

hecho en RD

UNA PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

AÑO 4 NO. 7

2015

RETOS Y OPORTUNIDADES DEL DR-CAFTA

MÁS ALLÁ DEL 2015, UNA AGENDA DE MEDIANO PLAZO

CONSIDERACIONES DE INSTITUCIONES
PÚBLICAS Y PRIVADAS SOBRE EL DR-CAFTA
ANTE EL SENADO DE LA REPÚBLICA

EL INTERCAMBIO COMERCIAL DESDE LA FIRMA DEL DR-CAFTA HASTA EL PRESENTE: DATOS PARA REFLEXIONAR Y ACTUAR

ROBERTO DESPRADEL

SEGUIR AUNANDO VOLUNTADES Y EMPEÑO...

ENTREVISTA A JOSÉ DEL CASTILLO SAVIÑÓN,
MINISTRO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

A TIEMPO DE RECUPERAR EL TERRENO PERDIDO

ENTREVISTA AL SENADOR CHARLIE MARIOTTI,
PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE INDUSTRIA
Y COMERCIO DEL SENADO DE LA REPÚBLICA

JOSÉ LEÓN ASENSIO: UN CAPITÁN DE LA INDUSTRIA, UN HOMBRE BUENO

GALARDÓN AL MÉRITO INDUSTRIAL 2014

HECHO EN RD OCTUBRE 2014 2015: RETOS Y OPORTUNIDADES DEL DR-CAFTA | ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (AIDR)

15 AÑOS GENERANDO ENERGÍA QUE POTENCIA EL DESARROLLO

Desde 1999 a la fecha
hemos triplicado nuestra capacidad de producir energía
mediante una inversión de 700 millones de dólares

Hoy somos la mayor empresa generadora del país
con una capacidad instalada de 905 megavatios
provenientes de 8 plantas de generación

Así contribuimos cada día con el desarrollo nacional
de manera eficiente, visionaria y responsable con el medioambiente



WWW.egehaina.com



- 6 Palabras de la Presidente**
AJUSTAR EL RUMBO Y ACELERAR LOS CAMBIOS
- 8 Mensaje de la Editora**
2015: NO HAY VUELTA ATRÁS
- 10 Méritos**
JOSÉ LEÓN ASENSIO:
UN CAPITÁN DE LA INDUSTRIA
UN HOMBRE BUENO
- 14 Nuestros Productos**
CIGARROS, EL GRAN
BENEFICIADO DEL DR-CAFTA
- 16 Una Industria Sostenible**
FARCO: SOSTENIBLE Y RENTABLE
- 18 Capacitando para la Excelencia**
EL TEMA DEL CAPITAL
INTELLECTUAL
Jacqueline Malagón
- 22 Hablan las Encuestas**
BARÓMETRO FINANCIERO
INDUSTRIAL
- 26 DOSSIER**
2015: RETOS Y OPORTUNIDADES
DEL DR-CAFTA
- 28 SEGUIR AUNANDO VOLUNTADES**
Y EMPEÑO...
Entrevista a José del Castillo Saviñón,
Ministro de Industria y Comercio
- 30 A TIEMPO DE RECUPERAR EL**
TERRENO PERDIDO
Entrevista al senador Charlie Mariotti,
presidente de la Comisión Permanente de
Industria y Comercio del Senado del República
- 32 A DIEZ AÑOS DEL DR-CAFTA**
Elka Shecker
- 34 EL INTERCAMBIO COMERCIAL**
DESDE LA FIRMA DEL DR-CAFTA
HASTA EL PRESENTE: DATOS PARA
REFLEXIONAR Y ACTUAR
Roberto Despradel
- 38 MÁS ALLÁ DEL 2015, UNA AGENDA**
DE MEDIANO PLAZO
Consideraciones de instituciones públicas
y privadas sobre el DR-CAFTA ante el
Senado de la República
- 54 EL DR-CAFTA, SU IMPLEMENTACIÓN**
Y ADMINISTRACIÓN
Eduardo Rodríguez Apolinario
- 56 DR-CAFTA, LECCIONES**
Y EXPERIENCIAS PARA
LOS DOMINICANOS
Miguel Ceara-Hatton
- 58 RETOS Y OPORTUNIDADES**
DEL DR-CAFTA PARA EL SECTOR
AGROPECUARIO DOMINICANO
Enriquillo Rivas
- 60 DICOEX: EN CAPACIDAD DE ASISTIR**
AL SECTOR PRIVADO
Entrevista a Katrina Naut, Directora General
de la Dirección de Comercio Exterior
- 64 Expandiendo Fronteras Productivas**
DE LA FÁBRICA A LA MESA
DOMINICANA
- 68 Conozca un Gremio**
AMCHAMDR: 90 AÑOS
ESTRECHANDO PUENTES
- 72 Conozca los Programas de Responsabilidad**
Social de Nuestras Industrias
FUNDACIÓN RICA: UN EJERCICIO
EMPRESARIAL SUSTENTABLE
- 76 OPINAN LOS INDUSTRIALES**
- 79 CIFRAS DE LA INDUSTRIA**
- 88 NOTICIAS DE LA INDUSTRIA**

Juntos Somos Mejores.



Las empresas INCA y Metaldom se unen para formar Gerdau Metaldom.

Nace la primera multinacional dominicana en el área del acero para convertirse en el líder en todo el Caribe y Centroamérica. Con esta unión se reafirma el compromiso de producir productos de calidad mundial. La experiencia de INCA y Metaldom, junto al liderazgo por más de 100 años de Gerdau, garantizan las mejores prácticas en la fabricación de acero.



www.gerdaumetaldom.com



AJUSTAR el RUMBO y ACELERAR *los cambios*



Ligia Bonetti Du-Breil

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS
DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

Las políticas en República Dominicana han profundizado un proceso de desindustrialización. Esta situación se evidenció más grave cuando el Banco Central, en agosto del presente año, hizo público un cambio del año base y nueva metodología de las cuentas nacionales.

Es particularmente relevante lo relativo al tamaño del PIB de la industria manufacturera, la cual representaba un 21.8% del PIB con la metodología que tomaba como año base el 1991 y con la nueva metodología, el año base del 2007, apenas representó un 12.3% (es decir, pasamos de significar uno de cada cinco pesos a significar uno de cada ocho pesos, aproximadamente). Para el 2013, la manufactura sólo representó el 11.6% del PIB según el nuevo año base.

Ante esta realidad surgen algunas interrogantes: ¿Cuál ha sido el impacto de las políticas macroeconómicas en el desempeño del sector industrial? ¿Cuáles son las consecuencias sociales y políticas de un modelo que privilegia las importaciones sobre la producción local y las exportaciones? Si ese es el rumbo que se elige como política económica deliberada, ¿Garantiza este cumplir las metas de la Estrategia Nacional de Desarrollo?

Tratando de encontrar respuestas a esos y otros cuestionamientos, nos percatamos y ahora tengo la certeza de que el principal problema que tenemos como sector es que la mayoría de la sociedad, y en especial los actores políticos, no están convencidos del impacto negativo de la industrialización del país en el desarrollo sostenido y sostenible de nuestra nación y sobre todo en la cohesión social, lo que se evidencia en las ingeniosas trabas que día tras día tenemos que enfrentar y de la que muchos de ustedes son testigos.

Pensamos que en una gran parte de la sociedad dominicana existe una especie de ceguera que nos está impidiendo ver cómo se nos está deshaciendo la viabilidad de la nación y cómo se erigen graves riesgos a la cohesión social, que van desde el desempleo hasta el tráfico de drogas, las deficiencias de la educación, el clientelismo, la corrupción y, de modo especial, la pobreza en amplios segmentos de la población.

Por esta razón cada líder industrial, cada empresario manufacturero, está llamado a levantar su voz y como fieles creyentes de lo que hacemos y del porvenir al que aspiramos para nuestra nación, debemos convertirnos en evangelizadores de las bondades de la industria manufacturera para impulsar el desarrollo económico y ambientalmente sostenible, la cohesión social y un mayor nivel de vida para todos los dominicanos.

Tenemos el desafío de mantener el crecimiento macroeconómico a la vez que fomentar la generación de empleo y las exportaciones. La manufactura ofrece la mejor oportunidad en este ajuste de rumbo, a través de la reorientación de la economía hacia sectores con mayor valor agregado, lo que brindaría la posibilidad de aumentar la productividad, elevar los salarios y el nivel de ingresos.

Es tiempo de ajustar el rumbo y acelerar los cambios, enfocando nuestro modelo económico en el fortalecimiento deliberado, consciente y sistemático del sector industrial.

En estos cuatro años de gestión al frente de la AIRD, no puedo estar más convencida de lo siguiente: Creo y siempre creeré en el sector industrial; creo en mi país y creo en los dominicanos.

No permitamos que las actuales circunstancias nos determinen, es hora de ajustar el rumbo y acelerar los cambios.

¿EN QUÉ CREEMOS?



**ESTAR INVOLUCRADOS,
UN FIRME COMPROMISO SOCIAL**

CREEMOS EN SER PARTE DE LA SOLUCIÓN ASUMIENDO UN FIRME COMPROMISO SOCIAL MEDIANTE EL APOORTE PUNTUAL AL MEJORAMIENTO DE ÁREAS CRÍTICAS PARA EL DESARROLLO DE RD COMO LA EDUCACIÓN, EL MEDIO AMBIENTE, LA POBREZA EXTREMA Y LA VIOLENCIA DOMÉSTICA.



PHILIP MORRIS
DOMINICANA

2015

NO HAY VUELTA ATRÁS

Hace casi diez años sosteníamos un intenso debate sobre la conveniencia o no de firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Centroamérica, conocido como el DR-CAFTA, con el que pretendimos asegurar las ventajas de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, programa unilateral ofrecido por Estados Unidos a algunos de sus socios comerciales.

Lo que era una autopista en una dirección se pretendía que se convirtiese en autopista de dos direcciones, pero nuestra estructura productiva no parecía encontrarse preparada para la avalancha de importaciones que vendrían buscando aprovechar las oportunidades de un mercado relativamente muy pequeño en comparación con el gran mercado norteamericano.

Hoy ya hemos olvidado las quejas iniciales y de vez en cuando reiteramos el deficitario comercio que sostenemos como país con nuestros socios en este acuerdo comercial, especialmente con Estados Unidos.

Actualmente nos encontramos a la puerta de un paso significativo en el marco del DR-CAFTA: casi mil líneas arancelarias (962 productos y subproductos), contemplados en las canastas "C" y "M" entrarán al país con cero arancel, la mayor parte industriales.

Sólo para establecer una idea de qué estamos hablando, entrarán con cero arancel bienes tales como los extractos de malta, algunas carnes, productos de pastelería, jugos, licores, bebidas fermentadas, tabaco, bloques, ladrillos para la construcción, tubos, cables, alambre de relleno para soldadura, varillas recubiertas, puertas, ventanas, marcos, asientos y tapas de inodoros, entre otros.

Se cierra así un ciclo de lo que ha constituido, hasta el momento, el mayor desafío para la economía dominicana, que afecta seriamente no sólo su balance comercial, sino también nuestros objetivos sociales cara a un desarrollo sostenido.

En la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), sin olvidar esa dramática realidad, nos hemos concentrado en el diseño y aprobación una política proactiva que haga de República Dominicana una nación exportadora de bienes industrializados, especialmente que involucre a toda su estructura productiva.

No hay vuelta atrás. El reloj marcha sin detenerse. La apertura comercial es un hecho y los deseos de encontrarnos en mejores condiciones los estamos convirtiendo en planes y programas concretos. Sólo nos queda reiterar que, con urgencia, aprovechemos el tiempo, seleccionemos con claridad nuestras prioridades, no hay lugar para el descanso.



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

COORDINACIÓN TÉCNICA

Carolina Cueto Villamán
ccueto@aird.org.do

MERCADEO, VENTA Y DISTRIBUCIÓN

Gleny Mota Catedral
gcatedral@aird.org.do

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Oswaldo D. Santana

FOTOGRAFÍA

Carmen Suárez

IMPRESIÓN

Amigo del Hogar

COLABORADORES

Jacqueline Malagón
Elka Scheker
Eduardo Rodríguez
Miguel Ceara-Hatton
Enriquillo Rivas
Roberto Despradel

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

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

Año 4 - No. 7
Octubre, 2014.

TU CAPITAL

NUESTROS INSTRUMENTOS

TUS GANANCIAS

INVIERTE CON LOS PRIMEROS.

www.parval.com.do

Avenida Prolongación 27 de Febrero No. 1762, Edificio Grupo Rizek,
Ensanche Alameda, Santo Domingo, República Dominicana.
T.: 809-560-0909 | F.: 809-560-6969

Miembro de la Bolsa de Valores de la República Dominicana, S.A.

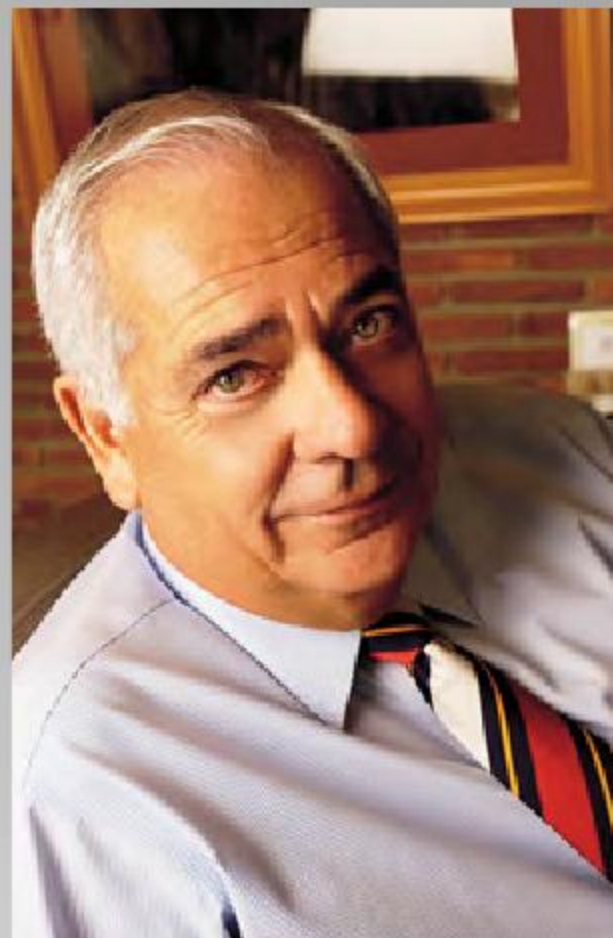


PARVAL
PUESTO DE BOLSA

JOSÉ LEÓN ASENSIO

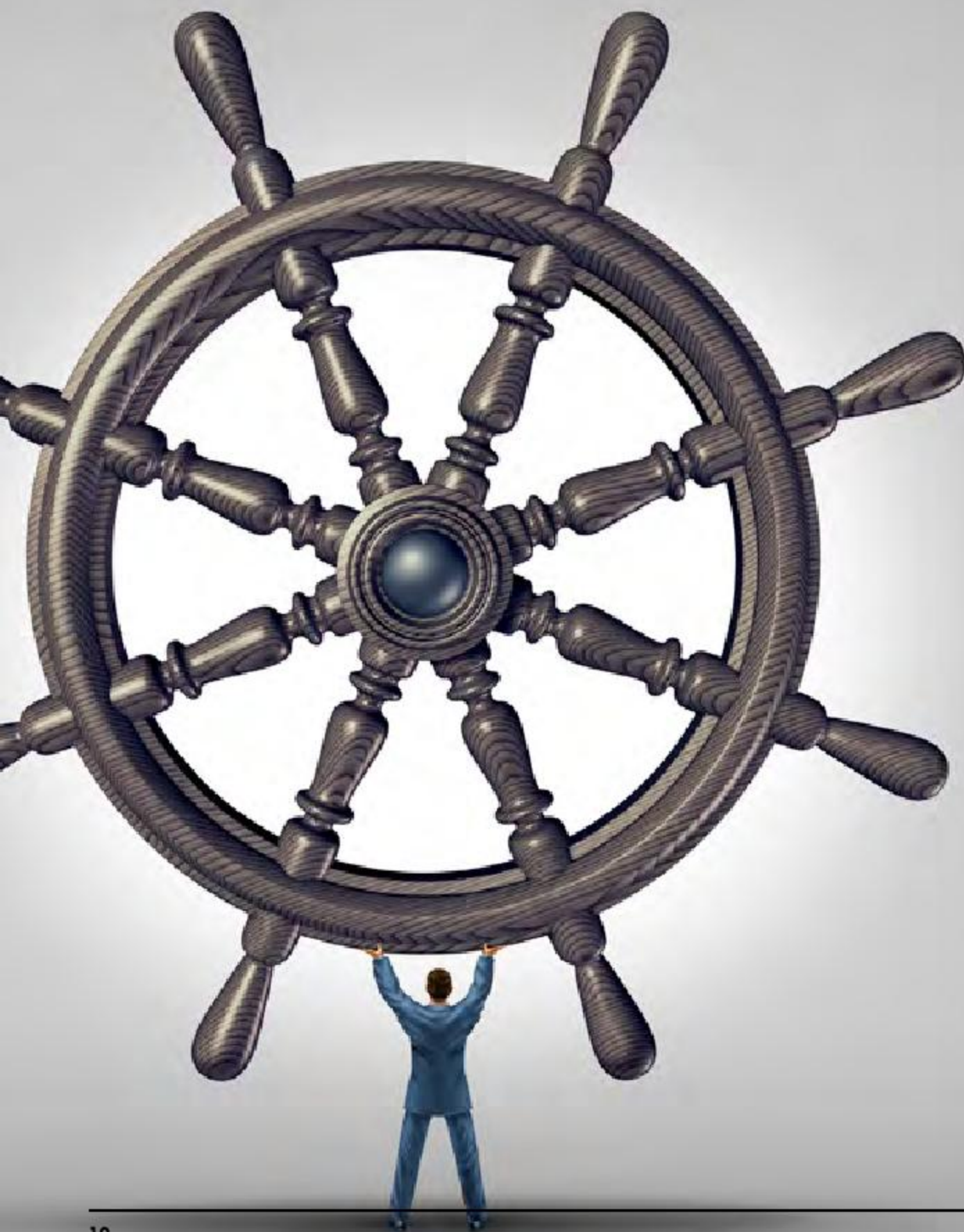
GALARDÓN AL MÉRITO INDUSTRIAL 2014

UN CAPITÁN DE LA INDUSTRIA **UN HOMBRE BUENO**



JOSÉ LEÓN ASENSIO, DON JOSÉ, HA SIDO RECONOCIDO CON EL GALARDÓN AL MÉRITO INDUSTRIAL 2014 POR LA ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (AIRD). ES UN GALARDÓN MÁS QUE MERECIDO PARA UN VERDADERO CAPITÁN DE LA INDUSTRIA DOMINICANA Y PARA UN VERDADERO HOMBRE BUENO.

Hijo de Eduardo Antonio León Jiménez, quien reunió los mayores atributos que lo convirtieron en un exitoso industrial tabaquero que llegó más lejos de lo que su padre (y abuelo de don José) –también tabaquero– y sus ocho hermanos jamás hubiesen imaginado. Don Eduardo se caracterizó por su inteligencia, conocimiento de su medio y de la gente, apertura a las relaciones humanas y aptitud para la dirección empresarial, y de María Asensio Córdoba, doña Mayun, quien es caracterizada como recta, apegada a valores éticos, dueña de un gran sentido de equilibrio y una enorme integridad con la que logró la consideración de todos. Don José tomó mucho tanto de su padre como de su madre.



Don José, con casi 60 años de actividad en el sector industrial, ha presidido múltiples iniciativas empresariales y sociales, entre ellas la Cervecería Nacional Dominicana y Cervecería Bohemia, así como la Fundación Eduardo León Jimenes, Centro León, Emisora Raíces y el Grupo León Jimenes.

Ha tenido a su cargo aproximadamente 5,000 empleados en las empresas del Grupo León Jimenes, en las divisiones de tabaco, cerveza y corporativa.

Diversas alianzas estratégicas fueron impulsadas bajo su presidencia o con su participación. E. León Jimenes concretó una exitosa alianza de negocios con Philip Morris Incorporated (Junio, 1969; Iniciando la producción y venta en República Dominicana, de las marcas de cigarrillos de la empresa internacional, principalmente su marca líder mundial: Marlboro.

El grupo empresarial concertó acuerdos con Miller Brewing Company, que asesoró la instalación y desarrollo de la Cervecería Bohemia y posteriormente de Cervecería Nacional Dominicana. También un acuerdo con Heineken Breweries de Holanda para la producción y comercialización de la cerveza Heineken en República Dominicana.

Finalmente, una alianza estratégica entre E. León Jimenes y AmBev (Compañía de Bebidas de las Américas) para apoyar las estrategias de crecimiento y expansión de Cervecería Nacional Dominicana (CND) mediante inversión y utilización de las mejores prácticas internacionales.

En este proceso, este Grupo empresarial inició en la década de los años 60, la exportación de cigarrillos. La Cervecería Nacional Dominicana inició en la década del 2000 la exportación de Cerveza Presidente a Estados Unidos, Puerto Rico, Haití y otras islas del Caribe.

Junto a sus hermanos, propulsaron otras siete iniciativas empresariales importantes, a partir de la Aurora o E. León Jimenes, que fue la empresa iniciada por sus padres, a saber: Cervecería Bohemia, Cervecería Nacional Dominicana, Industrias de Alimentos, Editorial Padilla, Banco León, Emisoras Raíces y Hermanos León.

Además de ser presidente del Consejo de Directores de la Fundación Eduardo León Jimenes, el Centro Cultural Eduardo León Jimenes y la Emisora Raíces, don José ha sido presidente de la Fundación Dominicana de Desarrollo, de la Asociación Dominicana de Rehabilitación, de Arte Club, mostrando siempre un compromiso no sólo con estas iniciativas sino con una visión de nación donde el bienestar económico y cultural de las mayorías sea posible. Impulsó el Concurso de Arte Eduardo León Jimenes, desde el 1964 un Programa de Mejoramiento Humano

en Comunidades Productoras de Tabaco en la Línea no-roe; la edición de Canciones Dominicanas en Concierto (1995), la edición de la Colección Centenario (2003); un programa de Desarrollo Comunitario (PRODECO) en el entorno de las instalaciones industriales del Grupo en Santiago y Santo Domingo, así como el Parque Eduardo León Jimenes (Santiago, 1994).

Ante todo, un hombre bueno

Don José, antes que nada, es un hombre bueno.

Casado con Petrica Cabral, padre de tres hijos: María Amalia, Lidia Josefina y José Eduardo, fallecido a destiempo a consecuencia de un doloroso accidente.

Un rasgo distintivo de Don José es su risa espontánea, franca, a veces a carcajadas –tan parecida a la de su padre-, su facilidad para resolver problemas y mediar entre la gente, buscando soluciones sin imposiciones de fuerza y, sobre todo, su generosidad.

En una entrevista para la Revista Mercado, don José expresaba que “he podido aprender que la vida no es solo un don, es también una tarea, y como nos enseña la Biblia, los talentos recibidos son para ponerlos a rendir y a fructificar en beneficio nuestro y de los demás. Es importante que en el trabajo nos sintamos motivados, vinculados, útiles, estimulados y competentes, pues lo laboral ocupa un lugar preponderante en nuestra vida y en la percepción que tenemos de nosotros mismos”.

También expresó que “hay dos principios sólidos que se han mantenido en nuestra familia: actuar con humildad y dar un trato justo a los demás, respetando las leyes” (Listín Diario).

“Les confieso que el retiro no ha sido nada difícil, en lo absoluto. Yo tengo una satisfacción inmensa porque es parte de la responsabilidad de uno: pasar la antorcha, y si se hace conforme a que se ha hecho bien y a que se ha hecho todo, por qué dudar en

tomar esa decisión si corresponde tomar ese descanso” (Listín Diario).

Con una extraordinaria capacidad de reinventarse cada día, de amor al trabajo, un industrial de toda la vida que cree y piensa en un futuro mejor para República Dominicana y que apuesta a nuevas generaciones, como lo demostró hace pocos meses al afirmar su satisfacción de haber pasado la antorcha y vivir un merecido descanso.

Don José, el verdadero sabor de la industria dominicana.

**UN RASGO
DISTINTIVO...**
SU RISA
ESPONTÁNEA,
FRANCA, A VECES
A CARCAJADAS
-TAN PARECIDA A
LA DE SU PADRE-,
SU FACILIDAD
PARA RESOLVER
PROBLEMAS Y
MEDIAR ENTRE
LA GENTE,
BUSCANDO
SOLUCIONES SIN
IMPOSICIONES
DE FUERZA Y,
SOBRE TODO, SU
GENEROSIDAD.



Lo mejor de nosotros, para lo mejor en tu cocina.

PROPA-GAS 
Por algo vendemos más

CUANDO SE FUSIONAN
LOS MEJORES INGREDIENTES,
LOS RESULTADOS
SON DE ALTA CALIDAD.





CIGARROS

EL GRAN BENEFICIADO DEL DR-CAFTA

UN PRODUCTO CUYAS EXPORTACIONES SE **MULTIPLIQUEN POR 2.4 VECES EN CINCO AÑOS** PUEDE SER CONSIDERADO UN PRODUCTO DE GRAN POTENCIAL PARA LA ECONOMÍA DE UN PAÍS. ES LO QUE PASÓ CON LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE TABACO DEL 2009 Y 2013 AL PASAR DE MENOS DE US\$ 250 MILLONES HASTA CASI US\$ 600 MILLONES.

El dato está contenido en el informe “Perfil de las exportaciones de tabaco y productos de tabaco” de la autoría del economista Pavel Isa Contreras, quien es profesor investigador del Observatorio Dominicano de Comercio Internacional (ODCI), iniciativa auspiciada por INTEC y de la cual forma parte la Asociación de Industrias de República Dominicana (AIRD).

Cuando hablamos de tabaco, nos referimos al tabaco no procesado (partida arancelaria 2401), cigarros y puros (partida arancelaria 2402) y otros productos de tabaco (partida arancelaria 2403).

LA CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DOMINICANAS ESTÁN VINCULADAS AL MERCADO MÁS GRANDE Y MÁS DINÁMICO DEL MUNDO: ESTADOS UNIDOS.



Tal como indica el referido informe, el principal producto de exportación son los cigarros, que es un producto manufacturado, que ha liderado las exportaciones desde la década pasada.

Este producto de tabaco dista mucho del que se exportaba desde el siglo XIX hasta finales del siglo pasado, el cual era una de las principales fuentes de recursos externos dentro de nuestra economía agrícola primaria, que consistía en la exportación de tabaco en rama, con un escaso nivel de procesamiento.

Un producto de procedencia agrícola es enviado a mercados extranjeros no como un “commodity” sino como un producto con mucho valor agregado. Cigarros y cigarrillos explican la casi totalidad del crecimiento, mientras que el tabaco en rama tiene una baja participación en las exportaciones totales de este segmento industrial.

Un elemento a tomar en cuenta y que podría preocupar es la alta concentración de estas exportaciones en un único mercado: Estados Unidos. El informe indica que, en promedio, entre 2006 y 2013, el 85% de todas las exportacio-

nes se dirigieron a ese mercado, y entre 2011 y 2013 este porcentaje se incrementó hasta 90%. Suiza y Países Bajos son los otros dos mercados que le siguen en importancia pero, entre 2006 y 2013 en conjunto apenas registran el 4.5% del total exportado.

Sin embargo, se indica que Estados Unidos es el principal mercado de destino de las exportaciones de cigarros, con un 30% del total mundial. Además, Estados Unidos no sólo es el mercado más grande importador mundial de cigarros, sino que es también el más dinámico entre los mayores importadores del mundo, ya que entre 2006 y 2013, Estados Unidos multiplicó por 1.8 el valor de sus importaciones de cigarros y puros.

Relativamente República Dominicana no tiene competidores. Las importaciones de EEUU desde el país pasaron de 53.4% del total importado, a casi 71%. Es decir, siete de cada diez dólares que Estados Unidos importa de tabacos y derivados provienen de República Dominicana.

La participación dominicana en el mercado mundial de cigarros y puros se ubicó en el 2013 en cerca del 34%, con el 21% del total de las exportaciones de cigarros. Bélgica, el segundo gran exportador es, en realidad, un re-exportador. Si se eliminan los re-exportadores, Cuba es el segundo con apenas un 13% del total de las exportaciones.

Características destacadas

El informe destaca tres características de la elaboración y exportación de cigarros.

En primer lugar, se trata de una actividad industrial que se desarrolla casi exclusivamente en las zonas francas. De acuerdo a informaciones del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE), entre 2001 y 2013, el número de empresas en zonas francas en actividad de tabaco pasó de 22 a 62.

En segundo lugar, más del 90% de las empresas de tabaco de zonas francas se ubican en el Norte del país, precisamente en la zona tabaquera tradicional del país. Esto revela la provisión de materia prima local, y las capacidades instaladas pre-existentes tanto físicas como humanas (el know how, el saber hacer asociado a la tradición) juegan un papel importante en la ubicación y en la dinámica de la actividad.

Tercero, la manufactura de cigarros es la actividad que registra la proporción más elevada de contenido nacional entre las actividades ubicadas en zonas francas. En promedio entre 2011 y 2013, el porcentaje de contenido nacional de las exportaciones fue de 57%, pero desafortunadamente, no hay estadísticas disponibles del valor de la producción de tabaco que es procesada en las empresas de zonas francas para la manufactura y exportación de cigarros, pero el balance entre importaciones de materia prima y exportaciones es crecientemente positivo a favor de las exportaciones.

Es por estas razones que no solo debemos considerar el tabaco y la producción de cigarros como de alta prioridad y potencialidad para las exportaciones del país, sino que además debemos mostrar orgullo por ser un verdadero producto “Hecho en RD”.

UNA INDUSTRIA SOSTENIBLE

FARCO

SOSTENIBLE Y RENTABLE

Adelantarse a los tiempos, atender a clientes globales, contribuir con las metas de reducción de gases con potencial de efecto invernadero, son algunos de los logros que la Fábrica de Refrigeradores Comerciales (FARCO) persigue con la implementación de un nuevo sistema de inyección de poliuretano con ciclo pentano como agente soplante.

Con la introducción de la nueva tecnología, FARCO se ha convertido en la pionera en completar el Programa de Reconversión Industrial para el sector de la refrigeración comercial en la región del Caribe, orientado a la eliminación del 100% de los gases de refrigeración CFC en su operación de manufactura. De este modo, los equipos que fabrica esta industria no contienen capacidad para afectar la capa de ozono estratosférico (ODP) y tiene cero por ciento de capacidad de calentamiento global (GWP), minimizando el impacto ambiental de sus operaciones.

La inversión para la compra de la nueva tecnología fue llevada a cabo por FARCO con el apoyo del Fondo Multilateral de las Naciones Unidas, administrado por el Protocolo de Montreal, a través del Ministerio de Medio Ambiente de la República Dominicana.

