



**Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra
PUCMM**

Informe final

**EL DR-CAFTA 2007- 2017:
Desempeño comercial de la
República Dominicana**

**Centro de Estudios Económicos y Sociales,
P. José Luis Alemán (CEESPA)
PUCMM**

**Santo Domingo, RD
06 de mayo 2018**

ÍNDICE

Presentación		3
Objetivos	3	
Procedimiento metodológico	3	
Equipo de trabajo	4	
Tiempo de trabajo	4	
Resumen ejecutivo		5
Antecedentes	5	
Relaciones comerciales pre y post acuerdo	5	
Disciplinas comerciales	8	
Canastas arancelarias	8	
Inversión Extranjera Directa, IED	9	
Conclusiones y recomendaciones	9	
Informe final		12
<i>I. Contexto de la adhesión dominicana al DR-CAFTA</i>		12
Las negociaciones	12	
Contenido del Acuerdo	16	
<i>II. Comparación de las relaciones comerciales, 2007-2017</i>		18
Comportamiento comercial pre y post acuerdo	18	
¿Qué ha pasado con la estructura de las exportaciones hacia EEUU?	22	
Los principales renglones de exportación	28	
Por productos	29	
<i>III. Disciplinas del DR-CAFTA</i>		34
<i>IV. Canastas arancelarias</i>		43
Calendario de desgravación	43	
Análisis de los flujos comerciales	50	
<i>V. La Inversión Extranjera Directa, IED</i>		52
Flujos bilaterales	52	
Distribución sectorial de la IE estadounidense	53	
<i>VI. Conclusiones, tendencias y recomendaciones</i>		58
Relaciones comerciales 200-2007	58	
Disciplinas	59	
Canastas arancelarias	59	
IED	60	
Recomendaciones	61	
Revisión bibliográfica		62
Anexos		64

PRESENTACIÓN

La Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR) solicitó a la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM), por medio del Centro de Estudios Económicos y Sociales P. José Luis Alemán (CESPA), la elaboración de un estudio del desempeño comercial entre la República Dominicana (RD) y los Estados Unidos de América (EEUU), en el contexto del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés).

Objetivos

Realizar un balance de las relaciones comerciales pre (2007) y post-Acuerdo (2017, a 10 años de implementación).

Específicos:

- Analizar el flujo comercial entre RD y EEUU, con énfasis en las estructuras de dicho comercio: capítulos más favorecidas (dos dígitos) y revisión de calendarios de compromisos y cumplimientos en el marco normativo del Acuerdo.
- Describir el comportamiento de la IED a partir del DR-CAFTA y determinar su impacto en los productos de exportación.
- Evaluar las experiencias de implementación del Tratado y su impacto en la gestión y coordinación de políticas públicas, especialmente en el ámbito comercial.

Procedimiento metodológico

- Revisión bibliográfica, verificando el cumplimiento de Asuntos Legales e Institucionales y de Disciplinas Comerciales, tal y como está estipulado en el DR-CAFTA.
- Elaboración de una matriz analítica de las normativas implementadas, el estado de su aplicación y observaciones de juicio experto.

Parte esencial del trabajo reside en la descripción general de los flujos comerciales y de Inversión Extranjera Directa (IED) entre los países firmantes del acuerdo. Para ello, se evalúa un lapso temporal que va, según la información disponible y por lo general aunque no de manera excluyente, entre los años 2000 y 2017, como modo de constatar posibles cambios estructurales tras la entrada en vigor del DR-CAFTA en los respectivos países miembros.

Con el propósito de analizar y determinar el impacto del Acuerdo en el comercio exterior dominicano y regional, se utiliza el Módulo de Análisis del Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC Plus, por sus siglas en inglés)¹ que fue desarrollado por la Comisión Económica de América Latina y el Caribe (CEPAL) en el año 2009.

A seguidas se analizan las canastas de desgravación arancelaria contenidas el acuerdo DR-CAFTA, para tener una visual de los productos que aún se encuentran en el calendario de desgravación, y a su

¹ Documento Metodológico MAGIC Plus:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4888/1/S0900140_es.pdf

vez, el comportamiento de los flujos comerciales según tipo de canasta negociada, dicho análisis se realiza tanto para Estados Unidos como para República Dominicana.

Por último, se realiza un análisis de las perspectivas que se vislumbran en el comercio de bienes y de IED entre la región centroamericana, RD y EEUU, con la finalidad de realizar propuestas de investigaciones más exhaustivas acerca de los efectos e impactos para los países que forman el DR-CAFTA.

Todos y cada uno de los pasos de este procedimiento metodológico se acogen a la enseñanza del adagio clásico de raigambre filosófica: "*Post hoc non semper est propter hoc*"; es decir, no todo lo que es posterior -a la entrada en vigencia del DR-CAFTA- es debido a lo que le precede -ese tratado de libre comercio.

Por consiguiente, el límite de este estudio salta a la vista: a saber, su no pronunciamiento respecto a si el buen o el mal desempeño comercial de RD, en términos generales o particularmente de uno u otro rubro comercial, se debe al DR-CAFTA o a alguna otra causa.

Más que explicaciones del comportamiento registrado, este Informe se circunscribe únicamente a reportar qué viene sucediendo luego de más de diez años de la entrada en vigencia de dicho Acuerdo y a abrir hipótesis que eventualmente puedan ser verificadas en estudios futuros. Aquí solo se consigna qué sucede en términos del referido acuerdo de libre comercio, pero no se explica por qué causas.

Equipo de trabajo del CESP

Fernando I Ferrán, Coordinador y Antropólogo Social
Miguel Ceara Hatton, Economista Principal
Vladimir Pimentel, Economista
Amauris Álvarez, Economista junior
Angel de Jesús Checo, Economista junior
Shyam Fernández, Abogado

Tiempo de realización del estudio

El estudio acordado fue realizado entre el 27 de marzo, fecha de su aprobación, y el 30 de abril 2018, fecha de su terminación.

RESUMEN EJECUTIVO

➤ Antecedentes

1. Previo al inicio de las negociaciones dominicanas para formar parte de lo que llegaría a ser el DR-CAFTA, RD gozaba de una concesión unilateral por parte de EEUU, basada en una ley relativa a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, en función de la cual de los 2207 productos exportados la gran mayoría -el 69%- no pagaba arancel.
2. En ese contexto de concesiones unilaterales, se intercambiaban productos con una tasa arancelaria efectiva, en el mercado estadounidense, del 1.1% impuesto básicamente a una serie de confecciones textiles de origen dominicano; y, en el mercado dominicano, con un 21% (incluyendo el 13% de la comisión cambiaria) y si se trataba de productos terminado hasta un 43%.
3. La asimetría originada por dicha concesión, al menos mientras ésta preservara su vigencia, resultaba en evidente beneficio a favor de la primera parte. Pero precisamente esa situación originó inquietud e incertidumbre en algunos sectores dominicanos ante un eventual escenario en el que EEUU privilegiara en lo sucesivo la firma de tratados comerciales y aboliera cualquier trato preferencial amparado solamente en una ley, al estilo de las concesiones otorgadas a los productos de origen dominicano.
4. La entrada de RD al DR-CAFTA proveía al Gobierno y a empresarios dominicanos, así como a inversionistas en general, mayor grado de seguridad en el marco de referencia de sus respectivas operaciones e intereses.
5. Debido a la aceptación del “*docking*” (acoplamiento) al DR-CAFTA, el tema de acceso a mercado estadounidense se redujo a un tema de arancel, que como ya se dijo para el caso de EEUU ya era muy bajo al momento de la negociación (menos del 1%) y que se ha venido consolidando en un tercio del 1%.
6. El enfoque de “*libre comercio a ultranza*” supuso que los problemas de acceso a mercado se reducían, además del tema arancelario, a un problema de tiempo para completar las listas de desgravación arancelaria.
7. A la luz de los resultados, fue un error renunciar a la discusión de los temas de disciplinas comerciales para el acceso al mercado estadounidense; y por igual, que hay factores internos de competitividad sistémica que impiden el aumento de las exportaciones y que no se debieron soslayar.

➤ Relaciones comerciales pre y post acuerdo

8. La participación de las exportaciones dominicanas en las importaciones totales de EEUU viene declinando, al extremo de que en 2017 el nivel de penetración de las exportaciones dominicanas en las importaciones de EEUU es un 41% más baja que el nivel de 1987.
9. 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.
10. El intercambio comercial de los países del DR-CAFTA con los EEUU, medido como porcentaje del intercambio comercial total de éste con el mundo, prácticamente se queda igual. Este intercambio representó el 1.46% del total (2007-2017) del intercambio comercial de EEUU, con una ligera tendencia a decrecer cuando se compara con el período 2000-2006.

11. El gran perdedor del intercambio comercial con EEUU en la década de 2000 ha sido RD que tenía al principio de esos años una participación de casi 30% en el intercambio comercial de EEUU con la región, pero en 2017 había perdido alrededor de 7 puntos porcentuales de participación, mientras que los ganadores netos han sido Guatemala (más de 5 puntos porcentuales) y Nicaragua (5.7 puntos porcentuales de aumento de participación).
12. Todos los países del DR-CAFTA aumentaron sus exportaciones hacia EEUU entre 2006-2007 y 2016-2017. Nicaragua fue el que más aumentó sus exportaciones e importaciones con Estados Unidos mientras que RD fue el que menos aumentó sus exportaciones (apenas un 8%) pero fue el cuarto que más aumentó sus importaciones (36%) de los 6 considerados.
13. El estancamiento de las exportaciones dominicanas hacia los EEUU es más marcado a partir de entrada en vigencia del Tratado.
14. El resultado para RD de ese movimiento comercial ha sido acumular un déficit de US\$31 mil millones entre 2006 y 2017, después de la entrada del DR-CAFTA y solo en 2017 explica el 40.2% del déficit comercial de bienes de ese año, mientras que para el período 2007-2017 explica el 33% del déficit comercial.
15. El problema de la economía dominicana no es de acceso al mercado sino de competitividad sistémica.
16. Los principales resultados agregados de comparar el período 2006-1996 de pre-DRCAFTA con el período 2017-2007 del acuerdo son:
 - a. Reducción de la penetración de las exportaciones dominicana al mercado de EEUU, pues pasan durante el período pre DR-CAFTA de 0.452% en 1996 a 0.214% en 2017; y durante el período post-acuerdo, la participación se reduce en 6.2%, pero de niveles de penetración mucho más bajo que oscilan alrededor de la quinta parte del 1%.
 - b. Cambia la estructura de las exportaciones dominicanas hacia EEUU. aumentando la incidencia de las “Estrellas nacies” durante el DR-CAFTA y disminuyen la tendencia de 1990-2006 cuando crecían las Estrellas menguantes y las “Oportunidades perdidas”.
 - c. Hay espacio para crecer. En 2017, el 79.2% de las exportaciones dominicanas va dirigido a mercados dinámicos (Oportunidades perdidas o Estrellas nacies) en una tendencia creciente.
 - d. El aumento de las exportaciones dominicanas al mercado de EEUU es el resultado de un aumento de la demanda global de importaciones en EEUU y no del efecto de una creciente competitividad de los productos dominicanos.
17. Entre los renglones que muestran más competitividad revelada están el tabaco: 15% de las exportaciones dominicanas en 2017, ha penetrado en 33.5% de las importaciones totales de EEUU en 2017 y registra un crecimiento en la competitividad de 14.6% entre 2007 y 2017; los Tejidos especiales (capítulo 58), marginal en las exportaciones dominicanas hacia EEUU (0.18% en 2017) pero representa 1.2% de las importaciones totales de EEUU de ese capítulo en 2017, ganando 0.723% de penetración entre 2007-2017; y calzado (capítulo 64) con 5.7% de las exportaciones totales dominicanas hacia EEUU, ganó 0.441% de penetración de mercado entre 2007-2017 y llegó en 2017 a penetrar el 1.06% del mercado.
18. La penetración en el mercado de EEUU se ha reducido a la mitad y en 2017 tenía una penetración conjunta de 0.556% de las importaciones totales de EEUU, lo que significa una pérdida de competitividad revelada de -0.519%.
19. Los capítulos que han perdido más competitividad revelada son los azúcares (capítulo 19), la fundición de hierro (72), prendas y complementos, excepto de punto (62) entre otros.

20. En 2017, 15 capítulos representaban el 88% de las exportaciones totales y han logrado una penetración conjunta de 0.389%. Sin embargo, la ganancia de competitividad ha sido mínima (0.0038%), predominando las oportunidades perdidas (6 de 15 capítulos) las estrellas nacientes (5 de 15) y el resto se reparte entre retiro (3) y estrella menguante.
 21. Los principales productos de exportación dominicana provienen de zonas francas y, en cuanto tales, disfrutan de un régimen de exportación diferente al resto de los artículos nacionales.
 22. De los 97 capítulos que forman el sistema armonizado del arancel, hay 18 en los cuales las exportaciones de RD a EEUU tienen un peso superior al 1%. Esos 18 capítulos representan más del 91% de las exportaciones dominicanas a EEUU. Los principales son: instrumentos y aparatos como los quirúrgicos y otros; tabacos y sucedáneos y Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes.
 23. En medio de ese conjunto de resultados, interpretar y explicar el desempeño comercial dominicano en el contexto del DR-CAFTA desborda los límites metodológicos y los recursos con que contó este trabajo. Este Informe solamente expone los resultados registrados, pero no los explica ni los interpreta, pues eso no es tan sencillo como establecer una causalidad tipo "*post hoc propter hoc*" (después de esto, debido a eso). El que mejore o empeore el desempeño de las exportaciones dominicanas después de la entrada en vigencia del Acuerdo bajo estudio no significa necesariamente que este resultado sea consecuencia de ese tratado de libre comercio.
 24. Los textiles, particularmente luego del desmonte del Acuerdo Multifibra en enero de 2005, son un buen ejemplo de lo anterior. El comportamiento registrado en el mercado internacional por ese y cualquier otro rubro tan sensible al "*costo país*" (carga laboral, servicios públicos, burocracia y regulaciones estatales, impuestos) como los textiles está condicionado causalmente a su precio final más que a cualquier otro factor. Consecuentemente, la pérdida del mercado en el ámbito estadounidense y centroamericano -hasta prueba en contrario- no necesariamente es atribuible al DR-CAFTA y, por añadidura, tampoco al nivel de eficiencia gerencial de los actores.
 25. Lo que sin lugar a dudas sí se puede concluir es que el "*eslabón perdido*" de RD es la ausencia de políticas de desarrollo productivo que contribuyan a que las actividades económicas aprovechen la ampliación del acceso a los mercados de exportación que suponen los acuerdos comerciales. La ausencia de políticas sectoriales vigorosas de fomento al cambio productivo, dirigidas específicamente a actividades productivas seleccionadas, 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 y la discrecionalidad y opacidad del Estado, así como la corrupción, y las elevadas tasas de interés reales, limitan los emprendimientos productivos y constriñen sus posibilidad de incrementar las capacidades productivas, la productividad y la calidad de los productos.
 26. En lo que ese eslabón es superado, las cifras disponibles dejan en evidencia que sea por el lado de la balanza comercial, del porcentaje de participación en el mercado estadounidense, de la competitividad o incluso de la IED, RD no ha podido, no ha sabido o no ha querido aprovechar en todo su potencial las vetajas que el DR-CAFTA le ofrece a propósito del intercambio con su primer socio comercial, EEUU.
- **Disciplinas comerciales**
27. El DR-CAFTA ha generado un marco disciplinario prudentemente positivo, en lo que se refiere a la aprobación y adecuación de innovaciones y transformaciones institucionales.

28. En lo relativo a cambios que aún no han sido aprobados, si embargo, los responsables se manifiestan flexible pero no por ello instrumentan las formalidades pendientes a pesar de plazos vencidos ya hace años.
29. Los responsables de dicho marco disciplinario aparentan ser muy condescendientes con quienes incumplen *de facto* con normas cuya implementación pudiera beneficiar a terceros y no ya a los actuales beneficiarios.
30. En ese contexto, queda por determinar ¿por qué las disciplinas comerciales del DR-CAFTA no han logrado promover –como se pudiera esperar luego de once años de entrada en vigencia del Acuerdo– más eficiencia productiva y un mayor nivel de institucionalidad en el aparato exportador dominicano, en comparación con el resto de países con los que competimos?

➤ **Canastas arancelarias**

31. El calendario de desgravación del DR-CAFTA tiene un período establecido de 20 años, siendo el año 2005 categorizado como el “Año 1” del acuerdo, hasta llegar al año 20 “2025” como la frontera al libre comercio de todos los productos negociados.
32. El 98% de las 6,765 líneas de productos negociadas por los dominicanos en el marco del DR-CAFTA se encuentran en libre comercio para EEUU y los países centroamericanos.
33. RD no presenta trabas importantes a las importaciones de los bienes de capital, sector de interés para los productores estadounidenses de bienes tecnológicos.
34. EEUU tiene el 99% de las 10,449 líneas a nivel 10 dígitos negociadas libres de arancel, y unos 85 capítulos con todas las subpartidas en libre comercio.
35. La economía estadounidense presenta unas 62 líneas con una tasa arancelaria diferente de 0%. De ellas, unas 44 líneas corresponden a la canasta F, que presenta niveles arancelarios entre 3% y 12% para el año 2018. Dicha categoría termina su proceso de desgravación en el último año del calendario.
36. Todas las líneas que EEUU aún tiene en su proceso de desgravación pertenecen al sector agropecuario, siendo este el principal sector de interés para la oferta dominicana.
37. EEUU ha incrementado significativa su participación en el mercado nacional y aprovecha exponencialmente las oportunidades que les brinda el Acuerdo DR-CAFTA para colocar sus productos en suelo dominicano, según evidencia el incremento de las importaciones en RD de los productos de las canastas A y G.
38. En particular, con el décimo año del DR-CAFTA se entra a la etapa final de la desgravación para los productos agrícolas, incluyendo productos de alta sensibilidad que cuentan con altos niveles arancelarios y con intereses competitivos de parte de EEUU, productos tales como cárnicos (cerdo, aves, vacuno), lácteos (leche, quesos, yogurt), y frijoles, ajo y arroz.
39. Ese grupo de productos cuentan con aranceles bases que van del 25% al 99%, y con plazos de desgravación de 15 a 20 años, por lo que restan un promedio máximo de 5 a 8 años para que los mismos entren libre al mercado dominicano.
40. De su lado, EEUU tiene interés particular en esos productos sensibles para el país y, aunque les otorgaron cuotas de acceso libre de impuestos desde el inicio de la implementación del Acuerdo, se les

negociaron Salvaguardias Agrícolas Especiales limitándoles el impacto de la desgravación sin por esto alargar el plazo del período de liberalización.

➤ **Inversión extranjera directa, IED**

41. EEUU fue el principal origen de la inversión extranjera en RD de 1996-2017, con un monto de US\$ 8,682.1 millones y un 24.3% del total.
42. La inversión extranjera estadounidense en RD creció de manera más acelerada durante los 11 años antes de la entrada en vigor del acuerdo DR-CAFTA (54.3%, 1996-2006) que en los 11 años posteriores (14.4%, 2007-2017).
43. Luego de la entrada en vigor del acuerdo DR-CAFTA, en 2007, las inversiones estadounidenses se han mantenido relativamente estancadas con una tasa de crecimiento promedio de 2.7% (excluyendo el año 2010, que exhibió un flujo atípico de IED de US\$ 1,054.5 millones).
44. A partir del 2007, en RD se ha ampliado la brecha entre los flujos de inversión procedentes de EEUU y los que llegan del resto del mundo, lo cual sugiere que otros países han incrementado su participación en el monto total de inversión extranjera.
45. La IED estadounidense según sector de destino en RD en el período 2010-2017 fue: Bienes Raíces o Turismo Inmobiliario (38%), Zonas Francas (26%), Turismo (11%), Comercial (10%), Energía (7%), Comunicaciones (6%), Transporte (5%) y Financiero (3%).
46. Los sectores económicos que están recibiendo inversión extranjera procedente de EEUU son sectores con poca o ninguna vocación exportadora (excluyendo el sector Zonas Francas, que está amparada en la Ley 8-90).
47. Luego de la entrada en vigor del acuerdo en cada uno de los países signatarios del DR-CAFTA, los flujos de IED promedio que recibe anualmente cada país desde EEUU es como sigue: Costa Rica (US\$ 1,218 millones), RD (US\$ 461 millones), Guatemala (US\$ 285 millones), Honduras (US\$ 181 millones), Nicaragua (US\$ 130 millones) y El Salvador (US\$ 119 millones).
48. La IED de EEUU en el grupo de países signatarios del DR-CAFTA ha disminuido, pasando de US\$ 2,867 millones en 2007 a US\$ 2,287 millones en 2013.
49. En el período 2007-2016, la IED de EEUU hacia el resto del mundo creció más rápido que hacia RD (6.08% Mundo, 5.24% RD). Además, la dirigida hacia el Mundo presentó menos volatilidad que la dirigida hacia RD (desviación estándar de 30.05% para el Mundo y de 55.58% para RD).
50. En los países signatarios del DR-CAFTA, la entrada en vigor del acuerdo no ha impactado significativamente los flujos de la IED procedentes de EEUU en cuanto a crecimiento.
51. Las IED procedentes de EEUU han sido inversiones que no han utilizado las preferencias arancelarias del acuerdo comercial y que no han impactado el dinamismo exportador de la RD.

➤ **Conclusiones y recomendaciones**

Conclusiones

52. La historia de las relaciones comerciales pre y post DR-CAFTA evidencia el aumento del déficit comercial a favor de EEUU, una disminución de las exportaciones dominicanas y una mayor penetración de las importaciones desde EEUU. Al mismo tiempo, se ha producido una reestructuración de las exportaciones.

53. Ese desempeño 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.
54. Las nuevas actividades de exportación, antes que responder a un mejoramiento en el acceso al mercado de EEUU o el resultado de políticas nacionales de fomento, parecen haberse vuelto dinámicas por razones distintas como el crecimiento global de las importaciones estadounidenses de esos productos.
55. El “*eslabón perdido*” es la ausencia de políticas de desarrollo productivo que contribuyan a que las actividades económicas logren aprovechar plenamente la ampliación del acceso a los mercados de exportación que suponen los acuerdos comerciales.
56. La ausencia de políticas sectoriales dirigidas específicamente a actividades productivas seleccionadas, aunado a los enormes “*pesos muertos*” con los que carga la producción nacional -costo e ineficiencia del servicio energético, escasez de personal calificado, debilidades institucionales y discrecionalidad y opacidad del Estado, así como corrupción, y elevadas tasas de interés reales- limitan los emprendimientos productivos y constriñen sus posibilidad de incrementar las capacidades productivas, la productividad y la calidad de la producción.
57. Estabilidad macroeconómica y garantía de un mayor acceso a los mercados de exportación no deben confundirse con desarrollo. Este último además requiere dirigir la atención a los problemas específicos que impiden que los sectores productivos y sus empresas logren las transformaciones productivas que garanticen mayor y mejor producción.

Recomendaciones

58. Realizar, puesto que las variables macroeconómicas por sí solas no permiten evaluar la incidencia e impacto del DR-CAFTA en el comercio internacional dominicano con EEUU, líneas de estudios encaminadas a explicar: a) la o las razones que causan el comportamiento registrado por uno u otro sector de interés en el ámbito del Acuerdo; b) estudios de caso sobre las características, prácticas y habilidades de particulares o de grupos de exportadores.
59. Analizar y explicar por qué las adecuaciones institucionales y jurídicas de las disciplinas comerciales del DR-CAFTA no han reportado en RD las transformaciones y frutos que de ellas se esperaba.
60. Institucionalizar programas “*tailor made*” de capacitación y de asistencia técnica, así como de financiamiento y apoyo a la producción, a favor de la población exportadora, principal mas no exclusivamente, en el ámbito de las oportunidades perdidas.
61. Poner en ejecución de manera particular estrategias operativas y planes de acción de colaboración de los sectores públicos y privados en materia de comercio internacional en el ámbito del DR-CAFTA.
62. Promover al amparo de dicha colaboración la interdependencia del aparato productivo nacional por medio del fomento de la I&D (investigación y desarrollo; R&D por sus siglas en inglés), inicialmente, en el sector exportador en particular.
63. Estudiar y fomentar acciones y/o políticas públicas encaminadas a:
 - a) Vincular el sector informal de la economía dominicana con el formal y la actividad de las zonas francas con el quehacer económico del resto del país;

- b) Lograr que el aparato estatal se ponga al servicio efectivo de las exportaciones industriales, agrícolas, agroindustriales, manufactureras y de servicios, respectivamente, atendiendo prioritariamente el impacto de cualquier medida en términos de precios, ahorro de tiempo y calidad de los productos y servicios; y
- c) Poner en funcionamiento una unidad de inteligencia destinada a estudiar y dar seguimiento a lo que acontece a nivel internacional en asuntos relativos a teoría y políticas comerciales en los países signatarios del Acuerdo y otros socios de relevancia para RD.

INFORME FINAL

I. Contexto de la adhesión dominicana al DR-CAFTA

Las negociaciones

Durante el año 2001, la Oficina de “The United States Trade Representative” (USTR) sostuvo conversaciones con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua sobre la posibilidad de alcanzar un tratado de libre comercio con los EEUU. El 16 de enero del 2002, el presidente Bush pronunció un discurso en la OEA donde expresó la intención de explorar la posibilidad de un tratado de libre comercio con Centroamérica². A partir de esa fecha se inició una carrera de parte de los gobiernos centroamericanos en procura de alcanzar ese acuerdo comercial.

