



# Mesa redonda nacional sobre las medidas no arancelarias en la República Dominicana

## Resultados de la encuesta empresarial del ITC

25 de julio de 2016  
Santo Domingo, República Dominicana



# Objetivos de la mesa redonda

- ✓ Presentar y discutir los obstáculos regulatorios y de procedimiento percibidos por los exportadores e importadores dominicanos
- ✓ Identificar soluciones para limitar o eliminar estos obstáculos teniendo en cuenta la perspectiva del sector público y privado
- ✓ Definir acciones concretas y prioritarias así como una hoja de ruta para la implementación
- ✓ Informar de iniciativas y estrategias relativos al comercio planificadas o que estén en curso

# Agenda

09:00 Bienvenida y apertura

## **Sesión 1 Presentación de los resultados**

09:30 El Programa del ITC sobre las MNA y la ejecución de su encuesta en la República Dominicana

- preguntas y respuestas -

10:00 Los resultados generales de la encuesta: la percepción de las MNA desde la perspectiva empresarial

- preguntas y respuestas -

10:30 Pausa Receso

11:00 Principales obstáculos al comercio que afectan a las exportaciones e importaciones dominicanas

- Discusiones -

12:00 Almuerzo

## **Sesión 2 Mesas redondas temáticas**

13:30 Mesa 1: Requisitos de los productos y evaluaciones de la conformidad

Mesa 2: Inspecciones, controles y despacho aduaneros

Mesa 3: Reglas de origen y otras normas comerciales

15:00 Pausa Receso

## **Sesión 3 Recomendaciones y conclusión**

15:30 Resumen de las mesas redondas

16:00 Superación de los desafíos relacionados con las MNA

- Discusiones -

17:00 Comentarios Finales y Clausura

# ¿Qué es el ITC?



**UNCTAD**

*UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo : Formulación de políticas comerciales para el desarrollo económico a través del comercio y la inversión*



**WTO OMC**

*Organización Mundial del Comercio:  
Foro para negociaciones comerciales multilaterales, implementación de acuerdos y resolución de disputas*



## Misión

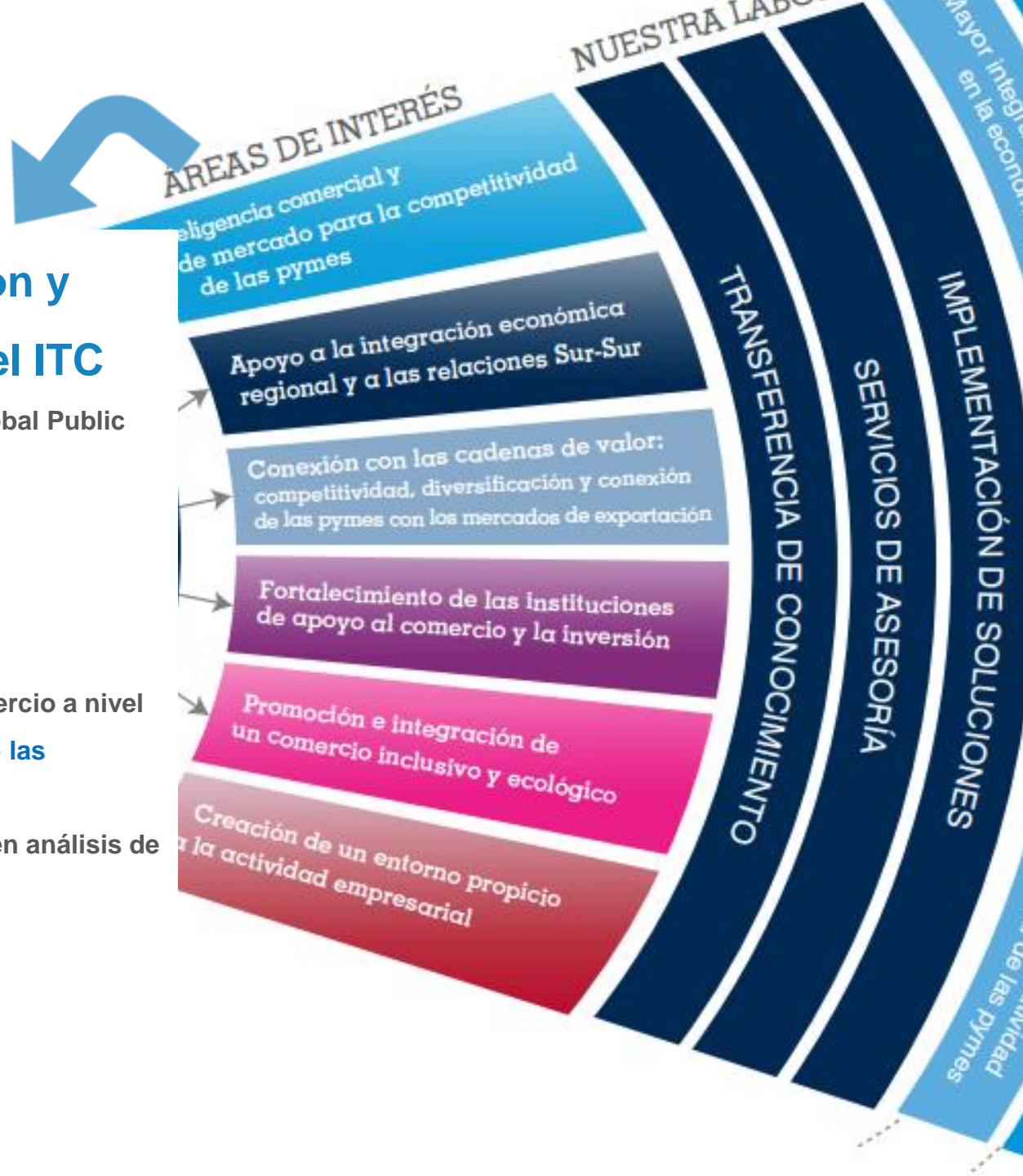
La misión del ITC consiste en ayudar a países en desarrollo a lograr un desarrollo sostenible a través de las exportaciones. Es la única organización internacional que se enfoca exclusivamente en el desarrollo comercial de economías en desarrollo y en transición.

*El ITC promueve el éxito comercial de las pequeñas empresas de países en desarrollo al proveer soluciones comerciales al sector privado, a instituciones de apoyo al comercio y a los encargados de formular políticas públicas.*



## Services de Investigación y Análisis de Mercados del ITC

1. Transparencia de la información (Global Public Goods)
  - Trade Map
  - Market Access Map
  - Investment Map
  - Standards Map
2. Diagnóstico e investigación del comercio a nivel de los países y globalmente (**incluye las encuestas sobre las MNAs**)
3. Fortalecimiento de las capacidades en análisis de mercados e investigación



# Sesión 1: Presentación de los resultados de la encuesta

# La encuesta empresarial del ITC sobre las MNAs y su implementación en República Dominicana

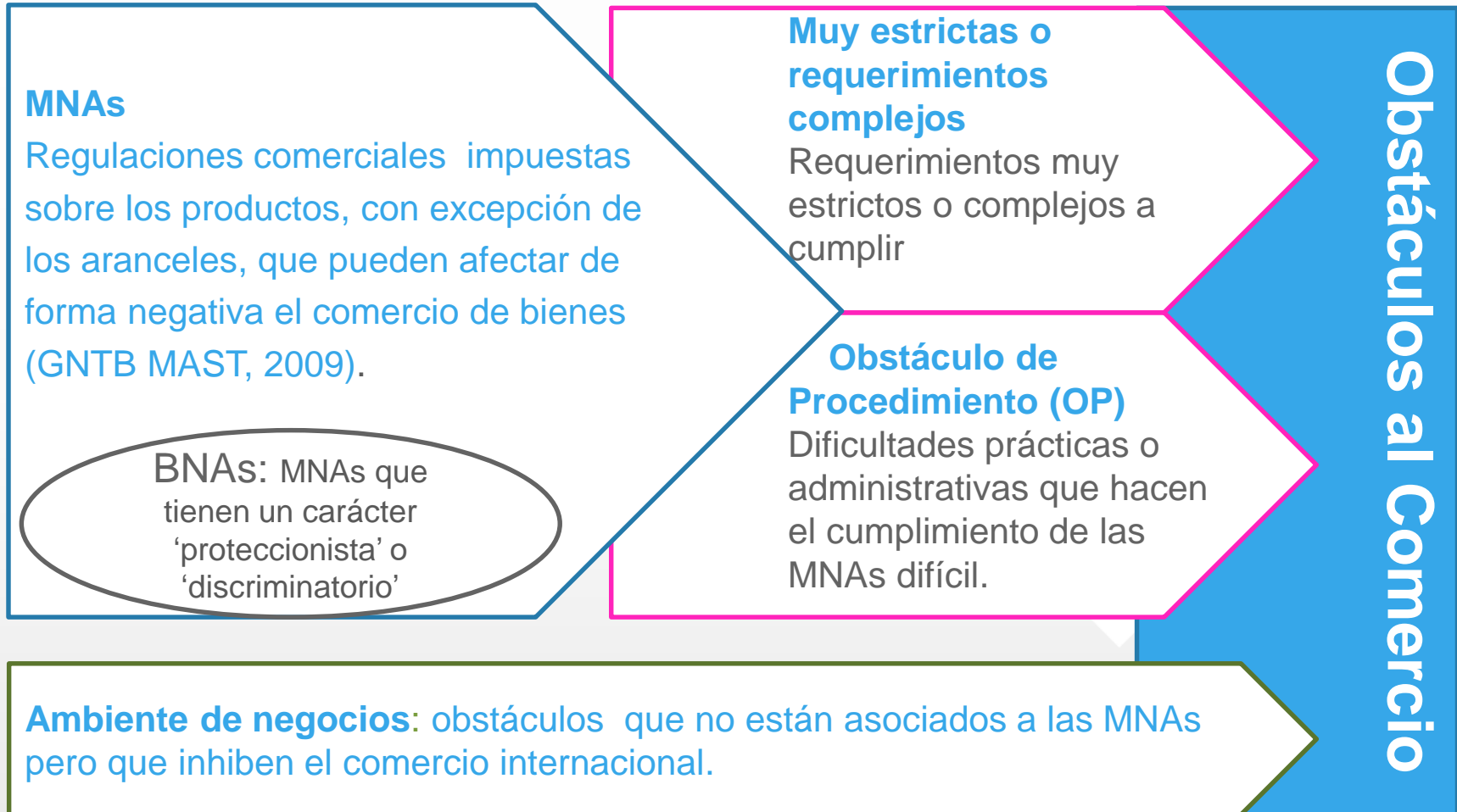
Sr. Vladimir Pimentel, experto nacional

# ¿Qué son las medidas no arancelarias?

- **Políticas oficiales en materia de exportación e importación, con excepción de los aranceles ordinarios** que pueden tener un impacto económico sobre el comercio internacional de bienes, al afectar las cantidades intercambiadas, los precios o ambos
- **Requisitos obligatorios, reglas o reglamentos** legalmente impuestos por el gobierno del país exportador, importador o del país de tránsito (a diferencia de las normas privadas que no son obligatorias ni están legalmente establecidas –para efectos de la encuesta se toman en cuenta las normas privadas)
- **Pueden afectar las operaciones de exportación e importación:** medidas aplicadas a las importaciones vs. medidas aplicadas a las exportaciones
- Incluye medidas y estándares técnicos, así como reglamentos sobre procedimientos aduaneros, medidas paraarancelarias, medidas financieras, prohibiciones, etc.



