

hecho en RD

UNA PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

AÑO 2 NO. 4

POLÍTICAS INDUSTRIALES ACTIVAS



50 AÑOS,
5 DÉCADAS,
UNA INDUSTRIA
VISIONES SOBRE LA
AGENDA INDUSTRIAL

FINANCIAMIENTO:
ESLABÓN DE LAS POLÍTICAS
INDUSTRIALES ACTIVAS

**UN MATRIMONIO
SIN DIVORCIO**
ENTREVISTA A
ALEXANDRA IZQUIERDO

**UNA LEY CON BENEFICIOS
PARA POCOS**
ANÁLISIS SOBRE IMPACTO
LEY 28-01

**VENTANILLA ÚNICA
DE COMERCIO EXTERIOR**
UN INSTRUMENTO QUE URGE
A LAS EMPRESAS DOMINICANAS

**BRASIL Y COLOMBIA:
DOS PAÍSES Y UNA LECCIÓN**



da felicidad en cantidades industriales



CONTENIDO



**6 Palabras de la Presidente
POR LA PRODUCTIVIDAD DE
LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS
INDUSTRIAS**

**8 Mensaje de la Editora
HAY QUE LOGRAR QUE LAS
COSAS OCURRAN**

**10 Méritos
MANUEL DIEZ CABRAL:
UN INDUSTRIAL DISPUESTO
A TOMAR RIESGOS**

**12 Nuestros Productos
INDUSTRIA DE PASTAS
Y GALLETAS: UNA INDUSTRIA
CON POTENCIAL EXPORTADOR**
Soraya Rib

**16 Capacitando para la Excelencia
AL RESCATE DE LAS PyME**
Jacqueline Malagón

**20 Una Industria Sostenible
EL CASO DE INTERFACE Y LAS 3
RS: UNA INDUSTRIA EN CAMINO
"A BASURA CERO"**
Ginny Heinsen

**24 Hablan las Encuestas
DOMINICANAS PREFIEREN
PRODUCTOS LOCALES**

28 POLÍTICAS INDUSTRIALES ACTIVAS

30 UN MATRIMONIO SIN DIVORCIO
Entrevista a Alexandra Izquierdo,
Directora General de PROINDUSTRIA

**32 UNA LEY CON BENEFICIOS
PARA POCOS**
Análisis sobre impacto Ley 28-01

**36 50 AÑOS, 5 DÉCADAS,
UNA INDUSTRIA**
Visiones sobre la agenda industrial

**43 BRASIL Y COLOMBIA:
DOS PAÍSES Y UNA LECCIÓN**

**50 FINANCIAMIENTO: ESLABÓN DE LAS
POLÍTICAS INDUSTRIALES ACTIVAS**
Carlos Rodríguez Álvarez

**66 Expandiendo Fronteras Productivas
METALDOM: ACERO CON BANDERA
DOMINICANA**

**68 HAINA, SINÓNIMO DE TRABAJO,
INDUSTRIA Y PROGRESO**
Dircia Paulino

**71 CODIGO LABORAL DOMINICANO:
UN DESINCENTIVO A LA PRODUCTI-
VIDAD Y LA COMPETITIVIDAD**
María Victoria Menicucci Mella

**76 SEGURIDAD EN LOS PUERTOS
DEL PAÍS, ALGO MÁS QUE RAYOS X**
William M. Malamud

**56 VUCE: UN INSTRUMENTO QUE URGE
A LAS EMPRESAS DOMINICANAS**
Sarah Burgos

**60 ENCRUCIJADAS DE LA APERTURA
COMERCIAL**
Roberto Despradel

**62 EDUCACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y
COMPETITIVIDAD EN LA REPÚBLICA
DOMINICANA**
Elena Viyella de Paliza

**78 ENCUESTA DE COYUNTURA
INDUSTRIAL**
Ronny Salcedo Santana

80 OPINAN LOS INDUSTRIALES

81 CIFRAS DE LA INDUSTRIA

**88 En Otros Lares
CARICOM: LA COMUNIDAD
DEL CARIBE**

91 NOTICIAS DE LA INDUSTRIA

**NO HAY PALABRAS
PARA UNA FRÍA
BIEN FRÍA.**



EL CONSUMO DE ALCOHOL PERJUDICA LA SALUD.

POR LA PRODUCTIVIDAD *de las pequeñas y medianas industrias*



Ligia Bonetti Du-Breil

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS
DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

En los últimos años la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) ha enarbolado la bandera de la internacionalización de nuestras empresas, incursionando en nuevos mercados, mejorando la calidad del financiamiento, adoptando mejores prácticas internas, esforzándonos en contar con recursos humanos mejor calificados de modo que podamos ofrecer un mayor valor agregado local en la producción.

Las exportaciones han constituido nuestra preocupación fundamental, pero también hemos dicho que no seremos realmente una cultura exportadora hasta tanto las pequeñas y medianas industrias no se encuentren montadas, con otras de mayor tamaño, en el barco de la conquista de otros mercados.

El gobierno encabezado por el Presidente Danilo Medina ha dado señales de preocupación en esta dirección y ha iniciado acciones, incluyendo algunas medidas para favorecer que las PyME tengan una mayor participación en las compras que hace el Gobierno y en el acceso a financiamiento.

Hemos entendido, como indicó la CEPAL en una reciente investigación patrocinada por Invest-AL, que las PyME son agentes económicos clave. En América Latina y El Caribe, así como en los países de la Unión Europea, representan más del 90% de todas las empresas y generan la mayor parte del empleo (cerca de dos terceras partes), estando presentes en todos los segmentos de la producción y los servicios.

Sin embargo, el hecho de que tengan mayor peso en el empleo que en la producción indica que sus niveles de productividad son bajos, inferiores a las grandes empresas y, probablemente, haya distancia en la productividad de las PyME locales en relación a las PyME de Europa y Estados Unidos. Además, hay que sumar a esto su baja participación en las exportaciones (o en el comercio internacional), orientándose sobre todo a los mercados internos de cada país.

Es por esto que en la AIRD consideramos que, en especial en lo relativo a las PyME industriales, el abrazo entre competitividad y exportaciones pasa por un trabajo conjunto entre el sector público y privado que contribuya a elevar la productividad de las mismas.

Desde adentro, el sector industrial impulsa pasos en esa dirección, vía el fomento de clústeres, la capacitación de sus recursos humanos, el acceso a financiamiento, entre otros aspectos fundamentales.

Desde el marco económico y social en que se mueven estas pequeñas y medianas industrias, se requiere de políticas industriales activas mediante las cuales se facilite el comercio y se incremente su productividad, que los servicios que le sirven de soporte como el eléctrico tengan precios competitivos y sean de calidad aceptable, que los trámites burocráticos se reduzcan, que se revise el código laboral... en fin, que se creen condiciones favorables para su desarrollo.

Como presidente de la AIRD me atrevo a lanzar el desafío a las PyME industriales y al Gobierno: busquemos cada vez más espacios comunes y miremos juntos en una misma dirección: un aparato productivo diversificado, fuerte y formado por cientos de miles de pequeñas y medianas unidades, parte de un pueblo con vocación exportadora.

Innovación continua...

- Resinas para Pinturas y Recubrimientos
- Materias Primas Industriales
- Compuestos Termoplásticos
- Envases y Materiales de Empaques Industriales
- Servicios Logísticos



Calle N esquina L, Zona Industrial de Haina
San Cristóbal, República Dominicana, Apartado Postal 21435
T 809 542 2721 T 809 237 2701 F 809 957 2077
multiquimica.com

HAY QUE LOGRAR QUE LAS COSAS OCURRAN

Es un consejo tonto aquel de que “hay que dejar que las cosas pasen”. Un industrial se caracteriza por lo contrario. La capacidad de dar seguimiento a las iniciativas y de rectificar, la actitud de estar dispuesto a aprender e innovar, son características de los industriales exitosos en cualquier parte de nuestro mundo.

Lo mismo podría decirse de la gestión pública. No llegan lejos las naciones que descansan solo en la iniciativa pública como eje fundamental de su desarrollo económico y social, pero tampoco llegan lejos aquellas naciones en donde el Estado se muestra ausente y no es proactivo en su rol de regulador y, sobre todo, de facilitador del desarrollo de inversiones económicas que redundan en bienestar social.

La Estrategia Nacional de Desarrollo (END) ha descrito la nación a la que aspiramos. Indica que deseamos una sociedad “que gestiona y potencia sus recursos para desarrollarse de forma innovadora, sostenible y territorialmente integrada y se inserta competitivamente en la economía global”.

Innovación, desarrollo sostenible, competitividad... son algunas de las palabras clave en este enunciado de la END. Para el sector industrial esto no es posible si el Estado no asume, junto a los sectores productivos, políticas industriales activas, las implementa, las evalúa, las corrige y mejora. El tiempo de “dejar que las cosas pasen” debe quedar atrás.

En este número de HechoenRD nos enfocamos, por lo tanto, en esas políticas industriales activas que requerimos, tomando ejemplos de países que han y siguen apostando a su desarrollo industrial como fuente generador de riquezas y bienestar de sus naciones.

En nuestra sociedad debemos dar ese giro que muestra grandes frutos. Creemos que avanzamos en esa dirección. La Mesa Presidencial en donde les estamos dando seguimiento, junto al Gobierno y otros actores, a las conclusiones del Segundo Congreso de la Industria Dominicana celebrado el año pasado, es una muestra de esto que afirmamos.

Sin embargo, en la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) tenemos preocupación por el tiempo, por la oportunidad, por el espacio cada vez más reducido de colocarnos a la delantera en la región.

En fin, que somos del parecer de que “hay que lograr que las cosas ocurran” y el tiempo es ahora.



CIRCE ALMÁNZAR
MELGEN

EDITORA

hechoenRD

PRESIDENTE AIRD

Ligia Bonetti Du-Breil

EDITORA

Circe Almánzar Melgen

EQUIPO TÉCNICO

Milton Tejada Cruz
Roberto Despradel
Carlos Rodríguez Álvarez
Ronny Salcedo Santana
Sandra Piña Fernández

COORDINACIÓN TÉCNICA

Carolina Cueto Villamán
ccueto@aird.org.do

Sarah Burgos
sburgos@aird.org.do

MERCADEO, VENTA Y DISTRIBUCIÓN

Gleny Mota Catedral
gcatedral@aird.org.do

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Oswaldo Santana

FOTOGRAFÍA

Carmen Suárez

IMPRESIÓN

Amigo del Hogar

COLABORADORES

Jacqueline Malagón
Elena Viyella de Paliza
William M. Malamud
María Victoria Menicucci
Dircia Paulino
Ginny Heinsen
Soraya Rib

Una publicación de la Asociación de Industrias de la República Dominicana, Inc. (AIRD)
Av. Sarasota No. 20, Torre Empresarial AIRD,
piso 12, La Julia

Tel. 809-472-0000
www.hechoenrd.do

Año 2 - No. 4
Mayo, 2013.

CRECER ES INVOLUCRARSE

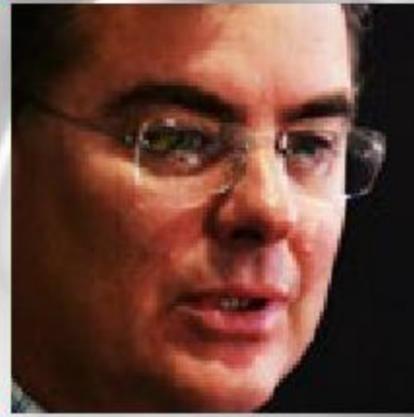


Creciendo junto a la familia dominicana.



MANUEL DIEZ CABRAL:

"UN EMPRESARIO NO ES UN ACOMODADO, NO ES ALGUIEN QUE SE RESISTE A LOS CAMBIOS"



UN INDUSTRIAL DISPUESTO A TOMAR RIESGOS

Manuel Diez Cabral es presidente del Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP), sombrilla que agrupa a las más diversas instituciones empresariales del país. Sin embargo, antes y después de presidente del CONEP, Diez Cabral es el presidente del Grupo DIESCO, una de las más sólidas empresas del área de plásticos en República Dominicana y con extensiones en Puerto Rico, exportando a las islas del Caribe, de Centroamérica y del sureste de los Estados Unidos.

De una generación a otra

Una primera diferencia, el mercado. "El mundo en que nacieron estas empresas era un mundo no globalizado, era un mundo enfocado en generar trabajo en República Dominicana". Señala que en ese momento se buscaba crear una base manufacturera, generar empleos y responder a la demanda interna. "Era un mundo donde la meta era tener una fábrica de hacer algo, no había tantas opciones, pero eso nos permitió que se desarrollara una base industrial bajo una ley especial en ese momento. El industrial miraba hacia dentro, no hacia fuera", explica la primera diferencia entre las dos generaciones.

Una segunda diferencia, escala reducida. Señala que el reto era conseguir las materias primas necesarias para poder fabricar en República Dominicana. "El que lograba eso, le iba bien. Los negocios no necesitaban enfocarse en mercados externos, internamente generaban alta rentabilidad. Además, no eran negocios demasiado grandes comparados con los de hoy, no teníamos las economías de escala que hoy tenemos", expresa.

Muchas empresas surgieron "de la nada", es decir, con poco capital. "Era una apuesta riesgosa, no había los capitales para salir a comprar maquinarias nuevas, entonces la sagacidad de esos empresarios en esos momentos era cómo tú podías conseguir un suplidor, ir a una fábrica en Alema-

nia, o en Suecia, o en Estados Unidos y comprar equipos y armarlos aquí", produciendo para el mercado local.

Modernizarse y mirar al exterior

Diez Cabral señala que hoy el mundo empresarial está completamente abierto al exterior (aun cuando el empresario crea lo contrario). "Si no miras el exterior, el exterior te mira a ti. Este país, para bien o para mal, tomó la decisión de abrir sus mercados. En uno o dos años todos los aranceles DR-CAFTA quedarán en cero para productos industriales...", indicando de este modo uno de los desafíos más importantes del sector en República Dominicana.

Afirma que ante el hecho de una economía totalmente abierta al mercado internacional, sin ninguna protección arancelaria, no queda más alternativa que hacer negocios a escala, con tecnología de punta, negocios además con una rentabilidad más baja. "Esto ha forzado a tener que ser mucho más agudos, más visionarios de por dónde van los negocios, el margen de error ha disminuido mucho, el riesgo es mayor", considera el presidente de DIESCO.

Una inquietud de HechoenRD giró en torno a la inversión de capital extranjero en empresas industriales dominicanas. Diez Cabral explica que una compañía local que trabaje bien requiere tecnología de punta, requiere capital para invertir en dicha tecnología y en expansión de mercados, pero en República Dominicana existen dificultades para el acceso al financiamiento. Considera que muchas de las industrias tradicionales han vendido porque es difícil modernizar una planta sin capital, "por eso se ha visto un gran movimiento de inversión extranjera, especialmente en las industrias punta con marcas importantes".

HechoenRD preguntó a Diez Cabral por lo que parece parte de la cultura empresarial dominicana: quejarse. "La queja es humana, pero los últimos 20 años han sido más difíciles



en República Dominicana. Creo que no se entiende que hay una diferencia enorme entre las compañías grandes, que les va bien, y las que no. Creo que el gobierno y la sociedad asumen que todas las industrias son iguales... la vida para los industriales día a día es para sobrevivir", señala.

Sin embargo, no todo es queja. También hay cosas dignas de celebrar. Díez Cabral menciona algunas: "el parque industrial es más moderno, se puede exhibir. Se puede celebrar que, cara a la globalización, se ha hecho un esfuerzo titánico en un entorno difícil. Hay que celebrar los éxitos que tienen marcas dominicanas, Pro-Industria, una institución que defiende al sector industrial". Añade que esta ley hay que tratar de pulirla y mejorarla.

Tres riesgos

Economía de escala. Díez Cabral explica que somos un país pequeño y que la producción de escala da "una enorme ventaja competitiva", puesto que a mayor volumen más se reducen los costos fijos o mejor pueden ser amortizados. Sin economía de escala, es difícil competir con países más grandes. La salida: incursionar en los mercados externos.

Acceso a materias primas. Otro riesgo que gravita sobre la industria nacional es el de acceso a la materia prima. "Se hace más difícil competir con otros países donde tienen abundancia de materia prima, especialmente petróleo, como Colombia, Venezuela, tienen acceso a materias primas mucho más baratas que la que tiene República Dominicana", indica a modo de ejemplo.

El tema energético. El tercer riesgo para el desarrollo de la industria en República Dominicana lo constituye el problema de la energía eléctrica. Díez Cabral considera que no se trata sólo de que es un factor muy importante en la producción industrial, sino que también constituye a nivel mundial una de las mayores apuestas de sostenibilidad del desarrollo económico. Indica, como ejemplo, que hay una tendencia a los autos eléctricos, pero es imposible para República Dominicana con la situación que

se tiene en ese aspecto. Igual consideración tiene con el acceso al internet, ya que se agranda la brecha cuando se carece del servicio.

Manuel, el industrial

HRD: ¿Cómo te caracterizas como empresario, cómo te defines?

MD: Me defino como emprendedor, dispuesto a tomar riesgos, no mirando hacia atrás, mejor enfrentar los problemas visualizándolos constantemente. No le temo al mercado exterior, lo cual ha sido parte del éxito de Diesco. El mercado exterior te obliga a tener disciplina, a tener calidad, te da otra visión, te lleva a ver las cosas en otra dimensión, con una cultura diferente, y eso te ayuda a ser mejor empresario. Además, creo en el trabajar para ganarte tú dinero, la humildad, el querer hacer las cosas bien.

HRD: ¿Qué experiencia consideras vital, que haya provocado un antes y un después en tu ser empresario?

MD: Empecé en la crisis de los 90. Vi la apertura, era obvia. También vi que el que no se transformaba, no iba a sobrevivir. Estaba luchando con una estructura de 30 años que le había ido bien. Logré que una compañía extranjera nos diera una asesoría técnica y se empezó a debatir de cómo se hacía antes y ahora. Entendí que necesitábamos ayuda. Mi padre me llamó y me dijo que entendía lo que yo quería hacer: transformar la compañía o que me botaran. Y se hizo la transformación. Eso marco un antes y un después.

HRD: ¿Está Manuel Díaz Cabral preparado en los próximos 20 años, para la siguiente transición?

MD: Mi visión hoy es diferente. No necesito que mis hijos trabajen en el negocio, ellos deben elegir su destino.

HRD: Dos elementos clave en la transición: la innovación y la continuidad de valores. ¿Se están sembrando esos valores, y por qué?

MD: Diesco al día de hoy es una empresa familiar. He aprendido que a la gente que le va bien es porque ha asumido los valores, sino el propio sistema los va a sacar.

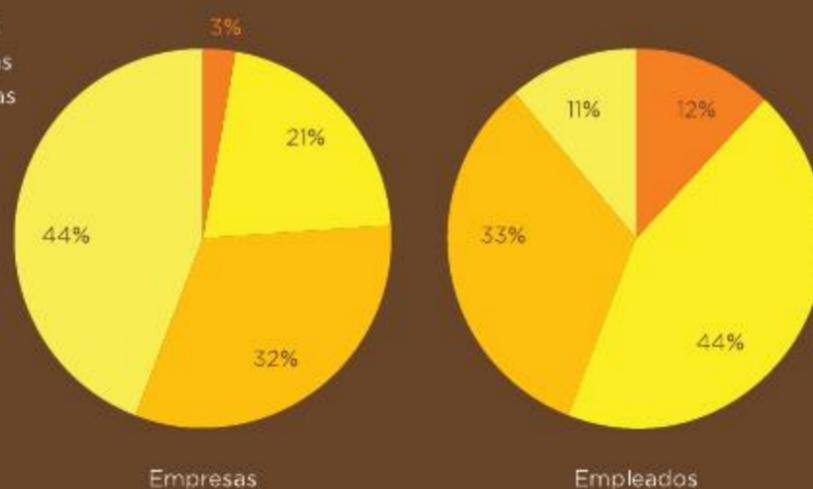
INDUSTRIA DE PASTAS Y GALLETAS

Una industria con potencial exportador

En República Dominicana las empresas agroindustriales pertenecientes a la industria de pastas alimenticias y galletas que producen alimentos derivados del trigo y maíz comienzan su proceso productivo al comprar en los molinos la harina de estos granos. Esta es su materia prima básica para la panificación, pastelería, galletería, producción de pastas alimenticias y conos de helados, entre otras actividades.

Caracterización de las empresas que integran el sector

- Grandes
- Medianas
- Pequeñas
- Micro



FUENTE: Elaborado con datos del Censo Industrial. DASA. AIRD/BID. 2011

La mayor cantidad de empleos en este importante subsector industrial son generados por un conjunto de empresas, en su mayoría medianas y pequeñas industrias.

El sector se encuentra integrado por tres subsectores: harinas, pastas y galletas. La tabla siguiente indica la proporción de cada subsector y el tipo de producto que procesan.

Según la Asociación Dominicana de Industriales Molineros de Trigo, en República Dominicana existen 6 empresas molineras: Molinos del Ozama, C. x A., Molinos Valle del Cibao, Molinos del Higuamo, Grupo Malla, División Harinas (Consumo Propio), Molino Manoguayabo, y César Iglesias C. por A.

Se calcula que el consumo de trigo per cápita del país es de alrededor de 34.68 Kgs. De lo que se desprende que del total de los productos derivados del trigo el 68% es consumido en pan (23.41 Kg), el 14% en pastas (4.74 Kg.), el 6% en galletas (2.12 Kg), y el 13% en otros productos comestibles.

Cuando se analiza la importación de estos productos, sin tomar en cuenta las preferencias acordadas en los tratados comerciales que tiene República Dominicana con otros países, los productos terminados pagan un 20% de arancel, y las materias primas harinas y semolinas un 14%.

Variedad de productos que integran el sector

| Subsector | Producto según materia prima |
|----------------------|---|
| Harinas (75%) | Harina de trigo (pan, galletas y pastas) |
| | Harina de maíz (tortillas y otros productos) |
| | Sémolas de trigo y maíz ("snacks") |
| | Premezclas industriales y familiares (fabricación de alimentos) |
| Pastas (18%) | Pastas alimenticias (marcas propias y marcas privadas) |
| | Fideos precocidos (platos orientales) |
| | Pasta alimenticia a granel (elaboración de sopas) |
| | Harinas y premezclas (repostería en empaque doméstico) |
| | Cereales crudos (derivados del trigo en empaque doméstico) |
| Galletas (7%) | Galletas dulces (tipo sándwich, waffle, básicas) |
| | Galletas crackers (tipo club, soda y salada) |
| | Galletas proceso de corte (tipo chocolate chips) |

FUENTE: Elaborado con datos del Estudio de Sistematización Metodológica e Identificación de nuevas iniciativas de Clúster. Estudio de Línea Base de Industria de Pastas y Galletas. E. Scheker AIRD/BID. 2012

Los acuerdos comerciales presentan una gran oportunidad para que el país pueda ingresar a mercados con altas barreras arancelarias que actualmente se encuentran en proceso de desmonte, consecuencia del DR-CAFTA, proceso que se completa en el 2016.

Según los datos del Centro de Exportaciones e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), las exportaciones de pastas alimenticias y galletas durante el periodo 2006 a 2011 se incrementaron en un 235%, al pasar de 13.5 millones a 45.4 millones de dólares, lo que evidencia un importante crecimiento de esos productos industriales en el comercio exterior.

Este comportamiento de crecimiento en las exportaciones de galletas y pastas se ha mantenido en los años siguientes, constituyendo actualmente uno de los 10 principales rubros de exportación. En 2011 se exportaron en el renglón de Pastas y Galletas US\$40.3 millones, especialmente hacia los mercados de Haití, Estados Unidos y Puerto Rico pero también se ha incursionado en otras islas como Turcos & Caicos, St. Marteen, St. Lucia.

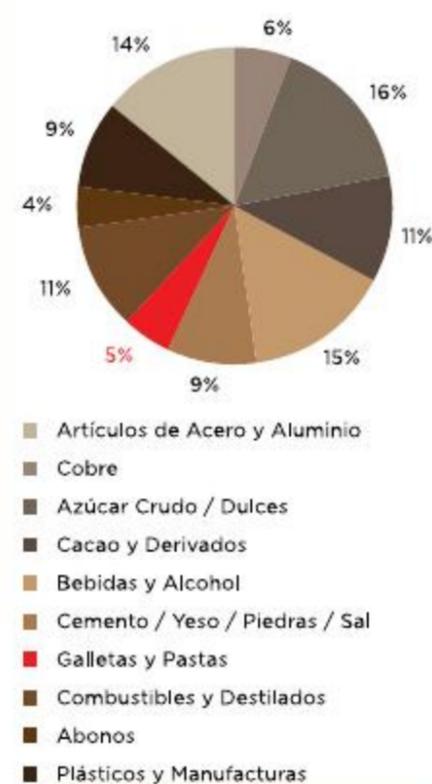
En República Dominicana, el mercado de las pastas alimenticias es un mercado maduro. Está conformado con empresas sólidas y bien establecidas que han renovado su imagen corporativa con miras a expandir y captar nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales.

Debido al gran potencial de crecimiento y exportación de este importante subsector industrial, la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) ha tomado la iniciativa de impulsar la creación de un nuevo clúster, enfocado en el desarrollo de la cadena de valor del trigo y cereales a través de la producción de harinas de trigo y maíz, pastas y galletas en todas sus variedades, brindándole así un espacio novedoso de concertación de estrategias para la cadena de valor de la harina (galletas y pastas alimenticias).

Las principales debilidades que enfrenta son comunes a todo el sector productivo dominicano: altos precios de los combustibles y energía eléctrica cara. Además, el incremento paulatino de las importaciones bajo las preferencias arancelarias de los tratados de libre comercio con Centroamérica y con Estados Unidos. Estas dificultades deben impulsar la elaboración de estrategias que unan a estas empresas para buscar alternativas y aplicar soluciones novedosas, que logren disminuir estos efectos negativos y puedan potenciar las fortalezas de esta industria agroalimentaria.

El sector de pastas alimenticias y galletas tiene amplias oportunidades en los mercados externos, y se muestra que se está frente a un sector con un amplio potencial competitivo, tanto a nivel nacional como en cuanto a las exportaciones dominicanas.

Participación de los 10 principales productos exportados por la República Dominicana en 2011



FUENTE: CEI-RD

Principales Empresas Exportadoras

- Malla & Co., C. por. A.
- Nestlé Dominicana S.A.
- G & G Suplidores Diversos
- Suplidora Suriel C. Por A.
- Productos Alimenticios Nacionales
- Comercializadora Ledman, S.A.
- Flobeman, S.A
- Fredis Castillo M.
- Exportadora Morillo "E & M"

Empresas que suplen solo mercado interno

- Pastas Princesa (Pastas y Galletas)
- Pastas del Cesar (Pastas)
- J.R. Núñez SRL (Pastas).

LAS MÁS PEQUEÑAS
PARTÍCULAS PUEDEN
CONVERTIRSE EN EL
MÁS GRANDE EJEMPLO
DE DESARROLLO
Y CRECIMIENTO
DE UN PAÍS.

Brindamos apoyo a las gestiones empresariales de nuestros afiliados, con el propósito de impulsar la competitividad y el crecimiento sostenible del sector industrial de plásticos.



METALDOM

Símbolo de Calidad



AL RESCATE

DE LAS PyME

PROGRAMA
FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL
BPD/AIRD

Por
**Jacqueline
Malagón**

En el acto de cierre de la primera fase del Programa de Fortalecimiento Empresarial desarrollado por la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) y el Banco Popular Dominicano, Richard Aróstegui, tesorero de la AIRD, en representación de la Junta Directiva, señaló que

“DE NADA VALEN LAS CONDICIONES ADECUADAS SI LOS CORREDORES NO SE ENCUENTRAN PREPARADOS PARA COMPETIR”.

Esas palabras constituyen el sentir que fundamenta este exitoso programa de fortalecimiento de las empresas dominicanas y sirven de contexto al aporte que ofrece esta iniciativa a las PyME estuviesen o no constituidas formalmente. Sin embargo, como consecuencia del programa todas las pequeñas empresas no formales dieron el paso de formalizarse, trabajando ya con mejores oportunidades de competir, producir y crecer para beneficio de todos los involucrados.

Bajo esta iniciativa solo durante el año 2012 preparamos a 1,600 personas, provenientes de 1,130 empresas, en tres ejes estratégicos: Planes de Negocios, Dirección Estratégica y Talleres de Fortalecimiento Empresarial, que abarcan las áreas de finanzas, contabilidad, gerencia, producción, mercadeo, plan estratégico, entre otras. De esta manera, tanto el Banco Popular Dominicano como institución interesada en que sus clientes tengan mejores oportunidades de acceder a créditos bancarios, como la AIRD que busca a través de su IDECEM fortalecer la fuerza laboral que mueve las PyME, hacen posible lo que expresó uno de los participantes en los cursos/talleres: “Lo mejor es que lo aprendido se puede poner en práctica de inmediato y me abre puertas hasta ahora desconocidas”.

Para este valioso programa, la AIRD utilizó el canal de su Instituto Dominicano de Excelencia y Competitividad Empresarial, IDECEM, demostrando que la creación de mayores capacidades en el capital humano aumenta el stock de conocimiento que debe predominar en las empresas dominicanas para garantizar su éxito financiero traducido, en una mayor rentabilidad, así como en la oferta de productos o servicios de calidad que, demandados por el mercado, tienen mayor aceptación e impacto en la economía.

En el cierre de la primera fase del programa, Juan Lehoux, Vicepresidente Ejecutivo de Negocios Personales y Sucursales del Banco Popular, dijo que estaban "muy satisfechos con los pasos que se han venido dando en apoyo a este sector empresarial". Como muestra, Lehoux señaló que a través de su nuevo programa IMPULSA, el banco ha creado un nuevo paquete de productos y servicios diseñados exclusivamente para satisfacer las necesidades de las pequeñas y medianas empresas, el cual permite que más de 500 PyME se encuentren disfrutando de este portafolio financiero.

Para la AIRD este programa en alianza estratégica con el Banco Popular ha sido un intenso entrenamiento para las empresas participantes, las cuales hoy se encuentran en mucho mejor forma para competir, incluso a pesar de que las condiciones parecerían tornarse más adversas.

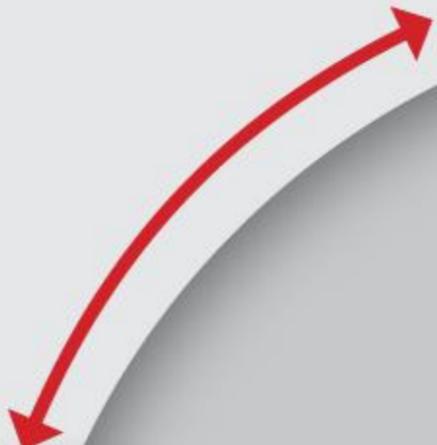
La AIRD valora la creación de capacidades y considera que es elemento imprescindible para la competitividad y el fortalecimiento de las PyME, lo que viene a complementar la valiosa actitud del Gobierno Central de destinar una especial atención a las pequeñas y medianas empresas, principalmente a través de un acceso a crédito oportuno y barato y con oportunidades de crecer y desarrollarse para dinamizar la economía del país.

Lo más interesante de esta iniciativa es que con el grado de satisfacción alcanzado, el Banco Popular se decidió a promover una segunda fase del programa en el año 2013 que ampliará el alcance del primero y que, con la experiencia adquirida, garantiza los mejores resultados.

Para la AIRD y para el IDECEM, trabajar en este esfuerzo junto al Banco Popular produce una alta satisfacción porque les permite canalizar una de las prioridades que se esbozaron y definieron en la creación de este Instituto y en su puesta en marcha: servir a las PyME para fortalecerlas de manera que puedan competir tanto en el mercado local como en el internacional.

Esto ha de ser para la AIRD un estandarte en sus esfuerzos por hacer crecer la industria dominicana y lograrlo con altos niveles de calidad, eficiencia, eficacia y excelencia.

El Programa de Fortalecimiento Empresarial ha ganado felicitaciones por el hecho de que muestra conciencia de que estar preparados, capacitarse más y mejor, no sólo puede hacer una diferencia en nuestro potencial exportador o en nuestro desarrollo en el mercado local, sino que le garantiza una vida mejor a los que se capacitan.



