras. Nuevamente, el registro de productos y el certificado sanitario son identificados como problemáticos por los plazos (en meses) que toman estos trámites. Se menciona igualmente la obtención de la carta de no objeción previa a la exportación.

Toda esta documentación debe ser tramitada para cada presentación de un producto e incluso para productos pertenecientes a una misma línea arancelaria. Otros casos (5) reportan otros obstáculos como ser la constante evolución de la normativa lo que genera que los trámites deban ser renovados antes de su vencimiento. En otros cinco casos de OP, se menciona que los exportadores perciben los costos de estas certificaciones como altos.

Durante la entrevista con el representante del Ministerio de Salud Pública, se indicó que existe un tarifario claro a la vista de los solicitantes en la Ventanilla Única de Autorizaciones Sanitarias. Adicionalmente, se confirmó que en los casos de registro, el trámite debe completarse antes del ingreso de la mercadería a recintos aduaneros.

#### *Retrasos en la emisión de permisos de exportación*

19 casos de OP hacen referencia a retrasos en la emisión de permisos de exportación para productos específicos de parte del Ministerio de Medio Ambiente (12 casos) y del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE – 7 casos). Los casos relativos al permiso de exportación expedido por el CNZFE señalan que la validez del documento es corta (5 días) y que en caso de imprevistos, es necesario tramitar un nuevo permiso. Se menciona igualmente que el costo de este permiso no se adapta al valor de la mercadería y que para un envío pequeño puede incrementarse el precio final de manera sustancial.

Los casos relacionados con el Ministerio de Medio Ambiente hacen referencia a medidas que buscan monitorear las exportaciones de recursos naturales como la madera y los minerales (incluso aquellos en productos manufacturados como los cables eléctricos). Los permisos tienen validez de un año pero su renovación se puede demorar y no puede ser iniciada con mucha antelación por lo que genera incomodidades para los exportadores de estos productos.

En las entrevistas bilaterales con estas agencias nacionales, se nos expresó que el CNZFE busca adaptarse a las necesidades de los exportadores nacionales otorgando flexibilidad temporal a la utilización de los permisos de exportación y extendiendo su validez para varios envíos. El representante del Ministerio de Medio Ambiente no tenía conocimiento de los permisos de exportación hacia estos productos y su accionar se limitaba a los permisos relativos a los productos contaminantes por lo que no pudimos contextualizar en mayor profundidad los relatos recogidos por la encuesta.

A pesar de no ser analizados en detalle en esta sección, los casos de OP en las importaciones presentan semejanzas importantes con los relatos anteriores. Los retrasos en las inspecciones previas a la liberación de la carga y las inspecciones técnicas a los productos son los principales obstáculos para los importadores. Estas situaciones generan costos por gastos de almacenaje o tasas por los procedimientos y pueden dar lugar a comportamientos arbitrarios y pagos informales<sup>89</sup> de acuerdo a la percepción del sector privado.

---

<sup>89</sup> 18 casos de OP hacen referencia a pagos informales y dada una incidencia más elevada que en exportaciones, este OP fue identificado como uno de los principales obstáculos prácticos. Los casos hacen referencia a las inspecciones rutinarias de la DGA previas a la liberación de los productos importados y a los permisos de importación del CNZFE durante los cuales ciertos comportamientos arbitrarios ocurren. Ambas instituciones señalaron luchar de manera activa contra estas situaciones a través de la sistematización de las operaciones.

## CAPÍTULO 5 CONCLUSIONES Y OPCIONES DE POLÍTICA

### *El acceso de mercados y la competitividad se forjan en casa*

Del análisis de datos y de la información obtenida en el taller de validación en Santo Domingo, se concluye que las MNA que más afectan a los exportadores dominicanos se dividen en dos: las relacionadas con la forma en la que los importadores extranjeros aplican las normas de comercio; y las relacionadas con los procedimientos administrativos en el territorio dominicano.

Es por ello necesario que las políticas exteriores sean acompañadas por una política interior que busque reducir el impacto de políticas de terceros países y agilice la tramitación de documentación para ayudar a los comerciantes tanto a exportar como a importar.

Esta encuesta, además de informativa para el sector privado, también ayuda al sector público a identificar las falencias prácticas de sus exportadores y así planificar sus políticas y servicios públicos de una manera más eficaz.

Según los exportadores, existen varias causas internas en República Dominicana que limitan su competitividad exportadora (ordenadas por frecuencia):

- Retrasos provenientes de las propias agencias a cargo de la ejecución de las normas;
- Tasas o gravámenes elevados relacionados con las regulaciones;
- Carencias o deficiencias en instalaciones para ciertas regulaciones;
- Dificultades en el uso de plataformas electrónicas; y
- Presencia de arbitrariedades o cobros informales al momento de ejecutar o aplicar la norma.

### *Las PYMES son quienes se pueden beneficiar más ampliamente de las mejoras*

El nivel de afectación de las MNA es mayor para las micro y pequeñas empresas en comparación a las medianas empresas (Gráfico 11). Por ello, cualquier mejora se cristalizaría en beneficios más amplios para las empresas más pequeñas.

### *La coordinación como elemento clave para alcanzar la eficiencia*

Las entrevistas dejan en claro que algunas mejoras pueden ser relativamente fáciles de alcanzar, sin embargo necesitarían una mayor coordinación e integración entre las instituciones. Para resolver muchos de los problemas identificados se necesita tener una perspectiva integral. Espacios de interacción público-privado como el Consejo Nacional de la Competitividad presidido por el Presidente de la República Dominicana brindan oportunidades al más alto nivel institucional y se extiende a todos los servicios del Estado. Es importante que estos espacios cubran de manera inclusiva todos los sectores, desde los pequeños a los grandes empresarios, así como a las diferentes agencias que trabajan en la reglamentación interna o en comercio internacional. Un diálogo sostenido, frecuente y efectivo entre las agencias, entidades y representantes del sector público y privado permitiría la concientización de las partes en cuanto a las necesidades y garantizaría la sostenibilidad de las soluciones adoptadas.

## Opciones de políticas

A partir de los datos recibidos, se proponen recomendaciones en tres áreas específicas:

- Requisitos de los productos y de la conformidad
- Otros controles y despacho aduaneros
- Política externa e interna orientada hacia las exportaciones

Estas se complementan con las Asimismo, las conclusiones sobre los obstáculos de procedimiento domésticos del taller de validación de julio de 2016 (Apendice)

### Requisitos de los productos y de la conformidad

Es reconocido por todos que la infraestructura de la calidad ha mejorado desde la promulgación de la Ley 166-12 que establece el Sistema de Calidad Dominicano (SIDOCAL) y los otros organismos propios a este sistema. Sin embargo, existen aún maneras de mejorar la aplicación y la promoción de las normas. Esto permitiría evitar episodios como la veda a los productos dominicanos en razón de la mosca del Mediterráneo u otros eventos semejantes.

### *Esquemas continuos de monitoreo de plagas y riesgos semejantes*

Si bien es cierto que la República Dominicana ha respondido con celeridad a la crisis de la Mosca del Mediterráneo, sería positivo aprender de esto. La República Dominicana no está libre de otras posibles plagas y es necesario que el gobierno, en coordinación con el sector privado, continúe desarrollando y fortaleciendo los esquemas necesarios para prevenir en lugar de subsanar futuras crisis.

Es fundamental que el sistema de monitoreo, ahora ya establecido y acorde a los requerimientos internacionales, sea sostenido durante el tiempo. La coordinación de la prevención puede incluir a autoridades y expertos de otros países con el fin de recoger lecciones de buenas prácticas y de conocer en profundidad como conformarse a las exigencias de los mercados mientras se demuestra un compromiso continuo en este sentido. Está claro que no todos los esquemas de monitoreo pueden ser implantados y asimilados simultáneamente, pero la República Dominicana debe establecer prioridades en función de riesgos, consecuencias e importancia de los productos exportados.

### *Reducción de tiempos de ejecución desde la perspectiva del productor*

Los tiempos reportados en la encuesta provienen de la observación de los exportadores, es decir desde el inicio de la recopilación de la información necesaria para el cumplimiento de una regulación, y estos no necesariamente coinciden con los tiempos de ejecución de los diferentes trámites sometidos. Es decir que la ejecución del trámite de una inspección puede ser bastante rápido, pero el exportador integra la preparación previa a la ejecución en su percepción. Por lo tanto, las inspecciones suelen ser percibidas como lentas porque los exportadores no tienen acceso a las mismas antes del ingreso a un recinto aduanero y por lo tanto, perciben la misma como engorrosa o compleja. Es importante integrar esta visión del sector privado en la búsqueda de mejoras posibles a ofrecer.

De otra parte, un número significativo de los casos reportados hacen referencia a retrasos que no son objeto de esta previa observación. Se recomienda establecer calendarios y tiempos claros en los cuáles los procedimientos deben ser realizados, lo que ayudaría a la transparencia y al monitoreo también. Regulaciones técnicas como las evaluaciones de la conformidad tienen que ser cumplidas y es crucial que se trabaje en la agilización y la eficiencia de las mismas.

Otra posibilidad para el recorte de tiempo consiste en un estudio detallado de los requerimientos indispensables a los procesos de inocuidad. Limitar los requerimientos a ser preparados por los exportadores a los necesarios reduciría el tiempo.

Si bien algunos de los retrasos reportados se cuantifican en días, cabe recalcar que parte de los retrasos de tiempo se cuantifican en horas y no necesariamente significan un desafío insuperable a través de la diseminación de información adecuada, el monitoreo y la simplificación sugeridas.

### *Implementación local del certificado sanitario electrónico y su reconocimiento internacional*

Organismos nacionales como Sanidad Vegetal expresaron su voluntad de trabajar en el desarrollo de un sistema de certificación sanitaria por vía electrónica (eFito). Otros países de la región, con una orientación exportadora igualmente focalizada hacia el sector agrícola, han llevado adelante iniciativas en este

sentido.<sup>90</sup> Esto sería un empoderamiento del trabajo de inocuidad alimentaria para los productos frescos y debe ser considerado como una prioridad para evitar las esperas de ingreso a recintos aduaneros. Esto significaría una emisión más eficaz y acelerada de certificados fitosanitarios que contarían con una trazabilidad a través de un sistema nacional.

Para ello se necesitaría establecer un sistema de monitoreo de exportadores registrados para después hacer un reconocimiento externo o internacional de los mismos. Este segundo paso puede ser lento pero ayudara a la República Dominicana a mejorar su posición internacional. Para ello, tanto los servicios de evaluación de la conformidad como los Ministerios del área de Negociación y Comercio Internacional deben estar implicados.

En otras certificaciones, la digitalización de estos certificados puede ser más compleja como es el caso de los medicamentos. Ciertos aspectos de carácter técnico requieren la intervención de expertos externos a las empresas e instituciones. De esta forma, se establecen mercados de servicios y en lo posible, un mejor funcionamiento de estos mercados de servicios tendrá una incidencia en la percepción futura de los servicios de parte de los usuarios.

Es crucial asegurar un acompañamiento de los pequeños y medianos exportadores durante el desarrollo y la implementación de estos sistemas informáticos. La complejidad de tales sistemas puede convertirse en una traba para los empresarios poco conocedores de la tecnología o con exportaciones esporádicas.