Los mercados de exportación que atiende esta empresa incluyen a Haití, Puerto Rico, Trinidad & Tobago, Jamaica, Aruba, San Martín, Islas Vírgenes de EUA, Guatemala, Colombia, México y los Estados Unidos de Norteamérica.

Para el sector industrial dominicano y el país, constituye un orgullo que nuestras industrias se mantengan a la vanguardia en la implementación de nuevas tecnologías, logrando con ello una relación amigable con nuestro medio ambiente.

Al hablar sobre el tema, Richard Aróstegui, presidente de FARCO, responde algunas preguntas de **HechoenRD**.

HRD: ¿Cuál es el impacto ambiental de esta reconversión en la comunidad y en sus operaciones?

Tradicionalmente la espuma aislante empleada en nuestro proceso era en su mayoría una formulada conteniendo una sustancia denominada R-141b, que es un HCFC.

COMPROMISO

NOSOTROS NOS MANEJAMOS CON UN GRAN SENTIDO DE COMPROMISO HACIA NUESTROS CLIENTES Y REALIZAMOS ESFUERZOS CONTINUOS EN PROCURA DE SATISFACER LAS EXPECTATIVAS QUE NOS IMPONE EL MERCADO.

Esto significa que es una sustancia que contiene cloruro halogenado que está identificada como una sustancia que afecta la capa de ozono estratosférico.

Adicionalmente también posee un potencial medio de provocar el cambio climático, lo que antes denominábamos potencial de calentamiento global y que en sus siglas en inglés se representa como GWP. La tecnología que hemos implementado tiene CERO potencial de afectar la capa de ozono (ODP) y el potencial de provocar cambio climático es también CERO. Consecuentemente, actualmente empleamos la tecnología más actualizada y más amigable al ambiente en nuestra operación de inyección de aislamiento de poliuretano.

El impacto en la comunidad y para el país, además de lo antes citado, consiste en eliminar un consumo de 34.7 toneladas de R-141b, de un total de 154.3 que se estima fue el consumo del país en 2008. Con este cambio tecnológico que hemos realizado, la República Dominicana ya cumple con el umbral establecido para el 2015 en el calendario de reducción de consumo que estableció bajo compromiso con los organismos multilaterales de asistencia.

HRD: ¿Le ayudará a ser más competitivo?

Nos permite ser más competitivo en el sentido de que podemos servir necesidades a empresas que actualmente tienen como política requerir que los equipos de refrigeración que formen parte de su cadena de distribución sean fabricados con aislamiento térmico 100% libre tanto de CFC's, comúnmente conocidos como freones y discontinuados a final del siglo pasado, como de HCFC's, cuya utilización deberá cesar en los próximos años.

Asimismo algunos países, Estados Unidos por ejemplo, han cesado la producción y ya no permiten la comercialización



de los HCFC's y hasta se plantea prohibir la importación de productos que empleen aislantes conteniendo estos químicos. Consecuentemente, aunque en la actualidad pueda ser considerado una barrera de entrada para atender algunos clientes y acceder algunos mercados, en unos años la eliminación de estos gases será obligatoria. Nuestra política como empresa siempre ha sido adelantarnos a estos cambios.

HRD: Como empresarios, la rentabilidad y la recuperación de la inversión son inquietudes... cuál es la proyección en cuanto recuperación de la inversión?

Cómo mencionamos en el punto anterior, la inversión es necesaria para poder atender ciertos clientes globales y acceder los mercados desarrollados. La estrategia de nuestra empresa contempla atender estos clientes y trabajamos activamente en ese sentido.

El incremento paulatino que experimentan nuestras ventas en esos mercados y la aceptación que buscamos lograr de parte de los clientes que exigen las más recientes tecnologías en sus flotillas de frío auguran que la inversión será recuperada en aproximadamente un año y medio.

Nosotros nos manejamos con un gran sentido de compromiso hacia nuestros clientes y realizamos esfuerzos continuos en procura de satisfacer las expectativas que nos impone el mercado.



VIVERDE

Árboles frutales y ornamentales.

AUTOPISTA DUARTE KM. 46, BÁSICA, VILLA ALTAGRACIA O CONTACTANOS EN LOS TELÉFONOS: 829-470-2890 | 809-542-7422 | ext. 5278 | www.viverde.com.do



EL TEMA DEL **CAPITAL** **INTELECTUAL**

Por
**Jacqueline
Malagón**

En el Siglo XX, cuando se hablaba de las personas que de una u otra manera inciden en el desarrollo económico y social, nos referíamos a ellas con la frase “Recursos Humanos”. A partir del primer, y luego del segundo, Congreso de la Industria Dominicana auspiciado por la Asociación de Industrias y otras asociaciones empresariales de gran prestigio, se adoptó el término “Capital Intelectual” habiendo pasado previamente por el de “Capital Humano”.

La participación del Doctor Víctor Gómez Valenzuela en el análisis de todo aquello que representa lo intangible para una empresa industrial, comercial o de servicios, en el ámbito de la preparación para el 2do. Congreso nos creó una nueva conciencia en el sector productivo sobre el valor del conocimiento de los recursos humanos como Capital Intelectual del mismo.

El Doctor Gómez Valenzuela ha realizado aportes significativos para entender el impacto del conocimiento del capital humano como determinante para el éxito de una empresa en su último estudio titulado “Análisis del Capital Intelectual de Empresas Dominicanas: la Importancia de las Ideas y del Conocimiento”. En este estudio explora de nuevo el tema del capital intelectual en empresas manufactureras y de servicios a partir de una encuesta aplicada a 372 empresas de República Dominicana. Íntimamente ligado al tema del Capital Intelectual, su noción y su medición, nos topamos con el concepto de innovación tan manoseado y tan trascendental para el éxito de las empresas desde principios del Siglo XXI.

Este tema ha vinculado al Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, al Ministerio de Trabajo, al Consejo Nacional de Competitividad y otras organizaciones, con un grupo de asociaciones empresariales como la AIRD, ADOZONA, AEIH, etc. Se ha dialogado intensamente sobre estrategias que vinculan la universidad y la empresa como factor de éxito de los candidatos a egresar en sus profesiones de las universidades y de los institutos de educación superior. Se ha avanzado e incluso se ha planteado un contrato de pasantía reglamentado para que no cree un pasivo laboral que muchas veces ha sido el obstáculo para los aspirantes a profesionales, o los llamados estudiantes de término.

En el marco del estudio al que hacemos referencia, se presenta la estructuración del Capital Intelectual, previamente definido por el Dr. Gómez Valenzuela como “conjunto estructurado de capacidades individuales, medios y recursos tangibles e intangibles”. Define como parte del mismo, el capital humano como “aquellas capacidades individuales, destrezas y know-how”, que inciden en el desarrollo e impacto del Capital Intelectual y que a su vez asume “el capital estructural”, definido por él como “los medios y otros recursos tangibles e intangibles”. Concluye el

Dr. Gómez Valenzuela con el “capital relacional” que define como “la imagen de la empresa y relaciones con el entorno”. En el estudio queda bien claro que el impacto del capital intelectual no es solo relevante al desempeño de las empresas dominicanas a partir de los resultados de negocios de innovación, si no que la aplicación del conocimiento del Capital Intelectual en su más amplia concepción es lo que determina los resultados de las acciones productivas como tales.

Muchos empresarios provenientes de la industria manufacturera, del comercio o de los bienes de servicio, se han preguntado en mi presencia qué es lo que se quiere decir en el ámbito de la innovación y por qué parece ser un concepto tan complejo. En las palabras más sencillas, la innovación la defino como todo lo nuevo hecho de una manera diferente (ratifico, definición mía).

Citando la innovación “en el marco del Manual de Oslo de la OECD (OECD 2005), innovar se define como el acto de introducir “un nuevo -o significativamente mejorado- producto (bien o servicio), proceso, método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa”, lo que incluye tanto la organización del lugar de trabajo como las relaciones exteriores de las empresas.” Esta definición que el Dr. Gómez Valenzuela ubica en el marco del Manual de Oslo, coincide con una similar expuesta por el Dr. Rolando Guzmán, Rector de INTEC, en un estudio sobre el tema como menciono más arriba.

Esto nos permite concluir que la innovación es aplicable a cualquier estadio de la actividad humana y no solamente a aquel que se recrea en la actividad productiva.

El acercamiento de la universidad a la empresa que está siendo fuertemente trabajado por la Ministra de Educación Superior, Lic. Ligia Amada Melo de Cardona, con las organizaciones empresariales, ha de devenir en resultados innovadores en los sectores productivos.

CAPITAL INTELECTUAL

“CONJUNTO ESTRUCTURADO DE CAPACIDADES INDIVIDUALES, MEDIOS Y RECURSOS TANGIBLES E INTANGIBLES”



SISALRIL

Oficina Virtual

TE INVITAMOS A VISITAR NUESTRA OFICINA VIRTUAL

Un ambiente para que todos los ciudadanos, Instituciones y empresas, puedan acceder a diversas consultas de información y solicitar servicios relacionados con el Seguro Familiar de Salud y el Seguro de Riesgos Laborales del Sistema Dominicano de Seguridad Social.

www.sisalril.gob.do



SISALRIL

SUPERINTENDENCIA DE SALUD
Y RIESGOS LABORALES

La preservación del recurso máspreciado del planeta sólo es posible a través del **compromiso** y la **acción**



Brigada de reforestación en la cuenca media del Río Yuna



Yaguazas en Loma Ortega

El **agua** es esencial para el bienestar de todos

SI A LA MINERÍA RESPONSABLE

Somos la primera operación de **níquel** en el mundo en obtener la certificación de gestión ambiental ISO 14001

BARÓMETRO FINANCIERO INDUSTRIAL

EL BARÓMETRO FINANCIERO INDUSTRIAL ES UNA INICIATIVA DE LA ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (AIRD) QUE HA SIDO PUESTA EN PRÁCTICA DESDE FINALES DEL AÑO 2013. ESTE INSTRUMENTO DE ANÁLISIS NO SOLO SIRVE DE CLAVE PARA DETERMINAR LAS DIFICULTADES DE FINANCIAMIENTO QUE ENFRENTAN LAS EMPRESAS DEL PAÍS, SINO TAMBIÉN PARA DETERMINAR SUS RESPECTIVAS SOLUCIONES.

La encuesta se dirige a empresas de distintos tamaños a nivel nacional, según su clasificación en la ley 488-08. De las empresas participantes, 14% corresponden a microempresas, 22% a pequeñas empresas, 32% a medianas empresas y el restante 32% a grandes empresas.

Uno de sus objetivos principales es identificar las trabas que se le presentan a las industrias manufactureras para acceder al financiamiento, cuáles fuentes y qué tipo de financiamientos alternos están utilizando, sus necesidades futuras, entre otros aspectos.

La obtención y difusión de estos resultados permite a los agentes económicos y los hacedores de políticas públicas tener una idea clara del panorama que enfrenta el sector de forma que puedan avanzar hacia la formulación de propuestas y soluciones a los problemas de financiamiento.

Los resultados del Barómetro Financiero Industrial 2014 revelan una reducción en la demanda de préstamos. Un 50% de las empresas encuestadas responden no haber acudido a financiamiento en el último año, frente a un 80% en el año pasado.

Asimismo, el sondeo indicó que se han incrementado las razones que dificultan la obtención de los préstamos en el 2014 para las “microempresas” y “pequeñas empresas”. Entre ellos, el 50% de los casos requiere la necesidad de un fiador (propietarios o directivos de empresas) para la consecución de préstamos. La “baja calificación y solvencia financiera” se presenta como principal factor que impide que las “pequeñas empresas” consigan financiamiento, seguido por las “garantías o avales insuficientes”.

Del mismo modo, muestra que las empresas industriales se limitan al uso de productos tradicionales ofrecidos por

la banca de su preferencia. El 75% de las firmas acuden a bancos comerciales para obtener financiamiento y exclusivamente las grandes empresas pueden acceder al mercado de valores para financiarse.

Igualmente, la banca actual ofrece pocos instrumentos financieros ajustados a las necesidades reales del sector industrial que faciliten la participación de las firmas en el comercio internacional. El 60% de las empresas participantes reveló que realizan sus inversiones con capital propio. El 53% indicó que estarían próximamente solicitando préstamos destinados al aumento de sus operaciones.

Dentro del marco de las garantías, se observa que los préstamos no tienen orientación industrial. Solo el 11% de las firmas necesitaron garantías de maquinaria y equipo, indicando que el 54% de los préstamos solicitados son hipotecarios. Cabe destacar que las grandes empresas tienen mayor posibilidad de obtener préstamos sin garantías reales.

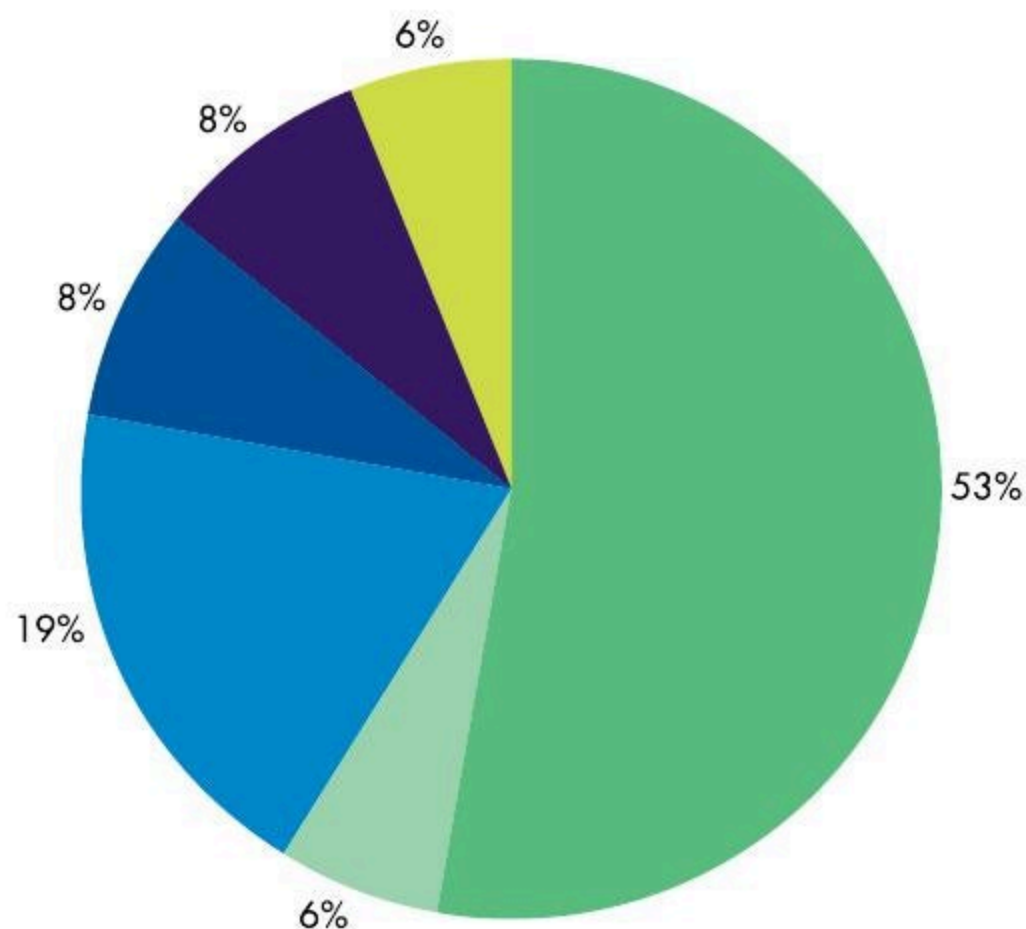
La línea de crédito en ambas ediciones del Barómetro (2013-2014) continúa siendo el instrumento más utilizado por las “Pequeñas empresas” y “Medianas Empresas”. El 56% de las firmas confirmó utilizarlo porque es un instrumento de fácil acceso, debido a que el cliente puede hacer uso de su cuenta bancaria hasta cierto límite y sólo paga interés por el dinero que retira de esta.

Otro de los resultados arrojados por el Barómetro Financiero Industrial es que ha habido una notable mejora en el acceso financiero. El 64% de las empresas indicó que están mejor o mucho mejor las facilidades de acceso que en el último año.

No obstante, en el marco comunicativo, las empresas continúan revelando que no han escuchado promociones de entidades financieras orientadas a la compra y maquinaria de equipos, proyectos de energía renovable, financiamiento de operaciones y de las exportaciones.

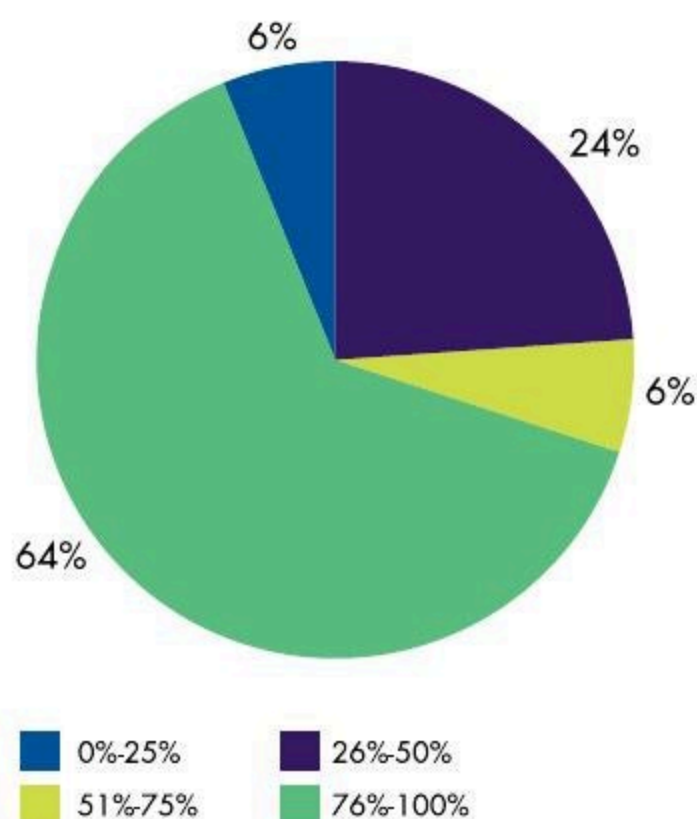
Además, el 84% de las empresas reportaron no recibir ayuda por parte de la entidad financiera cuando fueron con sugerencias para vencer los obstáculos para obtener el préstamo. Entre las sugerencias manifestadas por parte de las firmas industriales están: las ideas para mantener buen índice financiero; consejos para afianzar relaciones crediticias con otras empresas y suplidores; informaciones sobre otros instrumentos financieros; orientación sobre los tipos de garantía más efectivas.

Finalidad del Préstamo



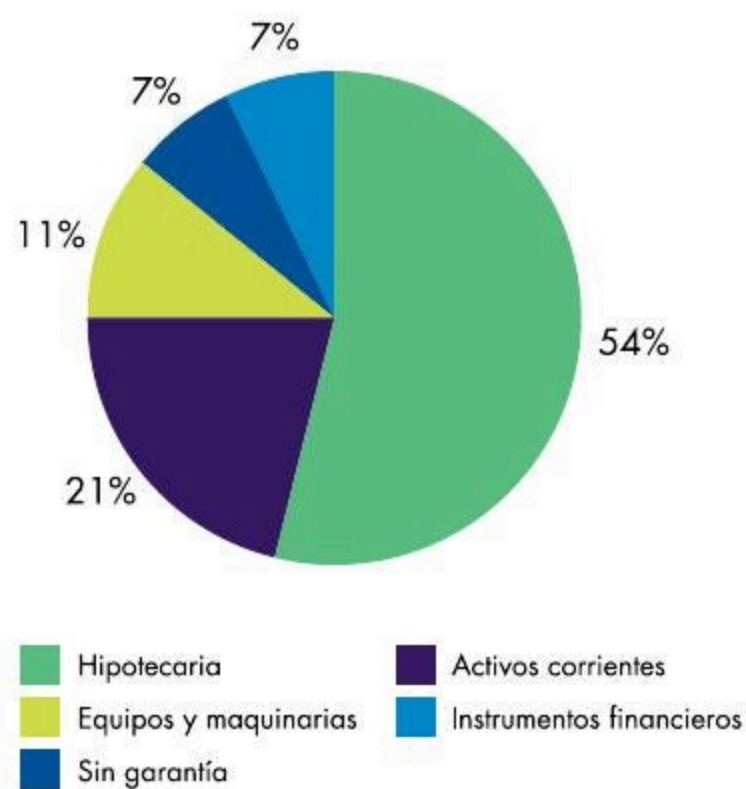
- Aumentar las operaciones
- Financiar las importaciones
- Financiar la Innovación e I+D
- Aumentar las inversiones en activos corrientes
- Financiar las exportaciones

Inversiones realizadas con capital propio



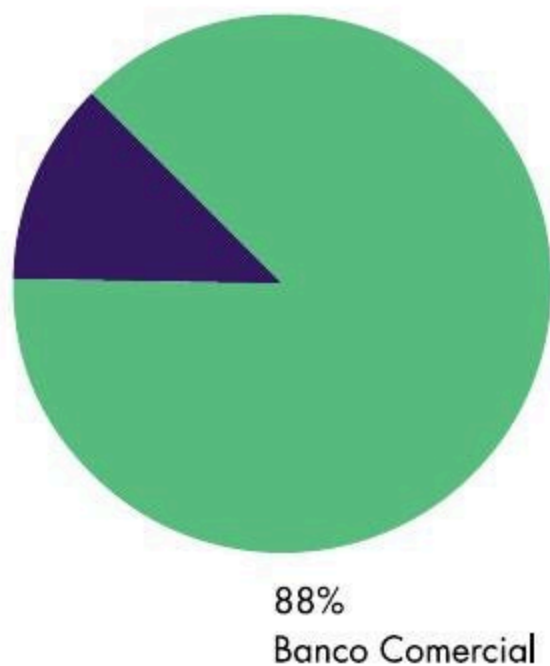
- 0%-25%
- 26%-50%
- 51%-75%
- 76%-100%

Tipo de garantía



- Hipotecaria
- Activos corrientes
- Equipos y maquinarias
- Instrumentos financieros
- Sin garantía

12%
Mercado de Valores



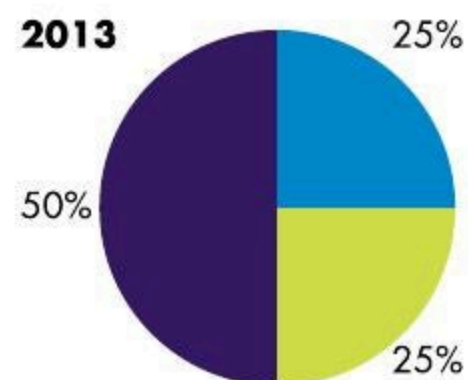
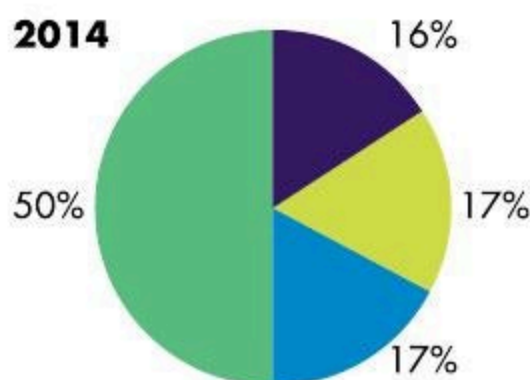
Grandes Empresas

El 75% de las firmas acuden a bancos comerciales para obtener financiamiento y exclusivamente las grandes empresas pueden acceder al mercado de valores para financiarse.

Micro y Pequeñas Empresas

En el 2014 se han incrementado las razones que dificultan la obtención de préstamos para las "microempresas" y "pequeñas empresas".

- Baja calificación y solvencia financiera
- Garantías o avales insuficientes
- Alto nivel de endeudamiento de la empresa
- Proyecto nuevo o empresa con poco historial





RUTA DEL
QUESO
Y PRODUCTOS LÁCTEOS

PRIMERA FERIA

“**RUTA DEL QUESO**
Y PRODUCTOS LÁCTEOS”

DEL PROGRAMA REPÚBLICA DOMINICANA PRODUCE
DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

Con la participación de productores nacionales orientados a la calidad e innovación

PRÓXIMAMENTE EN
GALERÍA 360

TOTALMENTE GRATIS



MIC
MINISTERIO DE
INDUSTRIA Y COMERCIO
REPÚBLICA DOMINICANA





POLYPLAS



TERMOPAC

Diesco

“Un Grupo...Múltiples Soluciones”

Tel.: 809.732.7659 • Fax: 809.536.2489
www.e-diesco.com • facebook.com/grupoediesco

2015

RETOS Y OPORTUNIDADES DEL DR-CAFTA **CONTENIDO**



A

SEGUIR AUNANDO
VOLUNTADES Y
EMPEÑO...
**ENTREVISTA AL
MINISTRO DE
INDUSTRIA Y
COMERCIO**

B

A TIEMPO DE
RECUPERAR EL
TERRENO PERDIDO
**ENTREVISTA
AL SENADOR
CHARLIE
MARIOTTI**

C

A DIEZ AÑOS
DEL DR-CAFTA
ELKA SHECKER

D

EL INTERCAMBIO
COMERCIAL DESDE
LA FIRMA DEL DR-
CAFTA HASTA EL
PRESENTE: DATOS PARA
REFLEXIONAR Y ACTUAR
ROBERTO DEPRADEL



OPORTUNIDADES

E

MÁS ALLÁ DEL 2015, UNA AGENDA DE MEDIANO PLAZO

Consideraciones en torno al DR-CAFTA
de las siguientes instituciones:

- AIRD
- HACIENDA
- CONEP
- ADOEXPO
- MIREX
- AMCHAMDR
- AGRICULTURA
- ADOZONA
- CEIRD
- CNC
- JAD
- AIREN
- CODOPYME

F

EL DR-CAFTA, SU
IMPLEMENTACIÓN Y
ADMINISTRACIÓN
**EDUARDO
RODRÍGUEZ
APOLINARIO**

G

DR-CAFTA, LECCIONES
Y EXPERIENCIAS PARA
LOS DOMINICANOS
MIGUEL CEARA-HATTON

H

RETOS Y OPORTUNIDADES
DEL DR-CAFTA PARA EL
SECTOR AGROPECUARIO
DOMINICANO
ENRIQUILLO RIVAS

I

DICOEX: EN CAPACIDAD
DE ASISTIR AL SECTOR
PRIVADO
**ENTREVISTA A
KATRINA NAUT**



ENTREVISTA A:

JOSÉ DEL CASTILLO SAVIÑÓN

MINISTRO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

“SEGUIR AUNANDO VOLUNTADES Y EMPEÑO...”

HRD: ¿Cuáles son los beneficios que usted considera que el DR-CAFTA arroja hasta el momento para República Dominicana?

JCS: Es importante que dimensionemos la magnitud de los beneficios que el DR-CAFTA ha traído consigo. Un primer logro es que nos abrió las puertas a la mayor economía del mundo, generando amplias oportunidades para el crecimiento y desarrollo económico del país.

Sin embargo, el DR-CAFTA no sólo nos ha ofrecido ganancias en el ámbito comercial, sino también en el ámbito normativo y en el fortalecimiento de nuestras instituciones, las cuales hoy día exhiben mayores niveles de garantía, transparencia, previsibilidad y seguridad jurídica, elementos esenciales para el correcto funcionamiento de una economía de mercado y para la exitosa integración al escenario de la economía global.

Es necesario resaltar algunos aspectos. En la lista correspondiente a República Dominicana ya hemos pasado de la categoría A, la cual estableció el acceso inmediato a productos originarios de nuestros socios comerciales, tales como los textiles, materia prima para la industria, neumáticos para vehículos del área agrícola, y algunas clasificaciones de calzados.

De igual manera, precisamos las categorías B y X para los productos que entraron en libre comercio en el quinto año, dentro de los que podemos mencionar las jaleas y mermeladas de frutas, pechugas de pollo, neumáticos usados y algunas clasificaciones de vehículos.



HRD: Pero qué se puede esperar con las categorías que hoy están sobre el tapete y que implican una liberalización de cerca de mil líneas arancelarias, es decir, las categorías C, M y Y?

Para el 2015 se liberalizarán 1,018 líneas arancelarias adicionales, correspondientes a las categorías C, M y Y, con lo cual tendremos el 97% del total de las líneas arancelarias en libre comercio.

En lo que respecta al sector industrial, este será el último escalón del cronograma de desgravación, y se estarán desgravando productos tales como: varillas, cemento, puertas, ventanas, losetas, muebles, licuadoras, estufas, productos de higiene personal, plásticos, libros y demás productos del sector de editoriales.

También incluye algunos productos del sector agropecuario, dentro de los que podemos mencionar los siguientes: papa, ajo seco, chinola, guandules, piña, guanábanas, toronja y demás frutas tropicales.

Sin embargo, para algunos bienes altamente sensibles del sector agropecuario, aún queda pendiente el próximo escalón que concluye para el año 2020, recayendo en productos como el banano, azúcar, arroz, leche en polvo, café, ron y tabaco.

HRD: El Ministerio de Industria y Comercio tiene un papel fundamental: lograr que aprovechemos adecuadamente los tratados de libre comercio... qué se propone hacer el MIC para revertir la situación?

Buena pregunta. Anunciamos qué estamos haciendo en nuestra intervención ante la Cámara Americana de Comercio, a inicios de abril del presente año.

A través de la Dirección Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX) nos propusimos, y en esto trabajamos, un programa con miras al fortalecimiento de las capacidades para la competitividad nacional hacia el 2015.

Elementos claves de ese programa son:

1. Mantener informados a los sectores, para que tomen las previsiones necesarias y puedan mitigar los efectos negativos que se pudieran producir, en vista de la competencia de los productos extranjeros que entrarán en libre comercio en el mercado dominicano.
2. Sensibilizar sobre el proceso de liberalización y sobre la necesidad de realizar los ajustes y cambios necesarios para ser más competitivos.
3. Desarrollar ferias sectoriales para el sector industrial en las diferentes regiones del país, y en el Distrito Nacional, con la finalidad de que las mismas sirvan como jornadas de consultas por parte del sector em-

presarial y un modo de brindar, por parte del Estado, asesoría puntual y específica a todo el interesado.

4. Además, recibiremos recursos financieros no reembolsables, a través de la cooperación BID-Compete Caribbean, los cuales serán destinados a fortalecer los sectores productivos con potencial y oferta exportable, y a la vez permitirá proveer asistencia técnica especializada.
5. Firmamos un Acuerdo de Colaboración Interinstitucional con el Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario (FEDA), con el propósito de realizar en conjunto actividades de capacitación para impulsar el fortalecimiento del sector agropecuario, de manera que el mismo pueda cumplir con las normativas internacionales y mejores prácticas de producción y gestión empresarial, lograr un incremento de la productividad y mejorar nuestra actual oferta exportable.