EL FUTURO ES MUY FÁCIL DE FABRICAR

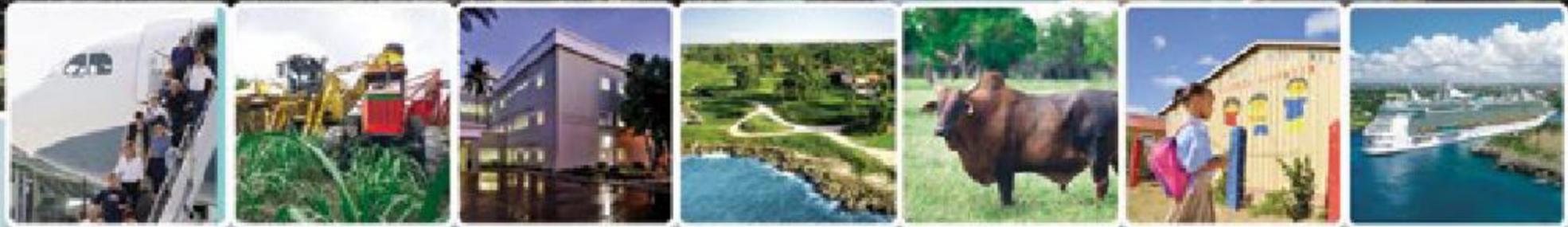
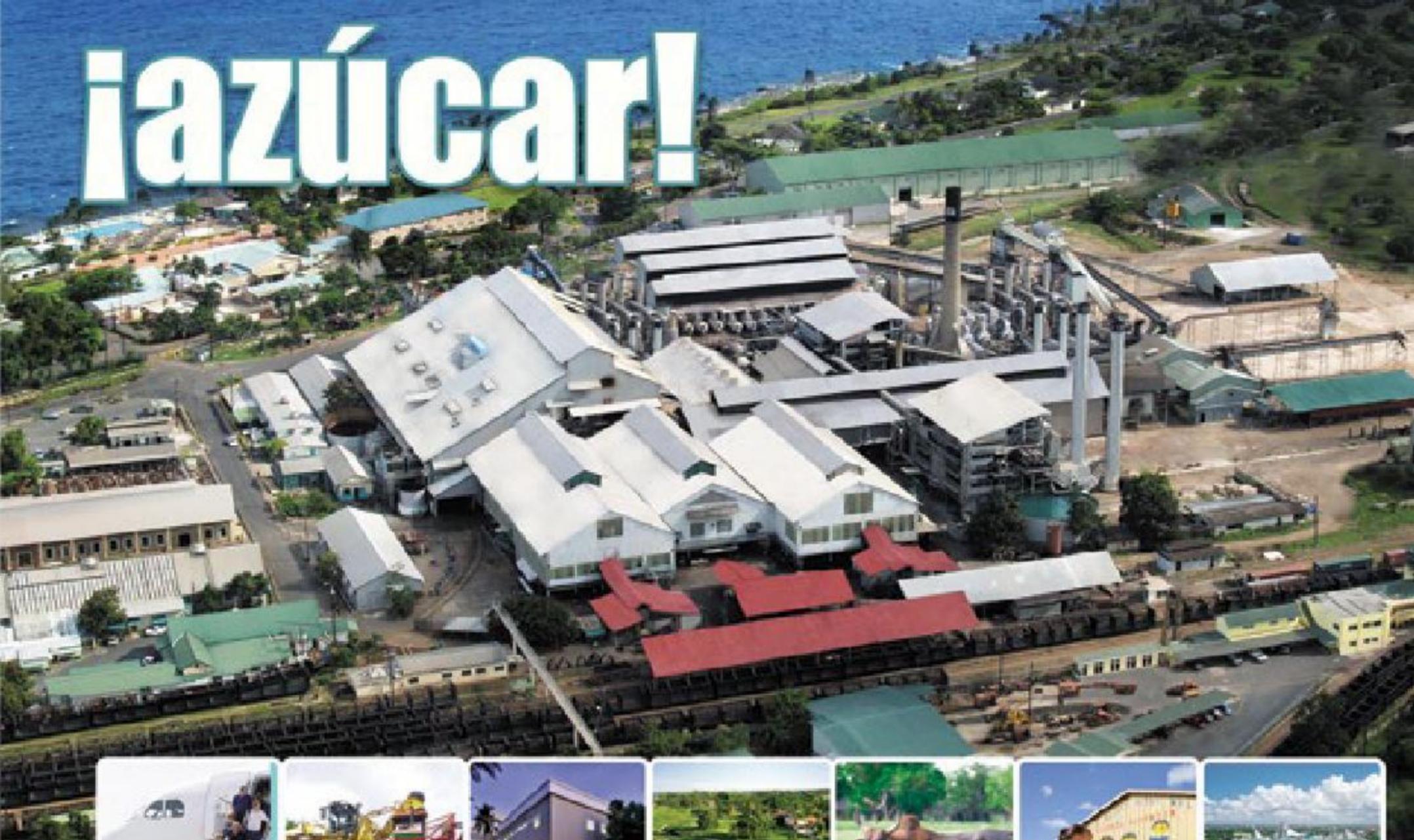
*Hoy las zonas francas
caminan hacia la diversidad,
tecnificación y especialización,
solo hay que seguirle los pasos.*



ADOZONA

ASOCIACIÓN DOMINICANA
DE ZONAS FRANCAS

¡azúcar!



Mayor productor de azúcar de la República Dominicana. Puntuales en el desarrollo de la actividad agrícola y ganadera. Creadores de la primera Zonas Francas del país. Pioneros en la promoción del turismo nacional y en la concepción de bienes raíces turísticas. Impulsores en las vías de comunicación aérea y marítima con aeropuerto internacional y el único muelle turístico de calado profundo en la zona Este.

Gestores de planes comunitarios y programas de responsabilidad social para el bienestar de nuestros trabajadores.

Más de 25 mil empleados comprometidos con el desarrollo económico del país. Un siglo de trabajo y progreso en el pasado, presente y futuro de los Dominicanos.



Central Romana Corporation, Ltd.
1912-2012



REDUCIR REUSAR RECICLAR

INTERFACE: una industria camino a basura cero

Por
**Ginny
Heinson**

Interface es una industria de alfombrados para oficinas, altamente dependiente del petróleo, tanto a nivel de materias prima como de fuente de energía. Su fundador y presidente, Ray Anderson, la estableció en 1973 en Georgia, EEUU, extendiéndose en el transcurso de 21 años a 4 continentes con ventas en 110 países e ingresos estimados en un billón de dólares.

Los principios de las 3Rs, “reducir, reusar y reciclar”, además del concepto basura cero que pretende minimizar o eliminar el volumen de residuos que son destinados a los vertederos, son clave para la estrategia que ha establecido Interface como “Misión Cero”. Los resultados de dicha estrategia de Interface asumida en el 1994 son para el año 2009 los siguientes:

- Reducción del 82% de gases de efecto invernadero en tonelaje absoluto;
- Reducción del 60% en la utilización de combustibles fósiles por unidad de producción;
- Reducción del 75% en la utilización de agua;
- El 25% del total de producción proviene de materiales reciclados;
- El 27% de la energía utilizada es de origen renovable;
- 74.000 toneladas de desechos reincorporados, evitando que terminen en rellenos sanitarios.

Misión Cero es el compromiso asumido por Interface para ir eliminando los impactos negativos que pudiera tener su empresa sobre el medio ambiente para el año 2020 a través de la innovación de tecnologías, reduciendo o eliminando residuos y emisiones de efecto invernadero, simultáneamente promoviendo el uso de materiales y fuentes de energía renovables.

En 1994 después de dos décadas de éxitos en Interface, Anderson, ya con 60 años, se estaba sintiendo preparado para retirarse y dedicarse a una vida tranquila alejada de las responsabilidades de la industria. Había desarrollado su negocio en base a los esquemas convencionales de manufactura, tomando recursos de la tierra sin prestar atención a su disposición final.

Anderson venía oyendo cada vez más que sus clientes preguntaban qué estaba haciendo su industria por el ambiente. Parecería una pregunta que la dirección ejecutiva futura de Interface tendría que enfrentar. Sin embargo, en esta ocasión venía como un requerimiento para una venta importante. Anderson, con su conocido espíritu competitivo, pidió a su equipo tratar el tema en un encuentro con representantes de todas las divisiones en el mundo para analizar que respuestas podrían ofrecer. Este tipo de encuentro anual era usual para establecer estrategias que luego se implementarían en la industria.

LOS PASOS CLAVE DE "MISIÓN CERO"

Para prepararse para ese evento y dar las palabras introductorias, Anderson experimentó una epifanía después de leer "La Ecología del Comercio" de Paul Hawken. La lectura de este libro le hizo comprender que el proceso "extraer, fabricar y eliminar" en la fabricación de productos era medioambientalmente y esencialmente defectuoso. Hawken plantea en su libro que las demandas de la humanidad exceden, en aproximadamente un 50%, la capacidad regeneradora del planeta, de manera que se está destruyendo el capital natural en lugar de utilizar tan sólo los intereses, que sería lo sostenible.

Nunca antes se había interesado Anderson en saber sobre el impacto que generaba su industria y desconocía de la huella ecológica de la humanidad, la medida del deterioro que las actividades humanas generan en los sistemas naturales, representada por la superficie de ecosistemas que dichas actividades necesitan para producir los recursos y absorber los impactos que generamos. Le impresionó saber que está viviendo el mundo como si tuviera un planeta extra a su disposición. Utiliza un 50% más de recursos de los que la Tierra puede proveer y, a menos que cambie de rumbo, esa cifra crecerá muy rápido: en 2030, incluso dos planetas no serán suficientes. Ante la evidencia de esas afirmaciones, declara: "Yo aparecí acusado de saqueador, destructor de la tierra, un ladrón del futuro de mis nietos. Y pensé, mi Dios, un día lo que yo hago aquí será ilegal. Un día podrán enviar a la cárcel a personas como yo".

Anderson fijó una meta de no tomar nada de la tierra que no pudiese reponerse, llegando al año 2020 con un impacto nulo sobre el medio ambiente mediante la implementación de "Misión Cero". En ese momento Interface tenía operaciones en 5 plantas a nivel mundial. Quedó convencido de las declaraciones de Hawken que indicaban: "Las empresas e industrias son los actores de la destrucción global actual y son la única institución con la capacidad (económica y poder) para encaminarnos fuera del desastre que estamos generando". Decidió asumir el liderazgo necesario para impulsar un modelo industrial mundial necesario para el desarrollo sostenible. Anderson comprendió que el desarrollo industrial en el pasado cambió de eficiencia laboral de personas a máquinas y que el futuro es para la eficiencia de recursos, en lo que sustentó su "Misión Cero".

Se encontró con mucha resistencia para implementar el cambio de estrategia en su industria y tuvo que trabajar arduamente para combatir la inercia, los incentivos perversos y el consumismo propios de la cultura convencional de la industria en EEUU, una industria con una eficiencia patética que desecha el 97% de la energía y material que se emplea en la manufactura de los productos para la sociedad. Este desperdicio se pierde en chimeneas, cables y termina siendo energía desechada. Solo el 3% termina siendo un producto con valor al cabo de los 6 meses. Al día de hoy se ha superado la mitad del objetivo de "Misión Cero" manteniendo siempre una estrategia de innovación mientras inventan y patentizan nuevas máquinas, materiales y procesos de manufactura. Durante todo este proceso las ventas se incrementaron en un 66%, los beneficios se han duplicado y los márgenes de ganancias se han aumentado.

Interface está demostrando al mundo industrializado el camino hacia la sostenibilidad y, de paso, han desarrollado una ventaja competitiva muy efectiva. "Implementada adecuadamente, la sostenibilidad no cuesta. Genera riquezas," afirma Anderson.

FUENTE:

Ray C. Anderson con Robin White, Confesiones de un Industrial Radical (New York: St. Martin's Press)

1
Definir desechos y aplicar la definición sin excepciones (costos que no agregan valor a la unidad productiva)

2
Establecer un procedimiento para medir estos desechos lo más preciso y justo posible

3
Establecer una línea base y fijar metas

4
Medir el progreso y difundir los logros.

50 AÑOS

EN EL 2013,
CONMEMORAMOS
50 AÑOS DE LABOR
Y FORTALECIMIENTO
DEL SECTOR PRIVADO.

TE INVITAMOS
A SER PARTE DE
LA CELEBRACIÓN.





RON
RESERVA
Exclusiva

LA EVOLUCIÓN ES
EL RESULTADO
DE ELEGIR
LO MEJOR

LA EVOLUCIÓN
DEL RON



DOMINICANAS PREFIEREN PRODUCTOS DE BELLEZA LOCALES

ENCUESTA DE PERCEPCIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS DE BELLEZA Y CUIDADO PERSONAL DOMINICANOS

DURANTE EL ÚLTIMO CUATRIMESTRE DEL PASADO AÑO 2012, LA AIRD DIO INICIO AL PROYECTO "DISEÑO, DESARROLLO E IMPLANTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA GLOBAL DE CALIDAD DEL CLÚSTER DOMINICANO DE PRODUCTOS DE BELLEZA", EL CUAL CUENTA CON EL AUSPICIO DEL CONSEJO NACIONAL DE COMPETITIVIDAD (CNC), BAJO EL FINANCIAMIENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID).

El objetivo general de este proyecto es lograr que se genere una percepción mucho más favorable de los productos de belleza y cuidado personal dominicanos en los mercados nacionales e internacionales, y así obtener más confianza en los mismos y fomentar el éxito de los productos nacionales en el exterior. Los objetivos específicos son:

- Mejorar la percepción de productos nacionales de belleza tanto en el mercado local como internacional;
- Garantizar la calidad nacional de productos de belleza;
- Promover la adopción de medidas de mejora de calidad en las empresas por medio del diseño e implementación de una estrategia global de calidad para el clúster;
- Diseñar y consolidar un sello de calidad de productos de belleza y cuidado personal dominicanos.

Al mismo tiempo, dicho proyecto procura la cooperación entre las empresas del Clúster de Belleza, se enfoca en la mejora de sus procesos y busca fomentar una filosofía que priorice la calidad, así como promover el desarrollo de mercados y la internacionalización de sus productos. La calidad es, en materia de competitividad, un aspecto indispensable para lograr la adecuada aceptación de los consumidores y alcanzar los niveles deseados de participación en los mercados interno y externo.

Como una de las actividades básica de inicio de tan importante proyecto, fue realizada por la firma consultora Quantum TC, una encuesta relacionada a la percepción actual del consumidor dominicano sobre los productos de belleza y cuidado personal de fabricación local.

Dicha encuesta fue aplicada a nivel nacional, en diferentes puntos de ventas y salones de belleza de las principales regiones del país, y fueron encuestadas 676 consumi-

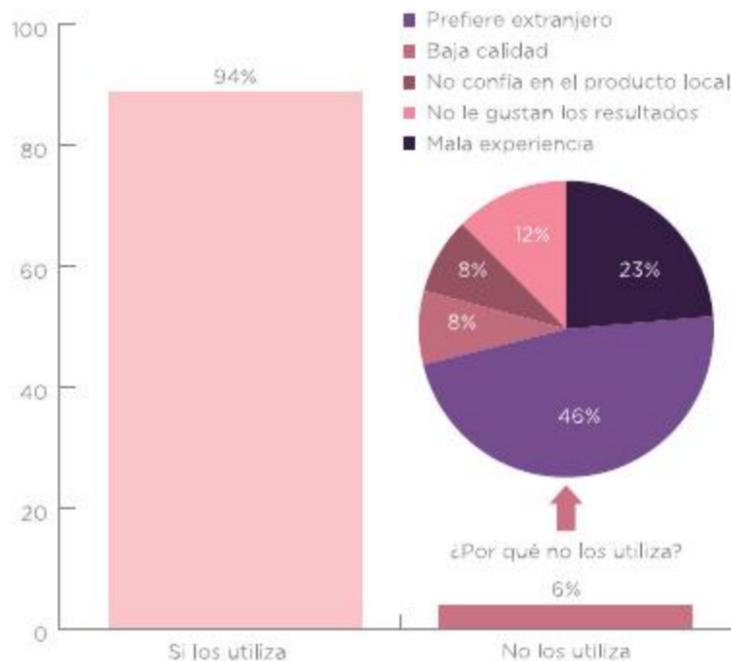


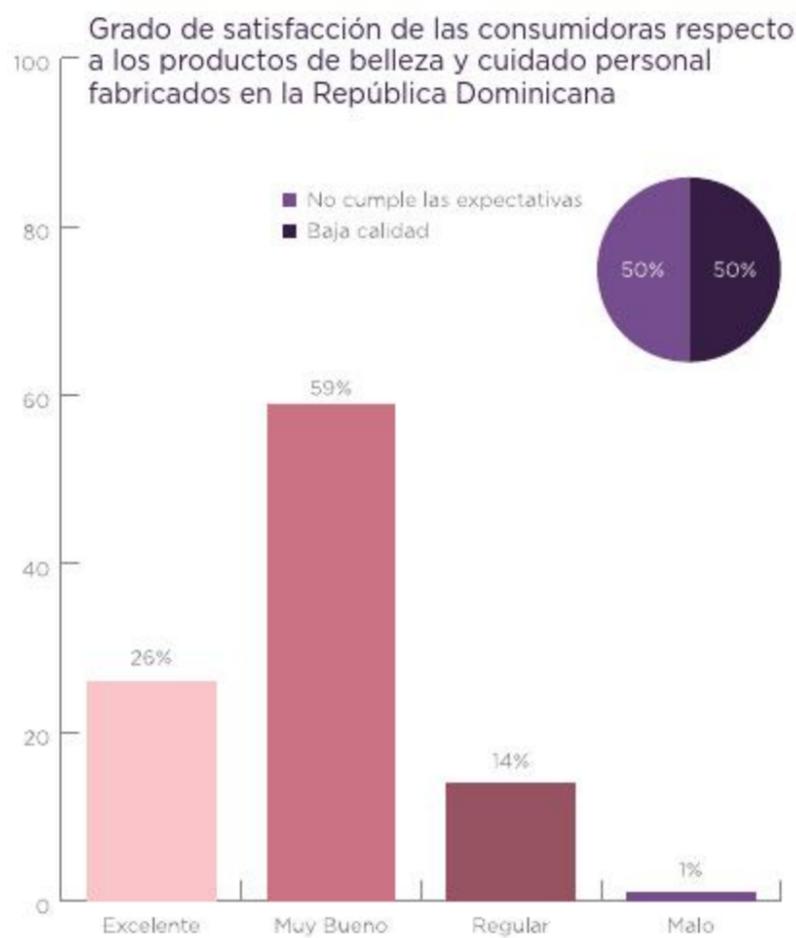
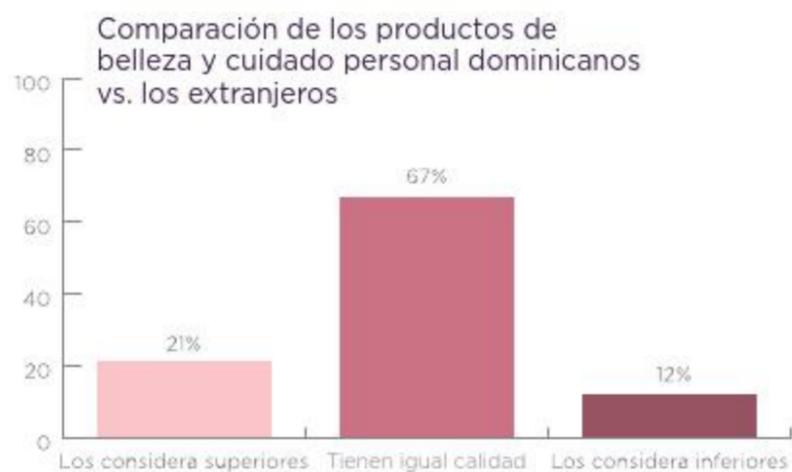
doras dominicanas, donde el 76% de las mismas poseen un ingreso mensual promedio inferior a los RD\$30,000.

De las principales informaciones confirmadas en la muestra y de mucho interés para el sector se destaca que:

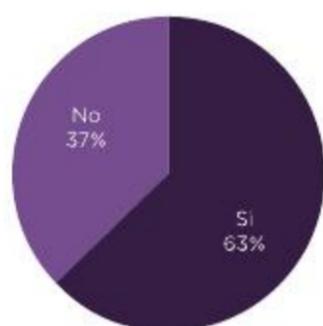
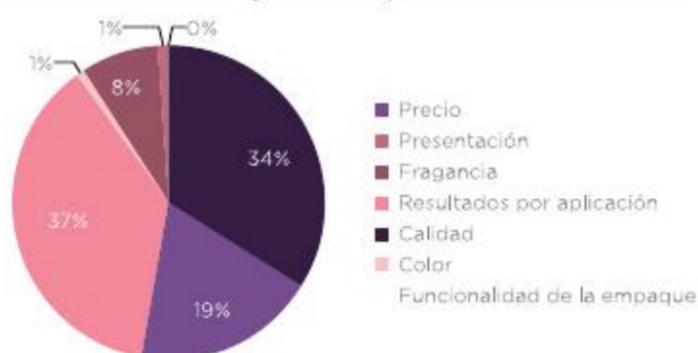
- El 94% confirmó que utiliza productos dominicanos.
- El 67% considera que dichos productos tienen igual calidad que los importados.
- El 85% manifiesta que su grado de satisfacción es excelente o muy bueno.
- Las características más apreciadas de los productos de fabricación nacional son la calidad y los resultados por aplicación.
- La mayoría prefiere adquirir sus productos en tiendas y supermercados.
- El 63% confirmó que los productos dominicanos cumplen con las promesas indicadas en las etiquetas.

Uso de los productos de belleza locales vs. los extranjeros





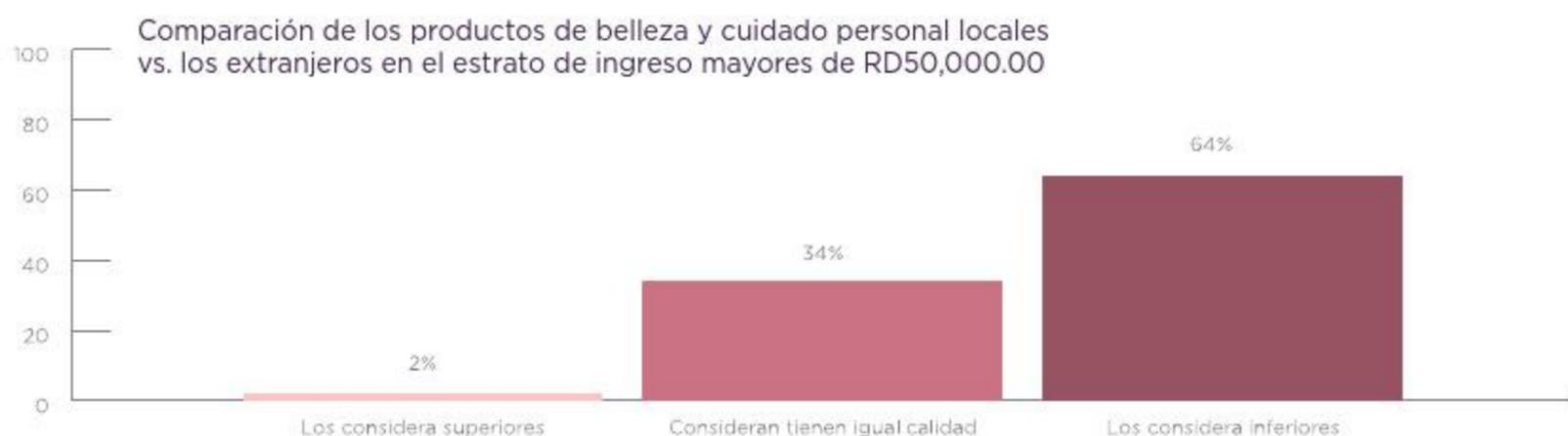
¿Qué es lo que más le gusta a las consumidoras de los productos de belleza y cuidado personal dominicanos?



¿Considera usted que los productos de belleza y cuidado personal dominicanos cumplen con las promesas que detallan en sus etiquetas?



Para las consumidoras con ingresos mayores de RD\$50,000 al mes, encontramos una variación considerable en la respuesta general de esta encuesta, destacándose que un porcentaje muy alto de este segmento considera que los productos nacionales son inferiores a las marcas extranjeras.



Los resultados obtenidos en dicha encuesta, reflejan de manera analítica las preferencias de las consumidoras dominicanas, las fortalezas de los productos de belleza y cuidado personal fabricados en el país y las oportunidades de mejoras de los mismos.

Los aspectos que se destacan en este estudio aportan elementos útiles para mejorar la gestión de las empresas nacionales del ramo, en procura de una mayor participación comercial en el mercado nacional e internacional. Dichos aspectos, también serán tomados como base para la elaboración de las normas y confirmación de los requisitos requeridos para el otorgamiento de un Sello de Calidad a los productos que lo ameriten.

¡En rutas hacia el éxito, por la excelencia... Hacia la competitividad!

Talleres y Cursos Especializados

Programa Elaboración de Planes de Negocio

- Habilidades Directivas
- Análisis e Interpretación de Estados Financieros
- Análisis Financiero para la Toma de Decisión en las Empresas
- Gerencia de Mercadeo y Ventas
- Dirección de Proyectos
- Dirección Financiera
- Dirección Estratégica de Empresas
- Administración de Almacén y Control de Inventarios
- Comercio Exterior, Globalización: Internacionalización e Integración de Mercados
- Lean Manufacturing
- Elaboración de un Plan de Negocios
- Mercadeo: Manejo de Marcas, Promociones, Tendencias del Mercado
- Técnicas y Estrategias para Negociar con Éxito y Cierre de Ventas
- Actualización sobre el Manejo del ITBIS
- Taller Contabilidad para No Contadores
- Ley de Sociedades Comerciales: Ventajas de la Formalización de su Empresa
- Innovación Estratégica para PyME: ¿Cómo Mejorar la Competitividad a través de la Innovación en la Empresa?
- Ventajas de los Tratados de Libre Comercio: ¿Cómo las PyME pueden Aprovecharlos?
- Finanzas Personales
- Legislación Tributaria
- Interpretación del Código Laboral
- Técnicas de Crédito y Cobros
- Importancia de la Contabilidad en la PyME
- Admisión de Personal: Sub-sistema de Reclutamiento y Selección de personal
- Aplicación del Talento Humano: Diseño de Cargos y Evaluación del Desempeño Humano
- Compensación del Talento Humano: Sub- Sistema de Compensación y Beneficios
- Monitoreo del Talento Humano: Sistema de Registro y Control: Documentación de las Normas, Políticas y Procedimientos de la Empresa
- Manejo Módulo de la Tesorería de la Seguridad Social
- Seguridad y Salud en el Trabajo
- Riesgos Laborales
- Aplique correctamente en su empresa el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo. Errores comunes que se deben evitar.
- ¿Dispone del permiso ambiental para operar como industria en la República Dominicana? Conozca el procedimiento a seguir para obtenerlo

Bajo el Programa de Fortalecimiento Empresarial PyME, con el Banco Popular Talleres mayo-junio, 2013

- Ley 479-08 sobre Sociedades Comerciales: Beneficios y Ventajas de Formalizar su Empresa
- Legislación Tributaria: Conozca sus obligaciones y deberes como contribuyente
- Evite situaciones complejas y posibles demandas de sus empleados. Interprete y aplique correctamente el Código Laboral de la República Dominicana.
- Mercadeo: Manejo de Marcas, Promociones y Tendencias del Mercado
- Manejo del Módulo de la Tesorería de la Seguridad Social (TSS)
- Actualización Sobre el Manejo del ITBIS

“EL INSTITUTO RECONOCIDO POR LOS INDUSTRIALES DOMINICANOS PARA FORMAR Y CAPACITAR SUS RECURSOS HUMANOS”

IDECM
INSTITUTO DOMINICANO DE EXCELENCIA Y
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

auspiciado por la AIRD

Apoyamos el trabajo

de nuestros productores con la más avanzada tecnología para impulsar el desarrollo agrícola del país, garantizar la seguridad alimenticia de nuestro pueblo y hacer crecer nuestras exportaciones.



Edificio FERSAN, Ave. John F. Kennedy #60 Apartado Postal 1405, Santo Domingo, República Dominicana, D.N.
Código Postal 10125 / Ventas: 809-227-1818 | Fax de ventas: 809-562-6643 / Tienda FERSANITO: 809-227-1211
Servicio al cliente: 809-227-1015 / División de Agroplásticos: 829-383-4973
Llamadas desde el interior SIN CARGOS: 1-809-200-3495

WWW.FERSAN.COM.DO



POLÍTICAS INDUSTRIALES

ACTIVAS

CONTENIDO

UN MATRIMONIO
SIN DIVORCIO

A

UNA LEY CON
BENEFICIOS PARA
POCOS

B

50 AÑOS,
5 DÉCADAS,
UNA INDUSTRIA

C

BRASIL Y COLOMBIA
DOS PAISES Y UNA
LECCIÓN

D

FINANCIAMIENTO:
ESLABÓN DE
LAS POLÍTICAS
INDUSTRIALES
ACTIVAS

E



**VUCE: UN
INSTRUMENTO
QUE URGE A
LAS EMPRESAS
DOMINICANAS**

F

**ENCRUCIJADAS
DE LA APERTURA
COMERCIAL**

G

**EDUCACIÓN,
PRODUCTIVIDAD Y
COMPETITIVIDAD
EN LA REPÚBLICA
DOMINICANA**

H



UN MATRIMONIO SIN DIVORCIO



« ENTREVISTA A ALEXANDRA IZQUIERDO, DIRECTORA GENERAL DE PROINDUSTRIA

EL DESARROLLO INDUSTRIAL DOMINICANO OBLIGA A SER SOCIOS A EMPRESARIOS Y GOBIERNO. EN LA ACTUAL ETAPA ¿CUÁL CONSIDERA QUE SON LOS RETOS DE CADA UNO DE ESTOS ACTORES?

Entre el sector público y privado debe haber un matrimonio sin divorcio a los fines de garantizar la competitividad, el desarrollo, la innovación, la modernización y el incremento de las exportaciones del sector manufacturero nacional. Son muchos los esfuerzos puntuales y concretos que podemos enumerar en esa dirección, como son:

- El Plan Nacional de Competitividad Sistémica (PNCS) 2007, un esfuerzo combinado entre el sector privado y el sector público para impulsar el desarrollo de la industria local;
- La propia Estrategia Nacional de Desarrollo (END) 2012;
- La Ley 392-07 sobre Competitividad e Innovación Industrial.

Son ejemplos de esfuerzos y acciones concretas encaminados por los empresarios y el gobierno en conjunto para bien de todos.

Actualmente somos de opinión -y en eso estamos- en examinar minuciosamente las 33 propuestas emanadas del 2do Congreso de la Industria, junto al Plan de Gobierno del Presidente Danilo Medina para en su momento implementar un programa unificado a favor del sector.

HAY UNA PARTE DE LA LEY 392-07 QUE SE AGOTA ¿CREE QUE HA CUMPLIDO SU COMETIDO?

La Ley 392-07 se podría decir que medianamente se agota. Se precisa de una revisión minuciosa de la misma, ya que hace falta un relanzamiento para mantener y consolidar las conquistas adquiridas por el sector industrial y seguir fortaleciendo la manufactura local a los fines de que continúe avanzando, siendo más competitiva y, sobre todo, que incremente sus exportaciones.

Existen una gama de estímulos contemplados en la Ley 392-07 que si se los quitamos a las industrias manufactureras locales, estas dejarían de ser competitivas y tendrían que ser cerradas. No podemos perder de vista que con la pieza el país trata, y no en un 100%, de equiparar los costos del sector (electricidad, combustibles, ITBIS y otros impuestos, construcción, etc.) con industrias similares en Centroamérica.

¿PUEDE USTED ENUMERAR LOS BENEFICIOS MÁS IMPORTANTES DE ESTA LEGISLACIÓN?

- Usuario no regulado, lo que permite a las industrias pagar menos por la energía eléctrica utilizada.
- Extensión en el Pago del ITEBIS, es decir que en vez de que el mismo se pague en las aduanas a la hora del industrial entrar las materias primas, lo pague en la Dirección General de Impuestos Internos luego que el producto es procesado y vendido.
- Reembolso a las exportaciones.
- No pago de impuestos ni tasas a la hora del industrial construir la infraestructura de su negocio o hacer la primera remodelación dentro de un Parque Industrial calificado por PROINDUSTRIA.
- Incentivos para fomentar la innovación industrial.
- Incentivos para impulsar la modernización industrial.

¿QUÉ POLÍTICAS O MEDIDAS LEGISLATIVAS DEBIERAN DAR CONTINUIDAD Y/O PROFUNDIZAR A LA LEY 392-07?

- Relanzamiento del Registro y la Calificación Industrial.
- Aplicación del Reglamento de Parques para que se inicie el proceso de calificar en Proindustria todos los Parques Industriales privados existentes y así elevar la competitividad de los mismos.
- Hacer llegar los estímulos de la ley a las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias.
- Fomentar la creación de los Centros de Acopio, Zonas Logísticas o de Facilitación Comercial.
- Incrementar la política de Encadenamientos Productivos y Fomento de Clúster.
- Incentivar la cultura de la asociatividad y la creación de programas de proveedores nacionales y extranjeros a los fines de abaratar costos de producción y producir en mayor cantidad y mejor calidad.
- Fomentar las certificaciones de calidad en las industrias y las mejores prácticas medio ambientales.
- Crear un Reglamento sobre los incentivos contemplados en la innovación y modernización industrial (artículos 47 y 50 de la ley).
- Hacer el Censo Industrial, llevar las estadísticas rigurosas del sector para formular mejores políticas y acciones a favor de la manufactura local.
- Apoyo del Poder Ejecutivo para crear el Fondo de Garantía Bancaria del Sector Industrial contemplado en el artículo 17 de la ley.