En ese entonces la agenda comercial de RD giraba en torno a ALCA, a las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con Europa y a las negociaciones de Doha en el marco de la OMC. Las negociaciones del país se hacían como parte de la “*Caribbean Regional Negotiating Machinery*” (CRNM) junto a los países del CARICOM, en donde se privilegiaba el “*trato especial y diferenciado*” para las economías de menor desarrollo como parte de una visión de comercio internacional ligado al desarrollo económico o lo que en el lenguaje del ALCA se llamaba las “*economías pequeñas*”³.

La súbita declaración del presidente Busch impuso una nueva agenda de política comercial en el país empujada por los sectores de zonas francas. Estos sectores se sentían amenazados por:

- a) La entrada de China a la OMC el 11 de diciembre de 2001, lo cual obligaba a los países de la OMC a otorgarle a ese país el “*trato de nación más favorecida*”, es decir, el mismo trato comercial que se le ofrecía a todos los miembros de la OMC.
- b) La agenda de desmonte del Acuerdo Multifibra que en enero del 2005 desaparecía, abriendo la competencia para la industria de confecciones. El Acuerdo Multifibra permitía a los países desarrollados regular sus importaciones de textiles desde los países en desarrollo, y proteger a ciertos suplidores como la República Dominicana. De hecho, fue la combinación del Acuerdo Multifibra y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe del presidente Reagan que ofrecía un medio para sortear el Multifibra lo que permitió el desarrollo de las confecciones en las zonas francas. El desmonte del Multifibra implicaba que el país competiría directamente con productores asiáticos en el mercado de EEUU.

²“Hoy anuncio que Estados Unidos explorará un tratado de libre comercio con los países de Centroamérica. Mi gobierno colaborará estrechamente con el Congreso con ese fin. Nuestro propósito es fortalecer los vínculos económicos que ya tenemos con estas naciones para reforzar su progreso hacia las reformas económicas, políticas y sociales; y dar otro paso hacia la conclusión de la Zona de Libre Comercio de las Américas”. Presidente George W. Bush, 16 de enero de 2002.

³ Entrevista a Miguel Ceara-Hatton (2000). Director de Comercio de la Asociación de Estados del Caribe (AEC). Pequeñas Economías, vulnerabilidad y negociaciones comerciales: un tema de debate. En Seguimiento. Centro de Investigación Económica para el Caribe. (CIECA). Boletín informativo de Seguimiento a las negociaciones comerciales con el apoyo de OXFAM. En esta entrevista se discuten los diferentes conceptos que se usaban en la época sobre “*pequeñas economías*”, “*trato especial y diferenciados*”, “*vulnerabilidad de los pequeños estados*”, “*pequeños estados insulares*”, etc. en el marco de los países de la AEC.

Desde abril de 1994, cuando se firmó el acuerdo de Marrakech se sabía que el Acuerdo Multifibra tenía fecha de muerte (1 de enero del 2005) y que dado el interés de los países desarrollados y en desarrollo era prácticamente imposible que esa fecha se postergara, en ese tenor varios expertos en política comercial advirtieron de la necesidad de cambiar el patrón de crecimiento textilero pero ni el gobierno ni los empresarios le dieron importancia a esas advertencias hasta que se empezó a barrer la industrias de confecciones a partir del 2005.

- c) Un mejoramiento de las condiciones de acceso de Centroamérica al mercado de EEUU, lo que les pondría en desventaja frente a los competidores de esos países.
- d) Los acontecimientos del 11 de septiembre del 2001 y la agenda del antiterrorismo, que apuntaban a un endurecimiento de la política estadounidense en todos los frentes.

El sector de zonas francas logró el poder político necesario para torcer la agenda comercial (a partir del mismo enero del 2002) en dos direcciones:

- a) Abandono de una agenda comercial basada en desarrollo económico para imponer una agenda comercial basada en:
 - La apertura y el libre comercio a ultranza.
 - Hacer “*lo que agradara a EEUU*” en los escenarios internacionales de negociación. Las consecuencias de esta decisión fue un distanciamiento notable de los países de la CARICOM, pues implícitamente la RD rompía con la “*Caribbean Regional Negotiating Machinery (CRNM)*” después de que el propio presidente de la República en un discurso pronunciado en Belice el 5 de febrero de 2002 había reiterado la participación plena de la RD en la CRNM, ampliando la coordinación de posiciones en los tres frentes de negociaciones comerciales (ALCA, OMC y ACP-EU). La reacción del CARICOM fue de desconcierto, al extremo de denunciar en la mesa de negociación del ALCA que a algunos países (refiriéndose a la RD) le habían secuestrado la voz.
- b) El único objetivo y escenario de negociación era el DR-CAFTA, lo demás se subordinaba a ese objetivo.

En octubre de 2002, el presidente Bush notificó al Congreso estadounidense que las negociaciones para un acuerdo de libre comercio comenzarían en 90 días, lo cual acrecentaba las presiones en RD⁴. Las acciones para conseguir ser incorporados al DR-CAFTA llevaron al gobierno Dominicano a enviar tropas a Iraq (entre abril de 2003 y febrero 2004), y a ser el quinto país⁵ en negar la aplicación del artículo 98 del Tribunal Penal Internacional (septiembre 2002), mediante el cual se comprometía a no someter o transferir a la Corte Penal Internacional bajo ningún concepto a ciudadanos estadounidenses que se encuentren en territorio dominicano acusados de crímenes contra la humanidad.

⁴ Las negociaciones con Centroamérica empezaron en enero del 2003 y concluyeron en diciembre (17/12/2003) del mismo año entre los EEUU, El Salvador, Guatemala y Honduras. Costa Rica se unió al tratado el 25 de enero de 2004 y los 6 países firmaron el Acuerdo el 28 de abril de 2004.

⁵Rumanía, Israel, Timor Oriental y Tayikistán

Al mismo tiempo, el sector empresarial dominicano presionaba al gobierno para que se acomodara a las demandas de los estadounidenses en todos los foros internacionales de comercio y política, alejándose así de una agenda propia de comercio y desarrollo.

Se le pidió al gobierno renunciar al tratamiento de “*pequeñas economías*” en el ALCA y del “*trato especial y diferenciado*” en la OMC⁶. Esta política se aplicó bajo el supuesto implícito de que “*cualquier daño a los intereses económicos dominicanos quedaría más que compensado al lograr ser incorporados en el Tratado entre Centroamérica y Estados Unidos, mediante la negociación de nuevas disciplinas comerciales con ese país*”. (ODH 2005, p. 57)

La agenda dominicana fue articulada en función de los intereses de las zonas francas y se concretaba en tres elementos:

- a) Mantener los niveles de acceso a mercado. El objetivo era consolidar el acceso a mercado del que ya disfrutaba la República Dominicana en diciembre del 2003 y que se expresa en un arancel efectivo promedio de 0.56%. Este nivel de acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos fue el resultado de la aplicación de las diferentes modalidades del programa de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe o Plan Reagan, cuya última versión vencía en el 2008 o cuando se firmase un acuerdo de libre comercio⁷.
- b) Garantizar el flujo de IED. La preocupación era que, si Centroamérica lograba un acuerdo con EEUU y la RD no lograba participar en dicho acuerdo, las inversiones se moverían desde la RD a Centroamérica. Se hace notar que no se realizó ni un solo estudio que analizara la estructura y el destino de la IED en RD y que avalara tal afirmación en cuanto a la movilidad del capital.
- c) Aunque nunca se explicitó, la visión subyacente del desarrollo de parte del gobierno dominicano y del sector empresarial era evidente una suerte de “*darwinismo*”, pues la apertura pura y simple sin un proceso de regulación y ordenamiento conduciría a la eliminación de las actividades económicas que no pudieran competir. Sobreviviría el más fuerte.

En agosto de 2003, el gobierno de EEUU aceptó incorporar a RD al DR-CAFTA mediante una simple adhesión (*docking*), negociando solamente las listas de acceso a mercado y los tiempos de desgravación, y sin tocar los temas de las disciplinas comerciales -es decir- los temas vinculados al desarrollo. Quedó así desde el inicio descartada toda posibilidad de lograr un “*trato especial y diferenciado*” por los niveles de desarrollo.

En esa lógica contextual, la mejor hipótesis de interpretación es que el problema del desarrollo se limitaba a una “*cuestión de tiempo*”, de forma que transcurrido ese período ambos países podrían competir en igualdad de condiciones.

⁶ Para una discusión amplia del significado sobre el “*trato especial y diferenciado*” y los temas del desarrollo ver: Ceara-Hatton, Miguel. 2003. Sobre el Trato Especial y Diferenciado en la OMC, en el ALCA y los EPA’s. Versión Mimeo. Este texto analiza por cada disciplina comercial (agricultura, compras del sector público, inversión, política de competencia, subsidios, antidumping y derechos compensatorios, etc) las medidas estipuladas dentro de la OMC, ALCA y otros acuerdos comerciales.

Una versión más resumida se publicó en: Ceara-Hatton, Miguel e Isa Contreras, Pavel. (2008) *Special and Differential Treatment in trade Regimes: A Comparative Analysis of GATT, WTO, FTAA, and COTONU*. En Globalization and Development. A Handbook of New Perspectives. Edited by. Ashwini Deshpande. Oxford 2008.

⁷ Ceara-Hatton, Miguel (2005). *ELRD-CAFTA: ¿una oportunidad?*

Los tiempos de desgravación se negociarían en tres meses e incluirían tres rondas de negociaciones entre enero y marzo de 2004. Lamentablemente, empero, “...las autoridades dominicanas aceptaron la propuesta de adhesión sin hacer ningún estudio sobre el impacto que dicho acuerdo tendría sobre la economía del país, las leyes que deberían ser modificadas, los empleos que se perderían o se ganarían, las implicaciones para el comercio exterior, las barreras no arancelarias a remover, la modificación del entorno comercial, etc.” (ODH 2005, p.58). Además, aceptaban el principio de la reciprocidad como base del comercio internacional, razón por la que abandonaron toda estrategia comercial basada en una política de desarrollo.

El 5 de agosto de 2004 se firmó el tratado para entrar en vigor el 1 de marzo de 2007.

Lo más paradójico de todo fue que el DR-CAFTA no fue una imposición estadounidense. Bien por el contrario, fueron grupos políticos nacionales y un sector específico del empresariado local los que abogaron a favor de una adhesión, no una negociación⁸. Se renunció unilateralmente a cualquier posición en el ámbito internacional que pudiera generar el más mínimo desagrado de los funcionarios estadounidenses. No hubo estudios de impacto, no hubo una revisión de los textos en materia de disciplinas comerciales, se hizo de manera precipitada, solo se negociaron los anexos y las listas de acceso a mercado. Con esas solas excepciones el resto consistió en una mera adhesión.

Una *negociación* llevada bajo esas premisas difícilmente podría arrojar resultados beneficiosos para el desarrollo económico y social del país. No obstante, hay que reconocer que el acuerdo implicó una mayor institucionalidad en materia comercial, mejorando el sistema de aduanas, contribuyó a establecer reglas claras y promovió la transparencia, cuyos resultados medidos en términos de comercio e inversión han sido muy pobres.

En conclusión, ya sea por desconocimiento, por convencimiento teórico o por presión de los grupos económicos del país asociado al sector de las zonas francas, la RD hubo de abandonar un enfoque de comercio y desarrollo económico social -que de hecho tampoco estaba muy consolidado- para asumir un enfoque de “*libre comercio a ultranza*” en donde la diferencia de desarrollo de RD y EEUU se reducía a un problema de tiempo: el tiempo que durara completar las listas de desgravación arancelaria.

A cambio de ello el país consiguió consolidar las preferencias arancelarias y algo más de institucionalidad en materia comercial.

⁸ La posición del empresariado (presidencia del CONEP y de ADOZONA) llegó al extremo de proponer en la reunión preparatoria celebrada en la Cancillería Dominicana (9 de mayo del 2002) para la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA (CNC) a celebrarse en Panamá (12 y 13 de mayo de 2002) que RD debía retirarse de la mesa de negociaciones del ALCA, en la mejor de las hipótesis, por silencio y complacencia ante Washington. Durante esa reunión preparatoria la dirigencia empresarial utilizó expresiones tales como: “*hay una regla de oro, el que pone el oro pone la regla*”, “*la RD es una colonia americana, lo único que falta es la bandera y la estrella*” (Ceara-Hatton: Memorándum al Canciller. 11 de agosto del 2002). En esos primeros meses del año 2002, el Presidente de la República convocó una reunión en la Cancillería para discutir la pertinencia o no de un TLC con los EEUU. El Presidente le preguntó al presidente en aquel entonces del CONEP su opinión sobre el tema, y la respuesta fue: “*Los temas de libre comercio son muy complejos y no entiendo de eso, sin embargo, si es con los EEUU será beneficioso para RD*” (Ibid).

Contenido del Acuerdo

Visión general

Después de enterrada la pretensión original del ALCA como tratado de libre comercio hemisférico, y una vez firmado un acuerdo más restringido entre Canadá, EEUU y México, conocido como ALCA, vino el DR-CAFTA cuyo origen se adentra en la preocupación de los países centroamericanos por preservar su acceso al mercado estadounidense.

En ese tenor, el DR-CAFTA persigue crear una zona de libre comercio entre los siete países signatarios (Estados Unidos, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana).

Con la firma del DR-CARTA, esos países garantizaban el libre acceso al mercado norteamericano y de nuevas reglas en el comercio, tanto de bienes, como de inversiones y de servicio. Incitando la competitividad y la calidad de los productos a ser transados, el tratado también contempla la eliminación gradual de las barreras arancelarias para los productos procedentes de EEUU en Centroamérica y RD.

El Acuerdo consta de 22 capítulos. Su eje fundamental reside en el intercambio comercial e incluye procedimientos y normas a los que tienen que someterse los exportadores e importadores, en los respectivos países, de los diferentes productos que se intercambian.

A propósito del comercio

El proceso y calendario de desgravación arancelaria que debe culminar con la exención del pago de aranceles para prácticamente todos los bienes que se intercambian constituye uno de los principales temas.

Relacionado con ese tema, están las reglas de origen que persiguen determinar a qué país se le atribuye la fabricación de un producto específico, como forma de verificar si es sujeto de aplicación de la desgravación arancelaria prevista en el tratado. De manera particular, el tratado indica los requisitos para que cada cumpla con cumpla para poder ser considerado originario de uno u otro de los países firmantes.

El DR-Cafta considera, en general los contingentes arancelarios, y en particular determinó 18 productos diferentes del sector agroindustrial para RD.

Además, el acuerdo obliga a los países firmantes a garantizar la transparencia aduanera, así como a la racionalización de los procesos en las aduanas. Finalmente, los países firmantes renuncian al derecho de establecer normas que restrinjan el libre paso de mercancías por sus fronteras.

Acerca de medidas sanitarias y fitosanitarias

El DR-CAFTA privilegia la implementación del Acuerdo de la OMC relativo a la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias con el fin último de fortalecer las oportunidades comerciales entre las partes.

Disposiciones de Derecho Laboral

El DR-CAFTA incrementa los requerimientos en materia de derecho laboral para los países miembros obligándolos a aplicar mejores normas en beneficio de los trabajadores. Además, ordena que no haya trato diferente entre nacionales o extranjeros. No obstante, no obliga a hacer ninguna modificación a las leyes laborales nacionales, pues solo se preocupa por el cumplimiento de las obligaciones ya existentes.

Derechos de Propiedad

El tratado obliga a los países firmantes a adherirse y/o ratificar una serie de convenios y tratados internacionales relativos a los derechos de autores y a la propiedad industrial. Ninguna disposición de uno o varios de los países miembros puede estar por encima de lo que dispone el tratado, por lo que se establece un nuevo régimen legal unificado para todas las partes.

Derecho Ambiental

Cada Estado firmante se obliga a cumplir las leyes nacionales e internacionales ya existentes a propósito del manejo sustentable de los recursos naturales. Y por ello establece procedimientos para sancionar a los infractores sin importar su nacionalidad. Para fines de sanciones se procedió a un Acuerdo de Cooperación Ambiental entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.

Las inversiones

Los Estados miembros están obligados a dar condiciones igualitarias a los extranjeros como a sus nacionales. Asimismo, en caso de disputas, el inversionista extranjero tendrá los mismos derechos que los nacionales.

Dentro del tema de las inversiones, el DR-CAFTA incluye el relacionado a la contratación pública, es decir, el servicio que los inversionistas extranjeros brinden a cada Estado. En este sentido el Tratado establece que se garantiza a los empresarios extranjeros un trato igualitario al brindado a los nacionales y por tanto, ambos están obligados a competir bajo las mismas reglas del Estado contratante.

También, dispone que los Estados contratantes están obligados a publicar ampliamente las convocatorias a las licitaciones públicas, para lo cual se contemplan los procedimientos que se deben seguir para dichas contrataciones.

Controversias

Como es de suponer, el acuerdo contempla que en caso de presentarse controversias entre algunos de los Estados firmantes, se reconocen los métodos de buenos oficios, mediación o conciliación. De presentarse uno o más casos de extremo desacuerdo, se acepta el nombramiento de árbitros, y en estos casos las partes deben nombrar de común acuerdo a una comisión arbitral de tres árbitros, entre los cuales habrá un presidente de común acuerdo y en caso de no ponerse de acuerdo, el asunto se dirimirá por sorteo.

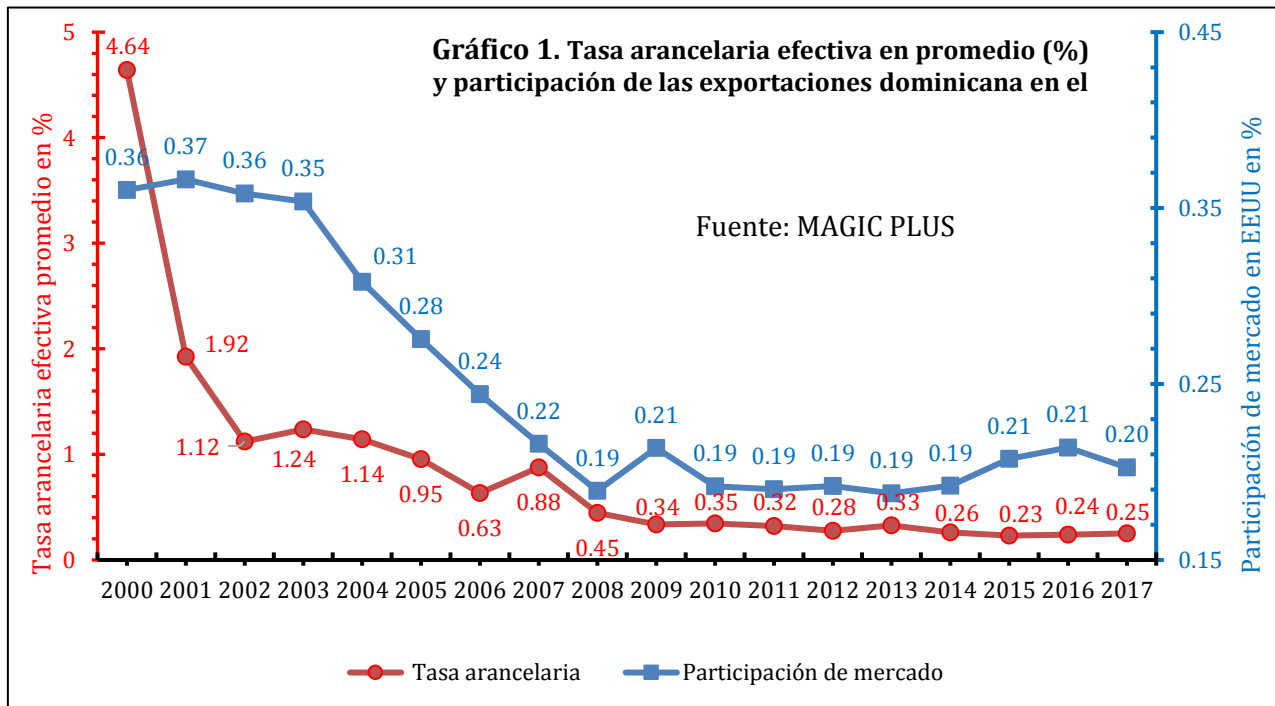
II. Comparación relaciones comerciales, 2007-2017

Comportamiento comercial pre y post acuerdo

La comparación del comportamiento comercial pre y post firma del DR-CAFTA evidencia un notable aumento del déficit comercial, una sensible disminución de las exportaciones y una mayor penetración de las importaciones desde EEUU. Además, comparado con los países del DR-CAFTA, la RD registra el déficit más alto, pues las exportaciones prácticamente no han aumentado mientras que las importaciones han aumentado aunque por debajo del promedio de la región. Al mismo tiempo se ha producido una reestructuración de las exportaciones.

En efecto, 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 2017 el nivel de penetración de las exportaciones dominicanas en las importaciones de EEUU es un 41% más baja que el nivel de 1987.

El Gráfico 1, muestra la participación de las exportaciones dominicanas hacia los EEUU en porcentaje de las importaciones totales de ese país y el arancel efectivo promedio pagado.



Dos tendencias son evidentes a partir de ahí:

- La penetración de las exportaciones dominicanas en EEUU entre 2000 y 2017 parte de un 0.37% a principios de la década, marcando una tendencia decreciente en los años siguientes, lo cual representa una caída de 54% en el nivel de penetración en ese mercado.

- b) Esa reducción de penetración de mercado se produjo junto a una disminución del arancel efectivo promedio, de forma que al momento de realizarse la negociación del DR-CAFTA las exportaciones dominicanas pagaban menos del 1% del arancel en una tendencia decreciente.

Eso evidencia el enfoque equivocado en el que se basaron las negociaciones del acuerdo de libre comercio, que supuso que los problemas de acceso a mercado se reducían a un tema arancelario ya que en los hechos ocurría que con un arancel efectivo decreciente la penetración de mercado se reducía. Esto significa dos cosas:

- a) Que los temas de disciplinas comerciales eran importantes para el acceso al mercado a EEUU y que fue un error renunciar a su discusión.
 b) Que hay factores internos de competitividad sistémica que impiden el aumento de las exportaciones.

En qué proporción contribuyó cada uno de estos elementos en la pérdida de dinamismo de las exportaciones reales y en términos del PIB requiere un estudio más profundo que escapa al ámbito de incidencia de este análisis.

Ahora bien, si el “*problema*” del comercio dominicano con los EEUU era de acceso a mercado, como sugería la práctica en materia de negociaciones comerciales, entonces el acuerdo de libre comercio negociado que consolidaba el arancel y los beneficios ya obtenidos y que en teoría mantenía el flujo de IED debería haber generado un crecimiento de las exportaciones dominicanas hacia el mercado de EEUU.

Pero como se observó más arriba, la realidad ha sido todo lo contrario. El comercio con EEUU se ha estancado y la IED con excepción de la minería y el turismo no ha sido capaz de generar mayores exportaciones.

Al mismo tiempo, 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, prácticamente se queda igual. Ese intercambio representó el 1.46% del total (2007-2017) del intercambio comercial de EEUU, con una ligera tendencia a decrecer cuando se compara 2000-2006.