HRD: Dada la situación de déficit en la balanza comercial, piensa que realmente tenemos la capacidad de revertir la situación?

Estamos convencido de que República Dominicana cuenta con todas las potencialidades, las capacidades humanas y el entusiasmo del empresariado para aprovechar las oportunidades que nos brindan los acuerdos comerciales. No tenemos una mirada complaciente por el resultado del comercio bilateral entre Estados Unidos y República Dominicana tras la firma del DR-CAFTA, pero creemos que se puede hacer mucho más.

Debemos asumir un compromiso público-privado que nos permita seguir aunando voluntades y empeño, para que República Dominicana pueda alcanzar beneficios económicamente tangibles para toda la población, en su estrategia de inserción en el comercio internacional y, en particular, bajo el esquema del DR-CAFTA.

**LA LIBERALIZACIÓN
ARANCELARIA
QUE SE AVECINA
DEBEMOS VERLA
COMO UNA
OPORTUNIDAD
PARA FOMENTAR
LA INNOVACIÓN,
OTORGANDO MAYOR
VALOR AGREGADO
A NUESTRA
PRODUCCIÓN Y
DE ESTA FORMA
INCREMENTAR
NUESTRA
PRODUCTIVIDAD Y
COMPETITIVIDAD.**

La liberalización arancelaria que se avecina debemos verla como una oportunidad para fomentar la innovación, otorgando mayor valor agregado a nuestra producción y de esta forma incrementar nuestra productividad y competitividad.

Le digo al empresariado dominicano, sobre los cuales recae una parte importante de estos retos? a que no se sientan solos en este proceso, puesto que desde el Gobierno seguiremos impulsando las estrategias necesarias para que juntos logremos que nuestro país supere estos desafíos y pueda exitosamente insertarse en los mercados internacionales.

Nuestra meta es ver todas las acciones e iniciativas citadas, traducidas en resultados que nos lleven a la conclusión de que todo el esfuerzo fue válido, y que el mismo nos llevó a prepararnos con firmeza, obteniendo como desenlace final, el triunfo de nuestro sector productivo nacional.

ENTREVISTA AL SENADOR CHARLIE MARIOTTI,
PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO DEL SENADO.

A TIEMPO DE RECUPERAR EL TERRENO PERDIDO

HRD: Como legislador, cuáles considera usted que son las dificultades legales que enfrenta el industrial dominicano para competir en los mercados internacionales?

ENTIENDO QUE LAS PRINCIPALES BARRERAS DE COMPETITIVIDAD QUE AFRONTA EL SECTOR INDUSTRIAL SON LOS ALTOS COSTOS DE ELECTRICIDAD, LAS LIMITACIONES A LA LIBERTAD PARA LA CONTRATACIÓN DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA Y LA CANTIDAD DE PROCESOS PARA EXPORTAR. ANTE ESTE PANORAMA, EL GOBIERNO DEL PRESIDENTE DANILO MEDINA ESTÁ PONIENDO MANOS A LA OBRA PARA RESOLVERLO, HOY SE ESTÁ A PUNTO DE CONVOCAR UN PACTO PARA QUE TODOS LOS ACTORES DE LA NACIÓN DEFINAN JUNTOS LA RUTA PARA MEJORAR, BAJAR LOS COSTOS E INCREMENTAR LA EFICIENCIA DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA Y OTRAS.

En cuanto al tema del transporte terrestre estamos confiados en la pronta puesta en funcionamiento de Procompetencia y la Ley 42-08 y con relación a las dificultades para exportar confiamos en que dentro de unos meses la Dirección General de Aduanas implemente la Ventanilla Única de Exportación para fortalecer y facilitar las exportaciones dominicanas.

HRD: ¿Cuál debe ser el papel del Congreso para incrementar la competitividad de República Dominicana?

El Congreso Nacional tiene un importante rol que jugar en la tarea de lograr un sector industrial más competitivo.

Los legisladores no sólo debemos limitarnos a crear, mediante leyes, las políticas públicas tendientes a desarrollar el sector, sino que, además de ello, debemos ejercer el mandato de la Constitución de ser un ente de supervisión y fiscalización



de la implementación de las mismas para asegurar con ello que las leyes que formulamos sean aplicadas de manera activa e inteligente, y velar por la actualización y mejora constante de estas.

HRD: ¿Piensa usted que estamos a tiempo para recuperar el terreno perdido?

EL CONGRESO NACIONAL TIENE UN IMPORTANTE ROL QUE JUGAR EN LA TAREA DE LOGRAR UN SECTOR INDUSTRIAL MÁS COMPETITIVO.

Sin lugar a dudas entiendo que estamos a tiempo de recuperar el terreno perdido. El Sector Industrial no debe mirar hacia atrás, ahora más que nunca debe enfocarse en el futuro y en las oportunidades que brinda el nuevo mercado global y los acuerdos comerciales que el país tiene vigentes.

HRD: ¿Cuáles son los desafíos que como industrias deben enfrentar internamente las empresas dominicanas?

Hoy es tiempo de volcarse hacia las exportaciones, la calidad, la innovación, la investigación y la formación técnica.

Las industrias dominicanas han demostrado que lo que hacen lo hacen bien, cuentan con una serie de ventajas competitivas que le permiten acceder a mercados de cientos de millones de consumidores, hoy lo que debemos hacer es mejorar nuestras capacidades de producción, invertir en calidad, en innovación y calificar nuestra mano de obra.

SERVI[~] ES ENSEÑAR

En Grupo SID estamos comprometidos con acciones a favor del desarrollo de la educación de nuestro país, creciendo junto a la familia dominicana.





A DIEZ AÑOS DEL DR-CAFTA

Por
**Elka
Scheker**

A diez años de la firma del acuerdo, siete años de su puesta en marcha y a ley de meses para el desmonte arancelario de mayor impacto para la industria nacional, conviene repasar qué se esperaba de este acuerdo y qué hemos hecho como país para adaptarnos a las nuevas reglas que impone.

Para evaluar el impacto de un tratado como el DR-CAFTA, hay que tomar en cuenta las expectativas al momento de su negociación y firma, tanto como su desempeño en el tiempo.

¿QUÉ SE ESPERABA DEL DR-CAFTA?

República Dominicana llegó tarde a la mesa de negociaciones. Ya Centroamérica y Estados Unidos habían definido contenido, mesas de negociación y calendario. A pesar del esfuerzo de insertarse al proceso, República Dominicana únicamente fue admitida a negociar por separado con los Estados Unidos luego de concluir el proceso centroamericano, con la promesa estadounidense de hacer llegar al Congreso al mismo tiempo los textos fusionados para que el Acuerdo fuera concertado entre siete países en lugar de seis.

La razón por la cual el país se abocó a una negociación acelerada no era abrir nuevos mercados a la producción nacional, sino preservar el acceso a un mercado privilegiado de las zonas francas, las cuales, sin igualdad de condiciones con los países de Centroamérica, vaticinaban una pérdida de inversiones.

Una vez constatados los textos del Acuerdo, despertaron una suerte de ilusión en relación a la presión institucional que suponían. Las previsiones del Acuerdo obligaban a la transparencia, al establecimiento de procedimientos claros, expeditos y favorables al ciudadano; incluyendo el compromiso de adoptar medidas anti-corrupción y para la eliminación del soborno (Sección B, Capítulo 18 sobre Transparencia).

Finalmente, se discutió la importancia de forzar el despertar del aparato productivo para que aprendiera a competir y a exportar. Se priorizó resguardar con plazos aquellos bienes en los que existía industria nacional y la producción agropecuaria, pero el Acuerdo no estipulaba productos excluidos. Todos, inexorablemente, entrarían en libre comercio en veinte años.

El acuerdo se firmó entre los siete países (Estados Unidos, Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, Honduras, El Salvador y República Dominicana) el 5 de agosto del año 2004. Debía entrar en vigor cuando el Congreso de los Estados Unidos y uno cualquiera de los demás países lo ratificara. En el proceso de ratificación de los Estados Unidos se introdujo un requerimiento adicional: Que se certificara antes de la puesta en marcha que cada uno de los países había dispuesto mecanismos para asegurar la implementación del contenido del Acuerdo. Esa certificación en el caso dominicano llegó en marzo del 2007.

Entre agosto del 2004 y marzo del 2007, lejos de estar de brazos cruzados se impulsaron una serie de iniciativas dentro de las que se destaca la presentación de un Plan Nacional de Competitividad Sistémica (marzo 2007), en cuya elaboración participaron de forma activa representantes de la industria, el turismo, la agropecuaria, entre otros.

Este Plan justamente tomaba como premisa que la apertura comercial no es una política de desarrollo y por tanto debía acompañarse de políticas activas que estimularan la competitividad, las exportaciones, dotaran de herramientas y facilidades a los sectores productivos y mejoraran las previsiones institucionales para la defensa de la competencia y de los mercados.

De allí salieron iniciativas legislativas como la Ley de Competitividad e Innovación Industrial, la Ley General de Sociedades Comerciales, la creación de una Red Nacional de Transporte Terrestre; otras quedaron en el tintero (Ley de Aduanas, Ley de Reestructuración Mercantil) y otras promulgadas, no han sido del todo implementadas (Ley General de Defensa de la Competencia). Más aún, disposiciones adoptadas para impulsar el aparato productivo nacional y modernizarlo fueron suspendidas por coyunturas económicas en las que lo urgente primó sobre lo importante. El fallo no puede ser atribuido al Acuerdo que motorizó las transformaciones, sino a la débil institucionalidad y voluntad política para llevarlas a cabo.

Por tanto, cabe cualquier cosa menos sorpresa ante el paso del tiempo y el cumplimiento del calendario de desgravación por todos conocidos desde el año 2004. Que estemos asistiendo a pronunciamientos de alarma ante lo que lleva diez años escrito, dice más de nuestra propia incapacidad que del texto ratificado.

LO LOGRADO

Conviene, aunque sea para salvar la cara, reconocer todo lo que se ha hecho en nombre del DR-CAFTA en este periodo.

Primero, destacar la indiscutible mejora de los procesos productivos, apuesta por la calidad y proyectos de asociatividad que lidera el sector empresarial y específicamente agro-industrial dominicano. Hoy se explotan nuevos rubros agrícolas, se ha ampliado la producción bajo sistemas controlados para la exportación y se han identificado rentables nichos de mercado. Hemos diversificado los mercados de exportación, incrementándose las relaciones con el Caribe y reduciendo la dependencia del mercado estadounidense.

A nivel de gobierno, se mejoró la gestión tributaria tanto a nivel de las aduanas como de impuestos internos, se aprobó una ley de compras y contrataciones públicas, se habla de innovación, de competitividad y de exportaciones nuevamente. Finalmente se habla de calidad, del consumidor y de la competencia. El eterno reclamo de contar con una visión país y con una estrategia clara que sentara las bases del desarrollo a largo plazo, se materializó en el año 2010 cuando se promulgó, como ley, la Estrategia Nacional de Desarrollo.

Cierto que todos estos elementos deben ser previos al comercio exterior, pero lamentablemente ya en pleno Siglo XXI era justo admitir que no iban a promoverse desde adentro. El DR-CAFTA fue el ruidoso despertador que nos sacó del letargo y puso fecha límite para cada actividad del plan de trabajo.

BIEN HACE EL CONGRESO EN LLAMAR Y PASAR REVISTA, PERO COMO RENDICIÓN DE CUENTAS Y TAMBIÉN COMO REFLEXIÓN Y AUTOCRÍTICA: **EVALUAR QUÉ LEYES DEJARON SIN PROMOVER, CUÁLES INSTITUCIONES NO ESTÁN CUMPLIENDO CON SU MANDATO, QUÉ HA PASADO CON LA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO, CÓMO HAN ASIGNADO EL PRESUPUESTO, ATENDIENDO A QUÉ PRIORIDADES Y QUÉ CONSCIENCIA TIENEN SOBRE LOS SIGUIENTES PLAZOS DE LOS DISTINTOS CALENDARIOS QUE CORREN. AL DR-CAFTA LE QUEDAN 10 AÑOS MÁS, PERO TAMBIÉN ESTÁ EL EPA Y LAS PROPUESTAS DE NUEVAS NEGOCIACIONES.**

El proceso actual no debe llevarnos a más repentismo y demagogia. Seamos más serios y responsables al pasar balance y adoptar correctivos.



EL **INTERCAMBIO COMERCIAL DESDE LA FIRMA DEL DR-CAFTA** HASTA EL PRESENTE:

DATOS PARA REFLEXIONAR Y ACTUAR

ANTES DEL DR-CAFTA CONTÁBAMOS CON TRATADOS COMERCIALES CON NUESTROS VECINOS CENTROAMERICANOS Y DEL CARIBE, PERO LA NEGOCIACIÓN CON ESTADOS UNIDOS NOS SUBÍA A JUGAR A LAS GRANDES LIGAS. PASANDO REVISTA EN ESTOS 10 AÑOS, EL DR-CAFTA HA AYUDADO A UNA MAYOR PREVISIBILIDAD EN LAS REGLAS DE JUEGO, HA SERVIDO DE PALANCA PARA EMPUJAR UNA SERIE DE REFORMAS ESTRUCTURALES, Y **HA PROMOVIDO UN CAMBIO DE MENTALIDAD EN NUESTROS EMPRESARIOS Y EN LA MAYORÍA DE LOS FORJADORES DE POLÍTICAS PÚBLICAS.** NOS HA APORTADO ELEMENTOS QUE FORTALECEN LA INSTITUCIONALIDAD. PERO... **¿QUÉ PRECIO HEMOS PAGADO?**

Por **Roberto Despradel**

Al analizar las cifras de comercio, la puntuación en el marcador nos señala que estamos abajo en el juego. Si bien hemos aumentado nuestras exportaciones, las importaciones han crecido a un ritmo mayor. Hemos bateado de hit en muchas ocasiones y anotado carreras, pero luego de 9 entradas nos aventajan en el marcador.

Con el amanecer del 2015, entramos de lleno al libre comercio, de tú a tú, con la principal economía del mundo, para todos los productos industriales.

Al analizar nuestro desempeño, se aprecia que nuestras exportaciones agrícolas prácticamente se han duplicado, pasando de US\$480 millones a US\$860 millones. En su conjunto, ha sido un sector dinámico, liderado por las exportaciones de cigarrillos.

Nuestros productos industriales (no textiles) también han crecido, pero tímidamente, pasando de US\$1,960 millones en el 2005 a US\$2,270 millones el pasado año, un incremento acumulado de apenas un 16% en diez años.

El renglón más afectado corresponde a los productos textiles y sus confecciones, alcanzado un desempeño negativo en este periodo. Mientras en el 2005 exportábamos US\$1,920 millones a los Estados Unidos, cifra prácticamente igual al total de los demás productos industrializados, esta cifra se contrajo a apenas US\$775 millones en el 2013. Una reducción del 60%. Paradójicamente gran parte de la racionalidad de negociar este acuerdo comercial estuvo motivado por las ventajas que podría ofrecer a este sector, equiparando el acceso que ya gozaba México y que estaba obteniendo Centroamérica. Sin embargo, la verdadera amenaza recaía en el desmantelamiento del Acuerdo Multifibras, el cual en el 1994 con la OMC había sido acordado eliminar, otorgándole un periodo para su desmonte hasta el año 2005.

Mientras en el 2005 por cada dólar que exportábamos en productos industriales a los Estados Unidos exportábamos la misma cantidad en confecciones textiles, en el 2013 esta relación se había contraído significativamente, ahora por cada dólar exportado en productos industriales apenas exportamos 34 centavos en confecciones textiles.

En el área de textiles el acuerdo aportó seguridad jurídica en el acceso preferencial a los Estados Unidos y flexibilizó las reglas de origen, pero esto no fue suficiente para poder hacer frente a la liberalización que produjo la eliminación del Acuerdo Multifibras, con el consecuente aumento de la competencia asiática, así como de varios de nuestros vecinos centroamericanos, principalmente Honduras y Nicaragua. De hecho, la contracción de las confecciones textiles ha sido tan amplia, que no ha podido ser compensada con el crecimiento del resto de nuestras exportaciones; mientras en el 2005 exportábamos US\$4,477 millones a los Estados Unidos, en la actualidad exportamos US\$4,020. Es decir unos \$450 millones de dólares menos.



A lo largo de esta década hemos visto una recomposición de nuestras exportaciones. Los textiles pasaron de representar el 43% de todo lo exportado a los Estados Unidos al inicio del DR-CAFTA, a ser un 19% en la actualidad. El agro y la agroindustria, mientras representaban el 11% han subido a un 21% del total exportado, y los productos industriales no-textiles han pasado del 44% a un 56%. Dentro de los industriales se aprecia una alta concentración en cuatro productos: instrumentos médicos, materiales eléctricos, joyería y calzados, los cuales concentran el 80% de las exportaciones de este renglón.

Si bien las exportaciones actuales no alcanzan los niveles del 2005, es válido destacar que luego de la crisis financiera internacional, particularmente en los años 2011 y 2012 se aprecia un repunte en el ritmo de las exportaciones, pero estas se mantienen rondando lo US\$4,000 millones.

Del otro lado de la cancha, las importaciones que realizamos desde los Estados Unidos pasaron de US\$4,160 millones en el 2005 a US\$6,244 en el 2013. Un incremento superior a \$2,000 millones, equivalentes a un 50%. Al segregar estos productos, se aprecia que la los productos agrícolas y agropecuarios vieron duplicar sus valores, pasando de US\$500 a US\$1,100 millones. Los productos industriales (sin textiles y sin petróleo) también crecieron significativamente pasando de US\$2,160 millones a US\$3,190 millones. En adición durante este periodo se aprecia un alto incremento de las importaciones de combustibles. El único componente que se ha reducido son los textiles, pues gran parte de nuestras confecciones utilizan insumos estadounidenses y al contraerse las exportaciones, se reducen también las adquisición de estos materiales.

Al ponderar el desempeño de nuestras exportaciones y el comportamiento de nuestras importaciones, resulta que mientras en el 2005 mantuvimos un superávit comercial con los Estados Unidos de unos US\$300 millones, para el 2013 se había transformado en un déficit de US\$2,200 millones. Una gran parte de este déficit esta empujado por el aumento de las importaciones de combustibles, las cuales pasaron de US\$380 millones a US\$1,200 millones. Debido a que el petróleo lo necesitamos no importa quién lo supla, no es del todo apropiado incluirlo dentro de una evaluación del impacto comercial del acuerdo. Al segregarlo, se aprecia que mientras en el 2005 teníamos

un superávit comercial de US\$700 millones en el 2013 alcanzamos un déficit de unos \$990 millones.

Previo a la puesta en marcha de este acuerdo nuestros exportadores, en su gran mayoría, gozaban de tasas arancelarias del 0% gracias a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, por ende más que crear o desviar comercio, lo que ganábamos era certidumbre en el acceso preferencial. En consecuencia, al agregar todos los productos hemos deteriorado nuestros términos de intercambio en unos US\$2,500 millones, y al excluir los combustibles, la cifra se coloca en US\$1,600 millones.

Si bien el DR-CAFTA nos ha ayudado a enfocarnos, a internalizar las reglas de juego de un mundo globalizado, y como país caribeño nos ha ayudado a posicionarnos como uno

de los más valorados en la región para inversionistas y operadores económicos, no es menos cierto que se ha deteriorado nuestra balanza comercial. Es bien sabido que los déficits comerciales de manera sostenida tienden a crear problemas estructurales, más si estos son enmarcados en déficits agregados de la Cuenta Corriente de Balanza de Pagos. Los acuerdos de libre comercio, como el DR-CAFTA, nos limitan en el diseño de fórmulas que se enfoquen en soluciones para equilibrar estos déficits del lado de la demanda, pues no contamos con las opciones de restricciones cuantitativas o de aumento de aranceles para desincentivar el consumo. Por consiguiente, la solución tiene que venir dada por el lado de oferta, otorgando a los sectores productivos mayores capacidades para colocar sus productos en el extranjero. El camino a transitar debe ser trillado con políticas industriales que fomenten las exportaciones y permitan un resultado más balanceado de nuestro comercio exterior. De no lograrse, a la larga o a la corta, el mercado se encarga de ajustar las cuentas, muchas veces de forma súbita, y no necesariamente de la manera más deseada.

SI BIEN EL DR-CAFTA NOS HA AYUDADO A ENFOCARNOS, A INTERNALIZAR LAS REGLAS DE JUEGO DE UN MUNDO GLOBALIZADO, Y COMO PAÍS CARIBEÑO NOS HA AYUDADO A POSICIONARNOS COMO UNO DE LOS MÁS VALORADOS EN LA REGIÓN PARA INVERSIONISTAS Y OPERADORES ECONÓMICOS, NO ES MENOS CIERTO QUE SE HA DETERIORADO NUESTRA BALANZA COMERCIAL.

50 Años

DE **CONFIANZA** DE **LIDERAZGO**
DE **INNOVACIÓN** DE **RESPONSABILIDAD**



GRUPO UNIVERSAL®

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



MÁS ALLÁ DEL 2015,

UNA AGENDA DE MEDIANO PLAZO

EL SENADO DE REPÚBLICA DOMINICANA, MEDIANTE RESOLUCIÓN APROBADA A UNANIMIDAD Y PROMOVIDA POR EL SENADOR CHARLIE MARIOTTI, PRESIDENTE DE LA COMISIÓN PERMANENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO, CONVOCÓ A DIVERSOS SECTORES PRODUCTIVOS E INSTITUCIONES A EXTERNAR SUS CONSIDERACIONES EN TORNO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMÉRICA (DR-CAFTA) ANTE UN PUNTO CRÍTICO: A PARTIR DEL PRIMERO DEL MES DE ENERO DEL AÑO 2015 TODOS LOS PRODUCTOS INDUSTRIALES Y VARIOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS EXPORTADOS DESDE CUALQUIER PAÍS MIEMBRO DEL DR-CAFTA Y QUE CUMPLAN CON LAS REGLAS DE ORIGEN DEL DR-CAFTA ENTRARÁN A LA REPÚBLICA DOMINICANA LIBRES DEL PAGO DE ARANCELES.

Fue el Congreso Nacional el que, también mediante resolución, en septiembre del 2005 mediante aprobó este tratado, que incluye al principal socio comercial de República Dominicana y a los principales competidores. Incluye reglas y compromisos no sólo en materia de comercio de bienes y servicios, sino también en temas de inversiones, propiedad intelectual, telecomunicaciones, medioambiente, trabajadores, sanidad, entre otros.

El déficit comercial de República Dominicana se ha incrementado en estos años de vigencia del DR-CAFTA. Los sectores productivos del país parecen carecer de la competitividad suficiente para alcanzar a sus socios comerciales y competir de "tú a tú". Muchos temas del contexto productivo dificultan la competitividad no sólo de la industria nacional, llamada a ser eje clave en el crecimiento de las exportaciones, sino de la agropecuaria.

En uno de los considerandos de la resolución del Senado se dice que "es recomendable que el Estado Dominicano, de manera inmediata y urgente, tome acciones apropiadas para hacer frente a los efectos que la liberalización arancelaria del DR-CAFTA conllevará especialmente en temas de mantenimiento y generación de empresas y empleos formales, recaudaciones fiscales, finanzas públicas, capacidad exportadora, capacidad competitiva y estructura de los sectores productivos nacionales", lo cual es cierto, pero también es cierto que se ha desarrollado todo un proceso de ajustes ante el TLC y que las medidas a tomar deben enfocarse más en la competitividad de mediano y largo plazo que los efectos de corto plazo que implica este punto del primero de enero del 2015.

La resolución del Senado afirma que "varias instituciones públicas están llamadas a jugar un rol activo e inteligente en el aprovechamiento del DR-CAFTA por parte de los sectores productivos nacionales a través de la promoción de políticas públicas en temas de mejora productiva, calidad, innovación, exportaciones, facilitación comercial y logística, defensa comercial, competencia, propiedad intelectual, medioambiente y otros" y esto es cierto, muy cierto. Sólo la sinergia, el trabajo conjunto entre el sector público y privado, hará posible que avancemos "de manera inmediata y urgente" como se ha dicho.

Más de treinta sectores fueron convocados. Uno por uno tomó su turno ante la Comisión del Senado designada para escuchar sus planteamientos. Luego de lo cual podían ser sometidos a preguntas y observaciones por parte de los senadores participantes. Múltiples puntos de vista, múltiples intereses, múltiples propuestas que Hecho en RD trata de recoger en esta edición.

DOS ADVERTENCIAS SON NECESARIAS

Ante las posiciones presentadas en este dossier es necesario establecer dos advertencias.

La primera, no fue posible recoger todas las presentaciones, pues a pesar de que estas constan en el Acta de la Comisión en Pleno, el espacio disponible obligó a seleccionar a algunas de ellas.

La segunda advertencia: lo que presentamos es una edición de dichas presentaciones, por lo que Hecho en RD pide disculpas, de antemano, por cualquier limitación que las instituciones puedan sentir que se les ha hecho en sus presentaciones.

El propósito es simple: exponer elementos relevantes que deben gravitar en la agenda de desarrollo productivo de República Dominicana, no sólo en el 2015, sino en los próximos años.



AIRD

“HAY QUE ABORDAR LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES...”

Si queremos contar con una base productiva que favorezca la equidad social estamos obligados a que esa base productiva sea competitiva, genere ingresos al país, se cambien las condiciones actuales de nuestra balanza comercial y se superen los déficits que arrastramos como son el déficit cuasi fiscal, el déficit fiscal y el déficit de cuenta corriente.

Somos una economía que crece con tantas paradojas que es probable que a la vuelta de un tiempo no muy largo nos encontremos con un desenlace que pocos desearíamos: una nación con poca viabilidad social y económica, dependiendo de flujos inestables de remesas, inversión y préstamos y no pudiendo solucionar sus más apremiantes y graves problemas.

En República Dominicana mientras el crecimiento del PIB promedió un 6.0% en el período 2005-2012, lamentablemente el crecimiento de las exportaciones en términos reales promedió un 2.0%. Esto contrasta con países exitosos como Taiwán y Corea del Sur cuyo PIB creció en ese mismo período en un 4%, pero sus exportaciones crecieron un 6 y 8% respectivamente, o con un ejemplo más cercano a nosotros como Colombia, país el cual después de haber reforzado su política de desarrollo industrial ha logrado que sus exportaciones y su PIB se encuentren creciendo a igual ritmo de 5%.

El resultado es un déficit comercial con la mayoría de nuestros socios. En el caso de Estados Unidos, hemos pasado de una balanza comercial positiva en el año 2004 a un déficit comercial cercano a 3 mil millones de dólares en el año 2013. Este déficit no se debe a que hemos reducido nuestras exportaciones hacia Estados Unidos, es que las importaciones provenientes de ese país se han incrementado en un 56%. Y todavía no ha llegado lo peor, que es cuando entren en tasa cero nuestros productos agrícolas.

A partir del 2005 el déficit de la cuenta corriente se ha incrementado significativamente, llegando a alcanzar en algunos años cifras de más de 4 mil millones de dólares.

Para financiar el gran déficit de cuenta corriente, el país ha tenido que acudir a mayores endeudamientos, lo que ha provocado que los niveles de deuda pública del sector no financiero como proporción del PIB casi se triplicaran desde el 2000 al 2013, y que el servicio de la deuda, esto es el pago de intereses y amortizaciones, representen el 38% en el 2013 del total de los ingresos fiscales. Esto constituye un círculo vicioso. Solo el apoyo a los sectores productivos y a las exportaciones podría revertir este círculo vicioso.

¿Cómo es posible que siendo la manufactura local el sector que más recaudaciones aporta al fisco, con alrededor de 35% del total de ingresos fiscales apenas recibamos un 7% del total de la cartera de crédito de la banca en el país? Además, República Dominicana no cuenta con instrumentos financieros de apoyo a la producción, innovación y exportación, con los que cuentan ya otras naciones vecinas.

LA PROPUESTA INDUSTRIAL

El primero de enero del 2015, fecha en que se desgravarán casi la totalidad de los bienes manufactureros, no es una novedad para nosotros. Siempre fue un horizonte a tomar en cuenta que nos desafió en todo momento y que nos continúa desafiando para ejecutar las políticas que nos permitan competir. Fue por eso que, desde ese mismo año, impulsamos iniciativas de equidad fiscal para hacernos más competitivos, algunas de las cuales no fueron puestas en ejecución y otras revertidas.

Dos años después, en el 2007, celebramos el Primer Congreso de la Industria y definimos una estrategia de desarrollo industrial 2007-2012, logrando así la aprobación de la Ley 392-07 que creó Proindustria. A su vez, en esa estrategia nos enfocamos en desarrollar agilidad y flexibilidad siendo uno de los ejes la creación de clústeres manufactureros y los encadenamientos productivos.

Aunque de manera insuficiente, la Ley de Proindustria ha permitido paliar el impacto negativo del DR-CAFTA. Gracias a esta ley, un conjunto de industrias han generado más de 8,500 empleos directos y han incrementado el pago a la seguridad social de 1,600 millones de pesos en el 2007 a 3,600 millones en el 2012. Esto demuestra que la Ley 392-07 ha sido un instrumento válido para la generación de empleos formales de mayor valor agregado.

No es un sacrificio para el Estado, es una política acertada de promoción del empleo, la modernización del parque industrial, las exportaciones y la competitividad industrial. Para muestras, un botón.

La AIRD celebró el Segundo Congreso de la Industria Dominicana en abril del 2012, mucho más abarcante que el primero porque incluyó a la industria de zonas francas.

LAS METAS QUE NOS PROPUSIMOS

Debemos recordar que algunas de las metas que nos propusimos como industria nacional y zonas francas en el Segundo Congreso de la Industria Dominicana para los próximos cinco años fueron:

- Incrementar las exportaciones en 11 mil millones de dólares, desde el 2012 al 2017, esto es más que duplicar las exportaciones de los niveles actuales;
- Crear 300 mil nuevos puestos de trabajo en el sector manufacturero;
- Incrementar el número de industrias en operación en un 28% para alcanzar las 10 mil industrias en el país;
- Lograr una tasa de crecimiento acumulada de 35% en cinco años;
- Aumentar de 209 a 500 las empresas que exportan más de un millón de dólares.

¿Para lograr estas metas, qué necesitamos? A nivel de política comercial planteamos adecuar los marcos legales de la industria nacional y las zonas francas; crear fondo de promoción de las exportaciones; agilizar los registros sanitarios; facultar al cuerpo diplomático en promover nuestras exportaciones; aprobar el proyecto de Ley de Aduanas.

En cuanto a financiamiento, un punto relevante es la creación del Banco de Desarrollo y Apoyo a las Exportaciones, así como la aprobación de un sistema de Garantías Recíprocas y la revisión del Reglamento de Evaluación de Activos (REA) para el sector industrial.

También consideramos necesario fomentar los clústeres industriales y fortalecer el compromiso de Estado para las compras y contrataciones de la producción nacional.

Debemos resolver de una vez por todas el principal factor que nos resta competitividad: el servicio eléctrico..