UN INCENTIVO O UNA EXENCIÓN FISCAL TIENE PROPÓSITOS. ¿HA CUMPLIDO LA 392-07 CON LOS PROPÓSITOS PARA LOS CUALES FUE PROMULGADA? ¿EN QUÉ CONSIDERA QUE PUDO SER MÁS EXITOSA?

Hasta la fecha hemos logrado que las empresas, especialmente las grandes y algunas medianas, pudieran acceder al Registro y la Calificación y a través de ellos obtener los estímulos contemplados en los artículos 20, 25, 30, 32, 33, 34, 37, 38, 39, 47 y 50 de la ley. Esos incentivos son:

- Incentivos para la Innovación.
- Incentivos para la modernización Industrial.
- Incentivos a la competitividad Industrial frente al tratado de Libre Comercio.

Ahora bien, las empresas a la fecha debieron de ser mucho más competitivas, exportar más y aprovechar la innovación y modernización de sus equipos y plantas.

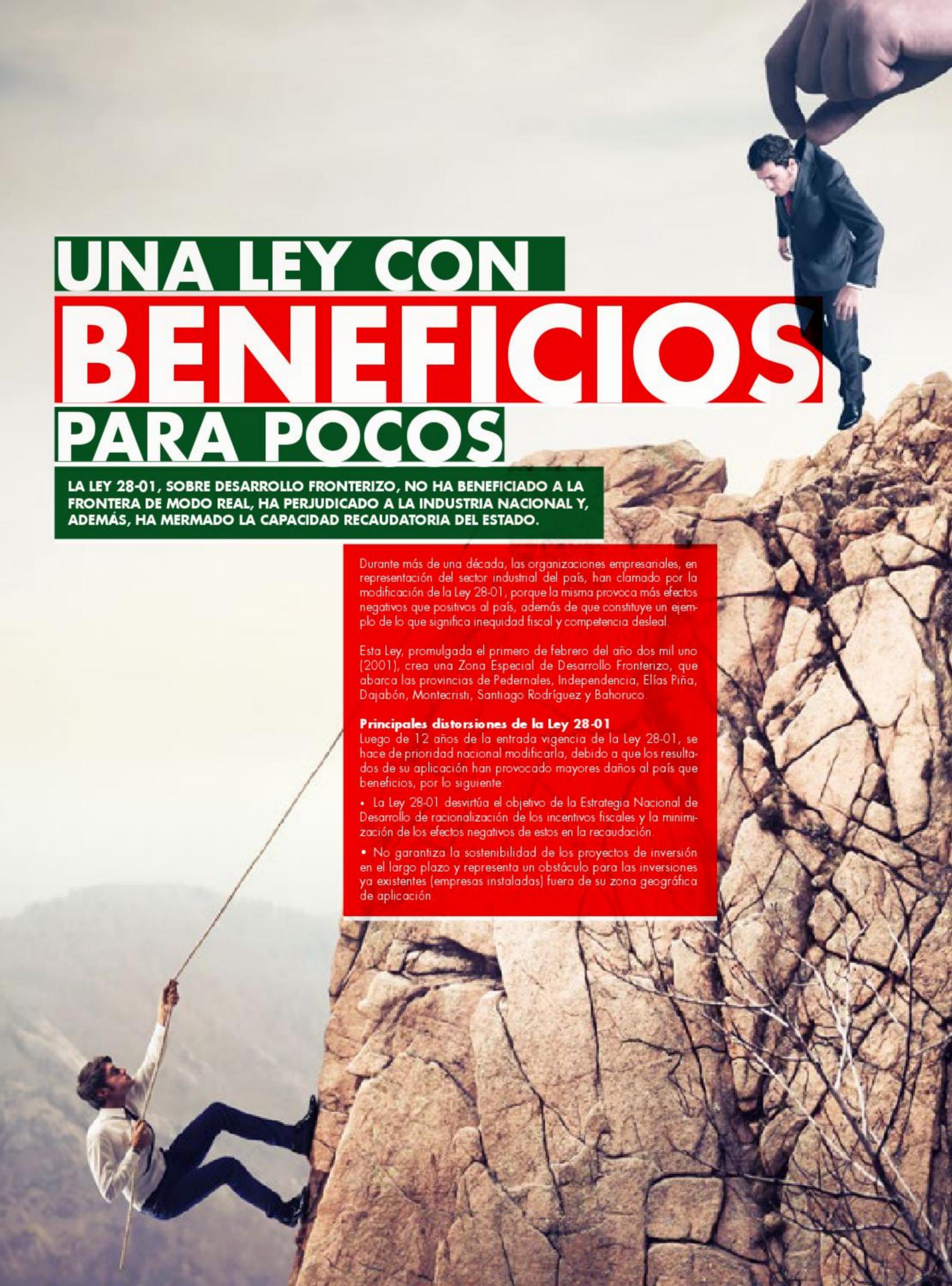
¿QUÉ SE REQUIERE PARA HACER DE PROINDUSTRIA UN ORGANISMO MUCHO MÁS FUERTE?

La Institución tiene un Plan Estratégico alineado a la Estrategia Nacional de Desarrollo, pero requiere de un mayor apoyo del Gobierno Central. En efecto, requiere de una mayor armonización con los poderes Ejecutivo y Legislativo para llevar a cabo con éxitos sus planes, proyectos y programas puntuales a favor de la industria local.

Necesitamos elaborar una política industrial de largo plazo, basada en programas de competitividad; crear un instrumento que dé seguimiento a todo lo relativo a la industria nacional, y continuar tomando medidas en la dirección de favorecer la inversión privada.

¿CUÁL ES EL DESAFÍO ACTUAL?

En la actualidad se hace necesario que los sectores público y privado nos sentemos a reflexionar sobre la Ley 392-07, tal como se contempló en el 2do Congreso de la Industria Nacional, con el propósito de ver qué cosas podemos cambiar y cuáles fortalecer o dejar sin variación. Además, debemos auspiciar la realización de un estudio de impacto sobre los incentivos de la legislación y promover la realización de un censo del sector industrial para obtener estadísticas del mismo.



UNA LEY CON BENEFICIOS PARA POCOS

LA LEY 28-01, SOBRE DESARROLLO FRONTERIZO, NO HA BENEFICIADO A LA FRONTERA DE MODO REAL, HA PERJUDICADO A LA INDUSTRIA NACIONAL Y, ADEMÁS, HA MERMADO LA CAPACIDAD RECAUDATORIA DEL ESTADO.

Durante más de una década, las organizaciones empresariales, en representación del sector industrial del país, han clamado por la modificación de la Ley 28-01, porque la misma provoca más efectos negativos que positivos al país, además de que constituye un ejemplo de lo que significa inequidad fiscal y competencia desleal.

Esta Ley, promulgada el primero de febrero del año dos mil uno (2001), crea una Zona Especial de Desarrollo Fronterizo, que abarca las provincias de Pedernales, Independencia, Elías Piña, Dajabón, Montecristi, Santiago Rodríguez y Bahoruco.

Principales distorsiones de la Ley 28-01

Luego de 12 años de la entrada vigencia de la Ley 28-01, se hace de prioridad nacional modificarla, debido a que los resultados de su aplicación han provocado mayores daños al país que beneficios, por lo siguiente:

- La Ley 28-01 desvirtúa el objetivo de la Estrategia Nacional de Desarrollo de racionalización de los incentivos fiscales y la minimización de los efectos negativos de estos en la recaudación.
- No garantiza la sostenibilidad de los proyectos de inversión en el largo plazo y representa un obstáculo para las inversiones ya existentes (empresas instaladas) fuera de su zona geográfica de aplicación.

- No ha logrado disminuir la pobreza y la desigualdad en la zona fronteriza.
- A excepción de las agrícolas, no han incrementado las exportaciones. No se registraron exportaciones significativas por parte de las empresas industriales amparadas por la 28-01, pues el objetivo primario ha sido el mercado doméstico y no el de exportación.
- Las empresas que operan en la zona fronteriza no cuentan con ninguna restricción para la distribución de sus productos en toda la geografía nacional, lo que provoca que un mismo bien se produzca en el país bajo condiciones diferentes.
- A diferencia de las empresas de zonas francas, las que operan bajo esta Ley no están sujetas a ningún control operativo, ni administrativo.
- No ha conllevado a una significativa generación de valor ni encadenamientos productivos, ya que la mayoría de empresas instaladas en la zona fronteriza, bajo los beneficios de esta ley, se dedican al ensamblaje y procesamiento de bienes finales, bienes intermedios e insumos importados, en detrimento de la industria nacional que produce dichos bienes con altos niveles de calidad y generan numerosos empleos, bajo un esquema impositivo de desigualdad.
- La ley es discriminatoria y discrecional y representa una amenaza comercial para las demás industrias que cumplen con sus obligaciones y el Estado que deja de percibir millones de pesos que pueden ser invertidos en programas de bienestar social en dichas zonas u otras zonas.
- Ha mermado los ingresos del Estado. Para el año 2012 el Estado dejó de recibir 1,100 millones de pesos en exenciones impositivas fiscales y para el año 2013 se estima que dichas exenciones llegarán a alrededor de 1,700 millones de pesos.
- De 200 empresas aprobadas bajo la Ley 28-01, en sus 12 años de vigencia, solo están operando 46, las cuales han generado alrededor de 4,200 empleos. Se ha comprometido que el 55% de esos empleos están fuera de la zona fronteriza. Es decir, que la generación de empleos ha sido en base al uso de mano de obra fuera de la zona.
- Se estima que en el 2012 el costo de cada empleo generado en la zona fronteriza bajo los efectos de la Ley 28-01 fue de RD\$248,000.00 anuales, unos 20,000 pesos por empleo. Esto significa que si una empresa paga RD\$10,000 pesos a un empleado, hay otros RD\$10,000.00 que se quedan en la empresa como beneficio otorgado por el Estado.
- A esto hay que sumarle que muchas empresas fronterizas tienen ubicadas sus oficinas administrativas y redes de distribución en otras regiones del país.

QUÉ PLANTEAN LA AIRD Y LAS PRINCIPALES ASOCIACIONES EMPRESARIALES DEL PAÍS SOBRE LA MODIFICACIÓN DE LA LEY 28-01.

Ante condiciones fiscales diferentes para empresas similares y compitiendo en un mismo mercado, las organizaciones industriales han sido coherentes con su planteamiento de que el sector productivo nacional no puede desarrollarse de manera sostenible. En ese sentido, abogan para que se modifique la Ley 28-01 para el porvenir en los siguientes aspectos:

1. El incentivo debe estar destinado a la producción de bienes distintos a los que se producen en el país para no provocar el desplazamiento o desaparición de las empresas ya existentes, las cuales contribuyen con el fisco y con la generación de empleos.
2. Los incentivos no deben establecerse en base a exenciones de los impuestos a la comercialización y al consumo, deben limitarse a aquellos tributos que inciden en la producción (Impuesto Sobre la Renta e Impuesto a los Activos) y que no produzcan distorsiones ni competencia desleal.
3. Se deben eliminar las exenciones arancelarias que atentan contra la producción nacional y los encadenamientos productivos. No debe permitirse que las empresas importen productos que se fabrican en el país.
4. Es necesario garantizar que los incentivos fiscales sean destinados al fomento de la inversión y el empleo en la frontera y no dirigidos a la comercialización y distribución de los productos en todo el territorio nacional.
5. Se deben fortalecer y mejorar los mecanismos de administración, fiscalización y controles en la aplicación de la ley, de forma tal que las decisiones sobre las empresas beneficiarias de la Ley sean tomadas por instituciones gubernamentales encargadas constitucionalmente de ejecutar las políticas públicas al respecto.
6. En ese orden, debe cambiarse la composición del Consejo de Desarrollo Fronterizo que aprueba las empresas, ya que está compuesto por legisladores de la frontera, lo que significa una intromisión de un poder en otro poder del Estado, lo que es inconstitucional.
7. Es importante garantizar una mayor inversión social y de infraestructura en la zona fronteriza, tanto pública como privada.

CONCLUSIONES

La AIRD y el grupo de asociaciones empresariales representantes del sector industrial a nivel sectorial y nacional, respaldadas por el Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP), por la Organización Nacional de Empresas Comerciales (ONEC), la Cámara Americana de Comercio (AMCHAMDR) y la Asociación Dominicana de Empresas de Inversión Extranjera (ASIEX), entre otras, consideran que resulta impostergable la modificación de la Ley 28-01 a los fines de cumplir con los objetivos trazados en la Estrategia Nacional de Desarrollo.

Las organizaciones empresariales confían en que las autoridades gubernamentales y los legisladores comprometidos con el desarrollo sostenible de la nación, amparados en la función social que desempeñan, cumplirán con el compromiso asumido en el artículo 36 de la Ley 253-12 de modificar la Ley 28-01, con el fin de corregir de manera inequívoca las distorsiones que genera esta Ley y evitar mayores e irreversibles daños a la economía dominicana.



GARANTIZAR LA SALUD DEL PUEBLO DOMINICANO, ES NUESTRA META

Contribuimos al desarrollo de la industria farmacéutica del país asegurando la producción de medicamentos de alta calidad y a precios asequibles para mantener la salud de los dominicanos.



LA SEGURIDAD DE NUESTRA GENTE ES LO PRIMERO

Celebramos el día global
de la Seguridad AES



GREAT
PLACE
TO
WORK®

Las Mejores
Empresas
para Trabajar
Centroamérica y Caribe



50 AÑOS, 5 DECADAS, UNA INDUSTRIA.

VISIONES SOBRE LA AGENDA INDUSTRIAL DE 5 DESTACADOS INDUSTRIALES EN ALMUERZO ANIVERSARIO AIRD.

Por
**Milton
Tejada C.**

Roberto Bonetti Guerra, Franklin Baez Brugal, Elena Viyella de Paliza, Manuel Estrella y Franklin León, industriales, dieron sus respuestas a las preguntas que en voz de Alicia Ortega, se plantea la sociedad dominicana sobre la historia y el desarrollo del sector industrial dominicano. Indudablemente, constituyen parte fundamental de los temas de una agenda que desee colocar a las industrias dominicanas a la cabeza de la competitividad en la región:

- Reducir la informalidad. "La informalidad es un impuesto a los que pagamos impuestos", señala Roberto Bonetti. "Tenemos que eliminar la informalidad como una forma de competir y no puedo dejar de mencionar la ley 28-01 de desarrollo fronterizo, donde hemos creado unas distorsiones brutales y donde no tiene ningún sentido lo que estamos haciendo", añade Elena Vileya.
- El problema del costo y la confiabilidad en el tema energético.
- Una fuerza laboral poco entrenada por problemas de educación.
- Problemas de cambios repentinos en las reglas de juego y falta de disciplina fiscal, sentencia Franklin Baez Brugal.
- La falta de libertad de contratación en el transporte de carga.
- La necesidad de enfocarnos en las exportaciones y, teniendo esto como norte, evaluar todos los factores que inciden sobre ellas.
- La necesidad de una agenda interna de las empresas que deben asumir una cultura exportadora desde adentro. "Hay una agenda que nosotros como empresarios debemos cumplir, no es solo el gobierno, no es solo el ambiente, también nosotros", señala Manuel Estrella.
- Un sistema fiscal equitativo. "Nosotros, los empresarios, somos socios del gobierno y el gobierno tiene que saber que de alguna forma lo que ellos hacen puede afectar nos a nosotros y a ellos por igual", expresa Franklin León.
- La institucionalidad. "Fortalezcamos la institucionalidad para eliminar la informalidad. Tenemos que lograr que todos cumplamos las leyes y que sancionemos a aquellos que las incumplen, sean empresarios, políticos, partidarios, funcionarios, quien sea, la ley es para todos y tiene que aplicarse a todos por igual, para que nos respetemos entre todos y realmente podamos competir en igualdad de condiciones", concluye Elena Vileya.

ROBERTO BONETTI

“NO PODEMOS OLVIDAR QUE LA OPORTUNIDAD TIENE QUE IR ACOMPAÑADA DE LA CAPACIDAD”

Acuerdos comerciales, incentivos industriales, el tamaño del mercado y el relevo generacional son algunos de los temas en torno a los cuales expresó su parecer Roberto Bonetti, presidente ejecutivo de Mercasid y un símbolo del sector industrial dominicano.

Roberto Bonetti es un conocedor de la historia y de la realidad de la industria. “La industria –señala- tiene requerimientos de materia prima, de insumos, de maquinarias y tiene requerimiento de capital. Las leyes de incentivos corregían problemas que impedían el acceso de las industrias a esos factores importantes para su éxito”.

Explica que en la década del 1970 –tiempo en que se promulga la Ley 299 o de Incentivo Industrial- la importación de insumos o materias primas, la importación de maquinarias “pagaba una cifra de dinero terrible en Aduanas”. Y añade: “cobraban los impuestos antes que uno tuviera oportunidad de producir”.

“Lo primero que necesita una empresa es materia prima e insumos. Entonces se creó una ley que daba permisos, fue un primer paso. Lo mismo con las maquinarias, con el capital, con mecanismos para acceder a los mercados de capitales”, expresa Bonetti.

Alicia Ortega lleva la conversación a un terreno clave: el relevo generacional. Bonetti señala que las empresas, sean familiares o no, están sujetas a una competencia mundial fuerte, por lo cual sólo la profesionalidad de la gerencia y la eficiencia de una gestión pueden garantizar el futuro de las empresas. Sin embargo, las empresas familiares tienen también responsabilidad con la familia “en el sentido de dar una oportunidad a algunos familiares que puedan tener la capacidad de desarrollarse dentro de la empresa”.

Es clave para el balance la responsabilidad hacia la empresa. “En el caso nuestro específicamente, lo que hemos tratado de desarrollar es una matriz que incluya miembros de la familia que tengan la capacidad de hacer la gestión, con miembros de gerencia profesional que tengan la responsabilidad de medir la gestión”.

“No podemos olvidar que la oportunidad tiene que ir acompañada de la capacidad y eso todos lo vamos a tener en cuenta. El castigo del fracaso, es el fracaso de la compañía. Los resultados de una mala gestión familiar, para lograr un éxito empresarial, es o que fracase la empresa, que se venda la empresa o que la empresa finalmente desaparezca; por eso estamos todos motivados para que la empresa tenga una combinación de gestión de familia y gestión profesional exitosa”.



Afirma que las leyes de **incentivos corrigieron problemas** que impedían la industrialización del país

FACTORES QUE RESTAN COMPETITIVIDAD A LA INDUSTRIA

Suele hablarse de diversas trabas para el desarrollo de la industria. Bonetti esboza una importante: el tamaño del mercado. “Nuestros socios comerciales son: Los Estados Unidos de América, 314 millones de habitantes con 48 mil dólares per cápita. Europa, 500 millones de habitantes con 32 mil dólares per cápita; Centroamérica, 50 millones de habitantes con 7 u 8 mil dólares, parecido a la República Dominicana; República Dominicana, con cerca de 10 millones de habitantes con un per cápita de 7 mil dólares aproximadamente...”.

ACUERDOS COMERCIALES

Los acuerdos comerciales han abierto puertas. Asegura que en los años 90 el país estaba aislado. “Sabíamos que teníamos muchísimas debilidades, sabíamos que no teníamos voluntad política de corregirlas y lo único que iba a motivar que se tomaran las medidas era situarnos en el centro del libre comercio. No tenemos petróleo, ni acero, ni platino, ni uranio, tenemos el esfuerzo del empresariado dominicano, llámese agrícola, turismo, zona franca, para poder producir”, dice Bonetti.

Estas circunstancias, una economía pequeña y abierta, obligan al esfuerzo y también obliga a que el gobierno provea las condiciones, el entorno necesario para seguir creciendo económicamente. “Cuando tenía 40 años me sentía muy preocupado por el futuro de nuestros hijos, hoy en día me siento un poco más optimista ¿Por qué? Porque las reglas del juego que tenemos que aplicar internamente en nuestro país son las reglas de juego que están aplicando los otros países para su desarrollo y no tenemos alternativa. Si nos salimos de un tratado de libre comercio nos suicidamos”, afirma categóricamente.

FRANKLIN BÁEZ BRUGAL

HAY QUE RETOMAR EL PACTO FISCAL



Franklin Báez Brugal habla como piensa. Ortega le pregunta sobre cuáles considera que deberían ser las condiciones fiscales y economías para garantizar un clima de inversión adecuado.

“El Estado debe administrarse con sensatez, responsabilidad, visión de futuro y con conciencia de cuáles son sus reales capacidades”, inicia su respuesta. Afirmo que para que la economía “camine con facilidad y sin sobresaltos”, debe existir estabilidad macroeconómica y disciplina fiscal. “Pero la disciplina fiscal ha estado en entredicho. En los últimos años se han producido déficits crecientes hasta llegar al que tenemos hoy, alrededor de un 8% del producto, unos 200 mil millones de pesos, un déficit para preocupar a cualquier persona sensata”.

Considera que esta situación puede conducir a desajustes en la economía. “Es muy fácil pasar del superávit al déficit, pero es muy difícil pasar de los déficits al superávit; los países que han caído en esa trampa han tenido que pagar precios muy altos para salir de esos déficits”.

Báez Brugal señala que la situación ha obligado (se trata de noviembre del año pasado) “a que en lugar de un pacto fiscal se produjera un incremento de impuestos”. Su indicación: hay que retomar el pacto fiscal y “tratar de llegar a un entendido para tener un sistema impositivo que sea promotor del desarrollo, un sistema impositivo que sea más simple que el que tenemos, un sistema impositivo que propicie que la informalidad se reduzca, que se incluyan nuevos contribuyentes a pagar y entonces, de esa manera, el sector productivo se encontrará más a gusto con reiniciar sus procesos de inversión”.

RAZONES DE LAS ALIANZAS

Desde hace unos años industrias dominicanas han establecido alianzas y fusiones con empresas multinacionales, ¿Por qué se está dando esta situación en sentido general? Y ¿Por qué se dio en el caso de Brugal y Compañía?

Báez Brugal afirma que hay más de una razón para buscar una asociación con otra empresa. Entre ellas: el acceso a mercados, el acceso a nuevas tecnologías (muchas veces

“Un déficit para preocupar a cualquier persona sensata...”

hay tecnología cara que la empresa no puede financiar y se asocia), el acceso a cadenas de comercialización para tener presencia en mercados a los que no puede llegar, la búsqueda de capital para ampliaciones, la necesidad de solucionar problemas internos en las empresas.

“En el caso particular nuestro, la asociación se dio porque nosotros habíamos sido muy exitosos en los mercados internacionales sobre todo en Europa: España e Italia. Nos dimos cuenta que para seguir creciendo y penetrando otros mercados, era muy costoso hacerlo solos. No teníamos las cadenas de comercialización en esos mercados que nos permitieran entrar. Se decidió que era conveniente buscar un socio. Por suerte, no tuvimos que salir a buscarlo, nos buscaron a nosotros, por la visibilidad que habíamos adquirido, pues ya estábamos siendo vistos por las multinacionales como una empresa interesante para asociarse”, explica al hablar de la experiencia propia.

Brugal negoció con el Grupo EDRINGTON, en un proceso que demoró casi 3 años. “Hoy en día ese proceso está consolidado, la empresa ha podido tener presencia en más de 40 mercados y también acceso a esa red de comercialización de nuestro socio que es extremadamente fuerte en Europa y en Asia; creo que ha sido una experiencia positiva”, asegura..

¿QUÉ SE REQUIERE PARA EXPORTAR MÁS?

Asegura que la industria nacional está obligada a ser exportadora para crecer.

Es crítico en cuanto al papel del Estado. “A mi juicio, indica, ha habido una retórica para la exportación, pero no ha habido acciones reales para impulsar y promover la exportación. Si nos vamos a Centroamérica, por ejemplo: Costa Rica; comenzó un proceso de promoción de exportación hace muchísimos años y nosotros hemos promulgado leyes, a nivel de retórica hemos hecho una serie de cosas, pero no hay una política de Estado que impulse las exportaciones”.

“Si usted tiene una energía cara y poco confiable, si usted tiene problemas con el transporte de carga, si usted tiene problemas de reglas de juego que cambian de repente, si usted tiene nueva subida de impuesto repentina, si usted tiene una carga laboral muy alta, eso a usted lo afecta para ser un exportador eficiente”, señala, y añade: “Creo que hasta que eso no se resuelva, exportar será muy difícil aquí”.

Pero Báez Brugal también es crítico en cuanto al rol de las empresas. “Las empresas internamente tienen que ser más competitivas y tienen que hacer su tarea”, dice.

ELENA VIYELLA DE PALIZA

UNA REFORMA EDUCATIVA CON APELLIDO: INTEGRAL

Uno, dos, tres... sus argumentos los expone en forma esquemática, como secuencia lógica que permite entender mejor sus planteamientos y asentir o diferir de ella. Elena Viyella de Paliza se refiere al tema eléctrico, la educación y algunos factores que afectan la competitividad del sector industrial. Los dos primeros, entre ellos.

El punto de partida es la esperanza y la necesidad de reglas claras y equitativas. Su visión es optimista. “Lo primero es que hay solución y nosotros, como país, sabemos que la hay”, indica, y añade: “Lo segundo es que ningún sistema donde pretendamos cambiar las reglas de juego o aplicarlas de manera individual funciona, por tanto tenemos que tener reglas claras y estables para todos los actores del sistema, por igual”.

En cuanto al tema eléctrico, tiene recomendaciones específicas. En primer lugar, considera necesario y urgente que se haga una licitación abierta y transparente, ya que en el año 2016 terminan los contratos del Acuerdo de Madrid y en ese momento sería posible para el país contar con una oferta de energía a precios competitivos.

A esto Viyella de Paliza añade la necesidad de pagar la energía que se consume. “Tenemos que lograr precios y oferta competitiva, pero también que todos cumplamos la ley. La obligación de todos es pagar la energía que consumimos y exigir a la vez que el sistema funcione, que las reglas se cumplan, un sistema que realmente cobre la energía servida”.

Así como hay necesidad urgente de invertir en generación, también la hay de hacerlo en distribución.

“Sugiero y recomiendo que, como país, no cortemos esquinas por la urgencia de la necesidad de energía competitiva. Hagamos lo que tenemos que hacer, cumplamos con la ley, hagamos las licitaciones, aseguremos lo que cobramos y nosotros, los ciudadanos y los empresarios, paguemos nuestra luz”, expresa.

EL OTRO GRAN TEMA QUE APASIONA ELENA VIYELLA ES EL DE LA EDUCACIÓN

La reforma educativa a la que aspira tiene el apellido de integral. Considera que hay enseñanzas que aprender de otros países. “Quiero reiterar: integral. Ya los niños no aprenden de la misma forma, ya los jóvenes no aprenden de la misma forma ni leen de la misma forma, y todos los sabemos, vivimos en un mundo electrónico y distinto”.

Para garantizar que esta reforma avanza, considera muy importante que estemos dispuestos a medir dónde estamos. Aclara, para los que se prestan al desánimo fácil, que el primer año no les va bien a los países que lo hacen. “A nosotros tampoco nos va a ir bien, pero es una forma de entender dón-



“Medir es una forma de entender en dónde estamos...”

de estamos y qué tenemos que hacer para cambiar y luego continuar midiéndonos con esas pruebas internacionales, lo cual no descarta todo el esfuerzo nacional de medir y mejorar, esto sencillamente lo fortalece y nos ayuda a subir la vara y a compararnos con otros países”.

Un aspecto clave: volver a valorizar al maestro. Pone de ejemplo a Colombia. “Volvieron a valorizar a sus maestros, volvieron a trabajar en mejorar su capacitación, volvieron a interesarlos para que sean ellos mismos los que deseen mejorar, y a la vez que ellos mejoran, ven mejores ingresos, y por tanto, eso motiva a otros a participar”, explica.

Como sector privado, dice, “tenemos que atrevernos a hacer la reforma completa, implementarla, apoyarla y acompañar al Estado”.

Viyella de Paliza también vincula la reforma integral de la educación con la posibilidad de mejorar la productividad y la competitividad de las empresas. “Una mejor educación básica y obviamente una mejor educación media y eventualmente universitaria, esto es una clave y es algo que no podemos dejar de lado”, señala.

Menciona otros temas que afectan la competitividad industrial, entre ellos el de la electricidad, la tasa de cambio, los costos del transporte y las trabas burocráticas para exportar.

MANUEL ESTRELLA

ANTE EL DRAMÁTICO DÉFICIT COMERCIAL



“La agenda es **desmontar** todo lo que nos **resta competitividad**”.

Manuel Estrella representa la juventud y representa también el pujante sector industrial de Santiago de los Caballeros. Los temas que abordó fueron los del financiamiento, los acuerdos comerciales y factores que restan competitividad al sector industrial. Acostumbrado a ver los problemas desde varias ópticas, no se conforma con una cara de la moneda.

Hay una queja simple en torno al financiamiento. En República Dominicana es más fácil financiar un vehículo que una maquinaria lo que desincentiva la modernización industrial.

“Es una gran pena que se financie un vehículo más fácil que una maquinaria, pero es una realidad. Eso es bueno, activa mucho la economía, pero si ese dinero fuera al sector industrial o a algún sector de desarrollo es obvio que la generación de empleo, de riquezas, en consecuencia, de desarrollo del país, fuera mucho mayor”. Estrella busca explicaciones.

A su entender, el origen de esta situación se puede ubicar en el 2003, cuando el establecimiento de un nuevo Código Monetario y Financiero, que ha permitido una banca con indicadores bien fuertes, pero cambió la evaluación del riesgo, ubicando como fundamental la capacidad de pago y no el historial de pago, como era antes.

“Los carros se evalúan todavía por historial de pago, van a la feria, buscan en Cicla o en Datacrédito, cualquier buró de crédito, han pagado bien, sácame un seguro y ya. Se eliminó FIDE. A nosotros, en Acero Estrella, se nos prestaron 13 millones de pesos en el año 93, pero yo no calificaba en un banco. FIDE me prestó 13 millones y me acompañó. Esto ha generado que 15 mil familias hoy, 20 años después, vivan de ese préstamo. La pregunta es ¿si nació ahora, tuviéramos la misma oportunidad? Y me temo... me temo que no”, lamenta Estrella.

Al abordar el tema de los factores que restan competitividad al sector industrial, Estrella hace énfasis en dos aspectos: la carga laboral de las empresas dominicanas y la desarticulación existente entre los sectores empresariales, de la industria con otros sectores. Explica que una carga laboral del 65% sobre salario “quiere decir que cuando le pago 100 pesos a una gente, en realidad le estoy pagando 165 pesos. Entran preaviso, cesantía, vacaciones, bonificaciones, seguro social, seguro de salud, seguro complementario de salud, Administradoras de Fondos de Pensiones”, entre otros aspectos.

Enumera un conjunto de países que están por debajo de República Dominicana en cuanto a carga laboral: Brasil, 55%; Colombia y Ecuador con 53%; El Salvador tiene 26%; Chile con 20%... Señala que hablar de reforma laboral en República Dominicana “es pisar arena movediza, pero eso es una carga que nos quita competitividad”.

El segundo aspecto importante que resta competitividad, en opinión de Estrella, es lo desarticulado que está el sistema productivo en República Dominicana. “La manufactura no está ligada al turismo, el turismo no está ligado a la agricultura, la agricultura no está ligada a la industria y la industria local y de zona franca son dos mundos aparte ¿Qué quiero decir? Que la industria del mueble no le puede vender muebles a un hotel porque a los hoteleros les conviene mejor traerlos de fuera, libre de impuestos. La industria no va al campo porque el campo ni se financia ni se asegura y le conviene más traer bienes intermedios y producir; pasó con el maní, pasó con el algodón, pasó con el tabaco rubio, pasó con la soya y hoy pasa parcialmente con el maíz y con el tomate; esa desarticulación hay que corregirla”, sentencia el industrial.

La desarticulación, sin embargo, no es sólo un mal del sector privado. También lo es del sector oficial.

Finalmente, Estrella abordó el tema de los acuerdos de libre comercio. A su entender, hay que partir de que el país no tenía opciones. “No era firmo o no firmo, era sí o sí”, enfatiza.

“La realidad es que cuando viene la apertura y el desmonte arancelario de los 90, nos encontramos con una industria protegida por recargos cambiarios, aranceles, ad valorem, tasas de cambio duales, que no pudo competir con la apertura, ahí están los hechos. La década entera decreció como porcentaje del PIB”, señala como consecuencia de las condiciones estructurales en que se movía el sector en la década final del siglo XX.

“No estábamos preparados todavía y además no negociamos bien”.

FRANKLIN LEÓN

LA CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS ES PARTE DE LA GLOBALIZACIÓN

El índice competitivo del Foro Económico Mundial “ranquea” a la República Dominicana en el lugar 43 de 144 países que evaluó, en el renglón de la relación empleado-empendedor, no así en otros renglones. ¿Qué puede explicar este relativo buen desempeño?

Franklin León, al frente de uno de los grupos empresariales más exitosos de República Dominicana, considera que el país ha mejorado mucho en lo que se refiere a la libertad de los sindicatos y en el nivel de educación de los empleados. Sin embargo, afirma que si queremos más competitividad “los empleados deben elevar su nivel educacional y poder de esa forma competir mejor en el mercado”.