Finalmente, los sistemas informáticos presentan ventajas y facilidades para el monitoreo y no deben ser abandonados. Estos sistemas abren nuevos canales de comunicación y actualización directa con los usuarios y las entidades públicas (recordatorios, alertas, comunicaciones, etc.). También permiten evitar la repetición de evaluaciones técnicas de los productos y la duplicación de responsabilidades.<sup>91</sup>

#### *Mejoras a la infraestructura en puertos*

Se constata la necesidad de mejorar las infraestructuras para las inspecciones y el almacenaje, en particular para los productos sujetos a la cadena del frío. Cuando las inspecciones de este tipo de contenedores se hacen en patios de inspección u otras instalaciones que no cuentan con las condiciones climáticas requeridas, los productos acarrearán un riesgo innecesario.

Dados los límites de producción de energía eléctrica en República Dominicana y este escenario no es realista a corto plazo en todos los puestos de control pero se debe priorizar Haina, Caucedo, Puerto Plata y Santo Domingo. La instalación de rampas de inspección dentro de cámaras o almacenes con refrigeración no solo garantizan las condiciones de la cadena de frío, al margen de la duración o el número de inspecciones, pero igualmente contribuyen a la imagen y confianza que otros socios comerciales pueden tener en el sistema dominicano de verificación.

Estas inversiones en infraestructura no son únicamente la responsabilidad de los organismos de control ni de los administradores de puertos y aeropuertos, sino también del Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo.

#### *Creación de centros de documentación en cuanto a la reglamentación extranjera (etiquetado)*

Los productos derivados del tabaco y productos alimenticios, claves para las exportaciones dominicanas están particularmente afectados por los requerimientos internacionales en temas de etiquetado. Se recomienda que el sector se agrupe en asociaciones, con el apoyo del sector público, para hacer frente a tales requisitos. En el caso del tabaco, sería positivo contar con un banco de ejemplos y aplicaciones prácticas de los requisitos de etiquetado en otros países. Esto permitiría que los exportadores ahorren

---

<sup>90</sup> El Sistema GUÍA de AGROCALIDAD del Ecuador es un ejemplo de este esfuerzo.

<sup>91</sup> Esta duplicación de responsabilidades entre agencias nacionales en temas de sanidad alimentaria fue mencionada durante el Examen de Política Comercial de la República Dominicana (OMC, 2015).

tiempos de investigación, adaptación, traducción e impresión de manera individual y a través de la experiencia común, estar listos para responder de los requerimientos de los mercados.

#### *Complementación de controles puntuales previos a la entrada al mercado por un sistema fortalecido de monitoreo en el mercado*

Existe la convicción de que los controles sanitarios puntuales no garantizan la inocuidad de los productos a largo plazo. En el caso de productos de bajo riesgo para la salud pública, muchos países han optado por acompañar los controles sanitarios con sistemas de monitoreo de los productos autorizados. Esto permite aligerar algunos procesos de certificación sanitaria. La República Dominicana ya ha avanzado en este sentido y por ejemplo, programas como el de Operador Económico Autorizado para los procesos aduaneros permite que bajo ciertas condiciones, los operadores puedan beneficiarse de operaciones aceleradas.

Para productos procesados y otros con incidencia en la salud pública, se deben formentar las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y su certificación correspondiente. Actualmente, la certificación BPM existe en la República Dominicana y la validez de dicha certificación es de un año. Sin embargo, esta certificación no ha sido ampliamente adoptada por los exportadores y se recomienda seguir trabajando en este sentido. Así mismo se debe reforzar el monitoreo de los productos comercializados en el mercado.

#### *Reducción de costos de la certificaciones privadas*

Los estándares o certificaciones privadas (orgánicas, comercio justo, etc.) son una tendencia mundial dada la concientización de los consumidores y pueden contribuir a desarrollar nichos de mercado con una remuneración más atractiva. Pero también acarrear gastos que los exportadores perciben como excesivos ya que involucran a entidades privadas extranjeras o laboratorios privados que certifiquen la conformidad.

Se recomienda un estudio de costo-beneficio y decidir si el establecimiento de laboratorios locales para estos servicios o la contribución del sector público en el seguimiento y apoyo a los agentes de certificación en el extranjero merece la pena. Organismos nacionales ligados a la calidad y la conformidad en colaboración con los representantes sectoriales son quienes deben evaluar la factibilidad y los pasos a seguir en esta área.

#### *Sensibilización y soporte a la adopción de normas nacionales e internacionales*

Los exportadores se quejan de la inspección sanitaria en los países de destino. INDOCAL trabaja para mejorar y adoptar normas nacionales y de evaluaciones de la conformidad internacionales. Este esfuerzo de adopción de normas debe ser sostenido tanto desde la perspectiva del regulador nacional como del productor nacional. Los exportadores consideran las normas internacionales como estrictas o poco flexibles. Esto revela su baja capacidad a la adopción y cumplimiento de normas internacionales o de terceros países. Es poco probable que dichas medidas sean objeto de consideraciones por parte de los países que las aplican y la gran mayoría de estas normas responde a la necesidad de proteger la salud de los consumidores y el medio ambiente del país de destino.

Se debe trabajar en el establecimiento de relaciones constructivas con los entes reguladores y verificadores en los países de destino que permitan el intercambio de expertos y buenas prácticas. Estas relaciones deben fomentar una concientización del sector privado dominicano a través de formaciones técnicas y programas de apoyo a la certificación que se concreten en una mejor percepción del trabajo interno a la República Dominicana y deriven en una reducción del riesgo percibido por los entes reguladores a destino.

Una mejor coordinación y adopción de normas de los países socios pueden abrir las puertas al diálogo en cuanto a la implementación de las regulaciones en destino o incluso, el desplazamiento de ciertos controles al país de origen que podrían beneficiar a sectores como los textiles o los instrumentos médicos. Las agencias de evaluación de la conformidad así como de aseguramiento de los estándares de la calidad en conjunto con organismos a cargo de la cooperación internacional y agencias internacionales de apoyo tienen un rol en este aspecto.

## Otros controles, despacho aduanero y otros aspectos no técnicos

### *Mayor coordinación y transparencia para la reducción de retrasos en las inspecciones no técnicas*

La encuesta hace alusión a una falta de coordinación entre las instituciones que intervienen en las inspecciones no técnicas. Se entiende que esta coordinación no está sistematizada y que se opera con cierto grado de informalidad. Esta falta de transparencia o sistematización hacia el usuario se convierte en una fuente para las dificultades reportadas por los exportadores.

Al igual que en las evaluaciones técnicas, se deben establecer mecanismos de coordinación, incrementar la transparencia del manejo de las mismas – incluyendo auto-evaluaciones–, y establecer límites máximos para estas evaluaciones no técnicas. La coordinación para las formalidades no técnicas debe utilizar sistemas informáticos de manejo aduanero como la VUCE donde se incorporaren módulos que permitan monitorear e informar de manera inmediata a todas las partes. Una sistematización de los objetivos realizados (tiempos y resultados) permitirá igualmente detectar futuras mejoras o cambios a integrar en dichos procedimientos.

Estas evaluaciones permitirán identificar nuevas mejoras a través del perfeccionamiento de las operaciones. Finalmente, y a diferencia de las evaluaciones de la conformidad que sí van acompañadas de certificaciones verificables en destino, las evaluaciones no técnicas no tienen incidencia en las formalidades en países de destino, salvo errores en el DUA. Por lo tanto, con el fin de eliminar todas las trabas posibles a su comercio exterior, la República Dominicana tiene interés en fijar tiempos máximos o límites a estas inspecciones. El cumplimiento de los tiempos límites sin la realización la inspección u objeción a la misma debería implicar una liberación de la mercadería.

No se sugiere un aforo automático ni se objeta los objetivos de las diferentes inspecciones rutinarias o antinarcóticos que se realizan, simplemente se aboga por soluciones que faciliten el proceso de exportación. Igualmente, se reconoce el esfuerzo hecho por las instituciones nacionales que proponen inspecciones *in situ* (llamadas “en destino” en la República Dominicana) y que son mecanismos de facilitación del comercio. Los mecanismos propuestos aquí corresponden al mismo espíritu de colaboración al sector exportador.

### *Mayor seguridad de recintos portuarios y aeroportuarios*

Las narrativas de inspecciones antinarcóticos repetidas sugieren que la región afronta los desafíos del tráfico ilícito de narcóticos. Si las inspecciones se repiten es porque estas operaciones ilícitas logran violar los sistemas de control establecidos (candados, accesos a recinto aduanero, etc.). Toda mejora en la seguridad que pueda incrementar los niveles de seguridad en los puertos y aeropuertos debe ser incorporada para reducir el número de intervenciones que realiza la DNCD sobre un mismo cargamento. Se trata de trabajar no simplemente en medidas físicas de seguridad, sino también en la selección y monitoreo de personal con acceso a estas instalaciones.

### *Empoderamiento de la VUCE como herramienta inter-institucional*

La VUCE, actualmente activa en importaciones y exportaciones de productos farmacéuticos, debería cubrir todas las exportaciones. Se observó durante el seminario de validación que existe una identificación directa de la VUCE con la DGA, pero no así con otras instituciones relevantes para el comercio y un poco ajenas a este desarrollo.

Una VUCE plenamente funcional de acuerdo a su definición debe ser inclusiva de todos los procedimientos relevantes para el comercio y por lo tanto, es importante que todas las entidades se identifiquen como responsables del buen funcionamiento de esta herramienta. Los éxitos y resultados de la VUCE como herramienta para la facilitación del comercio serán juzgados en función a su capacidad de integración de las otras agencias tanto en los aspectos logísticos como institucionales.

El desarrollo tecnológico debe ir de la mano de una apertura al trabajo colaborativo y en conjunto con todas las instituciones relevantes. La VUCE debe convertirse una herramienta de coordinación entre las diferentes agencias ligadas al comercio desde la simple inspección en un recinto aduanero hasta el más alto nivel institucional. La VUCE debe ser una herramienta de inteligencia decisional para las instituciones participantes, por ejemplo en la constitución y el mejoramiento de perfiles de riesgo para la DNCD.

Sin embargo, no se debe dejar de lado la nivelización y actualización de las capacidades tecnológicas de las agencias nacionales. La coordinación de la DGA con otras agencias nacionales se ve limitada por la falta de capacidades de parte de otras agencias nacionales que no cuentan con los equipos ni las capacidades técnicas para conectarse a las plataformas ya funcionales de la DGA.

### *Consideraciones para una VUCE plena*

La herramienta debe ser dinámica con metas evolutivas y concretas, y con una mayor transparencia en cuanto a la escucha del usuario. El aspecto positivo de la retroalimentación de parte de los usuarios da lugar a un mejoramiento continuo a través de todas las instituciones y agencias nacionales.

Como herramientas similares que se desarrollan en otros países, una evolución moderna en el manejo de pagos no debe ser ignorada en la digitalización de los procedimientos.

Otro aspecto tecnológico a considerar para el empoderamiento de la VUCE es la flexibilidad para que los usuarios puedan beneficiar de este servicio a través de un acceso estable sin importar las diferentes tecnologías o sistemas de comunicación. El desarrollo de una tecnología de nube (*cloud*) en vez de una tecnología que requiere instalación local y conexión estable es una vía que merece estudio. El uso de firma electrónica es el principal desafío para todos estos avances y se debe estudiar opciones que garanticen un mínimo nivel de confianza y desempeño.