También es necesario hacer atractiva la formalización de las PYME, readecuando y modernizando nuestro Código de Trabajo y establecer la ampliación del plazo para el pago del ITBIS para que se cobren las facturas y no cuando se generan.

HACIA DÓNDE VAMOS

Es posible un futuro de mayor bienestar y oportunidades, a través de la construcción de un país industrializado, pujante y lleno de orgullo por lo que somos capaces de hacer. Un país en el cual se minimice la pobreza, se genere una mayor igualdad de oportunidades, impere la ley y aumente la productividad nacional.

A ustedes les reclamamos ser parte de ese cambio, ayudarnos a no perdernos el futuro que podemos construir cada vez más nosotros y cada vez menos el azar.

PREGUNTAS DE LOS SENADORES A LA PRESIDENTE DE LA AIRD

CHARLIE MARIOTTI, SENADOR POR MONTE PLATA:

¿Cuál es la realidad para la desgravación del sector industrial? ¿Cuál va a ser el efecto que ustedes entienden? ¿Estamos a tiempo; podemos introducir los correctivos?

LIGIA BONETTI DU-BREIL: Definitivamente que enero 2015 marcará un antes y un después. Cuando pensamos que Estados Unidos no tiene problemas energéticos, no tiene problemas de educación, no tiene monopolio de transporte, no tiene problemas de acceso a financiamientos; cuando uno piensa en eso, se asusta.

No es misterio, ni es algo difícil de ver: cuando en el 2015 aquí entren productos iguales que los que nosotros podemos fabricar, iguales que los que podemos producir, libres de impuestos, implicará una situación de desventaja para muchas industrias que en ese momento se van a ver amenazadas por falta de competitividad.

No podemos competir si no tenemos las mismas condiciones. Entonces, honorables legisladores, ustedes tienen en sus manos la capacidad de poder revertir esta situación, ustedes tienen que entender que en el 2015, aún más productos van a entrar libres de impuestos, en sus manos está hacer competitivo al sector industrial; son ustedes los que tienen la clave de esto. Creo que ustedes tienen en sus manos la capacidad de darle al sector manufacturero dominicano, las herramientas para competir, y lejos de esperar enero 2015, miremos hoy lo que podemos hacer, y hay mucho que podemos hacer.

EDIS FERNANDO MATEO VÁSQUEZ, SENADOR POR BARAHONA:

¿Cuáles perspectivas inmediatas ven ustedes, la Asociación de Industrias de República Dominicana, de que se mejoren las condiciones que crean los escollos que impiden el acceso al crédito bancario, tanto público como privado.

LIGIA BONETTI DU-BREIL: Primeramente, una de las tareas que nos propusimos era motivar esta creación del banco de exportación, pero más que el banco de exportación, es un banco de desarrollo industrial, ya que si no se produce, no se exporta. Aspiramos, por lo tanto, a que desde esa institución financiera podamos acceder a esos financiamientos, que no sean tan rígidos como las legislaciones financieras actuales te obligan.

También proponemos algunas modificaciones a las legislaciones actuales, que permitan el acceso al crédito más competitivo, y con otros instrumentos de medición del acceso al crédito; o sea, de la disponibilidad crediticia que puedan tener los pequeños y medianos industriales.



Ministerio de Hacienda

HOY EL IMPACTO FISCAL DEL DR-CAFTA ES MÍNIMO

“ES IMPORTANTE CONSIDERAR EL COMERCIO COMO UN OBJETIVO INTERMEDIO DE LA META PRINCIPAL: AUMENTAR EL BIENESTAR DE LAS PERSONAS”

Nuestra participación se centra en el ámbito fiscal: el impacto que tuvo en su momento al entrar en vigencia, la evolución del impacto fiscal a lo largo del tiempo y las medidas que se han tomado desde el año

2005, para asegurar no sólo la estabilidad de las finanzas públicas, sino también para compensar o acomodar algunos requerimientos del sector productivo nacional, que pudo haber sido afectada por la entrada en vigencia del Tratado.

Para el caso Dominicano, el Banco Mundial estimó que el DR-CAFTA ha significado un crecimiento adicional de la economía de 0.6% anual, respecto a un escenario sin acuerdo. El Fondo Monetario Internacional por su parte estimó en su momento, que el DR-CAFTA implicaba un crecimiento adicional al PIB de al menos un punto porcentual por año.

La implementación del DR-CAFTA, a partir de marzo de 2007 implicó la eliminación inmediata de aranceles del 76.5% de las líneas arancelarias (4,327 líneas arancelarias fueron desgravadas, que se sumaron a 901 líneas que ya tenían arancel 0% bajo el concepto de Nación Más Favorecida); Es decir, se liberalizaron de forma inmediata un total de 5,228 líneas arancelarias. Con esta oferta, los Estados Unidos lograron liberalizar, de acuerdo a sus estadísticas, el 85.0% del volumen de comercio de sus exportaciones con nuestro país.

El impacto fiscal es la pérdida de ingresos que percibe el Estado por la liberalización comercial, ya sea por la reducción de tasas arancelarias, reducción de barreras no arancelarias, o por la reducción de la base impositiva sobre la que se cobran los impuestos internos a las importaciones.

La República Dominicana fue el país de la región más afectado fiscalmente por la entrada en vigencia del DR-CAFTA. El Tratado obligó al país a realizar una reforma tributaria (parcialmente compensatoria) en diciembre del 2005, debido a que éramos una de las economías más dependientes de los ingresos provenientes de los impuestos al comercio exterior.

En efecto, mientras la mayoría de los países reformaron sus sistemas impositivos para depender cada vez menos de los aranceles, en la República Dominicana ocurría exactamente lo contrario en los años previos a la implementación del Acuerdo.

Es decir, la entrada en vigencia del TLC implicó un gran sacrificio fiscal, con el agravante de que estábamos inmersos en un período de ajuste macroeconómico en el marco de un Acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.

A pesar de que nuestros aranceles fueron disminuyendo sistemáticamente en el país, desde la Reforma Arancelaria del período 1990-1992, la economía dominicana siguió siendo una de las economías más dependientes de los impuestos al comercio exterior en América Latina. En gran parte esto se debió a que la Comisión Cambiaria, diseñada originalmente como un impuesto transitorio, se convirtió en uno de los principales impuestos del país. En el año 2005 la comisión cambiaria fue el tercer impuesto más importante en el país en términos de recaudación.

Las recaudaciones del Gobierno Dominicano, por concepto de Impuestos al Comercio Exterior, eran casi 4 veces superior al promedio de América Latina en el año 2005.

Para ese año, el Gobierno recaudó unos 34,000 millones de pesos por concepto de Comisión Cambiaria y Aranceles, un 23% de los Ingresos Tributarios totales.

Ya para el período 2009-2013 el impacto tributario promedio anual fue de RD\$545 millones de pesos. Se prevé que para el 2014, el sacrificio fiscal del DR-CAFTA, será de RD\$510 millones y para el 2015 el impacto será de RD\$490 millones aproximadamente.

Es decir, que en términos efectivos las pérdidas de recaudación que ha enfrentado el país desde hace años son marginales y no impactan considerablemente las Finanzas Públicas.

Como hemos explicado, el DR-CAFTA significó un reto importante en su momento (2007) para las Finanzas Públicas. Pero el país fue exitoso en rediseñar su sistema tributario para evitar un colapso fiscal, eliminando la dependencia de los impuestos al comercio exterior sustituyéndolos por impuestos internos como el ITBIS, los Impuestos Selectivos y el Impuesto sobre la Renta.

Pero en la actualidad y desde hace algunos años el impacto fiscal del DRCAFTA es marginal.

EL PAÍS FUE EXITOSO EN REDISEÑAR SU SISTEMA TRIBUTARIO PARA EVITAR UN COLAPSO FISCAL, ELIMINANDO LA DEPENDENCIA DE LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR

CONEP

“LA MEJOR POLÍTICA SOCIAL LA CONSTITUYE EL EMPLEO FORMAL PRIVADO”

EL SECTOR EMPRESARIAL PROMUEVE LA SUSCRIPCIÓN DE UN PACTO POR EL EMPLEO FORMAL

Actualmente, la comunidad internacional se encuentra inmersa en un proceso constante de importantes cambios en los antiguos esquemas que regían el comercio. El surgimiento de la Organización Mundial del Comercio y la consecuente suscripción de acuerdos comerciales internacionales han generado una transformación del comercio en todos los sentidos. Más aún, las actuales conversaciones en torno a la formación del Trans-Pacific Partnership Agreement TPP y el Transatlantic Free Trade Agreement (TAFTA), constituyen evidencias de la constante evolución de los países hacia una apertura cada vez mayor a los mercados internacionales.

República Dominicana no puede ausentarse de esa realidad y es en este contexto que deben asumirse todos los retos y desafíos que presentan los nuevos esquemas que están siendo creados para el desarrollo e incremento del comercio internacional.

De manera general hemos identificado ciertos puntos que actualmente requieren ser reformados con el fin de reducir los costos que afectan los niveles de competitividad, tales como: la promoción de las exportaciones y el impulso de un sistema tributario pro-exportador; la solución de los problemas de energía eléctrica; la mejora del transporte de cargas y pasajeros; los inconvenientes en cuanto a los costos y acceso al financiamiento y la facilitación del comercio en términos generales, haciendo eficientes los asuntos de permisología especialmente.

Se hace imprescindible la eliminación del sesgo anti-exportador en nuestro sistema tributario; la eliminación de impuestos distorsionantes que cargan el proceso productivo desde su inicio; la eliminación de anticipos y presunciones de renta que afectan las empresas, principalmente a las PYMES con vocación exportadora. Igualmente deben reversarse, controlarse y reducirse las tasas administrativas que son adicionales a las tributarias y que elevan de manera excesiva los costos de las exportaciones.

En el ámbito financiero se presentan por igual distintas necesidades, tales como, la creación de una entidad especializada para el financiamiento de las exportaciones que sea totalmente técnica y despolitizada y que permita a las empresas el acceso a los recursos disponibles en condiciones ventajosas y similares a las que acceden nuestros competidores.

Respecto al tema eléctrico, promovemos el inicio de las discusiones en torno a la suscripción del pacto eléctrico. A nuestro juicio, debe contener acuerdos que permitan continuar la diversificación de la matriz de combustibles, el fortalecimiento del órgano regulador, el mejoramiento de la operación de las empresas de transmisión y la adopción de una decisión sobre la distribución que contribuya a elevar la eficiencia del cobro, puesto que si no mejoran las cobranzas, no habrá mejoría en el sistema.

**REPÚBLICA
DOMINICANA
NO PUEDE
AUSENTARSE DE
ESA REALIDAD
Y ES EN
ESTE CONTEXTO
QUE DEBEN
ASUMIRSE TODOS
LOS RETOS Y
DESAFÍOS QUE
PRESENTAN
LOS NUEVOS
ESQUEMAS QUE
ESTÁN SIENDO
CREADOS PARA
EL DESARROLLO
E INCREMENTO
DEL COMERCIO
INTERNACIONAL.**

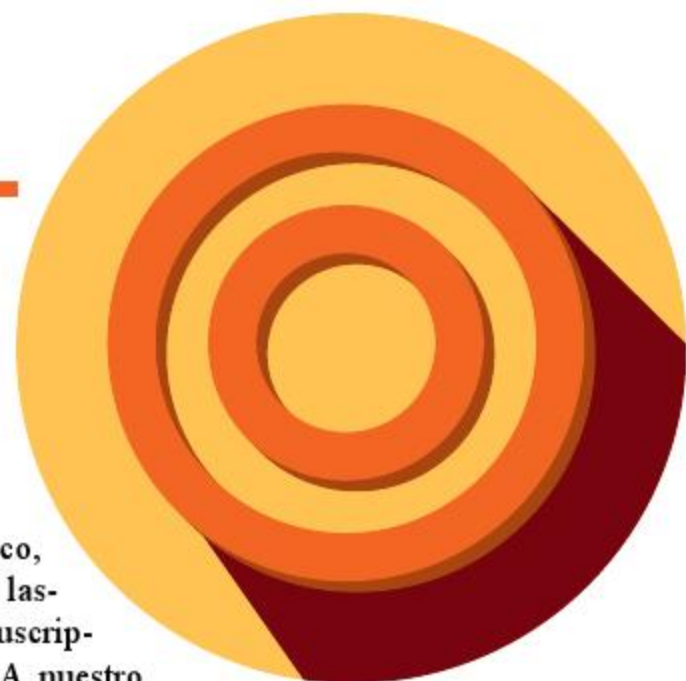
POR UNA REFORMA LABORAL

Hay un último aspecto que debemos abordar. Nos referimos a la necesidad de impulsar una reforma laboral.

En sentido general, todos estos obstáculos consisten en la reducción de la carga laboral que actualmente asciende a un 69%, la eliminación de la doble cotización al sistema de Seguridad Social, el ajuste de la jornada laboral a la necesidad de los sectores como el comercio, los servicios y las empresas de funcionamiento continuo, entre otros, asimismo, la creación de condiciones para que promuevan el empleo femenino formal y la reducción del desempleo juvenil que hoy en día asciende al 32% y del cual se encuentra en un 80% de informalidad.

La economía de República Dominicana tiene un reto: procurar las soluciones que reduzcan el altísimo porcentaje de la informalidad que actualmente asciende a un 65% en el sector privado.

definitiva, para el CONEP, la mejor política social, lo constituye el empleo formal privado.





Ministerio de Relaciones Exteriores

LAS EMBAJADAS COMO AGENTES DE NEGOCIOS

La política de contención (prudencia) en la negociación de nuevos acuerdos de libre comercio tiene sus límites. Los niveles de acceso que estratégicamente nos otorgaban ventajas competitivas en nuestra región, se han ido erosionando. En ese momento, éramos de los pocos países con una plataforma de acuerdos comerciales simultánea con Estados Unidos y la Unión Europea, complementada por el acceso a Centroamérica y el Caribe. Sin embargo, países competidores regionales ya tienen estructuras similares a la nuestra (por Ej. Centroamérica, Panamá, Perú y Colombia completaron sus Acuerdos con EEUU y UE).

Fruto de la “experiencia negociadora” acumulada, República Dominicana ha podido en la práctica ir definiendo posiciones negociadoras hacia el futuro. Es por esto, que el último “Mandato Negociador aprobado por los Titulares de la CNNC procura”, en los próximos procesos de negociación, “maximizar los beneficios para RD, tomando como referencia los mejores niveles de acceso y tratamiento diferenciado alcanzados por el país”.

Más que definir “con quien negociar”, hemos definido las condiciones para determinar “por que negociar”. Estos son: Un eje estratégico geográfico, una estrategia de presentación de productos estrellas, el diseño de una plataforma de negociación que sirva de base para futuros TLCs, criterios específicos para la selección de países (en consecuencia, hemos sido capaces en materia de bienes de por primera vez elaborar modelos de acuerdos de protección de inversión como de alcance parcial).

En estos escenarios ocupa un primer orden el rol de la Misión Permanente de la RD ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Hasta la fecha, la misma ha realizado de manera sobresaliente su trabajo, no obstante deberá fortalecer su plataforma de cara a los nuevos retos.

En cuanto a las medidas de defensa comercial que irán teniendo primacía, podemos citar: salvaguardias generales; antidumping; medidas compensatorias.

RECURSOS HUMANOS, PIEDRA ANGULAR

Los recursos humanos deben ser la piedra angular de nuestra diplomacia. Solamente con recursos bien formados podemos hacer frente a los retos que tenemos por

delante. Su participación es fundamental tanto en los procesos de negociación, implementación, facilitación y promoción de los acuerdos, como en la ejecución de nuestra política comercial.

Desde el 2008, tras la negociación y firma del EPA, hemos puesto un mayor énfasis en la capacitación y formación de nuestros técnicos, tanto en las herramientas de negociación como en las de promoción. Esto ha abarcado no solo al Ministerio de Relaciones Exteriores, sino también a las instituciones que conforman la CNNC y los gremios del sector privado. Para tales fines, se ha contado con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y el Programa para el Fortalecimiento de la Integración Regional (ISPRI).

RD ENTRA EN UNA ETAPA DEL DESARROLLO DE SU POLÍTICA COMERCIAL, DONDE A LA NEGOCIACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES, SE AÑADEN LA DEFENSA COMERCIAL Y LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS COMO EJES FUNDAMENTALES.

Estamos desarrollando conjuntamente con el CEI-RD un plan de capacitación del cuerpo diplomático y consular en temas de exportación e inversión, a los fines de coordinar y eficientizar el uso de las misiones diplomáticas y consulares en el exterior.

REFLEXIONES

Se hace necesaria la aprobación de la nueva Ley Orgánica del Ministerio de Relaciones Exteriores, a los fines de dotar de un marco legal moderno al órgano coordinador de la política exterior dominicana, eficientizar su plataforma y poder hacer frente de una manera mas efectiva a los retos por delante.

RD entra en una etapa del desarrollo de su política comercial, donde a la negociación e implementación de acuerdos comerciales, se añaden la defensa comercial y la solución de controversias como ejes fundamentales.

La participación activa en los procesos de integración regional constituye un complemento idóneo para la profundización y aprovechamiento de las relaciones comerciales.

Los Acuerdos de Comercio no constituyen por si solos Estrategias de Desarrollo, mas bien deben ser vistos como parte de una estrategia integral de inserción en los mercados internacionales, lo que implica un gran desafío en términos de competitividad y productividad.

ADOEXPO

“LAS EXPORTACIONES, UNA PRIORIDAD NACIONAL”

El presidente de la Asociación Dominicana de Exportadores, Sadala Khoury, planteó que los países desarrollados son aquellos que han fomentado sus exportaciones, tal como lo hizo Corea del Sur, cuando en los años 60 exportaba solamente 164 millones de dólares mientras que, República Dominicana exportaba 200 millones de dólares para ese entonces. Con una visión enfocada en las exportaciones lograron cambiar su economía en tan solo 50 años, exportando actualmente 457 mil millones de dólares, significando el 57% de su Producto Interno Bruto, según los datos del Banco Mundial.

Dentro del plan de acción de ADOEXPO para aprovechar de manera positiva el DR-CAFTA, se menciona lo siguiente:

- Seguir capacitando a las PYMES para convertirlas en empresas de clase mundial, con capacitaciones diversas.
- Promoción de los productos dominicanos a través de ferias y misiones comerciales.
- Desarrollar capacidades para que los productores agrícolas tradicionales se conviertan en productores orgánicos.
- Capacitar a nuestros productores para que agreguen valor a sus productos.
- Desarrollar fichas técnicas de más de 100 productos que han sido analizados para conocer sus requisitos técnicos de acceso a mercados del DR-CAFTA.
- Convertirnos en el Departamento de Inteligencia de Mercados de las PYMES.
- Brindar asesoría técnica especializada, a través de nuestro directorio de consultores para que las empresas cumplan con los requerimientos no arancelarios, tales como empaque y etiquetado; donde.
- Coordinar de la mano con el gobierno todas las acciones y políticas a favor del exportador dominicano que faciliten el comercio exterior.

RECOMENDACIONES

1. Declarar las exportaciones “Prioridad Nacional”.
2. Activar la Mesa Presidencial de Fomento a las Exportaciones.
3. Fortalecer la Plataforma Exportadora a través de la implementación de una Ventanilla Única de Comercio Exterior.
4. Debemos establecer un plan estratégico para optimizar el posicionamiento de nuestra Marca País a corto plazo.
5. Diversificar y ampliar nuestros mercados, enfocándonos en aquellos que tenemos grandes oportunidades comerciales, como es el caso del mercado del Caribe, Venezuela y Canadá.
6. Apoyar la instalación de más invernaderos para mejorar la productividad y la calidad que garantizan un crecimiento sostenido de las exportaciones de nuestros productos agrícolas.
7. Continuar la inversión en educación, para obtener una fuerza laboral más productiva y capacitada.
8. Evitar que nuestros sectores productivos pierdan competitividad, adecuando las siguientes leyes como la Ley 392-07 de Pro-Industria, la Ley de Aduanas, la Ley 488-08 sobre la regulación de las PYMES y la Ley 8-90 sobre el fomento de Zonas Francas
9. Agilizar la transformación del BNV en el Banco Dominicano de Desarrollo de las Exportaciones (BANDEX).

“Honorables Legisladores... ustedes tienen en sus manos las decisiones para transformar nuestra economía en los próximos 50 años y convertir nuestro país en una potencia exportadora”, concluyó el director del CEI-RD.

“LEGISLADORES... USTEDES TIENEN EN SUS MANOS LAS DECISIONES PARA TRANSFORMAR NUESTRA ECONOMÍA EN LOS PRÓXIMOS 50 AÑOS Y CONVERTIR NUESTRO PAÍS EN UNA POTENCIA EXPORTADORA”

-SADALA KHOURY





Ministerio de Agricultura / OTCA

SE MANTIENE PROTECCIÓN A PRODUCTOS SENSIBLES

SÓLO CINCO DE DIECIOCHO PRODUCTOS ENTRARÁN SIN ARANCEL EN EL 2015

Cuando se llevaron a cabo las negociaciones del DR-CAFTA, los gobiernos optaron por incluir una lista de productos que podrán ingresar, en su mayoría con tasa cero, pero en cantidades y volúmenes limitados, normalmente, volúmenes en toneladas métricas, a estos volúmenes de productos con un arancel cero, se les denomina "Contingentes Arancelarios de Importación"; fuera de los volúmenes de productos establecidos para estos contingentes arancelarios, los aranceles aduaneros, normalmente son más altos, lo que limita o impide, en muchas ocasiones, la posibilidad de exportar los productos.

La negociación de los Contingentes Arancelarios de Importación para los productos más sensibles, constituyó uno de los instrumentos más importantes para el sector agropecuario dominicano en el marco del tratado; en ese contexto, los Contingentes Arancelarios de Importación, se constituyen en una importante herramienta para que los gobiernos logran garantizar, durante algunos años, la protección arancelaria que antes de las negociaciones tenían ciertos productos, abriendo, al mismo tiempo, una ventana a la competencia, mediante la fijación de contingentes arancelarios con productos preferenciales.

República Dominicana negoció, en el marco del DR-CAFTA, contingentes arancelarios para 18 diferentes productos, dos de los cuales, los correspondientes a pechuga de pollo y cebolla, se aplican de forma exclusiva a las importaciones procedentes de Nicaragua, Costa Rica también, ello significa que esos contingentes arancelarios, más uno para la leche en polvo y otro para frijoles, sólo son aplicables a las importaciones procedentes directamente desde Costa Rica, en el caso de la leche en polvo y la pechuga de pollo y de Nicaragua la pechuga de pollo y la cebolla; esos productos no tendrán derecho a estos contingentes arancelarios bilaterales, aquella mercancía procedente de manera directa de los Estados Unidos.

Los productos sujetos a contingentes arancelarios bajo el DR-CAFTA son el arroz, la carne de res, la carne de cerdo, el tocino, la grasa de cerdo, carne de pavo, carne de pollo deshuesada mecánicamente, la pechuga de pollo, los muslos de pollo, los trozos y despojos de pollo,

la cebolla, los frijoles, la glucosa, el helado, la leche, la mantequilla, el queso y el Yogur.

La desgravación de productos sujetos a contingentes arancelarios para el año 2015, sólo 5 productos, repito, de los 18 productos sujetos a contingentes arancelarios, entrarán en libre comercio, son estos el tocino, los trozos y desperdicios o MDM, la leche líquida, la mantequilla y otros quesos. En lo que respecta a los demás productos agropecuarios, considerados como sensibles para la República Dominicana, la gran mayoría tienen período de desgravación que se extienden hasta el año 2025, por ejemplo en el caso de frijoles de Nicaragua, el año de liberalización es el 2025.

Cabe indicar que para los productos con un alto grado de sensibilidad, los aranceles fuera del contingente arancelario se mantienen durante un período considerable en la tasa base o arancel a partir de la cual arrancó el período de desgravación; ello se conoce como período de gracia; tal es el caso de los muslos de pollo y el arroz, cuyos aranceles base de 99% no varían en un plazo de diez años, y no es sino a partir del año número once; es decir, en el 2016, que se inicia el proceso de reducción arancelaria, hasta alcanzar el cero por ciento en el año 2025.

La OTCA continuará con los procedimientos de monitoreo y control de las tasas de utilización de los contingentes que aún se mantengan vigentes; asimismo se dará seguimiento al desmonte arancelario de productos tanto dentro como fuera de contingentes para facilitar la coordinación dentro del Ministerio de Agricultura, que permita

la continuación o diseño de estrategias consensuadas a fin de minimizar el impacto de estas aperturas comerciales, por parte de los diferentes departamento encargados de la formulación de las políticas del sector.

El productor nacional tiene un aliado en el actual Ministro de Agricultura tiene un aliado, y más que un aliado, un guerrero que va a defender a uña y dientes, los productores nacionales agropecuarios, sin violar el DRCAFTA.

EL PRODUCTOR NACIONAL TIENE UN ALIADO EN EL ACTUAL MINISTRO DE AGRICULTURA TIENE UN ALIADO, Y MÁS QUE UN ALIADO, UN GUERRERO QUE VA A DEFENDER A UÑA Y DIENTES, LOS PRODUCTORES NACIONALES AGROPECUARIOS, SIN VIOLAR EL DR-CAFTA.

Cámara Americana de Comercio

LOS MERCADOS NECESITAN CONTAR CON REGLAS CLARAS

MEJORAR LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO DEBE SER UNA PRIORIDAD NACIONAL DEDE EL PALACIO HASTA LOS PUERTO

A nuestro juicio, el DRCAFTA es el resultado de una política constante de apertura económica y comercial que República Dominicana viene llevando a cabo desde los años 50 y se evidencia con la suscripción de importantes acuerdos internacionales, como el GATT y los acuerdos regionales con Centroamérica y Caricom, entre otros.

Para extraerle el mejor provecho a este Acuerdo se requieren reformas legislativas y cambios desde el punto de vista institucional. En ese aspecto, podemos afirmar que a lo largo de este proceso hemos tenido importantes avances. Por mencionar algunos ejemplos, me remito al Plan Nacional de Competitividad Sistémica (7/04/07), la Promulgación de la Ley de Competitividad e Innovación Industrial, la Ley que crea la Dirección General de Contrataciones Públicas, y la Ley del Libre Acceso a la Información. Sin embargo, todavía se mantienen ciertas iniciativas de alta relevancia pendientes de aprobación o implementación.

Hemos leído informaciones en las que se afirma que el 97% de los productos llegará al país libre de aranceles en 2015, como si eso fuera algo drásticamente nuevo, o malo, y se afirma que no estamos listos para competir cuando se produzca dicha situación. La realidad es que ese 97% no va a quedar sin arancel de golpe, por usar una expresión popular que viene al caso. Recordemos que cuando entró en vigencia el acuerdo, ya el 74% de los productos contemplados en él se comercializaban sin arancel y otro 14% quedó sin arancel luego de cinco años de desmonte gradual. Esto quiere decir que en este momento, el 88% de los productos no está sujeto a dicho gravamen.

El desmonte arancelario previsto para 2015 afectará a menos de un 10% de los productos que quedaban con carga arancelaria. Y el desmonte será de un 2% o un 1.4% en virtud del tipo de producto que sea.

Sin perjuicio de lo anterior, es importante este ejercicio de revisión para poder identificar las acciones que deben concretizarse para poder lograr los objetivos esperados de este Acuerdo.

A juicio de AMCHAMDR, sí es pertinente abordar en detalle como tema prioritario y esencial la mejora del nivel

de facilitación de comercio. Ha sido una prioridad para nuestra organización durante la pasada década y, desde nuestro punto de vista, debería ser una Prioridad Nacional, desde el Palacio hasta los Puertos.

Esto recobra una importancia mayor en estos momentos porque existe un creciente número de empresas que actualmente operan en China que quieren reubicar su producción en espacios cercanos a los Estados Unidos.

Desde nuestro punto de vista, esta situación global representa una oportunidad sin precedentes para atraer a compañías que buscan reducir sus costos de transporte y de logística.

Y esto significa contar con una nueva Ley de Aduanas, un marco integral que pueda brindar seguridad jurídica a los actores involucrados, que sea garante de los roles de facilitación y control del comercio exterior de toda aduana moderna. Hay una propuesta de ley en este hemisferio, introducida originalmente por la Dirección General de Aduanas, que es el resultado de más de tres años de duro trabajo y de construcción de consenso entre el sector privado y dicha institución. Quizá no sea perfecta, pero no dejemos que la perfección sea el enemigo del bien y aprobémosla.

También, vamos a cumplir con los compromisos existente en el DRCAFTA, específicamente el de despachar los bienes en menos de 48 horas. Otro todavía pendiente es eliminar las tasas ad valorem por servicios en la DGA.

La DGA debe poner en marcha la Ventanilla Única, una herramienta que mejorará sustancialmente los procesos, tiempos y costos de las transacciones de importación y exportación.

Finalmente, con relación al tema del transporte terrestre, hay una necesidad urgente de hacer cambios en nuestra dispersa legislación sobre la materia a los fines de facilitar el comercio y mejorar los esquemas de transporte terrestre para fines comerciales, por medio acciones concretas hacia la creación de un mercado de transporte de libre competencia.



PONENCIA DE LA CÁMARA AMERICANA DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (AMCHAMDR) ANTE EL SENADO, HECHA EL 20 DE MAYO, 2014, POR SU PRESIDENTE MÁXIMO VIDAL



CEI-RD

MÁS FONDOS PARA PROMOVER LAS EXPORTACIONES

En el área de inversión extranjera, el CEI-RD ha identificado como estrategia fundamental propiciar mayores niveles de captación de inversión, en sectores de alto valor agregado y capacidad de generación de empleos dignos. Cabe destacar que durante los últimos 10 años, la inversión extranjera en la República Dominicana superó los diecinueve mil millones de dólares, con un promedio anual de mil novecientos doce millones de dólares.

Permítame compartir con ustedes algunos datos y cifras de interés respecto al impacto del DR-CAFTA, relativo al comportamiento de nuestras importaciones que evidencian el buen desempeño alcanzado de las mismas durante el pasado año.

El monto total de las importaciones dominicanas al 31 de diciembre del año 2013, incluidas las zonas francas, presenta resultados positivos, registrando un monto de 9,651 millones de dólares, observando un crecimiento de un 6.4, respecto al año 2012, según cifras del Banco Central y, como todos ustedes saben, la balanza comercial de la República Dominicana ha mantenido un déficit en los últimos 10 años, presentando cifras de 6,312 millones anuales promedio, durante los últimos diez años.

Sin embargo, de acuerdo a datos preliminares muy positivos, en este año, concluido el 2013, dicho déficit experimentó una reducción de un 17% continuando con la tendencia iniciada en el año 2012, donde también se redujo un 3%, con relación a Estados Unidos, nuestro principal socio comercial; los datos del Trade Mark, muestran que a partir del año 2012 el déficit comercial ha presentado también una tendencia a la baja disminuyendo en un 5% en el 2013.