Señala que en la relación empleado-empendedor existe un diálogo abierto en las organizaciones, lo cual valora como muy importante ya que esto contribuye a “que el empleado se sienta que forma parte de una organización, de una familia, con la cual puede contar y en la cual se le toma en cuenta para cosas dentro de la organización”.

León también representa una de las más significativas e importantes fusiones con una empresa multinacional. ¿Por qué se está dando esta situación en sentido general? ¿Por qué se dio en el caso de sus industrias específicamente?

“Hoy en día las consolidaciones a nivel internacional son parte de la vida normal. Yo te diría que básicamente es parte de la globalización que existe. Se da a nivel local, lo que pasa es que a veces no lo sabemos, no corren las noticias. En el caso nuestro fue algo interesante. Hacía tiempo que andábamos buscando un socio estratégico, que pudiera hacer crecer la empresa, pero quedando nosotros como socios de la misma organización. Desde hacía ya un tiempo había un coqueteo con muchas empresas cerveceras, de las más grandes del mundo, las cuales tocaban la puerta y nosotros aún no estábamos listos. Veíamos que una asociación con una firma internacional sería algo positivo, primero para el país y, segundo, para la empresa y también para las marcas”, explica León.

En definitiva, su perspectiva implica que es una forma de crecimiento de la empresa, pero también es una forma de hacerse presente en nuevos mercados y de consolidarse en otros en donde ya han incursionado.

“Quisimos que la marca creciera porque el sistema de distribución que nosotros teníamos en Estados Unidos y Europa no era el más eficiente, esa es la columna vertebral de un producto que nosotros queremos vender fuera del país y que queremos vender con éxito. Finalmente escogimos a los socios, porque son los más grandes que hay ahora mismo en lo que se refiere al negocio de cerveza”, indica el dirigente industrial.



Para **ganar mercados** se necesita una masa crítica

Y afirma que “Presidente” es un orgullo dominicano que ya estaba presente en muchos mercados. “Todo el mundo reportaba que la veía en tal lado y en tal otro, que la veían en otro continente”. Eso, asegura, aceleró el proceso de muchos de los interesados que deseaban que la marca llegara más lejos.

Al final, retorna al elemento interno, a la competitividad y expresa que si se desea generar dinero en los mercados externos es necesario “crear una masa”. “Lamentablemente no tenemos materia prima local, no tenemos una serie de cosas que se necesitan para reducir los costos, uno se lanza porque cree en el producto, porque cree en lo que se está haciendo”, concluye Franklin León.



*Comprometidos
con la competitividad y
la innovación de la industria
manufacturera dominicana...*

¡Manos a la obra!

PROINDUSTRIA

www.proindustria.gov.do

BRASIL Y COLOMBIA

DOS PAISES Y UNA LECCIÓN

UNA POLÍTICA INDUSTRIAL ES UN CONJUNTO DE ACCIONES COORDINADAS, QUE INTEGRAN AL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO, CON EL OBJETIVO DE AMPLIAR LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA, PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE UNA NACIÓN

Si una industria, y es el caso de la dominicana, pierde cada vez más terreno tanto en el mercado propio como en los mercados internacionales a los que tiene acceso, entonces está ante una pérdida de competitividad. Ante esta situación, son múltiples las preguntas y constataciones que surgen:

- ¿Está clara la propuesta de desarrollo del país, cuáles son los sectores clave, donde están las ventajas competitivas y comparativas?
- ¿Hay un sustento real de la política fiscal? ¿Existe un equilibrio entre esta y la política monetaria?
- La participación en el PBI de la agricultura, la industria y las zonas francas descienden pronunciadamente, y la del turismo apenas se mantiene precariamente, a pesar de su enorme potencial como motor del crecimiento.
- Como ilustra el Índice de Competitividad Global que prepara el Foro Económico Mundial, RD aparece en un lugar muy bajo y decreciente (en la versión 2011-2012, aparece en el lugar 110, entre 142 países cubiertos. Cinco años antes aparecía en el lugar 93).
- Es peligroso que el crecimiento económico se base en el consumo.
- El déficit fiscal y comercial es creciente.

Sin embargo, también República Dominicana cuenta con situaciones que le favorecen:

- Somos un país más grande en territorio y población que: Dinamarca, Bélgica, Finlandia, Suiza, Israel o Costa Rica
- Tenemos una ubicación privilegiada en el centro del Caribe
- Contamos con una base industrial preparada
- Además, tenemos un conjunto de acuerdos de libre comercio que nos abren puertas en importantes mercados.
- Un parque de zonas francas de los mejores de la región
- Crecimiento económico sostenido durante años.

Las políticas industriales activas, se pueden agrupar bajo dos enfoques. Por un lado, políticas que pueden considerarse de apoyo sectorial (cadena de valor, productos, empresas), siendo ejemplos de esta dirección países como México, Brasil, Colombia, Costa Rica y Taiwán. En segundo lugar, políticas de apoyo horizontal, relativas a aspectos como financiamiento, capacitación, incentivos, internacionalización, siendo países ejemplo en esta dirección: Chile, Brasil, Colombia, Argentina, Costa Rica, El Salvador, Perú, Corea, Taiwán

A partir de estos dos grandes grupos, las tendencias internacionales apuntan a:

1. Política industrial sectorial de largo plazo, con participación del gobierno, industria, academia y centros de desarrollo tecnológico.
2. Apoyos direccionados con estrategia en el desarrollo de clústeres.
3. Fuertes apoyos al desarrollo tecnológico y la innovación.
4. Fuerte impulso al desarrollo de las PyME.
5. Fuerte impulso al desarrollo humano vs. las necesidades de la industria.
6. Fuerte apoyo institucional.
7. Estructura de financiamiento al desarrollo adecuada.
8. Fuerte impulso a la internacionalización.
9. Coordinación Macro – Micro.
10. Promoción y apoyo al mercado doméstico.

En Hecho en RD presentamos políticas industriales activas que han implementado dos países de la región: Brasil y Colombia, como una forma de evidenciar aspectos de los cuales los dominicanos podríamos extraer aprendizajes importantes.



BRASIL

LA OBSESIÓN POR LA INDUSTRIALIZACIÓN

Brasil, un país que el año pasado exportó más de 242 mil millones de dólares, tiene algo que enseñar a República Dominicana. Esta nación cuenta con la estructura industrial más desarrollada, diversificada y sofisticada de América Latina en términos de Producto Interno Bruto, de exportaciones (exceptuando a México, cuyas exportaciones son de maquilas vía el NAFTA), internacionalización de las empresas, valor agregado en sectores intensivos en conocimiento como bienes de capital y aeronáutica, gasto en actividades de innovación e instituciones de promoción industrial.

Uno de cada cuatro trabajadores formales está empleado en la industria, que paga el 27% del total de los sueldos de la economía y responde por 22% del PIB. Casi el 70% de las exportaciones que hace provienen de las industrias instaladas y un tercio de toda la inversión en Investigación y Desarrollo (P&D) es responsabilidad del sector industrial.

Además, el encadenamiento productivo es muy fuerte en esa nación. El 40% de las compras de los insumos del sector se realizan a otros segmentos productivos (p.e., 12% a la agropecuaria y 14% al sector servicios). Una característica distintiva es el amplio mercado interno con el que cuenta la industria, el cual se ha visto fortalecido en los últimos años por la política gubernamental de fortalecer el crecimiento y fortalecimiento de la clase media. Sin embargo, esto por sí solo sería insuficiente. También ha de tomarse en cuenta el acceso a los mercados globales, así como políticas que favorecen lo nacional sobre lo importado.

Brasil ha hecho una opción: estimular la industria, como forma de mantenerse competitivo y de lograr un crecimiento sostenible del bienestar económico y social.

Esto no significa que la industria brasileña no haya tenido sus bajas. Por ejemplo, fue golpeada por la crisis mundial en el 2008 (la productividad cayó en 1.7%), pero comenzó a mejorar en el 2009 (recuperación leve de 0.2%) y ya en el 2010 volvió a crecer este indicador con un 3.2% (dato de la Confederación Nacional de la Industria -CNI).

Un reporte de enero de 2013 de la CNI indicaba que el uso de las instalaciones fabriles superó el nivel de diciembre de 2012 al promediar 84% del potencial, siendo el nivel más alto en tres años, marcando la fuerza con la que el sector se reactiva tras la crisis global.

"Creo que hay (...) indicios más claros, más concretos, de que la actividad del sector industrial está en una trayectoria de recuperación moderada, pero (de todos modos) en una trayectoria de recuperación en estos primeros meses de 2013", afirmó Flávio Castelo Branco, gerente ejecutivo de la unidad de política económica de la CNI.

La meta de productividad de la industria es crecer 6% al año hasta 2015. El objetivo establecido para el período impone desafíos bastante significativos, como la ampliación de incentivos para inversiones en la producción y en la innovación y la mejora en la calidad de la educación, factores clave para el avance de la productividad.

Para fortalecer e incentivar el sector industrial, el gobierno federal lanzó en 2011 el Plan Brasil Mayor, el cual ha previsto el otorgamiento de incentivos por un equivalente a US\$16.000 millones durante el período 2011-2014 para alcanzar los siguientes objetivos estratégicos: desarrollo sustentable, ampliación de mercados (diversificación de exportaciones, promoción de la internacionalización de las empresas brasileñas, aumento de la participación brasileña en los segmentos de tecnologías de bienes y servicios para energía, ampliación del acceso de los bienes y servicios para la población), fortalecimiento productivo y tecnológico de las cadenas de valor (mayor participación de los sectores intensivos en conocimiento en la economía, fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas -MIPYMES, producción limpia), y creación y fortalecimiento de competencias clave (mayores inversiones en capital fijo y humano e investigación y desarrollo).

De acuerdo con el Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC), el programa pretende ampliar las acciones de calificación de los trabajadores del sector industrial, la competitividad, el valor agregado de los productos nacionales, las medidas de exoneración tributaria, además de estimular las asociaciones público-privadas para expandir la inversión en Brasil, desarrollar acciones para el avance de las reformas tributaria, seguridad social y de las relaciones del trabajo, aparte de diversificar la producción, con incentivos a la innovación tecnológica.

Entre las principales medidas de estímulo previstas se destaca la extensión por más de un año de la reducción del Impuesto sobre los Productos Industrializados (IPI) para los bienes de capital, material de construcción, camiones y vehículos comerciales livianos; la reducción gradual del plazo de devolución de crédito fiscal sobre los bienes de capital; la extensión del Programa de Sustento de la Inversión (PSI) hasta diciembre de 2012 para bienes de capital, innovación y exportaciones y el apoyo a sectores intensivos en tecnología. El BNDES brindará apoyo financiero en condiciones preferenciales a actividades productoras de autopartes, muebles, madera, cueros, confecciones, calzados, frutas, cerámica, software y tecnología de la información y comunicaciones.

En materia de comercio exterior, el Plan contempla la devolución del crédito fiscal del impuesto a la seguridad social (Programa de Integração Social - PIS) y la Contribución Financiera a la Seguridad Social (COFINS) de hasta el 4% del valor exportado de productos manufacturados acumulados en la cadena productiva, la ampliación y agilización de la devolución de crédito fiscal a exportadores; un mayor uso de medidas de defensa comercial (derechos antidumping, salvaguardias y medidas compensatorias); el apoyo a la creación de un mecanismo para incrementar el Arancel Externo Común (AEC) en el MERCOSUR; financiamiento y garantía para las exportaciones por el Fondo de Financiamiento a la Exportación de MIPYMES; la promoción comercial mediante la facilitación de la circulación de los bienes sujetos a admisión temporaria, así como la promoción comercial específica para productos y servicios considerados prioritarios.

El Plan permite al gobierno pagar hasta 25% más por productos locales frente a bienes similares de origen extranjero, especialmente cuando sean equipamientos para la salud, la defensa, las comunicaciones y la tecnología de punta.

Este Plan integra, además, mecanismos ya existentes como el Centro de Exposiciones en País Destino (logística, almacén y transporte) y la Financiadora de Estudios y Proyectos.

La APEX-Brasil es una agencia de apoyo a las exportaciones que trabaja para aumentar el número de empresas exportadoras, agregar valor a la pauta de productos exportados, consolidar la presencia de Brasil en mercados tradicionales y abrir nuevos mercados en el exterior para los productos y servicios nacionales. Las empresas exportadoras tienen a su disposición (seleccionadas por criterios

EL PLAN BRASIL MAYOR

OBJETIVOS | ESCENARIO BASE (EB) METAS 2014



FUENTE: Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior - MDIC. Tomado de: <http://www.iadb.org/intal/cartamensual/cartas/Articulo.aspx?id=1b486a0e-ac9a-4ea5-aca1-490880927d93>

técnicos), una estructura mínima que les permite mantener un stock de productos, una muestra y una oficina destinada a las actividades comerciales y administrativas, en oficinas localizadas en puntos estratégicos que garantizan el acceso a mercados regionales en condiciones ventajosas de competitividad. En la actualidad, los beneficios de esta agencia alcanzan unas 12 mil empresas brasileñas.

La Financiadora de Estudios y Proyectos (FINEP) es una empresa pública vinculada al Ministerio de Ciencia y tecnología. La misión de FINEP es promover y financiar la innovación y la investigación científica y tecnológica en las empresas, universidades, institutos tecnológicos, centros de investigación y otras instituciones públicas y privadas, y la movilización de recursos financieros y herramientas para la promoción del desarrollo económico y social del país. Dos de sus propósitos nos indican con claridad su impacto: el incremento de la competitividad de las empresas y la mejora de la capacidad científica y tecnológica instalada.

COLOMBIA

PERSISTENCIA DE UNA MEDIDA

Un mecanismo clave de las políticas de apoyo a las exportaciones en Colombia lo es el Plan Vallejo. Mediante este instrumento se introducen a ese país los insumos, materias primas, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos, bajo un régimen especial con exención total o parcial de derechos e impuestos, para ser utilizados en la producción de bienes o servicios destinados, prioritariamente, a su venta en el exterior.

Este programa ha permitido un incremento en las exportaciones no tradicionales, entre un 20 y 30% en promedio en todos los sectores económicos del país. La institución que sirve de canal para este beneficio es el Ministerio de Comercio Exterior.

Los beneficios se extienden a todo el territorio nacional. Su creación data de 1959 y se ha fortalecido, adaptándose a los cambios de la economía colombiana.

Para las empresas colombianas, el Plan Vallejo representa un gran ahorro de dinero, pues les permite tener menores costos en el proceso productivo y, por lo tanto, ofertar con mayor competitividad de precios en los mercados internacionales.

Este Plan tiene sus objetivos, entre los cuales se encuentran:

- Incrementar y diversificar las exportaciones
- Contribuir a la renovación y adquisición de la tecnología
- Reducir costos de producción
- Contribuir al mejoramiento de la calidad de los productos.

EL PLAN VALLEJO

EL PLAN SE ARTICULA EN TRES PROGRAMAS,

PROGRAMA SOBRE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Otorga exenciones impositivas sobre gravámenes arancelarios, impuestos a las ventas y demás impuestos o contribuciones que se perciban con motivo de la importación. Es decir, la exención es total, previa presentación de las garantías de cumplimiento. Se establecen tres tipos de operaciones de materias primas e insumos:

1. Importaciones de materias primas e insumos destinados en forma exclusiva y en su totalidad a la producción de bienes destinados a la exportación o que vayan a ser utilizados en su totalidad por terceras personas en la producción de bienes de exportación.
2. Operaciones de Maquila: Esta operación se caracteriza porque, en su totalidad, las materias primas e insumos son suministrados por el contratante extranjero de manera que, aunque se utilicen para la producción de bienes para la exportación, las materias primas e insumos tienen el carácter de no reembolsables.
3. Importación de materias primas e insumos destinados en su totalidad a la producción de bienes cuya exportación podrá ser parcial, siempre y cuando la importación de dicho producto final, si llegare a realizarse, se encuentre exenta de gravámenes arancelarios. La cantidad que se exporte debe ser como mínimo del 60% del total de la producción que se realizó con la materia prima importada y además el valor de la exportación debe ser, como mínimo, igual al valor de la importación.

PROGRAMA SOBRE BIENES DE CAPITAL Y REPUESTOS

Importación de maquinaria y equipos que se destinen a la ampliación de empresas. Una condición es que del incremento de la producción se destine al menos un 70% a las exportaciones. También pueden importarse materias primas o bienes intermedios que vayan a ser utilizados en el país en la producción o ensamble de bienes de capital o repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes. Todos los bienes importados bajo esta operación obtienen exención de derechos de aduana.

Esta modalidad no está exenta del pago del impuesto sobre las ventas, pero éste se causa únicamente al final del periodo previsto como compromiso de exportación.

PROGRAMA SOBRE REPOSICIÓN DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS:

Quien exporte productos en cuya manufactura se hayan utilizado materias primas e insumos importados por el conducto ordinario, conforme con todos los requisitos legales, tendrá la opción de importar una cantidad igual de aquellas las materias primas o insumos sin gravámenes, impuestos u otras contribuciones.

El término fijado para solicitar el derecho es de doce (12) meses, contados a partir del embarque de la respectiva exportación. Tal derecho podrá cederlo el exportador al productor de los bienes exportados, o a quien haya importado las materias primas e insumos o a terceras empresas que hayan intervenido en alguna de las etapas del proceso.

La reposición de materias primas es un derecho adquirido y por tanto las importaciones realizadas a su amparo, no conllevan riesgos por incumplimiento; no requieren autorización ni el usuario estará obligado a llevar cuenta corriente en especie ni a presentar informes de demostración.

La industria química y la industria del cartón y el papel de Colombia, las cuales necesitan gran cantidad de maquinaria y bienes importados para su producción, son dos ejemplos del sector industrial que se han beneficiado considerablemente de las rebajas totales o parciales en los costos gracias al Plan Vallejo. Para las empresas colombianas, esta política representa un gran ahorro de dinero, lo que permite que sus productos tengan menores costos de elaboración y, por lo tanto, un precio de venta menor, de tal manera que éstos se pueden vender mejor en los mercados internacionales.

LA CONDICIÓN DE USUARIO NO REGULADO DEL SISTEMA ELÉCTRICO PERMITE A GRANDES EMPRESAS MEJORAR SU COMPETITIVIDAD Y, ADEMÁS, FAVORECE EL LIBRE MERCADO

Actualmente 129 empresas cuentan con la autorización para el ejercicio de la condición de Usuarios no Regulados. Representan entre el 12 y 15% del consumo de energía y cerca del 25% de la energía cobrada. Superamos además los 200 megavatios de consumo eléctrico, lo que nos convierte en actores importantes en el mercado eléctrico dominicano.



Energía para el país



CESPM

Compañía de Electricidad
de San Pedro de Macorís

Una de las centrales termoeléctricas más grandes del país, operando en estricto cumplimiento de los requerimientos medioambientales nacionales e internacionales.



CESPM

Compañía de Electricidad
de San Pedro de Macorís



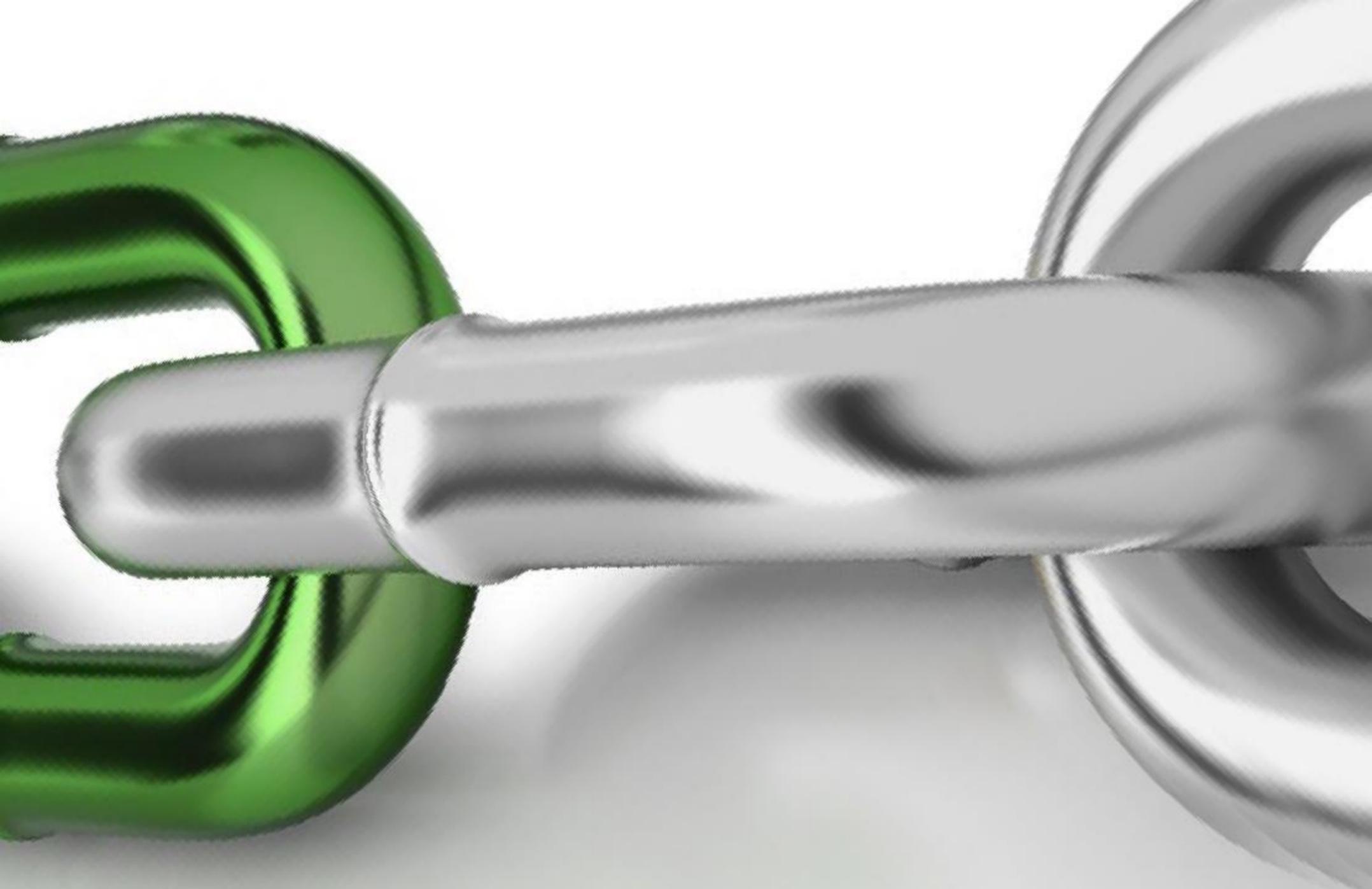
FINANCIAMIENTO: ESLABÓN DE LAS POLÍTICAS INDUSTRIALES ACTIVAS.

POLÍTICA DE DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL

Por
**Carlos
Rodríguez
Álvarez**

El acceso al crédito es tan importante para las industrias como vender sus productos. Si el sector privado tiene buenas fuentes de financiamiento puede innovar, crecer y sobre todo competir con sus pares nacionales e internacionales. Además, este acceso constituye un factor decisivo para impulsar el desarrollo económico y el bienestar nacional.

Para hacer posible la acumulación de capital, la capacitación de los recursos humanos y la mejora la productividad, es necesario que estas empresas puedan acceder a financiamiento. Sin embargo, las trabas existentes en los mercados financieros en países en vías de desarrollo impiden que las empresas, especialmente las de carácter industrial, lo puedan encontrar, confinando así su crecimiento.



Los cambios introducidos al sistema financiero en República Dominicana han permitido robustecerlo. Tenemos la Ley Monetaria y Financiera (183-02), el Reglamento de Evaluación de Activos (REA), la Ley 19-00 de Mercado de Valores, la Ley 479-08 sobre Sociedades Comerciales y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada y, la más reciente, la Ley 189-11 para el Desarrollo del Mercado Hipotecario y el Fideicomiso. Sin embargo, a pesar de las leyes, reglamentos y normativas que se han puesto en ejecución, el crédito sigue concentrado en el consumo. En el Informe Attali (Informe de la Comisión Internacional para el Desarrollo Estratégico de la República Dominicana 2010-2020) se reporta cómo más de la mitad de los empresarios dominicanos denuncian la dificultad de acceso al crédito como un freno para el desarrollo de sus actividades.

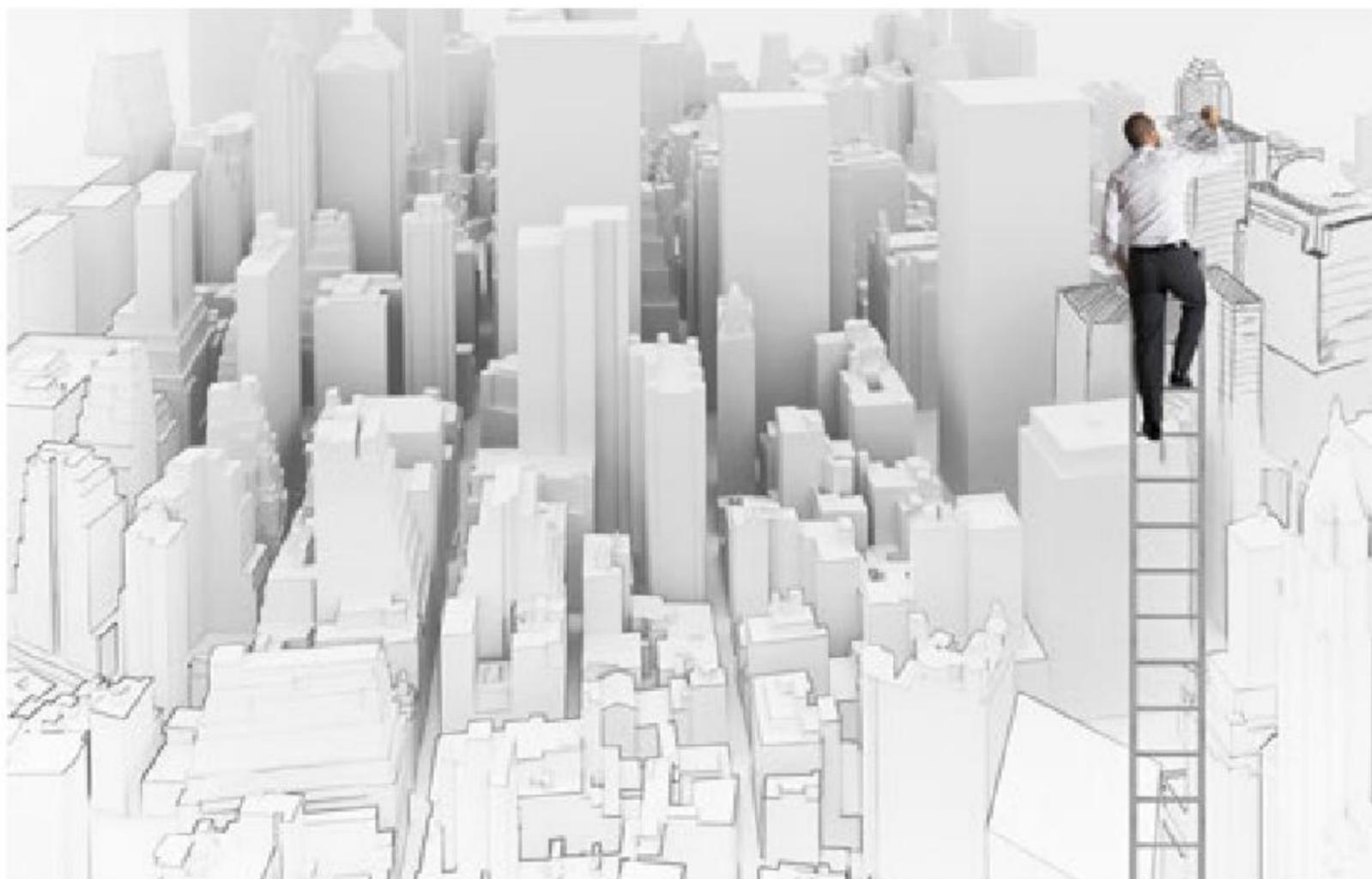
Por otro lado, en el Informe Harvard (Construyendo un mejor futuro para la República Dominicana: Herramientas para el desarrollo) se indica que “el crédito al sector productivo transable ha venido dis-

minuyendo en términos reales desde el año 2000”, y sufriendo un estancamiento en un 11% del total de los créditos otorgados, como por ciento del crédito privado, durante el período 2006-2012. Si llevamos este porcentaje al producto interno bruto, el total del crédito destinado al sector productivo es de apenas un 2.25% del PIB. Cifra que deja mucho que desear si tomamos en cuenta que la industria y la agricultura representan cerca del 33% del PIB dominicano. El país es el segundo de la región latinoamericana con menor porcentaje de crédito destinado a la industria manufacturera”.

Para cumplir con la meta establecida en la Estrategia Nacional de Desarrollo de que el crédito al sector productivo como porcentaje del PIB sea de un 30% para el 2030, debemos tomar acciones concretas urgentemente. Tomando una meta más cercana, por ejemplo, el 8% determinado para el 2015, estaríamos hablando que el crédito a los sectores productivos deberá más que triplicarse. Esto equivaldría pasar de unos 57 mil millones de pesos a unos 200 mil millones en menos de 3 años.

En el marco del 2do Congreso de la Industria Dominicana realizado el año pasado por la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) junto a la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA), el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) se establecieron 3 aspectos estratégicos en el eje de financiamiento con el objetivo de promover e impulsar el crédito al sector manufacturero. Estos fueron: la creación del Banco de Desarrollo y Apoyo a las Exportaciones (BANDEX), la creación de un sistema de garantías recíprocas y la adecuación del Reglamento de Evaluación de Activos (REA).

Varios países en diferentes puntos del mundo han desarrollado acciones de este tipo con excelentes resultados. Es el caso de Brasil, Corea, Colombia, México y Venezuela por citar unos cuantos. Veamos algunos ejemplos.



BANCO DE FINANCIAMIENTO A LA INDUSTRIA DE COLOMBIA: BANCOLDEX

BANCOLDEX, banco de desarrollo empresarial y comercio exterior de Colombia, diseña y ofrece nuevos instrumentos, financieros y no financieros, para impulsar la competitividad, productividad, innovación, crecimiento y desarrollo de las empresas colombianas, ya sean exportadoras o del mercado nacional. Sus productos y servicios van dirigidos a las compañías de todos los tamaños. Apoya la modernización del aparato productivo a través de la transformación de plazos, apoya al sector exportador, realizando convenios para la promoción del desarrollo regional, amplía la cobertura de países atendidos en el exterior y realiza programas de formación empresarial.

Es un establecimiento de crédito que opera en segundo piso a través de la red de bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento, cooperativas de ahorro y crédito, ONG financieras y fondos de empleados, para atender las necesidades de crédito de las empresas. En el exterior, ofrece financiamiento al comprador de bienes y servicios colombianos, a través de bancos previamente calificados. La tasa de interés para el empresario corresponde a la tasa de redescuento otorgada al intermediario más los puntos adicionales (margen de intermediación) que se pacten, liquidados en su equivalente trimestre vencido. En dólares, serán igual a la tasa de redescuento más los puntos adicionales pactados, pagaderos por semestres vencidos.

BANCOLDEX le ofrece directamente al exportador colombiano, diferentes servicios para cerrar exitosamente sus transacciones comerciales, tales como:

- Confirmación o aviso de cartas de crédito (L/C) de exportación: a la vista, de aceptación o de pago diferido.
- Gestión y negociación de cobranzas documentarias:
 - a) Cobranzas documentarias de exportación. Manejo con BANCOLDEX (banco remitente) de las cobranzas documentarias, a la vista o a plazo, para realizar la gestión decobro ante los importadores de bienes colombianos.
 - b) Cobranzas documentarias de importación. Manejo con BANCOLDEX de las cobranzas documentarias a la vista o a plazo para complementar la gestión de cobro ante los importadores colombianos.
- Confirmación de carta de crédito stand-by (tipo de garantías bancarias).
- Gestión de órdenes de pago y recepción de transferencias bancarias pos embarque, por concepto de exportaciones de bienes colombianos.
- Reintegro de divisas por concepto de exportaciones de bienes y/o servicios colombianos.
- Línea de crédito al comprador. Esta facilidad crediticia requiere la aprobación del intermediario financiero del exterior, así como la aceptación del beneficiario del crédito, sobre el costo ofrecido por Bancóldex.

RESULTADOS:

Sólo en el 2011, más de 115 mil empresarios de 724 municipios del país se beneficiaron de cerca de dos mil millones de dólares en créditos desembolsados. En relación a la actividad exportadora se hicieron desembolsos de más de 1,047 millones de dólares para los empresarios de la cadena exportadora.