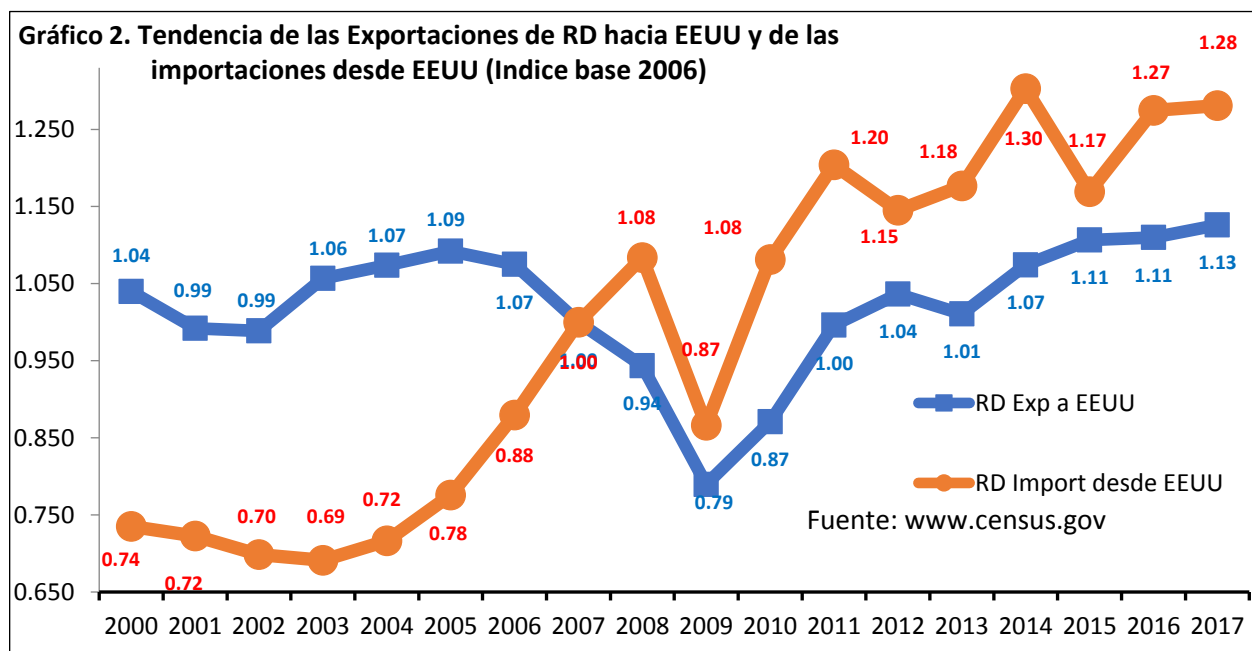
El gran perdedor del intercambio comercial con EEUU en la década del 2000 ha sido la RD que al principio de la década tenía una participación de casi 30% en el intercambio comercial de EEUU con la región, pero en 2017 había perdido alrededor de 7 puntos porcentuales de participación, mientras que los ganadores netos han sido Guatemala (más de 5 puntos porcentuales y Nicaragua (5.7 puntos porcentuales de aumento de participación). (Cuadro 1; ver Anexos 1 y 2)

Cuadro 1. Intercambio comercial (exportaciones más importaciones) con los EEUU de los países del DR-CAFTA y participación de cada país en el total

Años	Intercambio DR-CAFTA EN TOTAL (% del total del comercio de EEUU)	% del total del DR-CAFTA						
		Rep. Dom	Guatemala	Honduras	Nicaragua	El Salvador	Costa Rica	Total
2000	1.49%	29.80%	15.17%	19.09%	3.26%	12.49%	20.19%	100%
2001	1.53%	29.94%	15.56%	19.34%	3.65%	12.70%	18.80%	100%
2002	1.62%	27.96%	16.08%	19.37%	3.71%	12.11%	20.78%	100%
2003	1.61%	27.15%	16.33%	19.24%	3.99%	12.04%	21.25%	100%

2004	1.46%	26.56%	17.06%	20.08%	4.73%	11.72%	19.85%	100%
2005	1.36%	26.66%	17.08%	20.03%	5.17%	10.99%	20.06%	100%
2006	1.33%	25.90%	17.33%	19.40%	5.97%	10.50%	20.90%	100%
2007	1.32%	25.04%	17.24%	20.36%	6.06%	10.59%	20.72%	100%
2008	1.32%	23.63%	18.28%	19.86%	6.25%	10.48%	21.49%	100%
2009	1.48%	22.17%	18.10%	17.24%	6.00%	9.90%	26.58%	100%
2010	1.51%	21.23%	16.56%	17.68%	6.19%	9.61%	28.73%	100%
2011	1.59%	19.60%	18.48%	18.15%	6.23%	9.96%	27.58%	100%
2012	1.59%	18.65%	16.85%	17.05%	6.38%	9.35%	31.72%	100%
2013	1.55%	19.10%	16.26%	16.66%	6.46%	9.51%	32.00%	100%
2014	1.50%	20.90%	17.22%	17.80%	6.90%	9.57%	27.62%	100%
2015	1.40%	22.45%	18.95%	19.01%	8.49%	11.02%	20.08%	100%
2016	1.43%	23.89%	18.78%	18.15%	9.17%	10.43%	19.59%	100%
2017	1.40%	23.07%	20.22%	17.78%	8.91%	10.16%	19.86%	100%
Promedio								
2000-06	1.49%	27.71%	16.37%	19.51%	4.35%	11.79%	20.26%	100.00%
2007-17	1.46%	21.79%	17.90%	18.16%	7.00%	10.05%	25.09%	100.00%
Perdida o ganancia acumulado de participación								
2001-2017	-6.73%	5.05%	-1.32%	5.66%	-2.34%	-0.33%	-6.73%	5.05%
2001-2006	-3.90%	2.16%	0.31%	2.71%	-1.99%	0.72%	-3.90%	2.16%
2007-2017	-2.83%	2.89%	-1.62%	2.95%	-0.35%	-1.04%	-2.83%	2.89%
http://www.census.gov/foreign-trade/balance/								

En efecto, los niveles de exportaciones dominicanas a EEUU en 2017 registran un nivel absoluto más bajo que en el año 2000 (equivalentes a sólo un 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 2)



Todos los países del DR-CAFTA (Cuadro 2) aumentaron sus exportaciones hacia EEUU entre 2006-2007 y 2016-2017. Nicaragua fue el que más aumentó sus exportaciones e importaciones con EEUU

Cuadro 2. Índice de las exportaciones e importaciones comparación promedio 2017-2016 y 2006-2007 (1)

País	Exportaciones hacia EEUU	Importaciones desde EEUU
Rep. Dom	1.08	1.36
Guatemala	1.30	1.69
Honduras	1.21	1.22
Nicaragua	2.09	1.86
El Salvador	1.27	1.34
Costa Rica	1.14	1.39
Total DR-CAFTA (CA+RD)	1.26	1.42

(1) Se comparan dos promedios para reducir la volatilidad de la cifra anual.

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

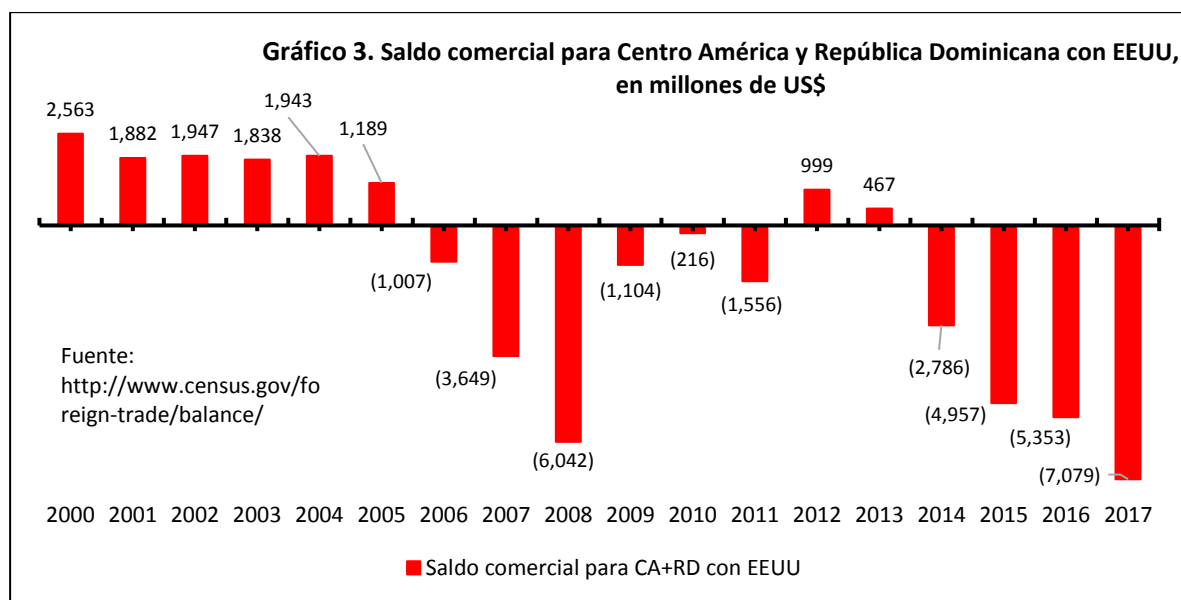
mientras que la RD fue el que menos aumentó sus exportaciones (apenas un 8%) pero fue el cuarto que más aumentó sus importaciones (36%) de los 6 considerados.

Dicha pérdida de mercado, en términos relativos, ha sido compensada parcialmente por el auge de las exportaciones al mercado haitiano, en cuyo comportamiento –de acuerdo a la Unidad de Estudios de Políticas Económicas y Sociales del Caribe, del MEPyD (2018)- se distinguen cuatro etapas: una primera de despegue, con un crecimiento promedio anual de 38% entre 2001 y 2003, pero afectada en 2004 por la crisis bancaria de la República Dominicana; la segunda de expansión, con un crecimiento de 46% promedio anual entre 2005 y 2010; la tercera de auge, en que el monto de las exportaciones supera la barrera de los US\$ 1,000 millones, registrando el mayor valor histórico de US\$ 1,423 millones

en 2014. La cuarta etapa de declive, y se inicia en 2015 con un decrecimiento de 6% promedio anual respecto al promedio en la etapa de auge. (Ver, Anexo 3)

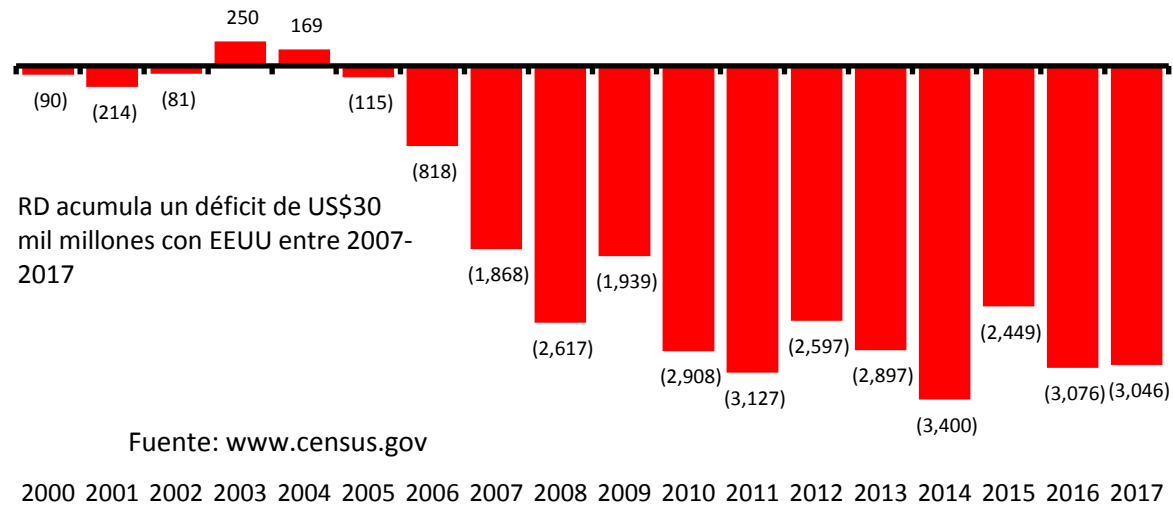
El bajo nivel de las exportaciones dominicanas hacia EEUU era un resultado previsible desde un enfoque del desarrollo, pues el libre comercio por sí mismo no generaba dinamismo ni desarrollo. El problema de la economía dominicana no era de acceso al mercado sino de competitividad sistémica.

En conjunto para los países de la región, después de la firma del DR-CAFTA han convertido una situación comercial de superavit en deficitaria (Gráfico 3).



El resultado para RD de este movimiento comercial ha sido acumular un déficit de US\$31 mil millones entre 2006 y 2017, después de la entrada del DR-CAFTA (Gráfico 4) y en 2017 explica el 40.2% del déficit comercial de bienes de ese año y para el período 2007-2017 ha explicado el 33% del déficit comercial.

Gráfico 4. Balance comercial de RD con EEUU en US\$ millones 2000-20017



¿Qué ha pasado con la estructura de exportaciones hacia EEUU?

Para analizar la estructura de las exportaciones se utilizará una metodología desarrollada por la CEPAL, la cual clasifica las exportaciones en cuatro grupos según la el aumento de la participación de un producto o capítulo de exportación en el total (medido como el aumento en la participación de ese producto en el total) y la dinámica del mercado de un producto en EEUU (medido como el aumento de la importación de ese producto o capítulo en el total a través de un período), en el período de referencia los 11 años antes del DR-CAFTA (1996-2006) y los 11 años posteriores (2007-2017) utilizando el “software on-line” del Module for Analyzing Growth of International Commerce (MAGIC Plus) de la CEPAL (<https://www.cepal.org/magic/home/>)

Así, pues, hay 4 categorías de productos o capítulos:

- **Retirada:** se trata de aquellas exportaciones dominicanas de productos o capítulos que en el tiempo pierden penetración en el mercado de EEUU⁹ y al mismo tiempo la participación de los mismos productos o capítulos pierden participación en las importaciones totales.
- **Estrellas menguantes:** son aquellas exportaciones dominicanas de productos o capítulos que aumentaron su penetración en el mercado de EEUU en el tiempo y al mismo tiempo las importaciones totales de esos productos o capítulos desde el mundo perdieron participación en las importaciones totales de EEUU.
- **Oportunidades perdidas:** son las exportaciones de productos o capítulos exportados por RD que disminuyeron su penetración en el mercado de EEUU y al mismo tiempo la participación de esos productos o capítulos aumentaron en las importaciones totales de EEUU.¹⁰

⁹ Penetración: es el cambio en el tiempo de la relación entre las exportaciones dominicanas hacia EEUU de un capítulo en relación con las importaciones totales de ese capítulo de los EEUU.

¹⁰ Para los fines de este análisis se maneja el Sistema Arancelario Armonizado a nivel de 2 dígitos (97 sectores).

- Estrella naciente: son aquellas exportaciones dominicanas de productos o capítulos que aumentan su penetración en el mercado norteamericano y al mismo tiempo las importaciones de esos productos o capítulos aumentan en las importaciones totales de EEUU.

El resultado de aplicar esa metodología queda expuesta en el Cuadro 3 donde se muestra que ha aumentado notablemente la cantidad de capítulos clasificados como “Estrella Naciente” y “Oportunidades perdidas” mientras se reducen los que clasifican en “Retirada” y “Estrella menguante”; no obstante que la penetración del mercado total se ha reducido (-0.013) aunque aumenta en las estrellas nacientes y menguantes

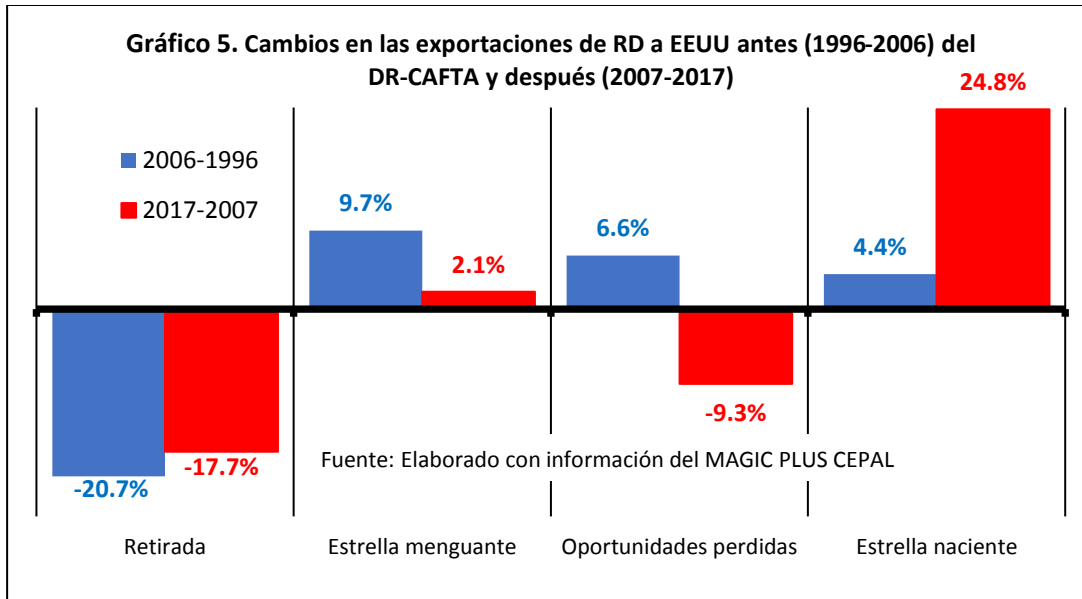
Cuadro 3. Tipología de las exportaciones dominicanas hacia EEUU en función de: penetración de mercado por capítulo y dinamismo de cada capítulo dentro de las importaciones de EEUU						
Tipología	2006-1996			2017-2007		
	Cambio penetración mercado de EEUU	Cambio del capítulo en la participación de las importaciones totales de EEUU	Cantidad de capítulos	Cambio penetración mercado de EEUU	Cambio del capítulo en la participación de las importaciones totales de EEUU	Cantidad de capítulos
Retirada	-0.513%	-6.39%	33	-0.383%	-0.99%	16
Estrella menguante	0.046%	-7.47%	34	0.037%	-12.29%	25
Oportunidades perdidas	-0.258%	11.51%	20	-0.090%	7.29%	26
Estrella naciente	0.041%	2.35%	7	0.112%	5.99%	28
Total	-0.208%		94	-0.013%		95

Fuente: MAGIC PLUS CEPAL

Los principales resultados agregados que se sigue de la comparación de los períodos 2006-1996, pre-DRCAFTA, con el período 2017-2007 del acuerdo son éstas:

- 1) Se reduce la penetración de las exportaciones dominicana al mercado de EEUU. En el período pre-DRCAFTA la penetración de las exportaciones dominicana en el mercado de los EEUU disminuye en un 46% (tendencia que se constaba en el Gráfico 1) al pasar del 0.452% en 1996 a 0.214% en el 2017, sin embargo, en el período post-acuerdo la participación se reduce en 6.2% pero de niveles de penetración mucho más bajo que oscilan alrededor de la quinta parte del 1%.
- 2) Cambia la estructura de las exportaciones dominicanas hacia EEUU. Aumenta la incidencia¹¹ de las “Estrellas nacientes” durante el DR-CAFTA (Cuadro 4). Esta tendencia contrasta con la registrada entre 1966 y 2006 cuando las exportaciones dominicanas crecían hacia “Estrella menguante” y “Oportunidades perdidas”. (Gráfico 5).

¹¹ Exportaciones de cada capítulo en el total de exportaciones dominicanas hacia EEUU.



Cuadro 4. Estructura de las exportaciones dominicanas

Capítulo	Estructura		Estructura	
	1996	2006	2007	2017
Retirada	69.0%	48.3%	34.8%	17.2%
Estrella menguante	6.3%	16.1%	1.5%	3.6%
Oportunidades perdidas	22.9%	29.5%	40.0%	30.7%
Estrella naciente	1.7%	6.1%	23.7%	48.5%
Total	100%	100%	100.0%	100.0%
Oportunidades perdidas + Estrellas nacientes	24.6%	35.6%	63.7%	79.2%

Fuente: MAGIC PLUS CEPAL

- 3) Hay espacio para crecer. En 2017, el 79.2% de las exportaciones dominicanas van dirigidas a mercados dinámicos (Oportunidades perdidas o Estrellas nacientes) en una tendencia creciente. Se entiende por mercados dinámicos aquellos a aquellos capítulos que aumentan las importaciones en el total.
- 4) Las exportaciones dominicanas hacia EEUU aumentan porque crece la demanda total de importaciones de ese país. En efecto, al crecer las importaciones totales impulsa la demanda de exportaciones dominicanas y no aumenta la penetración en el mercado norteamericano. Entre 2007 y 2017 las exportaciones totales dominicanas a EEUU aumentaron en US\$527 millones, la cual puede descomponerse en tres elementos¹²:
 - a) El efecto demanda total “se interpreta como el cambio en el valor de las importaciones que habría resultado si la participación del país se hubiera mantenido constante desde el año base”, de esta forma las exportaciones adicionales sería el resultado de que aumento la demanda global de EEUU.

¹² Hernández, René A y Romero, Indira (2009). Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC Plus). Manual para el usuario. Sede Subregional de la CEPAL en México, México, D. F., Serie estudios y perspectiva no. 107. Octubre

- b) El efecto participación, “es el cambio en el valor de las importaciones que habría resultado al mantener constante el valor de las importaciones igual al del año base”. En consecuencia, es la variación de la participación de las exportaciones dominicanas en las importaciones de EEUU es lo origina el cambio.
- c) Combinación de ambos efectos

El análisis precedente muestra que el aumento de las exportaciones dominicanas al mercado de EEUU es el resultado de un aumento de la demanda global de importaciones en EEUU mientras que el efecto penetración del mercado norteamericano fue negativo. Es decir, la competitividad revelada, el aumento de la penetración de las exportaciones dominicana en el mismo capítulo de las importaciones de EEUU se ha deteriorado a lo largo del DR-CAFTA, ya que otros países han aumentado su participación al mercado de EEUU mucho más que la República Dominicana, lo cual refleja un problema interno del país más que de acceso a mercado. (Cuadro 5)

- 5) Los 15 capítulos más competitivos: La competitividad revelada se mide por el cambio de la penetración en el tiempo. En esos 15 capítulos dicha penetración en el mercado norteamericano se duplica entre 2007-2017, básicamente por el impacto del tabaco, además duplican su partición conjunta en las exportaciones dominicanas totales y predominan las estrellas nacientes (10 de 15) así como estrellas menguantes.

Cuadro 5. Explicación del aumento de las exportaciones dominicanas al mercado de EE UU		
Explicación del aumento	En US\$ millones	En %
Cambio 2007-2016	528	100.0%
Efecto demanda total	1,376	260.7%
Efecto participación total	(729)	-138.1%
Efecto interacción total	(119)	-22.6%
Calculado con el MAGIC PLUS CEPAL		

Entre los renglones que muestran más competitividad revelada están el tabaco que representa el 15% de las exportaciones dominicanas en 2017, ha penetrado en 33.5% de las importaciones totales de EEUU en 2017 y registra un crecimiento en la competitividad de 14.6% entre 2007 y 2017, siendo una “Estrella naciente”.

El segundo son los tejidos especiales (Capítulo 58) que es marginal en las exportaciones dominicanas hacia EEUU (0.18% en 2017) pero representa 1.2% de las importaciones totales de EEUU de ese capítulo en 2017, ganando 0.723% de penetración entre 2007-2017, siendo una “Estrella menguante”.

El tercero más competitivo es el capítulo del calzado (64) que representa el 5.7% de las exportaciones totales dominicanas hacia EEUU y ganó 0.441% de penetración de mercado entre 2007-2017, llegando en el último año a penetrar el 1.06% del mercado, siendo una “Estrella Naciente”.

El Cuadro 6 presenta, detalladamente, los 15 capítulos que más lograron competitividad revelada, es decir, más penetración de mercado, registrando una penetración promedio en 2017 de 1.17% de las importaciones de EEUU.

- 6) Los capítulos que menos lograron competitividad revelada. Han perdido participación en las exportaciones hacia los EEUU (de más de la mitad a menos de una tercera parte), la penetración en el mercado de EEUU se ha reducido a la mitad y en 2017 tenía una penetración conjunta de 0.556% de las importaciones totales de EEUU, lo que significa

una pérdida de competitividad revelada de -0.519%. Predominan las oportunidades perdidas (9 de los 15 capítulos) y capítulos en retiro el resto. (Cuadro 7)

- 7) Los 15 capítulos que más aportan a las exportaciones totales. En 2017, estos capítulos representan el 88% de las exportaciones totales y han logrado una penetración conjunta de 0.389%. Sin embargo, la ganancia de competitividad ha sido mínima (0.0038%), predominando las oportunidades perdidas (6 de 15 capítulos) las estrellas nacientes (5 de 15) y el resto se reparte entre retiro (3) y estrella menguante. Por demás, los principales productos de exportación son de zonas francas que disfrutaban de un régimen diferente a las exportaciones dominicanas. (Cuadro 8)

Cuadro 6. Los 15 capítulos más competitivos (competitividad revelada)

Cod	Los 15 capítulos que más lograron competitividad revelada	Valores exportados en US\$ millones		Estructura		Penetración en el mercado de EEUU		Cambio penetración mercado de EEUU	Tipología
		2007	2017	2007	2017	2007	2017	2017-2007	2017-2007
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	269.9	714.6	6.396%	15.054%	18.856%	33.477%	14.621%	Estrella naciente
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; ...	3.5	8.5	0.084%	0.180%	0.452%	1.175%	0.723%	Estrella menguante
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	119.4	270.9	2.829%	5.707%	0.615%	1.056%	0.441%	Estrella naciente
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ...	6.0	19.0	0.143%	0.401%	0.269%	0.580%	0.311%	Estrella naciente
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0.0	0.6	0.000%	0.013%	0.002%	0.295%	0.293%	Estrella menguante
41	Piel (excepto la peletería) y cueros	0.1	2.1	0.003%	0.044%	0.016%	0.286%	0.270%	Estrella menguante
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	436.4	898.4	10.343%	18.924%	0.811%	1.056%	0.245%	Estrella naciente
78	Plomo y sus manufacturas	0.9	4.8	0.022%	0.101%	0.147%	0.315%	0.167%	Estrella naciente
99	Materias no a otra parte especificadas	36.5	51.2	0.864%	1.078%	0.172%	0.293%	0.121%	Estrella menguante
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; ...	0.3	5.0	0.007%	0.106%	0.009%	0.126%	0.117%	Estrella naciente
21	Preparaciones alimenticias diversas	29.6	53.2	0.700%	1.122%	1.038%	1.151%	0.114%	Estrella naciente
83	Manufacturas diversas de metal común	24.7	44.7	0.586%	0.942%	0.281%	0.383%	0.102%	Estrella naciente
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	10.7	27.6	0.253%	0.582%	0.288%	0.390%	0.102%	Estrella naciente
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas ...	0.6	3.0	0.014%	0.064%	0.041%	0.138%	0.097%	Estrella naciente
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	9.0	21.7	0.214%	0.457%	0.050%	0.140%	0.090%	Estrella menguante
	Totales	947.7	2,125.6	22.5%	44.8%	0.683%	1.169%	0.486%	

(1) La competitividad revelada se mide por el cambio del cociente la exportación dominicana por capítulo y la importación total de EEUU del mismo capítulo
Fuete: Calculado con el MAGIC PLUS CEPAL

Cuadro 7. Los 15 capítulos menos competitivos (competitividad revelada)