### *Estructura de costos transparente de los diferentes servicios*

De las diferentes entrevistas con las agencias nacionales, se entiende que no existen costos específicos para ciertos procedimientos de inspección pero que los exportadores realizan aportes voluntarios para el desplazamiento de inspectores. Esta situación crea ambigüedad y se debe aclarar la estructura de costos para los servicios dentro de las instituciones y buscar el financiamiento apropiado para el mismo o informar claramente acerca de estos costos a los usuarios. No es apropiado que un exportador esté sujeto a costos adicionales por condiciones externas a su decisión como es el caso de una inspección aleatoria. En el caso de medidas o servicios solicitados expresamente por ciertos exportadores, los costos globales de las medidas deben ser presentados de manera unificada al exportador y es responsabilidad de las diferentes agencias de establecer ese costo unificado.

### *Mayor difusión de información relativa a la emisión del CdO*

Existen dificultades al rellenar la documentación para los CdO. La multiplicidad de acuerdos comerciales regionales en el caso de los CdO preferenciales y los requerimientos de ciertos países en la solicitud del CdO no preferencial crean confusión en los exportadores locales. Se recomienda considerar canales de difusión de información sobre cada acuerdo y cada CdO específico. Las instituciones deberían usar las tecnologías de la información para fomentar la diseminación de la información y la capacitación de los exportadores, en particular pequeños y medianos. La DGA y el MICM – particular la DICOEX - concentran gran parte del conocimiento en este sentido son los llamados a intervenir.

### *Amplia capacitación de los usuarios finales de las herramientas electrónicas*

Se debe tener en cuenta que la “brecha tecnológica” de algunas herramientas en desarrollo o por desarrollarse puede dejar fuera a ciertos usuarios o bien exponerlos a agentes externos. La capacitación hacia los exportadores es la mejor herramienta para asegurar una participación activa a los avances tecnológicos que se ofrecen. Estas herramientas tienden a crear un distanciamiento del servicio al cliente o de consultas con relación a las ventanillas físicas y es importante que las instituciones no dejen que estas brechas de comunicación se establezcan.

Por distintas razones, no todos los exportadores podrán participar a formaciones presenciales y puntuales. En este sentido, todas las herramientas tecnológicas a disposición (tutoriales en línea, cursos a distancia, videos, etc.) deben ser usadas para difundir información acerca de los procesos en herramientas o plataformas electrónicas. Las entidades que desarrollan las herramientas tecnológicas son las llamadas a integrar estas actividades en sus planes de trabajo respectivos.

## Política externa e interna orientada hacia las exportaciones

### *Fortalecimiento de los mecanismos regionales de reconocimiento mutuo de documentos electrónicos (Cdo, eFito) dentro de los acuerdos comerciales regionales*

Ciertos documentos comerciales sufren de modalidades de trabajo que no han sido actualizadas por mucho tiempo. El margen de actualización de estos documentos dentro de los acuerdos comerciales es mínimo y la integración de documentos electrónicos prácticamente inexistente. Los representantes de la República Dominicana en estas instancias deben abogar por la adopción de dichos avances ya que ellos solo generarán un mejor alineamiento con el trabajo tecnológico ya desarrollado dentro del país. Una parte fundamental del trabajo de fomento de estos cambios consiste en reunir la masa crítica de apoyo en este sentido y la República Dominicana debe estudiar donde su trabajo puede ser más fructífero. La homologación o reconocimiento mutuo de los diferentes documentos comerciales sería un paso concreto para la facilitación del intercambio comercial con socios comerciales como los miembros del Caricom.

### *Mayor diversificación de las exportaciones y el fomento al aprovechamiento de los acuerdos comerciales*

Las exportaciones dominicanas presentan un alto nivel de concentración a nivel de mercados y a nivel de productos. La política interna hacia las exportaciones debe buscar romper estas dependencias. De una parte, los productos dominicanos alcanzan de manera exitosa uno de los mercados más exigentes, el de los Estados Unidos. Si bien las normas aplicadas en otros países no son las mismas, la República Dominicana ha demostrado una capacidad exportadora sostenida y debe buscar concretizar el mismo éxito en otros mercados. Esta diversificación no debe ser únicamente a mercados similares al de los Estados Unidos y el aprovechamiento de acuerdos comerciales puede permitir una reducción del riesgo implícito de una relación comercial dominante.

Para un mejor aprovechamiento de los acuerdos, es necesario implementar programas de capacitación y acompañamiento a los exportadores sobre los requisitos según los mercados externos, principalmente en materia de origen. Estos esfuerzos pueden llevarse desde una perspectiva público-privada, a través de entidades especializadas en el tema o construirse dentro de agencias nacionales que promuevan la actividad productiva y exportadora.

### *Apoyo y capacitación a los pequeños y medianos exportadores*

Por su tamaño, ciertas empresas son más vulnerables a los choques externos e igualmente no tienen el suficiente músculo administrativo-operativo que le permita beneficiar de programas de facilitación del comercio, como por ejemplo el de Operador Económico Autorizado de la DGA o programas de certificaciones como el de Buenas Prácticas de Manufacturas (BPM) del Ministerio de Salud Pública. Dos horizontes de trabajo se perfilan para el apoyo de la actividad de la pequeña y mediana industria: el apoyo en caso de situaciones extremas como ser la veda de productos u cualquier otro desastre natural o climático, y la capacitación orientada hacia las Mypimes.

Por su vulnerabilidad, riesgos externos pueden implicar una salida importante de pequeños exportadores y esto puede derivar en una pérdida de conocimientos y capacidades para el sector exportador por la experiencia ya acumulada. Es por lo tanto, importante que existan los esquemas que pueda socorrer a los exportadores bajo criterios y modalidades a definir en el restablecimiento de su oferta exportadora. Esta situación se vuelve cada vez más importante si se toma en cuenta la evidencia del cambio climático y puede observarse en fenómenos tales como las tormentas tropicales y huracanes.

En cuanto a la capacitación, se recomienda crear mecanismos y herramientas inclusivas para todos los exportadores. En este sentido, las dependencias del Estado son responsables de que no se creen “brechas” o barreras tecnológicas entre las instituciones que sirven al comercio y los usuarios de las mismas. La implementación exitosa de toda nueva herramienta – electrónica o de otro tipo – requiere que los usuarios tengan la capacidad de utilizarla de manera efectiva. Se debe concebir programas de formación flexibles y continuos, de bajo costo o sin costo en lo posible, y utilizar las tecnologías a disposición para crear la mayor difusión posible del conocimiento. Dichos programas deben tener por objetivo un público amplio para que productores o potenciales exportadores puedan reducir sus costos de entrada en la actividad exportadora.

### *Difusión plena de metas y mejoras alcanzadas*

Las entidades nacionales deben usar las herramientas tecnológicas para mejorar la transparencia de los procesos y este sentido, se debe trabajar en la publicación de estudios exhaustivos de tiempos de los procedimientos. En lo posible, estos estudios deben reflejar el cumplimiento de metas previamente establecidas y así garantizar que se sostenga las mejoras continuas a los servicios. Al igual que este estudio, la evidencia recogida tiene un contenido informativo y constructivo para las instituciones nacionales y es necesario adoptar esta perspectiva.

### *Establecimiento de un canal de retro-alimentación directo con los usuarios*

De la misma manera, las tecnologías de la información permiten establecer canales de comunicación efectivos u otros esquemas de retro-alimentación en los cuales el usuario final pueda expresar su opinión de manera anónima o no acerca de los servicios ofrecidos. No se trata de un seguimiento preciso de tiempos de emisión pero de una recopilación de percepciones en la misma línea de la encuesta desarrollada para este estudio.

Un ejemplo de este tipo de iniciativas es la plataforma de Alerta de Obstáculos al Comercio desarrollada por el ITC y ya operacional en varios países. Dichos mecanismos de retro-alimentación rápida permite ganar en celeridad en cuanto a la solución de las dificultades o obstáculos reportados de parte de los usuarios y no requieren que inversiones significativas como es el levantamiento de datos y entrevistas individualizadas. Dichas iniciativas se benefician de la transparencia, el compromiso y la agilidad de las agencias nacionales a manejar las inquietudes.

## **Nota final**

La encuesta dirigida al sector privado ha generado evidencia de obstáculos regulatorios y prácticos a las exportaciones dominicanas.<sup>92</sup> En los últimos años, la República Dominicana ha realizado avances en su estructura administrativa y técnica con miras a mejorar su capacidad exportadora, por ejemplo, la reorganización del Sistema Dominicano de Calidad, la implementación de herramientas electrónicas como el SIGA y la VUCE<sup>93</sup>, y mejoras en los sistemas de monitoreo de plagas. No obstante, la mejora de la competitividad requiere un esfuerzo sostenido y este informe sugiere pistas para esto.

Esta encuesta deja relucir la importancia en el ámbito de la política pública, de capturar la percepción de las empresas –los usuarios de los servicios- y es importante que el país se dote de los medios que le permitan tener un flujo continuo de este tipo de información. Estos datos motivan un diálogo abierto y constructivo para resolver dificultades comunes. El intercambio e interacción público-privado son fundamentales y deberá seguir más allá de la encuesta. Entidades como el Consejo Nacional para la Competitividad, el Ministerio de Industria, Comercio y Mypimes (MICM), el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, el Ministerio de Agricultura, y sus dependencias son los principales actores públicos en este campo.

Muchas de las recomendaciones puntuales que se emitieron anteriormente requieren una coordinación más extensa. El ejemplo más evidente es la necesidad de capacitar a los productores y exportadores. Entidades como Sanidad Vegetal y Animal, la DGA, la DNCD, el Ministerio de Salud Pública y sus aliados nacionales e internacionales son especialmente importantes para coordinar estos esfuerzos. En otros ámbitos, el MICM por su capacidad negociadora en el exterior es quien coordina la política externa y las negociaciones internacionales para mejorar las condiciones de acceso al mercado de los exportadores dominicanos.

---

<sup>92</sup> Algunas de estas observaciones también se aplican a las importaciones.

<sup>93</sup> La VUCE no estaba plenamente disponible al momento de la encuesta.