# MNAs y Obstáculos al comercio:



# Tres pilares del programa del ITC sobre MNA

## Pilar 1

### Recopilación de medidas oficiales

- Codificación y clasificación de regulaciones relacionadas al comercio
- Disseminación de la información a través del Market Access Map (MAcMap)

## Pilar 2

### Encuestas empresariales

- Encuestas a gran escala de las empresas exportadoras e importadoras dirigidas a recolectar sus experiencias con regulaciones gubernamentales

## Pilar 3

### Acciones de seguimiento

- Diseño e implementación de medidas/acciones buscando aliviar las dificultades con MNAs
- P.e.: Mecanismo de alerta de obstáculos al comercio (TOA)

# Encuesta sobre las MNAs del ITC

## Objetivos

- Documentar las experiencias de los exportadores e importadores, en particular las PyMEs, con relación a las MNAs
- Comprender que hace que una MNA se convierta en un obstáculo regulatorio o práctico al comercio, a pesar de no ser el objetivo de la medida
- Transmitir la voz y preocupaciones de las SMEs a los encargados de políticas
- Hacer conocer el potencial de reducción de costos al comercio sin tener que comprometer los objetivos legítimos de las medidas
- Facilitar la toma de decisiones basada en experiencias concretas

## Principios de base

- **Representatividad:** del sector exportador cubriendo al menos 90% de las exportaciones nacionales (excluyendo minerales y armas)
- **Exhaustividad:** distribución de empresas por tamaño es considerada
- **Sistemática:** diferentes regiones geográficas son cubiertas

# Metodología de la encuesta

## Mercaderías/Bienes

- Cubre compañías con actividades de comercio internacional
- Productos de todos los sectores excepto armas y minerales
- Sectores con por lo menos 2% de las exportaciones son tratadas individualmente
- Los sectores cubiertos representan al menos 90% del volúmen total de exportaciones

## Servicios

- La encuesta no cubre compañías que hacen comercio de servicios como turismo, banca, finanzas, telecomunicaciones o servicios profesionales
- Una encuesta requiere otra metodología, que estamos desarrollando actualmente

## La encuesta sobre las MNAs cubre los siguientes sectores:

1. Alimentos frescos
2. Alimentos procesados
3. Productos de madera
4. Textiles
5. Productos Químicos
6. Productos de cuero
7. Manufacturas básicas
8. Maquinaria no electrónica
9. TI y electrónica de consumo
10. Componentes electrónicos
11. Equipos de transporte
12. Ropa
13. Manufactura Miscelánea

# Proceso de las entrevistas

## Etapa 1 Encuesta telefónica

- 300 – 1100 empresas por país
- Entrevista de 6-8 minutos
- Identificación de productos exportados y los destinos más importantes
- Identificación si la compañía afronta regulaciones gravosas



## Etapa 2 Entrevistas presenciales

- Compañías que declaran regulaciones gravosas en la etapa 1
- 120-600 entrevistas por país
- Entrevistas de 40-60 minutos
- Se registran todos los detalles del problema afrontados por las empresas



# Tipo de datos: Entrevistas telefónicas

## 1. Información al nivel de la empresa (muestras representativa por sector) acerca:

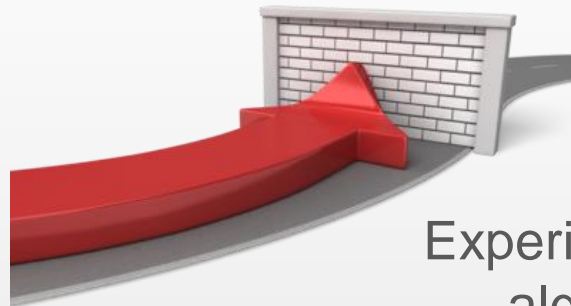
Principal producto exportado y/o importado (HS6)



Mercados de destinos/origenes (a nivel regional)



Número de empleados



Experimenta algún obstáculo?

Información sobre géneros (mandar / propiedad / empleo)



# Tipo de datos: entrevista presencial

2. Información por empresa (solamente de aquellas que participan en la 2da etapa) acerca:

Flujos de comercio afectados



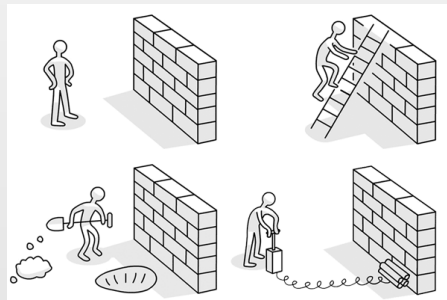
Regulaciones gravosas  
(descripción, nombre oficial, MNA específica, ente de aplicación, país regulador)



Todos los productos comercializados y los socios comerciales



Recomendaciones para superar los obstáculos



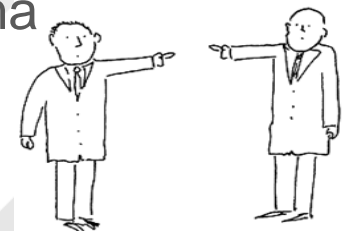
Obstáculos relacionados  
(descripción, obstáculo específico, agencia de aplicación, lugar)



Donde ocurre el problema



WHOSE FAULT?



# Algunos números acerca de las encuestas del ITC sobre las MNAs






**22,500**

Entrevistas telefónicas



**6,400**

Entrevistas presenciales

-  Completada
-  En curso
-  Planificada



Más de

**21,000**

obstáculos reportados...



Empresas de países en desarrollo

**35**

+ **28** países europeos

...con relaciones comerciales con países

**185**



# Para tener en cuenta...



1. Datos de percepción: se pidió a los encuestados que reportasen las regulaciones que representan un *impedimento* a sus exportaciones o importaciones. Individualmente, hay diferencias sobre lo que es un impedimento (diferencias culturales, políticas, sociales, económicas y lingüísticas);
2. Registro de empresas incompletos: La encuesta usa el registro de empresas de la ITC en base a diferentes fuentes disponibles, no necesariamente completas;
3. Conocimiento limitado: exportadores pueden por ejemplo desconocer información de los mercados, p.e. ‘campaña compra lo nuestro’

# Encuesta sobre las MNAs en la República Dominicana

# Por qué una encuesta en la Rep. Dominicana?

A solicitud del Ministerio de Industria y Comercio

Requerimiento formal del Ministro José del Castillo

Saviñón en noviembre del 2013:

- Identificar MNAs relacionadas con obstáculos al comercio:
  - Aquellas que impactan en gran medida a los exportadores dominicanos
  - Contribuir al diseño de políticas ajustadas a la realidad

Respuesta formal del ITC en diciembre del 2013

# Implementación de la encuesta

- Entrevistas conducidas entre octubre 2015 y abril 2016
- Implementada en colaboración con P&L Global, socio local encargado de la realización de las entrevistas en coordinación con DICOEX
- Registro de empresas en base a datos aduaneros de la DGA (completados con lista sectoriales) con más de 6000 empresas de todos los tamaños, sectores y estructuras de propiedad
- Dificultades:
  - Registro aduanero con duplicaciones y errores
  - Empresas, a veces, poco receptivas

# Calendario

## Mayo - Julio 2016



- Control final de calidad de datos
- Análisis

## Fin 2016 / comienzos 2017



- Publicación del informe “Perspectivas empresariales en la República Dominicana: Series del ITC sobre las MNAs”
- Inicio de actividades de seguimiento

## Septiembre 2015



- Capacitación de los entrevistadores del equipo local de P&L Global por ITC

## Octubre 2015 – Abril 2016



- Implementación de la encuesta
- 908 empresas entrevistadas telefónicamente
- 297 entrevistas presenciales
- Control de calidad de datos

## 25 Julio 2016



- Mesa redonda nacional para discutir hallazgos y posibles soluciones
- Contribución del sector público al informe

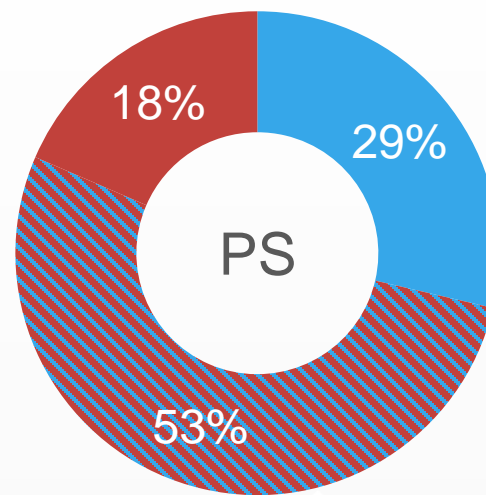
# Perfiles de empresas entrevistadas



## 908

Entrevistas en la primera etapa a través de llamadas telefónicas

Importadores



Exportadores

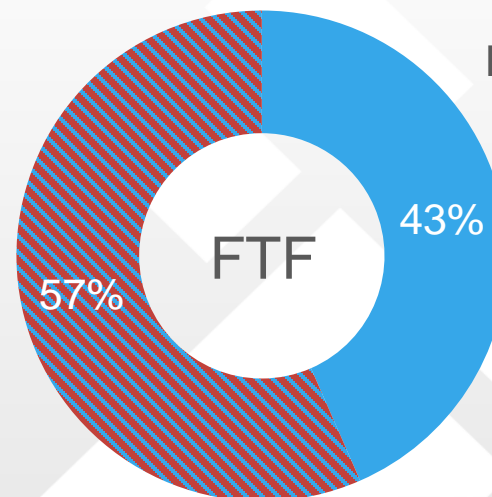
Exportadores e importadores



## 297

Entrevistas en la segunda etapa en entrevistas presenciales

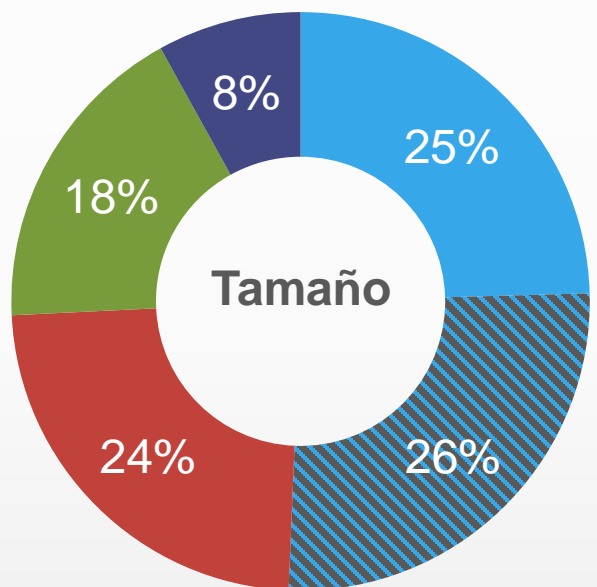
Exportadores e importadores



Exportadores

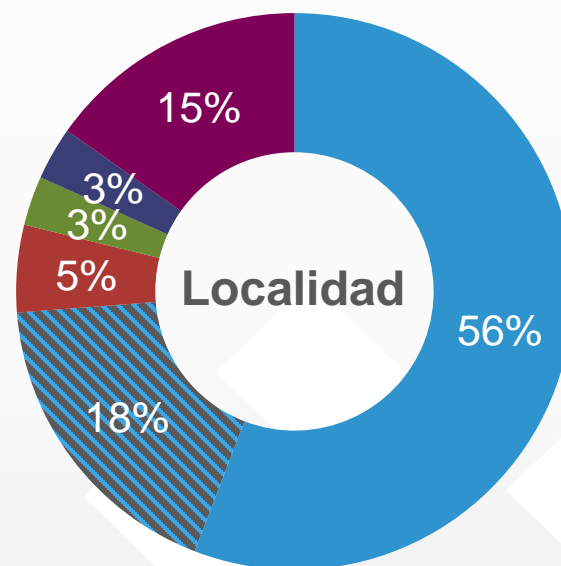
# Tamaño de las empresas y localidad

51% de las entrevistadas son micro o pequeñas empresas



- Micro (1-15 empleados)
- Pequeña (16-50 empleados)
- Mediana (51-200 empleados)
- Grande (más de 200 empleados)
- No especificada