70 AÑOS HACIENDO DE TU HOGAR UN MEJOR LUGAR PARA VIVIR.



Carretera de Mendoza No. 219, Sto. Dgo., R. D.
Tel: 809-594-8288 • Fax: 809-597-7177
www.lanacional.com.do



BANCO DE DESARROLLO: BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMIENTO ECONÓMICO E SOCIAL DE BRASIL (BNDES)

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) es el principal agente de desarrollo en Brasil. Desde su fundación en 1952, el BNDES desempeña un papel clave en el fomento de la expansión de la industria y la infraestructura del Brasil. Es una empresa pública federal, con personería jurídica de derecho privado y patrimonio propio y tiene como objetivo apoyar proyectos que contribuyan al desarrollo del país, a través del financiamiento de largo plazo de sectores y áreas estratégicas de la economía para el desarrollo de proyectos de inversión y comercialización de nuevas maquinarias y equipos fabricados en el país, aumentar las exportaciones y fortalecer la estructura de capital de las empresas privadas y el desarrollo del mercado de capitales.

RESULTADOS:

En el primer semestre de 2011, el BNDES obtuvo un beneficio neto de unos 3,281 millones de dólares, que representan un aumento del 47.8% frente al mismo período de 2010. Los desembolsos llegaron a cerca de 34 mil millones de dólares entre enero y julio de 2012.

FONDO NACIONAL DE PROMOCIÓN A LA COMPETITIVIDAD: CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN DE CHILE (CORFO)

Organismo del Estado chileno, encargado de impulsar la actividad productiva nacional, apoya las actividades como la tecnología, la minería, la agricultura (mediante la compra de maquinaria, apoyo a proyectos de nuevos cultivos, etc.) comercio, transporte, entre otros. Posee una Gerencia de Inversión y Financiamiento que cumple la función de banca de segundo piso, a través de la provisión de recursos a los bancos y a otras entidades intermedias, así como el desarrollo y ejecución de programas e instrumentos para facilitar el financiamiento de las actividades productivas de las empresas privadas. Se trata de uno de los mejores mecanismos de promoción de la competitividad de la región y cubre todo el ciclo de desarrollo de la competitividad de un sector o de una empresa.

TRANSFORMACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO EN MÉXICO

A partir de los años 90 México comienza una gran transformación financiera con el propósito de elaborar programas y productos específicos. Con el fin de promover e incrementar el financiamiento al sector privado, durante los primeros diez años de este siglo, inició una estrecha cooperación entre actores públicos y privados con énfasis hacia las PyME.

Se cambió la estructura de la oferta de servicios financieros, mediante la autorización de nuevos bancos especializados y al impulso de intermediarios financieros no bancarios, combinado con políticas públicas. De ello derivaron acciones de desarrollo institucional en la esfera

de la Secretaría de Economía y de los bancos de desarrollo y del Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Todos los productos e instrumentos financieros creados hicieron que se incrementara significativamente la oferta de financiamiento a la actividad productiva, y particularmente a las PyME por parte de los distintos intermediarios financieros privados.

Entre los productos e instrumentos financieros que se crearon se destacan:

- El fideicomiso “México Emprende” en la Secretaría de Economía que consiste en el apoyo a cinco programas de financiamiento junto con otras acciones para el desarrollo integral de las empresas.
 - a) Concomitantemente con este instrumento se ofrecen servicios de capacitación, comercialización, gestión e innovación, a través de un sistema de ventanilla única en los Centros México Emprende que se encuentran distribuidos en el país.
- Reestructuración y reorientación estratégica de Nacional Financiera (NAFIN) para operar fundamentalmente como banca de segundo piso.
 - a) Mecanismo de factoraje electrónico operado a través de una plataforma en Internet.
 - b) Garantías y Crédito Inducido, donde NAFIN comparte el riesgo crediticio con la banca comercial.
 - c) Programa Crédito PyME, que consiste en la oferta de garantía para los créditos a las PyME por montos inferiores a 250 mil dólares, en los que aplica una tasa subsidiada para la garantía.
- Creación de fondos especiales con subsidios fiscales enfocados a una etapa pre-competitiva, en la cual las empresas realizan actividades vinculadas a la génesis y formulación de las ideas innovadoras que después desembocan en un nuevo producto o procesos.
- Creación de nuevos programas para el fomento de la exportación en BANCOMEXT.

RESULTADOS:

- NAFIN pasó de apoyar con sus garantías a 3,984 empresas en el 2000 a 135,704 en el 2010.
- El total del crédito otorgado por NAFIN pasó de 2,700 millones de dólares en 2001 a 35.000 millones en 2009, siendo 85% de ello asignado a PyME.
- 25% del crédito inducido dirigido al sector industrial.
- Más de 191 millones de dólares de estímulo otorgados por CONACYT en el 2010.

Estos son solo algunos ejemplos de muchos que hay en el mundo que han dado excelentes resultados en el desarrollo y competitividad de las pequeñas, medianas y grandes empresas del sector manufacturero. Resultados que se ven en el desarrollo económico y social de cada uno de los países que los han implementado.

Nuestro compromiso es **PROMOVER EL DESARROLLO.**

Desde nuestra llegada, nos sentimos más que comprometidos con el desarrollo sostenible de las comunidades aledañas al proyecto de Pueblo Viejo. Para ello, y siguiendo nuestra filosofía de minería responsable, nos propusimos implementar una serie de programas para promover la salud, la educación, la economía y el bienestar de las personas que integran las mismas. Actualmente, estos programas se encuentran en desarrollo, y aseguran la capacitación de estas poblaciones para que puedan continuar a largo plazo, aún después de finalizada nuestra gestión minera.



BARRICK

PUEBLO VIEJO

De la mano del progreso dominicano.



VENTANILLA ÚNICA

DE COMERCIO EXTERIOR

UN INSTRUMENTO QUE URGE A LAS EMPRESAS DOMINICANAS

Hoy en día existen diferentes enfoques y conceptos de “Ventanilla Única”. De acuerdo al Compendio de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). El concepto de ventanilla única viene adoptándose desde hace un tiempo en algunas áreas de la administración pública. Por ejemplo, en muchos lugares del mundo los gobiernos ofrecen una serie de servicios a los ciudadanos integrados en un mismo portal de Internet, terminal de autoservicio o centro de atención al ciudadano.

Por
Sarah Burgos

Recientemente en el país, mediante el Decreto No. 626-12 del 10 de noviembre del 2012, se crea la **Ventanilla Única de Inversión de la República Dominicana**. Igualmente en los Ministerios de Medio Ambiente y en la Dirección General de Drogas y Farmacias del Ministerio de Salud Pública operan “Ventanillas Únicas de Servicios”.

En lo que respecta a la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), es un término que ha cobrado actualidad en los círculos de la facilitación del comercio.

La definición elaborada por el Centro de las Naciones Unidas para la Facilitación del Comercio y el Comercio Electrónico (CEFACT-ONU), es ampliamente utilizada y aceptada. Este organismo la define de la siguiente manera:

“En el contexto de la presente Recomendación, se entiende por ventanilla única un sistema que permite a los operadores que participan en el comercio y el transporte presentar información y documentos estandarizados a través de un único punto de entrada para satisfacer todas las exigencias oficiales relacionadas con la importación, la exportación y el tránsito de mercancías. Si la información se encuentra en formato electrónico, los elementos de datos individuales deben presentarse una sola vez” (CEFACT-ONU 2005).

En cambio, el compendio de la OMA, citado precedentemente, prefiere utilizar la expresión “entorno de ventanilla única” (OMA 2008).



ANTECEDENTES

En República Dominicana hay varios intentos de establecer una ventanilla única de comercio exterior. Por ejemplo, mediante el Decreto No. 248, de fecha 9 de julio del 1998, se creó el Sistema Integrado de Ventanilla Única de Comercio Exterior (SIVUCEX) que era coordinado por el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX), hoy CEI-RD, y que por diversas razones no llegó a implementarse en su totalidad como estuvo concebido y sólo abarcaba los trámites de exportación.

En febrero del 2012, la Dirección General de Aduanas (DGA) lanzó oficialmente el Proyecto Ventanilla Única de Comercio Exterior (Proyecto VUCE). El objetivo principal de ese proyecto es establecer un sistema de ventanilla única integrada para las actividades del comercio exterior, en el que participen todas las instituciones oficiales relacionadas con el despacho aduanero de mercancías (agencias para-aduaneras), mediante el aprovechamiento de la plataforma tecnológica del Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGA) que actualmente opera la DGA. Con el propósito de apoyar la implementación de este proyecto, se firmó un Memorandum de Entendimiento de Cooperación Interinstitucional.

No obstante, la gestación de ese proyecto se inició a finales del año 2009 (tal y como lo señala el Lic. Jorge Me-

drano, Gerente de Planificación Estratégica de la DGA, en su artículo en la Revista Aduanas) con la creación del Comité de Acción Sectorial para la Facilitación de Comercio, bajo la dirección y coordinación del Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y la Dirección General de Aduanas (DGA).

Luego en marzo del año de 2010 se firma un Convenio de Colaboración Interinstitucional entre el CNC, la DGA, la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) y la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR), que tiene como propósito aunar esfuerzos para impulsar proyectos de facilitación del comercio internacional, entre ellos el diseño de la ventanilla única integrada de comercio exterior.

Mediante ese convenio se creó un comité técnico (Petit Comité de Facilitación de Comercio) integrado por representantes de cada una de las instituciones firmantes, al cual se integró un representante de la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO) en el año 2012.

EL PROYECTO DE VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR

El Proyecto VUCE está formulado para ejecutarse en dieciocho meses a través de una consultoría que ganó la firma Crown Agents; la cual inició los trabajos en enero del 2012. El plan que se ha formulado para su ejecución contiene tres fases: iniciación, análisis y diseño e implementación.

En estas fases, la empresa deberá presentar los cinco productos siguientes:

1

Estudio de Mejores Prácticas en Ventanilla Única Integrada para el Comercio Exterior (VUCE).

Este informe incluye un anexo que provee una visión general de varios sistemas de Ventanilla Única que operan en Asia, Europa, América Latina y África, en cinco países seleccionados con este fin.

2

Estudio diagnóstico y levantamiento de todos los procesos necesarios para realizar actividades de Comercio Exterior en República Dominicana.

Para este producto se recibieron informaciones sobre los procesos y sistemas de parte de diez instituciones gubernamentales.

Las instituciones incluidas en este estudio son las siguientes. Ministerio de Agricultura: Sanidad Vegetal and PROVOFEX; Ministerio de Agricultura: Sanidad Animal; Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales; Ministerio de Salud Pública: Dirección General de Drogas y Farmacias; Ministerio de Salud Pública: Dirección General de Salud Ambiental; Dirección Nacional de Control de Drogas – DNCD; Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad – DIGENOR; Instituto Dominicano del Tabaco – INTABACO; Instituto Azucarero Dominicano – INAZUCAR; Autoridad Portuaria Dominicana – APORDOM; Ministerio de las Fuerzas Armadas; Ministerio de Obras Públicas; Dirección General de Aduanas – DGA.

3

Propuesta de Reingeniería de Procesos, Reformas Legales y Diseño de Plan Piloto.

El Producto 3, da comienzo a la fase de diseño 2, mostrando una propuesta de borrador para implementar una Ventanilla Única de Comercio Exterior en República Dominicana. El diseño de Crown Agents es amplio y como tal abarca los aspectos siguientes de política: un borrador de ley o decreto que establece la autoridad y describe lineamientos de la Junta Directiva de ente operacional, un modelo de "Acuerdos de Nivel de Servicio" que definirá el compromiso de las instituciones participantes.

Además, abarca el aspecto de personas. bajo el título de Cambio Estructural y Administrativo, el diseño ilustra cómo se puede construir el Centro de Operación de la VUCE. A esto se suma el tema de "procesos", con lo cual se refiere a los requisitos y procedimientos burocráticos para la importación y exportación de mercancías. La firma consultora ha detallado los procesos relacionados al comercio en 12 organismos, departamentos o comisiones, y tiene información adicional disponible de dos más que están a la espera de la creación de los mapas de procesos de negocio.

4

Un cuarto y último aspecto es relativo a la "plataforma", que incluye la aplicación, el flujo de trabajo del organismo, la notificación y la firma digital.

Presentación de propuestas en taller de validación y consenso con las partes participantes.

Este Taller de Validación fue organizado por la DGA del 3 al 7 de diciembre de 2012 en donde la firma consultora Crown Agents presentó sus recomendaciones (de propuesta inicial de reingeniería de los procesos y el diseño de un Plan Piloto) a los representantes de las instituciones participantes o potenciales de participar en el Proyecto VUCE, en búsqueda de su aceptación y validación, con el fin de llegar a un acuerdo definitivo con cada institución a involucrarse en el proyecto. Este proceso incluyó una reunión con representantes del sector privado, en donde representantes de la DGA y la firma Crown Agents socializaron los avances del Proyecto VUCE.

5

Plan de implementación, diseño de actividades, programa de capacitación y seguimiento a la implementación.

Completado el proceso de validación, se procederá a implementar el modelo de VUCE consensuado con las instituciones involucradas en un Plan Piloto.

Como podemos observar en el desarrollo de este tema, la implementación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior en República Dominicana, responde a una necesidad de los operadores de comercio exterior y constituye un instrumento esencial para lograr varios objetivos trazados en la Estrategia Nacional de Desarrollo, especialmente con los que se refieren a la conversión del país en un Centro de Logística Regional y en el incremento de la competitividad país-empresa mediante la eficiencia y eficacia de las transacciones comerciales internacionales.

Sin embargo, su ejecución está sujeta a la aprobación de su Base Legal, contemplada en El Proyecto de Ley de Aduanas que reposa en el Senado y en la emisión de un Decreto en donde se establecería la Organización, Gobernanza, Miembros, Estructura Administrativa y Funciones de la VUCE, además de las fuentes de financiamiento de la misma. Para el sector empresarial es de suma importancia que se inicie sin dilación la implementación de la VUCE para disponer de ese importante instrumento de facilitación de comercio en el país y así ganar competitividad, que permita el incremento de nuestras exportaciones, una reducción de los costos y trámites de las operaciones de comercio exterior y una mayor competitividad de nuestros puertos.



Harina Blanquita,
la harina con la que se cocina
el sabor dominicano.

Síguenos en:   



corporación
multi inversiones



Molinos
Modernos



MOLINOS DEL OZAMA, S. A.



ENCRU- CIJADAS

DE LA APERTURA COMERCIAL, LEYES DE INCENTIVOS Y LA COMPETENCIA INTERNA

Por
**Roberto
Despradel**

El primero de enero entró en vigencia una nueva etapa en el calendario de liberalización del DR-CAFTA. Nos comprometimos a liberalizar en un periodo de 10 años los aranceles para todos los productos industriales. Para sorpresa de muchos ya estamos en el octavo año de dicho calendario, por consiguiente para los productos industriales con sensibilidades frente a la competencia estadounidense, es ahora que verdaderamente se erosiona la protección con que contaban. Para aquellos productos con tasas arancelarias del 20%, el arancel aplicado a las importaciones estadounidense se sitúa entre un 6% y un 4% en el 2013, reduciéndose a 2% el próximo año, llegando a 0% en el 2015. Para los bienes agroindustriales los plazos negociados fueron mayores, 15 años, llegando a la mitad del camino en su calendario de liberalización.





Esto nos debería empujar a seguir enfocándonos en una agenda de competitividad, pues el verdadero impacto de este acuerdo en los sectores productivos no se ha sentido aún del todo. Lamentablemente, con tantas necesidades y con un desgaste de siete años evocando al DR-CAFTA para ser el centro de atención de esta agenda, es difícil mantener el empuje. Para el sector agroindustrial esta focalización es aún más retadora, pues los calendarios son más laxos llegando inclusive a 20 años en productos como la leche, el arroz y el pollo, existiendo la percepción de que aún queda tiempo para ir adecuándose. La encrucijada por ende es cómo acaparar nuevamente la atención de nuestros forjadores de políticas públicas en una agenda proactiva de competitividad.

Si algo hemos aprendido es que las fechas fatales brindan un sentido de urgencia y motivan al cambio. Por lo tanto el primero de enero del 2015 será una fecha simbólica que nos empuje a enfocarnos. No sólo concluye el calendario de liberalización del DR-CAFTA para los productos industriales sino que también es el año límite para adecuar los regímenes de incentivos fiscales vinculados a la exportación a los compromisos establecidos por la Organización Mundial del Comercio.

En el 2015 convergen de forma llamativa los temas de apertura comercial, leyes de incentivos y la competencia en el mercado interno.

Primeramente, en el DR-CAFTA acordamos que el comercio realizado vía las zonas francas gozará de los beneficios de la liberalización comercial. Ahora bien, este acuerdo también incluye a Centroamérica. Por consiguiente para el 2015, las zonas francas industriales de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras nos podrán enviar sus productos libre de impuestos, otorgándoles una clara ventaja para competir frente a nuestros industriales que sí están gravados con una diversidad de tributos. Esto difiere del primer tratado de libre comercio negociado con Centroamérica en el año 1998, donde las exportaciones de zonas francas y de otros regímenes especiales quedaron fuera del acuerdo, es decir que no reciben preferencias arancelarias.

Esta situación provoca una clara inequidad y así lo han entendido nuestras autoridades, por lo tanto cuando una zona franca dominicana vende en el mercado local sus productos, estos se gravan tanto con el arancel como con una tasa impositiva del 3.5% sobre dicha venta. Sin embargo, no podemos hacer lo mismo a los países centroamericanos fruto de nuestros compromisos bajo el DR-CAFTA. Esto a todas luces es un contrasentido, pues mientras gravamos las ventas de nuestras propias zonas francas al mercado nacional, otorgamos un libre acceso a las zonas francas de nuestros competidores. Esta es una importante falla de este Tratado que, sin embargo, tuvo cierta lógica pues para el 2015 tenemos también el compromiso de adecuar las legislaciones de las zonas francas para compatibilizarlas con los compromisos de la OMC. En un inicio se entendía que esto motivaría a converger las plataformas de zonas francas y los de la industria nacional hacia un solo sistema de incentivos, sin embargo esta no ha sido la realidad. Los países han sido creativos adecuando sus legislaciones o postergando dichas modificaciones, por lo que en lugar de converger, se amplían las brechas entre ambos esquemas manteniéndose la dualidad.

Estas inconsistencias en los niveles de acceso, unidos al término del calendario de liberalización del DR-CAFTA, serán fuertes motivadores para retomar los procesos de reforma de nuestras leyes de incentivos. Esta será una discusión retadora de grandes implicaciones para no decir más, la cual deberá tener muy en cuenta las acciones que tomen los países centroamericanos en sus respectivas legislaciones, ya que con ellos hemos firmado un matrimonio prácticamente sin divorcios. Las discusiones, por ende, no deberán limitarse al plano local, sino que deberán tomar en consideración las plataformas impositivas de nuestros pares centroamericanos, quienes actualmente están inmersos en un proceso de negociación de su Unión Aduanera, donde de seguro este es un tema con mayores aristas entre ellos mismos que con nosotros.



EDUCACIÓN

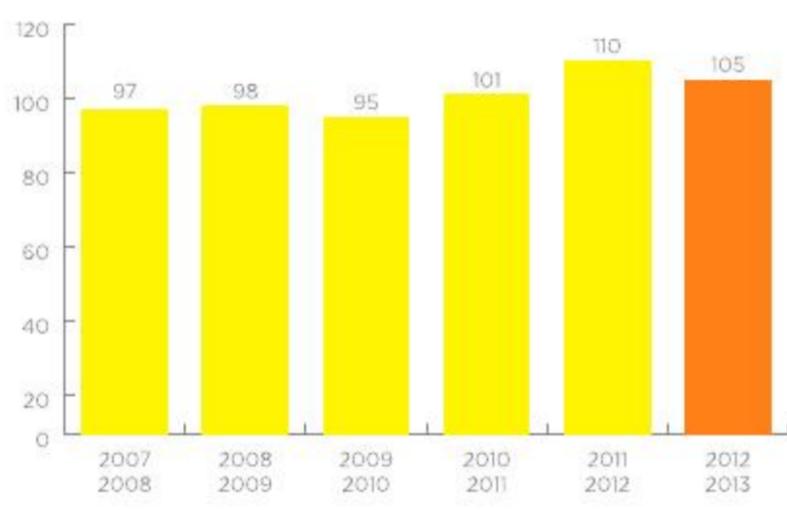
PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Por **Elena Villeya de Paliza**

Con frecuencia oímos decir que no se puede ser más competitivo sin introducir mejoras en la calidad de la educación, que los niveles de educación determinan los niveles de competitividad de una nación, o bien, que, para incrementar los niveles de competitividad, tenemos que ampliar y mejorar los niveles educativos de nuestra gente. Todo lo anterior es cierto. Sin embargo, pocas veces las relaciones entre educación y competitividad se asocian con el desempeño, productividad, sostenibilidad y rentabilidad de las empresas. Para el sector empresarial, y en particular para aquellos empresarios industriales de países de pequeña escala, como la República Dominicana, la rentabilidad y sostenibilidad de sus emprendimientos depende -y dependerá cada vez en mayor medida- de la calidad de la educación de su entorno y de los niveles de formación de sus propios recursos humanos.

El World Economic Forum (www.weforum.org) y la IMD Switzerland University (www.imd.org) han popularizado la forma de medir la competitividad global a través del análisis de doce pilares que, organizados a partir de tres ejes, permiten evaluar en cada país los aspectos estructurales de sus economías, ponderar aquellos elementos que introducen eficiencias en los mercados, y otros que facilitan los procesos de innovación de los diferentes modelos de desarrollo. Se trata de un instrumento riguroso, que combina el levantamiento de indicadores a través de datos proporcionados por los organismos internacionales –entre estos el sistema de Naciones Unidas-, y por entrevistas ejecutivas a informantes calificados, con el adecuado grado de representatividad y cuidado metodológico para adquirir valor comparable entre los diferentes países.

EVOLUCIÓN DE LA POSICIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA EN EL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DEL FORO ECONÓMICO MUNDIAL



A LA REPÚBLICA DOMINICANA EN ESTE ÍNDICE LE HA IDO FRANCAMENTE MAL

El siguiente gráfico muestra como desde 2007 el país ha ido perdiendo competitividad sistemáticamente y, a pesar que en la medición 2012-2013 hay una leve mejoría ocupando el lugar 105 en 144 países, estamos 15 puestos por debajo de nuestro mejor registro correspondiente al año 2009-2010, cuando la República Dominicana se situó en el para nada privilegiado lugar 95 en el índice de competitividad mundial.

Una mirada a los indicadores que conforman el índice debe llamarnos a la reflexión. Nuestro peor desempeño como país en esta medición no lo constituye las condiciones de la infraestructura, la cual ha ido mejorando y ampliándose; o las condiciones del ambiente macroeconómico, cuyo manejo se ha ido profesionalizando; tampoco el acceso y disponibilidad de las tecnologías,



donde el país ha dado un salto cualitativo; ni siquiera es la cantidad y calidad de la oferta eléctrica donde peor nos va. La educación es nuestro “talón de Aquiles”.

En calidad de la educación primaria, el país se ubica en el puesto 143 en 144. La República Dominicana solamente supera a Yemen en este indicador, un país cuyo PIB/per cápita es apenas el 40% del nuestro, y al cual aventajamos por 56 lugares en el índice de desarrollo humano. En términos generales, la calidad del sistema educativo dominicano nos posiciona en el lugar 137, y en particular la calidad de la enseñanza de las ciencias y la matemática en el puesto 142.

Si convenimos que para bien o para mal somos parte de un mercado global del cual no podemos huir, y que formamos parte de una sociedad caracterizada cada vez más por el conocimiento como principal medio de producción, producto sobre todo de la inteligencia y productividad del recurso humano, nuestros emprendimientos, nuestros negocios, y por consecuencia el nivel de desarrollo del país está en una situación de “jaque”.

AFORTUNADAMENTE HAY SEÑALES DE ESPERANZA

La sociedad dominicana, y entre ellos el sector empresarial, viene tomando conciencia de la importancia de abogar por más y mejor educación. La campaña expresada y popularizada por el “4% para la Educación” es un fiel reflejo de un reclamo multisectorial para establecer prioridades sobre el destino de los recursos públicos -entiéndase recursos que todos nosotros, empresas y familias, generamos a través de nuestra actividad y el pago de nuestras obligaciones tributarias- a un sector medular y estratégico para la sostenibilidad y desarrollo del sector empresarial y del país en su conjunto.

Es verdad que un sistema educativo difícilmente mejore su calidad sin más presupuesto, pero es un error creer que, como por arte de magia, los recursos van a resolver todos los problemas. Más aún, mayores presupuestos sin la debida orientación estratégica, uso racional, asignación en función de criterios técnicos basados en resultados pueden convertirse en un boomerang que se devuelva con mucha fuerza hacia quién lo lanzó.

142

Es el puesto que tenemos en la calidad de la enseñanza de las ciencias y la matemática.

137

Es el lugar que ocupamos en la calidad del sistema educativo.

143

De 144 en la calidad de la educación primaria.

4%

PARA LA EDUCACIÓN

LA SOCIEDAD DOMINICANA, Y ENTRE ELLOS **EL SECTOR EMPRESARIAL**, VIENE TOMANDO CONCIENCIA DE LA **IMPORTANCIA DE ABOGAR POR MÁS Y MEJOR EDUCACIÓN**. LA CAMPAÑA EXPRESADA Y POPULARIZADA POR EL "4% PARA LA EDUCACIÓN" ES UN FIEL REFLEJO DE UN RECLAMO MULTISECTORIAL PARA ESTABLECER PRIORIDADES SOBRE EL DESTINO DE LOS RECURSOS PÚBLICOS.

¿QUÉ HACER ENTONCES?

En EDUCA, "Acción empresarial por la Educación", un grupo de empresarios venimos comprometiendo recursos, tiempo y reputación, apostando fuertemente por generar las transformaciones que el sistema educativo nacional necesita. Abogamos porque las autoridades educativas nacionales, como órganos constitucionalmente competentes para velar por la calidad de la educación, garanticen el cumplimiento de la Ley en todos sus alcances. En segundo lugar, promoviendo un pacto nacional MINERD/ADP en el cual la clave de la negociación sea mejores salarios, lo más altos que se pueda, pero solamente para aquellos que demuestren con su trabajo y dedicación que lo merecen, que por cierto son la gran mayoría y alejados de las intrigas sindicales y compulsivos reclutamientos que poco tienen que ver con el desempeño educativo de los estudiantes. A esos educadores felicitamos y queremos reconocer por el excelente desempeño educativo de sus estudiantes.

Insistimos en entrar sin complejos al proceso de evaluación internacional de las pruebas PISA. No se puede mejorar aquello que no se ha medido, y por mal que nos vaya, debemos hacer visible esta situación y tomar el resultado, por negativo que sea, como una oportunidad para comenzar a crecer con objetivos de superación a corto, mediano y largo plazo.

Las universidades valiosas que tiene el país, deberán aliarse entre sí, y comprometerse con la calidad de sus egresados en todas las áreas y más aún en el área de la educación. Adicionalmente, juntas deberán construir un bloque sólido

y legítimo para sacar del mercado a aquellas otras que literalmente estafan a estudiantes y familias entregándoles un título que no legitima el saber, y expone a generación tras generación al círculo vicioso de la ignorancia.

El país tiene y tenemos todos un deber con los más de 800,000 adultos que por diversas circunstancias no han logrado alcanzar niveles formales o funcionales de alfabetización, así como también con los más de 1,350,000 niños y niñas menores de 6 años, y con los casi 200,000 que nacen anualmente. En particular, la primera infancia constituye un espacio altamente efectivo para impactar a lo largo de toda la vida y las inversiones que se hagan en esta población, además de ser las más altamente rentables, están directamente relacionadas con la productividad de las empresas y el mejoramiento de los índices de desarrollo humano y competitividad a nivel país.

Alinear oferta y demanda de empleo es otra de las líneas estratégicas que impulsamos desde EDUCA. Más y mejor educación técnica y tecnológica para facilitar los vínculos con el mercado de empleo de personas jóvenes que o bien no estudian o trabajan con baja remuneración por falta de preparación técnica, y que además en el caso de las adolescentes se embarazan prematuramente. Al país debiera alarmarle que el 23% de sus menores de 25 años no estudie ni trabaje, tanto como que el 34% de las mujeres con 19 años de edad ya hayan sido madres al menos una vez.

En EDUCA creemos que todas estas transformaciones son posibles. También creemos que el Estado no puede trabajar solo, que debemos acompañar al Estado, que el sector privado debe involucrarse, y la sociedad debe participar. Por eso en este momento, en EDUCA estaremos muy atentos al uso y destino de los recursos que comenzarán a llegar a la educación. Con la asignación del 4% del PIB el MINERD recibirá más de US\$1,660 millones cada año y todos juntos, sector público, sociedad civil, familias y empresas debemos estar atentos al uso que se hace de estos recursos que son de todos nosotros.

¹ El PIB per cápita de la República Dominicana se situó en US\$5,639 para 2012 mientras que para Yemen el mismo indicador alcanzó los US\$ 2,306. Asimismo, en la última medición disponible del Índice de Desarrollo Humano, República Dominicana alcanzó el lugar 98, mientras que Yemen ocupó la posición 154. Para mayor detalle véase: www.worldbank.org, www.pnud.org, www.ewforum.org

² Unicef, ha evidenciado como por cada dólar invertido en la primera infancia se obtiene una rentabilidad de 8 dólares durante la vida adulta. Véase www.unicef.org



VIVE JUNTO A NOSOTROS
LA EXPERIENCIA MÁS RICA, EL REALITY

HERENCIA GASTRONÓMICA
Dominicana

→ GENERACIONES ←

"Apoya tu receta favorita"



DIGITAL 15

| Domingo 8:00 p.m.

| Listín Diario



herenciagastronomica.com / ricacomunidad.com



ACERO

CON BANDERA DOMINICANA

METALDOM BUSCA EXPANDIR SUS OPERACIONES EN LA REGIÓN

GISBERT SEÑALA QUE LA ENERGÍA A COSTOS COMPETITIVO ES ESENCIAL PARA ESE SUBSECTOR



Eduardo Gisbert,
vicepresidente ejecutivo
de METALDOM

El crecimiento del Complejo Metalúrgico Dominicano (METALDOM) tiene un límite: el tamaño del mercado dominicano.

En ese sentido, Eduardo Gisbert, vicepresidente ejecutivo de METALDOM, explica que la construcción de una acería cuyos costos de producción sean competitivos constituye uno de los procesos desde el cual esta empresa

busca expandir y fortalecer su presencia en la región. La dirección: Analizan actualmente llevársela a Trinidad. Su intención: aprovechar chatarras de todo el Caribe, llevarla a Trinidad, fundirla y traer la palanquilla para República Dominicana.

La razón de este paso: la energía en Trinidad mantiene costos competitivos. Una expresión que suele utilizarse en este sentido es que “Trinidad flota en gas”. Así lo explica a “Hecho en RD” el señor Eduardo Gisbert, vicepresidente ejecutivo de Metaldom.

¿Y los costos del transporte marítimo? Explica que se trata de establecer un circuito en el transporte de modo que salga desde República Dominicana recogiendo chatarra del país y de diversos puntos de la región, la lleve a Trinidad y luego la retorne a Dominicana hecha palanquilla. Un circuito similar se haría con los productos terminados, con las exportaciones a los mercados cercanos (actualmente el hierro está alto y la charra ha bajado, pero Gisbert señala que se trata de comportamientos que siguen un ciclo: cuando suben los precios, sube la oferta, pero luego al crecer la oferta, bajan los precios, y así cíclicamente).

“Es decir, es una cadena productiva. El transporte marítimo sería parte del proceso, pero no con una flota propia. Nuestro centro de negocios es fabricar aceros, no es manejar barcos”, explica. Señala que hay muchas opciones al plantear cuál es la demanda (no necesariamente el barco es exclusivo para la empresa).

El proyecto, considera Gisbert, se extiende por unos 3 años, con una inversión cercana a los 120 millones de dólares. Se espera que las exportaciones, con este proyecto, se fortalezcan.

“Exportamos a Haití, Puerto Rico y las Islas del Caribe. La exportación es aproximadamente un 30%, 70% es el mercado local”, precisa. Señala que, sin embargo, los países consumen el acero que necesitan y no se trata de un mercado que se preste mucho a la especulación. “El acero se consume o en la casa (electrodomésticos) o en la construcción”, indica.

El encadenamiento es simple: chatarra-producción palanquillas-varillas, es el ciclo básico. En cuanto a la captación de chatarras en el país, explica que se está avanzando en su organización en el país. “Una empresa está sistemáticamente recolectando chatarras y también el desguace de los buques que salen de circulación”, dice.

Explica que el número de personas que emplea la recolección de chatarras es muy difícil de precisar, puesto que beneficia muchos pequeños grupos –casi familiares- que recolectan en su sector o en un determinado territorio. “Hoy día se exporta para alimentar otras industrias, pero la idea es exportarla para que regrese hecha palanquilla”.

Meltadom genera 660 empleos directos, más unos 200 a 350 en la planta de estructuras, un taller de fabricación de estructuras metálicas, cuya empleomanía varía de acuerdo a las órdenes conseguidas.

Misión

Producir materiales para la construcción y la industria de la más alta calidad, comprometidos con los clientes y el desarrollo de República Dominicana.