Cuadro 5 Matriz de Recomendaciones del seminario de validación

MNA gravosas y problemas relacionados	Productos o sectores, agencias y mercados involucradas	Recomendaciones/Opciones de Política
<b>1. Requisitos técnicos y evaluaciones de conformidad</b>		
Prohibiciones geográficas temporales  Reglamentación estricta	Frutas y vegetales en general (destino y tránsito en Estados Unidos)  <u>Agencias:</u> Sanidad Vegetal, MICM, CNC, y asociaciones sectoriales	Mejora de esquemas de monitoreo, sistemas de trazabilidad y certificación internos a la RD  Búsqueda de cooperación con USDA y otras agencias internacionales  Estrategia de diversificación de mercados
Etiquetados  Cambios en la regulación y procedimientos sin previo aviso, diversidad de reglamentos	Derivados del tabaco, fruta (banano, mango, etc.) y otros productos agrícolas y químicos (todos los mercados, en particular Estados Unidos en el caso de la fruta)  <u>Agencias:</u> MICM, CNC, asociaciones de los sectores, Sanidad Vegetal	Creación de base de datos en cuanto a etiquetados  Portales de información según productos y mercados
Evaluaciones de la conformidad  Retrasos y falta de infraestructura	Productos agrícolas, alimentos procesados, instrumentos médicos y productos químicos (principalmente mercados desarrollados)  <u>Agencias:</u> Sanidad Vegetal y Animal, Min. Salud Pública, INDOCAL y entidades certificadoras privadas	Armonización de normas nacionales e internacionales con el objetivo de reconocimiento mutuo  Promover y agilizar el proceso de obtención de los certificados (emisión avanzada, eFito, BPM)  Prolongar el lapso de validez de las certificaciones o facilitar las renovaciones  Apoyo la infraestructura en puertos y acreditación de los laboratorios  Apoyo al sector privado en la adopción de normas, en particular las Mypimes
Estándares privados  Altos costos y falta de laboratorios	Productos agrícolas (principalmente mercados desarrollados)  <u>Agencias:</u> Sanidad Vegetal y Animal, INDOCAL y entidades certificadoras privadas	Reducir costos de certificación privada a través de la competencia  Incrementar conocimiento de normas privadas
<b>2. Controles y despacho aduaneros a las exportaciones</b>		
Inspecciones rutinarias y no técnicas a las exportaciones  Retrasos y falta de coordinación entre agencias	Todos los productos exportados a todos los mercados  <u>Agencias:</u> DGA, DNCD, y otras agencias que intervienen	Agilizar los procesos de inspección (tiempo, manejo y seguimiento)  Establecer metodologías de la gestión de las inspecciones, idealmente dentro de las plataformas electrónicas del comercio  Recolección y difusión de información precisa de tiempos y procedimientos por un canal o portal único

<p>Inspecciones técnicas a las exportaciones</p> <p>Retrasos, costos de almacenaje, posibles deterioros, falta de infraestructura</p>	<p>Productos agrícolas y manufacturados</p> <p><u>Agencias:</u> Sanidad Vegetal y Animal, Salud Públicas</p>	<p>Agilizar los procesos de inspección y obtención de certificados (tiempo, manejo y seguimiento)</p> <p>Emisión avanzada de certificados bajo un sistema de monitoreo adecuado</p> <p>Integración de un sistema de riesgo para evitar evaluaciones sistemáticas</p> <p>Recolección y difusión de información precisa de tiempos y procedimientos</p> <p>Mejoras de infraestructuras de almacenaje</p>
<p>Uso obligatorio de plataforma electrónicas para el DUA</p> <p>Disfuncionamiento o fallas en el sistema, pagos en persona</p>	<p>Todos los productos exportados a todos los mercados</p> <p><u>Agencias:</u> DGA</p>	<p>Mejoras al sistema, adaptación a avances tecnológicos</p> <p>Incorporación de canales de retroalimentación de parte de los usuarios</p> <p>Eliminación de requerimientos repetidos</p>
<p>Permisos de exportación</p> <p>Demoras, corta validez</p>	<p>Productos manufacturados y productos que usan recursos naturales (madera, minerales, etc) a todos los mercados.</p> <p><u>Agencias:</u> Medio Ambiente, CNZF</p>	<p>Mayor información a los usuarios sobre tiempos de ejecución y posibles flexibilidad en la validez</p> <p>Agilizar procesos de obtención y renovación de permisos (tiempo, manejo, seguimiento)</p>
<b>3. Reglas de origen y otras normas comerciales</b>		
<p>Puertos específicos de entrada en destino</p> <p>Medida estricta anunciada sin antelación</p>	<p>Lista de 28 productos</p> <p><u>Agencias:</u> MICM y organismos de relacionamiento bilateral con Haití</p>	<p>Trabajo en coordinación con el vecino país para la flexibilización de las medidas</p>
<p>Reglas de origen</p> <p>Dificultades en el sellado, falta de información</p>	<p>Productos manufacturados a miembros de un acuerdo preferencial (Caricom, etc.) y para usos no preferenciales</p> <p><u>Agencias:</u> DGA, MICM, Cámara de Comercio, autoridades portuarias</p>	<p>Trabajo con socios comerciales en la actualización de reglas y prácticas</p> <p>Difusión de mayor información y automatización de procesos en lo posible</p>



## APÉNDICES

### Apéndice I Encuestas sobre las medidas no arancelarias: metodología global

#### Encuestas sobre las medidas no arancelarias

Desde 2010,<sup>94</sup> el Centro de Comercio Internacional (ITC) lleva a cabo encuestas empresariales a gran escala sobre las medidas no arancelarias gravosas y otras barreras al comercio (en lo sucesivo encuesta sobre las MNA) en 36 países en desarrollo y menos adelantados.<sup>95</sup> Las Encuestas sobre las MNA tienen por objetivo conocer, de manera pormenorizada, la percepción empresarial sobre las MNA gravosas y otros obstáculos al comercio – por producto y socio comercial.

Todas las encuestas se basan en una metodología global conformada por una parte central y una específica para cada país. La parte central de la metodología de la encuesta sobre las MNA descrita en este apéndice es igual para todos los países encuestados, permitiendo así que el análisis y la comparación entre países sean posibles. Por otro lado, la parte específica da flexibilidad al abordar las necesidades y exigencias de cada país. El capítulo 2 de este estudio incluye aspectos específicos y particularidades de la implementación de la encuesta en la República Dominicana.

#### Rol creciente de las medidas no arancelarias

Durante varias décadas, la liberalización del comercio se ha utilizado como una herramienta de desarrollo basada en la evidencia de que los beneficios recaen en los países que participan activamente en el comercio mundial. Las negociaciones comerciales multilaterales, regionales y bilaterales, así como las concesiones no recíprocas, han llevado a una notable reducción de la protección arancelaria promedio a nivel mundial. Con condiciones favorables de acceso al mercado, el comercio internacional se ha disparado a niveles no antes vistos, elevando el bienestar general y los niveles de vida.

Sin embargo, el uso desproporcionado de las medidas no arancelarias (MNA) puede limitar el impacto positivo de la disminución de los aranceles. El uso acertado de las MNA para garantizar la salud de los consumidores, la protección del medio ambiente y la seguridad nacional es legítimo. Sin embargo, los países pueden recurrir a las MNA como mecanismos alternativos para proteger las industrias nacionales. Desde la Ronda de Tokio (1973-1979), las MNA

han sido negociadas dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en la Organización Mundial del Comercio (OMC), y se tratan cada vez más en acuerdos comerciales regionales y bilaterales. Las MNA han ganado importancia superando los aranceles en sus efectos que obstaculizan el comercio.

Las MNA afectan en particular a los exportadores e importadores de los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) que se ven confrontados a requisitos complejos. En estos países, las empresas suelen carecer de infraestructuras domésticas adecuadas y enfrentan obstáculos administrativos. Las MNA que normalmente no se consideran restrictivas pueden representar cargas importantes en los PMA. La falta de servicios de apoyo a las exportaciones y el acceso insuficiente a la información sobre las MNA reducen la competitividad internacional. Tanto las MNA aplicadas por los países socios como los requisitos nacionales de los países exportadores tienen un impacto en el acceso al mercado y evitan que las empresas aprovechen las oportunidades creadas por la globalización.

#### Resumen de investigaciones y evaluaciones anteriores

En la literatura se han utilizado diferentes métodos para evaluar los efectos de las MNA. Un primer enfoque empleó un concepto de incidencia o prevalencia calculando tasas de cobertura de MNA. Dichos estudios se basan en extensas bases de datos que clasifican una MNA según el o los productos a los que se aplica y el país emisor de la medida. La mayor base de datos de los MNA oficialmente notificados por los gobiernos solía ser el Sistema de Análisis e Información Comercial publicado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), pero los datos son actualmente incompletos y se actualizan irregularmente.

En un esfuerzo multiinstitucional, el ITC, la UNCTAD y el Banco Mundial están recopilando datos para una nueva base de datos mundial sobre las MNA focalizada en los OTC y las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF). La herramienta en línea Market Access Map del ITC ofrece información sobre las MNA compilada a través de este

<sup>94</sup>El trabajo comenzó en 2006, cuando el Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) estableció el Grupo de Personalidades Eminentes sobre las Barreras No Arancelarias (GBNA). El propósito principal del GBNA es discutir la definición, clasificación, recolección y cuantificación de las barreras no arancelarias para identificar los datos requeridos y promover la comprensión de las MNA y su impacto sobre el comercio. Para llevar a cabo el trabajo técnico del GBNA se estableció el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (MAST). Desde entonces, el ITC se ha enfocado en tres ámbitos de las MNA. En primer lugar, el ITC contribuyó a la clasificación internacional de las MNA (Clasificación de MNA) que se concretó en octubre de 2009. En segundo lugar, el ITC realiza encuestas sobre las MNA en países en desarrollo utilizando dicha clasificación. Tercero, el ITC, UNCTAD y

el Banco Mundial recopilan y catalogan conjuntamente regulaciones oficiales sobre las MNA aplicadas por países importadores, tanto desarrollados como en desarrollo. Ya que las regulaciones oficiales sirven como punto de referencia para el análisis y que las encuestas identifican el impacto de las MNA sobre las empresas y por consiguiente, sobre el comercio internacional, el panorama que se proporciona es muy completo.

<sup>95</sup>Las primeras encuestas sobre las MNA se llevaron a cabo, en cooperación con UNCTAD, en 2008 y 2009 en Brasil, Chile, India, Filipinas, Tailandia, Túnez y Uganda. Las encuestas piloto generaron información, la cual permitió una mejora significativa en la clasificación de las MNA y en la metodología de la encuesta. Desde entonces, el ITC ha realizado encuestas sobre las MNA empleando la nueva metodología en más de 25 países en desarrollo.

esfuerzo.<sup>96</sup> A pesar de la extensa información recopilada, esta fuente revela poca evidencia acerca del impacto de las MNA en el sector empresarial, y tampoco proporciona información sobre los obstáculos de procedimiento (OP) relacionados.

### Alcance y cobertura de las encuestas sobre las MNA

Las Encuestas sobre las MNA requieren de una muestra representativa que permita la extrapolación de los resultados a todo el país. Para lograr este objetivo, la encuesta sobre las MNA cubre por lo menos el 90% del valor total de las exportaciones del país participante (excluyendo minerales y armas). De los 13 sectores en los que se divide la economía, la encuesta incluye los que cuentan con una participación del 2% o más en el total de las exportaciones.

Los sectores incluidos en la Encuestas sobre las MNA se definen de la siguiente manera:

1. Alimentos frescos y productos de base agrícola sin tratar
2. Alimentos y productos de base agrícola procesados
3. Madera, productos de madera y papel
4. Hilados, telas y textiles
5. Químicos
6. Cuero
7. Metal y otras manufacturas básicas
8. Maquinaria no eléctrica
9. Ordenadores, telecomunicaciones y electrónica de consumo
10. Componentes electrónicos
11. Equipos de transporte
12. Prendas de vestir
13. Manufacturas misceláneas

Las compañías dedicadas al comercio de armas y minerales fueron excluidas ya que las exportaciones de minerales normalmente no están sujetas a barreras comerciales. Esto se atribuye a la gran demanda que existe por estos productos y a las actividades comerciales de las multinacionales, las cuales dominan el mercado internacional. Por otra parte, las exportaciones de armas rebasan el ámbito del ITC.