Capítulos	Los 15 capítulos que menos lograron competitividad revelada	Valores Exportados totales. En millones de US\$		Estructura		Penetración en el mercado de EEUU		Cambio penetración mercado de EEUU	Tipología
		2007	2017	2007	2017	2007	2017	2017-2007	2017-2007
17	Azúcares y artículos de confitería	110.8	116.1	2.627%	2.445%	4.541%	2.836%	-1.706%	Oportunidades perdidas
72	Fundición, hierro y acero	368.9	62.0	8.743%	1.306%	1.441%	0.226%	-1.215%	Retiro
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	545.4	250.0	12.926%	5.266%	1.450%	0.683%	-0.767%	Retiro
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	5.5	1.1	0.130%	0.024%	0.711%	0.069%	-0.642%	Oportunidades perdidas
65	Sombreros, demás tocados, y sus partes	11.3	4.0	0.267%	0.084%	0.703%	0.167%	-0.536%	Oportunidades perdidas
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, ...	464.2	275.0	11.001%	5.794%	0.975%	0.465%	-0.510%	Oportunidades perdidas
18	Cacao y sus preparaciones	35.7	47.7	0.845%	1.004%	1.337%	0.949%	-0.388%	Oportunidades perdidas
69	Productos cerámicos	16.6	2.4	0.393%	0.050%	0.318%	0.039%	-0.279%	Retiro
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	503.5	483.5	11.933%	10.186%	1.326%	1.093%	-0.234%	Retiro
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	84.9	88.3	2.012%	1.860%	0.803%	0.599%	-0.203%	Oportunidades perdidas
39	Plástico y sus manufacturas	151.9	143.3	3.601%	3.019%	0.441%	0.274%	-0.167%	Oportunidades perdidas
6	Plantas vivas y productos de la floricultura	6.0	4.5	0.142%	0.094%	0.386%	0.229%	-0.157%	Oportunidades perdidas
26	Minerales metálicos, escorias y cenizas	4.1	0.0	0.098%	0.000%	0.135%	0.000%	-0.134%	Retiro
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	4.7	2.4	0.111%	0.050%	0.137%	0.034%	-0.103%	Oportunidades perdidas
60	Tejidos de punto	1.0	0.2	0.025%	0.004%	0.118%	0.019%	-0.100%	Retiro
	Totales	2314.5	1,480.5	54.85%	31.19%	1.07%	0.556%	-0.519%	

(1) La competitividad revelada se mide por el cambio del cociente la exportación dominicana por capítulo y la importación total de EEUU del mismo capítulo
Fuente: Calculado con el MAGIC PLUS CEPAL

Cuadro 8. Los 15 capítulos que más aportan a las exportaciones totales hacia EEUU

Cod	Los 15 capítulos que más aportan a las exportaciones totales hacia EEUU	Valores Exportados totales. En millones de US\$		Estructura		Penetración en el mercado de EEUU		Cambio penetración mercado de EEUU	Tipología
		2007	2017	2007	2017	2007	2017	2017-2007	2017-2007
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	436.4	898.4	10.3%	18.9%	0.811%	1.056%	0.2452%	Estrella naciente
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	269.9	714.6	6.4%	15.1%	18.856%	33.477%	14.6208%	Estrella naciente
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	523.8	520.5	12.4%	11.0%	0.210%	0.148%	-0.0623%	Oportunidades perdidas
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	503.5	483.5	11.9%	10.2%	1.326%	1.093%	-0.2336%	Retiro
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, ...	464.2	275.0	11.0%	5.8%	0.975%	0.465%	-0.5099%	Oportunidades perdidas

64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	119.4	270.9	2.8%	5.7%	0.615%	1.056%	0.4412%	Estrella naciente
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	545.4	250.0	12.9%	5.3%	1.450%	0.683%	-0.7674%	Retiro
98	Disposiciones especiales de clasificaciones	115.0	145.2	2.7%	3.1%	0.291%	0.199%	-0.0924%	Oportunidades perdidas
39	Plástico y sus manufacturas	151.9	143.3	3.6%	3.0%	0.441%	0.274%	-0.1674%	Oportunidades perdidas
17	Azúcares y artículos de confitería	110.8	116.1	2.6%	2.4%	4.541%	2.836%	-1.7055%	Oportunidades perdidas
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	84.9	88.3	2.0%	1.9%	0.803%	0.599%	-0.2034%	Oportunidades perdidas
30	Productos farmacéuticos	13.7	81.9	0.3%	1.7%	0.028%	0.085%	0.0575%	Estrella naciente
72	Fundición, hierro y acero	368.9	62.0	8.7%	1.3%	1.441%	0.226%	-1.2149%	Retiro
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	3.5	61.2	0.1%	1.3%	0.001%	0.031%	0.0304%	Estrella menguante
21	Preparaciones alimenticias diversas	29.6	53.2	0.7%	1.1%	1.038%	1.151%	0.1139%	Estrella naciente
Total		3,740.8	4,164.3	89%	88%	0.385%	0.389%	0.0038%	

(1) La competitividad revelada se mide por el cambio del cociente la exportación dominicana por capítulo y la importación total de EEUU del mismo capítulo
Fuente: Calculado con el MAGIC PLUS CEPAL

Los principales capítulos de exportación

Previo a la entrada en vigencia del DR-CAFTA en 2007, de los 97 capítulos del arancel armonizado, había 50 capítulos que pagaban aranceles en 2005, representaban 95% de las exportaciones totales y recaudaban para el fisco de EEUU unos US\$43.9 millones. Ésta cifra equivalía a un arancel efectivo de 0.955% sobre el total exportado y 1.006% sobre los capítulos gravables.

Para aquellos 50 capítulos gravables había una tasa máxima de 25.02%. Los 15 capítulos que más impuestos recaudaban representaban el 94% del total de recaudaciones.

Entre los capítulos que más arancel pagaban estaban las ramas de los textiles (62 y 61) con un arancel efectivo promedio de 2.14%, seguido del capítulo 85 de Máquinas, aparatos y materiales eléctrico, así como el capítulo 65 de Sombreros y tocados. Estos tres capítulos representaban el 92% del total de las recaudaciones por aranceles. (Cuadro 9)

	Capítulos que más pagan arancel	Valor Exportaciones RD (US\$ millones)	Aporte al total	Participación en el mercado de EEUU	Recaudación del arancel efectivo (US\$ millones)	Arancel efectivo promedio
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	954.3	20.7%	2.5%	25.09	2.63
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	876.6	19.0%	2.6%	14.05	1.6
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	428.3	9.3%	0.2%	1.41	0.33
65	Sombreros, demás tocados, y sus partes	21.8	0.5%	1.4%	1.12	5.16
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos ...	7.6	0.2%	0.1%	0.77	10.21

64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	140.8	3.1%	0.8%	0.39	0.28
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, ...	355.6	7.7%	1.0%	0.26	0.07
98	Disposiciones especiales de clasificaciones	92.7	2.0%	0.3%	0.22	0.24
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; ...	2.2	0.0%	0.3%	0.15	6.96
4	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal ...	0.5	0.0%	0.0%	0.11	22.01
39	Plástico y sus manufacturas	139.9	3.0%	0.4%	0.10	0.07
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	232.1	5.0%	17.8%	0.04	0.02
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	438.6	9.5%	0.9%	0.04	0.01
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	84.5	1.8%	0.9%	0.03	0.03
54	Filamentos sintéticos o artificiales	0.4	0.0%	0.0%	0.03	7.18
	SubTotales	3,775.7	82.0%	0.80%	43.81	1.16%
	Totales gravables	4,371	100%	0.31%	43.96	1.006

Fuente: Elaborado con MAGIC PLUS CEPAL

Adviértase que los capítulos con altos aranceles eran poco significativos en las exportaciones dominicanas. El arancel efectivo mayor (25%) lo tenía el capítulo 51 de Lana y pelo fino ordinario cuyas exportaciones a EEUU eran apenas de US\$66 mil, seguía el capítulo 4 de leche y productos lácteos con un arancel efectivo de 22% pero exportaba US\$480 mil. El tercero, con mayor arancel efectivo (13.8%) era el capítulo 55 de fibras sintéticas o artificiales discontinuas con menos de US\$ 25 mil de exportaciones.

En general, se puede afirmar que los 50 capítulos que pagaban aranceles había 15 con un nivel efectivo superior a 1% y con excepción a los correspondientes a los capítulos 61 y 62 de textiles, eran marginales en las exportaciones dominicanas, ya que descontando los textiles representaban el 0.79% (US\$35 millones) de las exportaciones totales y se recaudaba US\$2.2 millones, lo cual representaba el 5.1% de las recaudaciones totales.

Por productos

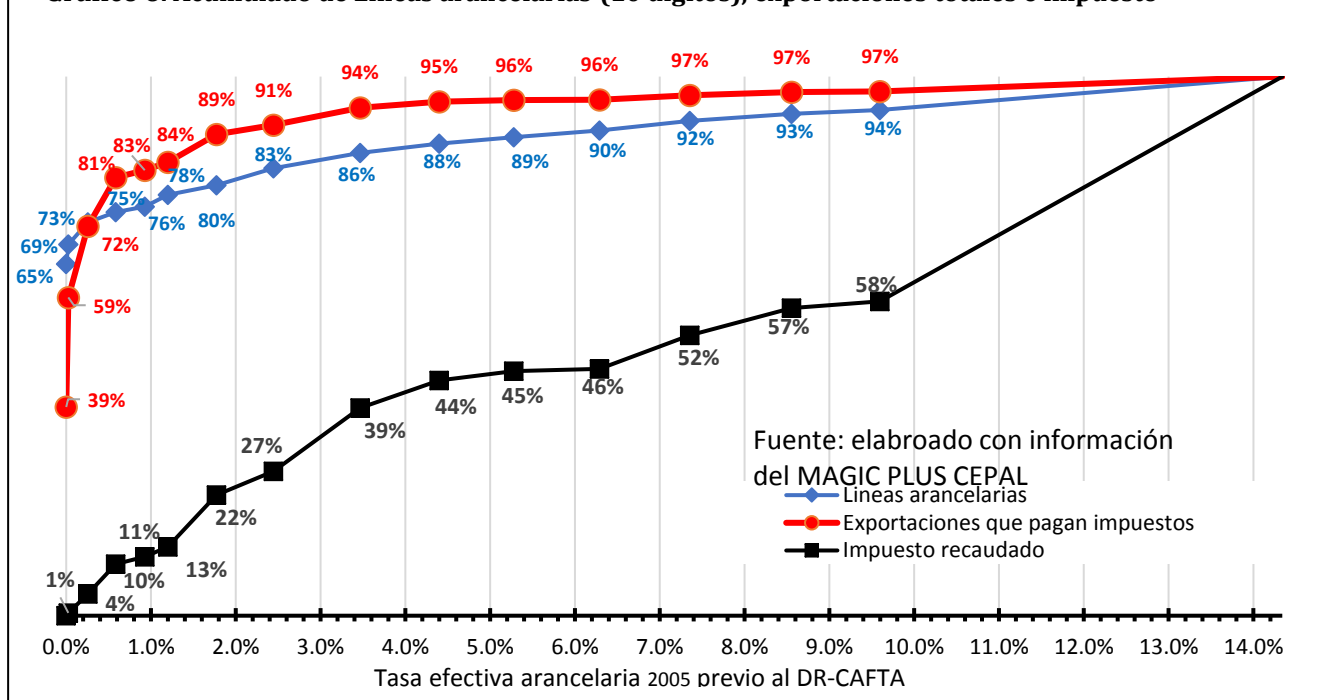
En el año 2005, previo al DR-CAFTA, la República Dominicana exportaba 2,207 productos a nivel de 10 dígitos del sistema arancelario armonizado. De estos productos, unos 1,520 o no pagaban (1,440) o pagaban un arancel efectivo inferior a la décima parte del 1%, es decir, prácticamente nada.

La gran mayoría de los productos pagaban menos del 1% de arancel efectivo. En efecto, el 76% de las líneas arancelarias, el 83% de las exportaciones totales y el 10.9% del impuesto recaudado correspondía a un arancel efectivo promedio menor del 1%. El producto más afectado eran los textiles ya que de los 50 productos que más recaudan 44 son textiles (ramas 62 y 61). En conclusión, de los 2207 productos exportados la gran mayoría el 69% no pagaba arancel y los que pagaban la gran mayoría pagaba menos del 1% con excepción de los textiles. (Cuadro 10)

**Cuadro 10. Cantidad de líneas arancelarias por pago de impuestos, pre DR-CAFTA;
(año 2005)**

Rango del arancel efectivo	Cantidad de líneas arancelarias por pago de impuestos		Frecuencia de Exportaciones por líneas pagadas		Impuestos recaudados		Tasa efectiva arancelaria
	Frecuencia de líneas arancelarias	Distribución de frecuencia en %	En US\$ millones	En %	Impuestos recaudados (millones de US\$)	Frecuencia de impuestos recaudado	
0	1440	65.25%	1,781.8	38.7%	0.00		0
0 a 0.1%	80	3.62%	936.2	20.3%	0.23	0.5%	0.02%
0.11% a 0.5%	90	4.08%	607.5	13.2%	1.56	3.5%	0.26%
0.51% a 0.75%	42	1.90%	415.5	9.0%	2.43	5.5%	0.58%
0.76% a 1%	23	1.04%	62.9	1.4%	0.58	1.3%	0.93%
1.01% a 1.5%	48	2.17%	67.9	1.5%	0.81	1.8%	1.20%
1.51% a 2%	39	1.77%	239.1	5.2%	4.24	9.6%	1.77%
2.01% a 3%	70	3.17%	78.9	1.7%	1.93	4.4%	2.45%
3.01% a 4%	62	2.81%	148.7	3.2%	5.15	11.7%	3.47%
4.01% a 5%	38	1.72%	51.1	1.1%	2.25	5.1%	4.40%
5.01% a 6%	27	1.22%	14.6	0.3%	0.77	1.8%	5.28%
6.01% a 7%	27	1.22%	2.7	0.1%	0.17	0.4%	6.29%
7.01% a 8%	40	1.81%	37.2	0.8%	2.74	6.2%	7.35%
8.01% a 9%	29	1.31%	26.0	0.6%	2.23	5.1%	8.55%
9.01% a 10%	15	0.68%	5.6	0.1%	0.54	1.2%	9.59%
10.1% a 100	137	6.21%	127.9	2.8%	18.34	41.7%	14.34%
Total	2207	100.00%	4,603.6	100.0%	43.96	100.0%	0.95%

Gráfico 6. Acumulado de Líneas arancelarias (10 dígitos), exportaciones totales e impuesto



De los 97 capítulos que forman el sistema armonizado del arancel, hay 18 en los cuales las exportaciones de RD a EEUU tienen un peso superior al 1%. Esos 18 capítulos representan más del 91% de las exportaciones dominicanas a EEUU.

Los productos de mayor peso son los clasificados en “Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos” que representa el 19.6% de las exportaciones totales a EEUU en el período 2016-2017 califican como “Estrella naciente” (2007-2017) durante el período del DR-CAFTA y el aumento en las exportaciones de este capítulo arancelario (US\$462 entre 2017-2007) se asocia en un 55% al aumento de la demanda total, un 29% aumento de la participación -lo cual indica que es un renglón donde RD compite- y un 17% de efecto combinado.

El segundo renglón de exportación a EEUU es el capítulo de “Tabaco y sucedáneos”, que representa el 14.5% de las exportaciones totales dominicanas a EEUU, y califica como “Estrella Naciente” en el período del DR-CAFTA cuando aumentó US\$445 millones debido fundamentalmente al efecto de participación, que explica el 47% del aumento, seguido por el efecto de la demanda total (30%) y el efecto interacción.

El tercer renglón de exportación a EEUU es de “Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción” (Código arancelario 85) que representa el 10.7% de las exportaciones dominicanas en 2016-2017. Éste es calificado como una “Oportunidad pérdida”, pues se redujeron las exportaciones (US\$3.3 millones) debido a que cayó la participación, aunque aumentó la demanda, pero no lo suficiente para compensar la pérdida de competitividad frente a otros países.

El Cuadro 11 detalla el comportamiento de los 18 capítulos de exportación más importantes. Es de notar que, dentro de esos 18 capítulos, hay 8 que son “Estrellas nacientes”, 1 que es “Estrella menguante”, 7 “Oportunidad perdida y 2 renglones de exportación que están en retirada.

Cuadro 11. Principales productos de exportación hacia EEUU, valor (promedio 2016-2017), tipología (2017-2007), estructura del cambio (2017-2007)

Código	Descripción	Exportaciones promedio 2016-2017 en millones de US\$		Tipología 2007-2017	Cambio 2017-2007 en millones de US\$	Estructura del cambio 2017-2007			
		En millones de US\$	Estructura en %			Cambio	Efecto demanda total	Efecto participación total	Efecto interacción total
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	922.24	19.6%	Estrella naciente	461.96	100%	55%	29%	17%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	683.97	14.5%	Estrella naciente	444.76	100%	30%	47%	23%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	505.60	10.7%	Oportunidad perdida	(3.29) (1)	100%	-6550%	4710%	1940%
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	496.47	10.5%	Retirada	(19.96)	100%	-418%	444%	74%
71	Perlas finas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, ...	297.81	6.3%	Oportunidad perdida	(189.14)	100%	-59%	128%	31%
64	Calzado, polainas y artículos análogos	291.71	6.2%	Estrella naciente	151.58	100%	25%	56%	18%
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excl. los de punto	263.57	5.6%	Retirada	(295.40)	100%	5%	98%	-3%
39	Plástico y sus manufacturas	134.93	2.9%	Oportunidad perdida	(8.62)	100%	-916%	669%	347%
98	Disposiciones especiales de clasificaciones	128.75	2.7%	Oportunidad perdida	30.24	100%	323%	-121%	-103%
17	Azúcares y artículos de confitería	113.91	2.4%	Oportunidad perdida	5.25	100%	1430%	-793%	-537%

63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	88.03	1.9%	Oportunidad perdida	3.43	100%	973%	-626%	-246%
30	Productos farmacéuticos	70.09	1.5%	Estrella naciente	68.26	100%	19%	41%	40%
18	Cacao y sus preparaciones	52.45	1.1%	Oportunidad perdida	12.00	100%	263%	-86%	-76%
99	Materias no a otra parte especificadas	51.15	1.1%	Estrella menguante	14.68	100%	-44%	174%	-31%
7	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	49.78	1.1%	Estrella naciente	22.43	100%	96%	2%	2%
21	Preparaciones alimenticias diversas	49.66	1.1%	Estrella naciente	23.69	100%	78%	14%	9%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	47.37	1.0%	Estrella naciente	14.89	100%	72%	20%	8%
83	Manufacturas diversas de metal común	45.70	1.0%	Estrella naciente	20.01	100%	40%	45%	indicadoe15 %
		4,293	91%		756.78				

Fuente: Elaborado con MAGIC PLUS CEPAL

(1) Si valor es negativo hay que interpretar signo de los componentes en sentido contrario. Por ejemplo, la línea 85 disminuyó en US\$-3.9 millones, pero la demanda aumentó en US\$216 lo cual no compensó la pérdida de US\$-155 por participación y US\$-64 por efecto combinado. De manera que, en la estructura porcentual, cuando el cambio es negativo, el signo negativo del componente hay interpretarlo como aumento.

Adviértase que los productos que se encuentran en el tope de la lista de los más dinámicos son procesados en las zonas francas de exportación. Se trata por tanto de actividades que se enmarcan dentro de la dualidad de las exportaciones dominicanas: unas actividades que no pagan impuestos y prácticamente no reguladas -que reaccionan al aumento del mercado estadounidense- y otras que se encuentran padeciendo las rigideces de la falta de competitividad sistémica de la economía dominicana.

Sin embargo, hay cinco capítulos (a dos dígitos) del Sistema Arancelario de los 18 capítulos más importantes de exportación que durante el período del DR-CAFTA han reducido sus exportaciones: “Máquinas, aparatos y material eléctrico”, “Prendas y complementos de vestir de punto”, “Perlas finas, piedras preciosas, metales preciosos”, “Plástico y sus manufacturas” y “Otra parte no especificada”.

También es de observar que dentro del ámbito de zonas francas las actividades de confecciones textiles, cuyos representantes fueron los más activos en hacer girar la política comercial dominicana para lograr la adhesión al DR-CAFTA, son los que han encontrado el mayor desafío por razones del precio de sus productos en libre competencia con las manufacturas asiáticas en el mercado estadounidense.

La variable del precio es tan determinante que, ya antes de la entrada en vigencia del desmonte del Acuerdo Multifibra en 2005, e incluso del mismo DR-CAFTA en 2007, connotadas empresas textiles de zona franca en el país habían salido del mercado. Efectivamente, a raíz de la crisis bancaria en el país durante el primer lustro de esa misma década los costos operacionales por motivos salariales sacaron de competencia esas empresas textiles pues, luego del desplome de la tasa de cambio y la subsecuente subida de salarios, sus costos de producción no regresaron a los niveles anteriores.

De ahí que, si bien en términos generales el sector textil es uno de los perdedores más sonoros y paradójicos del Acuerdo regional, no obstante, en verdad, las compañías que lograron refinanciar sus deudas y encontrar nuevos nichos de mercado (ropa de moda o *fashion designs*, lavados y terminaciones especiales de los jeans y otros que se beneficiaban del tiempo de entrega desde el lejano mercado chino; además de HOPE y el aprovechamiento de las oportunidades abiertas por medio de la vinculación triangular con Haití y EEUU), constituyen buenos ejemplos de estudio de casos de cómo sobrevivir y superar crisis gerenciales y financieras en un mercado exportador altamente competitivo y sensible al precio final del producto.

Ahora bien, si solo se presta atención a las cifras de exportación de las zonas francas, a la luz del capítulo 62 (Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto) la conclusión es que textiles

declinó y se clasificó en Retirada. El otro capítulo de confecciones textiles (61, Prendas y complementos de vestir, de punto) se mostró en términos relativos más dinámico, aunque aparece como una Estrella menguante y apenas explica el 6.9% del total de las exportaciones en 2007-2017.

En el contexto de esa dinámica, cabe puntualizar conclusivamente y como elemento significativo que las exportaciones dominicanas a EEUU -si bien se han estancado en valor- se han diversificado en productos, de manera que ya no estamos como por ejemplo en 2005 ante un 47% solo de textiles. Semejante tendencia podría argumentarse para el resto del mercado internacional. De ser sostenible y mejorada la tendencia, se estaría ante un eventual despertar y auge del espíritu exportador en el país con posterioridad a la firma de tratados de libre comercio como el DR-CAFTA.

En conclusión, sin embargo, la información disponible pone en evidencia que sea por el lado de las exportaciones o incluso en función de la IED, RD no ha podido, no ha sabido o no ha querido aprovechar en todo su potencial las ventajas que el DR-CAFTA le ofrece a propósito del intercambio comercial con su primer socio comercial.

III. Disciplinas del DR-CAFTA

Poco después de los anuncios públicos relativos a la inclusión de RD como parte de las negociaciones del CAFTA-DR, el país entró en un período de relativa transformación normativa e institucional, a fin de adaptarse a las exigencias que ser parte de dicho Acuerdo exigía.

Múltiples fueron las entidades administrativas que el país tuvo que en algunos casos crear, y en otros adecuar, para hacer frente a los compromisos, que van desde abrir la posibilidad de solucionar controversias relativas a inversión extranjera en foros no domésticos y/o arbitrales, así como la adopción de reglas por décadas evitadas en los gobiernos dominicanos, entre ellas la de compras y contrataciones públicas transparentes y competitivas, y el fortalecimiento del mercado de valores y otros esquemas similares de inversión colectiva transnacional.

En bastantes compromisos el país ha cumplido sin quejas ajenas. Sin embargo, como se verá más abajo, a la fecha se mantienen en la lista de “*pendientes*” muchas de las renovaciones esperadas.

Esa realidad sugiere que el Acuerdo ha generado un marco disciplinario prudentemente positivo en lo que se refiere a la aprobación y adecuación de innovaciones y transformaciones institucionales. Sin embargo, al mismo tiempo el DR-CAFTA ha resultado ser un Acuerdo flexible a la hora de exigir ciertos cambios que aún no han sido aprobados, a pesar de plazos vencidos hace años. Más cuestionable aún es que los responsables de dicho marco parecen ser condescendientes con quienes incumplen *de facto* con normas que pudieran beneficiar a terceros, de ser implementadas de manera definitiva las disposiciones pendientes.

En los siguientes dos cuadros, -sacados de los portales web del Ministerio de Industria, Comercio y MiPyMes (MICM), así como de la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX)-, se resume cada compromiso comercial al que se ha obligado RD, el capítulo o artículo que lo contempla en el Acuerdo de referencia, cuál(es) entidad(es) se considera(n) responsable(s) de que sea aprobado o ejecutado el cambio, el estado actual de cada uno, y la(s) fecha(s) y/o momento(s) que guarda(n) más relevancia a nuestros fines. Para facilitar la exposición se han obviado ciertos compromisos cuyos cumplimientos no han sido apelados por ninguna de las naciones firmantes del DR-CAFTA o que no han sido objeto de iniciativas regionales al respecto.

Cuadro 11.