Visión

Ser líderes en el mercado de los productos de acero en la región del Caribe, aplicando los más altos estándares de calidad y conservación del medioambiente a nivel mundial.

Control de Calidad

En METALDOM contamos con un personal altamente calificado y el apoyo de amplia asesoría por parte de compañías de ingeniería y asistencia técnica en el ramo, de reconocimiento y prestigio internacional, para las distintas fases e instalaciones en su producción.

Valores

- Calidad:** liderazgo empresarial con una producción de excelencia.
- Responsabilidad:** éxito sobre la base del desarrollo humano y la conservación del medioambiente.
- Dinamismo:** capacidad de producir cambios para el desarrollo y el beneficio de todos.
- Cooperación:** armonía para lograr la excelencia a todos los niveles.

ENCADENAMIENTO

Hace unos dos años distribuían sus productos a través de unos cuantos distribuidores mayoristas. Ahora el 40% de la distribución se hace vía directa ferreterías pequeñas. “La fuerza de ventas eran, originalmente, dos personas, ahora tenemos 16”.

RETO

Señala que el reto inmediato es contar con la acería para poder disponer de un suministro de materia prima confiable y controlada. “Si tienes control de la chatarra, vas a tener control en la palanquilla, si tienes control en la palanquilla, tendrás control en la varilla”, explica y dice que esto repercutirá en la estabilidad de precios.

DESAFÍOS

“Las empresas tienen que ir más al día. Hay quienes viven en un marco de un mundo que ya pasó. Es importante capacitar a las personas y llevarles a ver en qué lugar están las industrias en países de punta”.

PRODUCTOS

Varillas lisas y corrugadas, mallas en planchas y rollos electrosoldadas, tubos y perfiles, estructuras y carpintería metálica, y ferrallas, entre otros.

UNA BROMA:

“Tengo una visión. Llegará un día en que todos los conchos se caerán el mismo día. Se parará y todos irán a chatarra”...



Por
**Dircia
Paulino**

HAINA, SINÓNIMO DE TRABAJO, INDUSTRIA Y PROGRESO

RESULTA CURIOSO QUE EN ALGUNOS FOROS SE HABLE TODAVÍA DE JAINA O HAINA COMO NOMBRE Y QUE NO NOS HAYAMOS PUESTO DE ACUERDO EN CUÁL ES MÁS LEGÍTIMO O CUAL VA MÁS ACORDE CON LA HISTORIA DE ESTE PUEBLO DE INMIGRANTES. LO QUE SÍ TENEMOS BIEN CLARO ES QUE HAINA ES SINÓNIMO DE TRABAJO, DE INDUSTRIA Y PROGRESO.

El Municipio de Haina situado en la Provincia de San Cristóbal al oeste de la Ciudad de Santo Domingo, con apenas 39.90 Km cuadrados, alberga un complejo industrial catalogado como el más diverso e importante de la República Dominicana. Y no es que queramos impresionar, más bien informar sobre aspectos que muchos no conocen de Haina. Convertida en Municipio en 1980, representa en actualmente la base de sustentación del proceso de industrialización nacional implementado en el país, acorde al apoyo del sector gubernamental en los años 70's con la creación de la zona industrial de Haina la cual, a pesar de las circunstancias, tiene una gran importancia dado el fortalecimiento y el crecimiento, sobre todo de las inversiones foráneas.

Haina tiene muchas conveniencias para la inversión de capitales, dada la proximidad a la ciudad de Santo Domingo, al puerto de Haina y la disponibilidad de mano de obra. Uno de los elementos a destacar es la concentración industrial en los renglones vitales de la economía nacional.

La Asociación de Industrias de Haina y Región Sur nace como consecuencia del desarrollo de esta zona. En el 1983 adquiere personería jurídica, en principio con el objetivo de trabajar en la solución de los problemas locales que afectaban a las industrias instaladas en la Zona Industrial de Haina. En sus más de 30 años, ha ido evolucionando y ampliando de manera importante y significativa el espectro de los servicios que ofrece a su membresía, formada por el 90% de las industrias de la zona industrial y zonas aledañas.

La AIEHaina y Región Sur, sus siglas actuales, cuenta con una minuciosa planificación estratégica, la cual incluye la extensión de sus servicios a la región Sur del país, visto que no existe una asociación de industriales que agrupe al conjunto de industrias y empresas del área brindando apoyo y procurando el fortalecimiento, crecimiento y desarrollo del sur.

Cumplimiento con los requisitos de la Ley 64-00

26%

está en el proceso de obtener sus permisos.

47%

de las industrias afiliadas cumplen con la Ley.

100%

de las industrias de reciente instalación también tiene sus permisos.

La AIEHaina y Región Sur está orientada a promover las condiciones necesarias para lograr el pleno desarrollo de nuestros asociados y de su entorno, con una visión que alcanza 5 ejes que se entienden vitales para poder cumplir con los compromisos y las responsabilidades frente a los socios y la comunidad de Haina: el fortalecimiento del liderazgo nacional, la promoción de las mejores prácticas medioambientales, el fortalecimiento del sector industrial dominicano y el capital humano como norte de todas nuestras acciones.

Todos los proyectos y actividades que realiza la AIEHaina y Región Sur están alineados con su definición estratégica y son animados y sustentados por la vocación de servicio, el trabajo en equipo y el sentido de pertenencia a la comunidad industrial y empresarial del país.

En lo relativo a los temas medioambientales, las industrias y empresas instaladas en la zona cumplen con los requisitos de la Ley 64-00 o están involucradas en el proceso de aprobación según los resultados de una encuesta realizada a principios del año 2012. Los resultados indican que el 47% de las industrias afiliadas cumplen con la Ley, un 26% adicional está en el proceso de obtener sus permisos; el 100% de las industrias de reciente instalación también tiene sus permisos.

Para este año 2013, la AIEHaina y Región Sur tiene dentro de sus proyectos la siembra de 100,000 árboles en la región, patrocinados por sus miembros y en coordinación con el Ministerio de Medioambiente. De igual forma, a través del acuerdo interinstitucional que firmamos con ese Ministerio, así como con el Ministerio de Industria y Comercio, Ministerio de Trabajo, el Consejo de Competitividad y el Ayuntamiento local, promovemos la adhesión de 10 industrias en el proyecto de Producción Más Limpia (P+L), aparte de 10 industrias más que el año pasado consiguieron su certificación, logrando grandes ahorros tanto en energía como en agua y disminución de desperdicios.

Contamos con el 28% de industrias que poseen la certificación en las normas ISO, y bajo un acuerdo con el Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD) promovemos la certificación de 20 industrias en normas de calidad, con el objetivo de fortalecer a las industrias en su capacidad exportadora.

Por otro lado estamos apoyando una maravillosa iniciativa de la Asociación de la Inversión Extranjera (ASIEX), para que 25 industrias se inserten en un programa de reciclaje que dará como resultado una merma importante de desperdicios a ser depositados en el vertedero municipal.

Nos sentimos orgullosos de presentar algunos de los logros alcanzados por las empresas y por esta Asociación:

- Contamos con industrias que han sido premiadas como líderes en exportación de sus productos, por varios años de manera consecutiva.
- Tenemos el único laboratorio farmacéutico de investigaciones de medicinas para salud humana; actualmente están en la fase III del desarrollo de productos contra el cáncer. Acorde a su presidente, es el único laboratorio en Latino América que está realizando este tipo de inversión y que cuenta con los equipos y el personal requerido para este tipo de proyecto.
- Varias industrias de la zona trabajan en el desarrollo de sus productos y realizan las inversiones en tecnología necesarias para asegurar que sus procesos y productos sean elaborados libres de insumos y materiales contaminantes o dañinos que afecten la capa de ozono, las aguas o el medio ambiente en sentido general.
- Contamos con vasta experiencia en el desarrollo de nuestra responsabilidad social empresarial, a través de la promoción del desarrollo de la comunidad circundante, de importantes aportes en los temas de mayor sensibilidad para los residentes del municipio, compromiso que se consolidó con la creación del Patronato Pro Desarrollo de Haina (PADESHA), el cual trabaja de manera directa con la comunidad en la detección y solución de necesidades de educación, deportes, medio ambiente y salud. Esta institución ha coordinado la construcción de 11 escuelas en el Municipio de Haina, con fondos aportados por las industrias afiliadas; también obtuvo los fondos y realizó la construcción y el equipamiento del Instituto Politécnico de Haina, el cual en la actualidad supe necesidades de formación técnica a más de 1000 jóvenes residentes en el municipio. El PADESHA también ha apoyado el desarrollo de actividades deportivas a través del auspicio de distintos eventos, como fue la Primera Serie Infantil del Caribe en el municipio el año pasado.
- Participamos en el liderazgo nacional conjuntamente con otros gremios y comités de trabajo donde se desarrollan temas de interés de los afiliados, como son comisiones de trabajo con la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), El Consejo Económico Social, (CES), Proindustria y otros importantes espacios institucionales.

Haina es un municipio que impulsa el desarrollo y su zona industrial aporta más de 20,000 empleos directos, con una comunidad que cree que la educación es una vía segura hacia el logro de los objetivos que como pueblo podemos tener.



Safety Always Comes First

PUERTO RICO STORAGE

& PROFESSIONAL LINE MOVERS, INC.

Technical Rigging Services

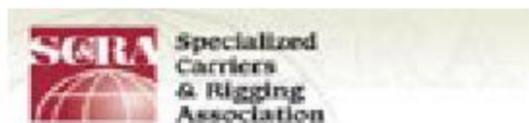
www.prsplm.com Phone: (787) 890-0131

Services Offered:

- Rigging Services
- Machinery Packing & Crating
- Logistic & Transportation
- Crane Services
- Hospital & Medical Devices
- Demolition
- Mechanical Utilities
- Storage
- Industrial Clean Room Relocations



Some of our valuable customers:



CÓDIGO LABORAL DOMINICANO

UN DESINCENTIVO A LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD

NUESTRO PAÍS ES PRIVILEGIADO POR SU POSICIÓN GEOGRÁFICA, ATRACTIVOS TURÍSTICOS, NUESTRA GENTE, SU CAPACIDAD DE TRABAJO, Y UNA TIERRA FÉRTIL QUE NOS COLOCA EN UNA POSICIÓN MUY PROPICIA PARA SU DESARROLLO. DEFINITIVAMENTE QUE PODEMOS AVANZAR A UN MEJOR RITMO, ENFRENTANDO LOS RETOS QUE FRENAN ESAS OPORTUNIDADES Y QUE 'EL TREN DEL PROGRESO' PUEDA DESLIZARSE A UNA VELOCIDAD QUE PERMITA EL DESARROLLO CONTINUO Y SOSTENIDO.

Por
**Maria
Victoria
Monicucci
Mella**

DESDE NUESTRA POSICIÓN COMO PRESIDENTE DE LA JUNTA DE DIRECTORES DE LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTIAGO, INC., Y COMO MIEMBROS DE FEDOCAMARAS, HEMOS SEÑALADO LA NECESIDAD DE APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES QUE PERMITIRÍAN EL BIENESTAR DE TODOS LOS DOMINICANOS SIN EXCEPCIÓN, CREANDO POSIBILIDADES PARA LA INVERSIÓN Y LA CREACIÓN DE EMPLEOS FORMALES.



LOS OBSTÁCULOS PRIMARIOS TIENEN NOMBRE Y APELLIDO:

COSTO DE LA ENERGÍA; **ALTOS NIVELES DE DELINCUENCIA**; ANARQUÍA EN EL TRANSPORTE DE CARGA Y PASAJEROS; **FALTA DE EQUIDAD PARA PRODUCIR CON RESPECTO A OTROS PAÍSES COMPETIDORES**; ITBIS MUY ALTO QUE INCENTIVA LA EVASIÓN Y LA COMPETENCIA DESLEAL; **FALTA DE INFRAESTRUCTURAS ELÉCTRICAS, VIALES, ASÍ COMO DE PUERTOS MARÍTIMOS ADECUADOS EN LA REGIÓN NORTE, COMO FUENTE DE ENTRADA DE TURISMO Y TRANSPORTE DE CARGA**; COMPLEJIDAD PARA EL PAGO DE LOS IMPUESTOS, QUE EVITA LA FORMALIZACIÓN DE MUCHAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS QUE PUDIESEN ESTAR APORTANDO AL SISTEMA; **Y CÓDIGO LABORAL DOMINICANO, PLENAMENTE DISTORSIONADO, GENERANDO UN SISTEMA INJUSTO TANTO PARA EL EMPLEADO COMO PARA EL EMPLEADOR, CASTIGANDO A LOS BUENOS Y PREMIANDO A LOS MALOS TRABAJADORES.**

Es nuestra esperanza, que nuestros aportes sobre la necesidad de adecuar el Código Laboral Dominicano contribuyan al logro de resultados reales a corto plazo.

El desarrollo del sistema de seguridad social y las empresas mismas, en especial las PyME, se han visto afectadas por la jurisprudencia e interpretación distorsionada que ha sido objeto nuestro Código Laboral, lo cual ha incentivado el surgimiento de un sistema generalizado que afecta a las empresas, por las condenas injustas y excesivas que permite, las cuales no van en concordancia con el tamaño de la falta cometida, y sobre todo, que impiden la permanencia en las empresas de la mano de obra especializada y entrenada, así como otros innumerables perjuicios.

El inicio de estas malas prácticas surgió en la Zona Franca de Santiago. Es algo que veíamos lejano y que no nos tocaba, hasta que “el mal” tocó nuestras puertas y vivimos el horror de sentirnos asaltados de manera cruel y sin armas para defendernos. Lo comparamos con un tipo de “cáncer” que se va expandiendo y beneficiando sólo a terceros que nada tienen que ver con la producción ni el trabajo.

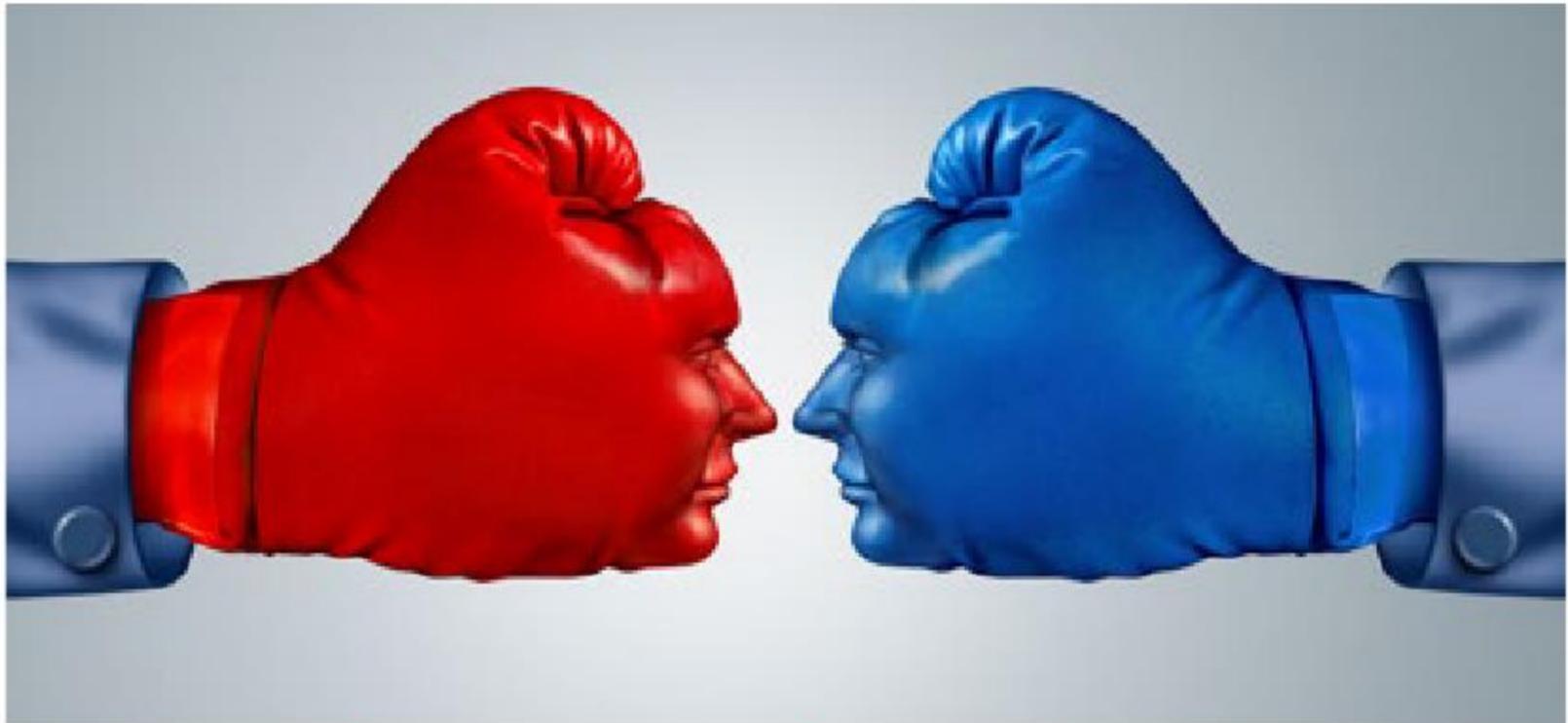
La Ley de la Estrategia Nacional de Desarrollo considera necesario atraer inversiones al país y que se deben “modificar las disposiciones del actual Código que distorsionan los procedimientos judiciales que deterioran las relaciones entre el trabajador y el empleador”. En adición, la Ley de Seguridad Social, mandaba que el Código se revisaría 18 meses después y nunca se hizo. Nos surge la siguiente inquietud... Si el Código Laboral impacta tan solo al 10% de la población, ¿quién defiende a los informales y a los desempleados?

Instituciones empresariales como la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), Confederación Patronal de la República Dominicana (COPARDOM), Asociación de Comerciantes e Industriales de Santiago (ACIS), Asociación de Industriales de la Región Norte (AIREN), Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADO-ZONA), Federación Dominicana de Cámaras de Comercio (FEDOCAMARAS), Cámara de Comercio y Producción de Santiago (CCYPS), entre otras, hemos venido trabajando de la mano en un esfuerzo enfocado y consciente, haciendo aportes que nos han llevado a identificar 28 artículos del Código Laboral que deben ser adecuados a los nuevos tiempos, para permitir el bienestar de las empresas y de los buenos trabajadores.

Muchos de los artículos detectados conciernen eminentemente el procedimiento laboral antes los tribunales de trabajo, y las propuestas formuladas sobre los mismos buscan corregir las referidas distorsiones, en aras de lograr el incentivo de las inversiones, la creación de empleos formales y el desarrollo efectivo del Sistema de Seguridad Social. Algunos aspectos a considerar en la adecuación del Código Laboral Dominicano son que:



- No permite que el empleador haga préstamos sin intereses al trabajador, al no poder descontarlo de un posible desahucio, aunque sí permite que se le descuente cuando el préstamo es vía una institución financiera;
- No facilita la extensión de la jornada de trabajo, restando competitividad a nuestras empresas;
- Considera las dietas y transportes como parte del salario, perjudicando a empresas que por su ubicación ameritan de este mecanismo;
- No toma en cuenta las empresas de labores continuas para el pago en días declarados no laborables, obligando a pagar las horas al doble de su precio;
- No facilita el arbitraje y el entendimiento entre las partes, permitiendo la entrega del caso a terceros, mediante poder, desligándose el trabajador del caso;
- No le permite al empleador pagar al trabajador el total de los valores adeudados y cerrar el caso laboral, debido a la conveniencia del apoderado de que aumente en el tiempo;
- Permite archivar los casos para aumentarlos y lograr condenas millonarias, lo que hemos descrito como un robo legalizado a las empresas. Un caso de RD\$40,000.00 lo transforman en uno de RD\$400,000.00, motivo suficiente para evitar acuerdo entre las partes;
- No obliga al demandante a estar presente en las audiencias, por lo que éste se desliga y no es siquiera beneficiario de la sentencia (en la práctica);
- Si se desea apelar la sentencia, se debe depositar el doble de la condena, por demás excesiva, en 3 días. Este plazo, obviamente insuficiente e irrazonable, excede en la mayoría de los casos el capital de una micro o pequeña empresa, ya que la ley es igual para todos;
- Aunque en la práctica es de uso común, no permite muchos medios modernos de pago;
- Asimismo, no permite como pruebas en el juicio de fondo, medios modernos electrónicos, ni audiovisuales;
- No permite algunos testigos, los cuales por la naturaleza de los casos laborales, muchas veces constituyen los testigos por excelencia;
- Luego del escrito inicial, no se permite enmendar errores ni aportar nuevas pruebas. Si existe un error, aunque sea por ejemplo de fecha en la carta dirigida al Ministerio de Trabajo, no existe la posibilidad de enmendarlo, aun con otras pruebas que lo justifiquen, motivo que por sí solo hace que tal o cual caso conlleve una condena en contra de la empresa;
- Permite que el demandante acuse a las empresas de todas las faltas posibles que contiene la ley laboral, sin comprometer su responsabilidad en caso de que las mismas resulten ser falsas;
- No permite limitar el tiempo de trabajo de un sustituto.
- No permite la liquidación anual por acuerdo entre las partes, con la re-contratación como nuevo contrato, así que el trabajador que quiere lo que dice es lo “suyo”, debe provocarlo con sabotaje e irse a otro empleo. Esto se traduce en alta rotación y baja especialización de la mano de obra en nuestro sistema laboral;
- Es un incentivo a las empresas de procurar limitar la antigüedad en el trabajo; y,
- Luego de la entrada de la Seguridad Social, duplicó el aporte del empleador, si se toma la cesantía como un derecho adquirido.



LA CESANTÍA, EL TEMA MÁS CONTROVERSIAL

El tema más controversial es la cesantía, en ocasión del desahucio ejercido por el empleador. Los altísimos niveles de la cesantía, conjuntamente con el tema de la aún mayor “libertad sindical” reclamada por los sindicatos, es lo que no ha permitido que estas distorsiones que venimos comentando, sean solucionadas de manera definitiva. Una solución a estos problemas operaría por el bien de todos, quienes en definitiva, son los afectados por los efectos de algunos artículos de nuestro Código Laboral actual. En otras palabras, nadie escapa a los efectos indeseables de los artículos que hemos identificado, convirtiéndose el tema en una situación de perder-perder para nuestro sistema laboral y el país.

El auxilio de Cesantía de acuerdo a la ley, solo corresponde en caso de desahucio (despido sin especificar motivo). Es una creencia generalizada que es “un derecho adquirido”, por lo que el trabajador se ve perversamente incentivado a provocar su desahucio con malas prácticas, las cuales ocasionan pérdidas e ineficiencias a la productividad de las empresas y un ambiente de amenazas y sabotajes. A menor educación del trabajador, mayor riesgo de ser utilizado por los responsables de “comprar casos laborales”, muchas veces extorsionados por los prestamistas que mantienen secuestradas las tarjetas de pago de los trabajadores.

Por lo anterior, las empresas afectadas han tenido que asumir este valor como un “Pasivo Laboral”, el cual es creciente y sin límites, lo que impide que los trabajadores ganen un mejor salario.

Esta situación afecta negativamente a la economía, por la baja capacidad de compra que tiene como resultado, así como del desarrollo de la Seguridad Social (a mayor sueldo, mayor cesantía). Un ejemplo simple sería el de un trabajador de 15 años de trabajo con un salario de RD\$25,000.00

mensuales, pero que su salario justo sería de \$60,000.00. El empleador pudiese cumplir con pagarle el justo valor a su trabajo por concepto de bono y no de salario. Sin embargo, esto va en detrimento del Sistema de Pensiones y de la Seguridad Social, y lo justificamos, porque a ese trabajador en caso de desahucio, le corresponde un Auxilio de Cesantía de \$361,938.73. En cambio, si el Salario fuese el de RD\$60,000.00, el monto por concepto de auxilio de cesantía aumentaría a RD\$868,652.96. Lo anterior, sumado a la mala práctica de no permitir conciliación, lleva a las empresas a un estado insostenible en el tiempo.

Al tener la cesantía el mismo trato para la gran empresa que para las PyME, lo que podría pagar una empresa grande sin afectar su capital, puede ser todo el patrimonio en el caso de una micro ó pequeña empresa, provocando su quiebra.

Es un tema sumamente sensible, porque los derechos adquiridos de los trabajadores con edades avanzadas, que no han tenido el tiempo para acumular una pensión digna para sus años improductivos, nos ponen frente a decisiones impostergables de cambiar un sistema, sin afectar los derechos adquiridos con anterioridad a la posible modificación al Código Laboral que venimos proponiendo, cuestión con la que estamos y siempre hemos estado totalmente de acuerdo.

La adecuación del Código Laboral es un tema muy serio y clave para el futuro de nuestra economía, la paz y el bienestar de nuestra gente, por lo que se debe enfrentar con responsabilidad, sin crear otras distorsiones en el proceso. Recordemos, y esto va para el sector sindical y empresarial, que nuestro país está compitiendo con el mundo, por lo que el tema de competitividad y productividad debe primar sobre todos los intereses individuales, hacia el bien común.

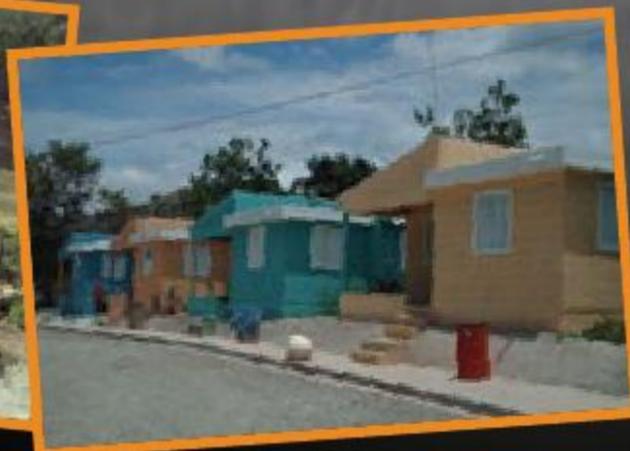
PM4DO



PHILIP MORRIS DOMINICANA

Ayudamos a seguir mejorando

Reconstrucción de 22 viviendas, letrinas, construcción de un acueducto y capacitación social, 2012.



Construcción de 38 viviendas en Villa Armonía VI, 2008.

Realizado junto a:



SEGURIDAD

EN LOS PUERTOS DEL PAÍS

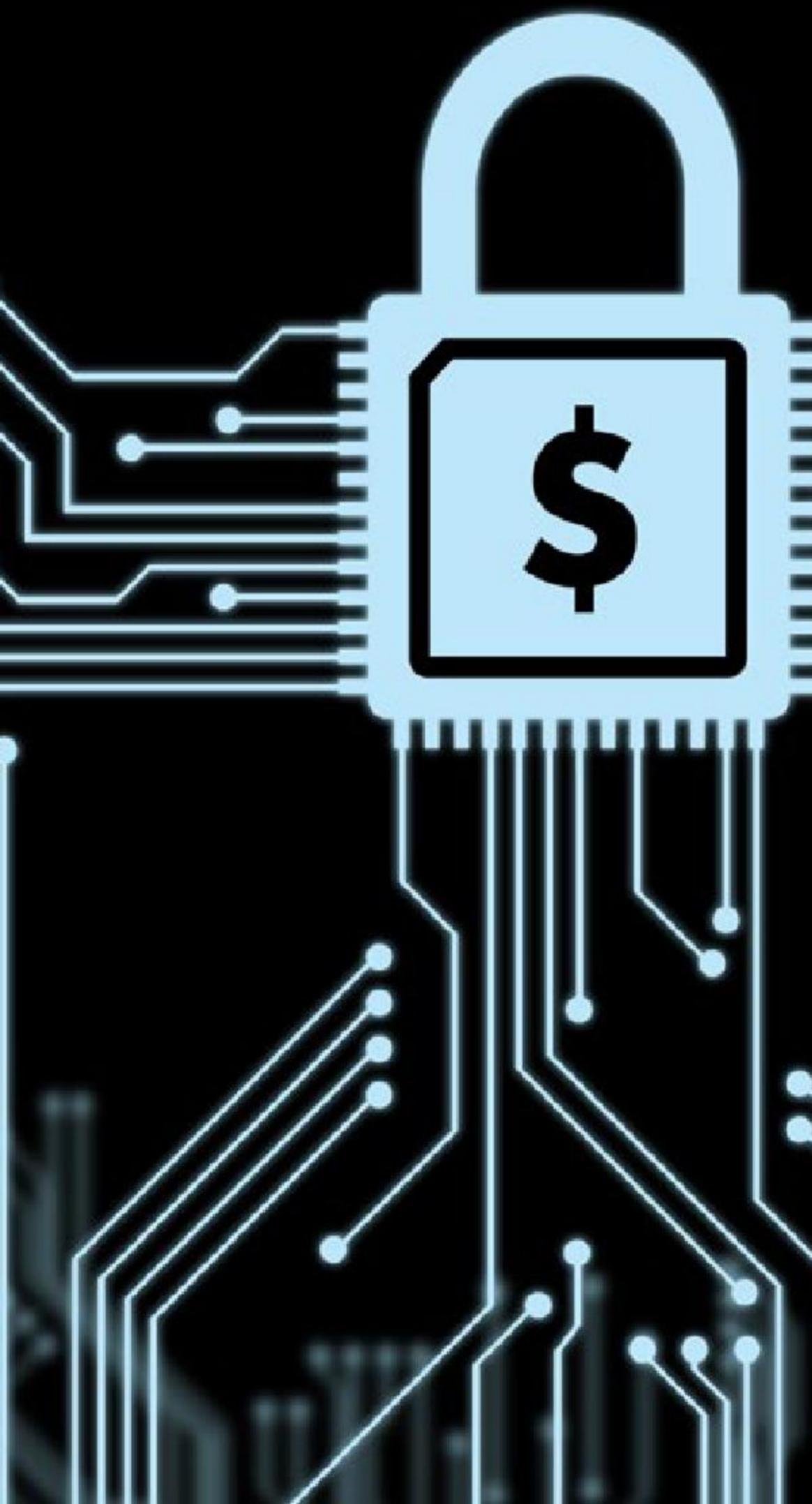
Por
**William M.
Malamud**

Hacia finales de 2012, se produjo una creciente cantidad de ruido y desinformación sobre el contrato firmado por el Estado dominicano en julio de 2002 con la empresa de "gabinete", ICSSI, S.A., para que instalar y operar equipos de digitalización de imágenes por Rayos X en los puertos dominicanos. Desde el inicio, el sector privado ha estado en contra de este contrato, por las siguientes razones:

- El contrato, independientemente de cómo pudo haber sido obtenido, al establecer un monopolio para una empresa privada, viola nuestra Constitución.
- El contrato establece precios exorbitantes para servicios relacionados con el flujo de comercio que no tienen como base los costos de los mismos, de modo que viola el GATT, DRCAFTA y el acuerdo de Kioto.
- Las elevadas tarifas asociadas con esos servicios de monopolio socavarían la competitividad nacional al impactar de forma significativamente negativa en las operaciones de exportación de nuestro país.
- Las autoridades de Estados Unidos no darán ningún tratamiento preferencial ni expedito para el despacho de contenedores provenientes de la República Dominicana que hayan sido examinados por ese proveedor, por no reconocerlo como una entidad calificada por ese Estado para realizar este tipo de servicios. Es decir, los exportadores dominicanos pagarán un alto precio por un servicio que no tendrá como resultado ningún beneficio para la carga que exportan. ¿Cuál es, entonces, el interés, procedencia y utilidad de este servicio? ¿Cuál su valor agregado?
- Los orígenes de este contrato altamente cuestionado - en el cual el principal accionista insistió en incluir en él una cláusula en un acuerdo entre accionistas para que constara que "ha invertido US\$1,000,000 para promover y obtener el otorgamiento del contrato" y que debe ser reembolsado - nos da a nosotros una causa para preocuparnos en cuanto a quién se nos pide confiar nuestra seguridad.

En los medios se ha comentado que las objeciones del sector privado para este contrato son debidas a la influencia de personas que no quieren ver tecnología moderna de imagen en los puertos porque esto sería exponer sus actividades de contrabando y tráfico de drogas. Déjenme decir categóricamente: eso es falso.

AMCHAMDR, AIRD, CONEP, ADOZONA, ADO-EXPO, ANJE, ANRD, ASIEX y otras organizaciones y asociaciones están de acuerdo con que el país se



ALGO MÁS

QUE RAYOS X

beneficiaría con una avanzada tecnología de imagen en los puertos, pero los equipos deben ser operados por las autoridades gubernamentales competentes (DGA) y no servir como un medio para un monopolio privado extraer beneficios por cobro de tasas exorbitantes.

AMCHAMDR tiene un compromiso de larga data con la facilitación de comercio, que nosotros la definimos como la coordinación, simplificación y estandarización de los diferentes procedimientos y flujos de información asociados con el comercio internacional. Dicho de otra manera, reducir los costos y el tiempo asociados con el movimiento de mercancía a través de las fronteras. Si podemos lograr eso, nuestras exportaciones serán más competitivas; las importaciones que son insumos para la industria, más baratas; y el país estaría mejor posicionado para atraer inversionistas interesadas en una plataforma de exportación más cercana al mercado de los Estados Unidos. Por estas razones, nosotros creemos que la facilitación de comercio debe ser considerada una prioridad nacional.