56% de los entrevistados se encuentran en Sto Domingo

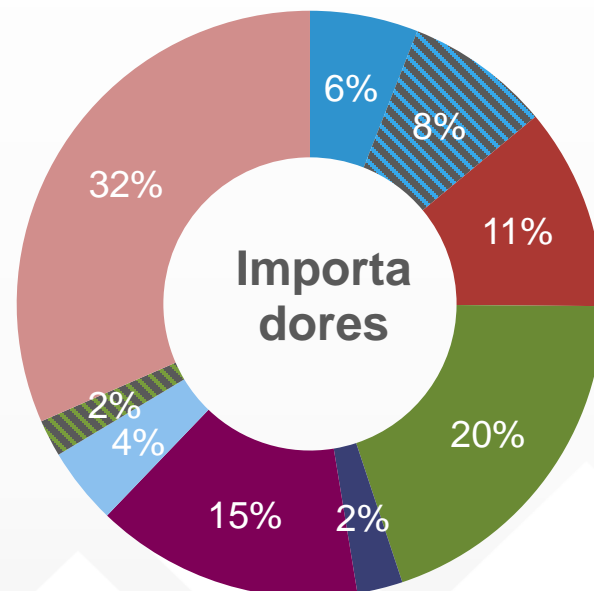


- Santo Domingo
- Santiago
- La Vega
- San Pedro de Macorís
- San Cristóbal
- Otros

# Sectores



- 01. Alimentos frescos
- 02. Alimentos procesados
- 04. Textiles
- 05. Productos Químicos
- 06. Productos de cuero
- 07. Manufacturas básicas
- 10. Componentes electrónicos
- 12. Ropa
- 13. Manufactura Miscelánea



**37%** exportan alimentos frescos o procesados

Productos químicos, manufacturas básicas y ropa son otros sectores importantes

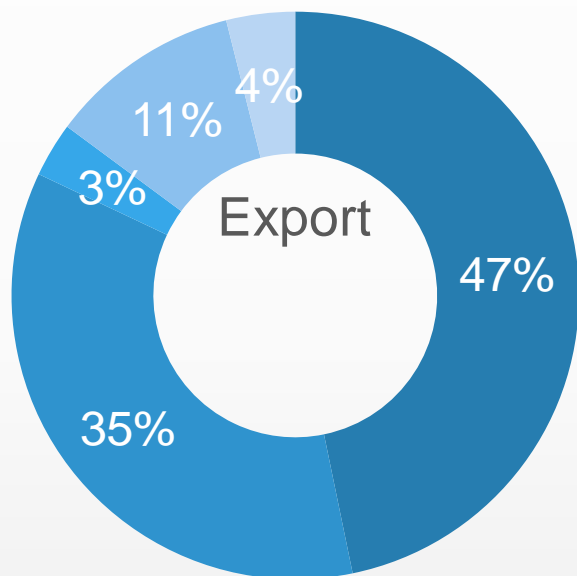
Las **importaciones** se concentran en las manufacturas



# Socios principales

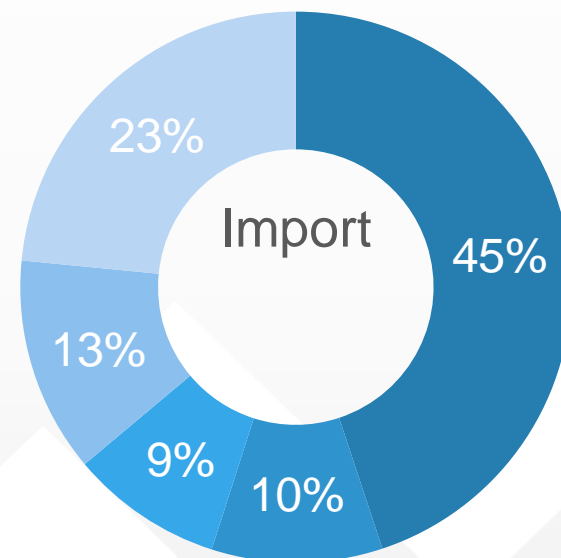
Estados Unidos, la región y Europa en exportaciones  
Estados Unidos, Asia y Europa en importaciones

## Destinos



- América del Norte
- América Central y el Caribe
- América del Sur
- Europa
- Resto del mundo

## Origenes



Uno de cada dos entrevistados exporta a América del Norte y esta región es igualmente el origen más importante para las importaciones