Compromisos aprobados y en cumplimiento

Entidad(es) local(es) responsable(s)	Referencia(s) en el DR-CAFTA	Meta	Estado actual	Observaciones
Dirección General de Aduanas, Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales	Cap. IV	Directrices comunes para reglas de origen (relativas a trato nacional y acceso a mercados)	Cumplido mediante aprobación de la Comisión de Libre Comercio en 2011.	
Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas, Dirección de Comercio Exterior, Dirección General de Aduanas	Cap. V, Art. 5.10	Verificar el cumplimiento de Resoluciones Anticipadas.	Cumplido.	Su cumplimiento es permanente.
Instituto Dominicano para la Calidad (INDOCAL)	Cap. VIII	Cumplir con la aprobación de reglas relativas a la transparencia y publicidad de la información, para evitar obstáculos al mercado en	Cumplido desde 2009.	

		cuanto a permisología necesaria sobre calidad mínima requerida.		
Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 3	Dar publicidad y transparencia las decisiones judiciales y administrativas relativas al Sistema Nacional de Compras y Contrataciones Públicas	Cumplido.	Debe ser cumplido cada año por todas las instituciones decisoras, y verificado por la Dirección General de Contrataciones Públicas como Órgano Rector del sistema
Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 4	Dar publicidad suficiente a las convocatorias a procedimientos de contratación pública (licitaciones, sorteos, etc.)	Cumplido.	Debe ser cumplido cada año por todas las instituciones contratantes, y verificado por la Dirección General de Contrataciones Públicas como Órgano Rector del sistema, la cual ha puesto en funcionamiento varias herramientas electrónicas y normativas para facilitar la publicidad de los procesos de contratación pública, desde su convocatoria hasta su adjudicación final
Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 5	Otorgar mínimo cuarenta (40) días calendario para que las personas físicas o jurídicas extranjeras puedan participar en licitaciones internacionales	Cumplido.	Mediante Ley Núm. 340-06 del 2006, y su Reglamento de Aplicación 543-12 del 2012, se obliga a las entidades contratantes a otorgar mínimo treinta (30) días hábiles para que los interesados preparen y presenten sus respectivas ofertas en licitaciones internacionales, lo cual técnicamente satisface el mínimo de cuarenta (40) días calendario exigidos por el Tratado
Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 11	Dar publicidad y transparencia suficiente al documento mediante el cual se selecciona al ganador de la licitación y el contrato (Acta de Adjudicación debidamente motivada y basada en los criterios iniciales de selección)	Cumplido.	Debe ser cumplido cada año por todas las instituciones contratantes, y verificado por la Dirección General de Contrataciones Públicas como Órgano Rector del sistema, la cual ha puesto en funcionamiento varias

				herramientas electrónicas y normativas para facilitar la publicidad de los procesos de contratación pública, desde su convocatoria hasta su adjudicación final
Dirección General de Contrataciones Públicas	de Cap. IX, Art. 13	Dar publicidad a, y mantenerse en cumplimiento de, los requisitos y procesos para que una persona física o jurídica ya registrada como proveedora del Estado dominicano sea inhabilitada y declarada inelegible.	Cumplido.	Las instituciones contratantes deben mantener una lista pública de los proveedores que incumplen con obligaciones, y en caso de dar por terminado un contrato de forma extemporánea por falta del proveedor, debe notificar esta decisión a la Dirección General de Contrataciones Públicas para los fines de lugar, y si corresponde, esta última debe proceder con la inhabilitación del proveedor
Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 6	Dar publicidad y transparencia a toda la documentación relativa a los procesos de compras y contrataciones públicas	Cumplido.	Debe ser cumplido cada año por todas las instituciones contratantes, y verificado por la Dirección General de Contrataciones Públicas como Órgano Rector del sistema, la cual ha puesto en funcionamiento varias herramientas electrónicas y normativas para facilitar la publicidad de los procesos de contratación pública, desde su convocatoria hasta su adjudicación final
Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 7 y 8	Elaboración de pliegos de condiciones para las contrataciones públicas que no contengan especificaciones técnicas o términos de referencia innecesariamente limitantes para el comercio, a través de barreras no razonables, o requisitos que no sean del todo claros para poder participar como oferente	Cumplido.	Mediante la Ley Núm. 340-06 del 2006 y su modificación, se establecieron varios principios que deben estar contemplados en todo el accionar institucional relativo a los procesos de contrataciones públicas, entre ellos:

				principio de razonabilidad, de participación, de transparencia, de competencia, de eficiencia y flexibilidad, los cuales obligan a las entidades contratantes y a la Dirección General de Contrataciones Públicas a tomar siempre en cuenta estos principios
Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 9.9 (2 y 3). Cap. IX, Art. 9.11 (3)	Dar publicidad al otorgamiento de contratos no adjudicados mediante procedimientos ordinarios de licitaciones públicas	Cumplido.	Debe ser cumplido cada año por todas las instituciones contratantes, y verificado por la Dirección General de Contrataciones Públicas como Órgano Rector del sistema, la cual ha puesto en funcionamiento varias herramientas electrónicas y normativas para facilitar la publicidad de todos los procesos de contratación pública (sin excepción), desde su convocatoria hasta su adjudicación final
Dirección General de Contrataciones Públicas	Cap. IX, Art. 9.15	Existencia y funcionamiento de una autoridad jerárquicamente superior a las Unidades Operativas de Compras y Contrataciones Públicas de cada institución contratante, para que pueda revisar y decidir sobre reclamaciones hechas por proveedores, oferentes o interesados inconformes	Cumplido.	Esto ha sido contemplado en la Ley Núm. 340-06 y su modificación, así como en su Reglamento de Aplicación Núm. 543-12, mediante la instauración tanto del recurso jerárquico, como de las solicitudes de medidas cautelares que busquen suspender temporalmente licitaciones en curso o ya adjudicadas, e incluso contratos ya firmados. Estos recursos y medidas son conocidos directamente por la Dirección General de Contrataciones Públicas, en su calidad de Órgano Rector del sistema

Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 9.12	Prohibición de divulgación de información confidencial de un oferente o de sus productos, inclusive si forman parte de una oferta que debe ser ponderada para decidir el ganador de una licitación	Cumplido.	Esto ha sido contemplado y prohibido en la Ley Núm. 340-06 y su modificación, así como en su Reglamento de Aplicación Núm. 543-12
Dirección General de Contrataciones Públicas, Unidades Operativas de Compras y Contrataciones de las entidades cubiertas por la Ley Núm. 340-06 y su modificación	Cap. IX, Art. 9.2 (1)	Otorgar un trato nacional a las empresas extranjeras que deseen participar en cualquier tipo de licitación realizada en la República Dominicana	Cumplido.	Esto ha sido contemplado en la Ley Núm. 340-06 y su modificación, mediante el "Principio de Reciprocidad" que forma parte del artículo 3 de dicha legislación
Dirección General de Contrataciones Públicas, Dirección de Comercio Exterior	Cap. IX, Art. 9.1.2 (b)(i). Sec. H, Pár. 6 (b)	Hacer de público conocimiento entre las partes firmantes del Tratado los valores correspondientes a los umbrales de cada tipo de procedimiento de compra o contratación pública, ajustados a la moneda local (DOP/peso dominicano)	Cumplido.	Mediante la Resolución Núm. 01 de cada año, la Dirección General de Contrataciones Públicas carga en varios portales web y hace de público conocimiento estos umbrales ajustados. Esto suele hacerse en los primeros días de cada mes de enero
Dirección de Comercio Exterior, Banco Central, Superintendencia del Mercado de Valores	Cap. XII, An. 12.9.2	Aprobar esquemas de inversión colectiva, fondos de inversión, titularización, fideicomisos de oferta pública.	Cumplido.	
Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XII, Art. 13.3, Pár. 3	Facilitar el seguimiento de la portabilidad numérica y factibilidad económica.	Cumplido.	Mediante Resoluciones Núms. 156-06, 065-08 y 015-15, INDOTEL aprueba el Reglamento General de Portabilidad Numérica, permitiéndola y asegurándola a favor de los consumidores en el mercado de las telecomunicaciones.
Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XII, Art. 13.3, Pár. 4	Obtener una interconexión basada en costos.	Cumplido.	Mediante Resolución Núm. 042-02, INDOTEL aprueba el Reglamento General de Interconexión para las Redes de Servicios Públicos de Telecomunicaciones, modificado por la Resolución 038-11. Se contempla el "Principio de Precios en Base a Costos".
Oficina Nacional de Derechos de Autor, Instituto Dominicano de	Cap. XIII, Art. 13.3 y 13.4.	Garantizar limitaciones en la normativa en cuanto al alcance de	Cumplido.	INDOTEL está facultado para ejecutar

las Telecomunicaciones, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XV, Art. 15.11, Lit. B.	los recursos disponibles contra los proveedores de servicios por infracciones a los derechos de autor que no estén en su control ni hayan sido iniciados o dirigidos por ellos.		acciones sobre resultados de la lucha contra la piratería.
Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones	Cap. XIII, Art. 13.1.2 y 13.1.3, Lit. B	Aprobar procedimientos y remedios referentes a las retransmisiones por radiodifusión o cable en RD	Cumplido.	Al respecto, INDOTEL debe enviar un Informe Trimestral de Piratería a EE. UU., a la vez que se mantiene ejecutando y actualizando resoluciones de dichos procedimientos
Oficina Nacional de Derechos de Autor, Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones	Cap. XV, Art. 15.11.27, Lit. A	Crear y mantener normas que aseguren la colaboración de los proveedores de servicios de telecomunicaciones en favor de los propietarios de derechos de autor, para evitar almacenaje y transmisión no autorizada de sus materiales	Cumplido.	INDOTEL está facultado para ejecutar acciones sobre resultados de la lucha contra la piratería.
Procuraduría General de la República, Procuraduría Especializada contra los Crímenes y Delitos de Alta Tecnología	An. 15.11.5	Elaboración y presentación de un Informe Trimestral sobre los avances en la lucha contra la piratería televisiva.	Cumplido.	Al respecto, INDOTEL debe enviar un Informe Trimestral de Piratería a EE. UU. En 2017, INDOTEL y ONDA firmaron un acuerdo para facilitar la identificación, y posterior posible sanción, de irregularidades en la difusión de contenidos protegidos por derechos de autor
Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XV, Art. 1 (4)	Ratificación del Tratado sobre Derecho de Marcas del 1994	Cumplido.	
Ministerio de Trabajo, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XVI, Art. 7	Conformación y designación de una lista de árbitros laborales	Cumplido.	
Ministerio de Trabajo, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XVI	Dar seguimiento continuo a las obligaciones del Libro Blanco, reuniones trimestrales.	Cumplido.	Cumplimiento validado por la Organización Internacional del Trabajo en 2011.
Ministerio de Trabajo, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XVI	Aprobar y mantener un procedimiento de respuesta celer y razonable a las consultas en general.	Cumplido.	
Ministerio de Trabajo, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XVI	Revisar y mantener los "Puntos de Contactos", en relación al Comité de Asuntos Laborales del Tratado.	Cumplido.	
Ministerio de Trabajo	Cap. XVI, Art. 2.1	Asegurar la aplicación fáctica de la normativa laboral.	Cumplido.	
Ministerio de Trabajo	Cap. XVI, Arts. 2.2, 3 y 4 (1)	No eliminar ni reducir los derechos y garantías asegurados y otorgados por la normativa laboral actual y futura en relación con la promoción del comercio o la inversión.	Cumplido.	

		Mantener procesos de resolución de conflictos y de conocimiento de informaciones sobre derechos laborales razonablemente accesibles para la población. Mantener un representante de RD ante el Consejo de Asuntos Laborales del TLC.		
Ministerio de Trabajo	Cap. XVI, Art. 4 (4)	Conformación y mantenimiento Comité Consultivo de Trabajo.	Cumplido.	
Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales	Cap. XVII, Art. 6 (3)	Conformación y mantenimiento del Comité Consultivo de sociedad civil en RD.	Cumplido.	
Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XVII, Art. 11	Conformación y mantenimiento de un listado de árbitros en materia medioambiental.	Cumplido, desde 2011.	
Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Dirección de Comercio Exterior	Cap. XVII, Arts. 7 y 8	Nombramiento de un Coordinador General de la Secretaría de Asuntos Ambientales.	Cumplido, desde mayo de 2013.	
Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales	Cap. XVII, Art. 2 (1-a)	Asegurar la aplicación constante de la normativa medioambiental en RD.	Cumplido.	
Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales	Cap. XVII, Arts. 2 (3), 3, 5 (1)	No eliminar ni reducir los derechos y garantías asegurados y otorgados por la normativa medioambiental actual y futura en relación con la promoción del comercio o la inversión. Mantener procesos de resolución de conflictos y de conocimiento de informaciones sobre derechos medioambientales razonablemente accesibles para la población. Mantener un representante de RD ante el Consejo de Asuntos Ambientales del TLC, y designar Punto de Contacto al respecto.	Cumplido.	
Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales	Cap. XVII, Art. 4	Crear y mantener mecanismos y procedimientos para motivar la protección medioambiental voluntaria de los distintos sectores.	Cumplido.	
Dirección de Comercio Exterior	Cap. XX, Art. 20 (7)	Conformación de un Panel Nacional de Árbitros del CAFTA-DR.	Cumplido, desde febrero de 2011.	
Dirección de Comercio Exterior	Cap. XX, Art. 20 (10)	Aprobar las Reglas Modelo de Procedimientos y el Código de Conducta.	Cumplido, desde febrero de 2011.	
Dirección de Comercio Exterior, Comité Nacional de TCB (<i>Trade Capabilities Building</i> , o Fortalecimiento de Capacidades Comerciales)	Cap. XIX	Actualizar constantemente la estrategia nacional sobre creación de capacidades comerciales mediante el "Plan de Acción Nacional", y presentarlo ante el Comité.	Cumplido.	
Dirección de Comercio Exterior, mediante su Director(a) y el Encargado del Departamento de TCB (<i>Trade Capabilities Building</i> , o Fortalecimiento de Capacidades Comerciales)	Compromiso genérico.	Participar en las reuniones del Comité Nacional de TCB (<i>Trade Capabilities Building</i> , o Fortalecimiento de Capacidades Comerciales)	Cumplido, a pesar de que la última reunión que se pudo comprobar sucedió el 6 de marzo de 2013.	

Leyenda: Cap. = Capítulo / An. = Anexo / Art. = Artículo / Pár. = Párrafo / Lit. = Literal

Fuente: Elaboración propia con información de DICOEX.

Cuadro 12.

Compromisos pendientes de aprobación y/o cumplimiento				
Entidad(es) local(es) responsable(s)	Referencia(s) en el TLC	Meta	Estado actual	Observaciones adicionales
Superintendencia de Seguros, Banco Central, DICOEX	Cap. XII, An. III	Permitir que aseguradoras extranjeras establezcan sucursales en RD	En proceso.	Este compromiso se ha atado a todo un proyecto de reforma de la legislación financiera y aseguradora de RD, la cual está en discusión desde hace años y actualmente reposa en el sector privado, a espera de sus comentarios.
Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social	Cap. XV, Art. 15.10.1 (D). Acción de seguimiento	Aprobar manual de registro de medicamentos al presentarse datos de prueba de seguridad y eficacia	En proceso.	ONAPI y MISPAS están pendientes de determinar los lineamientos de lugar para luego aprobarlos
Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores, Congreso Nacional	Cap. XV, Art. 1 (4)	Ratificar Convenio del 1974 sobre Distribución de Señales de Satélite Portadoras de Programas	En proceso.	Se encuentra en el Congreso Nacional, esperando su correspondiente ratificación
Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales	Cap. XVII, Art. 6 (1, 2 y 4)	Procedimiento sobre recepción y consideración de opiniones y comunicaciones del público en general	En proceso.	Este compromiso ha sido atado a, y depende de, la aprobación del Reglamento del Comité Consultivo de Medio Ambiente de este TLC.

Leyenda: Cap. = Capítulo / An. = Anexo / Art. = Artículo / Pár. = Párrafo / Lit. = Literal

Fuente: Elaboración propia con información de DICOEX.

A la sombra de aquella larga serie de compromisos aprobados y que están siendo cumplidos; e incluso de los que están pendientes de ser aprobados y/o de ser acatados, surge un largo rosario de cuestiones que escapan los límites de este Informe y de la información que lo avalan. Pero ese desconocimiento no puede ocultar la relevancia del asunto.

En efecto, diversos actores y agrupaciones nacionales respaldaron el Acuerdo en primera y última instancia porque consideraron que lograría transformar el marco de referencia en el que venía operando el aparato productivo exportador de RD. Pero, para muchos, eso no ha sido así.

No importa si son los reportes de competitividad del WEF, del Banco Mundial o las publicaciones de Latinobarómetro u otras tantas, todas concluyen señalando que el Talón de Aquiles del país es su institucionalidad endeble.¹³

Ahora bien, asumiendo lo que afirman al unísono dichos estudios, ¿por qué RD permanece luego de más de once años de haber entrado en vigencia el DR-CAFTA ante una esperanza frustrada o

¹³ Sin ser exhaustivo en la referencia bibliográfica, ver, por ejemplo, <http://www.cdi.org.pe/pdf/IGC/2017-2018/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>; <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/dominican-republic>; <http://www.latinobarometro.org/latNewsShow.jsp>

expectativa fallida? ¿Por qué no ha mejorado su nivel de institucionalidad y tampoco su respeto al orden al que voluntariamente se adhirió?

Las hipótesis para comprender ese fenómeno –de por sí paradójico- van, desde una estructura de poder económica en el país que ha logrado imponer de facto su *modus dominandi* y reproducirse de manera impune, hasta una idiosincracia criolla en función de la cual los negocios se manejan al margen de la formalidad, de la ley y del orden, algo así como sucede en las calles del país en las que de poco sirve una ley de tráfico cuando la sacan fuera del papel.

En cualquier hipótesis, *de facto*, en el ámbito del comercio internacional dominicano, la institucionalidad prevista en el DR-CAFTA no ha mejorado lo previsto, al menos, si se dan por válidas las evaluaciones internacionales relativas a la institucionalidad dominicana. De ahí que esta pregunta queda en suspenso:

La estructura exportadora dominicana pierde la oportunidad de superarse operativamente en el ámbito de ese Acuerdo, ¿porque los presupuestos de sus disciplinas son erróneos, y por eso mismo conducen donde no se preveía, o bien porque carecen de suficiente respaldo político, multisectorial y gerencial como para dar los frutos previstos en y fuera de RD?

IV. Canastas Arancelarias

Calendario de desgravación

El Artículo 3.3 del DR-CAFTA contempla un calendario de desgravación arancelaria para diversos grupos de productos, separados por canastas o plazos de desgravación, según su clasificación arancelaria. Dichas canastas especifican el período de desgravación para que todos los productos lleguen a su libre comercio entre los países del acuerdo en el año 2025.

De hecho, el calendario de desgravación tiene un período establecido de 20 años, siendo el año 2005 categorizado como el "Año 1" del acuerdo, hasta llegar al año 20 "2025" como la frontera al libre comercio de todos los productos negociados.

Respecto a los productos, al momento de firmar el acuerdo, cada país presentó su lista de productos con sus respectivos plazos de desgravación, por lo cual la composición de los productos es diferenciada de un país a otro.

Al analizar la estructura de la composición de los productos por canastas (Cuadro 13) se visualiza en cuáles líneas se encuentran los productos sensibles de la producción nacional para cada nación. A seguidas se explicitan las categorías de desgravación arancelarias comunes en los países del DR-CAFTA, incluyendo Centroamérica:

Cuadro 13. Categoría de desgravación

Categoría de Desgravación en DR-CAFTA	Etapas Anuales de Desgravación Arancelaria*
A	Inmediata
B	5 años
C	10 años
D	15 años
E	15 años (reducción anual no lineal)
F	20 años
G	Continúan recibiendo tratamiento libre de arancel
H	Continúan recibiendo tratamiento de Nación más Favorecida (NMF)

* Reducción arancelaria en etapas anuales iguales

En relación con RD, dependiendo del tipo de producto, se establece una desgravación inmediata (o eliminación del arancel) o gradual, aplicada anualmente en etapas que van de 5 a 20 años, desde la entrada en vigor del Acuerdo.

En la actualidad, el desmonte gradual de los aranceles negociado por RD es uno de los puntos más relevantes en esta investigación, debido a que existe un desconocimiento importante por parte de los actores del comercio exterior dominicano (Exportadores e Importadores), de las oportunidades, retos y/o amenazas que se pueden derivar de dicho calendario. (Cuadro 14)

Cuadro 14. Las canastas de desgravación arancelaria para la República Dominicana

Canasta	Descripción
A	Eliminación inmediata: 0%
B	Libre al año 5 (cinco reducciones anuales iguales)
C	Libre al año 10 (diez reducciones anuales iguales)
D	Libre al año 15 (quince reducciones anuales iguales)
F*	Libre al año 20 (sin reducciones los primeros 10 años, desde el año 11 se desmonta en 10 reducciones anuales iguales)
G	0% arancel para todos los países antes del DR-CAFTA
M	Libre al año 10 (reducción del 2% los primeros 2 años, luego reducción del 8% hasta el año 6, después reducción del 16% hasta el año 9)
N	Libre al año 12 (doce reducciones anuales iguales)
O	Libre al año 15 (sin reducciones los primeros 6 años, luego reducción del 10% hasta el año 10, después reducción del 12% hasta el año 14)
V	Libre al año 20 (sin reducciones los primeros 10 años, luego reducción del 8% hasta el año 15, después reducción del 12 % hasta el año 19)
W	Libre al año 4 (cuatro reducciones anuales iguales)
X	Libre al año 5 (sin reducción el primer año, luego 4 reducciones anuales iguales)
Y*	Libre al año 10 (reducción del 15% hasta el año 5, luego reducción del 5% hasta el año 9)

* De aplicación exclusiva para el sector agrícola

Fuente: Cuadro tomado del informe (Análisis explicativo del tratado del libre comercio DR-CAFTA)

Al analizar las canastas de desgravación arancelaria para RD se observa un desmonte en el arancel del año 2018 para las canastas D, F, O y V. En el caso específico de las canastas D y O, a éstas le quedan 2 y 1 año respectivamente para estar libres de arancel.

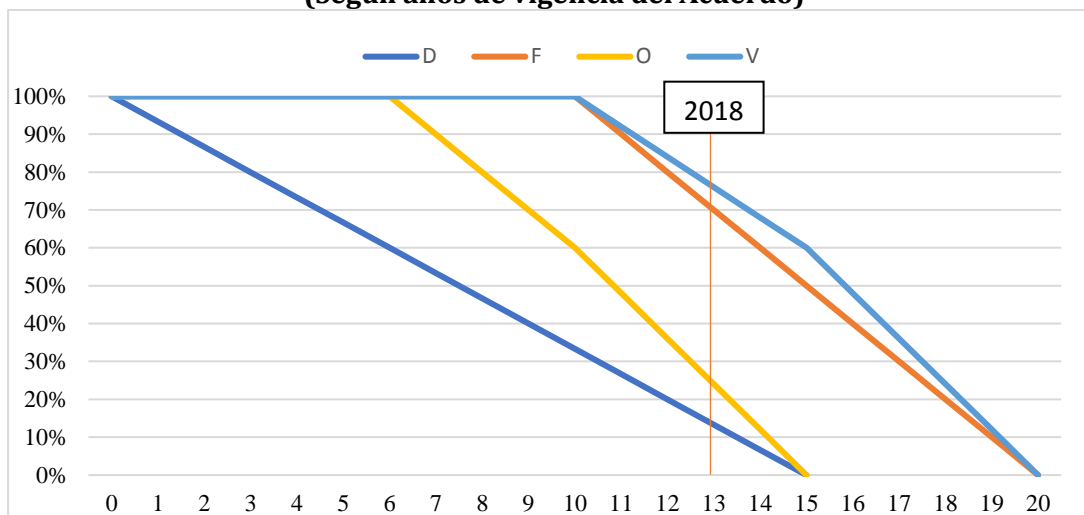
Sin embargo, las canastas F y V no presentaron desgravaciones durante los primeros 10 años del Acuerdo y empezaron a partir del año 11 (2016) su proceso de desgravación hasta el año 20 (2025). Esto indica que estas canastas incorporan los productos que fueron identificados con un mayor nivel de sensibilidad productiva para la economía dominicana.

En el presente, el 98%¹⁴ de las 6,765 líneas de productos negociadas por los dominicanos en el marco del Acuerdo se encuentran en libre comercio para EEUU y los países centroamericanos que signatarios del DR-CAFTA. A su vez, un total de 78 capítulos tienen todas sus subpartidas libres de arancel para ingresar a territorio dominicano. Por su parte, EEUU tiene el 99% de las 10,449 líneas a nivel 10 dígitos negociadas libres de arancel, y unos 85 capítulos con todas las subpartidas en libre comercio.

En el siguiente gráfico que se presenta a continuación, se muestra, las reducciones arancelarias de las categorías enumeradas anteriormente, las cuales tendrán un impacto importante para el año 2018.

¹⁴ 6,612 líneas a nivel de 8 dígitos del Sistema Armonizado.

**Gráfico 7. Desmote Arancelarios de las Canastas de RD.
(Según años de vigencia del Acuerdo)**



Fuente: Calendario de Desgravación

En cuanto a la canasta D, ésta comienza el desmote arancelario de los productos desde el año 1, hasta el año 12 y 15 respectivamente. Sin embargo, las demás canastas contienen un período libre de reducciones, pero luego se ven afectadas por reducciones constantes hasta llegar a libre comercio de los productos.

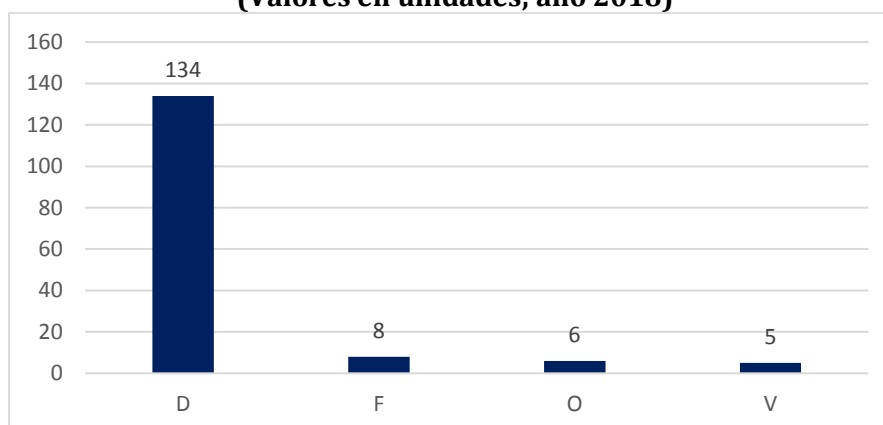
Por su parte, se puede evidenciar que las canastas F y V contaron con un período de diez años sin reducciones, de modo que en el año 2016 empiezan las desgravaciones constantes para dichas categorías, hasta llegar al año 20. Es necesario puntualizar, que para el año número 20 todos los productos quedarán totalmente libre de aranceles, cuotas y salvaguardas para su entrada al país.