Al mismo tiempo, AMCHAMDR se ha enfocado en la promoción de una mayor seguridad en la cadena de logística. Nuestras razones son muchas:

- Reducir el riesgo de acciones de terrorismo y el tráfico ilegal de armas
- Combatir el flagelo del tráfico de drogas, que socava los cimientos mismos de la sociedad estatal y civil
- Reducir el contrabando, que le niega ingresos al Estado y pone a compañías legítimas en desventaja competitiva
- Reducir la corrupción y el robo en toda la cadena logística.

Trabajando de cerca tanto con el sector privado, con el Gobierno dominicano y el de los Estados Unidos, AMCHAMDR ha estado involucrada activamente en el establecimiento e implementación de una amplia gama de programas para aumentar la transparencia y la seguridad en la cadena logística de exportación como facilitación al comercio. Entre ellas menciono:

- La Business Alliance for Secure Commerce (BASC), que a la fecha ha auditado y certificado más de 40 compañías en la cadena de logística
- La Container Security Initiative (CSI), con una certificación para el Puerto de Caucedo;
- El Customs-Trade Partnership Against Terrorism (CTPAT), con una certificación para la terminal internacional de Haina;

- La implementación del programa de Operador Económico Autorizado (OEA) con las aduanas dominicanas y la Organización Mundial de Aduanas

- la implementación del programa ventanilla única de comercio con las aduanas dominicanas.

DESDE NUESTRO PUNTO DE VISTA,
LA SEGURIDAD DE LA CADENA LOGÍSTICA ENVUELVE MUCHO MÁS QUE SÓLO LOS RAYOS X. DEBEMOS RESALTAR QUE NINGUNA TECNOLOGÍA POR SÍ SOLA ES UNA PANACEA PARA UN RETO TAN COMPLEJO.

Y ésta no es solo nuestra visión. Es también la del Gobierno de los Estados Unidos, como fue señalado por Janet Napolitano, Secretaria de Seguridad Nacional de los Estados Unidos, cuando en unas declaraciones del año antepasado (Homeland Security Newswire, June 24, 2011) afirmó que “el así llamado 100% requerimiento de revisión probablemente no es el mejor camino a seguir”, y que DHS prefiere un “enfoque por niveles” que incluye una mayor cooperación entre los países y un mejor intercambio de inteligencia y análisis, además de inspeccionar algunos contenedores. “Creo que lo que hemos aprendido con el tiempo es que hay muchas maneras diferentes para lograr un objetivo de seguridad. Hay que tener varios niveles que funcionen eficazmente.”

AMCHAMDR, junto con la AIRD, CONEP y las otras asociaciones empresariales responsables, está activamente comprometida con estos múltiples niveles para mejorar la seguridad de la cadena logística y da la bienvenida a la introducción de una próxima generación de tecnología de imagen - administrada por las autoridades gubernamentales competentes - como uno de los complementos importantes de una estrategia de seguridad integral y coherente. Lo que no aceptamos es poner esta responsabilidad tan importante en manos de un monopolio inconstitucional, cuya motivación es extraer riqueza y, en tanto ello, socavar la competitividad nacional.



E C I

ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL

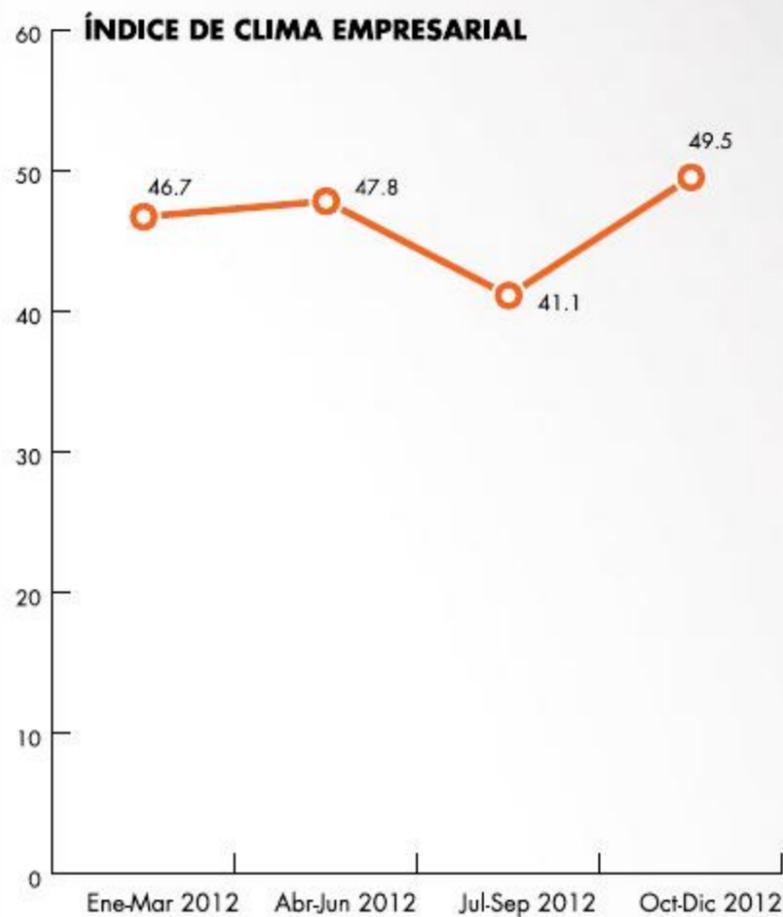
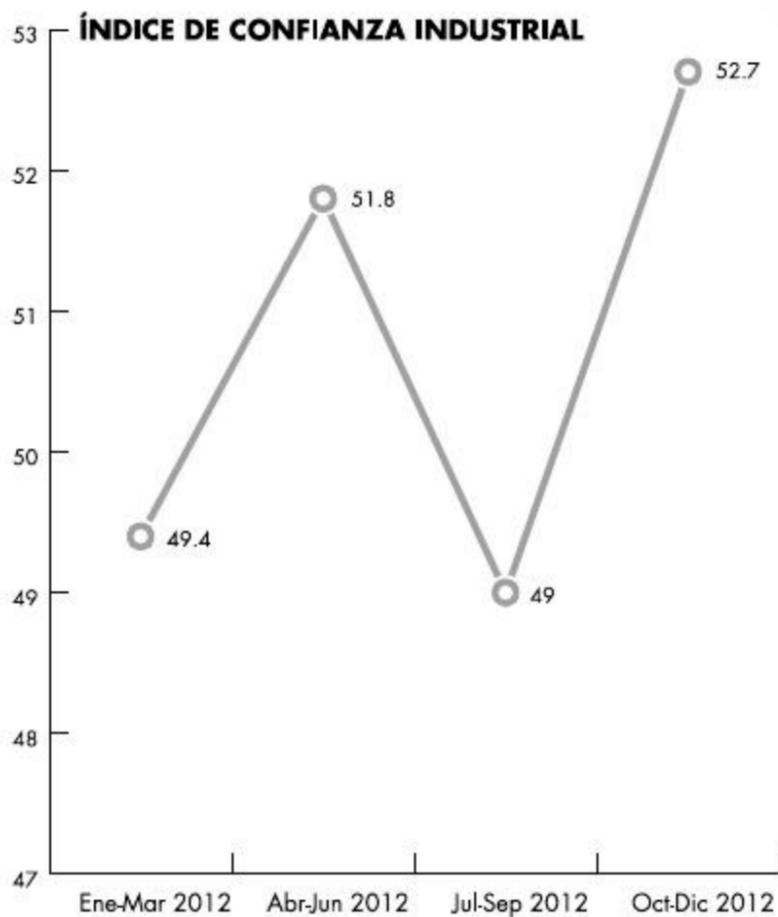
El siguiente artículo, compila los resultados de la Encuesta de Coyuntura Industrial (ECI) correspondiente a los trimestres enero-marzo; abril-junio; julio-septiembre y octubre-diciembre de 2012. Dicha encuesta, ejecutada por la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), es la primera de su tipo realizada desde el sector privado en la historia del país.

Por
Ronny Salcedo Santana

Los principales objetivos de la ECI son: 1) monitorear el nivel de actividad y las expectativas de las empresas del sector industrial en relación a variables como la producción, las ventas, el empleo, las inversiones, entre otras, 2) conocer la percepción que tienen los empresarios sobre la situación económica en general, y en forma particular, sobre su rama de actividad y sus empresas, y finalmente, 3) recoger información de primera mano sobre los obstáculos que impiden el crecimiento de sus negocios.

Para resumir estos resultados, se utilizan dos indicadores principales que son: 1) el **Índice de Confianza Industrial (ICI)** y 2) el **Índice de Clima Empresarial (ICE)**.

El ICI refleja la confianza que tiene el sector industrial en incrementar su producción en el corto plazo, mientras que, el ICE, refleja la confianza que tiene el empresariado en el rumbo de la economía y por lo tanto es un indicador de las posibilidades que tiene de aumentar sus inversiones en el corto plazo.



El ICI se construye como el promedio simple de los saldos de expectativas de producción, ventas en el trimestre inmediato anterior y stock de inventarios al final del período. Por otro lado, el ICE es el promedio simple de los saldos de las percepciones que tiene el empresario sobre la economía nacional, internacional, sobre la situación del sector, de su empresa y del clima para invertir. En ambos casos, si el resultado es mayor que 50 significa que el empresario tiene expectativas favorables en cuanto a producción y el rumbo de la economía.

El año 2012 estuvo enmarcado por un panorama económico internacional incierto y por el comportamiento que asumen los agentes económicos en un período electoral; esto acompañado de un excesivo gasto fiscal dirigido a inversión pública y transferencias al sector privado y una baja en las recaudaciones por un crecimiento del PIB por debajo de lo esperado; dicho panorama afectó la percepción de los empresarios, manifestándose en los resultados de estos indicadores a lo largo de todo el 2012.

En el 1er. trimestre de 2012, los Índices de Confianza Industrial y Clima Empresarial presentaron valores de 49.4 y 46.7 respectivamente, mostrando que la percepción de los empresarios era ligeramente negativa en ese entonces; esto se debió a los saldos negativos que se obtuvieron sobre la producción y las ventas, tanto en el mercado local como a nivel internacional ya que 75% de las empresas no exportaban o exportaban entre un 1 y un 20%.

Ya para el 2do. trimestre el ICI y ICE muestran ligeros aumentos hasta ubicarse en 51.8 y 47.8 respectivamente; por lo que el ICI pasó a considerarse como positivo; uno de los factores que benefició al sector manufactura fue la tendencia decreciente de algunos commodities como el petróleo; mientras que el ICE quedaba por debajo de 50, indicando, esta manera, que la percepción de la economía nacional era negativa ya que por 6to trimestre consecutivo el PIB crecía por debajo de su potencial (5%) y por la reforma fiscal que se discutía en ese entonces; la econo-

mía internacional continuaba siendo ligeramente negativa por igual, debido a la incertidumbre, en parte, creada por el acuerdo con el FMI.

En el 3er. trimestre el ICI y ECI evidencian la desconfianza de los empresarios asociada al periodo electoral que recién finalizaba, dando como resultado valores de 49 y 41.1 respectivamente, ya que la desaceleración por la cual atravesaba la economía local golpeó con dureza a la industria nacional colocando su crecimiento en 1.8, inferior al 1.9 que había registrado en abril-junio.

Por último cerramos con el 4to. trimestre, el cual ha mostrado los índices más favorables; ICI 52.7 y ICE 49.5, ambos los más altos en 2012, lo que indica optimismo y expectativas de recuperación por parte de los empresarios; el 31.8% de las empresas encuestadas afirmaron haber aumentado su producción durante este período; de igual forma, el 30.3% afirmó que sus ventas aumentaron. También mejoraron sustancialmente las percepciones sobre el clima para invertir, la percepción individual sobre cada empresa y sobre el subsector al cual pertenecen.

En todo el 2012 los empresarios declararon que el bajo nivel de actividad económica y el incremento en el costo y suministro de energía eléctrica, costo de los combustibles, costo de las materias primas, bajo poder adquisitivo del consumidor, y la carga tributaria son los factores que más han afectado la producción.

En resumen, el panorama económico tanto nacional, como internacional ha sido una variable que los empresarios perciben como desfavorable, notándose considerablemente en el índice de clima empresarial, el cual no alcanzó los 50 puntos en todo el 2012.

Estos indicadores, deben servir como indicio de la necesidad de trabajar en la mejora del clima de inversión, para aumentar la confianza y las expectativas favorables en la economía y en la producción del sector industrial.

OPINAN LOS INDUSTRIALES

ROBERTO BONETTI

VICEPRESIDENTE DE MERCASID

Al hablar de familia y empresa en Almuerzo Aniversario de la Asociación de Industrias de la República Dominicana.

“No podemos olvidar que la oportunidad tiene que ir acompañada de la capacidad y eso todos lo vamos a tener en cuenta... estamos todos motivados para que la empresa tenga una combinación de gestión de familia y gestión profesional exitosa”.

RICARDO KOENIG

PRESIDENTE DE ASOCIACIÓN DOMINICANA DE INDUSTRIAS TEXTILES

“No se debe seguir destruyendo al sector productivo nacional, que genera miles de empleos a través de fábricas textiles, calzados y del comercio. Desafortunadamente, ya muchos han perdido sus puestos de trabajo y otras decenas de miles viven con el mismo riesgo”

LINA GARCÍA

PRESIDENTE DE LA AIREN

“... gran parte de esta fuerza laboral opera en condiciones que generan inseguridad social; inducen a la competencia desleal contra las empresas formales, pero de modo especial, para las pequeñas y medianas empresas donde la carga de la seguridad social es muy pesada, ya que al estar formalizadas contraen obligaciones que no tienen las informales”

CIRCE ALMÁNzar

VICEPRESIDENTE EJECUTIVA AIRD

“Actualmente el país tiene los costos más altos de transporte de carga en Latinoamérica lo que nos resta competitividad a nivel internacional”

AQUILES BERMÚDEZ

PRESIDENTE DE ADOZONA

Refiriéndose a la instalación de Rayos X en puertos dominicanos.

“Se trata de una medida absolutamente innecesaria e inoportuna que representaría una traba adicional a las actividades de importación y exportación en un momento en que el propio presidente de la República ha reafirmado su compromiso con la facilitación del proceso económico dominicano”

YURI CHEZ

PRESIDENTE DE CODOPYME

“El porcentaje de 20% otorgado para las compras gubernamentales a las MIPYME permite que los distintos sectores industriales puedan tener un mercado asegurado, con lo que aumentará su producción y le permitirá tomar financiamiento para fines de crecimiento”

KAI SCHOENHALS

PRESIDENTE DE ADOEXPO

“El país debe resolver de manera definitiva el problema eléctrico para que las industrias locales puedan competir con otras naciones, en especial con las de Centroamérica, cuando se trate de fabricar con fines de exportación”

CARLOS GONZÁLEZ

PRESIDENTE DE ASIEX

“Ningún país que valore efectivamente la importancia de la inversión extranjera escucha las voces de los que intentan poner en cuestionamiento las bases sobre las que se iniciaron negocios con altos volúmenes de inversión”

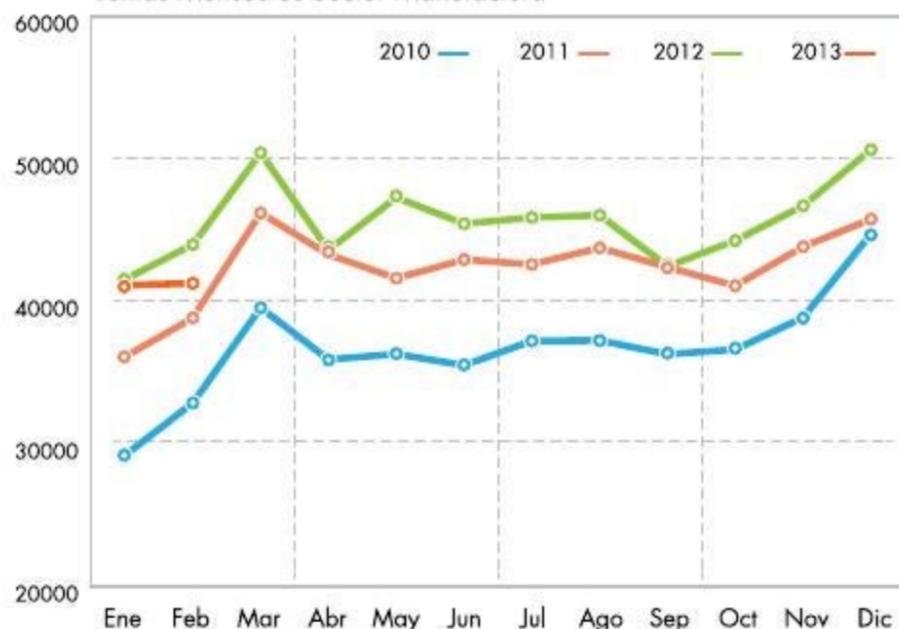
CIFRAS DE LA INDUSTRIA

VENTAS TOTALES REPORTADAS A LA DGII POR SECTORES - EN MILLONES DE RD\$

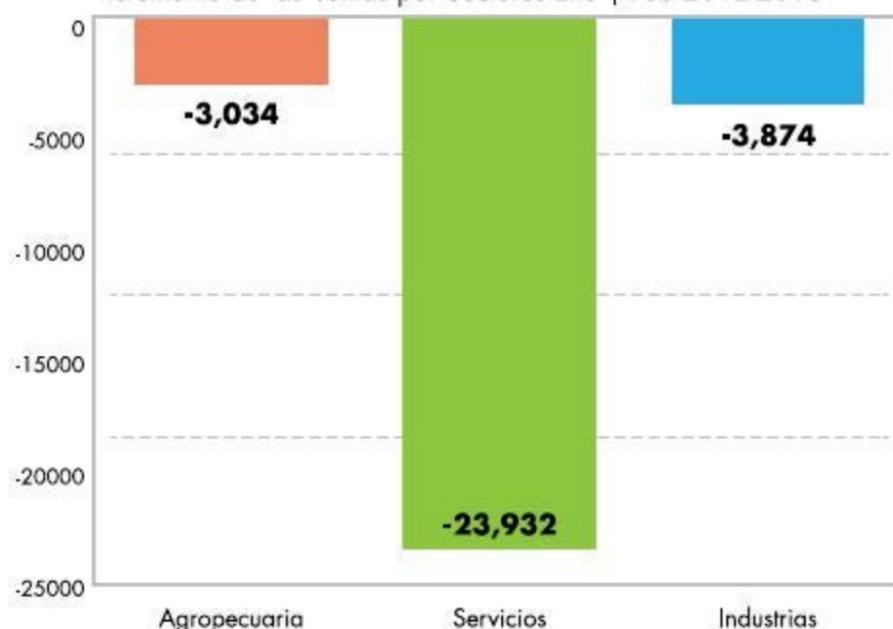
| Actividad Económica | Ene-Feb | Variación con Ene-Feb 2012 | |
|--|----------------|----------------------------|-------------|
| | 2013 | Abs. | % |
| Agropecuaria | 5,195 | -3,034 | -36.9 |
| Servicios | 258,251 | -23,932 | -8.5 |
| Industrias | 97,506 | -3,874 | -3.8 |
| Construcción | 6,499 | -7,530 | -53.7 |
| Explotación de Minas y Canteras | 8,523 | 6,794 | 392.7 |
| Manufatura | 82,484 | -3,138 | -3.7 |
| Refinación del Petróleo | 19,955 | 504 | 2.6 |
| Otras Industrias Manufactureras | 11,646 | -1,346 | -10.4 |
| Bebidas | 9,123 | -22 | -0.2 |
| Industrias Básicas de Hierro y Acero | 3,728 | -643 | -14.7 |
| Azúcar | 3,865 | 31 | 0.8 |
| Procesamiento de Carne | 3,679 | -162 | -4.2 |
| Aceites y Grasas Vegetal y Animal | 3,388 | -402 | -10.6 |
| Cemento, cal y Yeso | 3,060 | -559 | -15.4 |
| Sustancias Químicas | 3,657 | 378 | 11.5 |
| Productos Farmacéuticos | 3,381 | 408 | 13.7 |
| Plástico | 3,224 | 20 | 0.6 |
| Productos de Molinería | 2,591 | 104 | 4.2 |
| Jabones y Detergentes | 2,544 | 126 | 5.2 |
| Productos Lácteos | 1,957 | -389 | -16.6 |
| Edición, Grabación, Impresión | 1,599 | -181 | -10.1 |
| Productos de Madera, Papel y Cartón | 1,504 | 160 | 11.9 |
| Productos de Tabaco | 985 | -459 | -31.8 |
| Productos de Panadería | 780 | -114 | -12.7 |
| Textiles y Prendas de Vestir | 667 | -181 | -21.3 |
| Cacao, Chocolate y Confitería | 438 | -200 | -31.3 |
| Muebles y Colchones | 527 | -129 | -19.7 |
| Productos de Cerámica | 156 | -63 | -28.8 |
| Productos de Vidrio | 31 | -19 | -37.7 |
| Total | 360,952 | -30,839 | -7.9 |

Incluye ventas nacionales y exportaciones. Fuente: Elaborado por DASA en base a datos de la DGII.

Ventas Mensuales Sector Manufatura



Incremento de las Ventas por Sectores Ene | Feb 2012-2013

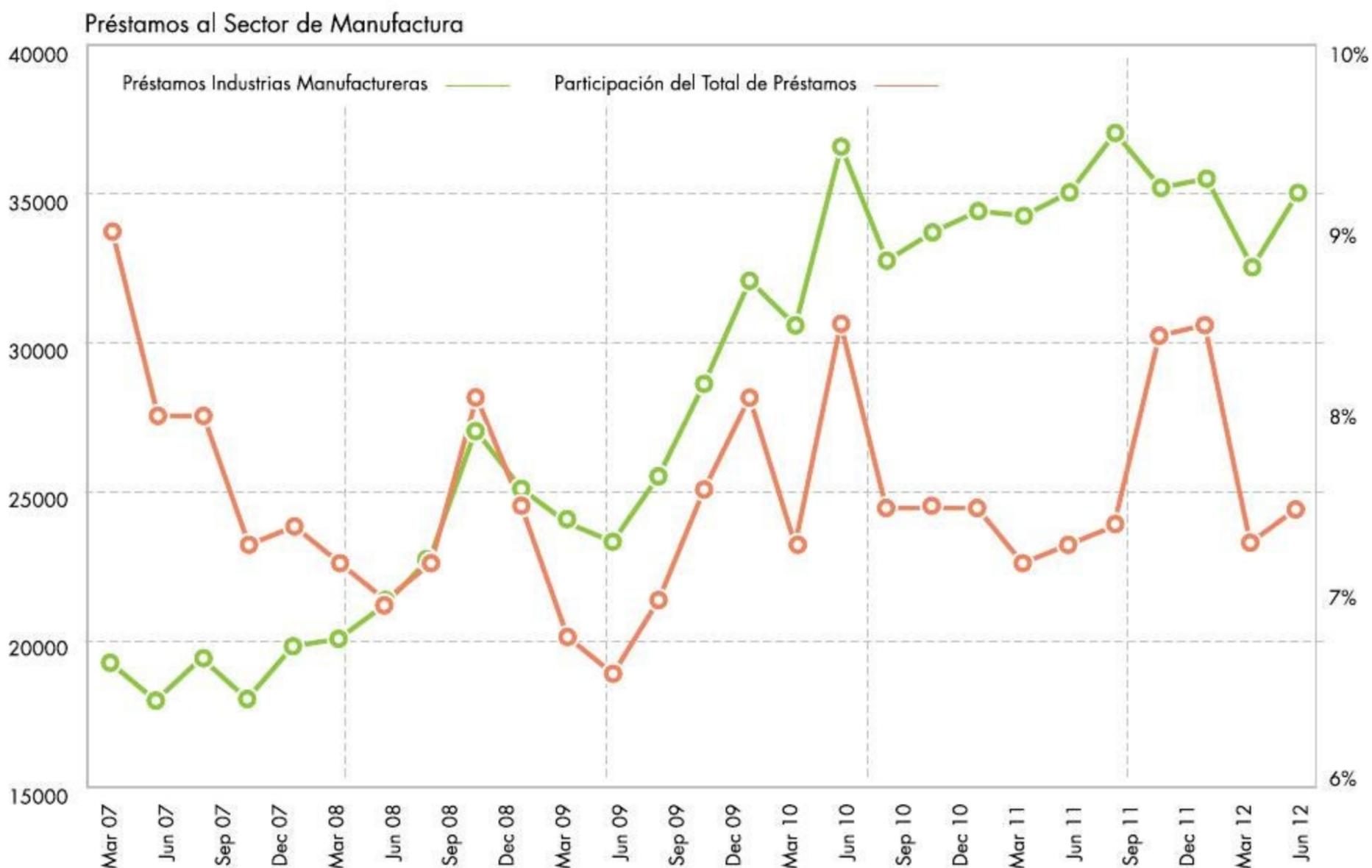


CIFRAS DE LA INDUSTRIA

CARTERA DE CRÉDITO POR DESTINO ECONÓMICO - EN MILLONES DE RD\$

| Actividad Económica | Diciembre | | Variación | |
|---|----------------|----------------|---------------|-------------|
| | 2011 | 2012 | Absoluta | % |
| Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura | 15,643 | 17,656 | 2,013 | 12.9 |
| Pesca | 47 | 92 | 44 | 93.7 |
| Explotación de Minas y Canteras | 1,481 | 1,465 | -16 | -1.1 |
| Industrias Manufactureras | 35,223 | 35,017 | -206 | -0.6 |
| Suministro de Electricidad, Gas y Agua | 2,856 | 5,027 | 2,171 | 76.0 |
| Construcción | 23,254 | 24,338 | 1,085 | 4.7 |
| Comercio, Reparación de Vehículos, Automotores, Motocicletas, Efectos Personales y Enseres Domésticos | 65,733 | 73,791 | 8,058 | 12.3 |
| Hoteles y Restaurantes | 16,647 | 21,689 | 5,042 | 30.3 |
| Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones | 7,772 | 7,890 | 118 | 1.5 |
| Intermediación Financiera | 13,183 | 11,458 | -1,725 | -13.1 |
| Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler | 19,808 | 16,918 | -2,890 | -14.6 |
| Administración Pública y Defensa | 28,394 | 58,932 | 30,537 | 107.5 |
| Enseñanza | 2,302 | 2,862 | 560 | 24.3 |
| Servicios Sociales y de Salud | 2,316 | 3,457 | 1,141 | 49.2 |
| Otras Actividades de Servicios Comunitarios, Sociales y Personales | 28,95 | 20,122 | -8,773 | -30.4 |
| Hogares Privados con Servicios Domésticos | 21,22 | 1,791 | -331 | -15.6 |
| Organizaciones y Órganos Extraterritoriales | 1,52 | 3,979 | 2,927 | 278.2 |
| Consumo de Bienes y Servicios | 90,72 | 10,1555 | 11,083 | 12.3 |
| Compra y Remodelación de Viviendas | 53,911 | 59,353 | 5,442 | 10.1 |
| Total | 411,111 | 467,391 | 56,280 | 13.7 |

Fuente: Superintendencia de Bancos. Fuente: Elaborado por DASA en base a datos de la Superintendencia de Bancos y del Banco Central.

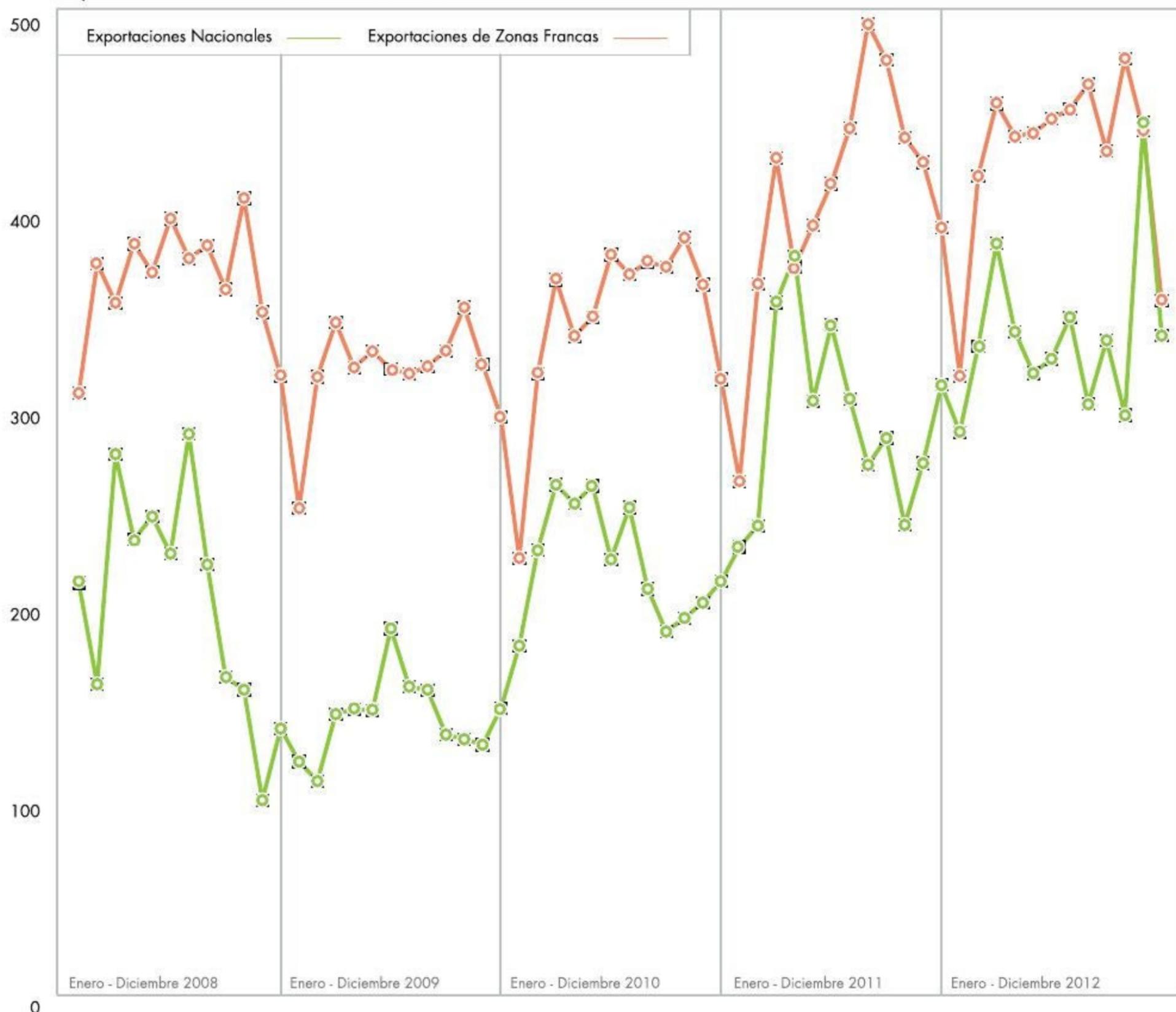


PRINCIPALES GENERADORES DE DIVISAS - EN MILLONES DE US\$

| Conceptos | Ene-Dic | | Variación | |
|-----------------------------------|---------------|---------------|--------------|-------------|
| | 2011 | 2012 | Absoluta | % |
| En la Cuenta Corriente | | | | |
| Exportaciones Nacionales | 3,728 | 4,091 | 364 | 9.8 |
| Exportaciones Zonas Francas Netas | 1,984 | 2,195 | 211 | 10.6 |
| Ingreso por Turismo | 4,352 | 4,549 | 197 | 4.5 |
| Remesas | 3,200 | 3,158 | -42 | -1.3 |
| Subtotal | 13,264 | 13,994 | 730 | 5.5 |
| Inversión Extranjera | 2,275 | 3,610 | 1,335 | 58.7 |
| Total | 15,339 | 17,603 | 2,064 | 13.3 |

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

Exportaciones Mensuales Dominicanas Enero 2008 - Diciembre 2012



Fuente: Elaborado por DASA en base a datos del Banco Central.