Si nos referimos sólo a las exportaciones nacionales, en el año 2013, éstas alcanzaron 4,622 millones de dólares, lo cual representa un 11.595% de aumento; las exportaciones de productos más destacadas fueron cemento gris, cacao crudo, bananos orgánicos, ron, sopas y potes enlatados, sazónadores diversos, varillas de acero, plásticos diversos, pastas alimenticias y por supuesto el oro.

Los fondos destinados en el Presupuesto General de la Nación para la promoción de las exportaciones y las inversiones no son suficientes para lograr las metas que precisamente motivan hoy este encuentro.

Para una labor con mayores resultados, aún los presentes sean muy buenos, se requiere de una mayor asignación de recursos financieros y de identificación de fuentes que permitan la sostenibilidad en la implementación de dichos recursos. Estos recursos

tienen garantizados su retorno, ya que en importantes estudios, entre ellos, los realizados por la Universidad de Oxford, comprueban que los gastos presupuestarios destinados a la promoción de las exportaciones y las inversiones, generan importantes beneficios y aumentos sustanciales de la oferta exportable y desarrollo de la economía.

Internacionalmente, las agencias homólogas al CEI-RD reciben un apoyo que ha dado como resultado importantes mejoras de los principales indicadores de desarrollo de dichos países; particularmente, en Latinoamérica, se han visto mejores prácticas en países, donde las agencias de promoción internacional han fortalecido su esquema de sostenibilidad financiera.

A modo de ejemplo, mientras el CEI-RD se designa con un presupuesto de alrededor de 4 millones de dólares, y que sólo es suficiente para cubrir los gastos del personal de la institución, otros Estados de la región, con economías sólidas como las que aspiramos como país, reciben un presupuesto mucho mayor. Reitero, 4 millones de dólares, mientras en el caso, de países que aspiramos llegar, México, recibe 90 millones; Colombia, 68 millones; Perú, 53 millones y Chile, 43 millones.

El CEI-RD es una institución estratégica para el desarrollo y la sostenibilidad de nuestra economía y con el apoyo y la modificación de algunas estructuras legales que imperan, podremos lograrlo.

SUGERIMOS EVALUAR LAS SIGUIENTES PROPUESTAS:

1. Modificar la asignación de fondos en la Ley General de Presupuesto 2015 para dotar al CEI-RD de fondos suficientes y acordes a los objetivos planteados;
2. Aprobar la propuesta consensuada dentro del actual Proyecto de Ley de Aduanas, relativa a la distribución de los recursos, consensuado en el Artículo 12, oportunamente;
3. Establecer un fondo de promoción a las exportaciones en el marco de la propuesta de ley que crea el Banco del Exportador, para las labores propias de esta institución, CEI-RD, en beneficio de los exportadores.

Finalmente, el CEI-RD reitera el valor de participar en este importante diálogo público-privado, reafirmando el compromiso de nuestro Presidente y el propio, con nuestros inversionistas y con el sector productivo y exportador del país, exhortándoles acercarse al CEI-RD para proveer las informaciones, capacitación y asistencia que sean necesarias, con el fin de superar los retos de cara a esta nueva etapa de liberalización arancelaria del DR-CAFTA y de garantizar la competitividad y la consecuente inserción de los productos dominicanos en los mercados internacionales.

ADOZONA

UN ACUERDO FAVORABLE PARA LAS ZONAS FRANCAS

El Tratado de Libre Comercio que nos ocupa, es el acuerdo comercial más trascendente que ha adoptado República Dominicana en los últimos tiempos, con efectos favorables para el sector de Zonas Francas y otros sectores económicos del país.

El DR-CAFTA dispuso la apertura comercial permanente de la oferta exportable del país al principal importador del mundo, Estados Unidos, promoviendo la seguridad de las inversiones y negocios a largo plazo.

Durante el 2013, por primera vez en la historia, se registraron más de 600 empresas de zonas francas en operación (602) y exportaciones que sobrepasaron los 5 mil millones de dólares (US\$5,029 millones).

Igualmente, el número de empleos directos generados por las zonas francas ha venido creciendo durante los últimos años, alcanzando el año pasado los 144,365 puestos de trabajo.

El aumento de las exportaciones de zonas francas y de otros sectores productivos, han permitido disminuir gradualmente el déficit comercial que el país tiene con la región CAFTA, el cual se ha reducido de US\$2,926 millones en el 2011, a US\$1,710 millones el pasado año.

Actualmente el escenario internacional presenta un entorno muy favorable para la oferta exportable del país, el cual, de ser aprovechado de manera efectiva, implicará aumentos adicionales considerables en el valor de las exportaciones, llegada de nuevas inversiones y generación de miles de nuevos empleos.

PROPUESTAS

1. Esquema Legal. Existe la necesidad inminente de adecuar el marco legal (Ley 8-90) conforme a los compromisos asumidos por el país en el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y en el mismo DR-CAFTA, a más tardar el 31 de diciembre de 2015. Esta acción preservaría de manera efectiva la seguridad jurídica.

2. Facilitación de Comercio. La agilización de los procesos aduanales es fundamental para promover la competitividad de los sectores exportadores. Consideremos necesario que el Congreso apruebe una nueva ley de aduanas que refleje el consenso con diversos sectores.

3. Costos. Como forma de atraer nuevas inversiones y procurar preservar las existentes, es fundamental ve-

lar por el esquema de costos en República Dominicana. Entre ellos: energía, transporte terrestre, laboral.

4. Capacitación. Debemos de identificar las iniciativas dirigidas a mejorar las habilidades y capacitación de la fuerza laboral para producir bienes y servicios de calidad, y consecuentemente, asignar las partidas presupuestarias correspondientes en el Presupuesto Nacional.

5. Infraestructura. Se deben de promover políticas que posibiliten expandir la infraestructura actual mediante el financiamiento de largo plazo para naves y maquinarias, así como instrumentos que permitan el financiamiento de pre y post exportación entre otros.

6. Internacional. Debemos velar y exigir a los Estados Unidos porque el Acuerdo de Libre Comercio del Pacífico (TPP) desmonte los aranceles a Vietnam en un periodo de 10 años a partir de su inicio. En este sentido saludamos la Resolución de este Senado, acogida por su Comisión de Comercio Exterior, motivada por este acuerdo multilateral y la necesidad de acelerar la agenda que promueva mejores niveles de competitividad.

Por otra parte, mediante el Decreto No. 72-14 del 6 de marzo de 2014, fue creada la Mesa Presidencial de Seguimiento a los resultados del 2do. Congreso de la Industria Dominicana, que institucionalizó los trabajos realizados desde el 2012 por representantes de las industrias dominicanas

y de zonas francas por espacio de 3 meses, con la colaboración del Ministerio de Industria y Comercio, PROINDUSTRIA, el Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZFE) y el Consejo Nacional de Competitividad, con la finalidad de impulsar la agenda de los temas identificados con el objetivo de mejorar los niveles de competitividad de la industria local y las zonas francas.

Consideramos importante la realización de talleres con las diferentes comisiones de este Senado de la República, para analizar con mayor profundidad las diferentes propuestas, acciones y estrategias dirigidas a la reducción de los costos de producción y mejorar los demás factores que inciden en el clima de negocios, con la finalidad de aumentar la productividad y competitividad del país.

“CONSIDERAMOS IMPORTANTE LA REALIZACIÓN DE TALLERES CON LAS DIFERENTES COMISIONES DE ESTE SENADO DE LA REPÚBLICA, PARA ANALIZAR CON MAYOR PROFUNDIDAD LAS DIFERENTES PROPUESTAS, ACCIONES Y ESTRATEGIAS DIRIGIDAS A LA REDUCCIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y MEJORAR LOS DEMÁS FACTORES QUE INCIDEN EN EL CLIMA DE NEGOCIOS”



CNC

NOS HEMOS QUEDADO ATRÁS EN LAS REFORMAS

Estamos en una hipercompetencia global y el DR-CAFTA no es más que un instrumento de consolidación de esa competencia. República Dominicana, independientemente de los picos, ha venido sufriendo un descenso en materia de competitividad relativa con otros países. ¿Qué quiere dejar dicho eso? ¿Que no hemos hecho nada? No.

En el país, desde el año 1998, se han tomado las medidas para que en el espacio público-privado del Consejo Nacional de Competitividad se discutan iniciativas que van desde reforma de políticas, proyectos, programas y sobre todo, la formación esa asociatividad que tanto en la parte urbana como en la parte rural hemos podido lograr metas y adelantos muy específicos.

Un Tratado de Libre Comercio per se no garantiza el éxito ni el desarrollo de los aparatos productivos, si no se fortalecen las instituciones que defienden el libre comercio será una especie de Espada de Damocles para los países. Las estrategias de apertura tienen que tener, por un lado, los tratados, por otro lado el fortalecimiento a las instituciones que defienden el comercio: Pro-Consumidor, la Oficina de Prácticas Desleales del Comercio y sobre todo una institución muy importante, que es Pro-Competencia.

Luego de esa etapa de reformas, hay que ser sinceros en esto, nos hemos quedado atrás en la parte de reformas y yo creo que tenemos que retomar esa agenda de reformas, no solamente de cara al proceso del DR-CAFTA, sino de cara al proceso de apertura global, porque nuestra competencia no está necesariamente con los países centroamericanos, nuestra competencia está mucho más allá. Cuando República Dominicana está descansando, los países orientales, sobre todo China, están trabajando para quitar el mercado, no solamente el mercado americano, no solamente el mercado europeo, sino también nuestro propio mercado.

En ese sentido, hemos venido promoviendo la asociatividad a través del sistema de clusters, y tenemos 20 clusters. En algunos clusters han crecido las exportaciones, como el clúster de pelo, clúster de plástico, de cacao...

El país tiene un grave problema de abusos de posiciones dominantes, posiciones oligopólicas, posiciones monopólicas, que afecta no solamente la estructura de precios de los productos ya terminados, sino también afectan

la estructura de precios de los productos transables. El transporte de nuestro país –de carga, terrestre, marítimo– es mucho más caro que cualquier otro transporte comparado con los países centroamericanos. Es parte de unas posiciones dominantes que en una institución como Pro-Competencia, apoderada y empoderada para ejercer su función debería evitar.

República Dominicana puede seguir un trayecto de mejora de competitividad continua, porque el proceso de reformas de políticas públicas para la competitividad es un proceso dinámico. La competencia no es de las empresas, es de los países. Los Estados buscan diariamente cómo mejorar sus climas de inversión, sus climas de negocios, por lo tanto, nosotros tenemos que velar porque eso sea un proceso continuo y sistemático.

“...EL PAÍS TIENE QUE TENER UNA ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD, CÓMO, EN DÓNDE, POR QUÉ Y CON QUÉ NOSOTROS VAMOS A COMPETIR. NO SE PUEDE COMPETIR EN TODO.”

¿Qué necesitamos ahora?, que aprovechando esta ocasión nos encaminemos a otra nueva ola de reformas para mejorar la competitividad y el clima de negocios. Como Consejo Nacional de Competitividad tenemos un reto que afrontar. Es una necesidad inminente que entre en ejecución plena la Ley de Defensa a la Competencia, que ese organismo comience a funcionar.

En cuanto a la Ley de Aduanas, decir que las aduanas, en este nuevo esquema de apertura, pasan de ser un instrumento de protección a ser un instrumento de facilitación; pasan de ser un instrumento recaudatorio a ser un instrumento de manejo de información relevante para los empresarios y para el gobierno. Por lo tanto, se hace inminente y necesaria la aprobación urgente de una Ley de Aduanas que permita al país tener un instrumento de facilitación al comercio y dejemos de tener unas aduanas que fueron prácticamente creadas dentro del espacio de una política de sustitución de importaciones y una política de protección neta.

Otra de las leyes fundamentales que ha perimido ya 6 veces, y quiero aquí reivindicar el papel del Senado que ha sido reiterativo en aprobarla, es la Ley de Reestructuración Mercantil y Ley de Quiebra. Nosotros estamos en los peores lugares en el índice de competitividad desde el Banco Mundial prácticamente por esa ley. Somos el único país en Latinoamérica que no tiene una Ley de Reestructuración Mercantil o Ley de Liquidación Judicial.

JAD

NO DEBEMOS ECHARNOS A DORMIR

Quisiéramos aprovechar este escenario magnífico para dar dos mensajes fundamentales para el sector agropecuario y para la Nación. El primer mensaje que queremos resaltar es, que no es verdad que el Sector Agropecuario quedará totalmente desprotegido a partir del año 2015. Los sectores sensibles del agro dominicano están protegidos hasta el año 2020, 2024 y 2026. El arroz (que es el más sensible de todos los bienes consumibles por la República Dominicana), la leche, la producción de queso y pollo, están protegidos hasta el año 2026. La producción de otros bienes sensibles, como la habichuela, cebolla, ajo, azúcar, estarán protegidos hasta el año 2020 y 2024.

El segundo mensaje es que, no debemos, sin embargo, tomar como referencia esa protección para echarnos a dormir, o para olvidarnos de esa máxima del pueblo dominicano que dice: “que todos los plazos se cumplen” y que la protección que hoy tenemos hasta ese tiempo se van a desmontar de manera gradual y de manera paulatina.

La balanza comercial de República Dominicana para el año fiscal 2004 fue de 1,429 millones de dólares a favor, y ya para el año 2013, la balanza comercial es 3,776 millones de dólares, negativo, generando un déficit en la balanza comercial cercano a los 5,000 millones de dólares. Esto nos debe llevar a una reflexión y nos debe motivar a trabajar juntos para cambiar el patrón que ha seguido esta balanza comercial.

En la agricultura dominicana se identifican dos tipos de producción: una agricultura que todavía tiene deficiencias, baja rentabilidad y limitada sostenibilidad ecológica orientadas hacia el mercado interno. Y existe también en nuestro país una agricultura empresarial, mucho más dinámica, mucho más orientada al mercado, que avanza tecnológicamente hacia un futuro más promisorio.

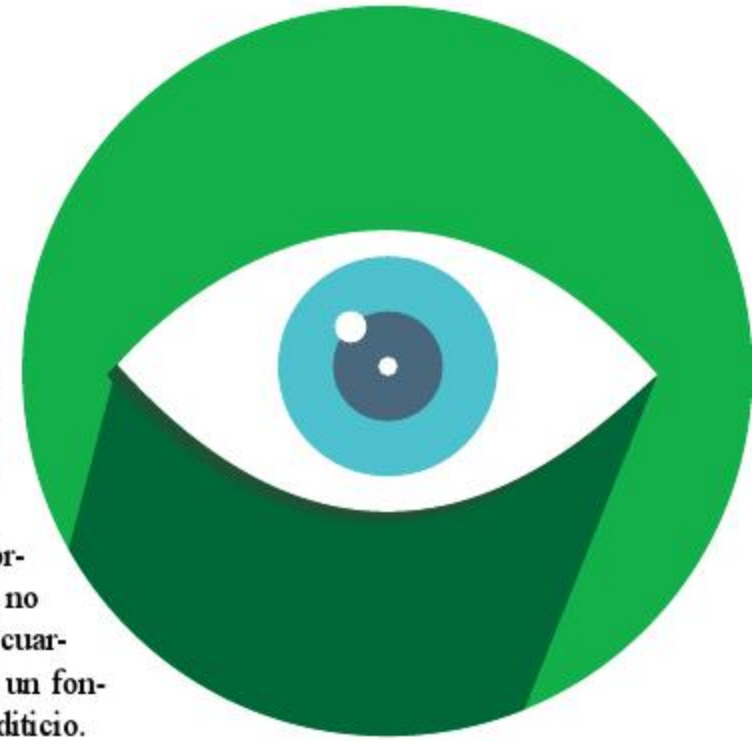
¿CÓMO APROVECHAR NOSOTROS LAS OPORTUNIDADES QUE NOS OFRECE EL DR-CAFTA?

Se necesita reenfocar el esfuerzo y la inversión en la agricultura hacia los sectores que nos indique el mercado, y por eso, nosotros hablamos de una agricultura sustentada en lo que el mercado quiere. La agricultura tiene ocho escenarios posibles: la agricultura gourmet o turística; la agricultura orgánica o ecológica; la agricultura tropical; la étnica o nostálgica; la forestal; la plasticultura o producción bajo invernaderos; la cosmetológica o agricultura medicinal y, finalmente, la agricultura política (es la agricultura de los productos sensibles: arroz, habichuela, ajo, cebolla, leche, carne de pollo, azúcar).

En cuanto a las recomendaciones, queremos destacar lo que son los diez puntos estratégicos que queremos prudente reiterar:

1. Crédito. No habrá transformación, no habrá cambios, no habrá tecnología, si no hay cuartos. Necesitamos constituir un fondo de garantía de riesgo crediticio.
2. Titulación de Tierras. Más del 60% de las tierras agrícolas de la República, tierras no tienen título de propiedad, y si tienen títulos, son irregulares. El gobierno creó un Programa de Titulación de Tierras, pero nosotros necesitamos que sea apoyado.
3. Innovación y capacitación. Tenemos que innovar, crédito para innovar. No estamos formando suficiente gente en la agricultura, ni suficiente gente en las fincas.
4. La sanidad y la inocuidad. Las nuevas trabas al comercio internacional ya no son arancelarias, son sanitarias.
5. La infraestructura. No queremos caminos vecinales, lo que queremos es carreteras rurales.
6. Infraestructura para la cadena de frío.
7. Las Exportaciones. Planteamos la necesidad de enfocarnos en treinta productos, escoger diez primeros productos. Hay que focalizar nuestra estrategia de exportación.
8. La Reforma Institucional. Hay leyes obsoletas que hay que actualizar.
9. Reforma Fiscal y Tributaria nosotros hemos logrado, de manera administrativa, algo que queremos que se haga por ley: el pago del 1% de los activos de la agricultura, así como del anticipo.
10. Finalmente, el pequeño agricultor solo no va a sobrevivir al impacto de un agricultor gigantesco en Estados Unidos, por eso hay que fomentar la asociatividad.


“...NO ES VERDAD QUE EL SECTOR AGROPECUARIO QUEDARÁ TOTALMENTE DESPROTEGIDO A PARTIR DEL AÑO 2015. LOS SECTORES SENSIBLES DEL AGRO DOMINICANO ESTÁN PROTEGIDOS HASTA EL AÑO 2020, 2024 Y 2026”



CODOPYME

TRABAJAR PARA LA NACIÓN

“USTEDES TENDRÁN QUE TOMAR MEDIDAS QUE SEAN IMPOPULARES, PERO NECESARIAS PARA EL BIENESTAR ECONÓMICO DE LA NACIÓN”.



Los países Latino Americanos cuyas exportaciones no tengan acceso preferencial a uno de los tres grandes bloques de comercio mundiales, quedarán marginados y no saldrán de su pobreza, los que entren y no sean competitivos, sus pueblos serán más pobres. América Latina como región representa el 7.6% del producto bruto mundial. Y el 4.1% del comercio mundial.

CÓMO DEBEMOS PREPARARNOS:

Desde el año 2007 Estados Unidos está pasando por una grave recesión económica que lo hace menos competitivo y menos agresivos en el comercio. Está previsto que en los próximos 5 años tendrá una gran recuperación económica, con una posible salida de su recesión y aumento de su producción lo que ocasionará que sean más agresivos en las ventas de sus productos y la realizarán con los países que tienen acuerdos comerciales.

Tenemos la oportunidad de poder fortalecernos industrialmente y aumentar la producción agrícola con competitividad, de manera que podamos exportar más productos de los que importemos o por lo menos estar en un punto de equilibrio, sin desigualdad en nuestra balanza de pago.

Nos falta desarrollar una marca país y por más que se ha hablado del tema no hemos tenido ningún avance.

Sin duda alguna, la entrada en un 97% de los productos del acuerdo RD CAFTA sin ningún pago de impuestos aduanales tendrá un efecto negativo en nuestras recaudaciones anuales y un efecto competitivo con desventaja para los productos agrícolas e industrializados.

Nuestro país no está preparado para este cambio económico, no cumplimos con ninguno de los planes que hicimos y por eso podremos perder competitividad en muchos productos agrícolas y en la industria nacional, perdiendo nuestra infraestructura, siembra y trabajo laboral.

RECOMENDACIONES

Apelo a su comprensión para que en estos momentos, donde apenas tal vez contamos solo con 5 años de oportunidad para hacer los ajustes que necesitamos y salir exitosos, se tomen las decisiones certeras.

Ustedes tendrán que tomar medidas que sean impopulares, pero necesarias para el bienestar económico de la nación a largo plazo. Les pedimos que utilicen toda su influencia política y su liderazgo, actúen con visión de futuro y serán los héroes de la nación en el nuevo sistema mundial de comercio.

LAS 10 ACCIONES PRIORITARIAS QUE NECESITA EL PAÍS FRENTE A LA ENTRADA DEL RD-CAFTA:

1. Hacer cumplir las leyes dirigidas a terminar con el monopolio y el oligopolio: Es imposible que el país pueda ser competitivo y crecer con el monopolio y oligopolio que imperan en el comercio.
2. Crear una partida en el Presupuesto, para el apoyo económico a la reconversión industrial y la agricultura en productos específicos con la finalidad de ser competitivos. Podemos pensar en un programa de 50 mil millones en cinco (5) años, con retorno a corto y largo plazo, para la reconversión industrial de las pequeñas y medianas empresas.
3. Crear un programa de préstamos industriales y agrícolas con un interés anual no mayor de un 5% a largo plazo, para inversiones en infraestructura, naves de producción e invernaderos.
4. Crear los mecanismos para que se cumpla el artículo de la Ley 488-08, que dice que el 20% de las compras deben ser destinadas a las PYMES.
5. Eliminar la competencia desleal que crea la ley 28-01 sobre el incentivo a la inversión fronteriza: Que no se establezcan industrias o productos que se fabrican en la industria local común.
6. Eliminar la competencia desleal que crea la importación de pacas, productos que entran sin pagar ningún pago de impuestos.
7. Eliminar la concesión ilegal de no pago de impuestos que tienen los productos que entran a través de courier, creando una competencia ilegal sobre los productos que pagan impuestos en el comercio y dejando una pérdida en los ingresos aduanales.
8. Trabajar para la modificación del Código Laboral vigente. La reforma es una necesidad y debe de hacerse de manera equilibrada para que el empleado no sea perjudicado con los cambios efectuados y a la vez las empresas industriales puedan ser competitivas.
9. Hacer un programa de trabajo para eliminar en los próximos 4 años las pérdidas que ocasiona el sistema eléctrico actual. Necesitamos un sistema eléctrico eficiente, con calidad en el servicio y con los mismos precios que tiene la región y países con los que tenemos firmados tratados de libre comercio.
10. Eliminar la exención a los productos que no pagan el ITBIS y bajar el impuesto a un 14% a todos los productos para universalizar el impuesto. Esto eliminaría en gran medida la evasión que actualmente se tiene en este impuesto directo.

Estamos confiados que ustedes trabajarán para la nación y que tendremos resultados concretos tangibles, tomando en cuenta las propuestas hechas por los sectores productivos preocupados por nuestro futuro inmediato.

AIREN

GARANTIZAR LA VIABILIDAD DE NUESTRO SISTEMA PRODUCTIVO

SE REQUIERE DE UN RÁPIDO VIRAJE QUE CONVIERTA LOS SECTORES PRODUCTIVOS EN EL PRINCIPAL FOCO DE LA AGENDA NACIONAL.

Representantes de las más diversas instituciones nacionales han expuesto ante ustedes las cifras que indican el tipo de economía en que nos hemos convertido: una economía deficitaria, incapaz de generar la cantidad de empleos formales que requiere un desarrollo sostenido de la nación; con una balanza comercial negativa producto de un volumen de importaciones mayor a nuestras exportaciones; incapaz de generar los recursos fiscales suficientes para garantizar políticas sociales que contribuyan a superar la pobreza y la extrema pobreza a una mayor velocidad, con pocas empresas que exportan más de un millón de dólares al año... en fin, una economía que requiere de un rápido viraje que convierta los sectores productivos en el principal foco de la agenda nacional mediante políticas que permitan a dichos sectores colocar en playas extranjeras el *"hecho en República Dominicana"*.

Si queremos tener esperanza en un futuro mejor, estamos obligados a garantizar la viabilidad de nuestro sistema productivo. Garantizar esa viabilidad es vital para la nación, para nuestra vida social y política. Las agroindustrias e industrias de las 14 provincias de la Región Norte, sus zonas francas, su agropecuaria, quieren simplemente decir: cambiamos el rumbo, fortalezcamos la industria dominicana.

INTERÉS COMO ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE LA REGIÓN NORTE

- Que una alianza público-privada nos conduzca a jugar un rol activo, inteligente, siendo capaces de insertarnos ofensivamente en el mercado DR CAFTA, sin dejar de lado los mecanismos defensivos de la producción nacional.
- Que las pequeñas y medianas empresas se encuentren levantando anclas en los barcos que parten al extranjero.
- Que las medidas tomadas no profundicen los desequilibrios regionales existentes sino que, por el contrario, favorezca la equidad en el desarrollo económico y social.
- Que el modelo de desarrollo implique el respeto al medio ambiente, la promoción del empleo formal, el desarrollo de la institucionalidad y la gobernabilidad.

PLANTEAMIENTOS:

1. Avanzar en el Pacto Eléctrico, con equilibrio entre sus diversos subsistemas.
2. Diseñar y presentar una Ley para el fomento de los encadenamientos productivos, mediante aspectos fiscales que beneficien a las PyMES suplidoras de empresas de zonas francas.

...GARANTIZAR ESA VIABILIDAD ES VITAL PARA LA NACIÓN, PARA NUESTRA VIDA SOCIAL Y POLÍTICA. LAS AGROINDUSTRIAS E INDUSTRIAS DE LAS 14 PROVINCIAS DE LA REGIÓN NORTE, SUS ZONAS FRANCA, SU AGROPECUARIA, QUIEREN SIMPLEMENTE DECIR: **CAMBIEMOS EL RUMBO, FORTALEZCAMOS LA INDUSTRIA DOMINICANA.**

3. Apoyar el fomento de la estandarización, la calidad de insumos, la capacidad de respuesta y tiempos de entrega de las PyMES para que puedan convertirse en suplidoras de las zonas francas.
4. Crear unidades de asistencia técnica que ayuden al sector agroindustrial al cumplimiento de las normas fitosanitarias y de inocuidad frente a las regulaciones internacionales existentes, especialmente las de Estados Unidos.
5. Se requiere fomentar más el trabajo conjunto entre academia-gobierno y empresas en esa dirección.
6. La Región Norte requiere un puerto para acceder a los mercados internacionales y teniendo uno de manera natural como es el caso de Manzanillo, es necesario ponerlo en operación.
7. También nos urge resolver la pesada carga que implica el monopolio del transporte terrestre de modo que la Constitución sea cumplida y se garantice a las industrias la libre competencia.
8. Además del Banco de Desarrollo y Apoyo a las Exportaciones, necesitamos un sistema que ofrezca una cartera de instrumentos financieros que incentiven el acceso a otros mercados internacionales.
9. Sobre la Ley de Proindustria, el sector manufacturero nacional, de manera unánime, les solicita la aprobación de la propuesta de modificación de la Ley 392-05.
10. Continuar apoyando a las zonas francas para que profundicen su diversificación, pero también para que el sector textil no sufra un embate similar al del 2005.
11. Desarrollar una política integral que apoye a los sectores agropecuarios, donde el gobierno juegue un rol fundamental en la transformación productiva de cultivos seleccionados como prioritarios tanto para el mercado interno como aquellos con vocación exportadora.

Sabemos que estas, y otras sugerencias externadas aquí por representantes de otras asociaciones empresariales, instituciones y organizaciones preocupadas por el destino de nuestra República Dominicana, serán valoradas y tomadas en cuenta por ustedes, lo que nos da tranquilidad y esperanza sobre el futuro.



EL DR- CAFTA, SU IMPLEMENTACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

“LOS BENEFICIOS QUE SE OBTIENEN DE UN TRATADO COMERCIAL DEPENDEN UN 50% DE CÓMO SE NEGOCIE, UN 25% DE CÓMO SE IMPLEMENTE Y EL RESTANTE 25% DE CÓMO SE ADMINISTRE, UNA IMPLEMENTACIÓN Y ADMINISTRACIÓN EXITOSA PUEDE CORREGIR LOS EFECTOS Y LAS DESVENTAJAS CONSECUENCIAS DE LAS DEFICIENCIAS EN LA NEGOCIACIÓN”

-HUGO BAIERLEIN HERMIDA

Por
**Eduardo
Rodríguez
Apolinario**

Es justo recordar que meses antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos de América (DR-CAFTA), aunque estábamos aplicando los acuerdos con Centroamérica, la CARICOM y el Acuerdo de alcance parcial con Panamá, los niveles de protección nominal de los sectores productivos con respecto a las partes del DR-CAFTA rondaban el 33%, si tomamos en cuenta que el arancel aplicado a los bienes de consumo final era de un 20% y el universo arancelario pagaba un para-arancel denominado “Comisión Cambiaria” que llegó hasta la tasa del 13% del valor CIF de las mercancías.

Sin embargo, entiendo que no hay motivos para la alarma ni la sorpresa por los avances en el cronograma de desgravación del DR-CAFTA, que se viene desmontando desde marzo del 2007, pues si en el 2015 se liberaliza el 97% de las líneas arancelarias es porque así está escrito y se ha venido cumpliendo. Aunque todos los medianamente informados del contenido de este tratado sabían lo que venía, parece ser que de pronto se nos hizo demasiado tarde o es que todavía aún quedamos personas que no comprendemos que nadie negocia un acuerdo de libre comercio para mantener o aumentar los niveles de protección efectiva que tenía antes de negociar el acuerdo.

La realidad es que solo nos quedan dos opciones: o lo aplicamos fielmente o lo denunciamos mediante los mecanismos que se establecen en el Artículo 22.7 del tratado sobre el “Procedimiento de Denuncia”. La segunda opción tendría graves consecuencias para el país, ya que implicaría perder el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, nuestro principal socio comercial.

Los que tuvimos el privilegio de negociar e implementar DR-CAFTA nos pudimos dar cuenta en los primeros nueve meses de entrada en vigor de dicho acuerdo (Marzo-diciembre del 2007) de los efectos que la reducciones aranceles provocaron, pues mercancías e insumos que importábamos pagando aranceles, originarias de otros países, empezaron a importarse libre de aranceles o con

ellos reducidos, originarias de los países parte del DR-CAFTA. Esta desviación de comercio se generó, al dar acceso a mercado libre e inmediato al 76% a los bienes originarios de los Estados Unidos y los países de Centroamérica partes del tratado, lo que produjo un sacrificio fiscal al Estado para ese año de unos RD\$1,269.50 millones de pesos.

El gobierno hizo su tarea previa para contrarrestar la merma de los ingresos fiscales con la reforma del 2005 y las realizadas hasta la fecha, pues al 2013 se había dejado de recaudar por los efectos del DR-CAFTA unos RD\$5,356.3 millones de pesos, según cifras preliminares al año pasado.

