a Competir

Inteligencia Competitiva

Número 8 **Boletín Informativo del CNC** **Mayo 2009**

Tratados de Libre Comercio en República Dominicana

Mensaje del Director del Consejo Nacional de Competitividad

Sin dudas la República Dominicana vive un proceso de apertura comercial mundial en el que cuenta con importantes alianzas de comercio preferenciales con sus socios estratégicos - los Estados Unidos y la Unión Europea- y sus principales competidores el Caribe, Panamá y Centroamérica.

Hoy nuestra responsabilidad como país es hacerle frente a los compromisos asumidos en los Tratados de Libre Comercio vigentes y aprovecharlos. La tarea es competir con productos y servicios de calidad atendiendo a las necesidades siempre cambiantes de los clientes. Así seremos capaces de atender las exigencias de mercados más sofisticados. La meta es una: ganar. La responsabilidad es de todos.
Adelante!

Andrés van der Horst Alvarez
Secretario de Estado
Director Ejecutivo

Indice

2- Tratados de Libre Comercio (TLC)
3- Libre comercio y la competitividad
4- Estrategias público – privadas para la competitividad de RD en los TLC
5–Beneficios de los Tratados de Libre Comercio para RD
6– Preguntas Frecuentes

Tratados de Libre Comercio

Por: Fantino Polanco, Coordinador del Área de Industrias, PYMES y Zonas Francas
Consejo Nacional de Competitividad (CNC)

Organización Mundial del Comercio

Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo entre dos o más países por medio del cual convienen entre sí un acceso preferencial para sus productos, servicios e inversiones, así como un conglomerado de reglas sobre diversos temas relacionados con el comercio.

En estos esquemas comerciales lo que se persigue es que los productos, servicios e inversiones circulen con un trato preferencial entre los estados partes hasta que con el paso del tiempo los mercados queden completamente libres de todo tipo de trabas arancelarias y normativas.

La República Dominicana cuenta con cinco (5) esquemas de libre comercio vigentes, específicamente tres (3) Tratados de Libre Comercio, un (1) Acuerdo de Alcance Parcial y un (1) Acuerdo de Asociación Económica.

A continuación se presentan los aspectos más relevantes de cada uno:

RD-PANAMÁ

Acuerdo de Alcance Parcial República Dominicana – Panamá: firmado en el año 1985, ratificado por el Congreso Nacional en el año 1987, entró en vigencia en el año 2003 y vence en el año 2013. Este es un acuerdo de alcance parcial porque sólo fueron negociados en libre comercio 103 productos específicos y no se acordó ningún otro tema en particular. No se negociaron temas sobre comercio de servicios e inversiones. Se acordaron varias listas de productos: los liberalizados en una sola vía (no de forma reciproca), los liberalizados en doble vía (de forma reciproca) y los fabricados en Zonas Francas. Los dominicanos y panameños pueden comercializar entre sí y libre de pago de arancel productos como helados, algunas carnes preparadas, salmón, algunos medicamentos, productos de belleza, entre otros muchos.

CARICOM

Acuerdo de Libre Comercio República Dominicana – CARICOM: firmado en el año 1998, ratificado en el año 2001, entró en vigencia en el año 2002. Suscrito entre la República Dominicana y los entonces países miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM): Trinidad y Tobago, Montserrat, Surinam, Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Guyana, Jamaica, Grenada, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. Se acordaron varias listas de productos: los excluidos del libre comercio, los liberalizados en una sola vía, los liberalizados en doble vía y los fabricados en Zonas Francas. No se negociaron temas sobre comercio de servicios e inversiones. En la actualidad goza de vigencia plena a pesar de la existencia del Acuerdo de Asociación Económica CARIFORUM – Unión Europea y de las dificultades que ha presentado su aplicación.

RD-CENTROAMÉRICA

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica: firmado en el año 1998, ratificado en el año 2001, entró en vigencia en el año 2002. Suscrito entre la República Dominicana y Centroamérica (Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Costa Rica). No se negociaron temas sobre comercio de servicios e inversiones. Se acordaron varias listas de productos: los excluidos del libre comercio y los liberalizados en doble vía. Los productos fabricados en Zonas Francas o bajo Régimen Especial Fiscal o Aduanero no pueden beneficiarse del tratado. En la actualidad se mantiene vigente a pesar de la existencia del DR-CAFTA, ambos esquemas coexisten a elección de los exportadores e importadores según les convenga.