## Participación de las mujeres en el trabajo y la dirección las empresas

**96%**

emplean mujeres

**19%**

emplean más mujeres que hombres

**10%**

son dirigidas y/o propiedad de una mujer



**13%**

Micro

**11%**

Pequeña

**11%**

Mediana

**3%**

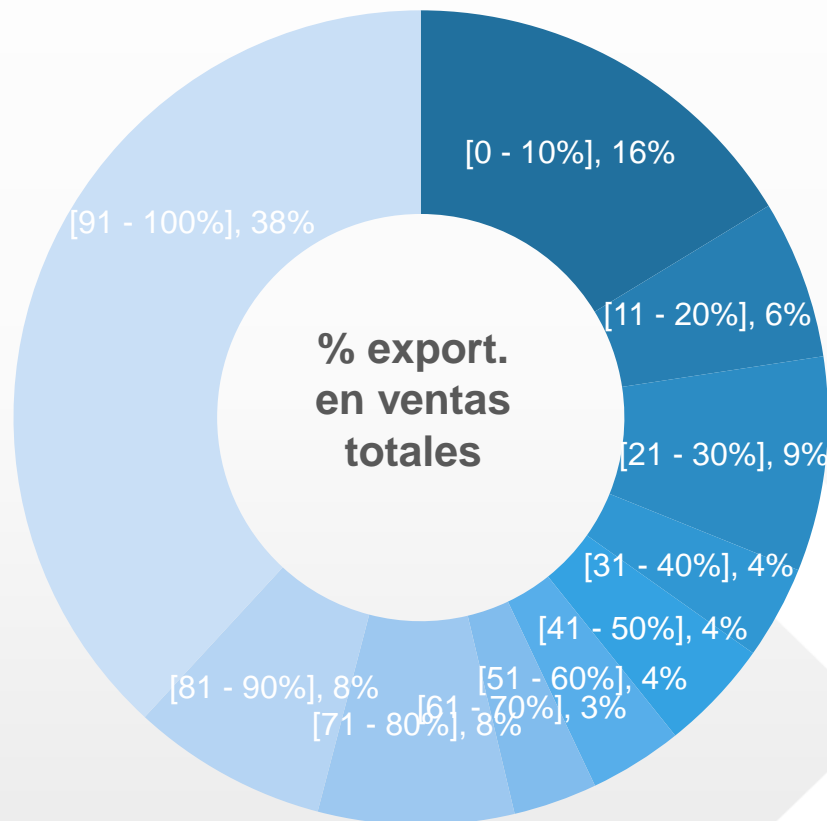
Grande



## Propiedad de las empresas y experiencia: La mayoría tienen más de 5 años de experiencia y son dominicanas



# La mayoría de las empresas están orientadas hacia el mercado internacional



# Resultados de la encuesta: percepciones de las empresas sobre las MNAs

Sr. Cristian Ugarte, ITC

Sr. Vladimir Pimentel, experto nacional

# 44% de las empresas perciben las MNAs como obstáculos al comercio

Exportadores afectados

47%

740 Exportadores encuestados

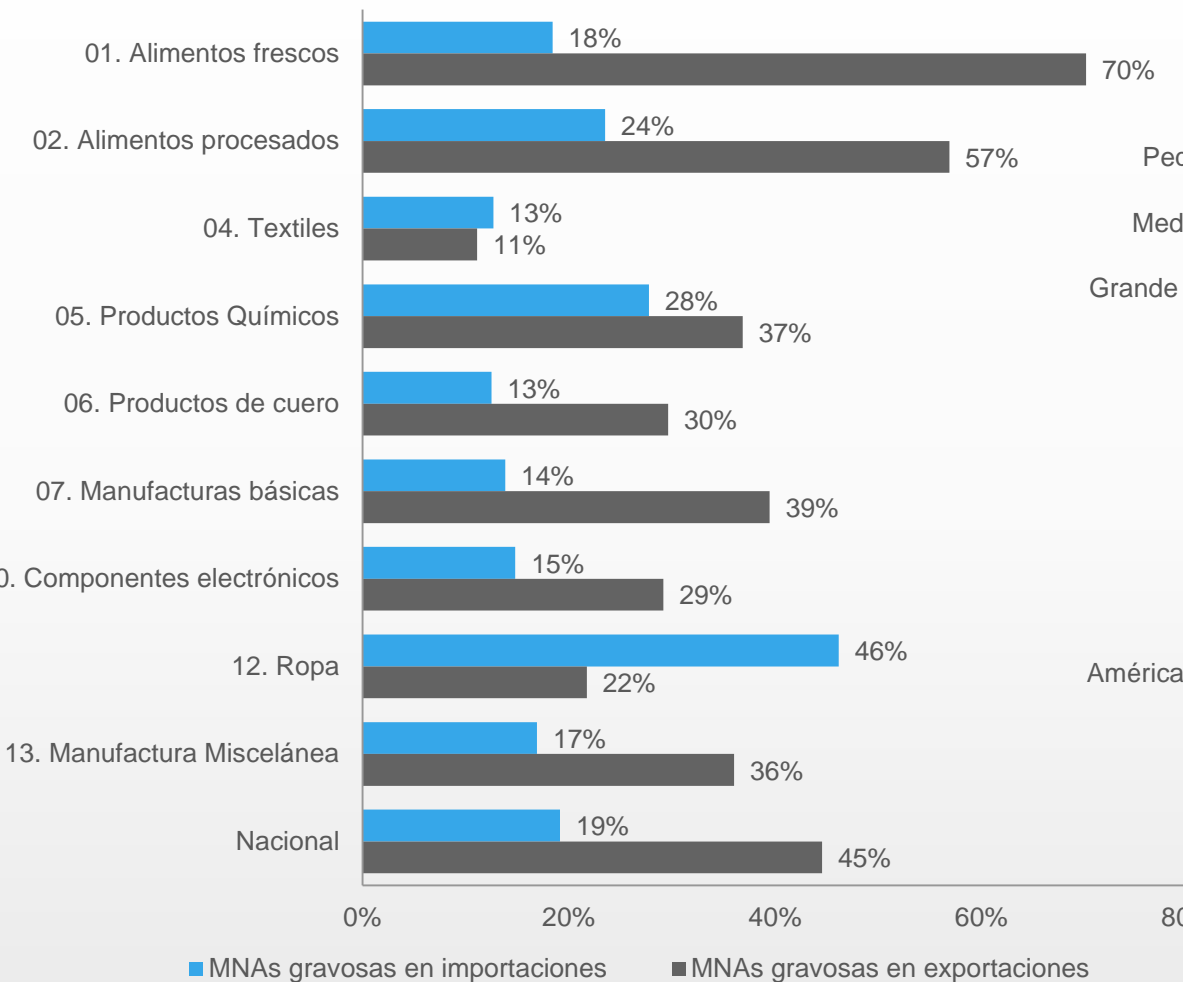
Importadores afectados

41%

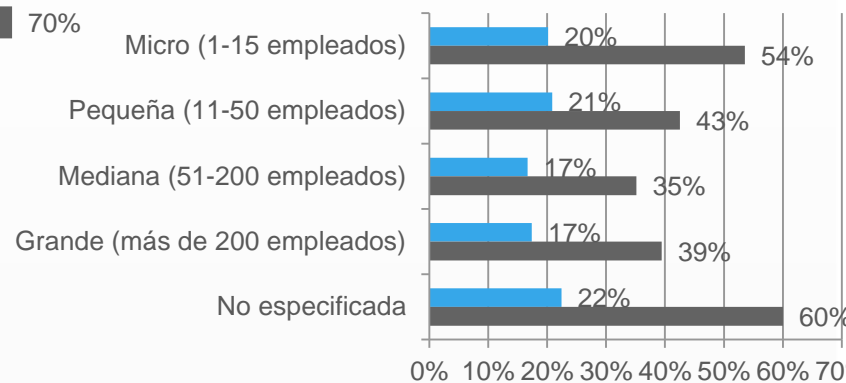
648 Importadores encuestados

# La percepción de las MNAs varía según ...

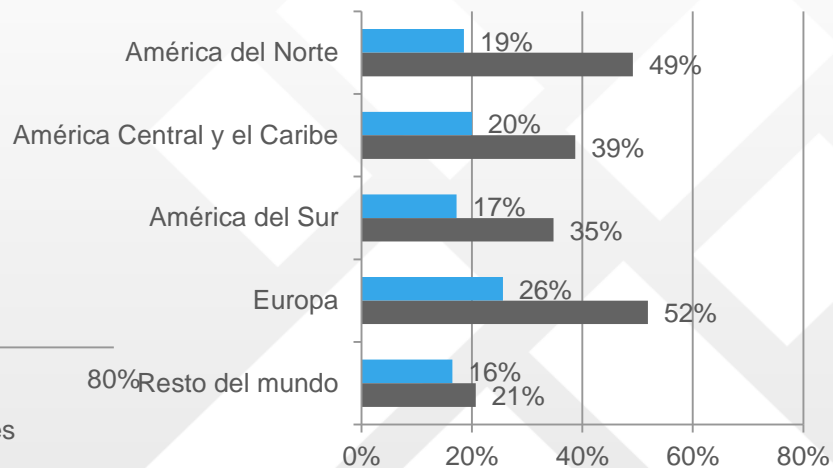
## ...sectores



## ... tamaño



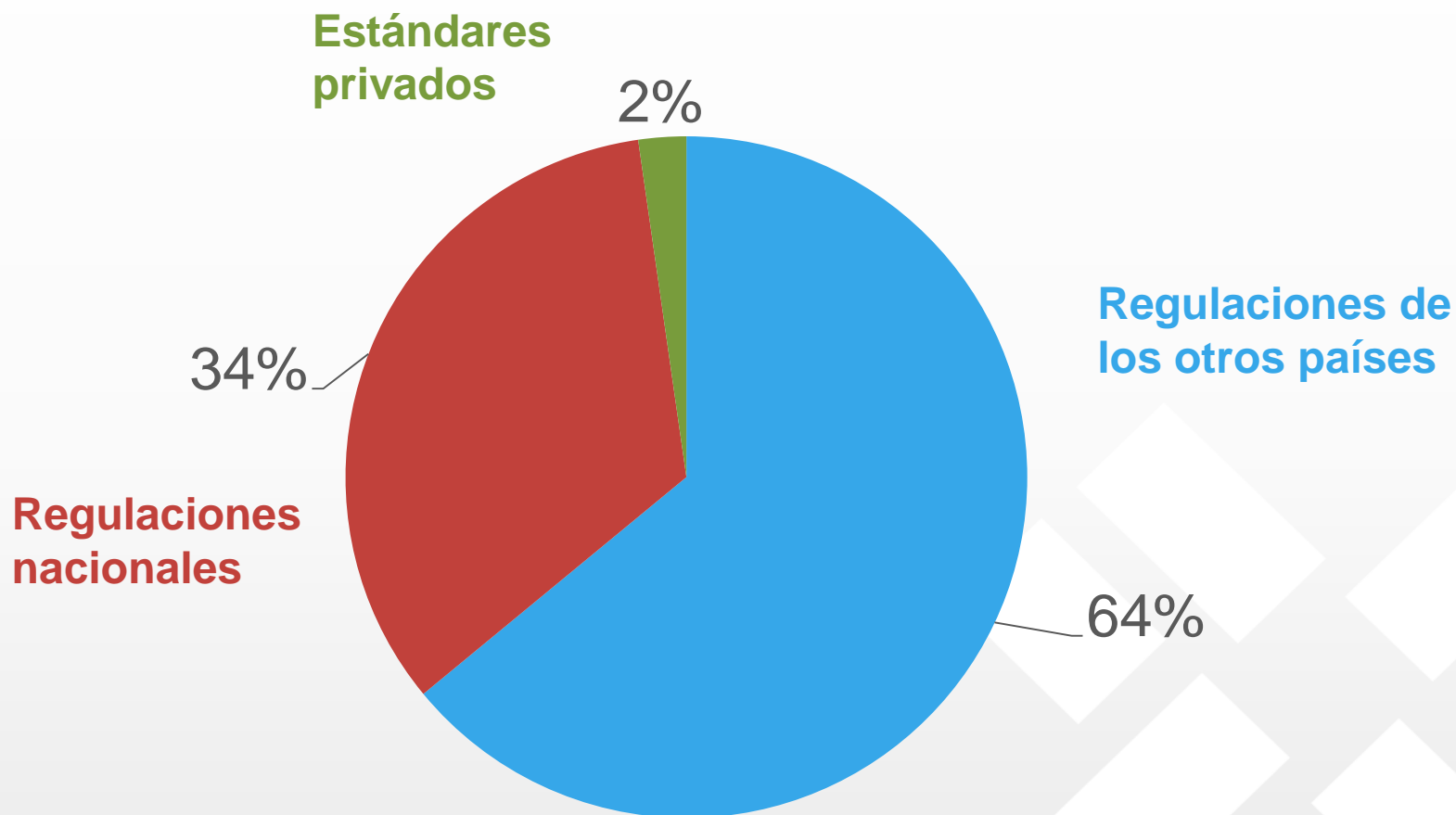
## ... destino/origen



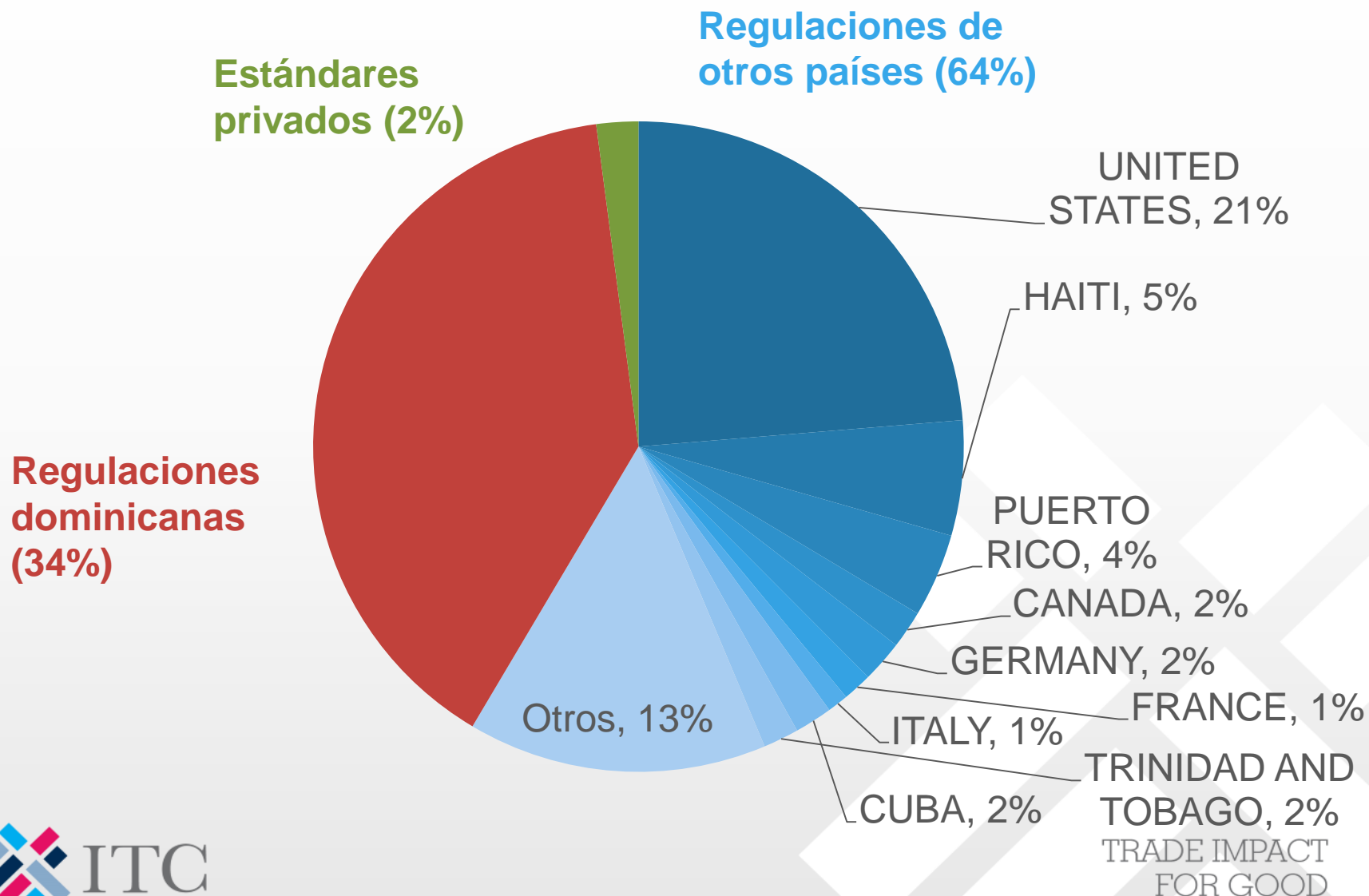
# MNAs gravosas sobre las exportaciones dominicanas