A nivel institucional también hicimos lo que teníamos que hacer, se dieron los pasos a nivel normativo para la correcta implementación del acuerdo, lo que ha resultado en una mayor seguridad jurídica para los actores, al grado que el país

fue de los primeros dentro del DR-CAFTA en aplicar el Certificado de Origen Electrónico, y en aplicar las Medidas en Frontera en materia de propiedad intelectual y otras reformas no menos importantes.

No obstante lo anterior, aún quedan tareas pendientes en materia de tasas por servicio advalorem que deben ser convertidas en específicas y otras relativas a la facilitación del

**SE HACE NECESARIO
UN PACTO FISCAL QUE
GENERE ESTABILIDAD
Y CERTIDUMBRE
A LOS SECTORES
PRODUCTIVOS Y
A LA VEZ DISEÑE
INCENTIVOS QUE
SEAN COMPATIBLES**

**CON LOS LINEAMIENTOS
DE POLÍTICA COMERCIAL
DE LA OMC Y
QUE PRODUZCAN
RESULTADOS MEDIBLES
EN MATERIA DE
INCREMENTO DE
LA COMPETITIVIDAD
Y PRODUCTIVIDAD,
FOCALIZANDO LOS
INCENTIVOS A LOS
SECTORES QUE TENGAN
MEJOR DESEMPEÑO.**



comercio, e incompatibilidades en las legislaciones que rigen nuestro comercio exterior, que restan competitividad a nuestros sectores productivos.

Por otro lado, aún el sector privado y el sector público no han podido articular políticas que realmente generen la competitividad deseada para poder sacar provecho a los tratados de libre comercio, que al fin y al cabo son diseñados para que los sectores productivos sean los que hagan uso de sus instrumentos comerciales.

Mientras el gobierno está pensando en recaudar y compensar los ingresos mermados por la liberalización comercial, el sector privado anda en busca de más incentivos que a juicio del Estado incrementan el gasto tributario y que en la mayoría de los casos generan una competitividad ficticia, pues estos incentivos no han dado hasta el momento los resultados esperados.

Se hace necesario un pacto fiscal que genere estabilidad y certidumbre a los sectores productivos y a la vez diseñe incentivos que sean compatibles con los lineamientos de política comercial de la OMC y que produzcan resultados medibles en materia de incremento de la competitividad y productividad, focalizando los incentivos a los sectores que tengan mejor desempeño.

MINIMIZAR LOS RIESGOS

Si nos llevamos de las recomendaciones de Hugo Baierlein, en vez de estar preocupados por el cronograma de desgravación lo que debemos es ocuparnos en minimizar los riesgos y amenazas de una deficiente administración de tratados, pues en materia de comercio de bienes una incorrecta administración de tratados puede hacer desaparecer industrias, en materia de origen una importación masiva de productos triangulados no originarios puede cerrar definitiva o temporalmente una industria. Por ejemplo, si previo al inicio de la temporada escolar ingresan decenas de contenedores de cuadernos hechos

en China con preferencias arancelarias eludiendo las reglas de origen, los productos locales saldrían altamente perjudicados corriendo el riesgo de desaparecer.

En materia de contingentes agrícolas debemos de administrarlos apegados a la letra del tratado y activar las salvaguardias automáticas de manera oportuna, pues hasta ahora estas salvaguardias automáticas no han sido activadas por las autoridades aduaneras.

Debemos hacer uso adecuado de los obstáculos técnicos al comercio, pues nuestros socios comerciales son rigurosos en cuanto a su cumplimiento, antes de dar acceso a nuestros productos de exportación, pues hacen uso permanente del artículo XX, de los Acuerdo GATT- OMC, disponiendo de las medidas necesarias para proteger la salud y la vida de las personas, sin aplicarlas de forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitraria injustificada, o una restricción encubierta al comercio internacional.

También se puede hacer uso de los mecanismos de defensa comercial de manera racional, sin festinar estos mecanismos.

En sentido general se deben fortalecer las capacidades de la administración aduanera, llamada a aplicar todas las medidas relativas al acceso a mercado de bienes al país y dotarla de una legislación moderna que contemple todos los ilícitos aduaneros relativos a la incorrecta aplicación de los acuerdos de libre comercio, pues la vigente no los contempla de manera directa y específica, por lo que las sanciones relativas a ellos y vinculadas a la aplicación de los acuerdos comerciales se aplican por analogía.

DR-CAFTA

LECCIONES Y EXPERIENCIAS PARA LOS DOMINICANOS

ESTE ARTÍCULO SE DIVIDE EN DOS PARTES. LA PRIMERA ANALIZA EL COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES DEL DR-CAFTA CON LOS EEUU Y UNA SEGUNDA PARTE ANALIZA LAS CAUSAS DE ESE COMPORTAMIENTO.

Por
Miguel Ceara-Hatton

Gráfico No. 1

Tendencia de las Exportaciones de RD hacia EEUU y de las Importaciones desde EEUU (Índice base 2000)

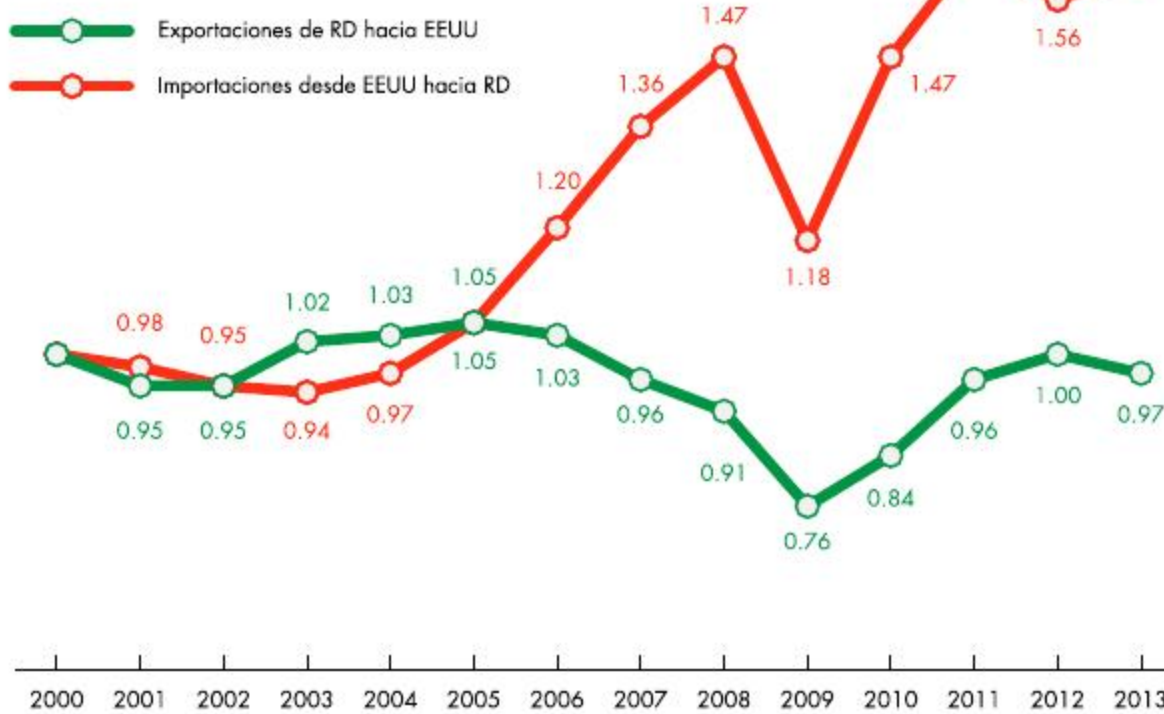
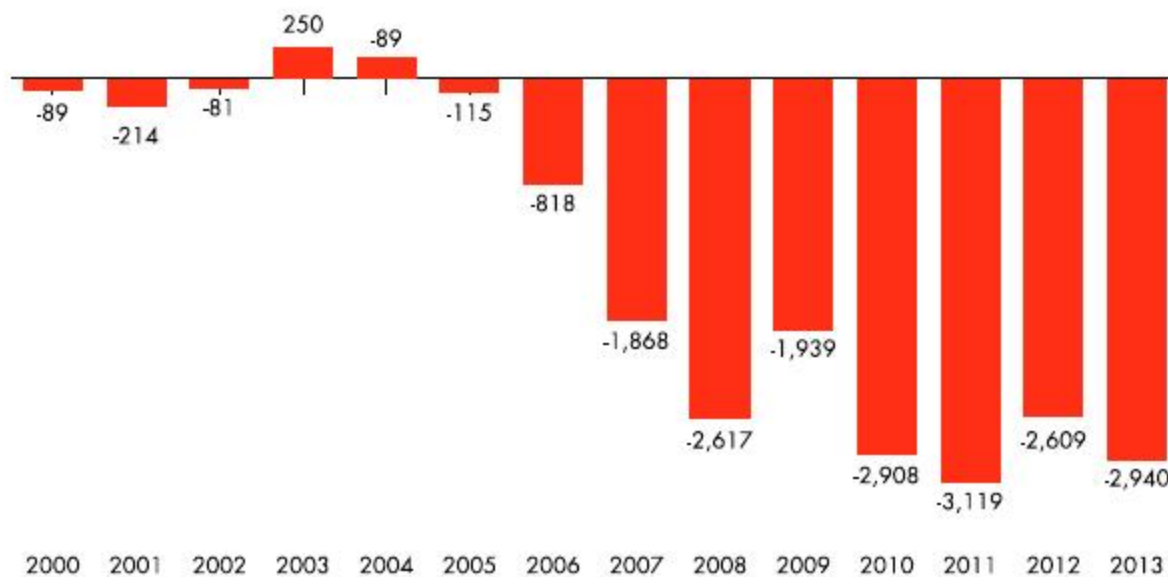


Gráfico No. 2

Balance comercial de RD con EEUU en US\$ Millones



Fuente: www.census.gov

Las “negociaciones” del acuerdo de libre comercio partieron de un enfoque equivocado desde el principio, en dos sentidos:

a. Las autoridades y parte del empresariado olvidaron que los acuerdos de libre comercio son un instrumento de desarrollo económico y social y no un fin en sí mismo. La visión del desarrollo estuvo ausente en el proceso de negociación.

b. Durante las negociaciones se planteó que el “problema” del comercio dominicano con los EEUU era de acceso a mercado, entonces un tratado de libre comercio debería en teoría aumentar las exportaciones hacia EEUU y generar un flujo de inversión extranjera.

Lamentablemente, la realidad ha sido todo lo contrario. El comercio con EEUU se ha estancado y la inversión extranjera, con excepción de la minería y el turismo, no ha sido capaz de generar mayores exportaciones.

¿CUÁLES FUERON LAS TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR CON EEUU?

Tomando como referencia las estadísticas de comercio exterior de los EEUU¹ se pueden observar algunas tendencias.

1. El intercambio comercial de los países del DR-CAFTA con los EEUU, medido como porcentaje del intercambio comercial total de los EEUU con el mundo, aumenta ligeramente. Este intercambio representó el 1.56% del total (2010-2013) del intercambio comercial de EEUU, con una ligera tendencia a aumentar a partir de 2004. El gran perdedor del intercambio comercial con EEUU en la década del 2000 ha sido República Dominicana que al principio de la década tenía una participación de casi 30% en el intercambio comercial de EEUU con la región pero al final de la década había perdido 10 puntos porcentuales en beneficio de Costa Rica.

1 <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/>

2. El comercio de RD con EEUU se estancó, tanto en términos absolutos como relativos. Tal como se había predicho desde un enfoque del desarrollo, el comercio con los EEUU se iba a estancar, pues el libre comercio por sí mismo no generaba dinamismo ni desarrollo. El problema de la economía dominicana no era de acceso al mercado sino de competitividad sistémica.

En efecto, las exportaciones dominicanas a EEUU en 2013 registran un nivel absoluto más bajo que en el año 2000 (equivalentes a sólo un 0.97 del nivel de ese año), mientras que el nivel de importaciones es 1.6 veces el nivel de 2000. El estancamiento de las exportaciones dominicanas hacia EEUU es más marcado a partir de entrada en vigencia del Tratado (Gráfico 1).

Es de notar que todos los países del DR-CAFTA aumentaron sus exportaciones hacia EEUU. En Guatemala el nivel de exportaciones en 2013 fue 1.6 veces el nivel de 2000, en Honduras fue de 1.47 veces, en Nicaragua 4.77 veces, en El Salvador 1.26 veces y en Costa Rica 3.36 veces. Sin embargo, en todos los países el nivel de importaciones desde los EEUU aumentó más que el nivel de exportaciones hacia ese país.

El resultado para RD de este movimiento comercial ha sido acumular un déficit comercial de US\$18 mil millones entre 2007 y 2013, después de la entrada del DR-CAFTA.

¿QUÉ LECCIONES SE APRENDEN DE ESTOS RESULTADOS?

Tal como se predijo se constata un aumento del déficit comercial, una disminución de las exportaciones y una mayor penetración de las importaciones desde EEUU. Además, está el agravante de que comparado con los países del DR-CAFTA, la RD registra el déficit más alto, siendo el único caso donde las exportaciones se estancaron.

Estos resultados eran previsible. Por varias razones:

1. Por la forma atropellada en que se negoció.
2. Porque se negoció solamente en función de los intereses del sector de zonas francas que capturó la política comercial, mientras el resto del sector empresarial permaneció en silencio. El sector de zonas francas sostenía que el TLC le resolvería los temas de acceso al mercado y garantizaría un flujo de inversión extranjera hacia actividades exportadoras. Ninguna de las dos cosas ocurrieron, por lo menos no se refleja en los resultados exportadores hacia los EEUU.

3. Porque hubo un abandono de un enfoque de negociaciones que prevalecía hasta el momento basado en el desarrollo económico y social como se intentaba impulsar desde la "Caribbean Regional Negotiating Machinery", del cual la RD era miembro pleno en el marco de una agenda coordinada de negociaciones:

- En Doha dentro de la Organización Mundial de Comercio
- Para el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea (conocido como EPA)
- Para el ALCA en Las Américas.

El cambio brusco de la política comercial distanció a la RD de los países África, Caribe y Pacífico (ACP), en particular del CARICOM.

4. Porque se subordinó la agenda comercial al DR-CAFTA al extremo de no hacer nada que pudiera molestar a los norteamericanos.

5. Debido a la aceptación del "docking" (acoplamiento) al DR-CAFTA, es decir, no negociar las disciplinas comerciales (inversión, acceso a mercados, compras gubernamentales, resolución de diferencias, etc.) y limitar las negociaciones a las listas (o calendarios) de desgravación. Ello suponía que las diferencias de desarrollo entre RD y EEUU era un problema de tiempo y era lineal. Agotado ese período ambos países estarían en capacidad de competir en igualdad de condiciones.

6. Porque al renunciar a las negociaciones de las disciplinas comerciales, el tema de acceso a mercado se redujo erróneamente a un tema de arancel, que para el caso de EEUU ya era muy bajo al momento de la negociación (menos del 1%) y se ha venido consolidando en un tercio del 1%. A pesar de ello, la participación de las exportaciones dominicanas en las importaciones totales de EEUU ha venido declinando, al extremo de que el 2013 el nivel de penetración de las exportaciones dominicanas en las importaciones de EEUU es un 41% más baja que el nivel de 1987.

No obstante, hay que indicar que en años recientes ha ocurrido una reestructuración de las exportaciones dominicana. Se advierte que hay un conjunto notable de "Estrellas Nacientes", es decir, un conjunto de nuevos productos cuyas exportaciones hacia el mercado de EEUU han mostrado un comportamiento dinámico. Ello abre una ventana de oportunidades, aunque todavía no compensa la caída de las exportaciones a EEUU.

7. En términos generales, la historia del DR-CAFTA en República Dominicana revela que el acceso a los mercados de exportación es absolutamente insuficiente para lograr éxito exportador, y que la liberalización del comercio exterior y la apertura económica no garantizan un buen desempeño productivo.

El "eslabón perdido" es la ausencia de políticas de desarrollo productivo y de política industrial, aunado a los enormes "pesos muertos" con los que carga la producción nacional como el costo e ineficiencia del servicio energético, la escasez de personal calificado, las debilidades institucionales (el régimen de impunidad) y la discrecionalidad y opacidad del Estado, así como la corrupción, y las elevadas tasas de interés reales. Todos estos factores limitan los emprendimientos productivos y constriñen sus posibilidades de incrementar las capacidades productivas, la productividad y la calidad de la producción.

En conclusión, fue un error abandonar el enfoque de desarrollo, ignorar un análisis sistémico de la competitividad, y dejar capturar la política comercial por los intereses de un solo sector económico. Las consecuencias han sido lamentables en términos de empleos y calidad de vida.

EL COMERCIO CON EEUU SE HA ESTANCADO Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA CON EXCEPCIÓN DE LA MINERÍA Y EL TURISMO NO HA SIDO CAPAZ DE GENERAR MAYORES EXPORTACIONES.



RETOS Y OPORTUNIDADES DEL DR-CAFTA PARA EL SECTOR AGROPECUARIO DOMINICANO

Para la población dominicana el Tratado de Libre Comercio ha de suponer mejoría en los precios, debido a una mayor competencia. Al tiempo que el factor calidad, etiquetado, caducidad, se debería tornar en un principio comercial de importancia. Estos aspectos beneficiarían el bolsillo y salud de los consumidores, no así a los productores locales en los próximos dos a cinco años.

Por
**Enriquillo
Rivas**

Mientras tanto, los principales temas que se han de definir e institucionalizar son: El laboral; mediante un Código justo y equilibrado; electricidad, hasta hoy carísima y escasa; transportes, obligados a usar el suministrado por sindicatos muy belicosos; inequidad contributiva, seguimos exportando impuestos; anticipos del 1% sobre activos, aunque para la agropecuaria en los últimos siete años se ha suspendido su cobro mediante “normas” provisionales de la DGII.

También seguimos esperando la dilatada Ley de Semillas, así como la de Sanidad Vegetal y Animal. En otro orden, el comercio y empleo informal es norma y costumbre. Los fondos de garantías de inversiones en agropecuaria permanecen en estéril anhelo. Se mantiene la dañina categorización bancaria. Y no menos importante, la titulación inmobiliaria de campos y ciudades no termina de definirse y arrancar.

Ahora bien, ¿cuál es la realidad del sector agropecuario? Aunque se legisle y corrijan distorsiones y se le favorezca con más incentivos a su producción, sobre todo la exportable, hasta el momento el peor enemigo de los productores es su desconocimiento de importantes aspectos causa-efecto de esta negociación. Entre ellos: plazos, cómo se aplican las salvaguardas, qué es la Rectificación Técnica, el - Artículo 3.7 referido a “Consultas sobre comercio” ya en su noveno año, y , el muy importante tema calidad que debe ser evaluado y comprendido en toda su dimensión.

El 2015 marca el inicio del fin de un añejo proteccionismo. A partir del 1 de enero, es decir dentro de 17 semanas, 207 productos agropecuarios tendrán el derecho a volcarse al caudal de mercancías alimenticias a ser importados por la libre.

La industria avícola de República Dominicana (pollos y huevos) a precios corrientes genera ventas anuales sobre 39,000 millones de pesos (906 millones de dólares). Importante volumen para un Producto Interno Bruto Agropecuario que en el 2013 fue 5.9% del PIB nacional. Durante muchos años, el sector pecuario representaba mayoría del PIBA. Hoy predomina la Agricultura con un 62%.

De acuerdo a lo que publica AGRI-STATS en abril de este año, producir una libra de pollo vivo en los EUA cuesta unos 43 a 46 centavos de dólar (=RD\$19 pesos. En Brasil y Argenti-

na el costo es 5 a 7% menor que los EUA. Acá resulta entre US\$0.56 y 67 (=25 a 29 pesos por libra), es decir, un 24% más.

Un pollo “dress” (procesado fresco y empacado) en los EUA cuesta al mayorista 84 a 88 centavos/libra (=37 pesos RD) con 75% yield (o rendimiento neto), humedad (agua) 2 a 5%. Aquí esos rendimientos costarían el equivalente a 43-44 pesos (\$1.01 de dólar), lo que significa que es 41% más caro. Pollo al granel para exportación hoy sale a US\$0.77 lb., RD\$33.00 FOB.

En adición, brilla por su absoluta ausencia la promoción sostenida de marcas en nuestros productos comestibles. Comparemos como “Leche Rica”, “Café Santo Domingo” y algunos aceites de cocina, resultan ya nombres sonoros para el público consumidor dominicano. Sin embargo, para el pollo , ninguna marca. Huevos, solo una. arroz, nada.

Cualquier tratado de libre comercio lo es efectivamente cuando las partes usan y administran equitativamente sus derechos en un concepto de doble vía (lo que va, viene). Pasarán varios años en que el flujo nort-sur será mucho mayor que el de Dominicana hacia sus contrapartes. Incluso veremos que Centroamérica será para nosotros un más agresivo competidor, con los mismos derechos que los norteamericanos.

Para equilibrar más o menos las balanzas comerciales con nuestros socios del DR-CAFTA, los productores dominicanos han de reformular sus costos y establecer normas de calidad. Tendrán que conocer y ejercer normativas tales como ISO-9001 y HACCP o Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC). Solo así podrán exportar. De lo contrario fracasarán y arrastrarán consigo miles de empleos perdidos y créditos impagados.

Si nos preguntamos ¿qué incide en los altos costos del pollo, huevos, arroz, vegetales? La respuesta sería: a) Materias primas, maíz, soya, fertilizantes, agroquímicos. Transporte (mar-tierra), almacenamiento y calidades influyen en demasía. b) Electricidad, tanto la pública como la generación propia. c) Combustibles, incluyendo el propano para las criadoras, d) Tasas de intereses bancarios. e)

La eterna multi-intermediación duplica, triplica y distorsiona descaradamente los precios de nuestra diaria alimentación.

Para competir en pollos habrá de imponerse la modernización física de la mayoría de nuestros galpones avícolas. Debemos rediseñar más de dos mil cien (2,100) gallineros lo cual conlleva una inversión estimada de 137 millones de dólares.

**CUALQUIER
TRATADO DE LIBRE
COMERCIO LO ES
EFECTIVAMENTE
CUANDO LAS
PARTES USAN Y
ADMINISTRAN
EQUITATIVAMENTE
SUS DERECHOS
EN UN CONCEPTO
DE DOBLE VÍA (LO
QUE VA, VIENE).**

Mejorar sustancialmente los planteles avícolas con automatización y ambiente controlado conlleva disponer de electricidad ininterrumpida las 24 horas. Suena raro, pero tengamos presente que la avicultura dominicana desperdicia una fuente inagotable que es

gas metano, a partir de las evacuaciones de las aves. Lo mismo que de cerdos y vacas. Se requieren otros 60 millones de dólares para mudarse a fuentes renovables de electricidad y energía.

Los paneles solares son otra incuestionable fuente que día a día gana más usuarios en el mundo y algo en nuestro país, sin embargo, el año pasado la exención hasta el 75% del Impuesto sobre la Renta establecido en la Ley #57-07 durante tres (3) años, fue reducida al 40% en igual periodo. A la luz de lo que viene esto resulta un enorme contrasentido.

Baterías, cables especiales, perfiles de acero inoxidable, tornillería para los paneles solares aún pagan impuestos que luego serían exportados como costo-valor agregado de nuestros productos. Igual que neumáticos, bombillas, combustibles y envases.

Siendo parte territorial de los EUA, Puerto Rico, nuestro vecino, representa un magnífico nicho receptor de exportaciones agroindustriales dominicanas. Huevos fértiles y de mesa, pollo fresco, lácteos, cortes de cerdo y res, arroz, vegetales, frutas, todo un gran mercado de consumo a 50 minutos por avión y 10 horas por mar.

Solo nos falta: tiempo (poco), voluntad y comprensión de Gobierno y gobernados.

ENTREVISTA A KATRINA NAUT, DIRECTORA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR
Y ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS COMERCIALES



DICOEX: EN CAPACIDAD DE ASISTIR AL SECTOR PRIVADO

HRD: La administración eficiente de tratados comerciales, cómo favorece el que podamos competir en los mercados internacionales?

Katrina Naut: Nuestro país cuenta en la actualidad con cuatro Tratados de Libre Comercio (TLC) y un Acuerdo de Alcance Parcial. En la región del Caribe y Centroamérica encontramos que el promedio por país de estos tipos de Acuerdos ronda por los diez (entre Uniones Aduaneras, Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Alcance Parcial). Esto nos ubica por debajo del promedio de la región, en lo que se refiere a Acuerdos que debemos administrar. No obstante, consideramos que igualmente constituye un reto permanente la administración de estos Acuerdos, que como el DR-CAFTA, tienen una trascendencia de considerable peso para República Dominicana.

Desde la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX) del Ministerio de Industria y Comercio nos hemos empeñado en garantizar la más alta calidad en lo que se refiere a la implementación y administración de nuestros Acuerdos, ofreciendo nuestros servicios al sector privado y al público en general.

Respecto de nuestros objetivos, es preciso destacar que en el periodo comprendido entre septiembre de 2012 y julio de este año han sido beneficiados un total de 5,865 personas, dentro de más de 40 actividades de Capacitación y Difusión del contenido de los Acuerdos. En adición a esto, se han firmado numerosos Acuerdos de Entendimiento, con instituciones tanto públicas como privadas, con un total de diecisiete (17) Acuerdos firmados, a los fines de capacitar sectores en lo relativo a los Tratados Comerciales que tiene la República Dominicana y de esta manera poder aprovechar los mismos. DICOEX emprende estas acciones con una actitud proactiva de cara a los retos que nos imponen estos Acuerdos, creando consciencia de los mismos entre el sector privado, las academias y el público en general. Creemos que la información es la mejor herramienta con que contamos, por lo cual, el contar con unos sectores productivos debidamente informados los empodera para hacer frente ante cualquier desafío que pueda implicar un TLC.

HRD: Está usted de acuerdo con la posibilidad de revisar determinados aspectos del DR-CAFTA?

KN: La DICOEX como entidad administradora e implementadora del DR-CAFTA hasta la fecha no ha recibido propuestas concretas de modificación o enmiendas a dicho Acuerdo. Sin embargo, siempre está abierta la posibilidad de enmienda, conforme a lo dispuesto por el Artículo 22.2 del DR-CAFTA. Este Artículo dispone que las enmiendas, una vez aprobadas por todas las Partes, constituyen parte integral del Tratado. Esto es importante destacarlo, ya que todos los países Partes del DR-CAFTA debemos ponernos de acuerdo con dicha enmienda, es decir los 7 signatarios.

En términos de revisión de la evolución del comercio, o de la implementación de ciertos asuntos del Tratado, esta es una evaluación continua que realiza la DICOEX, a los fines de darle el debido seguimiento a las obligaciones emanadas por todos los países Parte del Tratado. Lo que pudiéramos considerar es una mayor participación del sector privado, mediante la conformación de un diálogo público-privado en procesos periódicos de revisión y evaluación del desempeño del país en el marco de los acuerdos comerciales vigentes, de modo que este espacio sirva como una herramienta para establecer medidas encaminadas a las necesidades del sector productivo nacional.

HRD: En su experiencia y conocimiento cuáles suelen ser las dificultades mayores que enfrentan las empresas dominicanas para exportar a mercados internacionales?

KN: Siguiendo la idea anterior, creo que la información es de vital importancia. Nuestro rol como gobierno, debe ser el de facilitar al sector privado su desempeño comercial y procurar que se respeten las reglas de juego, es decir, los compromisos que todos los países suscribimos. A la vez, se necesita mejorar continuamente la coordinación interinstitucional para que cada institución conozca el rol que debe desempeñar en virtud de los acuerdos que tenemos, a fin de facilitar la alianza público-privada y trabajando conjuntamente con el sector privado, que al final del día es el que participa activamente en el comercio.

En síntesis, si tenemos unos sectores productivos debidamente informados sobre los aspectos relevantes de los Acuerdos, menores serán las dificultades que podrán encontrar en el camino. No obstante, para cada dificultad que se presente, la DICOEX se encuentra en plena capacidad de asistir al sector privado en todo lo que sea necesario, de acuerdo a nuestras competencias, como lo hemos venido haciendo por años.

HRD:Cuál es el papel de la Dirección de Comercio Exterior en tratar de lograr que haya competitividad para las empresas dominicanas?

La labor de la DICOEX es continúa en este sentido. Si bien entendemos que la competitividad de un conjunto de empresas o de una empresa en particular depende de varios factores, en lo que respecta a las competencias de la DICOEX, podemos decir que tenemos bien claro el rol que debemos desempeñar.

Al lado de las atribuciones de implementar y administrar los TLC, nos hemos abocado a una intensa labor de promoción de las oportunidades que ofrecen estos Acuerdos, además de los compromisos y las disposiciones pertinentes de cumplimiento por parte de todos los sectores interesados, incluyendo el sector privado.

En ese sentido, como bien es sabido, en el año 2015 se producirá una importante desgravación arancelaria, de hecho la más amplia desde la entrada en vigencia del DR-CAFTA, que comprende especialmente bienes industrializados. Al respecto, hemos lanzado la estrategia DR-CAFTA 2015, que para nuestros sectores productivos ha valido de voz de alerta del desafío que implica este importante acontecimiento. Así es como, mediante la difusión, estamos realizando una serie de talleres sectoriales, a la vez que hemos mantenido una estrecha colaboración con los sectores clave que nos permitirá llevar a cabo un exitoso proceso de implementación y aprovechamiento de las ventajas que ofrecen los TLC, y de manera especial el DR-CAFTA.

**NOS HEMOS
EMPEÑADO EN
GARANTIZAR LA
MÁS ALTA CALIDAD
EN LO QUE SE
REFIERE A LA
IMPLEMENTACIÓN
Y ADMINISTRACIÓN
DE NUESTROS
ACUERDOS,
OFRECIENDO
NUESTROS SERVICIOS
AL SECTOR PRIVADO
Y AL PÚBLICO EN
GENERAL.**

DE LA REPÚBLICA DOMINICANA AL MUNDO, LLEVAMOS LO MEJOR



PARA LOGRARLO, DESDE EL CEI-RD LE ASISTIMOS EN SUS PROCESOS DE NEGOCIOS

- Promovemos la oferta exportable del país hacia los mercados internacionales.
- Fomentamos que las empresas tengan una mayor orientación al mercado internacional, haciéndolas así más competitivas, eficientes y productivas.
- Ofrecemos asistencia técnica y logística a empresas exportadoras.
- Establecemos nichos de mercado, captación de ofertas y demandas de productos.
- Identificamos nuevos productos con potencial exportador y potenciales compradores internacionales.

 www.cei-rd.gov.do  [@ceird](https://twitter.com/ceird)  youtube.com/ceird09  facebook.com/cei.rd

Ave. 27 de Febrero, esq. Ave. Luperón. Plaza de la Bandera. Santo Domingo, R.D.