La encuesta sobre las MNA se realiza entre compañías dedicadas a la exportación e importación de bienes. Se excluye a las compañías dedicadas al intercambio de servicios ya que una encuesta sobre las MNA que afectan a los servicios implicaría otro enfoque y una metodología diferente. Dicho esto, la encuesta sobre las MNA incluye compañías especializadas en procesos de importación y exportación y servicios como los que realizan agentes, intermediarios y compañías expedidoras (también conocidos como 'agentes comerciales'). Estas empresas pueden ser consideradas como compañías de servicios ya que proveen servicios de logística. En la mayoría de los casos, las respuestas de los agentes comerciales se analizan por separado de las de compañías que exportan sus propios productos.

La encuesta sobre las MNA considera compañías legalmente registradas de todos los tamaños y tipos de propiedad. Dependiendo del tamaño y geografía del país, la

muestra incluye de una a cuatro regiones geográficas caracterizadas por una alta concentración de actividad económica (un número importante de compañías).

### Planteamiento en dos etapas

A los representantes de las compañías encuestadas, generalmente especialistas en importaciones y exportaciones o altos directivos, se les pide reportar los problemas comerciales que experimentaron durante el año anterior y que representan obstáculos importantes para sus operaciones. Para identificar aquellas compañías que enfrentan MNA gravosas, se realizan entrevistas telefónicas con todas las compañías de la muestra (etapa uno) seguidas por entrevistas presenciales con las compañías que reportaron MNA gravosas durante las entrevistas telefónicas (etapa dos).

#### Etapa 1: Entrevistas telefónicas

La primera etapa consiste en realizar entrevistas telefónicas en las que se le pregunta a las empresas sobre su principal sector de actividad, la orientación de su comercio (exportación o importación) y si han enfrentado MNA gravosas. Si la compañía no reporta problemas asociados con MNA, se termina la entrevista telefónica. Las compañías que sí reportan dificultades son invitadas a participar en una entrevista presencial más detallada. El lugar y la hora para dicho encuentro se fijan antes de finalizar la conversación telefónica.

#### Etapa 2: Entrevistas presenciales

Dada la complejidad de las MNA, por medio de las entrevistas presenciales se busca obtener los pormenores sobre las MNA gravosas y otros obstáculos al comercio a nivel de producto y de socio comercial. Gracias a la interacción presencial con entrevistadores experimentados se asegura que los encuestados entiendan correctamente la finalidad y cobertura de la encuesta y que éstos clasifiquen sus respuestas de acuerdo a categorías previamente definidas.

El cuestionario utilizado como base de apoyo para las entrevistas presenciales está compuesto por tres partes principales. La primera parte se centra en las características de las compañías: el número de empleados, la rotación de personal y la participación de las exportaciones en el total de ventas, si la compañía exporta sus propios productos o si provee servicios de exportación a productores nacionales.

La segunda parte se enfoca en las actividades de exportación e importación de las compañías y requiere que todos los productos comercializados y los socios comerciales sean capturados. Durante este proceso, el encuestador identifica los productos afectados por regulaciones onerosas y los países que aplican dicha regulación.

Durante la tercera parte de la entrevista, cada problema es documentado de forma detallada. Un encuestador calificado ayuda a que los entrevistados identifiquen la normativa gubernamental relevante; los productos afectados a nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado; los socios comerciales que exportan o importan estos productos y el país que aplica la regulación (puede ser el socio comercial, el país de tránsito o el de origen).

<sup>96</sup> ITC Market Access Map disponible en <http://www.macmap.org>

La regulación gravosa es clasificada de acuerdo a la Clasificación de las MNA para las encuestas del ITC, una taxonomía internacional que cuenta con más de 200 medidas divididas en 16 categorías (Apéndice II). La Clasificación de las MNA es la parte central de la encuesta, al hacer posible la aplicación de un planteamiento uniforme y sistemático al registro y análisis de las MNA gravosas en países con políticas y enfoques comerciales idiosincrásicos.

Durante la entrevista presencial se recaba información sobre los tipos de MNA gravosas y los obstáculos de procedimiento (OP) con los que lidian las compañías. Los OP ilustran la naturaleza del problema y explican por qué ciertas medidas representan barreras al comercio. La clasificación de los OP está disponible en el Apéndice III. El cuestionario también registra la ubicación de cada obstáculo y las agencias involucradas, si es que existiesen. El que un país importador requiera la fumigación de los contenedores en los que se transporta el cargamento es un ejemplo de una MNA aplicada por un socio comercial. Si la fumigación en el país exportador aumenta significativamente los costos de exportación de una empresa, entonces también existe un OP en el país de origen. Las compañías también pueden reportar problemas generales no relacionados con ninguna regulación en específico, pero que afectan sus actividades de exportación e importación. A éstos se les llama ineficiencias en el ambiente de negocios. La corrupción y la falta de infraestructura para la exportación son ejemplos comunes de estas ineficiencias (Apéndice IV).

#### Compañía encuestadora local

Las entrevistas telefónicas y presenciales son efectuadas por un socio local, a menudo una empresa especializada en encuestas, seleccionado a través de un proceso de licitación competitiva. Generalmente, las encuestas sobre las MNA se llevan a cabo en idiomas locales. Las entrevistas telefónicas se graban mediante un sistema telefónico asistido por ordenador, en hojas de cálculo electrónicas o en papel. Las entrevistas presenciales son capturadas inicialmente por los encuestadores en cuestionarios de papel, los cuales son digitalizados por la compañía socia utilizando un sistema de hojas de cálculo electrónicas desarrollado por el ITC.

#### Discusiones abiertas

Durante la realización de la encuesta sobre las MNA y la preparación del informe, se llevan a cabo discusiones abiertas con expertos nacionales y con las partes interesadas, por ejemplo, con instituciones de apoyo al comercio y asociaciones sectoriales y de exportación. Estas discusiones proporcionan una mayor comprensión, control

de calidad y validación a los resultados de la encuesta. Los participantes examinan los resultados principales, ayudan a explicar la preponderancia de ciertos problemas y sugieren posibles soluciones.

#### Confidencialidad

La encuesta sobre las MNA es confidencial. La confidencialidad de la información es primordial para asegurar el más alto nivel de participación, la integridad y calidad de los datos. Los datos capturados en papel y de manera electrónica se transmiten al ITC al final de la encuesta.

#### Método de muestreo

La selección de compañías entrevistadas vía telefónica se basa en un muestreo aleatorio estratificado. En dicho muestreo, todas las unidades de la población son organizadas en grupos homogéneos o 'estratos' de acuerdo a características predefinidas, escogidas por su relación con las variables más importantes bajo estudio. En el caso de la encuesta sobre las MNA, las compañías son estratificadas por sector, ya que tanto el tipo como la incidencia de las MNA suelen estar asociados a productos específicos. Después, se seleccionan muestras aleatorias simples para cada sector.

Las encuestas sobre las MNA intentan ser representativas a nivel de país. El número de compañías encuestadas por sector de exportación debe ser lo suficientemente amplio para que la proporción de empresas que enfrenta MNA gravosas sea estimada correctamente y pueda ser extrapolada a todo el sector. Para lograr este objetivo, el tamaño de la muestra de las entrevistas telefónicas es determinado independientemente para cada sector de exportación.<sup>97</sup>

Para las compañías importadoras, el tamaño de la muestra se define a nivel de país. El tamaño de la muestra de las compañías importadoras puede ser menor al de las compañías exportadoras por dos motivos. En primer lugar, las compañías exportadoras a menudo funcionan como intermediarias de importación y reportan las MNA con las que lidian como empresas exportadoras e importadoras. Además, los problemas que enfrentan las compañías importadoras generalmente están ligados a regulaciones impuestas por su propio país. Aún con un tamaño de muestra pequeño, se hace un esfuerzo por obtener una muestra representativa de las empresas importadoras por sector de importación y tamaño de la compañía.

<sup>97</sup>El tamaño de la muestra depende del número de compañías exportadoras por sector y de los supuestos relacionados a la proporción de compañías exportadoras afectadas por MNA en la población del sector. El cálculo del tamaño de la muestra está basado en la siguiente ecuación (desarrollada por Cochran, 1963) que resulta en una muestra representativa para proporciones en poblaciones grandes según el supuesto de distribución normal.

$$n_o = \frac{t^2 * p(1 - p)}{d^2}$$

Donde

$n_o$  : Tamaño de la muestra para poblaciones grandes

$t$ : Valor de t para el margen de error seleccionado (d). En el caso de la encuesta sobre las MNA,

se acepta un intervalo de confianza del 95%, lo cual significa que el valor de t es 1.96.

$p$ : Proporción estimada de un atributo o característica presente en la población. En el caso de la encuesta sobre las MNA, se trata de la proporción de compañías que enfrentan MNA gravosas. Dado que previo a la encuesta se desconoce esta proporción, se emplea la estimación más conservadora conducente a un tamaño de muestra grande,  $p=0.5$ .

$d$ : El margen de error aceptable para la proporción estimada. En otras palabras, el margen de error que el investigador está dispuesto a aceptar. En el caso de la encuesta sobre las MNA  $d=0.1$ .

**Fuente:** Cochran, W. G. 1963. *Sampling Techniques*, 2<sup>nd</sup> Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.

En cambio, las compañías exportadoras suelen tener problemas cumpliendo con regulaciones tanto nacionales como extranjeras. A pesar de que el tamaño de la muestra no se estratifica según el destino de exportación, al ser una muestra grande se dispone de un número importante de reportes sobre regulaciones impuestas por varios socios comerciales. Dado su diseño, la encuesta captura con más frecuencia a los principales socios comerciales ya que es más probable que una compañía escogida al azar exporte a uno de estos países.

El tamaño de la muestra para las entrevistas presenciales depende de los resultados de las entrevistas telefónicas.

#### Tamaño promedio de la muestra

El número de entrevistas telefónicas realizadas con compañías exportadoras e importadoras va de 150 a 1.000 con un número subsecuente de entre 150 y 300 entrevistas presenciales. El número de entrevistas telefónicas es determinado por el tamaño y la estructura de la economía, la disponibilidad y calidad del registro comercial y la tasa de respuesta. El tamaño de la muestra para las entrevistas presenciales depende del número de compañías afectadas y de su disposición para participar en dichas entrevistas.

#### Análisis de los datos de la encuesta

El análisis de los datos de la encuesta consiste en calcular estadísticas de frecuencia y cobertura considerando variables como el producto y sector, las MNA clasificadas por categoría (p.ej. medidas técnicas, medidas de control de cantidad) y otras características de las compañías encuestadas (p.ej. tamaño y grado de presencia extranjera).

Las estadísticas de frecuencia y cobertura están basadas en 'casos'. Un caso es la unidad analítica más desagregada de la encuesta. Todas las compañías entrevistadas presencialmente reportan por lo menos un caso de una MNA gravosa y, si fuera pertinente, OP relacionados e ineficiencias del ambiente de negocios.

Un caso consta de una MNA, del país que la aplica, del producto al que afecta y la compañía que reporta la medida. Por ejemplo, si una compañía reportara tres productos afectados por la misma MNA aplicada por el mismo socio, se contabilizaría como tres casos. Si dos compañías reportaran el mismo problema, contaría como dos casos.