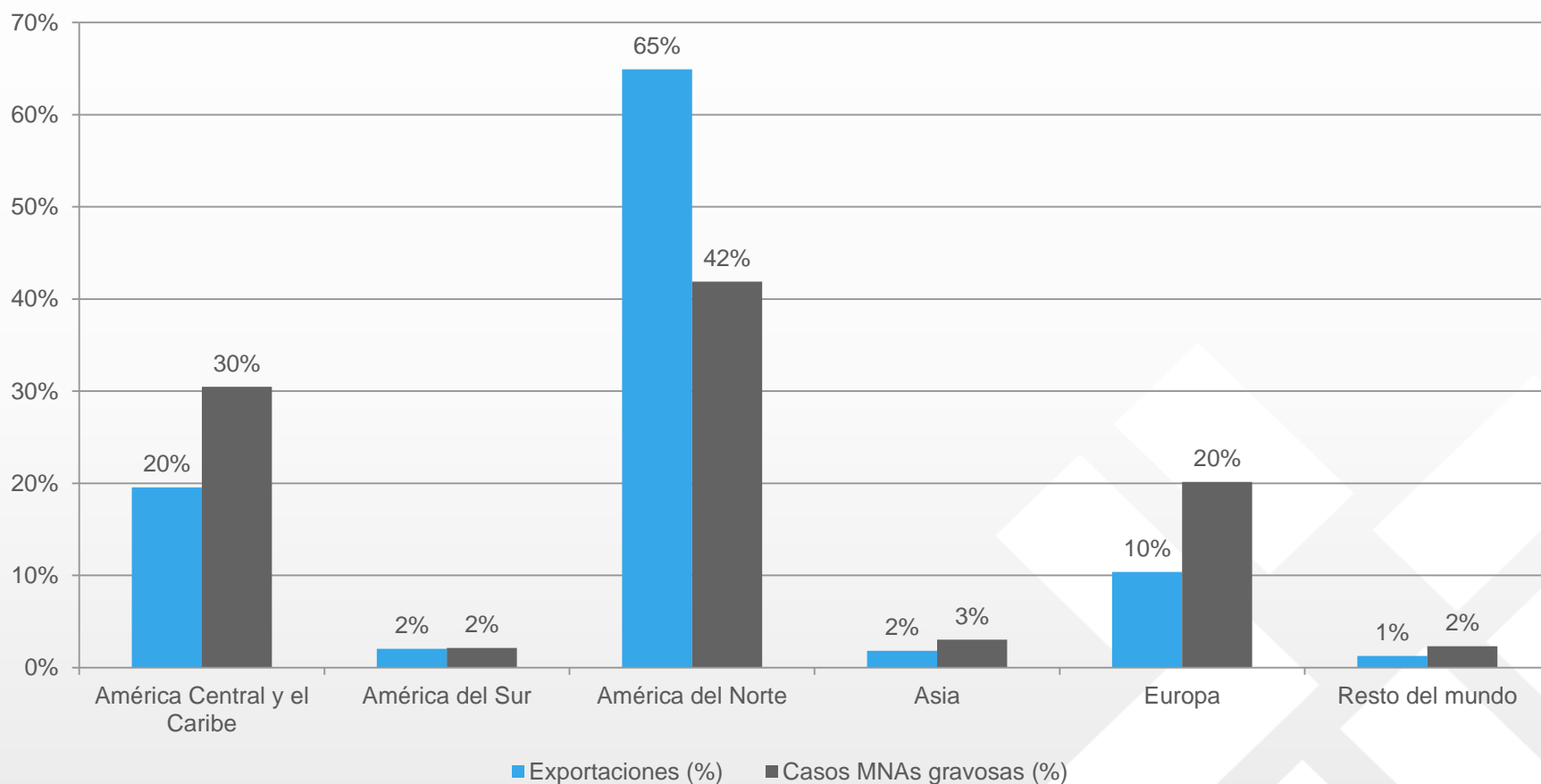
# Son otros países los que aplican los MNAs



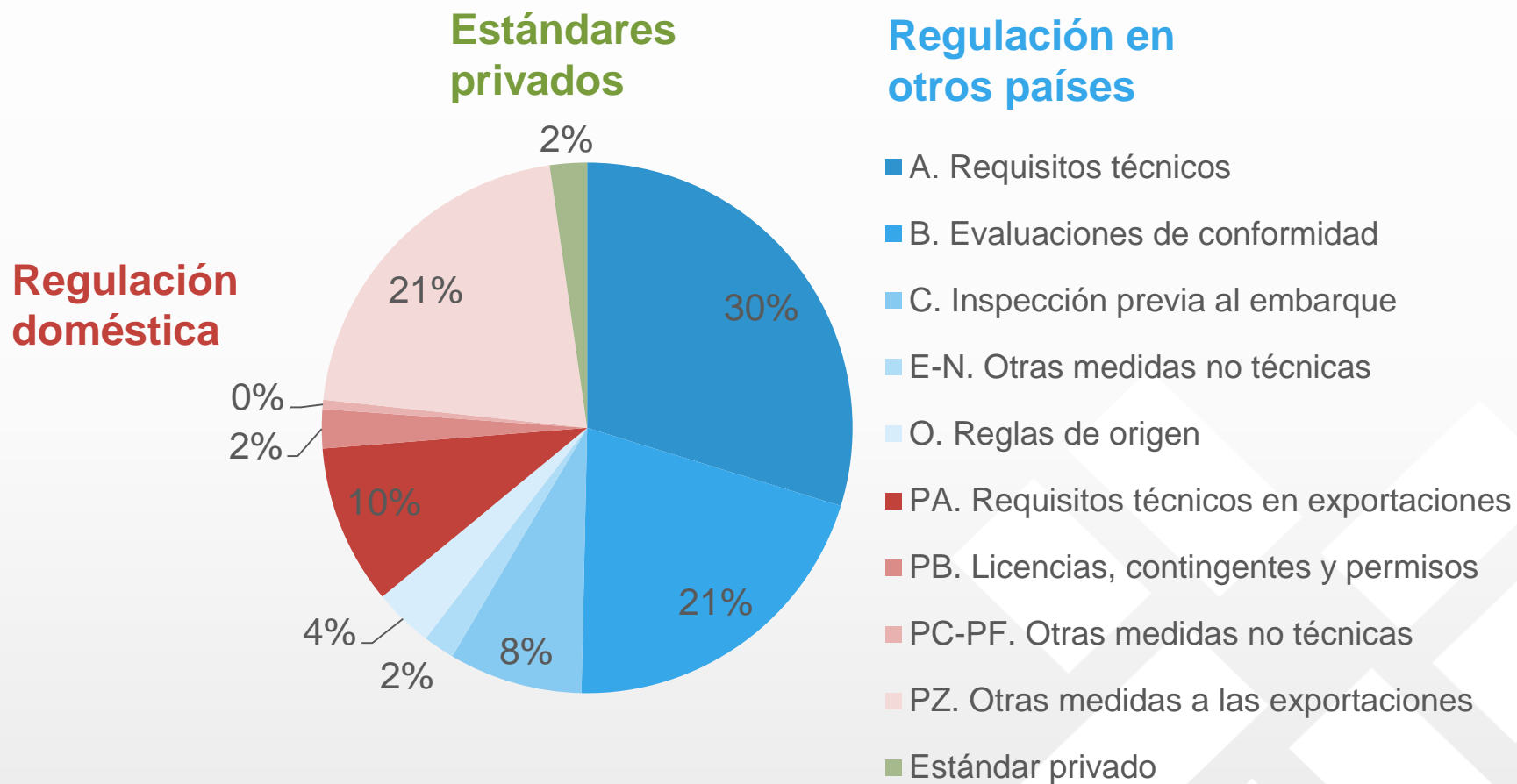
... y concentrada en unos pocos



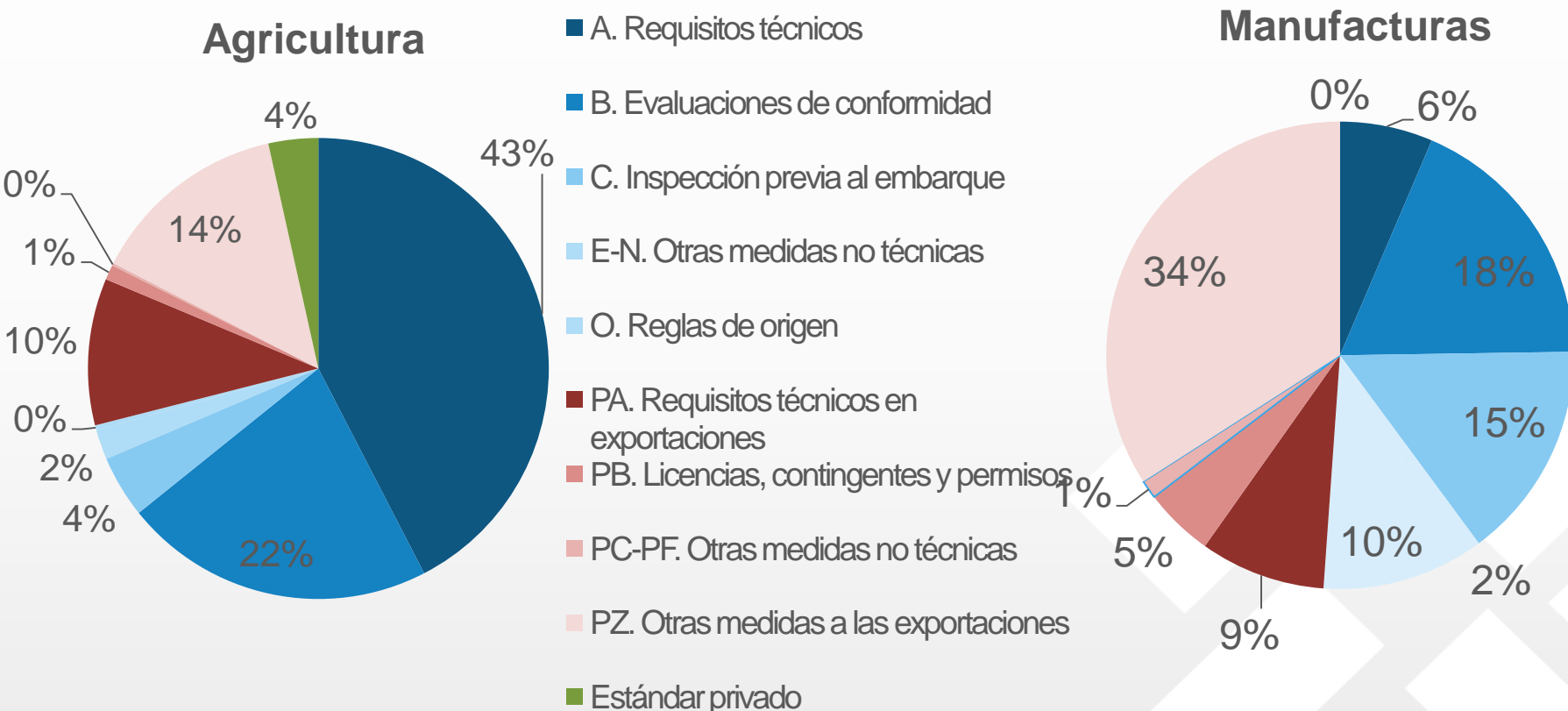
.. pero en realidad los mercados regionales y europeos son más exigentes.