La economía dominicana solo cuenta en la actualidad con 152 líneas arancelarias, en las cuales presenta alguna protección a la importación desde los países que han firmado el DR-CAFTA. Este grupo de producto representa algo más de un 1% del total de líneas negociadas por las autoridades dominicanas.

Adicional a esto, unas 134 líneas están dentro de la canasta D, la cual solo cuenta con aranceles por debajo 15%, y en solamente dos años estarán en libre comercio. De igual forma, unas 6 líneas que pertenecen a la canasta O, que también estará en 0% arancel para el año 2020. (Gráfico 15)

Por todo ello, en tan solo dos años RD solo tendrá unas 13 líneas restante por desgravar, y aún no se evidencia las mejoras sustanciales en el aparato productivo que permitan competir a los dominicanos con los bienes que están siendo importados.

**Cuadro 15. Cantidad de productos; según Canasta
(Valores en unidades; año 2018)**



Fuente: Calendario de Desgravación

El capítulo 02, correspondiente a Carne y despojos comestibles es el que contiene la mayor cantidad de líneas en desgravación para la RD, 31 subpartidas, lo que representa el 39% del total de líneas que se incorporan en este grupo de producto. (Cuadro 16)

En términos de cantidad, es seguido por el capítulo 17 Azúcares y artículos de confitería, con un total de 15 líneas arancelarias, representando el 48% del total de este capítulo. En el cuadro presentado a seguida, se muestra la desagregación de las líneas según capítulo para el caso de la República Dominicana.

**Cuadro 16. Estructura de los productos desgravados en 2018 República Dominicana,
según capítulo. (Valores en unidades y %)**

Capítulo	Descripción	Cantidad de Subpartidas	Cantidad de Líneas en Desgravación 2018	%
02	Carne y despojos comestibles	79	31	39%
17	Azúcares y artículos de confitería	31	15	48%
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	33	12	36%
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	89	11	12%
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal ...	35	11	31%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	37	10	27%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	82	10	12%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	26	9	35%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	64	9	14%
18	Cacao y sus preparaciones	14	6	43%
21	Preparaciones alimenticias diversas	31	6	19%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	20	5	25%
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	104	4	4%
09	Café, té, yerba mate y especias	57	4	7%

10	Cereales	16	4	25%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	15	4	27%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	65	1	2%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	36	1	3%
Total		834	152	18%

Fuente: Calendario de Desgravación DR-CAFTA

Al analizar las líneas según tipo de canasta (Cuadro 17), se exhibe que de las 31 líneas correspondientes al capítulo 2, un total de 30 líneas pertenecen a las canastas D y O, siendo éstas las canastas que en los próximos dos años estarán en libre comercio, y solo 1 línea (0207.14.92, Aves: Muslos de pollo) corresponde a la canasta V, que aún contempla un periodo de desgravación significativo. Ver el cuadro a continuación, donde se muestra el desglose según capítulo y canasta.

Cuadro 17. Estructura de los productos desgravados 2018 en República Dominicana, según canasta. (Valores en unidades)

Capítulo	Descripción	Canasta de desgravación	Cantidad de líneas en desgravación 2018
02	Carne y despojos comestibles	D	24
		O	6
		V	1
17	Azúcares y artículos de confitería	D	15
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	D	12
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	D	11
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal ...	F	8
		D	3
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	D	10
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	D	10
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	D	9
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	D	9
21	Preparaciones alimenticias diversas	D	6
18	Cacao y sus preparaciones	D	6
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	D	5
10	Cereales	V	4
09	Café, té, yerba mate y especias	D	4
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	D	4
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	D	4
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	D	1
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	D	1
Total, general			152

Fuente: Calendario de Desgravación DR-CAFTA

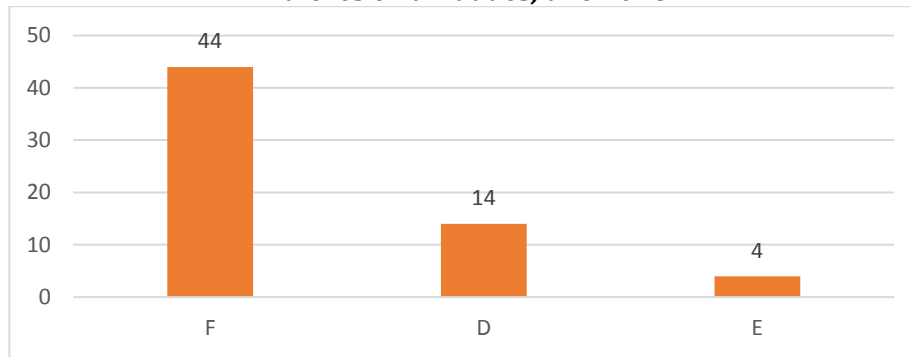
Por su parte, EEUU presentó las siguientes canastas de desgravación adicionales a las comunes presentadas en el primer cuadro de esta sección:

1. I, libre al año 10
2. J, se eliminarán inmediatamente
3. K, se eliminarán totalmente y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.
4. L, libre al año 10.

En el caso particular de EEUU, esta economía presenta unas 62 líneas con una tasa arancelaria diferente de 0%, siendo unas 90 líneas menos que las presentadas por RD. Cabe resaltar que unas 44 líneas corresponden a la canasta F, que presenta niveles arancelarios entre 3% y 12% para el año 2018. Dicha categoría termina su proceso de desgravación en el último año del calendario. Entre los productos que se encuentran en esta categoría, están los Productos Lácteos, Cacao y sus derivados respectivamente.

En el Cuadro 18 se exhibe la cantidad de productos según canasta de desgravación para EEUU.

Cuadro 18. Cantidad de productos; según Canasta
Valores en unidades; año 2018



Fuente: Calendario de Desgravación DR-CAFTA

La economía estadounidense presenta una significativa concentración en la protección del capítulo del Cacao y sus derivados, debido a que aún presenta niveles arancelarios a unas 20 subpartida de este grupo de productos. Esto representa el 26% del total de líneas que contiene este capítulo.

Todas las líneas que EEUU aún tiene en su proceso de desgravación pertenece al sector agropecuario, siendo este el principal sector de interés para la oferta dominicana. En el Cuadro 19 se visualiza la estructura de la cantidad de líneas en desgravación según capítulo del S.A.

Cuadro 19. Estructura de los productos desgravados 2018 en Estados Unidos, según capítulo.
(Valores en partidas a 8 dígitos y %)

Capítulo	Descripción	Cantidad de Subpartidas	Cantidad de Líneas en Desgravación 2018	%
18	Cacao y sus preparaciones	78	20	26%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche;	70	8	11%

	productos de pastelería			
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal ...	251	8	3%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	56	7	13%
02	Carne y despojos comestibles	99	6	6%
21	Preparaciones alimenticias diversas	89	4	4%
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	184	3	2%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	55	2	4%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	35	2	6%
17	Azúcares y artículos de confitería	66	1	2%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	73	1	1%
Total		1,056	62	6%

Fuente: Calendario de Desgravación DR-CAFTA

Los capítulos de los productos correspondientes a la economía estadounidense están agrupados por lo general a la misma canasta de desgravación, por ejemplo, todos los productos del capítulo 18 “Cacao y derivados”, pertenecen solo a la canasta F. (Cuadro 20) Por su parte, solo los productos del capítulo 20 “Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos” tiene rubros en la canasta E y D. En el siguiente cuadro se presenta la cantidad de líneas según canasta por capítulo del S.A.

Cuadro 20. Estructura de los productos desgravados 2018 en República Dominicana, según canasta. (Valores en partidas a 8 dígitos)

Capítulo	Descripción	Canasta de desgravación	Cantidad de líneas en desgravación 2018
18	Cacao y sus preparaciones	F	20
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal ...	F	8
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	F	8
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	D	7
02	Carne y despojos comestibles	D	6
21	Preparaciones alimenticias diversas	F	4
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	E	2
		D	1
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	F	2
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	E	2
17	Azúcares y artículos de confitería	F	1
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	F	1
Total, general			62

Fuente: Calendario de Desgravación

El Cuadro 19 precedente muestra el interés de EEUU en proteger las importaciones de los productos del sector agropecuario, los cuales son los sectores de interés para los países de Centroamérica y RD. Sin embargo, RD no presenta trabas importantes a las importaciones de los bienes de capital, sector de interés para los productores estadounidenses de bienes tecnológicos.

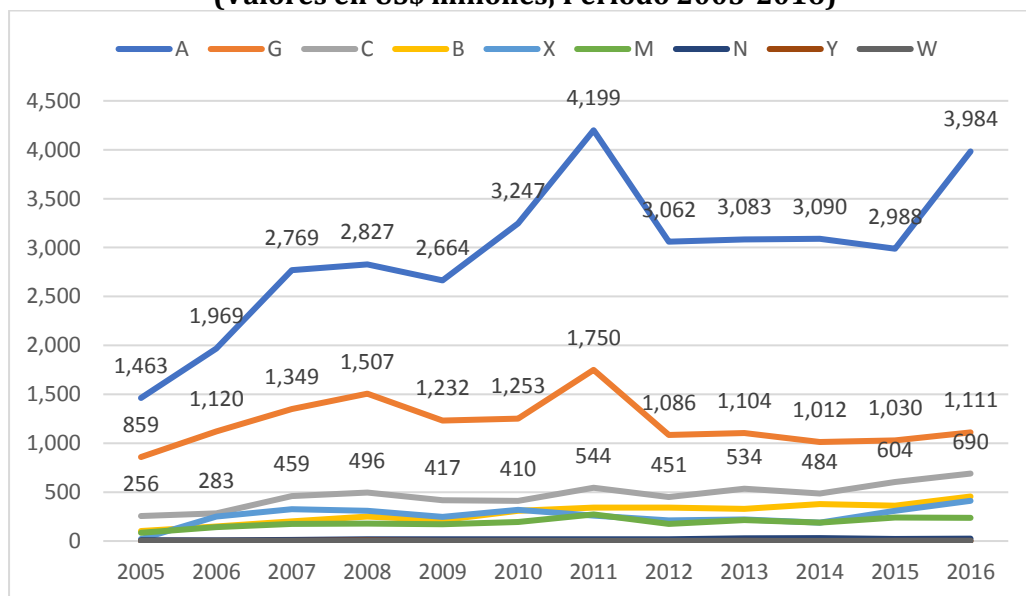
Análisis de los flujos comerciales

En términos generales, el valor de las importaciones de RD procedentes de EEUU exhibe que para el año estos alcanzaban los US\$4,500 millones, siendo los productos de la canasta A el 33% del total importado por el país. Cabe destacar, que esta es una de las canastas que presenta desgravación inmediata al entrar en vigor el tratado de libre comercio.

Esta canasta es seguida en términos de volumen importado por la canasta G, la cual representa por sí sola el 20% del total importado en ese año. De ahí que, solo al analizar esas dos canastas se muestra que más del 50% de total importado por los dominicanos iba a comenzar a entrar a la economía libre de pagar impuestos por concepto arancelario.

Al observar los valores importados en el año 2016 (Gráfico 8), se evidencia un incremento en las importaciones de 173% en las importaciones de la canasta A, y un 30% en las importaciones de la canasta G. Esto demuestra que EEUU ha incrementado significativamente su participación en el mercado dominicano, aprovechando exponencialmente las oportunidades que les brinda el DR-CAFTA para colocar sus productos en suelo dominicano.

Gráfico 8. Importaciones Totales de RD desde EE. UU.; según canasta seleccionada (Valores en US\$ millones; Período 2005-2016)



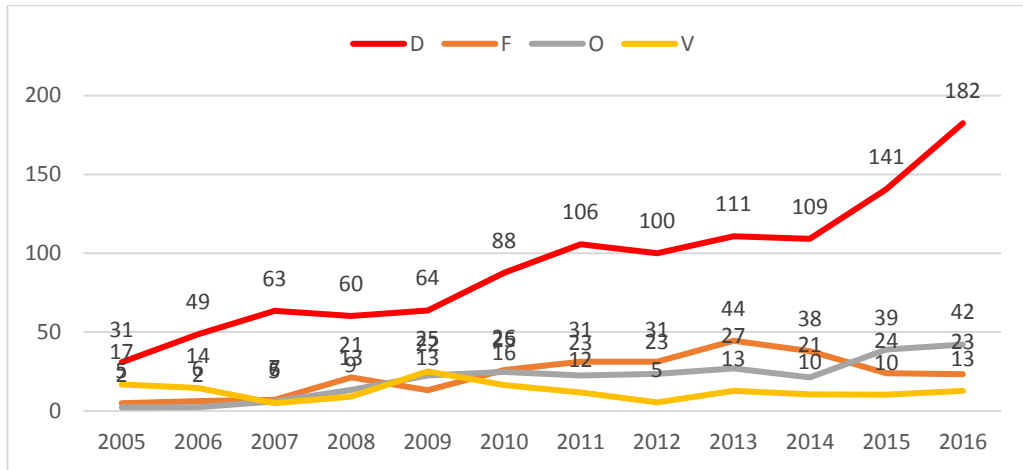
Fuente: Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés)

En cuanto a las canastas que aún tenemos productos en desgravación, a saber, D, F, O, V, las importaciones de los bienes clasificados en la canasta D, se han multiplicado por 5 durante el periodo

2005-2016. Esto muestra que a medida que se han desgravado los impuestos arancelarios de estas líneas, sus valores importados se incrementan drásticamente.

El Gráfico 9, expone las canastas F y V que representan las líneas que han presentado un nivel mayor de protección a las importaciones de los países miembros del Acuerdo. Esas líneas no presentan una participación importante dentro de los flujos comerciales de EEUU hacia RD.

Gráfico 9. Importaciones totales de RD desde EE. UU.; según canasta seleccionada (Valores en US\$ millones; Período 2005-2016)



Fuente: Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés)

V. Inversión Extranjera Directa, IED

RD es un país con una gran tradición en captación de capitales extranjeros en distintos sectores económicos. De acuerdo con cifras de la CEPAL en su Informe *La Inversión Extranjera Directa en América Latina 2017*, RD fue *el principal receptor de inversión extranjera del Caribe en 2016*, recibiendo el 49% de la IED que captó dicha subregión. A nivel de Centroamérica y el Caribe, ocupó la 3era posición, posicionándose detrás de Panamá y Costa Rica, quienes ocuparon la primera y segunda posición respectivamente.

La razón del éxito dominicano en ese sentido se atribuye normalmente, además de los incentivos fiscales, a algunas condiciones que le ofrecen una ventaja comparativa importante respecto a otros países, tales como su favorable posición geográfica, su estabilidad macroeconómica, la seguridad jurídica, el clima de negocios, la mano de obra barata y la estabilidad política y democrática.

En el marco del DR-CAFTA, resulta de mucha utilidad conocer cómo se comportaron los capitales procedentes de Estados Unidos, antes y después de la entrada en vigor. Una eventual dinamización de los flujos bilaterales *post* entrada en vigor sugeriría una mejoría significativa del clima de negocios dominicano y de las condiciones productivas internas, que podrían ser efectos o resultado de la implementación del Acuerdo. Es bueno subrayar, sin embargo, que existen múltiples variables que pueden incidir en el comportamiento de los flujos de inversión, tales como tendencias económicas y comerciales, crisis económicas y políticas, cambios en la regulación, comportamiento de los precios internacionales, entre otras.

Por tal motivo, en esta sección se pretende analizar el comportamiento de las relaciones de IED, no solo entre EEUU-RD, sino también explicar cómo fueron las relaciones de inversión de ambos con terceros. Este enfoque permitirá contextualizar y visualizar los cambios experimentados por el país de cara a los cambios experimentados por los demás mercados.

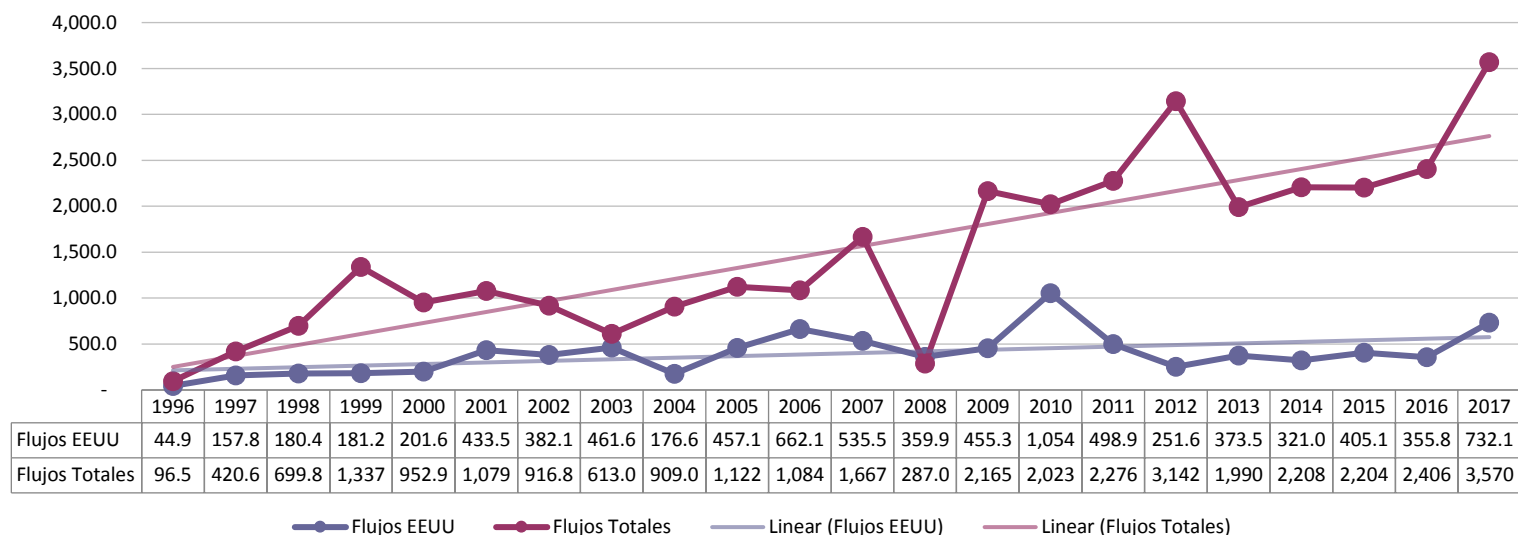
Flujos bilaterales

Durante el período 1996-2017, la IED en RD desde EEUU totalizó US\$8,682.1 millones, representando esta cifra el 24.3% de la inversión que captó de manera agregada RD esos años. Si comparamos esta ponderación con la exhibida por otros países, nos arroja como resultado que EEUU fue el principal mercado origen de la IED en República Dominicana de los últimos 22 años.

El Gráfico 10 consigna varios asuntos significativos. En términos relativos, la IED estadounidense en RD se incrementó un 60.0% en el período 2007-2017 frente al período 1996-2006, pasando de US\$3,338.9 millones a US\$5,343.2 millones. Sin embargo, al analizar las tasas de crecimiento promedio de ambos períodos, se observa que en el primero se registró un crecimiento promedio de 54.3%, mientras que en el segundo solo de 14.4%, es decir, la IED crece de manera más acelerada antes que después de la entrada en vigor del Acuerdo.

Gráfico 10.

República Dominicana - Flujos de Inversión Extranjera Directa desde EEUU y el Mundo 1996-2017. US\$ Millones



Luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA, en 2007, las inversiones estadounidenses se han mantenido relativamente estancadas con una tasa de crecimiento promedio de 2.7% (excluyendo el año 2010). A partir de 2010, año en el que se alcanzó un total atípico de US\$ 1,054.5 millones, la inversión estadounidense en el país fue reduciéndose y no alcanza un repunte importante hasta el 2017, año en el que crece más del doble respecto al año anterior.

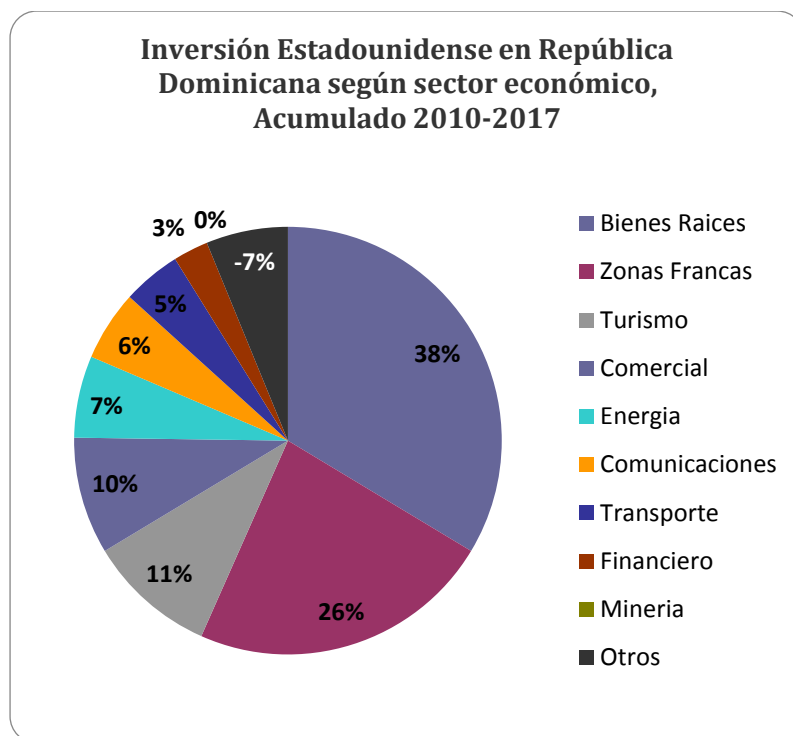
Por su parte, la IED total presenta un comportamiento más dinámico, pero también más errático, con altibajos más pronunciados. Los picos los alcanza en los años 2008, 2012 y 2017, siendo este último el valor más alto que ha exhibido este flujo en todo el período analizado (US\$ 3,570.0 millones).

Por otro lado, otra tendencia que es claramente visible en el gráfico es que se ha ampliado la brecha entre los flujos de inversión procedentes de EEUU y los flujos de inversión procedente del resto del mundo, lo cual sugiere que otros países han incrementado su participación en el monto total de IED en RD.

Distribución sectorial de la ID estadounidense

La distribución sectorial de la inversión estadounidense en RD en el período 2010-2017 transcurrió de la siguiente manera: el 38% fue hacia el sector Bienes Raíces o Turismo Inmobiliario, lo cual sugiere que el capital estadounidense se siente atraído por los atractivos naturales de nuestras playas y geografía, lo cual es un gran referente para este sector. (Gráfico 11) En segundo lugar, se ubica la inversión en Zonas Francas (26%), sector que cuenta con un tradicional y sólido esquema de incentivos, igual que el sector Turismo, que ocupa el 3er lugar (11%). Otros sectores que resaltan son, en orden descendente: Comercial (10%), Energía (7%), Comunicaciones (6%), Transporte (5%) y Financiero (3%).

Gráfico 11.



Fuente: Crónica Central, Edición Marzo 2018, Periódico del Banco Central

Un aspecto observable en esta distribución es que los sectores económicos que están recibiendo IED procedente de Estados Unidos son sectores con poca o ninguna vocación exportadora, lo cual explica que dichas empresas extranjeras no se instalaron en RD con el objetivo de sacar provecho de la flexibilidad arancelaria del Acuerdo, sino atraídos por otros aspectos posiblemente ajenos a la firma de este. En el caso de zonas francas, que sí es un sector que puede generar outputs tangibles (Zonas Francas Industriales), el régimen de exportación se acoge a un esquema distinto que desde el 1990 se encuentra vigente. En cuanto a los demás sectores, todos generan outputs intangibles (servicios).

Además de los incentivos del sector Zonas Francas, RD cuenta con incentivos fiscales para otros sectores que se encuentran en la distribución que se muestra arriba, como es el caso del Turismo con la *ley 158-01 de Fomento al Desarrollo Turístico*; y el sector de Energía con la *ley 57-07 de Incentivo a las Energías Renovables y Regímenes Especiales*.

Hasta ahora se ha descrito como se ha comportado la inversión estadounidense en RD. Sin embargo, interesante es saber cómo se ha comportado la inversión estadounidense en los demás países signatarios del DR-CAFTA y del Mundo, y compararlo con la dominicana. Esto ayuda a dimensionar los resultados con una mayor realidad y objetividad.

El Cuadro 21 contiene información sobre los flujos de IED procedentes de EEUU a Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala y RD, durante el periodo 2000-2016.