Tel.: (809) 530-5505 / Fax: (809) 530-8208



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



CÉSAR IGLESIAS

DE LA **FÁBRICA** A LA MESA
DOMINICANA

LA ÉPOCA EN QUE SE ASUMÍA EL CORN-FLAKES COMO UN PRODUCTO IMPORTADO ESTÁ QUEDANDO ATRÁS CADA VEZ MÁS. RECIENTEMENTE CÉSAR IGLESIAS S.A., ANUNCIÓ LA AMPLIACIÓN DE SU FÁBRICA DE CORN-FLAKES EL REY.

Al dejar inauguradas las instalaciones, con la presencia del presidente Danilo Medina, los ejecutivos de César Iglesias, encabezados por su presidente, don Miguel Feris Iglesias, aseguraron que los trabajos de expansión del grupo empresarial es fruto de la confianza que tienen en el futuro de República Dominicana.



MÁS DE UN 50%

LA NUEVA LÍNEA DE PRODUCCIÓN, ESTARÁ UBICADA EN SAN PEDRO DE MACORÍS Y SE ESTIMA QUE COMIENZE A OPERAR A MEDIADOS DEL 2015. CON ESTA AMPLIACIÓN, **CÉSAR IGLESIAS INCREMENTARÁ SU CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE CORNFLAKES EN MÁS DE UN 50%.**

César Iglesias distribuye importantes marcas de compañías multinacionales y cuenta con 1,800 empleados, 21 industrias, una cartera de 24 marcas y 350 representantes de ventas que llegan a 24,000 clientes con una frecuencia semanal. Establece como sus valores corporativos: Nunca sacrificar la calidad; reconocer la importancia de los clientes y estimular su lealtad, y promover el desarrollo de sus empleados.

La planta producirá seis variedades de cereales, bajo los estándares internacionales de calidad y utilizando tecnología de punta.

Toda la línea será suministrada por la firma italiana Pavan, y utilizará los más modernos sistemas de manufactura para proveer los mejores productos al consumidor dominicano.

El país ya cuenta con una fábrica de hojuelas de maíz, netamente dominicana, para llevar el producto fresco desde la planta de producción hasta la mesa de las familias.

Así mismo César Iglesias (fundada en 1910 por César Iglesias Freire) amplió su capacidad de refinado de aceite crudo de soya, duplicando su capacidad actual.

Por otro lado en la ampliación de la línea de pastas alimenticias ha firmado la compra de la primera línea de producción en República Dominicana y El Caribe de pastas tipo Ramen (sopas chinas) con la firma japonesa OhtakeNoodle Machine MFG CO. LTD, líder mundial en la fabricación de maquinaria de este tipo. La misma tendrá la capacidad de fabricar todos los formatos y sabores de este producto utilizando materias primas de altísima calidad en sus modernas instalaciones de San Pedro de Macorís.

César Iglesias S.A. sigue su ininterrumpido crecimiento de más de cien años de la mano de gente que progresa, contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

HACEMOS
TANGIBLES TUS
NEGOCIOS...



CUENTAS







PRÉSTAMOS



TARJETAS DE CRÉDITO



Banesco
Contigo

829 893 8200    

www.Banesco.com.do

Descárgala y sonríe.

Con la nueva
App Humano
puedes:



Solicitar reembolsos de tus consultas médicas.

Consultar tus medicamentos.

Realizar el pago de tu contrato.

Buscar las sucursales, stands y proveedores más cercanos.

App Humano

www.apphumano.com

Disponible en el
App Store

DISPONIBLE EN
Google play

Disponible en
BlackBerry World





AMCHAMDR

90 AÑOS ESTRECHANDO PUENTES ENTRE RD Y USA

EL 8 DE NOVIEMBRE DE 1923, UN GRUPO DE HOMBRES DE NEGOCIOS, CON EL OBJETIVO DE PROMOVER SUS PROPÓSITOS, SE UNIERON Y CREARON UNA ORGANIZACIÓN PARA ESTIMULAR, DESARROLLAR Y FACILITAR LAS RELACIONES Y ACTIVIDADES ECONÓMICAS PARA BENEFICIO MUTUO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA Y DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. FUE EL ORIGEN DE LA CÁMARA AMERICANA DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA, LA CUAL HA FUNCIONADO SIN INTERRUPCIÓN DESDE SU FUNDACIÓN.

La organización había actuado sin personalidad jurídica hasta que sus miembros resolvieron, en asamblea celebrada el 6 de diciembre de 1977, incorporar la entidad como asociación sin fines de lucro y bajo las leyes de República Dominicana. Para tal fin se tomó en consideración la madurez de sus programas y el deseo de perpetuar y expandir sus propósitos.

Somos una organización acreditada por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos y afiliada a la Asociación de Cámaras Americanas de Comercio de América Latina (AACCLA, por sus siglas en inglés). Nuestra membresía está compuesta por más de 2,000 empresas -mayormente nacionales, pero también de origen estadounidense- que operan en los diferentes sectores de la vida económica de República Dominicana. Nuestra sede está ubicada en la capital de la nación, Santo Domingo, y es la única organización de su tipo que cuenta con sucursales ubicadas en los principales puntos de comercio del país: Santiago, Puerto Plata, La Vega, Moca, San Francisco de Macorís, San Pedro de Macorís, La Romana, Higüey y Baní.

Nuestros miembros comparten una visión común para República Dominicana: la consolidación del desarrollo económico sostenible, basada en mercados abiertos y transparentes, el respeto al Estado de Derecho y el comportamiento empresarial socialmente responsable.

Nuestra misión es permitir a nuestros miembros alcanzar su máximo potencial económico, profesional y cívico; proveerles acceso al conocimiento, a oportunidades, y a las mejores prácticas, creando una cultura de responsabilidad social empresarial.

AMCHAMDR puede promover su agenda institucional gracias, en gran parte, al esfuerzo de sus comités de trabajo: Economía, Energía, Facilitación de Comercio, TCI, Legal y RSE. Son grupos de consulta y debate profesional especializados en sectores clave del desarrollo nacional relacionados con las prioridades institucionales, que giran alrededor del libre comercio, la inversión, los negocios, el desarrollo profesional y el avance nacional. Sus conclusiones sirven para hacer propuestas de políticas públicas, sugerir mejoras de procesos, leyes y normas, alertar sobre situaciones contrarias a las mejores prácticas sectoriales o fundamentar posiciones institucionales.

Además, la Cámara trabaja proactivamente en favor de su membresía y de potenciales inversionistas a los que ofrece diversos productos y servicios, los cuales describimos de forma esquemática.

Apoyo institucional

AMCHAMDR se caracteriza por su trabajo de apoyo institucional y representación del sector privado, en general, y de nuestros miembros, en particular, para temas de especial interés que influyen en el clima de negocios, de inversión y comercial, fundamentalmente. Para ello, hemos gestado y mantenemos relaciones con representantes de poderes públicos, misiones diplomáticas, organismos multilaterales, etc. con vistas a velar para que principios como los de libre mercado, transparencia o Estado de Derecho sean respetados, garantizados y mejorados.

También representamos a nuestra membresía al participar activamente en procesos de formulación de políticas públicas y legislación que inciden en el sector privado con el fin de crear un ambiente económico favorable para los negocios y la inversión.

Servicios a los socios

- Trámites de visados
- Espacios de networking a través de Puntos de Encuentro.
- Acceso a descuentos y tarifas especiales en algunos establecimientos comerciales.
- Certificaciones de membresía para fines especiales.
- Facilidad de usar el Salón de Conferencias de AMCHAMDR.

Servicios comerciales

- Misiones y ferias: organizamos misiones comerciales a Estados Unidos y otros destinos, así como ferias para brindarle la oportunidad de expandir sus contactos comerciales y promocionar su empresa en esos importantes mercados.
- Contactos comerciales: previa solicitud, proveemos listados de contactos comerciales especializados a partir de necesidades específicas.
- Citas precalificadas de negocios
- Oportunidades de negocios: le mantenemos informado de importantes oportunidades de negocio que puedan surgir en cualquier área comercial y le facilitamos el acceso a ellas.

Servicios de asistencia en comercio e inversión

Información comercial: datos, estadísticas e indicadores económicos importantes para el clima de negocios del país, incluyendo variables de competitividad, de comercio internacional, acuerdos de intercambio, inversión extranjera, contexto regulatorio de los negocios, importaciones, exportaciones, entre otros, están a su disposición. DR-CAFTA: le asesoramos sobre las mejores oportunidades del DR-CAFTA de forma que pueda obtener el mayor beneficio del acuerdo, observando que los derechos sean respetados entre las partes vinculadas.

Responsabilidad social empresarial

Facilita para la adopción e implementación de estrategias sostenibles por parte del sector privado mediante un espacio abierto de discusión y aprendizaje, promoviendo iniciativas que fortalezcan la competitividad y el desarrollo del capital humano de la sociedad.

Eventos y productos informativos

En la institución coordinamos actividades para el provecho teórico, práctico y de networking de nuestras empresas miembros de cara a su clientela. Igualmente elaboramos y tenemos a disposición de nuestros miembros y público en general herramientas que les permiten estar al día de lo que acontece en la institución y de las posiciones que son planteadas a nivel interno y externo.

Almuerzo Mensual: Nuestro principal foro o buque insignia donde una figura distinguida del sector público, privado e internacional nos acompaña en calidad de ora-

dor y huésped de honor para hablar de un tema de actualidad en el que es experto.

Seminarios y Desayunos Empresariales: Actividades organizadas con base en insumos facilitados por los comités que componen las unidades de trabajo temático de AMCHAMDR con la idea de transmitir a los participantes las últimas novedades sobre temas de actualidad en el área profesional en el que se desempeñan.

Baile Benéfico: De carácter anual, su fin es recaudar fondos con los que apoyar sus programas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Bienalmente, es el escenario para la entrega de los reconocimientos que AMCHAMDR realiza a empresas que presentan las mejores prácticas en diferentes ámbitos de la RSE.

Semana Dominicana en EEUU: Quienes participan y la apoyan forman parte de un gran evento que, desde mediados de los años 90, ha sido un instrumento eficaz para la proyección de los valores de la dominicanidad en prestigiosos escenarios empresariales, artísticos, académicos y políticos del principal socio comercial del país.

Torneos de Golf pro RSE, Encuentros Provinciales y Foros Empresariales. (E-Commerce, Objetivo País y el de Energía).

Medios y comunicaciones

Revista AMCHAMDR: El principal medio impreso de AMCHAMDR. Un estilo más periodístico en el enfoque de las historias que incluye y se complementa con nuevas secciones relacionadas con la opinión y con el estilo de vida del empresario. Cada dos meses, 4,000 ejemplares -con tendencia al incremento- llegan a manos de líderes del sector privado, funcionarios clave y de alto nivel, directivos de organismos multilaterales, legisladores y autoridades municipales, entre otros públicos objetivos con los que la Cámara tiene relación.

Redes Sociales: AMCHAMDR está en Twitter, Facebook, LinkedIn, Slideshare y YouTube, plataformas sociales a través de las que comparte información y participa de conversaciones importantes para la comunidad de negocios.

Guía del Inversionista: Preparada por el Comité Legal, pone a su disposición una herramienta práctica que le ayuda a identificar los pasos necesarios y los servicios disponibles para tomar decisiones informadas sobre sus planes de inversiones en República Dominicana. Se edita en soporte de CD y tiene versión online a través de la web de AMCHAMDR.

Newsletter semanal y Pagina Web: www.amcham.org.do



evoluciona,
es tiempo de



Visualiza un futuro mejor para tu negocio. Únete a la innovación con la nueva solución para recibir pagos con tarjetas y pagos móviles. Recibe el mejor servicio, con tecnología y seguridad de clase mundial. Evolucionar, es tiempo de AZUL.



www.AZUL.com.do



LÍDERES PORQUE EMBOTELLAMOS Y DISTRIBUIMOS CALIDAD

En Bepensa Dominicana ofrecemos calidad. Más de 70 mil clientes y 12 marcas nos convierten en líderes en el sector de bebidas no alcohólicas en República Dominicana.

Nuestro grupo tiene más de seis décadas siendo la organización industrial, comercial y de servicio más importante en el Sureste de México e inicia sus operaciones en el país en 2006 de la mano de Coca-Cola: la marca de refrescos líder en el mundo.

Coca-Cola

Bepensa
Bebidas

FUNDACIÓN RICA

UN EJERCICIO EMPRESARIAL SUSTENTABLE

La Fundación Rica busca sustentarse en un ejercicio empresarial sustentable y presentar al Grupo Rica como una corporación socialmente responsable. Su accionar, en ese sentido, se dirige a las áreas y sectores que demandan respuestas impostergables.

Ese accionar tiene áreas específicas: aportar a la mejoría de la educación del país a través del apoyo directo a las escuelas apadrinadas en sus aspectos esenciales; participar en la mejoría de la salud de las comunidades y sectores marginados en nuestro entorno; colaborar con la preservación y conservación del medio ambiente y los recursos naturales; apoyar iniciativas, acciones y actividades tendentes al desarrollo de los deportes en todas sus manifestaciones.

Es decir, ejes sociales fundamentales: educación, salud, medio ambiente y deportes, que contribuyen con el bienestar de segmentos poblaciones y de comunidades.

Hasta el momento la Fundación Rica ha firmado diversos acuerdos de colaboración:

- Ministerio de Educación
- Ministerio de Salud Pública
- Cámara Americana de Comercio (AMCHAMDR)
- Major League Baseball (MLB)
- Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC)
- Ministerio de Salud Pública
- Despacho de la Primera Dama
- Instituto de Formación Técnico Profesional (INFOTEP)
- CitiHope International
- Instituto Tecnológico de las Américas (ITLA)

Algunos logros alcanzados

25 escuelas apadrinadas, con matrícula de más de 20,000 estudiantes y 568 docentes en las localidades de Constanza, Villa Altagracia, Cevicos, Villa Mella, Hacienda Estrella y Barahona. Los docentes de dichas escuelas son capacitados en la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra y en EDUCA. Además, a estas escuelas se les suministra material didáctico, dotación de bibliotecas y centros de cómputos, reconocimiento al mérito estudiantil y pedagógico.

La Fundación ha premiado a 1,843 estudiantes y 100 docentes, ha instalado y puesto en operación “Espacios para Crecer”, y organiza la visita anual a la planta industrial de Pasteurizadora Rica de los estudiantes sobresalientes de las escuelas de Constanza y de Villa Mella.

En Septiembre de 2009, la Fundación firmó un acuerdo de colaboración con la Cámara Americana de Comercio (AMCHAMDR) y el Ministerio de Educación, con el fin de apoyar en conjunto responsabilidades en el área de educación, servicios de asistencia técnica y financiera a través de fondos de contrapartida para fortalecer las intervenciones en las escuelas públicas y cumplir el propósito de mejorar la calidad de la educación básica en República Dominicana.

En conjunto con el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), impulsa el Premio Nacional a la Excelencia Técnico-Profesional el cual es un reconocimiento público a las entidades inscritas en el Registro Nacional de Centros Operativos del Sistema (COS) y docentes que sobresalen por la excelencia en la gestión académica. Es una forma de fortalecer la capacitación técnico-profesional en favor del empleo y del desarrollo empresarial en República Dominicana.



La Fundación también firmó un convenio con el Instituto Tecnológico de Santo Domingo, INTEC, que contempla el diseño e implementación de un programa especial de Manufactura Básica (metrología, dibujo mecánico, dibujo asistido por computador (CAD), seguridad industrial, tecnología de materiales y mecánica básica) y Manufactura Avanzada (Torno Convencional, Fresadora Convencional, Fresadora CNC Controlador Haas + CAD – CAM y Torno CNC Controlador Haas + CAD – CAM), impartido a 12 jóvenes con la duración de dos años.

En el campo de la Salud, la Fundación exhibe los siguientes logros:

- Acuerdo firmado con CitiHope Internacional.
- 100 Millones de dólares en medicamentos, suministros médicos y alimentos fortificados.
- Más de 200 instituciones favorecidas y Más de 400,000 personas asistidas por profesionales de la salud.
- Charlas educativas y jornadas médicas en las 25 escuelas apadrinadas.
- Lanzamiento del Programa Sanar una Nación.

También se firmó un acuerdo con MLB, durante 5 años para entrenar a 220 jóvenes con edades de 12 a 18 años que participan en tres categorías y doce equipos, en la comunidad de Básima, Villa Altagracia. Han sido firmados 8 jugadores en los equipos de Boston, Seattle Mariners, Tampa Bay, Phillips de Philadelphia, entre otros.

Junto a la Vicepresidencia, la Fundación opera, en la comunidad de Básima, Villa Altagracia, el Centro de Capacitación Progresando con la finalidad de que los comunitarios mejoren su formación ocupacional, la que les permitirá acceder a los conocimientos esenciales para integrarse a una vida productiva.

En coordinación con ECORED, la Fundación Rica ha auspiciado campañas educativas, planes de reforestación, jornadas de limpieza, así como a programas que promuevan la protección ambiental por parte de los sectores productivos y con la reafirmación de un ejercicio empresarial respetuoso de su entorno.

En fin, que esta muestra de responsabilidad social corporativa tiene un norte, un enfoque: el desarrollo económico y social de las comunidades, mejorar la calidad de vida de sus habitantes, preservar y conservar el Medio Ambiente, fortalecer la educación y mejorar la salud y fomentar el deporte, constituyéndose así en un referente de lo que significa la responsabilidad social y lo que es cuidar la imagen corporativa.




cdeeee

Corporación Dominicana de Empresas Eléctricas Estatales

“La CDEEE trabajando por la solución eléctrica nacional”





Día tras día marchamos
hombro a hombro con nuestros
productores agrícolas, apoyando
con la más moderna tecnología
su tesonero trabajo para garantizar
la seguridad alimentaria de los dominicanos.



Fersan
los primeros en la tierra





OPINAN LOS INDUSTRIALES

JOSÉ VITIENES COLUBI

DIRECTOR MERCALIA

Fragmento del discurso de José Vitiene Colubi, Director de Mercalía, durante su participación como orador invitado en el Almuerzo Anual Aniversario AIRD

“Soy un firme creyente en un sistema de libertades, que incluye la libertad de empresa, el mercado libre y regulado, la competencia empresarial, el imperio de la Ley y el rol del Estado como garante de esas libertades, y que ese sistema es motor del elevamiento de los niveles de vida, de alfabetismo, de salud, de empleo digno y bien remunerado y en general de un Estado de Bienestar bien entendido, en el cual se cierran las brechas entre los que más tienen y los que menos tienen”.

LIGIA BONETTI DU-BREIL

PRESIDENTE AIRD

Fragmento del discurso de Ligia Bonetti Du-Breil, presidente de la AIRD en el Almuerzo Mensual AMCHAMDR

“Ajustar el rumbo y acelerar el cambio significa, precisamente, estimular el crecimiento económico, pero a través de la productividad, el cambio tecnológico, la generación de divisas, la innovación, la infraestructura y el comercio, para lo cual industrializar este país es fundamental. Será la forma de abandonar los insostenibles caminos de crecimiento a través de la repartición de dádivas, el clientelismo, de los déficits y del aumento acelerado del endeudamiento externo que tanto nos preocupa”.

“Ser o no ser, he ahí el dilema...”. Podemos ser una de las economías industrializadas más poderosas de esta subregión o conformarnos con ir cada vez más hacia atrás en todos nuestros indicadores, especialmente en aquellos que indican sostenibilidad económica y social.”

JULIO BRACHE

VICEPRESIDENTE DE LA DIRECTIVA NACIONAL Y COMITÉ EJECUTIVO AIRD

Fragmento del discurso de Julio Brache, Vicepresidente de la Directiva Nacional y Comité Ejecutivo de la AIRD en la presentación del Banco de Tesis

“Amigos, la universidad y las empresas hoy se acercan más que hace unos años y esto será beneficioso para todos, pero nos hace falta más, mucho más para lograr que esos dominicanos, que traen sus conocimientos de países mucho más desarrollados, no solo quieran quedarse en su país, sino que tengan la oportunidad de desarrollar su país.”

ELENA VIYELLA

PRESIDENTE DE EDUCA

Fragmento del discurso de Elena Viyella, Presidente de EDUCA, durante el lanzamiento de la segunda fase de la campaña “Mejores Maestros, Mejores Ciudadanos, Mejor País”

“El educador del libertador Simón Bolívar, Simón Rodríguez repetía una y otra vez que la escuela está donde está el maestro, y por esta razón no debemos perder de vista que la mejora de la calidad de la educación dominicana, se siembra en la formación y en la actualización de un profesorado cada vez más profesional, más responsable y consciente de su rol como intelectual en el seno de la sociedad.”

ABRAHAM BENNATON

PRESIDENTE DE FECAICA

Fragmento del discurso de Abraham Bennaton, presidente de FECAICA, en la Conferencia de Prensa de FECAICA en República Dominicana

“Es importante que los Gobiernos fomenten la generación de energías alternativas amigables con el medio ambiente, que permitan ampliar la matriz energética, mejorar nuestra competitividad a través de una Política Energética Regional que mejore la oferta y disminuya costos”.

CIRCE ALMÁNzar

VICEPRESIDENTA EJECUTIVA AIRD

Fragmento del discurso de Circe Almánzar, Vicepresidenta Ejecutiva AIRD, en la puesta en circulación del Estudio “Análisis del Capital Intelectual de Empresas Dominicanas”

“Si el sector manufacturero, y el económico en sentido general, atraviesa por momentos de grandes retos, confiamos hoy más que nunca en que su significado no sea otro que construcción, oportunidades, crecimiento e innovación”.

YURI CHEZ

PRESIDENTE DE CODOPYME

Fragmento del discurso de Yuri Chez, Presidente de CODOPYME, en presentación ante el Senado de la República sobre Resolución DR-CAFTA

“Tenemos la oportunidad de poder fortalecernos industrialmente y aumentar la producción agrícola con competitividad, de manera que podamos exportar más productos de los que importemos o por lo menos estar en un punto de equilibrio, sin desigualdad en nuestra balanza de pagos”

AQUILES BERMÚDEZ

PRESIDENTE DE ADOZONA

Fragmento del discurso de Aquiles Bermúdez, presidente de ADOZONA en el Almuerzo Anual ADOZONA

“Consideramos que el principal reto que tenemos es el de consolidar este crecimiento y promover las acciones necesarias para que este sector continúe aumentando sus contribuciones al desarrollo económico y social del país”

FERNANDO ORTEGA BRUGAL
MAESTRO RONERO, 4TA GENERACIÓN

GUSTAVO ORTEGA ZELLER
MAESTRO RONERO, 5TA GENERACIÓN

HACERLO MEJOR ES LO QUE TE HACE GRANDE

• Sé parte de la historia •

EL MUNDO HA CAMBIADO MUCHO DESDE 1888 HASTA HOY,
PERO LOS MAESTROS RONEROS DE BRUGAL
SIGUEN HACIENDO LAS COSAS A LA MANERA DE SU FUNDADOR.



CIFRAS

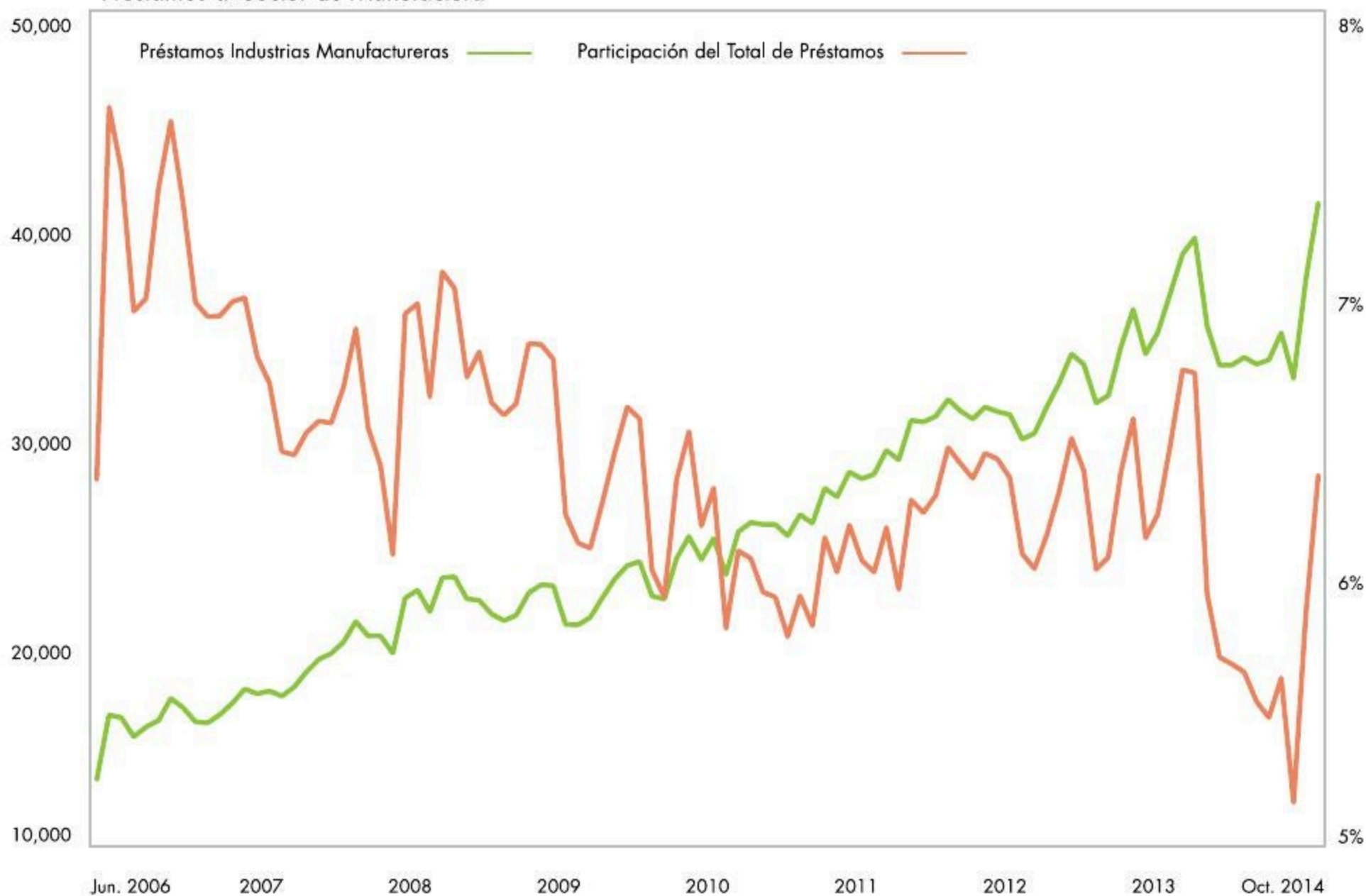
DE LA INDUSTRIA

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

Actividad Económica	Septiembre 2013	Septiembre 2014	Variación	
			Abs.	%
Agricultura, Silvicultura y Pesca	32,450	31,816	(634)	(2.0)
Explotación de Minas y Canteras	6,711	1,164	(5,547)	(82.7)
Industrias Manufactureras	36,307	40,789	4,482	12.3
Electricidad, Gas y Agua	6,065	5,705	(361)	(5.9)
Construcción	40,940	46,073	5,133	12.5
Comercio al Por Mayor y al Por Menor	120,734	126,846	6,112	5.1
Hoteles y Restaurantes	22,618	23,161	543	2.4
Transporte, Almacén y Comunicación	8,967	8,803	(163)	(1.8)
Servicios Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	12,056	23,991	11,935	99.0
Adquisición de Viviendas	101,847	116,922	15,075	14.8
Servicios Comunitarios, Sociales y Personales	9,399	14,691	5,292	56.3
Microempresas	12,096	15,906	3,810	31.5
Préstamos de Consumo	138,258	164,551	26,294	19.0
Tarjetas de Crédito	28,498	31,501	3,003	10.5
Otros Préstamos de Consumo	109,759	133,050	23,291	21.2
Resto de Otras Actividades	17,839	23,720	5,881	33.0
TOTAL	566,286	644,139	77,853	13.7

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

Préstamos al Sector de Manufactura

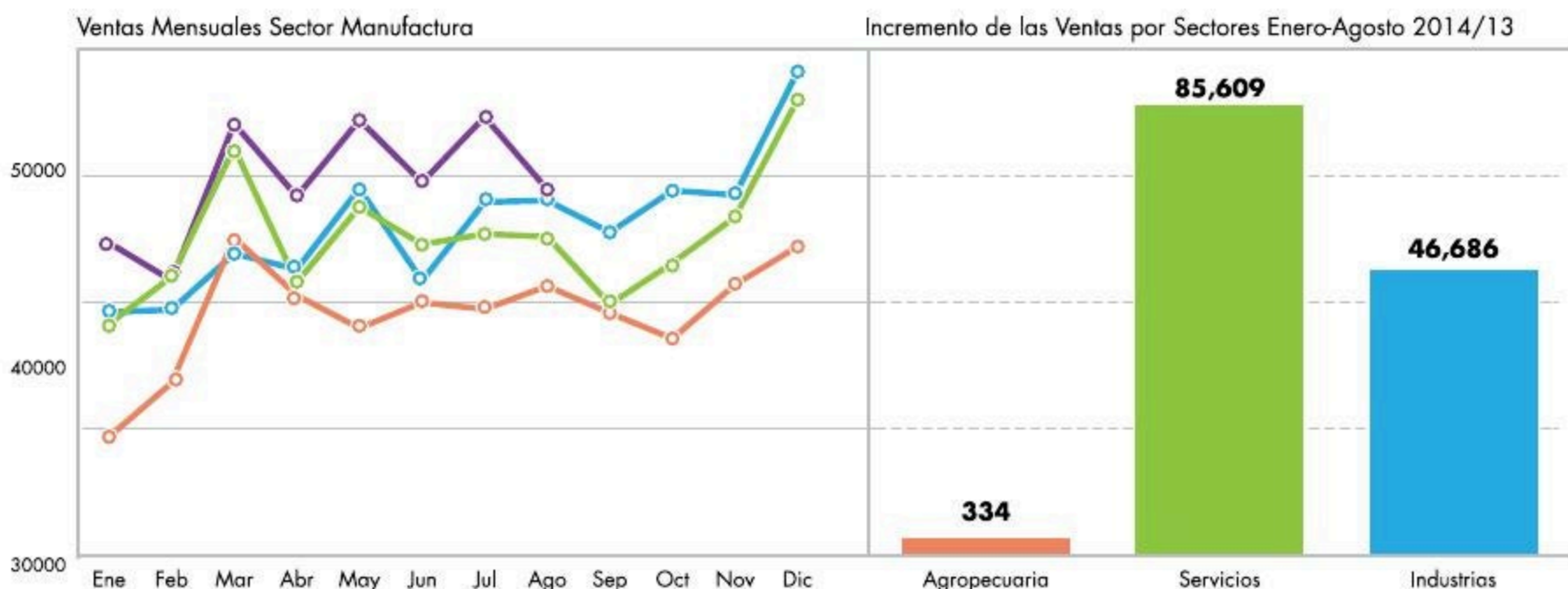


CIFRAS DE LA INDUSTRIA

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

Actividad Económica	Enero -Ago.	Variación respecto Ene-Ago. 2013	
	2014	Abs.	%
Agropecuaria	41,558	334	0.8
Servicios	1,327,229	85,609	6.9
Industrias	503,905	46,686	10.2
Construcción	58,824	6,669	12.8
Explotación de Minas y Canteras	52,251	14,486	38.4
Manufactura	392,830	25,531	7.0
Refinación del Petróleo	79,421	866	1.1
Otras Industrias Manufactureras	62,799	6,440	11.4
Bebidas	46,141	2,734	6.3
Industrias Básicas de Hierro Y Acero	17,518	1,152	7.0
Azúcar	15,539	-273	-1.7
Procesamiento de Carne	15,877	253	1.6
Aceites y Grasas de Origen Vegetal y Animal	13,992	-236	-1.7
Cemento, Cal y Yeso	15,015	1,281	9.3
Sustancias Químicas	15,118	473	3.2
Productos Farmaceuticos	16,639	2,155	14.9
Plástico	16,659	2,406	16.9
Productos de Molinería	11,693	-96	-0.8
Jabones y Detergentes	10,949	112	1.0
Productos Lácteos	9,121	985	12.1
Edición, Grabación, Impresión	9,749	-185	-1.9
Productos de Madera, Papel y Carton	8,176	678	9.0
Productos de Tabaco	10,517	4,045	62.5
Productos de Panadería	4,139	180	4.5
Productos Textiles y Prendas de Vestir	5,561	836	17.7
Cacao, Chocolate y Confitería	3,290	693	26.7
Muebles y Colchones	3,315	561	20.4
Productos de Cerámicas	1,418	464	48.7
Productos de Vidrio	184	7	4.0
Total	1,872,691	132,629	7.6

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



PROiNDUSTRIA

CENTRO DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL



CALIFICA

tu Industria...