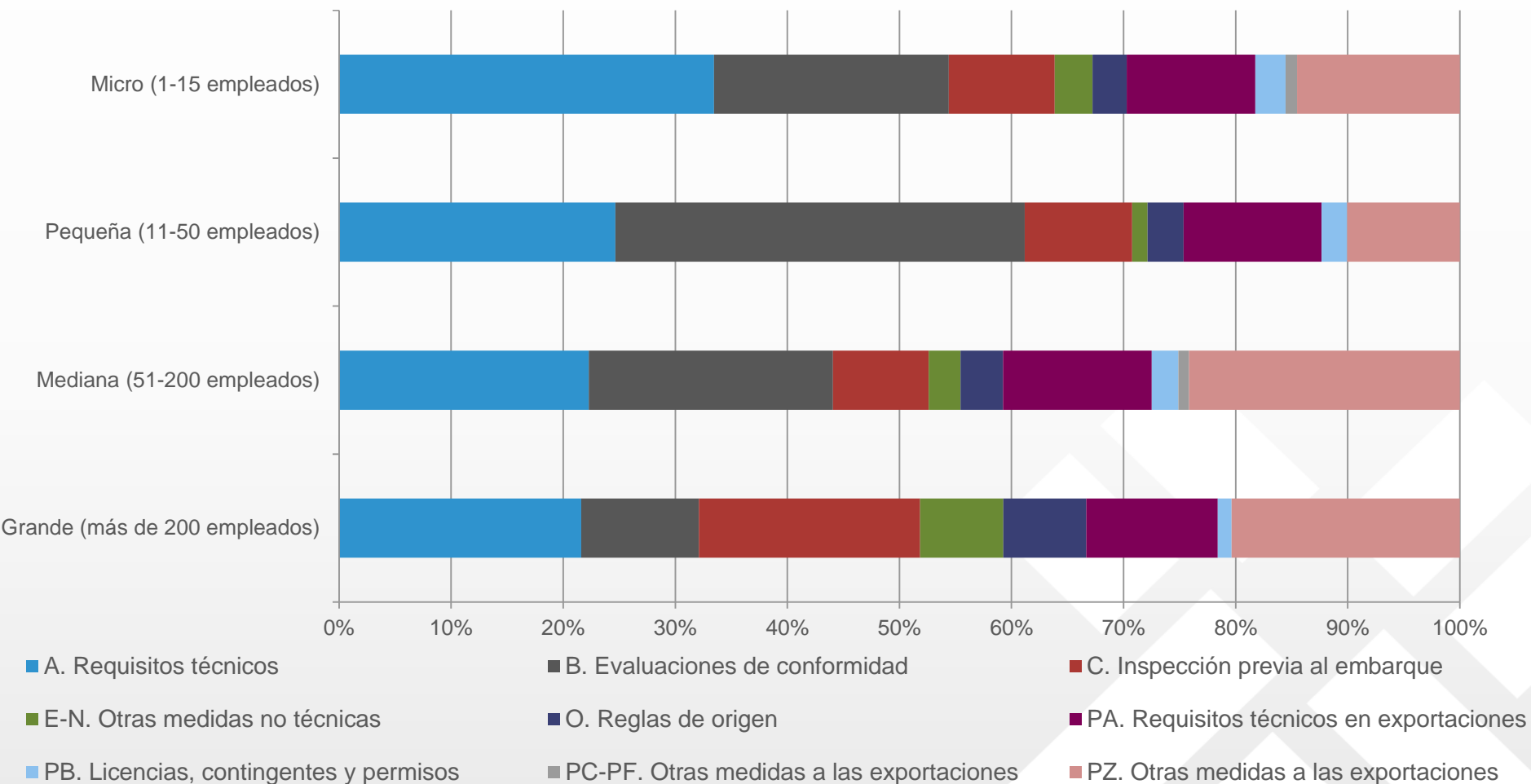
# Las MNAs están ligadas a los MSF/OTC, pero igualmente a procesos de inspección



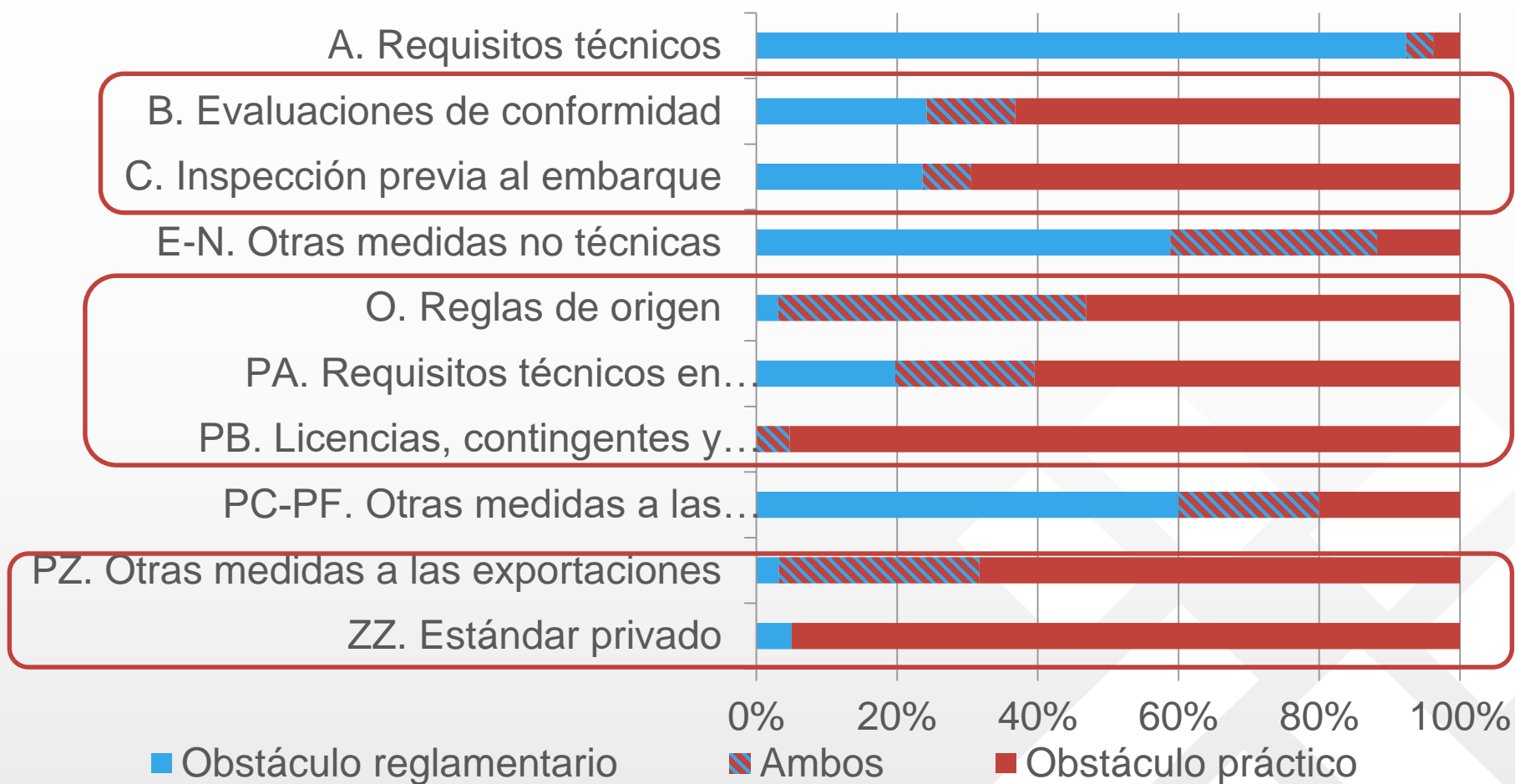
# Los obstáculos varían según sectores: inspecciones en manufacturas y requerimientos técnicos en agricultura



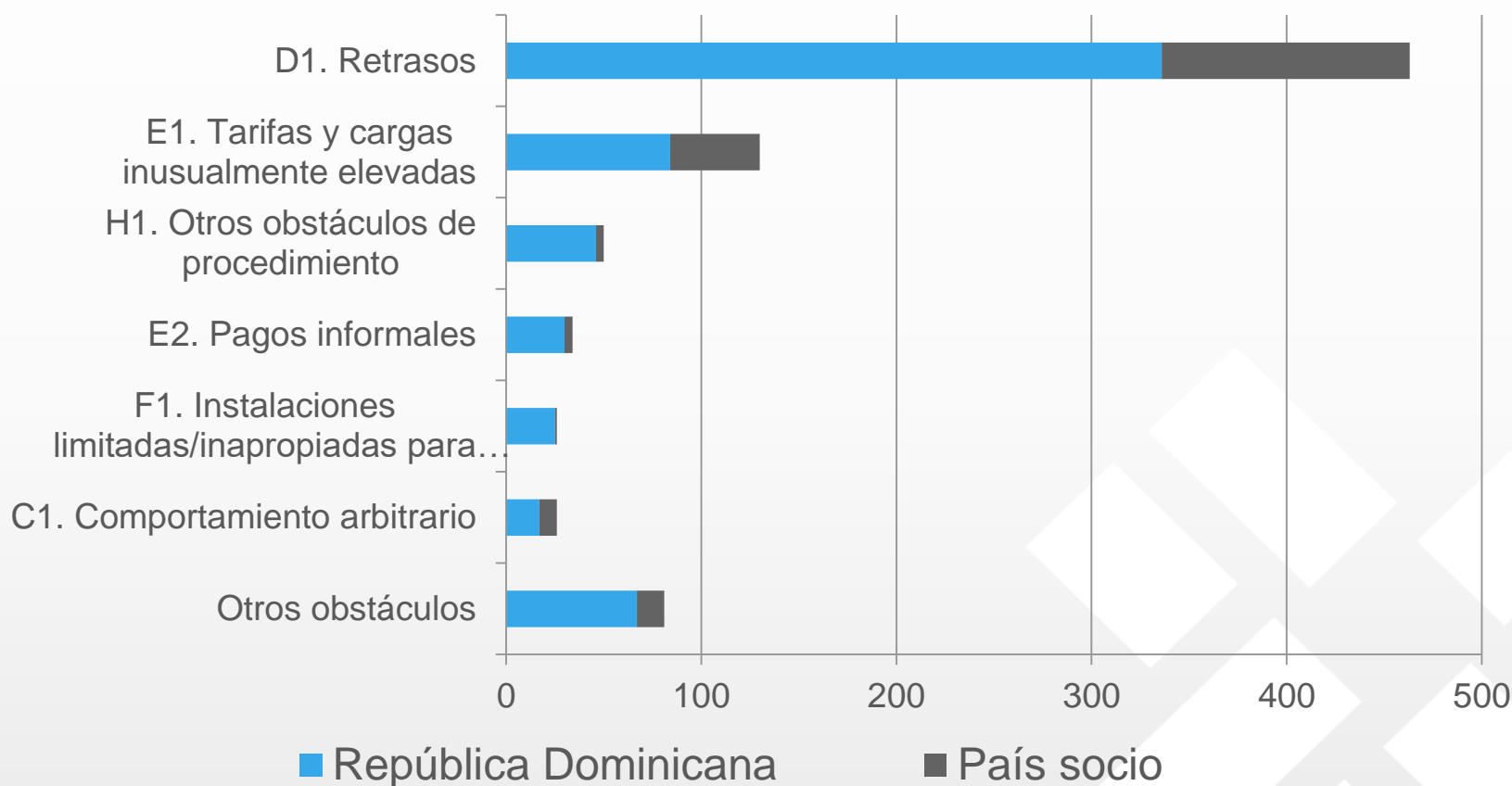
# Los requisitos técnicos afectan a los pequeños exportadores