Si varios socios comerciales aplicaran el mismo tipo de medida, se registrarían varios casos. Los detalles de cada caso como el nombre de la regulación y su rigurosidad pueden variar ya que es probable que la normativa de países diferentes sea distinta. En cambio, si el país de origen aplicara una MNA a un producto exportado por una compañía a varios países, se registraría como un caso. Cuando una compañía encuestada exporta e importa y reporta casos relacionados a ambas actividades, estos se incluyen en el análisis dos veces (en el de exportaciones y en el de importaciones). La siguiente tabla resume esta diferencia.

Los casos de OP e ineficiencias en el ambiente de negocios se cuentan de la misma forma que los casos de MNA. Las estadísticas de OP e ineficiencias del ambiente de negocios se presentan por separado, aunque los OP están estrechamente relacionados a las MNA. Por ejemplo, los requisitos para las inspecciones previas al embarque pueden causar retrasos. Ya que muchos de los OP e ineficiencias del ambiente de negocios no son específicos para cada producto, las estadísticas se construyen con datos sobre el tipo de obstáculos y país en el que ocurren, así como agencias involucradas.

#### Dimensiones de un caso de MNA

Dimensiones	País que aplica la medida	
	País de origen (lugar en el que se realiza la encuesta)	Socios comerciales (países a los que se exporta o de los que provienen las importaciones) y países de tránsito
Compañía que reporta la medida	X	X
Producto afectado (código a nivel de 6 dígitos del SA o línea arancelaria nacional)	X	X
MNA aplicada (código de la medida proveniente de la clasificación de MNA)	X	X
Flujo comercial (exportación o importación)	X	X
Socio comercial que aplica la medida		X

#### Mejora de las capacidades locales

La encuesta sobre las MNA fomenta el desarrollo de capacidades al transmitir habilidades y conocimientos a una compañía socia local. El ITC no realiza la encuesta sino que guía y brinda apoyo a una compañía encuestadora local y a otros expertos.

Previo al inicio de la encuesta, el ITC capacita a los gestores del proyecto y a los encuestadores de la compañía socia en materia de MNA y de metodología de la encuesta. Los representantes del ITC permanecen en el país durante el arranque de la encuesta y durante las entrevistas iniciales. Asimismo, el ITC se mantiene en contacto con la compañía socia local durante el período de realización de la encuesta que dura alrededor de seis meses. Los expertos del ITC siguen de cerca el trabajo de la compañía socia local; proveen retroalimentación sobre la calidad de los datos que captura y sobre el desarrollo general de la encuesta; y ayudan a que supere los problemas que surjan.

Además, el ITC contribuye a la creación de un registro comercial que es una lista de compañías exportadoras e importadoras que incluye sus datos de contacto. Dicho registro permanece a disposición de la compañía encuestadora y de las partes interesadas. El registro comercial es de suma importancia para toda encuesta empresarial, aunque no siempre se dispone de uno – incluso en países desarrollados.

El ITC invierte mucho esfuerzo, tiempo y recursos en la construcción de los registros comerciales de compañías exportadoras e importadoras. La información inicial se obtiene con ayuda de las autoridades nacionales y de otras partes interesadas. Si las autoridades gubernamentales o las asociaciones sectoriales no disponen de dicha información, el ITC la adquiere de compañías terceras y, en ciertos casos, también la digitaliza. La información proveniente de varias fuentes es procesada y fusionada para

así crear una lista exhaustiva de compañías exportadoras e importadoras.

Al término de la encuesta sobre las MNA, la compañía socia local es capaz de realizar por sí misma una encuesta de seguimiento u otras encuestas empresariales ya que cuenta con el registro comercial y ha sido capacitada en materia de encuestas, comercio y MNA

### **Advertencias**

A pesar del esfuerzo realizado para asegurar la representatividad y la alta calidad de los resultados de las encuestas, se debe tener en cuenta lo siguiente.

Las encuestas sobre las MNA generan datos de percepción, ya que se le pide a los encuestados reportar aquellas regulaciones gravosas que representan una barrera importante a sus operaciones de exportación e importación. Los encuestados tienen parámetros diferentes para juzgar qué constituye un impedimento. Además, los factores culturales, políticos, sociales, económicos y lingüísticos pueden agudizar las diferencias entre países. Dada la complejidad y el carácter idiosincrásico de las MNA, puede haber inconsistencias entre las MNA reportadas y los códigos de clasificación.

Asimismo, en muchos países no se dispone de un registro comercial sistemático y completo que cubra todos los sectores. Esto dificulta el muestreo aleatorio para cada sector y explica por qué la tasa de participación de los sectores más pequeños no siempre es suficiente. En estos

casos, las limitaciones de la encuesta se abordan explícitamente en el informe correspondiente.

Cabe mencionar que las compañías exportadoras e importadoras no siempre están al tanto de todas las cuestiones relativas a las MNA como, por ejemplo, las limitaciones de la demanda en los países importadores incluyendo campañas para comprar productos locales. Finalmente, la encuesta sólo considera compañías que operan legalmente y no incluye el comercio no registrado.

### **Actividades posteriores a la encuesta sobre las MNA**

Los resultados de cada encuesta sobre las MNA son presentados y discutidos en un taller, el cual reúne a funcionarios gubernamentales, expertos, compañías, donantes, organizaciones no gubernamentales y académicos. Dicha reunión propicia el diálogo sobre las MNA y contribuye a identificar posibles soluciones.

Los resultados de la encuesta sirven como una herramienta para identificar problemas y formular estrategias para resolverlos, ya sea a nivel nacional o internacional. Los resultados también pueden servir para diseñar y justificar la financiación de proyectos que aborden las cuestiones más urgentes.

## Apéndice II Clasificación de las medidas no arancelarias

Los países importadores aplican de forma muy diferente las medidas no arancelarias o MNA. Esto ha hecho necesario crear una taxonomía internacional de MNA, que ha sido elaborada por el Equipo de Apoyo Multiinstitucional de las Naciones Unidas (MAST), un grupo de expertos técnicos procedentes de ocho organizaciones internacionales, a saber, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, el Fondo Monetario Internacional, el ITC, la OECD, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, el Banco Mundial y la OMC. Esta taxonomía se ultimó en noviembre de 2009 y se actualizó en 2012. Se utiliza para recabar, clasificar, analizar y difundir la información sobre las MNA recibida de fuentes oficiales, como los reglamentos gubernamentales. Con el fin de realizar encuestas sobre las MNA a empresas a gran escala, el ITC utiliza una versión simplificada de esta clasificación internacional.

La clasificación de las MNA para encuestas divide las medidas en 16 capítulos (indicados por letras alfabéticas, ver la figura más abajo), cada uno de ellos compuesto por subcapítulos (indicados por dos letras) y medidas individuales (indicadas por dos letras y un número). A continuación, se presenta un resumen del contenido de cada uno de los 16 capítulos.

El **Capítulo A**, sobre requisitos técnicos, se refiere a los requisitos relativos a los productos. Son legalmente vinculantes y son establecidos por el país importador. Definen las características de los productos, las especificaciones técnicas de un producto o su proceso de producción y el tratamiento posterior a la producción, e incluyen las disposiciones administrativas aplicables, cuyo cumplimiento es obligatorio. Los requisitos técnicos incluyen medidas sanitarias y fitosanitarias, que generalmente se aplican para proteger la vida humana, animal o vegetal, y la salud.

El **Capítulo B**, sobre evaluación de la conformidad, se refiere a medidas que determinan si un producto o proceso cumple con los requisitos técnicos especificados en el Capítulo A. Las evaluaciones de conformidad incluyen procedimientos de control, inspección y aprobación –como análisis, inspección, certificación y trazabilidad– que confirman y controlan que un producto cumple los requisitos técnicos y las normas obligatorias impuestas por el país importador, por ejemplo, para proteger la salud y seguridad de los consumidores.

El **Capítulo C**, sobre inspección previa a la expedición y otras formalidades, se refiere a la práctica de verificar, consignar, supervisar y controlar los envíos de mercancías antes o en el momento de la entrada en el país de destino.

El **Capítulo D**, sobre recursos comerciales, se refiere a las medidas aplicadas para contrarrestar el daño provocado por prácticas comerciales extranjeras ‘injustas’. Incluye medidas antidumping, compensatorias y salvaguardias

El **Capítulo E**, sobre licencias, cuotas, prohibiciones y otras medidas de control de calidad, incluye medidas que limitan la cantidad de productos que se pueden importar, con independencia de si provienen de diferentes fuentes o de un proveedor específico. Estas medidas pueden adoptar la forma de licencias restrictivas, fijar una cuota predeterminada o establecer prohibiciones.

El **Capítulo F**, sobre gravámenes, impuestos y medidas de control de precios, se refiere a medidas distintas de los

aranceles que aumentan el costo de las importaciones de forma similar a estos, es decir, mediante un porcentaje o un importe fijo. Incluye medidas aplicadas para controlar o intervenir sobre los precios de los productos importados.

El **Capítulo G**, sobre medidas financieras, se refiere a medidas destinadas a regular el acceso a las divisas y el costo de estas para las importaciones, y definen los términos de pago. Pueden incrementar el costo de las importaciones del mismo modo que las medidas arancelarias.

El **Capítulo H**, sobre medidas contrarias a la competencia, se refiere a medidas destinadas a conceder preferencias o privilegios exclusivos o especiales a uno o más grupos limitados de operadores económicos.

El **Capítulo I**, sobre medidas de inversión relacionadas con el comercio, se refiere a medidas que restringen la inversión al exigir contenido local, o que la inversión esté relacionada con la exportación para equilibrar las importaciones.

El **Capítulo J**, sobre restricciones de distribución, se refiere a medidas restrictivas relacionadas con la distribución interna de los productos importados.

El **Capítulo K**, sobre las restricciones en el servicio posventa, se refiere a medidas que restringen la prestación de estos servicios en el país importador por parte de los productores de productos exportados.

El **Capítulo L**, sobre subsidios, incluye medidas relacionadas con la aportación financiera por parte de un gobierno u organismo oficial a la estructura de exportación, ya sea un sector concreto o una empresa, como la transferencia directa o potencial de fondos (por ejemplo, subvenciones, préstamos, inyecciones de capital), pagos a un mecanismo de financiación y medidas para impulsar los ingresos o los precios.

El **Capítulo M**, sobre restricciones a la contratación pública, se refiere a medidas que controlan la compra de productos por parte de organismos oficiales, generalmente dando preferencia a los proveedores nacionales.

El **Capítulo N**, sobre propiedad intelectual, se refiere a medidas relativas a los derechos de propiedad intelectual en el comercio. La legislación sobre propiedad intelectual abarca patentes, marcas, dibujos y modelos industriales, diseños de composición de circuitos integrados, derechos de autor, indicaciones geográficas y secretos comerciales.

El **Capítulo O**, sobre normas de origen, abarca leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicadas por los gobiernos de los países importadores para determinar el país de origen de los productos.

El **Capítulo P**, sobre medidas relacionadas con la exportación, incluye todas las medidas que los países aplican a sus exportaciones. Incluye impuestos a la exportación, contingentes de exportación o prohibiciones de exportación, entre otras cosas.