CIFRAS DE LA INDUSTRIA

EXPORTACIÓN DE REPÚBLICA DOMINICANA A ESTADOS UNIDOS - EN MILLONES DE US\$

| Productos | A Febrero 2012 | A Febrero 2013 | Variación | |
|-------------------------------|----------------|----------------|--------------|-------------|
| | | | Absoluta | % |
| Aparatos Médicos | 107.1 | 104.1 | -3.0 | -2.8 |
| Prendas de Vestir | 92.9 | 96.2 | 3.3 | 3.6 |
| Máquinas, Equipos Eléctricos | 70.7 | 73.1 | 2.4 | 3.4 |
| Joyería y Piedras Preciosas | 73.6 | 58.3 | -15.2 | -20.7 |
| Tabaco | 42.6 | 56.3 | 13.7 | 32.0 |
| Calzados | 29.1 | 33.4 | 4.3 | 14.7 |
| Plástico | 22.2 | 23.2 | 1.0 | 4.4 |
| Azúcar | 27.6 | 22.2 | -5.4 | -19.4 |
| Vegetales Comestibles, Raíces | 9.5 | 9.3 | -0.2 | -1.9 |
| Fundición, Hierro y Acero | 18.9 | 8.7 | -10.2 | -53.7 |
| Resto | 143.5 | 85.6 | -58.0 | -40.4 |
| Total | 638.0 | 603.4 | -34.6 | -5.4 |

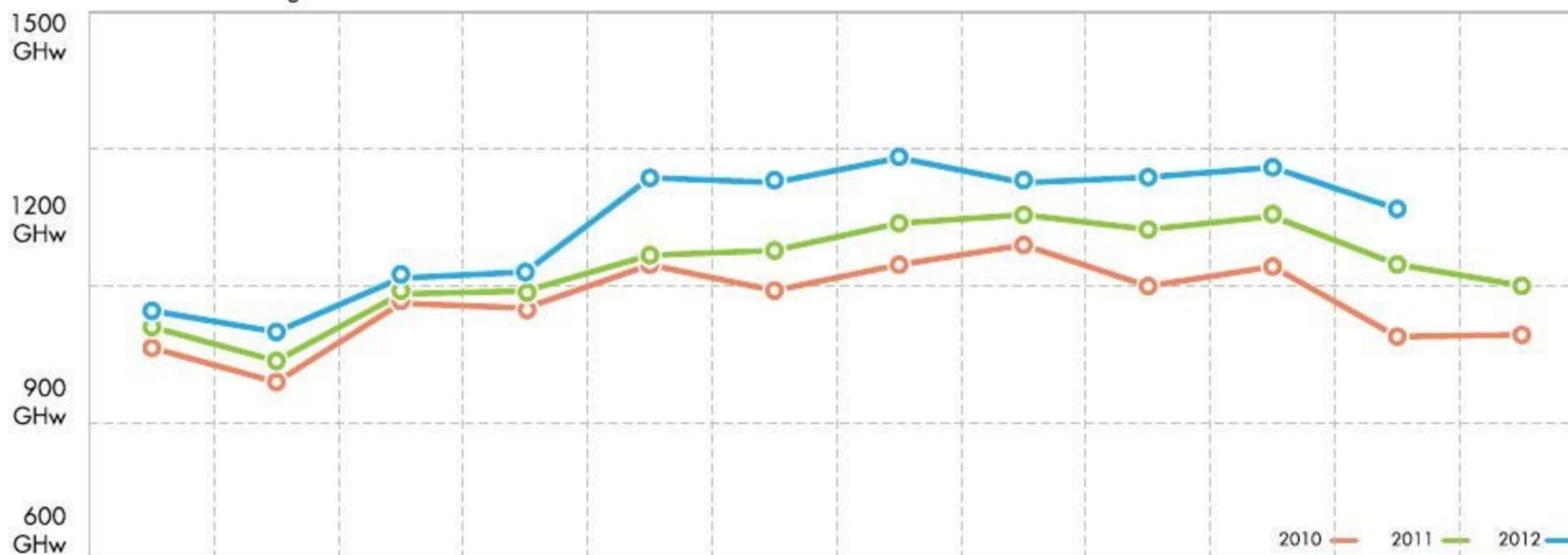
Fuente: USITC

EXPORTACIÓN DE REPÚBLICA DOMINICANA A LA UNIÓN EUROPEA - EN MILLONES DE EUROS (€)

| Productos | A Julio 2011 | A Julio 2012 | Variación | |
|-------------------------------|--------------|--------------|-------------|------------|
| | | | Absoluta | % |
| Frutas | 234.1 | 219.4 | -14.7 | -6.3 |
| Equipos Médico | 61.2 | 70.5 | 9.2 | 15.1 |
| Bebidas | 88.6 | 67.2 | -21.4 | -24.1 |
| Cacao | 72.4 | 63.8 | -8.7 | -11.9 |
| Productos Farmacéuticos | 82.2 | 45.0 | -37.2 | -45.2 |
| Tabaco | 28.8 | 36.5 | 7.7 | 26.8 |
| Calzados | 31.0 | 35.3 | 4.3 | 13.7 |
| Prendas de Vestir | 15.7 | 24.5 | 8.7 | 55.7 |
| Fundición, Hierro y Acero | 3.8 | 12.7 | 11.5 | 299.8 |
| Máquinas, Aparatos Eléctricos | 23.2 | 12.7 | -10.4 | -45.0 |
| Vegetales Comestibles | 10.4 | 12.0 | 1.5 | 14.8 |
| Resto | 69.4 | 133.8 | 64.4 | 92.8 |
| Total | 707.0 | 737.6 | 30.7 | 4.3 |

Fuente: Eurostat

Generación de Energía Mensual 2010 - Noviembre 2012



ESTADÍSTICAS DE LAS EDES | ENERO - ABRIL 2012

| Concepto | Ene-Nov | | Var. |
|--|------------------|------------------|------------|
| | 2011 | 2012 | % |
| Cantidad de Clientes Facturados a Abril | | | |
| Total | 2,015,987 | 2,098,413 | 4.1 |
| Edenorte | 791,870 | 689,134 | -13.0 |
| Edesur | 554,134 | 668,984 | 20.7 |
| Edeeste | 669,983 | 740,295 | 10.5 |
| Compra de Energía | | | |
| Compra Energía (GWh) | 10,230 | 10,605 | 3.7 |
| Precio Medio Compra Energía (USCent/kWh) | 17.4 | 16.2 | -7.0 |
| Factura por Compra de Energía (MMUS\$) | 1,835 | 1,883 | 2.6 |
| Venta de Energía | | | |
| Energía Facturada (GWh) | 6,823 | 7,256 | 6.35 |
| Precio Medio Venta Energía (USCent/kWh) | 20.8 | 20.0 | -4.08 |
| Factura por Venta de Energía (MMUS\$) | 1,399 | 1,479 | 5.72 |
| Cobros (MMUS\$) | 1,222 | 1,348 | 10.31 |

Fuente: CDEEE

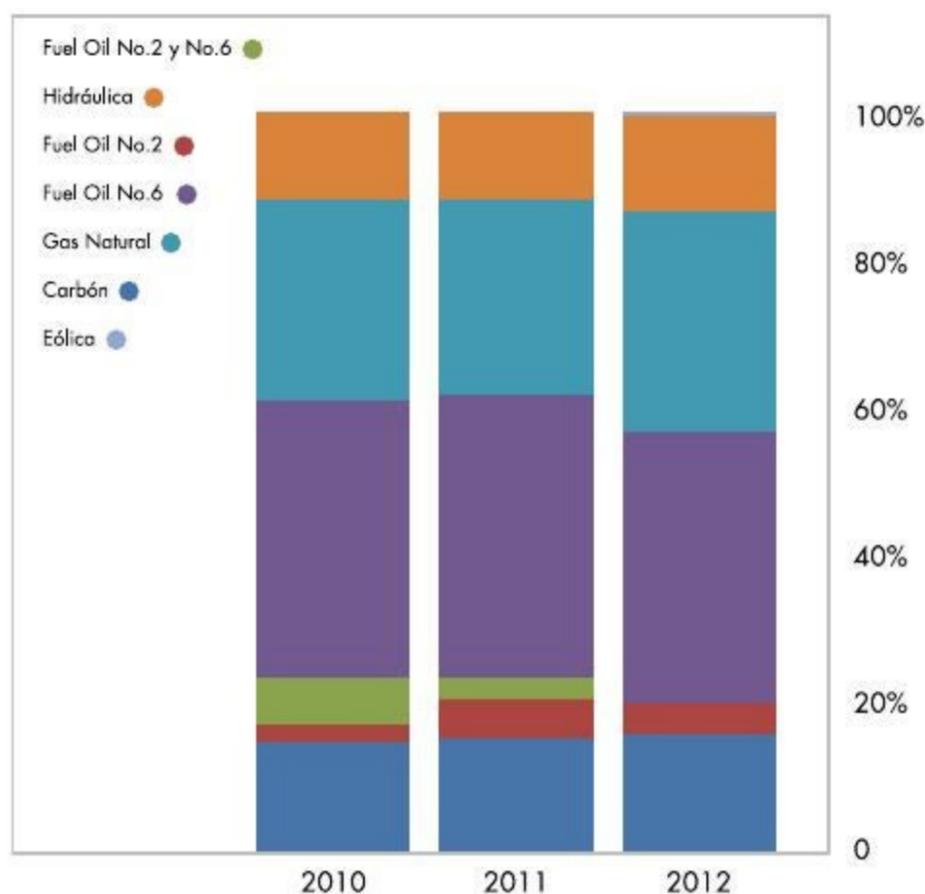
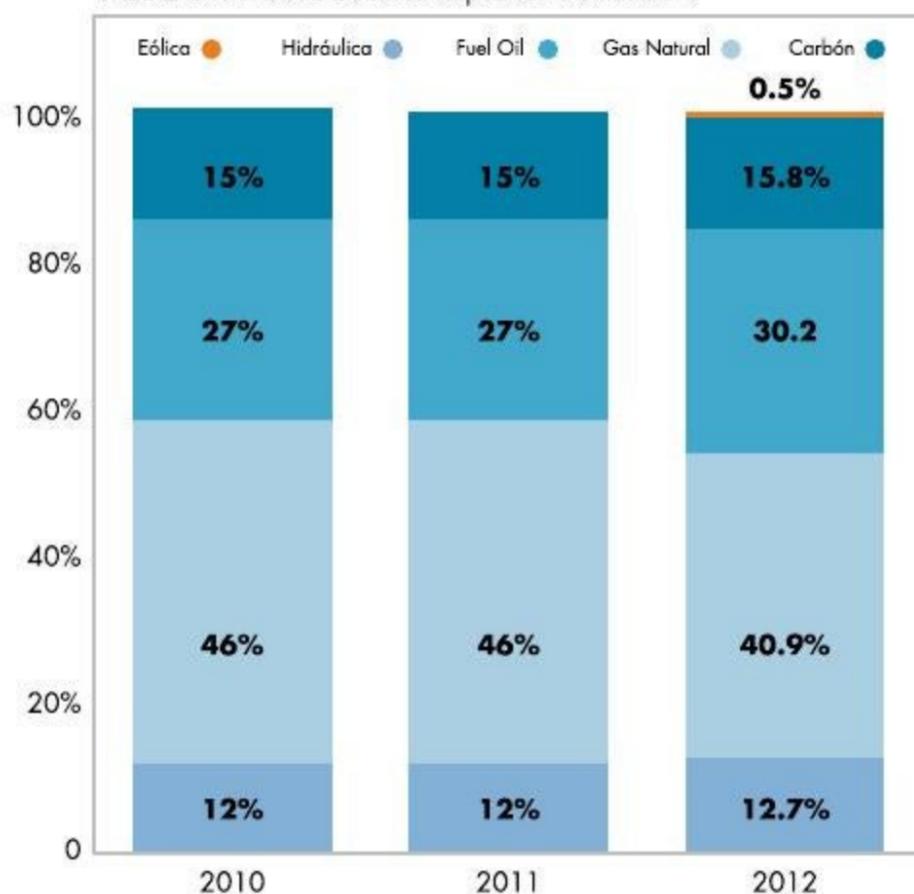
INDICADORES DE GESTIÓN COMERCIAL | ENERO - NOVIEMBRE 2012

| Concepto | Valor | Concepto | Valor |
|----------------------|--------------|---|-------------|
| Pérdidas (%) | 28.8 | Índice Recuperación Efectivo (CRI) (%) | 74.5 |
| Edenorte | 32.2 | Edenorte | 71.7 |
| Edesur | 23.2 | Edesur | 78.5 |
| Edeeste | 32.1 | Edeeste | 72.7 |
| Cobranzas (%) | 104.6 | Disponibilidad Servicio (%) | 82.0 |
| Edenorte | 105.7 | Edenorte | 83.9 |
| Edesur | 102.2 | Edesur | 80.1 |
| Edeeste | 107.1 | Edeeste | N/D |

Fuente: CDEEE

Fuente: CDEEE

Matriz Generación Eléctrica República Dominicana





CONSEJEROS LOCALES PARA SUS RELACIONES CON EL MUNDO

Av. Winston Churchill 1099
Torre Citi en Acrópolis, Piso 14
Santo Domingo, República Dominicana
Tel. 809-955-2727, Fax. 809-955-2728
www.jcpdr.com

J | C | P

JIMÉNEZ CRUZ PEÑA
ABOGADOS



REPÚBLICA DOMINICANA

“Año por el Fortalecimiento del Estado Social Democrático de Derecho”

Superintendencia de Salud y Riesgos Laborales

La SISALRIL se fortalece con la conjugación de un Sistema de Gestión basado en las normas internacionales de calidad ISO 9001:2008, y de seguridad de la información ISO 27001:2005.

Nuestro Sistema de Gestión está sustentado en una política que integra los siguientes pilares:

Mostramos transparencia en nuestras acciones.

Damos respuesta oportuna y satisfactoria.

Garantizamos la provisión de la tecnología.

Procuramos la mejora continua de nuestros procesos.

Contamos con la competencia de nuestros recursos humanos

Cumplimos con los compromisos que nos dictan las leyes y otras normativas.

Contamos con:

Oficina de Libre Acceso a la Información Pública

Sistema 311 de Atención Ciudadana

Oficina de Atención al Usuario

Carta Compromiso al Ciudadano



LA POLICÍA DE LOS RIESGOS LABORALES

CARICOM LA COMUNIDAD DEL CARIBE

La Comunidad del Caribe (CARICOM, por sus siglas en inglés) fue creada el 4 de julio de 1973, a través de la firma del Tratado de Chaguaramas como resultado de la reunión en el 1972 de los líderes caribeños de la Commonwealth en la Séptima Conferencia de Jefes de Gobierno; en donde decidieron transformar la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en un mercado común y establecer la Comunidad del Caribe.

Los quince países miembros de CARICOM:

PAÍSES DE MAYOR DESARROLLO RELATIVO (PMD'S)

BARBADOS, GUYANA, JAMAICA, SURINAME, TRINIDAD Y TOBAGO.

PAÍSES DE MENOR DESARROLLO RELATIVO (LDC'S)

ANTIGUA Y BARBUDA, BELICE, DOMINICA, GRENADA, MONTSERRAT, SAN KITTS Y NEVIS, SANTA LUCÍA Y SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS.

BAHAMAS Y HAITÍ (ESTOS NO FORMAN PARTE DEL MERCADO COMÚN).

También existen países miembros asociados de CARICOM, estos son: Anguila, Bermudas, Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán e Islas Turcas y Caicos. Mientras que los países que participan en calidad de observadores son: México, Venezuela, Aruba, Colombia, Antillas Holandesas, República Dominicana y Puerto Rico.

En 1989, los Jefes de Gobierno de los países de CARICOM tomaron la decisión de transformar el mercado común en un mercado y una economía única en la que los factores se mueven libremente, como base para la producción competitiva a nivel internacional de bienes y prestación de los servicios.

La instancia suprema de la Comunidad es la Conferencia de Jefes de Gobierno. El segundo órgano en importancia es el Consejo de Ministros de la Comunidad. La Secretaría de la CARICOM es el principal órgano administrativo y está dirigida por un Secretario General, quien es el director general de la Comunidad.

En agosto del año 1998 República Dominicana firmó, el Acuerdo de Libre Comercio con CARICOM (ALC RD-CARICOM), comprendiendo entre otros temas, libre acceso de mercancías, eliminación de obstáculos no arancelarios al comercio, establecimiento de reglas de origen, armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias; desbloqueo escalonado del comercio de servicios, y, resguardo y fomento de la inversión.

Desde su entrada en vigor, en diciembre del año 2001, los productos originarios de la República Dominicana se benefician de libre acceso en los países más desarrollados de CARICOM (PMDs -Jamaica, Barbados, Trinidad & Tobago, Guyana y Surinam-).

Los bienes originarios de ambas partes están supuestos a recibir el siguiente tratamiento: Acceso libre de arancel para todos los bienes -con algunas excepciones de productos. Hay una lista de productos sujetos a la tasa de Nación más Favorecida (NMF), llamada lista negativa, que no están en libre comercio. Reducción gradual de la tasa arancelaria de Nación más Favorecida (NMF) sobre los bienes que se especifiquen, al entrar al mercado de los países más desarrollados de CARICOM (PMD's) y a República Dominicana. Medidas especiales para ciertos productos agrícolas, los cuales estarán sujetos al pago de arancel en ciertos meses del año y en otros meses entrarán libre de aranceles.

Hasta la fecha se han realizado cuatro (4) Reuniones del Consejo Conjunto de Administración del Acuerdo (ALC RD-CARICOM):

De acuerdo al "Informe de Seguimiento a los Acuerdos Comerciales, Enero-Diciembre de 2011", elaborado por la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX) del Ministerio de Industria y Comercio, el saldo de la balanza comercial, excluyendo las importaciones de petróleo y sus derivados (capítulo 27 del Sistema Armonizado), entre República Dominicana y la CARICOM presentó un superávit en los años 2010-2011. No obstante siendo un saldo favorable, este se ha visto reducido en un 24% para el período 2009-2010 y aún más en el período 2010-2011, enfrentando un descenso de un 88%. Esta situación ha sido producto del acelerado crecimiento por parte de las importaciones de República Dominicana procedentes de ese bloque de comercio, situando este saldo en US\$5.0 millones en el 2011.

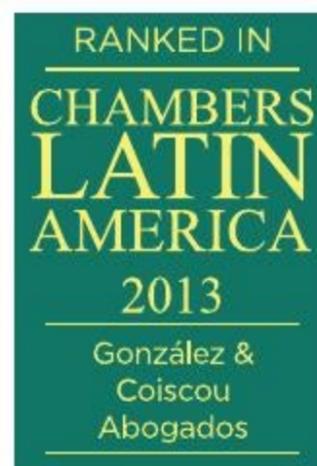
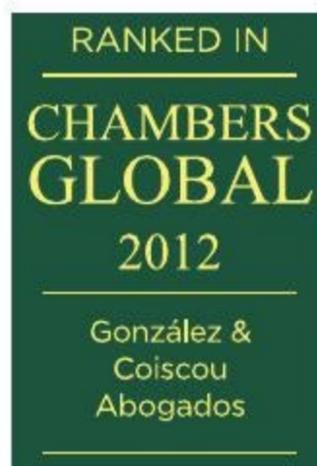
En cuanto al análisis de las exportaciones desagregadas por productos hacia CARICOM en el año 2011, los principales 10 productos concentraron el 83.1% del total. Teniendo los mayores niveles de ventas los productos pertenecientes al Capítulo 72 "fundición, hierro y acero" con ventas por el orden de US\$34.6 millones, seguido por bienes del Capítulo 39 "plástico y sus manufacturas" con US\$23.9 millones en ventas. Otros productos con una gran participación fueron parte del Capítulo 25 "sal; azufre; tierras y piedras; yesos; cales y cementos."

Por su parte, las importaciones (No Petroleras) de República Dominicana, procedentes de los países que conforman la CARICOM concentraron un 97% en diez productos principales en el año 2011. Siendo estos "fundición, hierro y acero" del Capítulo 72 y "abonos" Capítulo 31, capítulos que acapararon el 64.2% del valor importado, de acuerdo al informe citado de la DICOEX.



González & Coiscou

—abogados • attorneys at law—



NOTICIAS DE LA INDUSTRIA

Fortaleciendo a las PyME

El Banco Popular Dominicano y la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) clausuraron el Programa de Fortalecimiento Empresarial PyME, correspondiente al 2012, iniciado en febrero del pasado año, el cual tuvo una duración de ocho meses. Este programa de apoyo a las PyME dominicanas cubrió los ejes esenciales de la formación empresarial: elaboración de planes de negocio, estructuración de empresas, plan eficaz de mercadeo o políticas de finanzas, entre otros.

Esta primera edición del programa contó con la participación de 1,030 e involucró a un total de 1,600 profesionales.

A principios del 2013 y con el objetivo de continuar mejorando el desempeño empresarial en las áreas mencionadas, la AIRD renovó el acuerdo de colaboración con el Banco Popular Dominicano en aras de continuar mejorando la capacitación de los recursos humanos de la industria nacional.



Dudas sobre sostenibilidad de cuentas externas

El pasado mes de octubre fueron presentados los resultados del estudio “Indicadores seleccionados de Comercio Exterior en la República Dominicana: Evaluación de una década”. Estos indicadores ponen énfasis en el peso de las exportaciones e importaciones de bienes en la economía, la composición del comercio por tipo de bienes y el grado de concentración de productos y de mercados de origen de las importaciones y destino de las exportaciones. Dicho estudio está enmarcado en el Observatorio Dominicano de Comercio Internacional (ODCI), integrado por DICOEX, DGA, INTEC, CONEP, AIRD, AMCHAM y ADOEXPO.



Seminario internacional MESCyT

Con el firme compromiso de impulsar políticas y acciones tendientes a contar con un mercado laboral con altos niveles de destrezas, desarrollamos, en conjunto con el Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (MESCyT) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Seminario Internacional “Diseminación de los Resultados de la Investigación de OCDE sobre la Educación Superior en la República Dominicana”, el cual presenta a través de sus páginas, una evaluación de las políticas nacionales de educación.

Producción sostenible

La Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) y el Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal (CEDAF), con el apoyo del Proyecto de Innovación Industrial: Compitiendo en Rapidez y Flexibilidad, financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN), firmaron un convenio mediante el cual buscan lograr que 40 empresas industriales tengan sus planes de reducción de desperdicios y formen parte de una cadena de reciclaje que incluya grupos de “ecotrabajadores” o recicladores que verán fortalecidos sus ingresos a partir de este proyecto. Este acto fue llevado a cabo en el Salón Multiusos de la AIRD, el pasado mes de noviembre.



Mesa de Seguimiento 2do. Congreso de la Industria Dominicana

Desde finales del pasado año, la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), junto a ADOZONA, ha continuado participando activamente en la Mesa creada por el Presidente Danilo Medina para dar seguimiento a las principales acciones y estrategias emanadas del “Segundo Congreso de la Industria Dominicana”, el cual se realizó en abril del año pasado.



Esta Mesa Presidencial está encabezada por el Ministro de la Presidencia, Gustavo Montalvo y el Ministro de Industria y Comercio, José Del Castillo. Participan representantes tanto del sector industrial como del sector gubernamental.

Con estas reuniones se persigue, además, propiciar la mejora de la capacidad de las empresas para competir y aumentar su producción para el mercado local y de exportación.



Conversatorios Directiva Nacional AIRD con representantes del sector gubernamental

La Directiva Nacional de la AIRD recibió durante este período, en encuentros separados, al Director General de Impuestos Internos, Guarocuya Félix y a la Directora de Pro-Industria, Alexandra Izquierdo, en conversatorios en los cuales fueron abordados diversos temas de interés para el sector, entre los que citamos: Reforma tributaria 2012; Régimen fronterizo; Proyecto de Ley de Amnistía Fiscal; Planes y estrategias de la AIRD 2013, entre otros.



50 años, 5 décadas, una industria

El pasado 29 de noviembre, llevamos a cabo nuestro tradicional Almuerzo Anual Aniversario, con motivo de nuestro 50 aniversario de fundación, en el cual se desarrolló un panel titulado “50 años, 5 décadas, una industria”, que contó con la participación, como oradores invitados, de los destacados industriales Roberto Bonetti Guerra, Franklin Báez Brugal, Elena Viyella de Paliza y Franklin León Herbert, quienes analizaron el pasado, presente y futuro de la industria en la República Dominicana, bajo la moderación de la veterana periodista Alicia Ortega.

Los panelistas en sus intervenciones expusieron sobre los avances del sector, sus dificultades, sus retos. La ocasión fue propicia para evidenciar la vocación mostrada por el sector industrial de servir al bienestar común, vía la generación de riquezas y empleos productivos, la elaboración de propuestas y el levantamiento de posiciones a favor del aparato productivo nacional.



50 años de Desarrollo Industrial

En el marco del Almuerzo Anual Aniversario efectuado en el mes noviembre del año 2012, se presentó la obra histórica conmemorativa a nuestro 50 aniversario, titulada “50 Años de Desarrollo Industrial”, de la autoría de Carlos Despradel, la cual recoge y destaca los aportes realizados por la Asociación de Industrias durante sus cinco décadas de existencia y la contribución al desarrollo nacional de las empresas manufactureras. Se trata de un recorrido por el esfuerzo realizado desde el sector y desde la AIRD para fortalecer ese segmento del aparato productivo dominicano, así como por las políticas públicas que acompañaron ese proceso.

Esta obra, orgullo de nuestra institución, fue entregada a los fundadores de la AIRD, Fernando Viyella y Antonio Najri, este último representado durante el acto por Marcial Najri.

Asamblea General Ordinaria y Eleccionaria AIRD

Dando cumplimiento a los Estatutos de nuestra institución, realizamos el pasado mes de noviembre nuestra Asamblea General Ordinaria y Eleccionaria, en la cual fue elegida la nueva Directiva Nacional que dirigirá los destinos de la Asociación para el período 2013-2014. La misma está integrada por: Ligia Bonetti Du-Breil, Presidente; Francisco Garcia Crespo, 1er. Vicepresidente; Celso Juan Marranzini, 2do. Vicepresidente; Julio Virgilio Brache, 3er. Vicepresidente; Franklin León, 4to. Vicepresidente; Campos De Moya, 5to. Vicepresidente; Eduardo Martínez, 6to. Vicepresidente; Augusto Ramírez, Secretario; Carlos Fernández, Vicesecretario; Richard Aróstegui, Tesorero; Juan José Attias Camacho, Vicetesorero; Directores: Mauricio Haché, Bernardo Espínola, Kai Schoenhals, Manuel García Troncoso, Carlos Emilio González, Roberto Herrera, Aquiles Bermúdez, Ricardo Koenig, Jorge Aguayo Saladín, Radhamés García, José Luis Venta; William Keese, Manuel Cabral, Carlos Zaldivar, Andrés Zentella y Ana Judith Alma; Victor Macarrulla, Andrés Fernández y José Fernando Paliza, en la Comisión de Cuentas; y nuestro equipo de asesores y consultores está integrado por: Marisol Vicens, Roberto Despradel, José Gior Ariza y Rafael Menicucci.



Coctel de fin de año y entrega Memorias de Gestión

El pasado 17 de diciembre, en el marco del Coctel Navideño que celebra tradicionalmente la AIRD, fueron reconocidas diversas personalidades que se han destacado por ser parte importante en los logros alcanzados por el sector industrial en el año culminaba. Las personas reconocidas fueron los señores Idionis Pérez, Director del INFOTEP, Manuel Labrado, Representante del Banco Interamericano de Desarrollo, Manuel García Arévalo, ex ministro de Industria y Comercio, Smeldy Ramírez, Especialista Sectorial del BID, Rafael Camilo, ex director de Aduanas y Juan Francisco Mejía, consultor internacional que ha asesorado a la AIRD en temas de políticas industriales.

En este acto, fueron también presentadas las Memorias de Gestión correspondientes al periodo 2011-2012 con un tema de fondo: "Tendiendo puentes", así como la nueva Directiva que regirá los destinos de la asociación para el periodo 2013-2014.



Desarrollo Fronterizo

Durante este período, la Asociación de Industrias de la República Dominicana, acompañada de otras asociaciones y organizaciones representativas del sector, ha encaminado numerosas acciones tendentes a lograr la modificación de la Ley 28-01, a los fines de cumplir con los objetivos trazados en la Estrategia Nacional de Desarrollo.

Tal es el caso de las reuniones que se han sostenido a lo interno del sector, así como la Rueda de Prensa y publicación del documento de posición de la AIRD y de otras 29 organizaciones industriales y empresariales, mediante el cual se externó públicamente la preocupación del sector sobre los efectos dañinos provocados por dicha legislación.

Asimismo, durante este primer trimestre del corriente año, han sido sostenidos encuentros con representantes de diversos sectores de la sociedad: editores económicos, senadores, diputados, líderes de opinión, sector sindical, iglesia, entre otros, a los cuales les fue presentado, en conversatorios por separado, un análisis con las principales preocupaciones del sector en torno a la referida Ley.

AIRD recibe reconocimiento

La Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), recibió con agrado el pasado mes de marzo, un reconocimiento otorgado por la Administradora de Riesgos Laborales Salud Segura (ARL), en un acto con motivo del noveno aniversario de dicha institución. Este reconocimiento fue otorgado a la AIRD por su apoyo al crecimiento y desarrollo de la ARLSS, como entidad miembro del Consejo Directivo del IDSS.



Investigación y Desarrollo (I+D)

Con el apoyo del Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, fue realizada la charla "Importancia de la Investigación y Desarrollo (I+D) para promover la innovación, y qué mecanismos ofrece el país para apoyar estas iniciativas", actividad que se enmarca en las acciones emanadas del 2do. Congreso de la Industria Dominicana, dentro de la Mesa de Capital Humano e I+D+I, y que contó con la participación de representantes de las principales universidades y centros de capacitación de país, así como de nuestras industrias.



La AIRD presentó al sector bancario y Superintendencia de Bancos las trabas que afectan financiamiento al sector industrial

La Asociación de Industrias de la República Dominicana, Inc. (AIRD) presentó este jueves al sector bancario y Superintendencia de Bancos los obstáculos que se mantienen en el sector industrial para el acceso al financiamiento.

En esta oportunidad se manifestaron las trabas que se le presentan al sector industrial y a otros sectores de la economía en general para el acceso a mejores instrumentos crediticios.

La AIRD considera que las trabas de acceso al financiamiento que más están afectando la industria son:

- Falta de mecanismos eficientes de financiamiento a largo plazo.
- Limitado desarrollo del Mercado de Valores.
- Elevados márgenes de intermediación financiera, que se manifiestan en altas tasas de interés activas tanto en RD\$ con en US\$, así como la diferencia entre las tasas pasiva y activa.
- Rigidez del Reglamento de Evaluación de Activos (REA), el cual no segmenta los sectores por su naturaleza de riesgo al momento de su aplicación.
- Carencia de un sistema de avales crediticios especializados para el riesgo industrial.
- Falta de un sistema de evaluación de riesgo focalizado en el sector industrial y sus diferentes sub-sectores.

La banca dominicana debe ser una aliada del sector industrial dominicano, ya que es el destino por excelencia para la eventual colocación de crédito bancario, una vez desaparezcan los instrumentos de inversión públicos actuales.

En la presentación, se estimuló a los principales ejecutivos de la banca en el país, así como al Superintendente de Bancos, discutir sobre el papel que debe jugar el sector industrial para incrementar la obtención de financiamiento; el papel de los bancos para incrementar su oferta crediticia hacia el sector industrial y el papel del Estado dominicano, a través de la Superintendencia de Bancos, para la creación de instrumentos de financiamiento mixtos, como en otros países, donde se le da a la industria tasas preferenciales para su financiamiento.



Encuentro líderes industriales centroamericanos y de República Dominicana

La Asociación de Industrias de la República Dominicana participó los días 12 y 13 de marzo del corriente año, en la reunión del Consejo de Directores de la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales de Centroamérica y República Dominicana (FECAICA), la cual se realizó en Panamá.

En esta reunión, fueron abordados temas de alto interés para la región relativos a: seguridad regional, procesos democráticos, política industrial, Unión Aduanera Centroamericana y sobre el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. En el marco de esta reunión se sostuvo un encuentro con el Ministro de la Presidencia de Panamá, con quien fueron intercambiadas impresiones respecto a los temas antes señalados.

Durante esta visita, la AIRD participó en el Foro Empresarial de Mesoamérica, que también tuvo lugar en esta ciudad.



Presentación resultados eficiencia energética

Este mes de enero fueron presentados los resultados del Proyecto de Eficiencia Energética del Sector de Plástico, iniciativa ejecutada por la AIRD y financiada por el Consejo Nacional de Competitividad y el Banco Interamericano de Desarrollo, la cual tuvo el objetivo de conducir a un uso más eficiente de la energía eléctrica en 10 empresas industriales del subsector de plásticos en el país. El acto contó además con la participación como invitado especial del Presidente de la Comisión Nacional de Energía, Enrique Ramírez, quien resaltó y felicitó la iniciativa.

Sus actividades empresariales quedarán mejor si las realiza en el Salón Multiusos AIRD

- Diplomados
- Ruedas de prensa
- Seminarios
- Lanzamiento de productos
- Conferencias
- Cócteles y encuentros sociales

- Cursos
- Encuentros
- Reuniones empresariales
y de negocios
- Talleres

Nuestro moderno y equipado salón multiusos está a disposición de un amplio segmento del mercado para la ejecución de diferentes tipos de actividades a precios bastante competitivos. Realice su próxima actividad en nuestros salones.

Avenida Sarasota No. 20, Torre
Empresarial AIRD, 1er. nivel, Ensanche
La Julia, Santo Domingo, D. N.
Teléfono (809)472-0000
Fax (809)472-0303;
Email: gcatedral@aird.org.do
www.portalindustrial.net

aird 
Asociación de Industrias de la República Dominicana