Cuadro 21.**Flujos de IED de EEUU hacia los países del DR-CAFTA, 2000-2016, US\$ Millones**

Año	Costa Rica	RD	Nicaragua	El Salvador	Honduras	Guatemala
2000	280	202	N/D	110	100	N/D
2001	257	433	N/D	107	98	N/D
2002	328	382	N/D	146	171	N/D
2003	354	462	N/D	63	195	N/D
2004	557	177	N/D	-5	192	N/D
2005	532	457	N/D	23	303	N/D
2006	695	685	N/D	322	339	N/D
2007	962	536	84	499	460	326
2008	1,328	360	126	129	449	229
2009	1,022	455	88	74	92	151
2010	1,036	1,055	88	-124	185	343
2011	1,376	499	159	23	141	127
2012	1,015	252	121	6	173	227
2013	1,392	374	244	-72	128	221
2014	1,182	321	N/D	111	-256	441
2015	1,503	405	N/D	260	137	385
2016	N/D	356	N/D	76	139	404

Fuente: Elaborado con datos de CEPAL

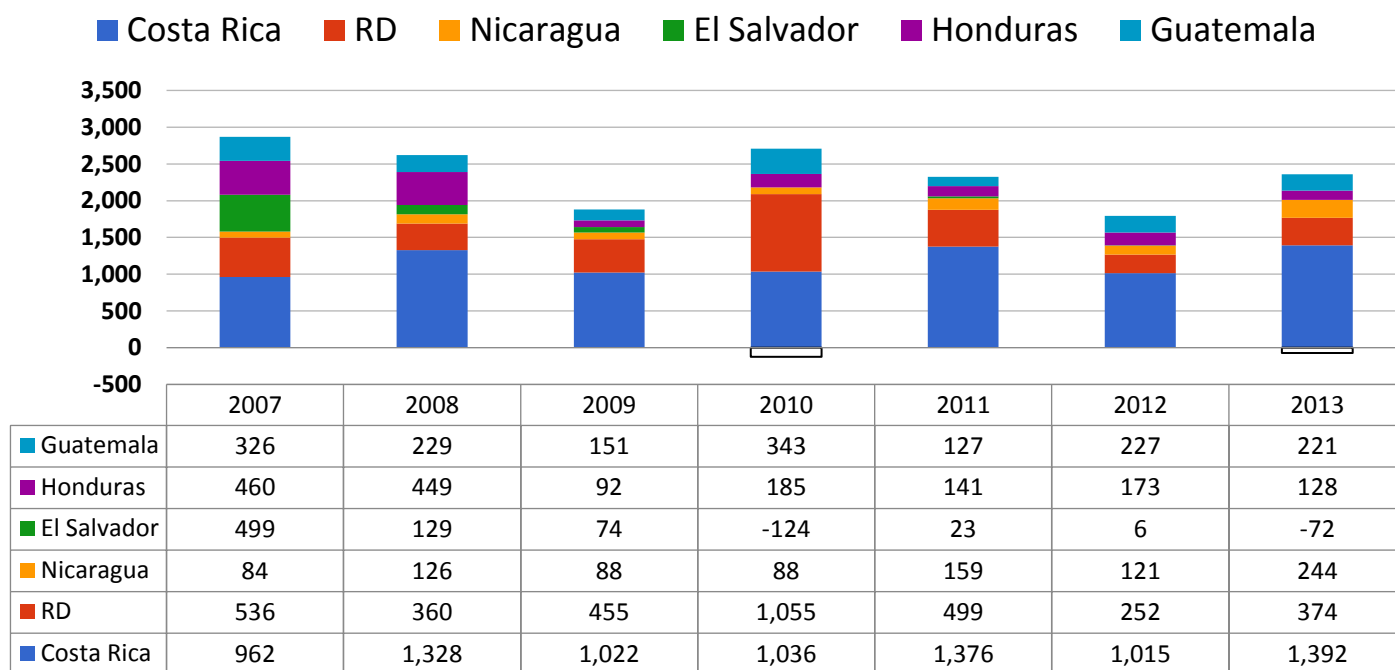
El principal receptor de inversión estadounidense de los países del DR-CAFTA es Costa Rica que, luego de la entrada en vigor del Acuerdo, en 2009, la IED estadounidense hasta el 2015 totalizó US\$7,504 millones: en términos absolutos, US\$ 1,218 millones cada año.

En Nicaragua, EEUU invirtió de 2007 a 2013 US\$ 910 millones, con un monto promedio de inversión de US\$ 130 millones anuales. El Salvador recibió, de 2006 a 2016, US\$,304 millones, con una inversión promedio de US\$ 119 millones cada año. Honduras, por su parte, recibió US\$1,987 millones de inversión, con un promedio de US\$ 181 millones anuales y Guatemala, de 2007 a 2016, un monto de US\$ 2,854 millones, con una media anual de US\$ 285 millones.

En RD, en contraste, EEUU invirtió US\$ 4,613 millones a partir del 2007, lo que equivale a un monto promedio de IED anual de US\$ 461 millones.

El Gráfico 12 presenta la IED por país, de acuerdo a los años para los que se dispone de data disponible de manera secuencial.

Gráfico 12. Evolución de los Flujos de IED Estadounidense en los países del DR-CAFTA. 2007-2013. US\$ Millones



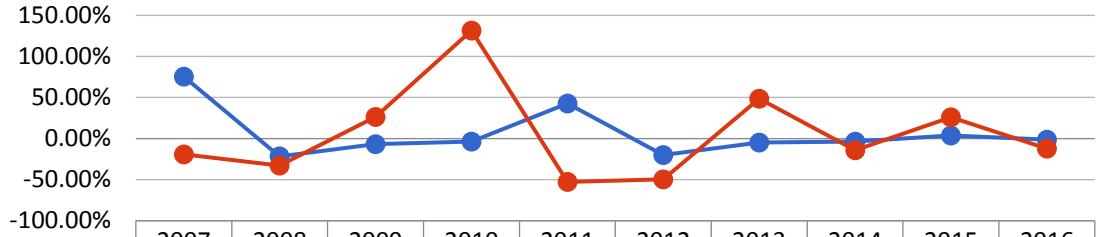
Fuente: Elaborado con datos de CEPAL.

En su conjunto, podemos observar que la IED de EEUU en el grupo de países signatarios del Tratado ha disminuido, pasando de US\$ 2,867 millones en 2007 a US\$ 2,287 millones en 2013. En promedio para esos 7 años, la IED se redujo un 0.81%. En el caso de El Salvador, de hecho, se registra para el año 2010 y 2013 desinversión y/o pérdidas operativas superiores a los ingresos (lo cual explica los valores negativos).

En síntesis, similar al caso dominicano, en los países de Centroamérica signatarios del DR-CAFTA la entrada en vigor del Acuerdo no ha sido una acción que ha impactado significativamente los flujos de la IED en cuanto a crecimiento. El Gráfico 13 permite evaluar el crecimiento de la inversión de EEUU en el mundo, en contraposición a su ocurrencia en RD.

Gráfico 13.

Tasa de Crecimiento IED desde EEUU a República Dominicana y al Mundo, Período 2007-2016



	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
● Tasa de Crecimiento IED EEUU al Mundo	75.51%	-21.66%	-6.62%	-3.52%	42.76%	-19.76%	-4.64%	-3.67%	3.73%	-1.38%
● Tasa de Crecimiento IED EEUU a RD	-19.12%	-32.79%	26.51%	131.61%	-52.69%	-49.57%	48.45%	-14.06%	26.20%	-12.17%

● Tasa de Crecimiento IED EEUU al Mundo ● Tasa de Crecimiento IED EEUU a RD

Fuente: UNCTAD y Banco Central

En promedio, durante el período 2007-2016, el crecimiento de la IED estadounidense en el mundo fue de 6.08%, proporción ésta superior al crecimiento exhibido por la inversión que EEUU dirigió hacia RD, que spñp fue de 5.24%. Además de que el crecimiento hacia el resto del mundofue superior, esos flujos presentaron mejores niveles de estabilidad, o lo que es lo mismo, menos volatilidad. Al calcular la desviación estándar de la IED desde EEUU al mundo el resultado arroja un 30.05%, mientras que la dirigida solamente a RD fue de 55.58%.

VI. Conclusiones, tendencias y recomendaciones

Comparaciones comerciales pre y post DR-CAFTA, 2007-2017

1. En términos generales, la historia del DR-CAFTA en la República Dominicana parece revelar 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 ni un buen ni un mal desempeño productivo.
2. Más aún, las nuevas actividades de exportación, antes que responder a un mejoramiento en el acceso al mercado de EEUU o el resultado de políticas nacionales de fomento, parecen haberse vuelto dinámicas por razones distintas como el crecimiento global de las importaciones estadounidenses de esos productos.
3. Cómo interpretar, explicar y valorar el desempeño comercial dominicano en el contexto del DR-CAFTA desborda los límites metodológicos y los recursos con que contó este trabajo. Para ilustrarlo baste afirmar que concluir que el desempeño del país como tal, o de alguno de sus rubros comerciales en particular, es un éxito obtenido gracias al DR-CAFTA –o por el contrario que representa un rotundo fracaso para el comercio exterior dominicano y para quienes lo gerencian e intervienen en él por causa de ese Acuerdo- sería una falacia insostenible del tipo “*post hoc propter hoc*”, puesto que no todo lo que es posterior a la entrada en vigencia del DR-CAFTA se debe necesariamente debido a este tratado.
4. No obstante lo anterior, cualquier análisis explicativo que se llegue a verificar a propósito del valor del DR-CAFTA para el país debe asumir como principio y fundamento del comportamiento del comercio internacional que el precio y no solo la calidad o incluso la habilidad gerencial es determinante para lograr resultados en términos de beneficios y de penetración de mercados.
5. A la luz del peso determinante de los precios y no solo de la calidad en el mercado internacional o de la capacidad gerencial, -como ejemplifican los textiles, particularmente luego del desmonte del Acuerdo Multifibra en enero de 2005-, el comportamiento registrado por ese y otros rubros de exportación similares están sensiblemente condicionados y afectados por todo eso que se esconde en lo que suele significarse como el “*costo país*” (carga laboral, servicios, burocracia y regulaciones estatales, impuestos) en RD. Consecuentemente, la pérdida del mercado en el ámbito estadounidense y centroamericano -hasta prueba en contrario- no necesariamente es atribuible al DR-CAFTA y, por añadidura, tampoco a ineficiencia y mal desempeño empresarial.
6. A falta de evidencias objetivas y verificables, la cuestión planeada en el punto anterior, dentro de los límites de un estudio como el presente, queda en suspenso para un sin número de rubros ejemplificados aquí por textiles, en contraposición a estrellas ascendentes como, por ejemplo también, equipos médicos.
7. La cuestión fundamental, por lo anteriormente advertido, es ¿qué hubiera sido del comercio internacional de RD de no haberse adherido al DR-CAFTA?; y de forma más teórica, ¿qué hubiera acontecido si hubiera negociado atento más que solo a aranceles y a “*libre comercio a ultranza*”?

8. Lo que sin lugar a dudas sí parece ser el “*eslabón perdido*” de RD es la ausencia de políticas de desarrollo productivo que contribuyan a que las actividades económicas logren aprovechar plenamente la ampliación del acceso a los mercados de exportación que suponen los acuerdos comerciales. La ausencia de políticas sectoriales vigorosas de fomento al cambio productivo, dirigidas específicamente a actividades productivas seleccionadas, 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 y la discrecionalidad y opacidad del Estado, así como la corrupción, y las elevadas tasas de interés reales, limitan los emprendimientos productivos y constriñen sus posibilidad de incrementar las capacidades productivas, la productividad y la calidad de la producción.
9. La estabilidad macroeconómica y garantizar un mayor acceso a los mercados de exportación no deben confundirse con desarrollo. Este último requiere de mucho más que esas dos cosas, en particular atención dirigida a los problemas específicos que impiden que los sectores productivos y sus empresas logren las transformaciones productivas que garanticen mayor y mejor producción.

Disciplinas comerciales

1. El DR-CAFTA ha generado un marco disciplinario prudentemente positivo, en lo que se refiere a la aprobación y adecuación de innovaciones y transformaciones institucionales.
2. En lo relativo a cambios que aún no han sido aprobados, si embargo, los responsables se manifiestan flexible pero sin por ello materializar las formalidades pendientes a pesar de plazos vencidos ya hace años.
3. Los responsables de dicho marco disciplinario aparentan ser muy condescendientes con quienes incumplen *de facto* con normas cuyo enforzamiento pudiera beneficiar a terceros.

Canastas arancelarias

1. El 98% de las 6,765 líneas de productos negociadas por los dominicanos en el marco del DR-CAFTA se encuentran en libre comercio para EEUU y los países centroamericanos.
2. EEUU tiene el 99% de las 10,449 líneas a nivel 10 dígitos negociadas libres de arancel, y unos 85 capítulos con todas las subpartidas en libre comercio.
3. La economía estadounidense presenta unas 62 líneas con una tasa arancelaria diferente de 0%. De ellas, unas 44 líneas corresponden a la canasta F, que presenta niveles arancelarios entre 3% y 12% para el año 2018. Dicha categoría termina su proceso de desgravación en el último año del calendario.
4. Todas las líneas que EEUU aún tiene en su proceso de desgravación pertenece al sector agropecuario, siendo este el principal sector de interés para la oferta dominicana.
5. RD no presenta trabas importantes a las importaciones de los bienes de capital, sector de interés para los productores estadounidenses de bienes tecnológicos.

6. Dado el incremento de las importaciones en el país de la canasta A y un 30% en las de la canasta G, EEUU demuestra que ha incrementado significativa su participación en el mercado nacional y aprovecha exponencialmente las oportunidades que les brinda el Acuerdo DR-CAFTA para colocar sus producto en suelo dominicano.

Inversión Extranjera Directa, IED

1. EEUU. fue el principal mercado origen de la IED en RD de 1996-2017, con un monto de US\$ 8,682.1 millones y un 24.3% del total.
2. La IED en RD creció de manera más acelerada los 11 años antes de la entrada en vigor del Acuerdo DR-CAFTA (54.3%, 1996-2006) que durante los 11 años después de la entrada en vigor de dicho acuerdo comercial (14.4%, 2007-2017).
3. Luego de la entrada en vigor del Acuerdo DR-CAFTA, en el 2007, las inversiones estadounidenses se han mantenido relativamente estancadas con una tasa de crecimiento promedio de 2.7% (excluyendo el año 2010, que exhibió un flujo atípico de IED de US\$ 1,054.5 millones).
4. A partir del 2007, en RD se ha ampliado la brecha entre los flujos de inversión procedentes de EEUU y los flujos de inversión procedente del resto del mundo, lo cual sugiere que otros países han incrementado su participación en el monto total de IED.
5. La IED estadounidense según sector de destino en RD en el período 2010-2017 fue: Bienes Raíces o Turismo Inmobiliario (38%), Zonas Francas (26%), Turismo (11%), Comercial (10%), Energía (7%), Comunicaciones (6%), Transporte (5%) y Financiero (3%).
6. Los sectores económicos que están recibiendo IED procedente de EEUU son sectores con poca o ninguna vocación exportadora (excluyendo el sector Zonas Francas, que está amparada en la Ley 8-90).
7. Luego de la entrada en vigor del Acuerdo en cada uno de los países signatarios del DR-CAFTA, los flujos de IED promedio que recibe anualmente cada país desde EEUU es como sigue, en orden descendente: Costa Rica (US\$ 1,218 millones), RD (US\$ 461 millones), Guatemala (US\$ 285 millones), Honduras (US\$ 181 millones), Nicaragua (US\$ 130 millones) y El Salvador (US\$ 119 millones).
8. En su conjunto, podemos observar que la IED de EEUU en el grupo de países signatarios del Acuerdo ha disminuido. En promedio para esos 7 años, la IED se redujo un 0.81%. En el caso de El Salvador, de hecho, se registra para los años 2010 y 2013 desinversión y/o pérdidas operativas superiores a los ingresos de IED.
9. La IED de EEUU en el grupo de países signatarios ha disminuido, pasando de US\$ 2,867 millones en 2007 a US\$ 2,287 millones en 2013.
10. En el período 2007-2016, la IED de EEUU hacia el resto del mundo creció más rápido que hacia RD (6.08% Mundo, 5.24% RD). Además, la dirigida hacia el Mundo presentó menos volatilidad que la dirigida hacia RD (desviación estándar de 30.05% para el Mundo y de 55.58% para RD).
11. En los países signatarios del DR-CAFTA, la entrada en vigor del Acuerdo no ha impactado significativamente los flujos de la IED procedentes de EEUU en cuanto a crecimiento.

12. Las IED procedentes de EEUU han sido inversiones que no han utilizado las preferencias arancelarias del Acuerdo comercial y que no han impactado el dinamismo exportador de la RD.

Recomendaciones

13. Realizar -puesto que las variables macroeconómicas por sí solas no permiten evaluar la incidencia e impacto del DR-CAFTA en el comercio internacional dominicano con EEUU- líneas de estudios encaminadas a explicar: a) la o las razones que causan el comportamiento registrado por uno u otro sector de interés en el ámbito del Acuerdo; b) estudios de caso sobre las características, prácticas y habilidades de particulares o de grupos de exportadores.
14. Institucionalizar programas “*tailor made*” de capacitación y de asistencia técnica, así como de financiamiento y apoyo a la producción, a favor de la población exportadora, principal mas no exclusivamente, en el ámbito de las oportunidades perdidas.
15. Diseñar e implementar programas de postgrado para administradores de empresas exportadoras.
16. Poner en ejecución de manera particular estrategias operativas y planes de acción de colaboración de los sectores públicos y privados en materia de comercio internacional en el ámbito del DR-CAFTA.
17. Promover al amparo de dicha colaboración la I&D (R&D, por sus siglas en inglés) en función de la cual se logre la interdependencia o promoción recíproca del aparato productivo nacional, la investigación tecnológica y la formación de recursos humanos en las instituciones de educación superior dominicana.
18. Estudiar e implementar acciones y/o políticas públicas encaminadas a:
- a) Estudiar los mercados emergentes y sus oportunidades para el país;
 - b) Vincular los sectores formal e informal en el dominio del comercio internacional, así como el encadenamiento de las zonas francas con el resto del país;
 - c) Analizar de manera particular el impacto efectivo que las disciplinas comerciales del DR-CAFTA han logrado en el país y como mejor el desempeño de las mismas;
 - c) Lograr que el aparato estatal se ponga al servicio efectivo de las exportaciones industriales, agrícolas, agroindustriales, manufactureras y de servicios, respectivamente, atendiendo prioritariamente el impacto de cualquier medida en términos de precios y calidad de los productos y servicios en el juego del libre mercado internacional; y
 - d) Poner en funcionamiento una unidad de inteligencia destinada a estudiar y dar seguimiento a lo que acontece a nivel internacional en lo que concierne teoría y políticas comerciales en los países signatarios del Acuerdo y otros socios de relevancia para RD; en particular pero no exclusivamente el tema de los subsidios, las ayudas internas, comercial y otros tantos que inciden en el mercado y que requieren, luego de su estudio continuo, su traducción en acciones institucionalizadas.
19. Analizar y explicar por qué las adecuaciones institucionales y jurídicas de las disciplinas comerciales del DR-CAFTA no han reportado las transformaciones y beneficios que de ellas se esperaba en RD.

Revisión bibliográfica

a. Dominicana

Análisis del Sector Agrícola Bajo el DR-CAFTA http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00HTJF.pdf

Evaluación del Impacto del DR-CAFTA en los sectores productivos de la República Dominicana [http://www.aird.org.do/2docongresoindustrial.do/Docs/Evaluacion Impacto DR-CAFTA en Sectores Productivos.pdf](http://www.aird.org.do/2docongresoindustrial.do/Docs/Evaluacion%20Impacto%20DR-CAFTA%20en%20Sectores%20Productivos.pdf)

MEPyD: Evaluación del desempeño comercial y retos futuros de la República Dominicana en el RD-CAFTA, a los diez años de su firma; Santo Domingo, diciembre 2015. <http://economia.gob.do/mepyd/publicacion/evaluacion-del-desempeno-comercial-y-retos-futuros-en-el-dr-cafta-a-los-10-anos-de-su-firma/>

Unidad de Estudios de Políticas Económicas y sociales del Caribe, MEPyD: “*El comportamiento reciente de las exportaciones dominicanas a Haití: 26 de abril 2018*”; <http://economia.gob.do/wp-content/uploads/drive/UEPESC/Notas%20De%20Coyuntura/EI%20comportamiento%20reciente%20de%20las%20exportaciones%20dominicanas%20a%20Haiti%252c%2026%20abril%202018.pdf>

b. Extranjera

BID: Políticas Agropecuarias y Liberalización en Centroamérica en el marco del DR-CAFTA, Washington, marzo 2018.

Evaluación Breve del Acuerdo DR- CAFTA <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1294355458.pdf>

Post-CAFTA Trading: The Politics of Trade Capacity Building in Nicaragua <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.490.5936&rep=rep1&type=pdf>

DR-CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5001/1/S0700169_es.pdf

DR-CAFTA: ¿panacea o fatalidad para el desarrollo económico y social en Nicaragua? http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4987/1/S0600798_es.pdf

Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5003/2/S070204_es.pdf

El Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos: implicaciones fiscales para los países centroamericanos

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4954/1/S0505312_es.pdf

The Intelligence Unit, The Economist. Trade war brewing: World Trade in 2018.

Documento Metodológico MAGIC Plus:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4888/1/S0900140_es.pdf

Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2009/02281.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Países del DR-CAFTA: valor de las exportaciones, importaciones y saldo (US\$ millones)																								
Año	RD			Guatemala			Honduras			Nicaragua			El Salvador			Costa Rica			Total DR-CAFTA			Todo el mundo		
	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance
	hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU	
2000	4,383	4,473	(90)	2,608	1,901	707	3,090	2,584	506	588	380	208	1,933	1,780	153	3,539	2,460	1,078	16,141	13,578	2,562	1,218,023	781,918	(436,105)
2001	4,183	4,397	(214)	2,589	1,870	719	3,127	2,416	711	604	443	161	1,880	1,759	121	2,886	2,502	384	15,269	13,387	1,882	1,140,998	729,101	(411,898)
2002	4,169	4,250	(81)	2,796	2,044	752	3,261	2,571	690	680	437	243	1,982	1,664	318	3,142	3,117	25	16,030	14,083	1,947	1,161,366	693,101	(468,265)
2003	4,455	4,205	250	2,947	2,263	683	3,313	2,826	486	770	502	268	2,020	1,821	199	3,364	3,414	(49)	16,869	15,031	1,837	1,257,121	724,771	(532,350)
2004	4,527	4,358	169	3,154	2,551	603	3,640	3,078	562	990	592	398	2,052	1,868	185	3,333	3,306	27	17,696	15,753	1,944	1,469,705	814,875	(654,830)
2005	4,604	4,719	(115)	3,137	2,835	302	3,749	3,254	495	1,181	625	555	1,989	1,854	134	3,415	3,599	(183)	18,075	16,886	1,188	1,673,454	901,082	(772,372)
2006	4,532	5,351	(818)	3,102	3,511	(409)	3,717	3,687	30	1,526	752	774	1,857	2,152	(295)	3,844	4,132	(288)	18,578	19,585	(1,006)	1,853,938	1,025,967	(827,971)
2007	4,216	6,084	(1,868)	3,026	4,065	(1,039)	3,912	4,461	(549)	1,604	890	714	2,044	2,313	(270)	3,942	4,580	(639)	18,744	22,393	(3,651)	1,956,961	1,148,199	(808,762)
2008	3,978	6,594	(2,617)	3,463	4,718	(1,256)	4,041	4,846	(805)	1,704	1,094	609	2,228	2,462	(234)	3,938	5,680	(1,742)	19,352	25,394	(6,045)	2,103,641	1,287,442	(816,199)
2009	3,329	5,269	(1,939)	3,148	3,875	(727)	3,319	3,368	(48)	1,612	715	897	1,822	2,019	(197)	5,612	4,700	912	18,842	19,946	(1,102)	1,559,625	1,056,043	(503,582)
2010	3,672	6,579	(2,908)	3,523	4,477	(954)	3,933	4,606	(673)	2,008	981	1,026	2,206	2,434	(228)	8,697	5,178	3,519	24,039	24,255	(218)	1,913,857	1,278,495	(635,362)
2011	4,199	7,326	(3,127)	4,714	6,151	(1,437)	4,501	6,166	(1,665)	2,603	1,059	1,545	2,485	3,372	(887)	10,115	6,099	4,016	28,617	30,173	(1,555)	2,207,954	1,482,508	(725,447)
2012	4,370	6,967	(2,597)	4,491	5,749	(1,258)	4,648	5,715	(1,067)	2,748	1,128	1,620	2,588	3,096	(508)	12,046	7,237	4,809	30,891	29,892	999	2,276,267	1,545,821	(730,446)
2013	4,261	7,158	(2,897)	4,171	5,555	(1,383)	4,543	5,420	(877)	2,806	1,059	1,747	2,437	3,250	(813)	11,914	7,223	4,691	30,132	29,665	468	2,267,987	1,578,517	(689,470)
2014	4,528	7,928	(3,400)	4,218	6,046	(1,828)	4,646	5,961	(1,316)	3,105	1,009	2,097	2,398	3,306	(908)	9,516	6,947	2,570	28,411	31,197	(2,785)	2,356,356	1,621,874	(734,482)
2015	4,665	7,115	(2,449)	4,121	5,821	(1,700)	4,760	5,216	(456)	3,189	1,267	1,921	2,532	3,249	(717)	4,489	6,045	(1,556)	23,756	28,713	(4,957)	2,248,183	1,503,101	(745,082)
2016	4,680	7,756	(3,076)	3,938	5,841	(1,903)	4,618	4,830	(212)	3,293	1,479	1,814	2,496	2,933	(437)	4,331	5,870	(1,538)	23,356	28,709	(5,352)	2,187,805	1,451,011	(736,794)
2017	4,747	7,793	(3,046)	4,016	6,976	(2,960)	4,581	5,083	(501)	3,263	1,583	1,680	2,471	3,051	(580)	4,562	6,233	(1,670)	23,640	30,719	(7,077)	2,342,919	1,546,725	(796,194)

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

Anexo 2. Exportaciones e importaciones de EEUU desde los países del DR-CAFTA y de "Todo el mundo".