Para que mejores tus niveles de competitividad, innovación, productividad y exportaciones; en el marco de una efectiva integración de la cadena productiva.

Tel.: 809-530-0010 Ext. 414 y 318 - E-mail: olaip@proindustria.gov.do - Web: www.proindustria.gov.do

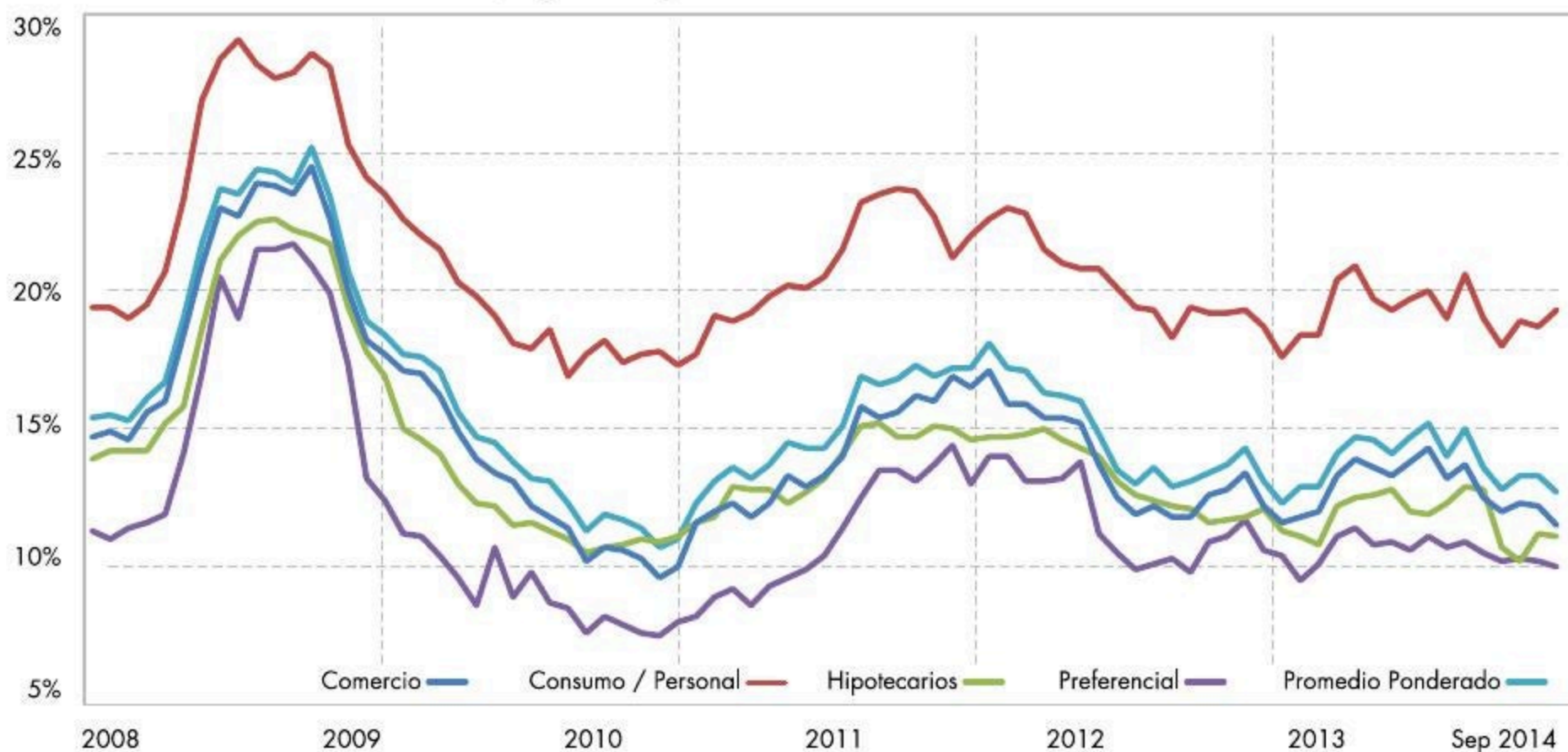
CIFRAS DE LA INDUSTRIA

PRINCIPALES GENERADORES DE DIVISAS - EN MILLONES DE US\$

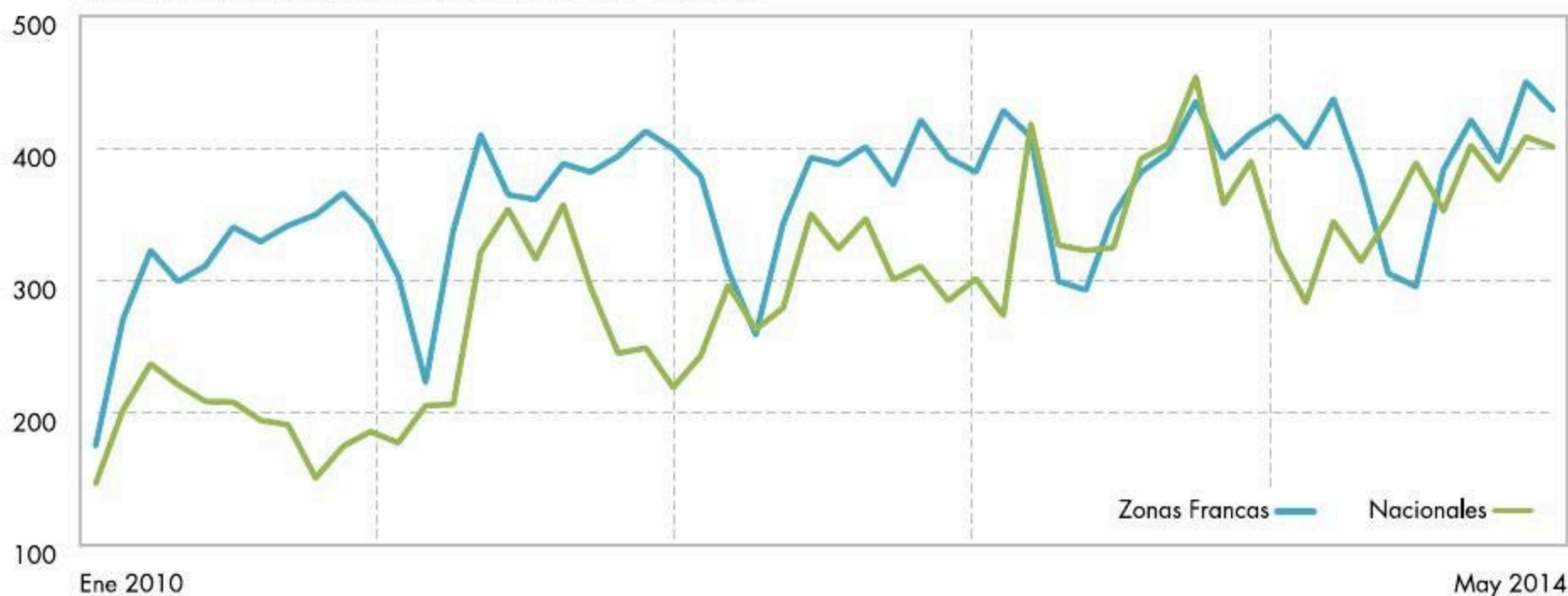
Concepto	Enero - Junio		Variación	
	2013	2014	Abs.	%
En la Cuenta Corriente				
Exportaciones Nacionales	2,301	2,406	104	4.5
Exportaciones Zonas Francas Netas	897	870	-27	-3.0
Ingreso por Turismo	2,593	2,899	306	11.8
Remesas	2,051	2,351	300	14.6
Subtotal	7,843	8,526	683	8.7
Inversión Extranjera	982	1,175	193	19.6
TOTAL	8,825	9,700	876	9.9

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

Tasas de Interés Activa de Bancos Múltiples | 2008 - Septiembre 2014



Exportaciones Mensuales Dominicanas | Enero 2010 - May 2014



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

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

CIFRAS DE LA INDUSTRIA

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

Productos	A Agosto 2013	A Agosto 2014	Variación	
			Absoluta	%
Prendas de vestir	516	552	36	7.0
Aparatos Médicos	462	528	66	14.3
Tabaco	322	337	15	4.7
Máquinas, equipos eléctricos	307	305	-2	-0.7
Joyería y Piedras Preciosas	243	216	-27	-11.1
Calzados	174	190	16	9.2
Plásticos	103	113	10	9.7
Cacao y sus preparaciones	43	65	22	51.2
Azúcar	65	61	-4	-6.2
Vegetales	34	38	4	11.8
Resto	524	543	19	3.6
Total	2,793	2,948	155	5.5

Fuente: USITC

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

Productos	A Agosto 2012	A Agosto 2013	Variación	
			Abs.	%
Frutas	155.16	156.09	0.93	0.60
Equipos médicos	48.46	57.17	8.71	17.98
Cacao	47.92	48.78	0.86	1.79
Bebidas	43.98	38.39	-5.59	-12.71
Azúcar	0.02	33.55	33.52	148,760.99
Tabaco	26.00	32.38	6.38	24.55
Productos farmacéuticos	33.95	26.75	-7.20	-21.21
Fundición, Hierro y Acero	14.53	24.21	9.68	66.60
Calzados	23.04	17.75	-5.29	-22.95
Prendas de vestir	15.62	12.07	-3.55	-22.72
Vegetales	8.29	9.64	1.36	16.39
Resto	137.41	120.16	-17.25	-12.56
Total	554.38	576.95	22.57	4.07

Fuente: Eurostat

EPICOR

Soluciones de Software de Negocios

Epícor ofrece soluciones de software empresarial para las industrias de manufactura, distribución, venta al detalle y servicios. Ofrece una amplia gama de soluciones puntuales, desde **CRM**, **SCM** y más.

Deje que Epícor inspire la innovación en su empresa. Explore las **soluciones de software** de una empresa de software ERP que ofrece un solo punto de responsabilidad para un rápido retorno de la inversión y un bajo costo total de propiedad.

La Solución más **Visionaria y Completa**

Plataforma Tecnológica de Última Generación



EPICOR
Business Inspired™


Softnig
Línea de Software Indusnig



www.epícor.com

Ave. San Cristóbal #2, Ens. La Fe, Apartado Postal 372, Santo Domingo, Rep. Dom., Tel. 809-565-5518 ext. 240, Fax 809-541-6380

Email: softnig@indusnig.com.do www.indusnig.com.do

CIFRAS DE LA INDUSTRIA

ESTADÍSTICAS DE LAS EDES

Concepto	Ene-Jul. 2013	Ene-Jul. 2014	Var.
			%
Cantidad de Clientes Facturados a Junio			
Total	1,826,312	1,941,806	6.3
Edenorte	691,353	747,351	8.1
Edesur	543,065	579,759	6.8
Edeeste	591,894	614,696	3.9
Compra de Energía			
Compra Energía (GWh)	6,748	7,120	5.5
Precio Medio Compra Energía (USCent/kWh)	16.9	16.8	-0.5
Factura por Compra de Energía (MMUS\$)	1,138	1,195	5.0
Venta de Energía			
Energía Facturada (GWh)	4,456	4,772	7.09
Precio Medio Venta Energía (USCent/kWh)	19.6	18.6	-5.10
Factura por Venta de Energía (MMUS\$)	872	886	1.63
Cobros (MMUS\$)	840	852	1.41

Fuente: CDEEE

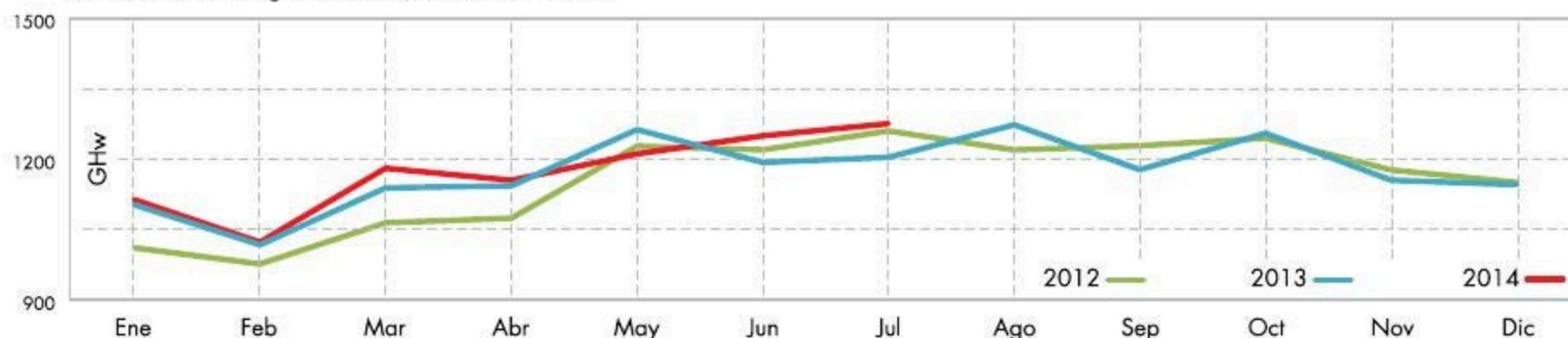
INDICADORES DE GESTIÓN COMERCIAL | JULIO 2014

Concepto	Valor	Índice Recuperación Efectivo (CRI) (%)	64.5%
Pérdidas (%)	33.0%	Edenorte	64.3%
Edenorte	33.0%	Edesur	68.9%
Edesur	29.8%	Edeeste	59.7%
Edeeste	36.5%	Disponibilidad Servicio (%)	79.2%
Cobranzas (%)	96.2%	Edenorte	85.7%
Edenorte	95.9%	Edesur	82.2%
Edesur	98.1%	Edeeste	69.6%
Edeeste	94.0%	Edeeste	79.6%

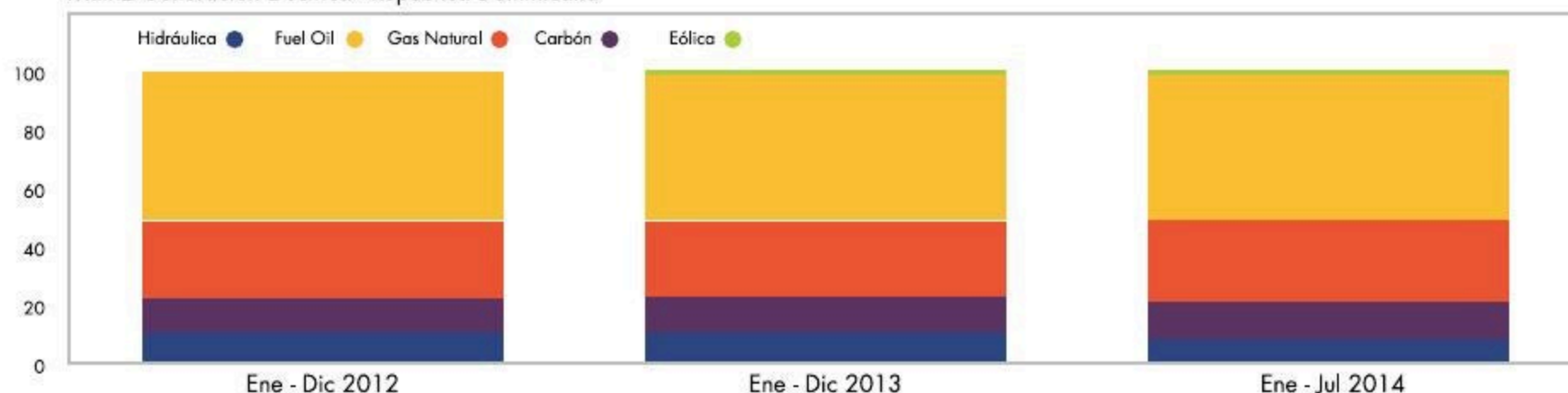
Fuente: CDEEE

Fuente: CDEEE

Generación de Energía Mensual | 2012 - Julio 2014



Matriz Generación Eléctrica - República Dominicana





Encuentra toda nuestra red de prestadores afiliados en Palic APP.



Palic en tu smartphone.



NOTICIAS DE LA INDUSTRIA

AIRD CELEBRA ALMUERZO ANUAL CON MOTIVO DE SU 52 ANIVERSARIO

Con motivo de su 52 aniversario, la AIRD realizó el Almuerzo Aniversario correspondiente al 2014, para cuya ocasión contó con la participación como orador invitado del industrial José Vitienes Colubi, quien dictó la conferencia titulada "Paliza, Ligia y Jano: Mis reflexiones sobre la industria".

La actividad contó con la presencia del Presidente Constitucional de la República, Licenciado Danilo Medina Sánchez, así como con la participación de diversos representantes de la sociedad dominicana.





El progreso solo vale la pena cuando se convierte en bienestar para todos los que lo construyen.



Central Romana Corporation, Ltd.
1912-2012

Un siglo de trabajo y progreso como el primer día.



NOTICIAS DE LA INDUSTRIA



AIRD ENTREGA GALARDONES AL MÉRITO INDUSTRIAL Y A LA LABOR INSTITUCIONAL

En el marco del Almuerzo Anual Aniversario de la AIRD correspondiente al 2014, fueron entregados en su primera versión el Galardón al Mérito Industrial, el cual recayó sobre el industrial Don José León Asensio y para el cual se tomaron en cuenta como criterios los años de actividad en el sector, la participación gremial-institucional, la influencia en decisiones nacionales, las acciones de bien social por el país, los aportes a la exportación, calidad de pionero e innovador y la creación de marca país. El Reconocimiento a la Labor Institucional en Apoyo al Sector Industrial Dominicano fue concedido al Consejo Nacional de Competitividad, por su contribución al desarrollo social, aportes innovadores a la sociedad, contribución al sector manufacturero, apoyo y defensa del sector manufacturero y proyectos y estudios realizados. Ambos galardones serán entregados anualmente con motivo de los actos conmemorativos al Día de la Industria Nacional.



NOTICIAS DE LA INDUSTRIA

AIRD DISERTA ANTE LA CÁMARA AMERICANA DE COMERCIO

El Hotel Embajador sirvió de escenario para el Almuerzo Mensual de la Cámara Americana de Comercio, en el cual Ligia Bonetti Du-Breil, presidente de la AIRD disertó, con el tema: "Productividad e industria: clave para la cohesión social", donde expresó que el dilema de la sociedad dominicana de hoy es: Ser o no ser una economía industrializada, productora de bienes transables, con bases social y ambientalmente sostenible.



AIRD EXPONE ANTE INDUSTRIALES DE LA REGIÓN NORTE

Ligia Bonetti Du-Breil, presidente de la AIRD, participó como oradora invitada en la Asamblea General Ordinaria de la Asociación de Industriales de la Región Norte (AIREN), aprovechando el espacio para hablar acerca de los desafíos del sector y los criterios a tomar en cuenta para una política industrial efectiva. El evento fue llevado a cabo en Santiago, donde además fue juramentada la nueva Junta Directiva que dirigirá los destinos de esta Asociación durante el período 2014-2016.



AIRD PRESENTE EN PRIMER DIÁLOGO NACIONAL SOBRE POLÍTICAS DE INNOVACIÓN

El Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, realizó en nuestro país el Primer Diálogo Nacional sobre Políticas de innovación, creatividad y nuevos negocios, con el fin de fomentar un espacio de diálogo orientado a fortalecer el marco político e institucional en innovación y desarrollo tecnológico.

El evento contó con la presencia la Vicepresidenta Ejecutiva de la AIRD, Circe Almánzar, quien participó como panelista, junto con Leoni Zapata, Directora de Innovación del MESCyT y el Dr. Víctor Gómez Valenzuela, consultor. El panel fue moderado por Tamara Vásquez del CNC y en el mismo fueron abordadas las principales necesidades del sector productivo para innovar.



"BANCO DE TESIS", UNIENDO A LA INDUSTRIA Y LA ACADEMIA.

La Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), el Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (MESCyT) y la Escuela de Negocios ENAE Business School de España, celebraron el "Primer Encuentro de Tesis"; iniciativa que permitió a un conjunto de profesionales dominicanos, beneficiarios de becas otorgadas por el Gobierno, retornen a su país y presenten sus proyectos.

La actividad contó con la presencia de la Ministra de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, Ligia Amada Melo, y de Jesús Gambin, director de Relaciones Internacionales de la Escuela de Negocios ENAE, y de Julio Brache, quien ofreció las palabras centrales de la AIRD en su calidad de Vicepresidente del Comité Ejecutivo y Directiva Nacional.

Durante las presentaciones, fueron abordados temas de alto interés para el sector industrial, tales como: Gestión de Costos, Logística, Agronegocios y Comercio.

NOTICIAS DE LA INDUSTRIA



AIRD SE REÚNE CON FUNCIONARIOS DE TRÁNSITO TERRESTRE SOBRE MEDIDAS PARA VEHÍCULOS CON DOBLE COLA

La Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) en coordinación con la Dirección General de Tránsito Terrestre (DGTT), sostuvieron un encuentro en el cual fueron acordadas una serie de acciones para mejorar el tránsito de los vehículos de carga por las carreteras y ciudades del país de modo que se pueda mantener la competitividad de las empresas y a la vez cuidar la seguridad de los ciudadanos en el país.

La reunión estuvo presidida por la Vicepresidenta Ejecutiva de la AIRD, Circe Almánzar y el Director General de la DGTT, Luis Estrella, así como por el Director Técnico de esa institución, Luis Pérez Simón, donde se dieron cita más de 50 representantes de empresas industriales y comerciales del país, así como de otras asociaciones empresariales.



BALANCE Y PERSPECTIVAS GUBERNAMENTALES PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

La AIRD llevó a cabo en este período su tradicional Desayuno Temático, titulado "Balance y Perspectivas Gubernamentales para el Desarrollo Económico", en cuya ocasión el conferencista invitado fue el Lic. José Ramón Peralta, Ministro Administrativo de la Presidencia, quien abordó aspectos de alto interés relacionados a las ejecutorias del gobierno actual en sus dos años de gestión. La actividad contó con una concurrida participación de representantes del sector empresarial, dirigentes gubernamentales, legisladores y de toda la sociedad.



AIRD PARTICIPA EN PRIMER FORO DE INVERSIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

Como parte de su constante misión hacia el desarrollo sostenible, la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), representada por su Vicepresidenta Ejecutiva, Dra. Circe Almánzar, participó en la moderación del panel "Potencial de los Sectores de Manufactura y Servicios en la República Dominicana", realizada en el marco del Primer Foro de Inversión de la República Dominicana (InvierteenRD 2014), organizada por el CEI-RD.

El encuentro contó con la presencia, en calidad de panelistas, de Luisa Fernández, Directora del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE); Alexandra Izquierdo, Directora General del Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (PROINDUSTRIA); Andrés Van Der Horst Álvarez, Director Ejecutivo del Consejo Nacional de Competitividad (CNC); José Manuel Torres, Vicepresidente Ejecutivo de la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA) y Fernando Capellán, Presidente de Grupo M.



AIRD SUSCRIBE ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL BID PARA PROYECTO CONNECTAMERICAS

Destacando el valor de la integración comercial, la AIRD se asocia al Proyecto ConnectAmericas, el cual es una red social empresarial auspiciada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que ofrecerá a las pequeñas y medianas empresas (PyME) de América Latina y el Caribe (LAC) un ecosistema virtual en el que podrán vincularse con clientes, proveedores e inversores en la región y el resto del mundo.

Asimismo, este proyecto brinda información útil y sencilla sobre los procedimientos y regulaciones del comercio internacional, y sobre las oportunidades de financiamiento disponibles en los países miembros del Grupo BID, buscando entrelazar al empresariado latinoamericano para facilitar su forma de hacer negocios y que los mismos puedan gestionar nuevas inversiones.

NOTICIAS DE LA INDUSTRIA



INVESTIGACIÓN SOBRE CAPITAL INTELECTUAL

La Asociación de Industrias de la República Dominicana, junto a la Oficina Nacional de Propiedad Industrial, el Consejo Nacional de Competitividad y el Centro de Innovación Atabey presentaron los resultados de la investigación "Análisis del capital intelectual de empresas dominicanas: importancia de las ideas y del conocimiento", realizada por Víctor Gómez-Valenzuela.

Durante el encuentro la vicepresidenta ejecutiva de la AIRD, Circe Almánzar, aprovechó la oportunidad para expresar la necesidad de avanzar hacia una reforma integral que auspicie el crecimiento competitivo de la economía y fortalezca las finanzas públicas. Además sugirió, que la iniciativa que debe ser planteada con cuidado, corrigiendo distorsiones, eliminando duplicidades y reduciendo al mínimo posibles comportamientos oportunistas.

El estudio es resultado de las acciones emanadas del 2do. Congreso de la Industria Dominicana, dentro del eje estratégico Capital Humano e I+D+I.



ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y FEDOMU FIRMAN ACUERDO PARA FORTALECER LA ADMINISTRACIÓN MUNICIPAL

Con la finalidad de promover iniciativas y acciones para fortalecer la administración municipal en las áreas de gestión para el desarrollo económico y social de los municipios, la AIRD conjuntamente con el presidente de la Federación Dominicana de Municipios (FEDOMU), los acaldes de seis ayuntamientos y los representantes de cuatro destacadas asociaciones empresariales del país firmaron acuerdo de entendimiento.

El convenio busca incentivar la inversión y atraer a una mayor cantidad de empresas que generen empleo y conocimiento. Para ello, los ayuntamientos y asociaciones empresariales trabajarán conjuntamente para crear una bolsa de trabajo, a partir de la cual las empresas podrán conocer la población en edad laboral, calificaciones y experiencias de trabajo. Esto a su vez deberá servir para coordinar con las autoridades gubernamentales la elaboración de un plan de capacitación para la población económicamente activa de sus municipios a fin de que puedan tener acceso a las oportunidades de empleos que se generen en la zona.

PREMIO GEORGE ARZENO BRUGAL AL PERIODISMO SOBRE LA INDUSTRIA NACIONAL

Con el objetivo de reconocer e incentivar al Periodismo sobre la Industria Nacional, la AIRD realizó la quinta entrega del Premio "George Arzeno Brugal", siendo en esta ocasión galardonados los periodistas Alex Jiménez, en la categoría televisión; Cándida Acosta, en la categoría Prensa Escrita - Diarismo Económico, y Jairon Severino, en la categoría Prensa Escrita - Trabajos de Investigación.

Durante la actividad Ligia Bonetti Du-Breil, presidente de la AIRD, expresó la importancia del ejercicio periodístico y como el mismo, en su necesidad de informar tiene múltiples repercusiones en la vida pública y empresarial influyendo en el comportamiento económico de las personas, de las empresas, de los mercados y de los gobiernos.

El jurado estuvo compuesto por Elena Viyella de Paliza, José Del Castillo Pichardo, Rolando Guzmán, Fernando Ferrán, Carlos Despradel, Fabio Herrera Roa y Mario Cabrera.



NOTICIAS DE LA INDUSTRIA



LÍDERES INDUSTRIALES DE LA REGIÓN SOSTIENEN AUDIENCIA CON EL PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPÚBLICA

La audiencia especial, concedida por el Presidente de la República, Danilo Medina, reunió a los representantes de las Cámaras y Asociaciones de Industriales de Centroamérica, República Dominicana y Panamá (FECAICA). La visita al país tuvo lugar los días 31 de julio y 01 de agosto 2014.

En el marco de la actividad estuvieron presentes el Ministro Administrativo de la Presidencia, José Ramón Peralta y el Ministro de Industria y Comercio, José del Castillo Saviñón, con el fin de examinar trabas comunes que abarcan a la región. De esta manera, destacaron la importancia de la colaboración público-privada para promover el desarrollo económico y social, crear empleo y disminuir la pobreza, mejorar la seguridad regional, la reducción costos de la energía eléctrica y apoyar el avance de la integración.



FECAICA OTORGA RECONOCIMIENTO A PRESIDENTE AIRD

La Federación de Cámaras e Industrias de Centroamérica y República Dominicana (FECAICA) otorgó un reconocimiento a nuestra Presidente Ligia Bonetti Du-Breil, por su extraordinaria labor como representante de la AIRD ante el Consejo de Directores de FECAICA, entidad representativa del sector industrial regional, con más de cincuenta años de existencia. Esta Federación la constituyen las Cámaras y Asociaciones industriales en Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y República Dominicana.

CONSEJO DIRECTIVO DE FECAICA SE REÚNE CON FUNCIONARIOS

La AIRD recibió en sus instalaciones al Consejo Directivo de la Federación de Cámaras e Industrias de Centroamérica y República Dominicana (FECAICA) y funcionarios gubernamentales, a fines de tratar los principales temas relativos al desarrollo y la integración regional.

La actividad contó con la participación del Ministro de Industria y Comercio, José del Castillo; el Viceministro de Relaciones Exteriores, César Dargam; el Director del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, Jean Alain Rodríguez; la Directora General de PROINDUSTRIA, Alexandra Izquierdo; la Directora Ejecutiva del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, Luisa Fernández y el Viceministro de Desarrollo Industrial del Ministerio de Industria y Comercio, Vinicio Mella.



Brindemos
lo mejor
de
nosotros



El consumo de alcohol perjudica la salud.