# Las MNAs son asociadas con los procedimientos



# 75% de los OPs ocurren en casa y 75% están ligados a retrasos y cargas



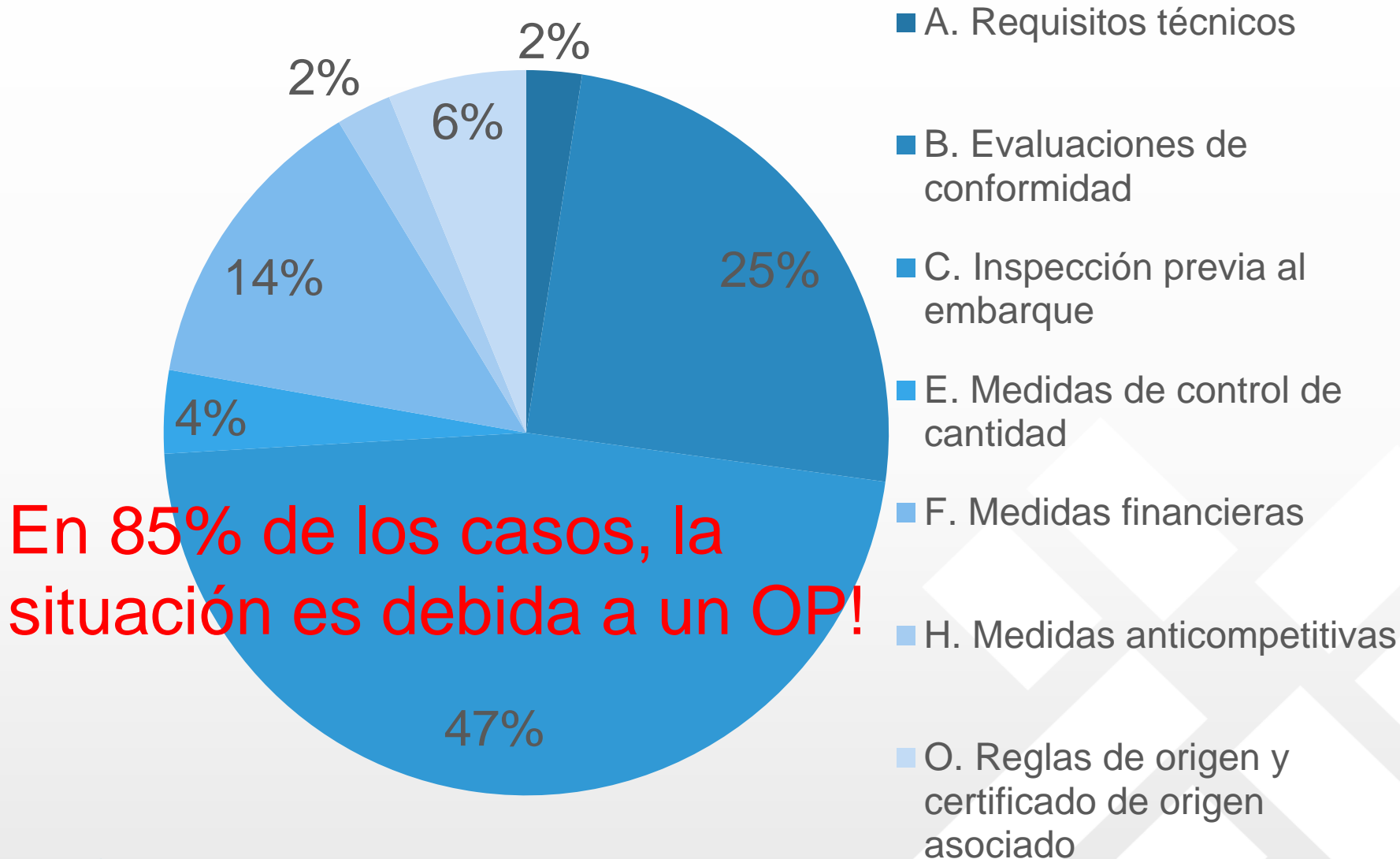


# OPs ligados a algunas agencias nacionales

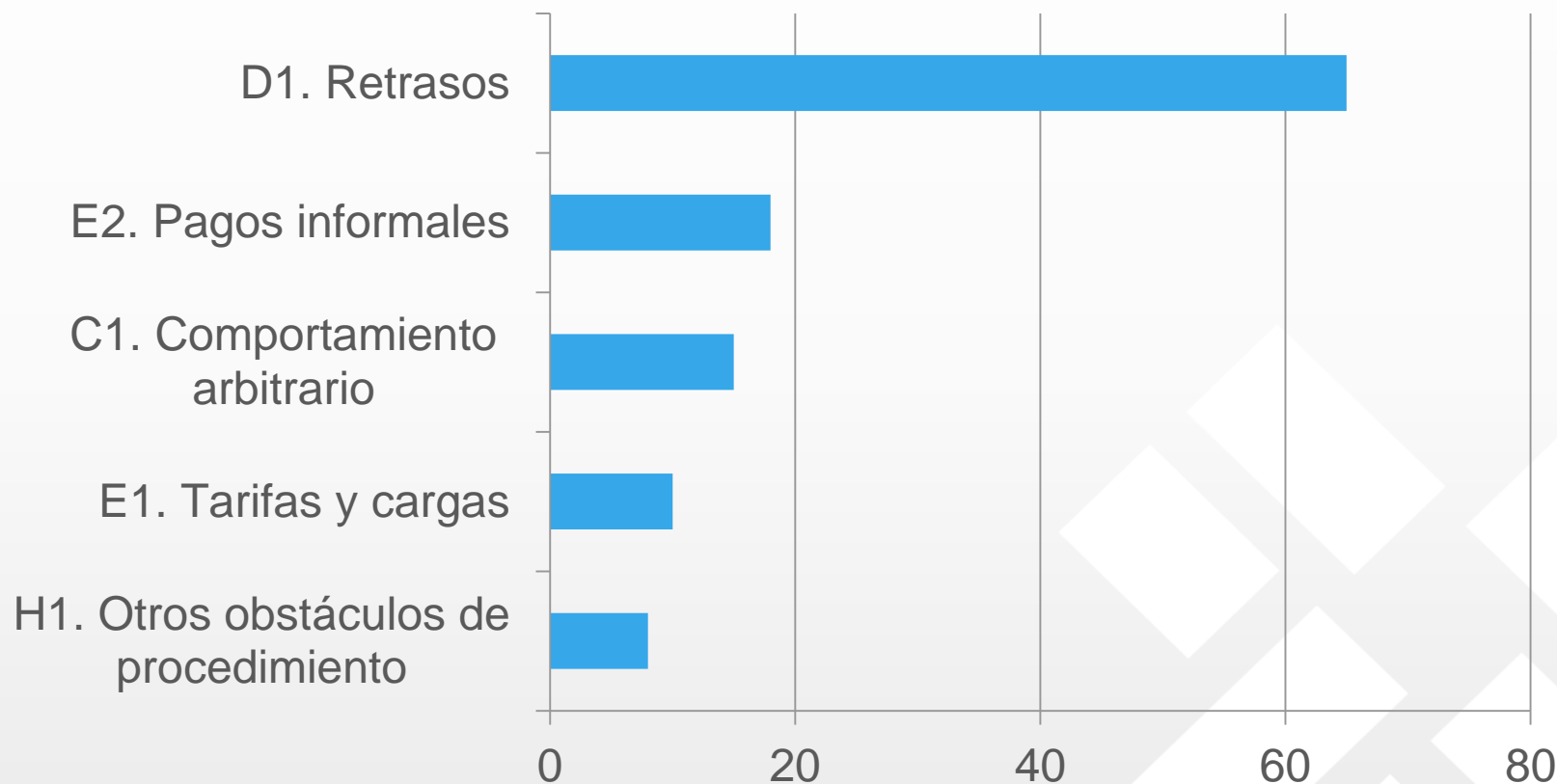
Agencia	D1. Retrasos	E1. Tarifas y cargas inusualmente elevadas	H1. Otros obstáculos de procedimiento	E2. Pagos informale	C1. Comportamiento arbitrario (clasificación y valoración)	A1. Gran número de documentos	F1. Instalaciones limitadas para pruebas	F2. Instalaciones limitadas para almacenamiento	Restantes OPs
Dirección General de Aduanas									
Dirección Nacional del Control de Drogas									
Ministerio de Agricultura, Sanidad Vegetal y Animal									
Ministerio de Salud Pública									
Administración de Drogas y Alimentos									
No reportado									
Ministerio de Medio Ambiente									
Laboratorios									
Puertos y Aeropuertos dominicanos									
Consejo de Zonas Francas									
Otras instituciones públicas									
Fuerzas Armadas									
Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura									
ProIndustria									
Camara de Comercio Dominicana									
Agente de inspección y certificación									
Proveedor fumigación, seguros y transporte									
Proveedor servicio y transporte									
Estándar privado									

# MNAs que afectan las importaciones

# Las MNAs también afectan a las importaciones



# OPs relacionados con retrasos, pagos informales y arbitrariedad



# Las agencias relacionadas con los OPs en importaciones

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

# Conclusiones: 3 obstáculos claves

1. Requerimientos técnicos y evaluaciones de conformidad (exportaciones): cumplimiento técnico y costo
2. Controles e inspecciones (importaciones y exportaciones): agilización de operaciones
3. Reglas de origen y otras reglas (importaciones y exportaciones): reducir los OPs domésticos

# Principales barreras al comercio en República Dominicana

# 1. Requerimientos de productos y evaluaciones de conformidad

Sr. Cristian Ugarte, ITC



TRADE IMPACT  
FOR GOOD



# Agencias mencionadas con relación a MNAs técnicas

- Servicios sanitarios y fitosanitarios o entidades a cargo en destino (FDA y otros similares)
- Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura
- Ministerio de Salud Pública
- Otras: Organizaciones de certificaciones orgánicas, Comercio Justo, etc.

# Desafíos reportados

1

- Prohibición geográfica temporal por razones sanitarias

2

- Requerimientos de etiquetado

3

- Falta de información, capacidad y retrasos en la emisión de certificados requeridos por otros países

4

- Falta de capacidad y costos para la certificación de estándares privados

5

- Inspecciones técnicas en destino y en el país

1

- Prohibición geográfica temporal por razones sanitarias

- Necesidad de definir estrategias de corto, mediano y largo plazo para el sector de la fruta y vegetales
- También afecta a exportaciones a Canadá y otros países
- Pérdidas de hasta 90% para los exportadores
- Según los exportadores, la mosca de la fruta tan sólo afectaría a una pequeña parte de la producción nacional

*“Cuando la empresa envía mercancía a Canadá y aleatoriamente hay una inspección no técnica en EEUU, al tratarse de vegetales orientales se lo dan de vuelta a República Dominicana.”*

*“La empresa ha dejado de exportar a Estados Unidos debido a la veda que ha impuesto este país de manera temporal.”*

## 2

## • Requerimientos de etiquetado

- Regulaciones técnicas específicas como ser el etiquetado (traducción y adaptación) son percibidas como dificultosas por los exportadores.
- Regulaciones cambian de país a país y de acuerdo al producto.
- Entrevistas dejan entender que los exportadores aprenden esto a través de experiencias individuales.