Año	RD			Guatemala			Honduras			Nicaragua			El Salvador			Costa Rica			Total DR-CAFTA			Todo el mundo		
	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance	Exp.	Imp	Balance
	hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU	
2000	0.967	0.836	0.110	0.841	0.541	-1.729	0.831	0.701	16.867	0.385	0.505	0.269	1.041	0.827	-0.519	0.921	0.595	-3.743	0.869	0.693	-2.547	0.657	0.762	0.527
2001	0.923	0.822	0.262	0.835	0.533	-1.758	0.841	0.655	23.700	0.396	0.589	0.208	1.012	0.817	-0.410	0.751	0.606	-1.333	0.822	0.684	-1.871	0.615	0.711	0.497
2002	0.920	0.794	0.099	0.901	0.582	-1.839	0.877	0.697	23.000	0.446	0.581	0.314	1.067	0.773	-1.078	0.817	0.754	-0.087	0.863	0.719	-1.935	0.626	0.676	0.566
2003	0.983	0.786	-0.306	0.950	0.645	-1.670	0.891	0.766	16.200	0.505	0.668	0.346	1.088	0.846	-0.675	0.875	0.826	0.170	0.908	0.767	-1.826	0.678	0.706	0.643
2004	0.999	0.814	-0.207	1.017	0.727	-1.474	0.979	0.835	18.733	0.649	0.787	0.514	1.105	0.868	-0.627	0.867	0.800	-0.094	0.953	0.804	-1.932	0.793	0.794	0.791
2005	1.016	0.882	0.141	1.011	0.807	-0.738	1.009	0.883	16.500	0.774	0.831	0.717	1.071	0.862	-0.454	0.888	0.871	0.635	0.973	0.862	-1.181	0.903	0.878	0.933
2006	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
2007	0.930	1.137	2.284	0.975	1.158	2.540	1.052	1.210	-18.300	1.051	1.184	0.922	1.101	1.075	0.915	1.025	1.108	2.219	1.009	1.143	3.629	1.056	1.119	0.977
2008	0.878	1.232	3.199	1.116	1.344	3.071	1.087	1.314	-26.833	1.117	1.455	0.787	1.200	1.144	0.793	1.024	1.375	6.049	1.042	1.297	6.009	1.135	1.255	0.986
2009	0.735	0.985	2.370	1.015	1.104	1.778	0.893	0.913	-1.600	1.056	0.951	1.159	0.981	0.938	0.668	1.460	1.137	-3.167	1.014	1.018	1.095	0.841	1.029	0.608
2010	0.810	1.229	3.555	1.136	1.275	2.333	1.058	1.249	-22.433	1.316	1.305	1.326	1.188	1.131	0.773	2.262	1.253	-12.219	1.294	1.238	0.217	1.032	1.246	0.767
2011	0.927	1.369	3.823	1.520	1.752	3.513	1.211	1.672	-55.500	1.706	1.408	1.996	1.338	1.567	3.007	2.631	1.476	-13.944	1.540	1.541	1.546	1.191	1.445	0.876
2012	0.964	1.302	3.175	1.448	1.637	3.076	1.250	1.550	-35.567	1.801	1.500	2.093	1.394	1.439	1.722	3.134	1.751	-16.698	1.663	1.526	-0.993	1.228	1.507	0.882
2013	0.940	1.338	3.542	1.345	1.582	3.381	1.222	1.470	-29.233	1.839	1.408	2.257	1.312	1.510	2.756	3.099	1.748	-16.288	1.622	1.515	-0.465	1.223	1.539	0.833
2014	0.999	1.482	4.156	1.360	1.722	4.469	1.250	1.617	-43.867	2.035	1.342	2.709	1.291	1.536	3.078	2.476	1.681	-8.924	1.529	1.593	2.768	1.271	1.581	0.887
2015	1.029	1.330	2.994	1.328	1.658	4.156	1.281	1.415	-15.200	2.090	1.685	2.482	1.363	1.510	2.431	1.168	1.463	5.403	1.279	1.466	4.927	1.213	1.465	0.900
2016	1.033	1.449	3.760	1.270	1.664	4.653	1.242	1.310	-7.067	2.158	1.967	2.344	1.344	1.363	1.481	1.127	1.421	5.340	1.257	1.466	5.320	1.180	1.414	0.890
2017	1.047	1.456	3.724	1.295	1.987	7.237	1.232	1.379	-16.700	2.138	2.105	2.171	1.331	1.418	1.966	1.187	1.508	5.799	1.272	1.568	7.035	1.264	1.508	0.962

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

Anexo 3. Estructura del comercio por países del DR-CAFTA en % del total																					
Año	RD			Guatemala			Honduras			Nicaragua			El Salvador			Costa Rica			Total DR-CAFTA		
	Exp.	Imp.	Balance	Exp.	Imp.	Balance	Exp.	Imp.	Balance	Exp.	Imp.	Balance	Exp.	Imp.	Balance	Exp.	Imp.	Balance	Exp.	Imp.	Balance
	hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU		hacia EEUU	desde EEUU	
2000	27.2%	32.9%	-3.5%	16.2%	14.0%	27.6%	19.1%	19.0%	19.8%	3.6%	2.8%	8.1%	12.0%	13.1%	6.0%	21.9%	18.1%	42.1%	100.0%	100.0%	100.0%
2001	27.4%	32.8%	-11.4%	17.0%	14.0%	38.2%	20.5%	18.0%	37.8%	4.0%	3.3%	8.6%	12.3%	13.1%	6.4%	18.9%	18.7%	20.4%	100.0%	100.0%	100.0%
2002	26.0%	30.2%	-4.2%	17.4%	14.5%	38.6%	20.3%	18.3%	35.4%	4.2%	3.1%	12.5%	12.4%	11.8%	16.3%	19.6%	22.1%	1.3%	100.0%	100.0%	100.0%
2003	26.4%	28.0%	13.6%	17.5%	15.1%	37.2%	19.6%	18.8%	26.5%	4.6%	3.3%	14.6%	12.0%	12.1%	10.8%	19.9%	22.7%	-2.7%	100.0%	100.0%	100.0%
2004	25.6%	27.7%	8.7%	17.8%	16.2%	31.0%	20.6%	19.5%	28.9%	5.6%	3.8%	20.5%	11.6%	11.9%	9.5%	18.8%	21.0%	1.4%	100.0%	100.0%	100.0%
2005	25.5%	27.9%	-9.7%	17.4%	16.8%	25.4%	20.7%	19.3%	41.7%	6.5%	3.7%	46.7%	11.0%	11.0%	11.3%	18.9%	21.3%	-15.4%	100.0%	100.0%	100.0%
2006	24.4%	27.3%	81.3%	16.7%	17.9%	40.7%	20.0%	18.8%	-3.0%	8.2%	3.8%	-76.9%	10.0%	11.0%	29.3%	20.7%	21.1%	28.6%	100.0%	100.0%	100.0%
2007	22.5%	27.2%	51.2%	16.1%	18.2%	28.5%	20.9%	19.9%	15.0%	8.6%	4.0%	-19.6%	10.9%	10.3%	7.4%	21.0%	20.5%	17.5%	100.0%	100.0%	100.0%
2008	20.6%	26.0%	43.3%	17.9%	18.6%	20.8%	20.9%	19.1%	13.3%	8.8%	4.3%	-10.1%	11.5%	9.7%	3.9%	20.3%	22.4%	28.8%	100.0%	100.0%	100.0%
2009	17.7%	26.4%	176.0%	16.7%	19.4%	66.0%	17.6%	16.9%	4.4%	8.6%	3.6%	-81.4%	9.7%	10.1%	17.9%	29.8%	23.6%	-82.8%	100.0%	100.0%	100.0%
2010	15.3%	27.1%	1333.9%	14.7%	18.5%	437.6%	16.4%	19.0%	308.7%	8.4%	4.0%	-470.6%	9.2%	10.0%	104.6%	36.2%	21.3%	-1614.2%	100.0%	100.0%	100.0%
2011	14.7%	24.3%	201.1%	16.5%	20.4%	92.4%	15.7%	20.4%	107.1%	9.1%	3.5%	-99.4%	8.7%	11.2%	57.0%	35.3%	20.2%	-258.3%	100.0%	100.0%	100.0%
2012	14.1%	23.3%	-260.0%	14.5%	19.2%	-125.9%	15.0%	19.1%	-106.8%	8.9%	3.8%	162.2%	8.4%	10.4%	-50.9%	39.0%	24.2%	481.4%	100.0%	100.0%	100.0%
2013	14.1%	24.1%	-619.0%	13.8%	18.7%	-295.5%	15.1%	18.3%	-187.4%	9.3%	3.6%	373.3%	8.1%	11.0%	-173.7%	39.5%	24.3%	1002.4%	100.0%	100.0%	100.0%
2014	15.9%	25.4%	122.1%	14.8%	19.4%	65.6%	16.4%	19.1%	47.3%	10.9%	3.2%	-75.3%	8.4%	10.6%	32.6%	33.5%	22.3%	-92.3%	100.0%	100.0%	100.0%
2015	19.6%	24.8%	49.4%	17.3%	20.3%	34.3%	20.0%	18.2%	9.2%	13.4%	4.4%	-38.8%	10.7%	11.3%	14.5%	18.9%	21.1%	31.4%	100.0%	100.0%	100.0%
2016	20.0%	27.0%	57.5%	16.9%	20.3%	35.6%	19.8%	16.8%	4.0%	14.1%	5.2%	-33.9%	10.7%	10.2%	8.2%	18.5%	20.4%	28.7%	100.0%	100.0%	100.0%
2017	20.1%	25.4%	43.0%	17.0%	22.7%	41.8%	19.4%	16.5%	7.1%	13.8%	5.2%	-23.7%	10.5%	9.9%	8.2%	19.3%	20.3%	23.6%	100.0%	100.0%	100.0%

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

Anexo 4.
Desgravación Arancelaria Productos DR- CAFTA
Canasta D ; Año 11

Código	Producto	Arancel base	Arancel 2007	Arancel Año 11 - 2016	Cuota 0% [™] Año 11 - 2016	Salvaguardia [™] Año 11 - 2016	Tasa de Arancel (Salvaguardia)%
0703.20.00	- AJOS	99	25	26.4		130	54.5
0703.10.00	CEBOLLAS	97	25	25.9		1,945	48.5
0713.33.00	HORTALIZAS, FRIJOLES	89	25	23.7	14,160	18,408	56.4
0201.10.00	- EN CANALES O MEDIAS CANALES	40	40	10.7		44	0.0
0201.20.10	CORTES FINOS Y SELECTOS DE CARNE DE RES	40	40	10.7	2,100		0.0
0201.20.90	LOS DEMÁS CORTES (TROZOS) DE RES	40	40	10.7			0.0
0201.30.10	CORTES FINOS Y SELECTOS DE CARNE DE RES	40	40	10.7	2,100		0.0
0201.30.90	LOS DEMÁS CORTES (TROZOS) DE RES FRES COS O REFRIGERADOS DESHUESADOS	40	40	10.7			0.0
0202.10.00	EN CANALES O MEDIAS CANALES CONGELADAS	40	40	10.7			0.0
0202.20.10	CORTES FINOS Y SELECTOS DE CARNE DE RES CONGELADO SIN DESHUESAR /2	40	40	10.7	2,100		0.0
0202.20.90	LOS DEMAS CORTES SIN DESHUESAR CONGELADA	40	40	10.7			0.0
0206.10.00	- DE LA ESPECIE BOVINA, FRESCOS O REFRIGERADOS	40	40	10.7			0.0
0206.21.00	DESPOJOS DE RES, CERDO, Y OTROS: LENGUAS	40	40	10.7			0.0
0206.22.00	DESPOJOS DE RES, CERDO, Y OTROS: HÍGADOS	40	40	10.7			0.0
0206.29.00	DESPOJOS DE RES, CERDO, Y OTROS: LOS DEMÁS	40	40	10.7			0.0
0206.30.00	- DE LA ESPECIE PORCINA, FRESCOS O REFRIGERADOS	40	40	10.7			0.0
0206.41.00	- - HÍGADOS	40	40	10.7			0.0
0206.49.00	DESPOJOS DE RES, CERDO, Y OTROS: LOS DEMÁS	40	40	10.7			0.0
1601.00.10	- DE HÍGADO	40	40	10.7			0.0
1601.00.29	SALCHICHAS Y SALCHICHONES DE CARNE LAS DEMAS	40	40	10.7			0.0
1601.00.90	EMBUTIDOS Y DESPOJOS DE CARNES, PREP. ALIMENTICIAS, LOS DEMÁS	40	40	10.7			0.0
1602.41.00	JAMONES Y TROZOS DE JAMÓN	40	40	10.7			0.0
1602.42.00	PALETAS Y TROZOS DE PALETA	40	40	10.7			0.0
1602.49.00	PREPARACIONES Y DESPOJOS DE CARNE: LAS DEMÁS, INCLUIDAS LAS MEZCLAS	40	40	10.7			0.0
0202.30.10	CARNE DE RES EN TROZOS	25	25	6.7	420		0.0

	IRREGULARES DESHUESADA ("TRIMMING")						
0202.30.90	CARNE DE RES: LAS DEMÁS	25	20	6.7			0.0
0206.80.00	- LOS DEMÁS, FRESCOS O REFRIGERADOS	20	20	5.3			0.0
0206.90.00	- LOS DEMÁS, CONGELADOS	20	20	5.3			0.0
0207.26.19	- - - - LOS DEMÁS	20	20	5.3		9555	0.0
0207.26.29	- - - - LOS DEMÁS	20	20	5.3		9555	0.0
0207.27.99	AVES: LAS DEMÁS PULPAS DE AVES	20	20	5.3			0.0
0207.32.00	SIN TROCEAR, FRESCOS O REFRIGERADOS	20	20	5.3			0.0
0207.33.00	- - SIN TROCEAR, CONGELADOS	20	20	5.3			0.0
0402.91.00	- - SIN ADICIÓN DE AZÚCAR NI OTRO EDULCORANTE	20	20	5.3			0.0
0406.90.20	QUESO CHEDDAR	20	20	5.3	263	342	12.7
0407.00.90	-LOS DEMAS	20	20	5.3			0.0
0603.11.00	- - ROSAS	20	20	5.3			0.0
0603.12.00	- - CLAVELES	20	20	5.3			0.0
0603.13.00	- - ORQUIDEAS	20	20	5.3			0.0
0603.14.00	- - CRISANTEMOS	20	20	5.3			0.0
0603.19.00	- - LOS DEMAS	20	20	5.3			0.0
0705.11.00	LECHUGA REPOLLADA	20	20	5.3			0.0
0708.90.10	- - GUANDULES (GUANDÚES) (CAJANUS CAJAN, CAJANUS INDICUS)	20	20	5.3			0.0
0709.90.10	MAÍZ DULCE:	20	20	5.3			0.0
0710.40.00	MAÍZ DULCE: (COCIDO AL VAPOR CONGELADO)	20	20	5.3			0.0
0714.10.00	- RAÍCES DE YUCA (MANDIOCA)	20	20	5.3			0.0
0714.20.00	- BATATAS (BONIATOS, CAMOTES)	20	20	5.3			0.0
0803.00.11	- - BANANOS O GUINEOS (TIPO «CAVENDISH VALERY»)	20	20	5.3			0.0
0803.00.12	- - PLÁTANOS PARA COCCIÓN (TIPO «PLANTAIN»)	20	20	5.3			0.0
0803.00.19	- - LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
0804.30.10	- - FRESCAS	20	20	5.3			0.0
0804.30.20	- - SECAS	20	20	5.3			0.0
0804.40.00	- AGUACATES (PALTAS)	20	20	5.3			0.0
0804.50.21	- - - FRESCOS	20	20	5.3			0.0
0805.10.11	FRUTOS CITRICOS, NARANJAS DULCES	20	20	5.3			0.0
0805.50.00	-LIMONES (CITRUS LIMON, CITRUS LIMONUM), LIMAS (CITRUS AURANTIFOLIA, CITRUS LATIFOLIA)	20	20	5.3			0.0
0807.20.00	- PAPAYAS	20	20	5.3			0.0
0901.21.10	- - - EN GRANO	20	20	5.3			0.0
0901.21.20	- - - MOLIDO	20	20	5.3			0.0
0901.22.00	- - DESCAFEINADO	20	20	5.3			0.0
0901.90.10	- - SUCEDÁNEOS DEL CAFÉ QUE CONTENGAN CAFÉ EN CUALQUIER PROPORCIÓN	20	20	5.3			0.0
1211.30.00	- HOJAS DE COCA	20	20	5.3			0.0
1507.90.00	ACEITE DE SOJA (REFINADO), LOS DEMÁS	20	20	5.3		8,300	10.0
1508.90.00	-LOS DEMAS	20	20	5.3			0.0
1511.90.00	- LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1512.19.00	- - LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0

1512.29.00	ACEITE DE ALGODON (REFINADO), LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1513.19.00	-- LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1515.29.00	ACEITE DE MAIZ, (REFINADO) LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1517.10.00	-MARGARINA, EXCEPTO LA MARGARINA LIQUIDA	20	20	5.3			0.0
1517.90.00	-LAS DEMAS	20	20	5.3			0.0
1601.00.30	- CHORIZOS, LONGANIZAS Y MORTADELAS	20	20	5.3			0.0
1601.00.40	- MORCILLAS Y BUTIFARRAS	20	20	5.3			0.0
1602.10.90	- PREPARACIONES HOMOGENEIZADAS DE CARNE LAS DEMAS	20	20	5.3			0.0
1602.20.00	- DE HÍGADO DE CUALQUIER ANIMAL	20	20	5.3			0.0
1602.50.00	PREPARACIONES Y DESPOJOS DE CARNE: DE LA ESPECIE BOVINA	20	20	5.3			0.0
1602.90.00	- LAS DEMÁS, INCLUIDAS LAS PREPARACIONES DE SANGRE DE CUALQUIER ANIMAL	20	20	5.3			0.0
1702.30.29	LOS DEMAS AZUCARES: LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1702.30.90	LOS DEMAS AZUCARES: LAS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1702.60.21	LOS DEMAS AZUCARES: EN ENVASES DE CONTENIDO NETO SUPERIOR A 3 KG	20	20	5.3		130	10.0
1702.60.29	LOS DEMAS AZUCARES: LOS DEMÁS	20	20	5.3		130	13.5
1702.90.20	LOS DEMAS AZUCARES: SUCEDÁNEOS DE LA MIEL, INCLUSO MEZCLADOS CON MIEL NATURAL	20	20	5.3			0.0
1702.90.99	LOS DEMAS AZUCARES: LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1806.10.00	- CACAO EN POLVO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE	20	20	5.3			0.0
1806.20.00	LAS DEMÁS PREPARACIONES QUE CONTIENE CACAO, BIEN EN BLOQUES O BARRAS CON PESO SUPERIOR A 2 KG, BIEN EN FORMA LÍQUIDA O PASTOSA, O EN POLVO, GRÁNULOS O FORMAS SIMILARES, EN RECIPIENTES O ENVASES INMEDIATOS CON UN CONTENIDO SUPERIOR A 2KG	20	20	5.3			0.0
1806.31.00	LAS DEMÁS PREPARACIONES QUE CONTIENE CACAO: RELLENOS	20	20	5.3			0.0
1806.32.00	LAS DEMÁS PREPARACIONES QUE CONTIENE CACAO SIN RELLENAR	20	20	5.3			0.0
1806.90.10	ARTÍCULOS DE CONFITERÍA QUE CONTENGAN CACAO	20	20	5.3			0.0
1806.90.90	LAS DEMÁS PREPARACIONES QUE CONTIENE CACAO: LOS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1902.19.00	PASTAS ALIMENTICIAS SIN COCER: LAS DEMÁS	20	20	5.3			0.0
1902.30.00	- LAS DEMÁS PASTAS ALIMENTICIAS	20	20	5.3			0.0
1904.90.10	ARROZ PRECOCIDO	20	20	5.3			0.0
1905.10.00	- PAN CRUJIENTE LLAMADO «KNÄCKEBROT»	20	20	5.3			0.0
1905.20.00	- PAN DE ESPECIAS	20	20	5.3			0.0
1905.31.90	LAS DEMAS	20	20	5.3			0.0
1905.40.00	- PAN TOSTADO Y PRODUCTOS SIMILARES TOSTADOS	20	20	5.3			0.0
1905.90.10	-- LOS DEMÁS PRODUCTOS DE	20	20	5.3			0.0

	PANADERÍA, PASTELERÍA O GALLETERÍA, INCLUSO CON ADICIÓN DE CACAO					
1905.90.90	-- LOS DEMÁS	20	20	5.3		0.0
2002.90.11	TOMATES CONCETRADOS, EN ENVASES PARA LA VENTA AL POR MENOR DE CONTENIDO NETO INFERIOR O IGUAL A 2,5 KG	20	20	5.3		0.0
2002.90.90	TOMATES CONCENTRADOS: LOS DEMÁS	20	20	5.3		0.0
2009.11.00	JUGO DE FRUTA: NARANJA CONGELADO	20	20	5.3		0.0
2009.12.00	-- SIN CONGELAR, DE UN VALOR BRIX NO SUPERIOR A 20	20	20	5.3		0.0
2101.11.00	CAFÉ: EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS	20	20	5.3		0.0
2101.12.00	-- PREPARACIONES A BASE DE EXTRACTOS, ESENCIAS O CONCENTRADOS O A BASE DE CAFÉ	20	20	5.3		0.0
2101.30.00	- ACHICORIA TOSTADA Y DEMÁS SUCEDÁNEOS DEL CAFÉ TOSTADOS Y SUS EXTRACTOS, ESENCIAS Y	20	20	5.3		0.0
2103.90.90	PREPARACIONES PARA SALSAS Y SALSAS PREPARADAS: LAS DEMÁS	20	20	5.3		0.0
2104.10.10	PREPARACIONES PARA SOPAS, POTAJES O CALDOS	20	20	5.3		0.0
2104.10.20	SOPAS, POTAJES O CALDOS PREPARADOS (SOPAS LIQUIDAS)	20	20	5.3		0.0
2201.10.00	-AGUA MINERAL Y AGUA GASEADA	20	20	5.3		0.0
2201.90.00	-LOS DEMAS	20	20	5.3		0.0
2202.10.00	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA GASEADA, CON ADICION DE AZUCAR U OTRO EDULCORANTE O AROMATIZADA (REFRESCOS Y JUGOS)	20	20	5.3		0.0
2202.90.10	-- BEBIDAS HIDRATANTES	20	20	5.3		0.0
2202.90.20	-- BEBIDAS A BASE DE MALTA TOSTADA, EDULCORADA, SIN ALCOHOL	20	20	5.3		0.0
2202.90.90	-- LAS DEMAS	20	20	5.3		0.0
2203.00.00	CERVEZA DE MALTA.	20	20	5.3		0.0
2208.20.91	AGUARDIENTE DE VINO (POR EJEMPLO: COÑAC Y OTROS BRANDYS DE VINO)	20	20	5.3		0.0
2208.20.92	AGUARDIENTE DE ORUJO DE UVAS (POR EJEMPLO: «GRAPPA»)	20	20	5.3		0.0
2208.40.00	- RON Y DEMÁS AGUARDIENTES DE CAÑA	20	20	5.3		0.0
2402.20.10	-- DE TABACO NEGRO	20	20	5.3		0.0
2402.20.20	-- DE TABACO RUBIO	20	20	5.3		0.0
2402.90.00	- LOS DEMÁS	20	20	5.3		0.0
2403.10.00	- TABACO PARA FUMAR, INCLUSO CON SUCEDÁNEOS DE TABACO EN CUALQUIER PROPORCIÓN	20	20	5.3		0.0
1101.00.00	HARINA DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANQUILLON)	14	14	3.7		0.0
1702.40.10	LOS DEMAS AZUCARES: GLUCOSA	14	14	3.7		0.0
1702.40.20	LOS DEMAS AZUCARES: JARABE DE GLUCOSA	14	14	3.7		0.0

1702.50.00	LOS DEMAS AZUCARES: FRUCTOSA QUIMICAMENTE PURA	14	14	3.7		130	7.0
1702.60.10	LOS DEMAS AZUCARES: LAS DEMÁS FRUCTOSAS	14	14	3.7		130	7.0
1702.90.10	LOS DEMAS AZUCARES: MALTOSA QUÍMICAMENTE PURA	14	14	3.7			0.0

Anexo 5.
Desgravación Arancelaria Productos DR- CAFTA
Canasta F ; Año 11 (2016)

Código	Producto	Arancel base	Arancel 2007	Año 11 - 2016	Cuota 0%™	Salvaguardia™	Tasa de Arancel (Salvaguardia)%
0402.10.10	-- ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR EN ENVASES INMEDIATOS DE CONTENIDO NETO INFERIOR O IGUAL A 2.5 KG	56	20	50.4	5670	7371	56
0402.10.90	LECHE Y NATA: LAS DEMÁS	56	20	50.4	5670	7371	56
0402.21.10	LECHE Y NATA: ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR EN ENVASES INMEDIATOS DE CONTENIDO NETO INFERIOR O IGUAL A 2,5 KG	56	20	50.4	5670	7371	56
0402.21.90	--- LAS DEMÁS	56	20	50.4	5670	7371	56
0402.29.10	--- ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR EN ENVASES INMEDIATOS DE CONTENIDO NETO INFERIOR O IGUAL A 2,5 KG	56	20	50.4	5670	7371	56
0402.29.90	--- LAS DEMÁS	56	20	50.4	5670	7371	56
0403.10.00	SUERO DE MANTEQUILLA: YOGURT	20	20	18	210	N/A	N/A
0406.10.10	QUESO MOZZARELLA	20	20	18	263	341.9	20