## La estructura de la clasificación de las MNA para las encuestas del ITC

### A a O. Medidas aplicadas a las importaciones

Medidas impuestas por el país importador. Desde la perspectiva de un exportador, se trata de medidas impuestas por el país de destino sobre los bienes que importa. Desde la perspectiva de un importador, se trata de medidas aplicadas por su propio país sobre los bienes que importa.

Medidas técnicas	A. Requisitos técnicos	
	B. Evaluaciones de conformidad	
Medidas no técnicas	C. Inspección previa al embarque y otras formalidades	
	D. Medidas comerciales correctivas	
	E. Medidas de control de cantidad (p. ej. licencias, contingentes, prohibiciones)	
	F. Impuestos, gravámenes y medidas de control de precios	
	G. Medidas financieras	
	H. Medidas anticompetitivas	L. Subsidios
	I. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio	M. Restricciones en materia de compras gubernamentales
	J. Restricciones en materia de distribución	N. Propiedad intelectual
	K. Restricción a los servicios posventa	O. Reglas de origen y certificado de origen asociado

### P. Medidas aplicadas a las exportaciones

Medidas impuestas por el país exportador. Desde la perspectiva de un exportador, se trata de medidas impuestas por su propio país sobre los bienes que exporta. Desde la perspectiva de un importador, se trata de medidas impuestas por el país de origen sobre los bienes que exporta.

### O.P. Lista de obstáculos de procedimiento

Esta lista provee una categorización de los problemas que tanto importadores como exportadores sufren debido a las MNA.

Febrero 2015

**Fuente:** Centro de Comercio Internacional, Clasificación de medidas no arancelarias para las encuestas, febrero 2015 (documento sin publicar).

## Apéndice III Obstáculos de procedimiento

A continuación, se presenta una lista de los obstáculos de procedimiento relacionados con el cumplimiento de las medidas no arancelarias y con un entorno y una infraestructura empresarial ineficiente en lo relativo al comercio.

<b>A</b>	<b>Cargas administrativas relativas a los reglamentos</b>	A1. Gran número de documentos de distinto tipo A2. La documentación resulta difícil de cumplimentar A3. Dificultades en la traducción de documentos de o a otras lenguas A4. Participan muchas ventanillas u organizaciones administrativas, documentos redundantes
<b>B</b>	<b>Problemas de información o transparencia</b>	B1. La información sobre el reglamento no se ha publicado y difundido de forma adecuada B2. No se han notificado los cambios de la normativa y de sus procedimientos B3. El reglamento cambia con frecuencia B4. Los requisitos y procesos no corresponden a la información publicada
<b>C</b>	<b>Comportamiento discriminatorio por parte de los funcionarios</b>	C1. Comportamiento arbitrario por parte de los funcionarios en lo relativo a la clasificación y evaluación del producto mencionado en el informe C2. Comportamiento arbitrario por parte de los funcionarios en lo relativo al reglamento indicado en el informe
<b>D</b>	<b>Limitaciones de tiempo</b>	D1. Retrasos relacionados con el reglamento indicado en el informe D2. Los plazos para cumplir los requisitos son demasiado cortos
<b>E</b>	<b>Pagos informales o excesivamente altos</b>	E1. Se cobran tasas y gravámenes excesivamente altos por el certificado o la normativa que se indica en el informe E2. Pagos informales, p.ej., sobornos para obtener el certificado o cumplir la normativa que se indica en el informe.
<b>F</b>	<b>Falta de mecanismos sectoriales</b>	F1. Instalaciones deficientes o inadecuadas para realizar pruebas F2. Instalaciones deficientes o inadecuadas para el transporte y almacenamiento del sector, p.ej., almacenamiento en cámaras frigoríficas, camiones con refrigeración F3. Otras instalaciones deficientes o inadecuadas relacionadas con el certificado o normativa indicados en el informe
<b>G</b>	<b>Falta de reconocimiento o acreditación</b>	G1. Las instalaciones carecen de acreditación o reconocimiento internacional G2. Otros problemas relacionados con el reconocimiento internacional, p.ej., no reconocimiento de certificados nacionales
<b>H</b>	<b>Otros</b>	H1. Otros obstáculos de procedimiento, indíquense

**Fuente:** Centro de Comercio Internacional, Clasificación de medidas no arancelarias para las encuestas, Febrero 2015 (documento sin publicar).

## Apéndice IV Aspectos cuestionados con relación al ambiente de negocios

A continuación, se presenta una lista de los aspectos cuestionados con relación al ambiente de negocios en la República Dominicana.

¿Algún problema encontrado en el ambiente de negocios con relación a estos aspectos y la evolución en los años recientes?
Acceso limitado a insumos para la producción
Retrasos
Corrupción, p.ej. Sobornos
Comportamiento inconsistente/arbitrario de los funcionarios
Falta de recursos humanos (capacitados) en las agencias/organizaciones involucradas
Necesidad de contratar a un agente aduanero local para que el cargamento sea desbloqueado
Complejidad del proceso de despacho p.ej. En aduanas
Sistemas de transporte limitados, p.ej. Malos caminos, vías férreas y puertos
Transporte aéreo limitado o demasiado caro
Bloqueos y puestos de control en carreteras
Puentes báscula excesivos o demasiado caros
Bajo nivel de seguridad para personas y bienes
Falta de instalaciones de almacenamiento, incluyendo instalaciones de enfriamiento
Falta de laboratorios de prueba acreditados
Problemas con el suministro de electricidad, p.ej. cortes de electricidad
Falta de procedimientos electrónicos/computarizados
Otras limitaciones tecnológicas, p.ej. Acceso limitado a tecnologías de la información/comunicación
Falta de acceso a la información, no existe un centro de información
Aplicación ineficaz de las normas legales, p.ej. En cuanto a la ejecución de contratos, resolución de disputas
La asesoría legal orientada a las empresas es inaccesible
Acceso limitado a servicios de financiación del comercio
Falta de protección a los derechos de propiedad, p.ej. violaciones a los derechos de autor, patentes, marcas registradas
Problemas con las condiciones impuestas por compañías socias p.ej. cartas de crédito
Otros problemas con el ambiente de negocios

## Apéndice V Expertos y representantes entrevistados

Nombre	Agencia o institución
Francisco Domínguez	Encargado de Encadenamientos Productivos, Consejo Nacional de Zonas Francas
Nelsón Estevez	Consejo Nacional de Zonas Francas
Iris Montilla	Sub-Dirección Técnica, Dirección General de Aduanas
Lucía Bello	Dirección General de Aduanas
Vanessa Rodríguez	Departamento de Normas de Origen, Dirección General de Aduanas
Farailda Troncoso	Técnico de Análisis de Riesgos, Dirección General de Ganadería
Daniel Peña	Encargado de Departamento Export Import, Dirección Nacional de Control de Drogas
Alexander Moreta	Ministerio del Medio Ambiente
Dalia Castillo	Directora de Vigilancia Sanitaria, Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
Manuel Durán	Director de Sanidad Vegetal
Katrina Naut	Directora General de Comercio Exterior, Dirección General de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales, Ministerio de Industria y Comercio
Gladys Pimentel	Asociación Dominicana de Exportadores
Manuel Guerrero	Instituto Dominicano para Calidad

## Apéndice VI      Agenda del seminario de validación

25.07.2016    HOTEL EL EMBAJADOR, SANTO DOMINGO

### MESA REDONDA NACIONAL SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS

La mesa redonda sobre las medidas no arancelarias (MNA) deriva de la encuesta empresarial a solicitud de las autoridades del Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana (MIC) a través de su Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX), la cual fue conducida por el Centro de Comercio Internacional (CCI, también conocido como ITC por sus siglas en inglés), en el periodo comprendido entre octubre 2015 y abril 2016 para identificar los principales obstáculos al comercio que enfrenta el sector privado dominicano.

Este encuentro tiene como objetivo presentar los resultados de este estudio y la definición de las soluciones para superar los obstáculos identificados. Se prestará especial atención a las barreras nacionales para las exportaciones regionales e internacionales.

- 08:30            Registro de participantes**
- 09:00            Apertura y palabras de bienvenida**  
Directora General, Dra. Katrina Naut, Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX), Ministerio de Industria y Comercio (MIC)  
Sra. Claudia Uribe, Oficina para América Latina y el Caribe, Centro de Comercio Internacional (ITC)
- Sesión 1        Antecedentes y resumen de los resultados**  
El ITC presentará la aplicación de la encuesta y la percepción de las empresas sobre las MNA así como los desafíos que las éstas representan para el comercio.
- 09:30            El Programa del ITC sobre las MNA y la ejecución de su encuesta en la República Dominicana**  
Expositor: Sr. Cristian Ugarte, Programa del ITC sobre las MNA
- 10:00            Los resultados generales de la encuesta: la percepción de las MNA desde la perspectiva empresarial**  
Expositores:            Sr. Cristian Ugarte, Programa del ITC sobre las MNA  
                                 Sr. Vladimir Pimentel, experto nacional del reporte
- 10:30            Receso Café**
- 11:00            Principales obstáculos al comercio que afectan a las exportaciones e importaciones dominicanas**  
Expositores:            Sr. Cristian Ugarte, Programa del ITC sobre las MNA  
                                 Sr. Vladimir Pimentel, experto nacional del reporte
- Comentarios:  
Tema: Requisitos de los Productos y Evaluaciones de la Conformidad  
Comentarista: Ing. Manuel Guerrero, Director, Instituto Dominicano para la Calidad (INDOCAL)  
Tema: Inspecciones, Controles y Despachos Aduaneros  
Comentarista: Sra. Iris Montilla, Sub - Dirección Técnica de la Dirección General de Aduanas (DGA)  
Tema: Reglas de Origen y Demás Normas Comerciales  
Comentarista: Sra. Vanessa Rodríguez, Departamento de Normas de Origen de la Dirección General de Aduanas (DGA)
- Discusiones y participación de la audiencia**  
Resumen de parte del moderador de la sesión
- 12:00            Almuerzo**

## **Sesión 2**

### **Mesas redondas temáticas**

Se invitará a los participantes a compartir sus puntos de vista y experiencias sobre los obstáculos relacionados con las MNA así como sugerencias de políticas y medidas para hacer frente a ellos en los tres temas seleccionados. Cada grupo de enfoque establecerá una hoja de ruta con las acciones prioritarias para superar los obstáculos identificados.

**13:30**

### **Mesas redondas**

#### **Mesa redonda 1: Requisitos de los productos y evaluaciones de la conformidad**

¿Cómo puede la República Dominicana hacer frente a MNA como una prohibición geográfica temporal? ¿Cómo estar mejor preparados en el futuro para casos similares? ¿Cómo garantizar que las empresas dominicanas tengan un mejor acceso a las normas de productos y procedimientos de evaluación de la conformidad en los mercados de destino? ¿Cómo hacer para que los exportadores dominicanos logren satisfacer estándares privados a menor costo? ¿Se pueden acelerar los procedimientos de evaluación de la conformidad local?

Moderador: Sr. Eladio Contreras, Junta Agroempresarial Dominicana (JAD)

#### **Mesa redonda 2: Inspecciones, controles y despacho aduaneros**

¿Cómo mejorar la transparencia e información de los procedimientos de inspección fronterizos? ¿Cómo mejorar la coordinación de los procedimientos de control en fronteras? ¿Cómo reducir los deterioros reportados en las inspecciones? ¿Cómo mejorar las capacidades logísticas necesarias para ciertos tipos de inspecciones?