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica –Estados Unidos (DR-CAFTA): firmado en el año 2004, ratificado en el año 2005, entró en vigencia en el 1ero de Marzo del año 2007. Suscrito entre la República Dominicana, Centroamérica (Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Costa Rica) y los Estados Unidos. Constituye el acuerdo comercial más importante para la República Dominicana, ya que, establece el marco preferencial en que se sustentan las relaciones comerciales con el mayor socio comercial – Los Estados Unidos - y los principales competidores del país – Los Países de Centroamérica -. En este acuerdo se negoció el comercio preferencial de bienes y servicios entre las partes, temas sobre inversiones, telecomunicaciones, comercio electrónico, propiedad intelectual, transparencia, compras y contracciones públicas, solución de controversias y se asumieron compromisos en materia laboral y ambiental. Todas las partes del acuerdo aperturaron sus mercados casi en la totalidad, Estados Unidos de forma inmediata y los demás países eliminarán sus aranceles de forma progresiva a través de un calendario con un tiempo máximo de 15 años y para algunos productos, además se acordaron programas especiales de contingentes arancelarios con los que se protegeran productos agrícolas sensibles durante 20 años.

Acuerdo de Asociación Económica CARIFORUM – Unión Europea (EPA): firmado en el año 2008, entró en vigencia provisional en Enero de 2009 y en vigencia plena en Diciembre de 2009. Suscrito entre el CARIFORO (Foro de negociación compuesto por la República Dominicana y los países miembros de la CARICOM (Trinidad y Tobago, Montserrat, Surinam, Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Guyana, Jamaica, Grenada, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Bahamas y Haití) y la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia). En este acuerdo se negoció el comercio preferencial de bienes y servicios entre las partes, temas sobre inversiones, propiedad intelectual y solución de controversias. Europa aperturó de forma inmediata casi la totalidad de sus mercados y los demás países eliminarán sus aranceles de forma progresiva a través de un calendario con un tiempo máximo de 25 años, tanto la República Dominicana como los países de la CARICOM excluyeron del libre comercio el 15% de sus productos.

Compitiendo junto a ti,

Consejo Nacional de Competitividad

www.cnc.gov.do

siguenos en:

facebook twitter

Consejo Nacional de Competitividad (CNC) @CNCRD

Consejo Nacional de Competitividad

Libre Comercio y la Competitividad

Por Andrés van der Horst Álvarez, Secretario de Estado y Director Ejecutivo del Consejo Nacional de Competitividad (CNC)

La nueva economía mundial requiere que todos nos preparemos para competir efectivamente y de manera sostenible en los mercados internacionales. Para eso, debemos aumentar nuestra competitividad, que es la capacidad de ofrecer un producto o servicio con la mejor calidad posible, al mejor precio y en los mercados con mayor poder de compra, para generar más riqueza que nuestros competidores, por un periodo de tiempo mayor. De esta manera se aumenta asimismo el nivel de vida de nuestra población, a través, por ejemplo, de la generación de más y mejores empleos.

Desde que RD inicio sus aprestos integracionistas con Centroamérica, Panamá, Estados Unidos y CARICOM, el sector productivo nacional y el gobierno impulsó una serie de iniciativas para adecuar nuestro aparato productivo a las nuevas realidades comerciales.

Ciertamente la tarea no ha sido fácil. Arrastramos lastres económicos y sociales que afectan a nuestras empresas y que impiden sacarle provecho exitoso a nuestras ventajas comparativas y competitivas. Pero hacernos competitivos implica cambiar actitudes muy enraizadas en nuestra cultura, que dificultan la cooperación y la asociatividad para poder alcanzar economías de escala que generen competitividad. El reto de nuestro país y del gobierno es impulsar políticas que aprovechen los mercados internacionales como forma de balancear y diversificar nuestra oferta exportable.

La suscripción y puesta en vigor de los acuerdos comerciales es el primero de los pasos que requiere la liberalización económica, pero, el verdadero reto del desarrollo comercial, tras este punto de partida, se pone a prueba en la manera en que los países reestructuran, adaptan y optimizan sus sectores productivos, sus beneficios de una manera sostenible, efectiva, progresiva, e incluso con equidad distributiva. En otras palabras, la capacidad competidora y emprendedora para obtener provechos óptimos de la manera más rentable posible, es la parte más difícil de la administración de los tratados comerciales. Si bien algunos países gozan de ciertas ventajas, el éxito del comercio exterior depende tanto de las voluntades como de las capacidades. Así concebida, la competitividad puede verse como el catalizador de las primeras y herramientas transformadoras de estas últimas.

Instituciones gubernamentales relacionadas a los Tratados de Libre Comercio

De manera coordinada el gobierno dominicano trabaja para el aprovechamiento efectivo de los tratados de libre comercio, cada una de las instancias gubernamentales relacionadas al tema tiene una competencia particular, son las siguientes:

Ministerio de Estado de Relaciones Exteriores: Coordinar la Política Comercial Exterior de la República Dominicana
http://www.serex.gov.do

Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales: Negociar los acuerdos comerciales
http://www.cnnc.gov.do

Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Industria y Comercio: Implementar y administrar los acuerdos comerciales negociados http://www.seic.gov.do/comercioexterior

Dirección General de Aduanas: Controlar, supervisar, fiscalizar y facilitar los procesos aduaneros.
http://www.dga.gov.do

Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas del Ministerio de Agricultura: Administrar los acuerdos comerciales agrícolas vigentes y los compromisos asumidos en materia agrícola en los acuerdos de libre comercio.
http://otcasea.gob.do

Comisión de Defensa Comercial: administrar los procesos de investigación de prácticas desleales en el comercio y medidas de salvaguardia.
http://www.cdc.gob.do

Centro de Inversión y Exportación de la República Dominicana: Promover políticas relacionadas a la captación de inversiones y al fortalecimiento de las exportaciones
http://www.cei-rd.gov.do/

Consejo Nacional de la Competitividad: Promover políticas de forma sistémica para el desarrollo de los diferentes sectores productivos con la finalidad de que compitan con éxito en los mercados internacionales
http://cnc.gov.do/

Estrategias público – privadas para la competitividad de la República Dominicana en los Tratados de Libre Comercio

Por: Fantino Polanco, Coordinador del Área de Industrias, PYMES y Zonas Francas Consejo Nacional de Competitividad (CNC)

Para el aprovechamiento efectivo de los Acuerdos de Libre Comercio suscritos por el país, es necesario tener una "estrategia de ataque" representado en nuestro caso por el Plan Nacional de Competitividad Sistémica (PNCS), lo que permitirá a nuestros productores disfrutar de las ventajas de la apertura comercial. Esta estrategia nacional plasma en detalle iniciativas y acciones concretas, que tienden a mejorar el desempeño competitivo del país en sus distintos sectores productivos y ámbitos de la vida nacional.

Entre los lineamientos e iniciativas que conforman esa "estrategia de ataque" para aprovechar los acuerdos comerciales vigentes, por parte de los sectores público y privado, destacamos los siguientes:

Fortalecer la capacidad productiva: capacitando los recursos humanos, facilitando el acceso a programas de asistencia técnica, impulsando sistemas de gestión de calidad y promoviendo la cultura de los clusters y la asosiatividad empresarial.

Mejorar la calidad de los productos y servicios: con el establecimiento del Sistema Dominicano para la Calidad que establece e institucionaliza la verificación y conformidad de la calidad y regula la Normalización Técnica, Metrología, Acreditación y los Reglamentos Técnicos.

Diversificar la oferta exportadora: redimensionando las exportaciones dominicanas, colocando nuevos productos y servicios en nuevos mercados.

Implementar y administrar eficazmente los acuerdos comerciales: cumpliendo a tiempo con los compromisos asumidos y aplicando cabalmente lo acordado.

Defenderse de las distorsiones comerciales: utilizando los instrumentos de defensa comercial disponibles para la corrección de las situaciones desleales y dañinas en el comercio internacional.

Mejorar la logística para exportar: creando un marco regulatorio y operativo que facilite el transporte y reduzca los costos relacionados a la actividad exportadora.

Mejorar la seguridad jurídica: creando un marco jurídico amplio que regule los temas comerciales relacionados y permita la realización ágil y segura de negocios e inversiones.

Conéctate y compite junto a tu país!!

www.competitividad.org.do

Los beneficios de la República Dominicana en los Tratados de Libre Comercio vigentes

Por: Fantino Polanco, Coordinador del Área de Industrias, PYMES y Zonas Francas Consejo Nacional de Competitividad (CNC)

En estos momentos la visión de apertura e integración ha colocado a nuestro país en una situación de gran ventaja competitiva, por la amplia red de acuerdos comerciales que tenemos firmados y en vigencia.

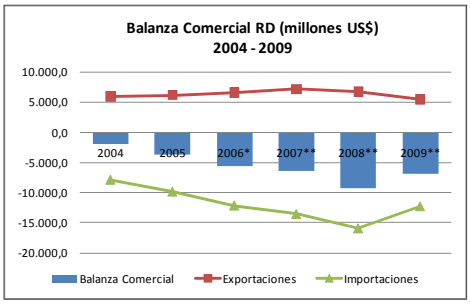
El hecho de tener al mismo tiempo un acuerdo comercial con Centroamérica y Estados Unidos (el DR-CAFTA), y un Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea y los países de la CARICOM, nos confiere una situación comercial privilegiada de cada a nuestros competidores. Nos permite, entre otras cosas, un acceso preferencial de nuestros bienes y servicios, a un significado y amplio mercado de consumidores de alto poder adquisitivo.

Entre los muchos beneficios que tienen la Republica Dominicana por haber suscrito los acuerdos comerciales vigentes, destacamos los siguientes:

- RD tiene garantizado un acceso libre de aranceles a los Estados Unidos y a la Unión Europea
- RD tiene garantizado un acceso preferencial a los países de Centroamérica, el Caribe y Panama
- RD cuenta con el establecimiento de reglas comerciales claras y la eliminación de barreras no arancelarias con los países partes de los TLC's
- Los TLC's incrementan las oportunidades de negocios e inversión extranjera
- Los TLC's proporcionan protección a los derechos de Propiedad Intelectual
- Los TLC's fomentan la invención, la calidad, la competencia leal y la competitividad
- Los TLC's fortalecen las instituciones gubernamentales dominicanas y el ordenamiento legal nacional
- Los TLC's establecen procesos efectivos para la estimulación, protección y defensa de la producción nacional
- Los TLC's fomentan la cooperación entre países amigos
- Los TLC's ofrecen mecanismos de solución de controversias

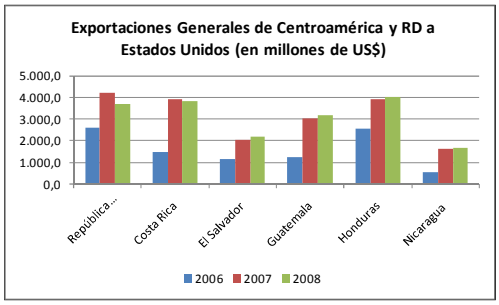
Estadísticas DR-CAFTA

A continuación se presentan una serie de estadísticas que arrojan los primeros resultados de las relaciones comerciales con Estados Unidos y Centroamérica luego de entrar en vigencia el DR-CAFTA.



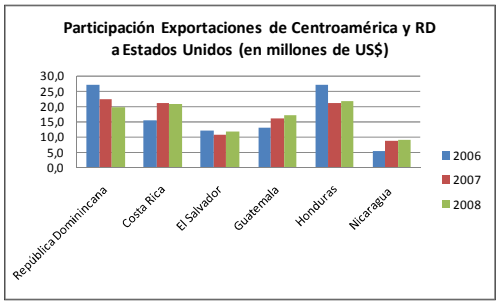
Fuente: Banco Cetnral de la Republica Dominicana

Desde la firma del DR-CAFTA las importaciones han aumentado a un ritmo mayor que las exportaciones, aumentando el déficit de la balanza comercial de manera constante a través de los años.



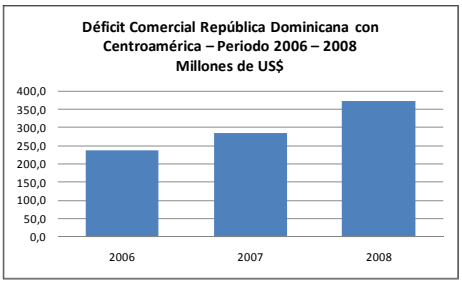
Fuente: United Sates International Trade Comission

Desde año 2006 al 2008, las exportaciones de RD fueron las de menor crecimiento con un 42%. El país con mayor crecimiento fue Nicaragua con un 218%, seguido por Costa Rica con un 163%, Guatemala con un 154%, El Salvador con un 91% y Honduras con un 56%.



Fuente: United Sates International Trade Comission

La participación de las exportaciones dominicanas a Estados Unidos ha disminuido año tras año, siendo sobrepasada por Costa Rica y Honduras.



Fuente: DICOEX?MIC condatos de la DGA

El déficit comercial entre la Republica Dominicana y Centroamérica ha aumentado desde el 2006 al 2008 en un 57%.

Principales Productos Dominicanos Exportados a Estados Unidos en el 2008 en Millones de US$

Item	Partida	Descripción
1	901890	Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología
2	711319	Joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados
3	240210	Cigarros o puros (incluso despuntados) y puritos que contengan tabaco
4	853620	Disyuntores, para una tensión inferior o igual a 1000 voltios
5	711291	Desperdicios y desechos, de oro o de chapado plaque de oro, así como los demás desperdicios
6	901839	Sonda t-kehr
7	620342	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de
8	610711	Calzoncillos de punto de algodón, para hombres o niños
9	980100	Mercancía no identificada por tipo o reexportaciones
10	621210	Sostenes

Fuente: United Sates International Trade Comission

Principales Productos Importados por RD desde Estados Unidos en el 2008 en Millones de US$

Item	Partida	Descripción
1	271019	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte
2	853620	Disyuntores, para una tensión inferior o igual a 1000 voltios
3	100590	Los demás maíces
4	711319	Joyería de otros metales preciosos
5	870323	Vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500
6	901890	Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología
7	230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya
8	988000	Mercancía no identificada o tipo o reexportaciones
9	100190	Los demás trigo y morcajo
10	520512	Hilados sencillos de fibras sin peinar de titulo inferior a 714,29d

Fuente: United Sates International Trade Comission

Preguntas Frecuentes

Por: Fantino Polanco, Coordinador del Área de Industrias, PYMES y Zonas Francas Consejo Nacional de Competitividad (CNC)

¿En qué se diferencia un Acuerdo de Alcance Parcial, un Tratado de Libre Comercio y un Acuerdo de Asociación Económica?
En un acuerdo de Alcance Parcial sólo se negocian ciertos productos, en cambio en un Tratado de Libre Comercio se negocia hasta un 80% del volumen de comercio entre las partes y además se negocian servicios y otros temas comerciales. Un Acuerdo de Asociación Económica supone un fuerte carácter de dimensión de desarrollo y que con el libre comercio se promueva el progreso económico y social de los países partes de modo que el comercio sea más equilibrado y las relaciones comerciales puedan sostenerse, elemento que necesariamente no se elije para los TLC.

¿Cómo los países acuerdan un acceso preferencial al mercado de bienes?
Los Países negocian un Calendario de Desgravación Arancelaria en el que por un periodo de tiempo determinado van desgravando el arancel correspondiente hasta que el producto queda liberalizado, es decir en arancel 0% por ende en libre comercio. Debe tomarse en cuenta que los países pueden excluir productos del libre comercio y estos mantienen su correspondiente arancel.

¿Cómo los países acuerdan un acceso preferencial al mercado de servicios?
Los Países negocian flexibilizar las normativas aplicables al suministro de servicios, por lo que se eliminan ciertos requisitos sobre nacionalidad, residencia, establecimiento comercial local, etc para que un nacional de un país parte del acuerdo supla un servicio en el territorio de otro país parte. Debe tomarse en cuenta que los países pueden reservarse que el suministro de ciertos servicios sólo se supla por sus nacionales.

¿A quienes se le aplican los beneficios y reglas de los Tratados de Libre Comercio?
Lo acordado en los Tratados de Libre Comercio solo se aplica entre los Estados partes del mismo. Cada uno de los países es libre de cobrar el arancel que determine a las importaciones procedentes de Estados no partes del acuerdo.

¿Qué son los Obstáculos Técnicos al Comercio?
Son normas técnicas justificadas establecidas para asegurar que la circulación de mercancías no afecte la seguridad y la salud de las personas, animales, vegetales y el medio ambiente. Debe tomarse en cuenta que dichas normas no pueden usarse para obstaculizar el comercio o para discriminar entre un producto u otro.

¿Qué son las Reglas de Origen?
Son un conjunto de disposiciones establecidas en los Tratados de Libre Comercio que determinan los criterios que debe reunir un producto para ser considerado originario de un país y por ende beneficiarse del acceso preferencial.

¿Qué son las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias?
Son normas o regulaciones establecidas para la protección de la vida y la salud de las personas, animales y vida vegetal, de varios riesgos, incluyendo plagas o enfermedades provenientes de animales o vegetales, aditivos, contaminantes, toxinas, etc., en comidas y bebidas.

¿Cómo el país puede defenderse de los efectos dañinos del Libre Comercio?
A través de la utilización de "Medidas Anti-Dumping" (Práctica Desleal del Dumping: vender en el mercado de exportación a un precio inferior que el que se vende en el mercado domestico), o de "Medidas Compensatorias"(Práctica Desleal de las Subvenciones: cuando un Estado otorga una ventaja a una empresa exportadora) y las "Medidas de Salvaguardia" (En caso de importaciones masivas e imprevistas de un producto).

Observatorio de competitividad de la República Dominicana

Para obtener más información y documentación sobre los Tratados de Libre Comercio relacionadas a los siguientes temas:

- Como exportar
- Compromisos y oportunidades
- El acceso de mercancías a los mercados
- Compras gubernamentales y el DR-CAFTA
- Los servicios profesionales
- Propiedad Intelectual
- Un tratado multilateral
- Análisis Explicativo del DR-CAFTA

visite el Observatorio de Competitividad - http://competitividad.org.do/dr-cafta/