*“Cada país al que exporta le pide una etiqueta del producto diferente, con más o menos requisitos acerca del producto y sus efectos.”*

*“El gobierno de Alemania le exige que la caja donde va la fruta o el vegetal envasado posea una doble etiqueta idéntica (uno a cada lado de la caja) con información sobre el producto.”*

3

- Falta de información, capacidad y retrasos en la emisión de certificados

- Falta de información acerca de los procedimientos por cumplir y las agencias relevantes.
- Trabas administrativas en la emisión de certificados.
- Retrasos en el sistema de emisión de las cartas de no objeción de parte del Ministerio de Agricultura

*“El producto debe de ir acompañado de un certificado de normas de calidad e higiene francesas. No hay información de donde obtenerlo y se pierde mucho tiempo en la búsqueda de una agencia o laboratorios que certifiquen dichas normas.”*

“El Gobierno de destino le exige que el Ministerio de Agricultura dominicano le conceda una certificación fitosanitaria. Este certificado tiene que ir firmado por una determinada persona.”

## 4

- Falta de capacidad y costos para la certificación de estándares privados

- Falta de capacidad (laboratorios o agencias) para obtener estos certificados
- Papeleo administrativo importante
- Costos asociados con certificaciones obtenidas en el extranjero

*“El país de destino exige las certificaciones de producto orgánico. El problema es que tiene un coste anual de RD\$ 150,000. Además los trámites para obtenerlas requieren mucho papeleo.”*

*“La Unión Europea le exigen la certificación de Comercio Justo y para obtenerla tiene que realizar un análisis a la fruta. En la República Dominicana no existen laboratorios que la hagan, por lo que tiene que mandar una muestra fuera del país.”*

## 5

- Inspecciones técnicas

- Retrasos y costos elevados de las inspecciones en destino o a través de agentes en RD.
- Falta de agentes para las inspecciones requeridas en la República Dominicana.

*“El Ministerio de Agricultura haitiano le exige un certificado técnico del producto, para ello es necesario que un inspector de la institución visite a la empresa y le inspeccione las instalaciones y los productos. El problema es que dicha inspección se tarda mucho tiempo.”*

*“La Sanidad de Puerto Rico exige realizar una inspección de la mercancía antes de que sea liberada. Esto ocasiona grandes retrasos.”*

## Opciones de políticas:

- Asistencia técnica para casos de control de plagas, mejoras en la trazabilidad y certificación previa a la exportación de los productos
- Estrategia de diversificación de mercados
- Creación de bases de información dirigidas a los exportadores
- Simplificación/agilización de los procesos de certificación, reducción de costos y mejorar la capacidad de las instituciones
- Establecimiento de una estrategia público-privada con relación a los estándares privados



## 2. Inspecciones, controles y despachos aduaneros

Sr. Vladimir Pimentel, experto nacional

## Antes de abordar las inspecciones...:

- Los despachos aduaneros están relacionados con todas las MNAs. La agencia aduanera es la agencia más importante para la facilitación del comercio
- La recolección de ingresos y la verificación de la seguridad y calidad de los productos tiene que ser reconciliada con las necesidades para tener procesos más eficientes
- La encuesta de las MNAs resalta que las preocupaciones del sector privado están ligadas a los obstáculos de procedimiento y no con la legitimidad de estos controles

# Agencias mencionadas con relación a inspecciones y controles aduaneros

- Dirección General de Aduanas (DGA)
- Dirección Nacional de Control de Drogas (DNCD)
- Ministerio de Agricultura
- Ministerio de Salud Pública
- Otras: agentes privados de verificación y certificación, Cuerpo Especial de Seguridad Fronteriza (CESFRONT), etc.

# Desafíos reportados

1

- Falta de coordinación entre agencias

2

- Altos costos y tarifas

3

- Pagos informales

4

- Falta de infraestructura adecuada para ciertos procedimientos o productos

5

- Comportamiento arbitrario o destrozos durante inspección

1

- Falta de coordinación entre agencias

- Numerosos controles no coordinados entre las agencias y demoras consecuentes
- Duplicación de las inspecciones dentro del mismo país
- Falta de una gestión centralizada de las inspecciones y de un seguimiento posible de parte de los exportadores

*“La Dirección General de Aduanas y la Dirección Nacional de Control de Drogas le exige realizar una inspección rutinaria y no técnica a la mercancía para controlar las sustancias y productos de contrabando. La mala coordinación de los agentes de ambas instituciones provocan retrasos de 1 semana.”*

2

- Altos costos y tarifas

- Altas tarifas para los exportadores
- Cargas asociadas a demoras en los procedimientos
- Diseminación insuficiente de los costos de las inspecciones y otros procedimientos

*“La mercancía tiene que ser inspeccionada para comprobar que se corresponde con lo indicado en los papeles. La impuntualidad de los inspectores le provoca retrasos en la salida de la mercancía de 2-3 días y un costo extra de almacenamiento de RD\$ 12,000”*

*“Pago RD\$ 5,000-7,000 de desplazamiento del inspector a puerto y pago de la inspección. Adicionalmente, RD\$ 6,000 al sindicato de transporte por la descarga y correcta disposición de la mercancía para que sea inspeccionada”*

3

- Pagos informales

- Demoras y cargas adicionales que implican pagos informales
- Falta de transparencia en costos y tiempos de ciertas procedimientos

*“El problema es que el comportamiento de los funcionarios, le ponen problemas a todo con el fin de y que termine haciendo pagos informales.”*

*“El Ministerio de Agricultura exige verificar el acta de verificación de mercancía. El problema deriva en los retrasos que se dan a la hora de realizarla (de 5 a 10 días) y en ocasiones pagos informales a los funcionarios para que liberen la mercancía.”*

4

- Falta de infraestructura adecuada para ciertos procedimientos o productos

- Casos relacionados con la Documento Unica Aduanero y el sistema SIGA
- Falta de instalaciones adecuadas para el almacenaje de ciertos productos

*“Se debe de emitir el Documento Único Aduanero a través del Sistema Integrado de Gestión Aduanera. El problema es que dicha plataforma está muy desfasada y se bloquea continuamente.”*

*“Dichas inspecciones es necesario hacerlas fuera de la empresa, normalmente en depósitos aduaneros, donde no tienen las instalaciones adecuadas de refrigeración y en muchas ocasiones el producto se madura.”*



5

- Comportamiento arbitrario o deterioros durante inspección

- Daños en inspecciones no técnicas de los productos
- Daños por fumigación u otros procedimientos decididos durante la inspección

*“Al importar y llegar la mercancía a RD, le hacen una inspección. La inconciencia de los inspectores al revisarla y manejarla hace que dañen los envases de los productos provocándole un aumento del coste del producto de un 5-10%.”*

## Opciones de políticas:

- Coordinación y seguimiento de las diferentes inspecciones a las que deben someterse los exportadores
- Incremento de capacidades humanas e logísticas para el mejoramiento de la eficiencia
- Difusión detallada y precisa de tiempos, tarifas y cargas por procedimiento
- Gestionar esquemas que permitan la aceleración o facilitación de procedimientos en destino

# 3. Reglas de origen y otras reglamentaciones comerciales

Sr. Cristian Ugarte, ITC

# Agencias mencionadas con relación a las RdO y otras reglamentaciones comerciales

- Aduanas de Haití
- Dirección General de Aduanas (DGA)
- Autoridades portuarias
- Otras: Min. de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Salud Pública, Consejo Nacional de Zonas Francas, Codopesca, CEI-RD

# Desafíos reportados

1

- Requerimiento de entrada por puerto específico

2

- Retrasos en emisión de CdO y validez del mismo

3

- Permisos de exportación

4

- Tasas y gravámenes internos

1

- Requerimiento de entrada por puerto específico

➤ Requerimiento muy estricto que aumenta los costos de transporte significativamente.

*“Haití exige que determinados productos (entre ellos los cárnicos) entren por vía marítima por Puerto Príncipe. Sus costes aumenta una media de US\$ 700-900 por contenedor.”*

*“La empresa ha tenido que dejar a exportar porque dicha medida es muy estricta y le incrementa el coste del producto en un 20-30%. Se supone que es una medida temporal, pero debido a ella no exporta a Haití desde hace 4 meses.”*

## 2

- Retrasos en emisión de CdO y validez del mismo

- Acceso preferencial a los mercados:  
*De jure versus de facto*
- Procedimientos lentos y complejos
- Ciertos países exigen un certificado emitido al momento de la exportación

“En RD, para obtener dicho certificado es obligatorio hacerlo a través de un formulario en papel y papel carbón. Este proceso hace la obtención del certificado más lenta.”

*“En República Dominicana, la Dirección General de Aduanas exige que el certificado de origen vaya sellado también por la dirección del puerto de donde vaya a salir la mercadería.”*

2

- Retrasos en emisión de CdO y validez del mismo (continuado)

- Arbitrariedad en el reconocimiento de certificados de origen en las importaciones

“El problema se da en que aleatoriamente y a su antojo el funcionario que esté de guardia no da por válido dicho certificado y cambia la nomenclatura arancelaria del producto o le obliga a traducir el documento al español.”



## 3

## • Permisos de exportación

- Cargas elevadas por licencias, permisos o registros
- A menudo, costos propios a cada envío (caso zonas francas)
- Procesos lentos de acuerdo a ciertos productos (como el pescado fresco)

*“Cuando el producto es enviado, para liberar la mercancía es necesario un permiso firmado por el Ministro de Agricultura dominicano. Dicho permiso no se concede hasta que la mercancía llega a la aduana.”*

*“El Ministerio de Medio Ambiente exige que para exportar tengan una licencia ambiental que les ha supuesto un coste muy elevado de US\$ 10,000 y un periodo de tramitación de casi 1 año.”*

## 4

## • Tasas y gravámenes internos

- Cambios frecuentes y no comunicados
- Clasificación diferente a la especificada en el DUA
- Impuestos no claramente conocidos por los importadores

“El gobierno no lo reconoce como exportador, si no como consumidor final y le aplica el ITBIS.”

“Cuando importa materia prima la Dirección General de Aduana le aplica un impuesto especial por "producto terminado" ya que no importa la cantidad suficiente como para ser considerado materia prima.”

## Opciones de políticas:

- Automatización de procedimientos relativos a los certificados de origen y permisos de exportación
- Mejorar monitoreo y seguimiento del uso de insumos intermediarios
- Gestionar mejoras en el acceso a mercados en países regionales y posibilitar transmisión de la información hacia destinos
- Diseminación precisa de reglamentaciones aplicables a productos a través de portales de información actualizados

# Mesas redondas temáticas 1.30-3pm

## Mesa 1: Requerimientos técnicos y conformidad

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

## Mesa 2: Procedimientos de inspección

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

## Mesa 3: Reglas de origen y otras reglas

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

# Muchas gracias por su participación!



Para mayor información:

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

[ntm@intracen.org](mailto:ntm@intracen.org)