Moderador: Sr. Armando Rivas, Cámara Americana de Comercio (AMCHAMDR)

#### **Mesa redonda 3: Reglas de origen y otras normas comerciales**

¿Cuáles son las funciones y responsabilidades de cada institución que participan en la emisión de documentos comerciales (licencias, permisos, certificados de origen)? ¿Cómo simplificar los procedimientos para la concesión de estos documentos? ¿Cómo abordar dificultades en destino que enfrentan los productores dominicanos? ¿Se puede mejorar la transparencia de las regulaciones financieras (costes)? ¿Cómo garantizar condiciones óptimas para el desarrollo/fomento de la industria local?

Moderador: Sra. Gladys Pimentel, Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO)

**15:00**

### **Receso Café**

## **Sesión 3**

### **Recomendaciones y conclusión**

Los moderadores de las mesas redondas presentarán las principales conclusiones y recomendaciones definidas en cada tema. Las presentaciones se complementarán con la opinión del ITC acerca de la superación de medidas no arancelarias y seguidas por un debate abierto con instituciones clave para la validación de una hoja de ruta.

Moderador: Pendiente de confirmación

**15:30**

### **Resumen de las mesas redondas**

Moderadores de los RTD

**16.00**

### **Superación de los desafíos relacionados con las MNA**

Expositores:

Sr. Cristian Ugarte, Programa del ITC sobre las MNA

Sr. René Alarcón, Oficina para América Latina y el Caribe, Centro de Comercio Internacional (ITC)

### **Discusiones y participación de la audiencia**

Resumen de parte del moderador de la sesión

**17:00**

### **Comentarios Finales y Clausura**

Sr. René Alarcón, Oficina para América Latina y el Caribe, Centro de Comercio Internacional (ITC)

Directora General, Dra. Katrina Naut, Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX), Ministerio de Industria y Comercio (MIC)

## Apéndice VII Acuerdos comerciales regionales y bilaterales de la República Dominicana

Acuerdo	Condiciones
DR – CAFTA (Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana)	Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, los países Centroamericanos y los Estados Unidos firmado en agosto 2004. Además de la eliminación de los aranceles aduaneros para los productos originarios de los países integrantes, contempla beneficios para las empresas establecidas bajo el régimen de zona franca con los objetivos de: provocar el crecimiento y diversificación del intercambio comercial en la región, eliminar las barreras al comercio y mejorar el movimiento transfronterizo de bienes y oportunidades de inversión, y observancia de los derechos de propiedad intelectual.
CARIFORO – Comunidad Europea (EPA)	Acuerdo entre los países del Caribe (entre los miembros del Grupo África, Caribe y Pacífico) y la Unión Europea. Fue firmado en el 2008 y se acordó un acceso preferencial de bienes y servicios entre las partes, temas sobre inversiones, propiedad intelectual y solución de controversias.
Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) – República Dominicana	Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y los países Centroamericanos: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Firmado en abril 1998, este acuerdo abarca el comercio de bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras del sector público.
CARICOM – República Dominicana	Tratado de Libre Comercio firmado en agosto 1998. El CARICOM está integrado por Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St.Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. Establece un área de libre comercio de bienes y servicios, inversiones y cooperación, reducción de arancelaria, libre movilidad de los factores productivos de la región, personas y capitales.
Panamá – República Dominicana	Acuerdo de alcance parcial firmado el 17 de julio de 1985. Mediante este tratado, 103 productos dominicanos entran libres de arancel a Panamá y la República Dominicana permite la entrada libre de arancel de 101 productos panameños. Los productos que se benefician deben ser originarios de las partes.

**Fuente:** Sitio web del Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES de la República Dominicana y del Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) de la Organización de Estados Americanos.



## BIBLIOGRAFÍA

Aristy-Escuder. (2016). Análisis de Impacto de la política de compras públicas en las MIPYMEs de la República Dominicana. D.N.: Dirección General de Contrataciones de la República Dominicana..

Berden, K., & Francois, J. (2015). Quantifying Non-Tariff Measures for TTIP. Paper No.12 en el CEPS-CTR project "TTIP in the Balance".

Berden, K., Francois, S., Tamminen, M., & Wymenga, P. (2009). Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Ecorys report prepared for the European Commission, Reference OJ 2007/S180-219493.

Cadot, O., & Malouche, M. (2012). *Non-tariff Measures - A Fresh Look at Trade Policy's New Frontier*. Washington: Banco Mundial.

CEI-RD. (2015). Informe de Programas y Proyectos del CEI-RD: Mejora de la República Dominicana en el Informe Doing Business 2015.

Dean, J., Signoret, J., Feinberg, R., Ludema, R., & Ferrantino, M. (2009). Estimating the price Effects of Non-Tariff Barriers. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 9(1), •••. <https://doi.org/10.2202/1935-1682.1972>

Deardorff, A. V., & R. M.Stern (1998). Measurement of non-tariff barriers. OECD Economics Department Working Papers, No. 179, OECD Publishing, Paris.

Guzmán de Hernández, S. (2006). *La Intrahistoria del DR-CAFTA*. Santo Domingo: República Dominicana.

Henson, S., & Mutillah, W. (2004). Kenyan Exports of Nile Perch: Impact of Food Safety Standards on an Export-Oriented Supply Chain. Washington, D. C.: World Bank Policy Research Working Paper No. 3349.

ITC (International Trade Centre) (2016). Trade statistics for international business development – TradeMap, <http://www.trademap.org/Index.aspx>

Organización Mundial del Comercio, OMC. (2015). Examen de Política Comercial de la República Dominicana, WT/TPR/S/319.

Organización Mundial del Comercio, OMC. (2012). Informe sobre el Comercio Mundial 2012: Comercio y Políticas Públicas-Análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI.

Otsuki, T., Wilson, J., & Sewadeh, M. (2001). Saving two in a billion: Quantifying the trade effect of European food safety standards on African exports. *Food Policy*, 26(5).

Pacheco, A., & Valerio, F. (2007). *DR-CAFTA: Aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y República Dominicana*. Mexico: Sede Subregional de la CEPAL.

PROINDUSTRIA. (s.f.). Plan Estratégico 2011-2015.

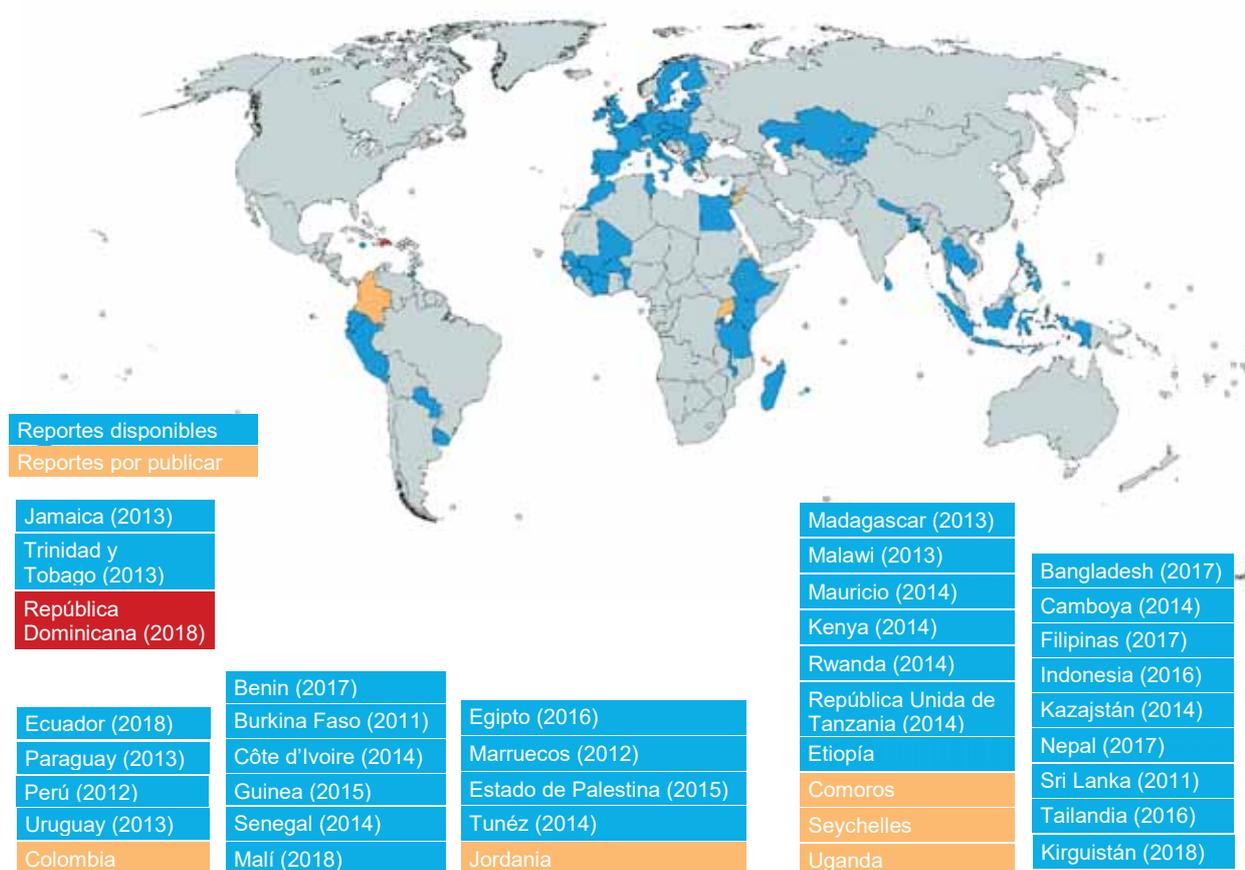
Rodrik, D. (2016). Premature Deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1), 1–33. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>

## PUBLICACIONES DE LA SERIE DEL ITC SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS

### Publicaciones relacionadas

- Navegando entre las medidas no arancelarias: aportes de un encuesta empresarial en la Unión Europea (Inglés, 2016)
- Haciendo que la integración regional funcione – Perspectivas empresariales sobre las medidas no arancelarias en los países árabes (Inglés, 2015; Árabe y Francés por publicar)
- Las barreras invisibles al comercio: cómo las empresas perciben las medidas no arancelarias (Inglés, 2015)
- MNA y la lucha contra la malaria: Obtáculos al comercio de productos antipalúdicos (Inglés, 2011)

### Reportes de país disponibles



Los informes son accesibles gratuitamente en la página de publicaciones del ITC:

[www.intracen.org/ntm/publications/](http://www.intracen.org/ntm/publications/)

Los resultados de las encuestas empresariales sobre las MNA también están disponibles en línea en:

[www.ntmsurvey.org](http://www.ntmsurvey.org)







**Dirección sede**  
Centro de Comercio Internacional  
54-56 Rue de Montbrillant  
1202 Ginebra, Suiza

P: +41 22 730 0111  
F: +41 22 733 4439  
E: [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)  
[www.intracen.org](http://www.intracen.org)

**Dirección postal**  
Centro de Comercio Internacional  
Palais des Nations  
1211 Ginebra 10, Suiza

El Centro de Comercio Internacional (ITC) es la agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas.