

ENCUESTA EMPRESARIAL DEL ITC SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS EN LA REPUBLICA DOMINICANA

RESUMEN DE RESULTADOS Y RECOMENDACIONES PRELIMINARES

Documento de discusión para la Mesa Redonda Nacional
sobre las MNAs en Santo Domingo, República Dominicana
25 de julio de 2016

Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de los consultores y no necesariamente coinciden con las del ITC, la ONU o la OMC. Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte del Centro de Comercio Internacional, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

La mención de nombres de empresas y de productos comerciales no implica que tienen el respaldo del ITC.

La redacción de este informe no ha sido revisada en sus aspectos formales por el Centro de Comercio Internacional.

Prefacio

El presente documento es un breve resumen de los resultados y recomendaciones preliminares de la Encuesta Empresarial realizada por el Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés), sobre las Medidas No Arancelarias (MNAs) en la República Dominicana.

La versión final del reporte está siendo desarrollada y considerará las recomendaciones de la Mesa Redonda Nacional sobre las MNAs, a ser celebrada en Santo Domingo el 25 de Julio del 2016, con los diferentes actores del comercio exterior dominicano, tanto del sector público como del sector privado.

A través de este trabajo, el ITC tiene el propósito de aumentar la transparencia y el conocimiento de las MNAs aplicadas al comercio de mercancías, con el fin de facilitar los flujos comerciales en el largo plazo. El objetivo es ayudar a los países a conocer mejor los obstáculos al comercio confrontados por su sector empresarial y para identificar acciones concretas que ayuden a superar estas dificultades. El punto de vista del sector privado, como "hacedores de negocios", es indispensable en la identificación y definición de estrategias y políticas que ayuden a abordar y superar los obstáculos al comercio. Tanto exportadores como los importadores tratan con las MNAs en el día a día, y por tanto son los que mejor conocen los retos y problemas específicos que enfrentan.

La encuesta fue realizada de manera coordinada por la empresa P&L Global y expertos locales, con el apoyo del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), de la mano de la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX), bajo la gestión y coordinación del Programa sobre las MNAs del ITC, y auspiciada por el apoyo del Departamento de Desarrollo Internacional (DFID, por sus siglas en inglés) del Reino Unido.

Índice

Prefacio	iii
Introducción	1
1. Metodología de la encuesta e implementación en la República Dominicana	2
1.1 Metodología de la encuesta	2
1.2. Implementación en la República Dominicana	2
2. Desafíos relativos a medidas no arancelarias	5
2.1. Perspectivas de las empresas respecto a las MNAs	6
2.2. Medidas no arancelarias problemáticas al exportar	6
2.3. Medidas no arancelarias problemáticas al importar	16
3. Matriz de Recomendaciones Preliminares	19
Mesa Redonda 2: Inspecciones, controles y despachos aduaneros (técnicos y no técnicos)	20
Mesa Redonda 3. Reglas de Origen, Medidas Financieras y Otras Normas Comerciales	21
Tabla 1 Principales MNAs gravosas a la exportación por sector de actividad	9
Tabla 2 Agencias involucradas en OPs en MNAs gravosas a la exportación	14
Tabla 3 Principales MNAs gravosas a la importación por sector de actividad	17
Tabla 4 Agencias involucradas en domésticos OPs en MNAs gravosas a la importación	18
Tabla 5 Matriz de Recomendaciones Preliminares	19
Gráfica 1 Empresas entrevistadas en entrevistas telefónicas y presenciales	3
Gráfica 2 Características de las empresas encuestadas	4
Gráfica 3 Proporción de empresas encuestadas por teléfono, afectadas por obstáculos relativos a MNAs, por actividad	5
Gráfica 4 Proporción de empresas encuestadas por teléfono afectadas por obstáculos relativos a MNAs, por sector	7
Gráfica 5 Tipos de obstáculos relacionados con las MNAs para los exportadores	8
Gráfica 6 Exportaciones y casos de MNAs gravosas por mercado	11
Gráfica 7 Obstáculos de procedimientos en los casos reportados	12
Gráfica 8 MNAs gravosas según los importadores en la República Dominicana	16

Introducción

El proceso de globalización, a través de las diferentes liberalizaciones multilaterales, regionales o unilaterales de los mercados, ha llevado a una reducción progresiva y continua de los aranceles comerciales. A nivel multilateral, la negociación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), de 1947 y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el año 1995 han jugado un rol preponderante en la intensificación de los flujos comerciales a nivel mundial. Más recientemente, un acelerado proceso de negociaciones y firmas de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACRs), especialmente a partir de la década de los 90s, dio lugar a una nueva ola de liberalización a través del fortalecimiento de relaciones comerciales privilegiadas entre los países.

En el caso de la República Dominicana, además de su membresía al GATT en 1950 y a la OMC en 1995, el país cuenta con cinco tratados de comercio con importantes socios o bloques comerciales, como son: el Acuerdo Preferencial de Alcance Parcial con Panamá, los acuerdos regionales de comercio con 5 países centroamericanos, con los países miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM), en el marco del DR-CAFTA con los Estados Unidos (y los países centroamericanos), y más recientemente bajo el acuerdo de asociación económica con la Unión Europea y los países del CARIFORO.

La continua reducción de los aranceles en el marco de estos procesos multilaterales y regionales han dejado en evidencia que más allá de las negociaciones a nivel de aranceles existe un sinnúmero de leyes, reglamentaciones, decretos y normas que un exportador debe cumplir antes de poder exportar. En su gran mayoría, estas medidas no arancelarias (MNAs) son instauradas por razones legítimas, como la protección a los consumidores y/o el medio ambiente, e incluso factores referidos a la seguridad nacional, entre otros. Dichas normas requieren cumplir condiciones para la entrada de cierta gama de productos. Existen igualmente MNAs con objetivos económicos, políticos o religiosos, ya que están orientadas a la protección a sectores productivos o industrias específicos, o buscan influenciar de cierta manera las relaciones comerciales con ciertos países o de cierto tipo de productos. Queda rápidamente en evidencia que estos factores aumentan la complejidad del proceso de la transacción comercial ya que además de imponer requerimientos de carácter regulatorio igualmente interviene una gran cantidad de agencias en cada uno de estos procesos, aumentando también la complejidad práctica del proceso exportador.

Dada la altísima relevancia de las MNAs en el comercio actual, el ITC ha lanzado un programa con el cual busca mejorar la transparencia, el conocimiento y la comprensión de las MNAs. Esta encuesta empresarial a gran escala es parte de ese esfuerzo y busca capturar a través de entrevistas directas con el sector privado todos los aspectos regulatorios y prácticos de la implementación de las MNAs. El objetivo de este trabajo no es evaluar la legitimidad de las medidas sino más bien contribuir a lograr que la implementación de las MNAs se haga de manera eficiente para reducir todo costo adicional que estas medidas puedan representar para el sector privado.

Nuestro objetivo es fomentar y mejorar la competitividad exportadora del sector privado dominicano a través de la transparencia y la facilitación del comercio. Para las empresas, esta es una oportunidad de dejar conocer directamente su punto de vista en cuánto a estos procesos y permitir la búsqueda de soluciones y estrategias para afrontar estos problemas relacionados a las MNAs a través de un diálogo y consenso entre el sector público y privado.

1. Metodología de la encuesta e implementación en la República Dominicana

1.1 Metodología de la encuesta

Con el fin de conocer la percepción sobre las MNAs de las empresas exportadoras e importadoras de la República Dominicana, el Centro de Comercio Internacional (ITC), en colaboración con la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX) del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), implementaron una encuesta empresarial entre los meses de octubre 2015 y abril 2016..

La encuesta busca lograr una mejor comprensión sobre las operaciones comerciales y las posibles dificultades que experimentan las empresas dominicanas al operar. Las entrevistas buscan identificar en detalle los obstáculos al comercio relacionados con las MNAs y por lo tanto se recoje información acerca de la naturaleza misma del problema. La dificultad puede ser de carácter reglamentario/normativo o de carácter práctico cuando la dificultad está ligada a la implementación misma de la norma. Los resultados serán de utilidad tanto para el sector público como para el sector privado como insumo para crear un ambiente más propicio para el desarrollo del sector privado y mejorar la competitividad exportadora del país.

Para la identificación de empresas a ser entrevistadas, se recopiló un registro de empresas exportadoras e importadoras en la República Dominicana, basado en datos de transacciones aduaneras desagregadas suministradas por la Dirección General de Aduanas (DGA) para los últimos tres años. Este registro contiene información sobre contactos, ubicación, detalle de todos los productos exportados e importados para unas 6,000 empresas. Con este registro fue posible establecer la muestra representativa por sector y proceder a contactar las empresas para las entrevistas.

El proceso de aplicación de las encuestas consiste en dos etapas de entrevistas. Una primera entrevista telefónica a todas las empresas seleccionadas, en base a un muestreo aleatorio estratificado¹. Estas entrevistas están diseñadas para confirmar el sector o actividad empresarial, el destino y origen de sus operaciones comerciales, y conocer si perciben dificultades con las MNAs en sus operaciones. Estas entrevistas están diseñadas para cubrir una parte representativa del sector exportador dominicano.

En la segunda etapa, una entrevista más detallada y en persona es pactada con las empresas que reportaron estar confrontadas con obstáculos relacionados con las MNAs y que aceptaron la entrevista². En esta segunda etapa, las empresas reportan la naturaleza específica de los problemas que enfrentan y constituyen una valiosa fuente de información. Normalmente, las personas entrevistadas son gerentes generales y empleados encargados de los procesos de exportación e importación de cada empresa a manera de lograr la mayor fiabilidad de los casos expuestos y mayor detalle y entendimiento sobre las MNAs y los obstáculos de procedimientos (OP) relacionados.

Cabe destacar que todas las respuestas e informaciones de las empresas son tratadas con total confidencialidad, por lo que solamente la información sintetizada en los resultados de las encuestas es compartida en el informe final y las partes interesadas.

1.2. Implementación en la República Dominicana

El proceso de implementación de las entrevistas implicó un proceso liderado por la empresa P&L Global, junto con un pequeño grupo de encuestadores locales en nombre y bajo la supervisión del ITC. Esto implicó preliminarmente un entrenamiento profundizado durante 5 días entre los gestores del proyecto y los entrevistadores sobre la metodología, los cuestionarios para los dos tipos de entrevistas y sobre el proceso mismo de los intercambios telefónicos y presenciales.

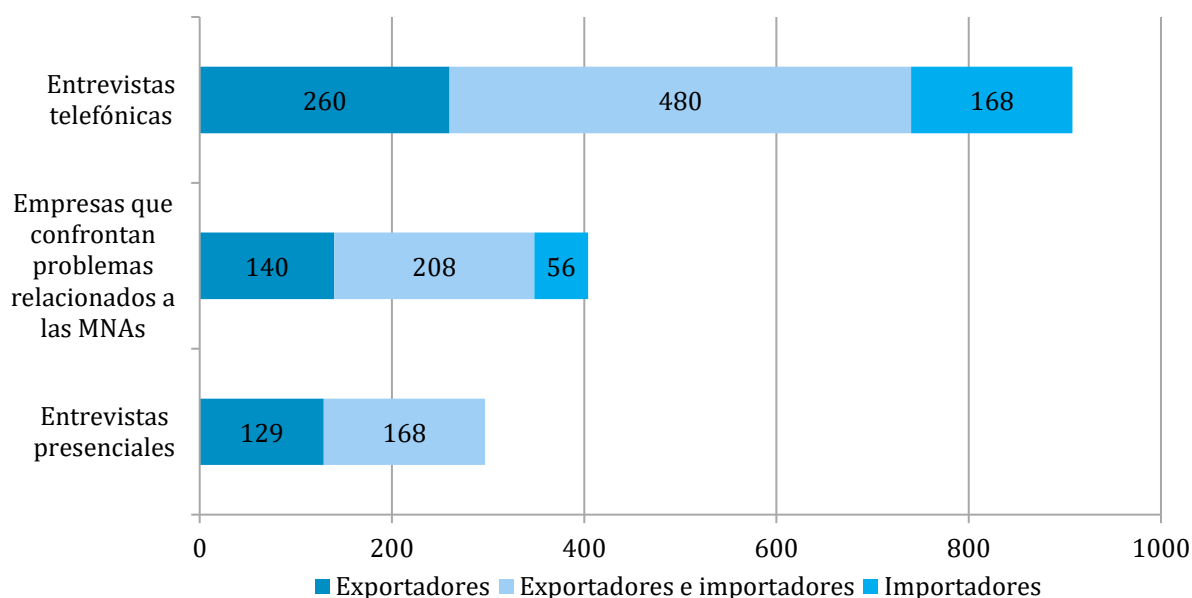
¹ Se excluye exportaciones e importaciones de armas y minerales.

² Se excluyó voluntariamente a las empresas que sólo realizan importaciones de esta segunda etapa, sin embargo a través de la captura de las entrevistas con empresas exportadoras e importadoras se logró capturar los aspectos relevantes únicamente para las importaciones.

De un listado total de más de 6,000 empresas, fueron contactadas para la etapa de entrevistas telefónicas un total de 908, de las cuales indicaron presentar problemas con MNAs en los últimos doce meses el 44%, equivalente a un total de 404 empresas. Cabe destacar que fueron fundamentalmente las empresas exportadoras, las que declaran mayores niveles de barreras con el 54% indicando que perciben dificultades al momento de tratar con estas normas.

Durante las entrevistas presenciales, un total de 297 empresas, cerca del 75% de las que indicaron enfrentar alguna dificultad en la entrevista telefónica participaron en esta etapa (ver Gráfica 1). En este caso, se destaca que el enfoque en el levantamiento de las informaciones fue hacia las empresas exportadoras y/o las empresas que son importadoras pero a la vez también son exportadoras. Este enfoque se justifica por el interés de mejorar la competitividad de los productos dominicanos en mercados internacionales pero tiene en cuenta las posibles dificultades que las empresas perciben al momento de importar insumos para su producción³. Excluyendo las empresas que solamente importan, el grado de participación a las entrevistas presenciales es de 85%.

Gráfica 1 Empresas entrevistadas en entrevistas telefónicas y presenciales



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016

La Gráfica 2 proporciona mayores detalles acerca de las empresas entrevistadas durante las entrevistas telefónicas. En cuanto al tamaño de las empresas consultadas, la gran mayoría fueron micro y pequeñas empresas, de acuerdo a la clasificación establecida por la ley 488-08⁴, representando el 51%, seguido de las medianas empresas que constituyeron el 24% y finalmente, las grandes empresas representan 18% de las entrevistas telefónicas⁵.

Sobre la ubicación geográfica de la muestra, el 56% corresponden al Gran Santo Domingo, seguido por la segunda ciudad más importante del país, Santiago con el 18% y La Vega con el 5% en la región del Cibao. Finalmente, figuran con menores proporciones las informaciones de empresas de San Cristóbal y San Pedro de Macorís con 3% cada una.

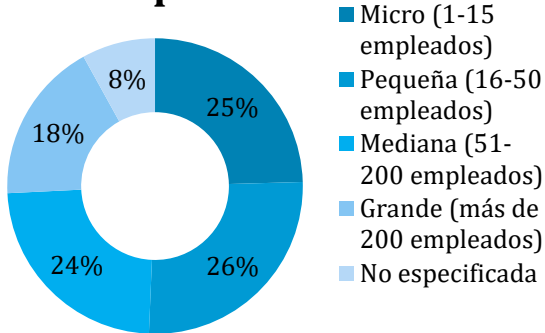
³ El único sector que no pudo ser cubierto con relaciones a problemas ligados a las importaciones es el de componentes electrónicos.

⁴ La clasificación utilizada aquí no coincide perfectamente con la establecida por la Ley 488-08 ya que se limita las pequeñas empresas a 50 trabajadores.

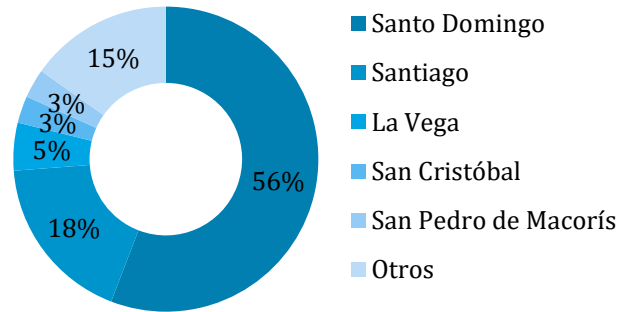
⁵ Menos de 10% de las empresas no compartieron información en cuanto al número de empleados.

Gráfica 2 Características de las empresas encuestadas

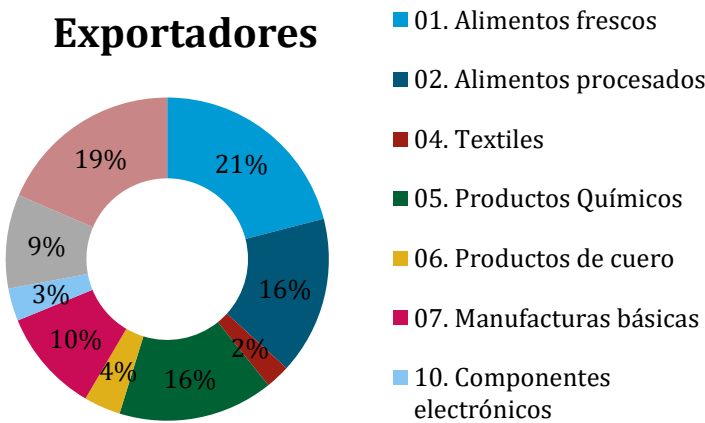
Tamaño de las empresas



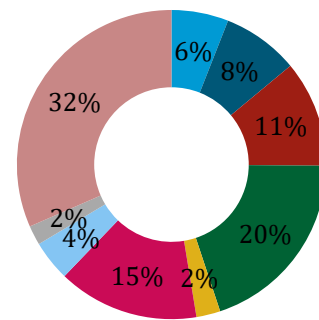
Localidades



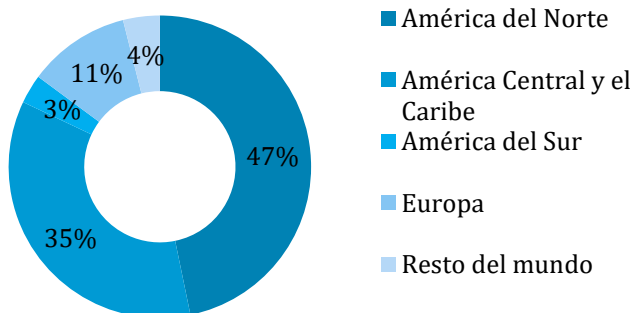
Exportadores



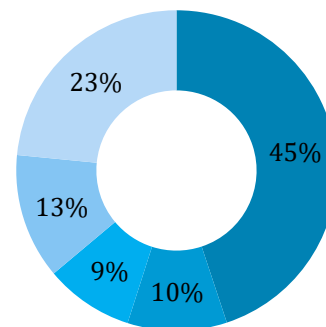
Importadores



Destinos



Orígenes



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016

La encuesta logró una distribución bastante equilibrada a nivel de los más relevantes sectores para la República Dominicana. La mayoría de los exportadores está vinculado a la producción de productos frescos y materias primas agrícolas (21%), alimentos procesados y productos agroindustriales (16%), productos químicos (16%), manufacturas básicas (10%) y ropa (9%). Diversos productos manufacturados fueron agrupados dentro de manufacturas misceláneas.⁶ Los importadores entrevistados son mayormente empresas ligadas a diversos productos industriales (32%), los productos químicos (20%), manufacturas básicas (15%) y textiles (11%). Estas informaciones muestran una estructura comercial diferenciada entre exportaciones e importaciones donde los bienes exportados están concentrados en productos de menores niveles tecnológicos y por lo tanto de menor valor agregado.

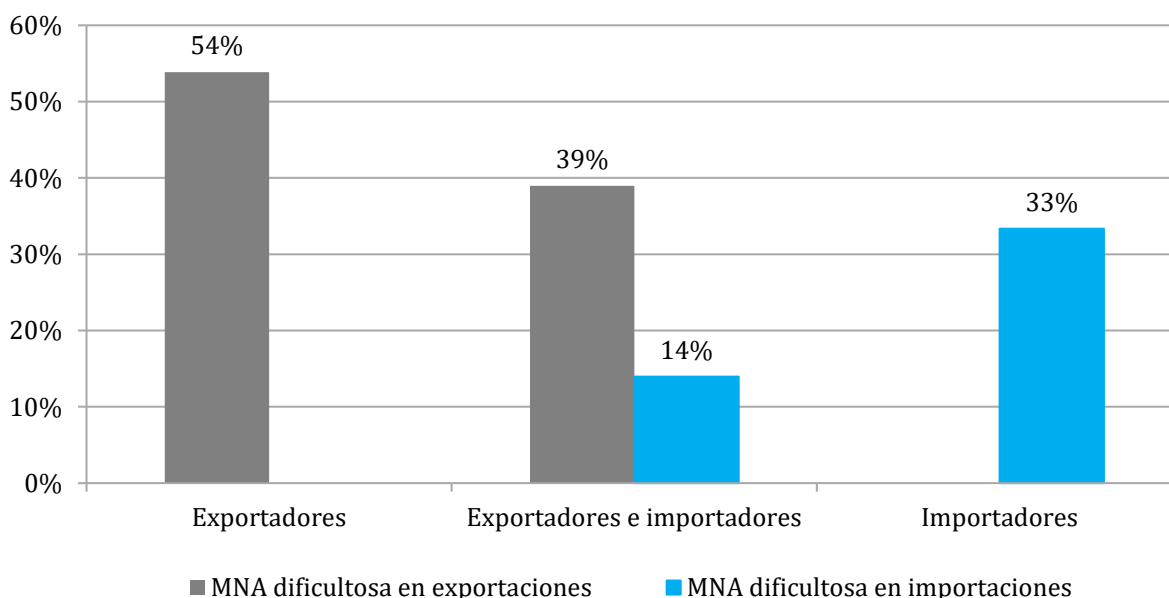
Los mercados más frecuentes para los entrevistados fueron América del Norte (47%), América Central y el Caribe (35%) y Europa (11%). América del Norte también representa el principal origen de las importaciones (45%), seguido por el grupo Resto del mundo (23%), Europa (13%) y América Central y el Caribe (10%).

2. Desafíos relativos a medidas no arancelarias

Esta sección ofrece una visión general de los resultados agregados de las entrevistas telefónicas, en la primera parte, mientras que las siguientes secciones se orientan a la discusión de los resultados de las entrevistas presenciales tanto para los exportadores como para los importadores.

Es importante tener en cuenta que los resultados de las entrevistas telefónicas indican en términos generales la presencia o ausencia de obstáculos al comercio relacionados con las MNAs. Como se muestra más adelante, las entrevistas presenciales permiten mayores niveles de detalles a los casos específicos.

Gráfica 3 Proporción de empresas encuestadas por teléfono, afectadas por obstáculos relativos a MNAs, por actividad



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016

⁶ Incluye madera, productos de madera, maquinaria no eléctrica, computadoras y productos electrónicos para el consumo, equipos de transporte y otros productos industriales.

2.1. Perspectivas de las empresas respecto a las MNAs

Los resultados del contacto telefónico (Ver Gráfica 3) muestran que el 54% de las empresas exportadoras, y el 33% de las importadoras han presentado obstáculos al comercio relacionado con las MNAs. Para las compañías que realizan tanto actividades de exportación como de importación, las empresas afectadas representan 43% de estas (39% al exportar y 14% al importar). Estos resultados permiten inferir, de manera muy preliminar, que a las empresas dominicanas exportadoras se le presentan mucho mayores niveles de dificultades al momento de realizar actividades de exportación frente a las actividades de importación.

La Gráfica 4 muestra la proporción de empresas según sectores, tamaño y mercado/origen que declararon confrontar dificultades con las MNAs de acuerdo a la actividad realizada (exportación o importación). En términos generales, se confirma que los actores económicos dominicanos perciben mayores dificultades al exportar que al importar, excepto para el sector de ropa⁷.

Los productos frescos y materias agrícolas y los alimentos procesados tienen los mayores niveles de exportadores afectados con 70% y 57%, respectivamente. Este resultado no es sorprendente ya que al tratarse de alimentos y productos comestibles estos sectores se caracterizan por ser altamente sensible y gravados por aranceles y/o reglamentados por medidas no arancelarias. En los productos manufacturados, los exportadores de manufacturas básicas, productos químicos, y otras manufacturas misceláneas son los más afectados. Más de un tercio de los exportadores de estos sectores reporta obstáculos ligados a las MNAs. En el caso de las importaciones, la ropa, los productos químicos y los alimentos procesados son los más afectados con proporciones que van del 46% al 24%.

Las micro y pequeñas empresas se ven afectadas en mayor proporción que las medianas y grandes empresas tanto en exportaciones como en importaciones. Las empresas de menor tamaño que también tienden a ser exportadores recientes enfrentan importantes costos asociados a la adopción de normas y estándares así como la búsqueda y conocimiento de la información necesaria para exportar o importar. Las empresas grandes por otra parte tienen una canasta de productos y de mercados más grandes lo cual puede incrementar las posibilidades de enfrentar una dificultad en alguna de las relaciones comerciales.

La percepción sobre la presencia de obstáculos debidos a las MNAs también depende del origen o del destino de los productos comerciados. Por ejemplo, el 52% de los exportadores y 26% de los importadores hacia y desde Europa se quejan sobre los obstáculos relativos a las MNAs. La segunda región más problemática en términos de exportación es América del Norte (49%) mientras que en términos de importación la incidencia no difiere mucho entre los orígenes y varía entre 16% y 20%.

2.2. Medidas no arancelarias problemáticas al exportar

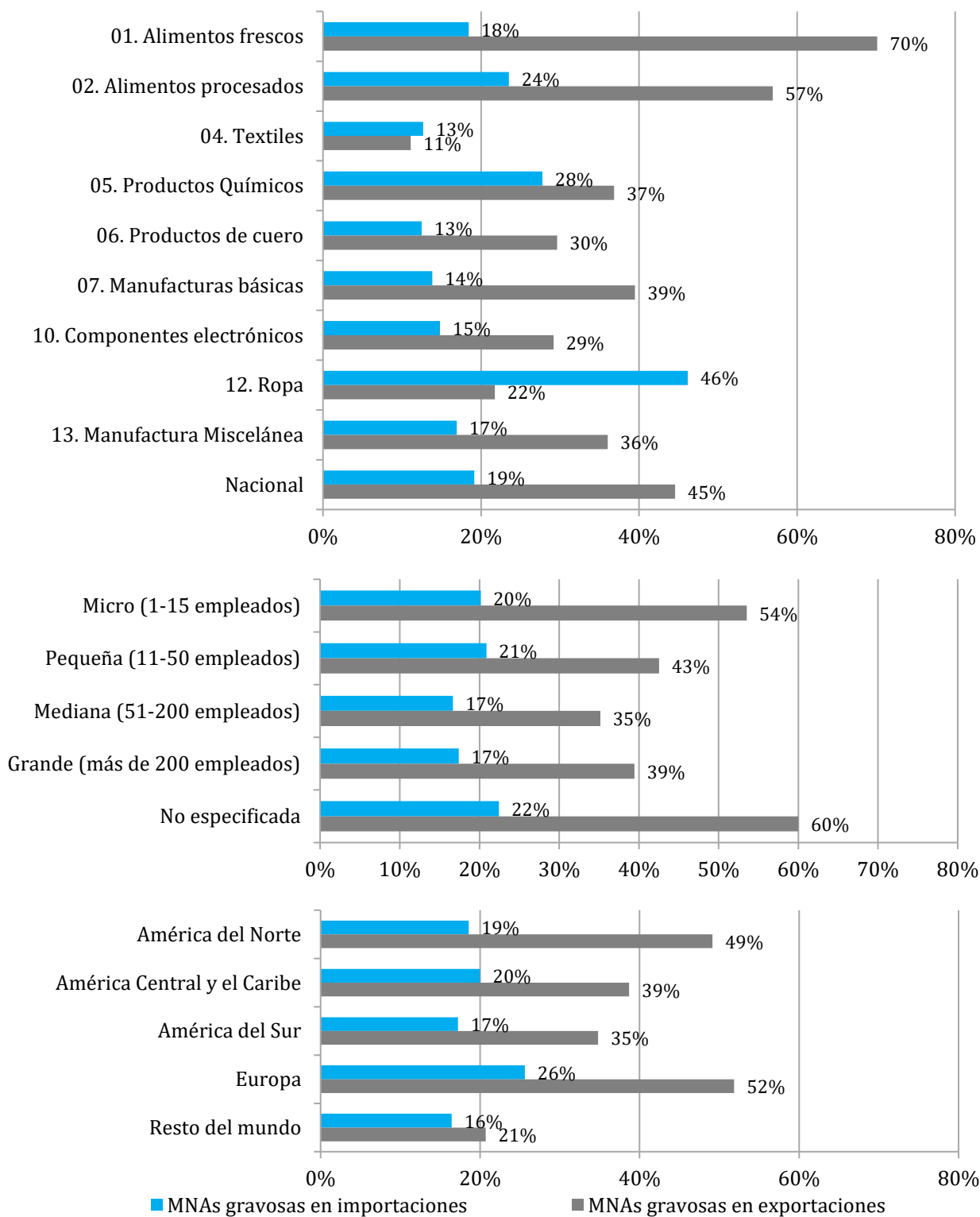
Esta sección presenta los resultados de las entrevistas presenciales realizadas con exportadores e importadores en el país, resumiendo los obstáculos relativos a las Medidas No Arancelarias (MNAs). En este análisis se identifican los productos afectados, los mercados caracterizados por ser los que presentan más MNAs según las empresas, además de las razones (técnicas y/o administrativas) por las que las consideran gravosas, así como las diferentes agencias gubernamentales relacionadas con las mismas razones expresadas.

¿Cuáles medidas no arancelarias son gravosas?

Las medidas no arancelarias pueden ser aplicadas (i) por los países socios con los que se realizan las operaciones, (ii) por la misma República Dominicana, (iii) por un país de tránsito o (iv) por alguna norma privada. En este sentido, las medidas aplicadas por los países socios representan para los exportadores dominicanos el 63% (554 casos) del total de 882 casos registrados en exportaciones, seguida por las regulaciones impuestas desde la República Dominicana, que constituyen el 34% (298 casos). El resto de los casos se refieren a 10 casos reportados en países de tránsito y 20 casos con relación a estándares privados.

⁷ Una diferencia mínima existe para el sector textil (13% en importaciones frente a 11% en exportaciones).

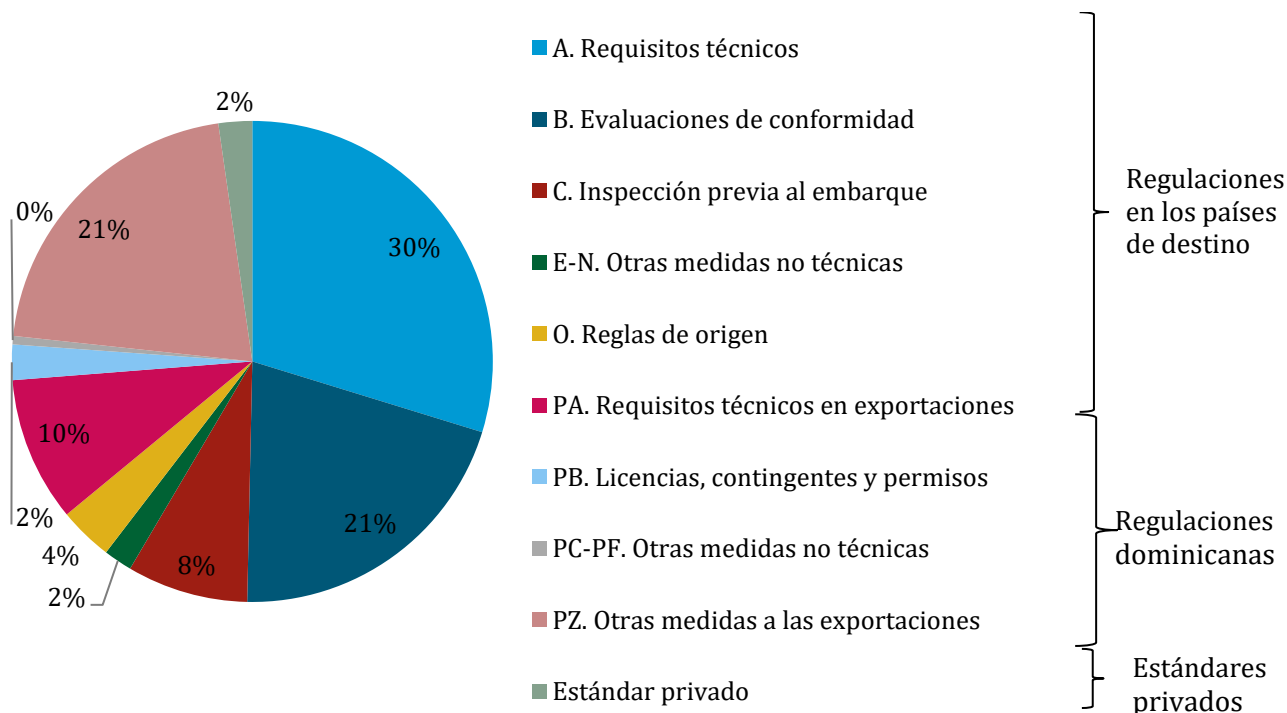
Gráfica 4 Proporción de empresas encuestadas por teléfono afectadas por obstáculos relativos a MNAs, por sector



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016

La Gráfica 5 presenta de manera general el desglose de los principales obstáculos relacionados con las MNAs para los exportadores dominicanos según capítulos de la clasificación de las MNAs y por entidad o gobierno que impone la norma⁸. Un aspecto importante a tener en cuenta es que si bien una normativa problemática puede ser dictada por un país de destino la dificultad reportada por el exportador puede estar relacionada con un obstáculo de procedimiento (OP) que no necesariamente ocurre en el país de destino.

Gráfica 5 Tipos de obstáculos relacionados con las MNAs para los exportadores



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016.

Se puede observar que el 64% de los casos de MNAs problemáticas para las exportaciones son debido a las normas de los países de destino y se trata esencialmente de requisitos técnicos y evaluaciones de conformidad que son normas específicas a los productos exportados (51% de los casos). Esto no es algo extraño dado que los alimentos frescos y procesados representan 30% de las exportaciones de la República Dominicana pero deja en evidencia la sensibilidad de esos sectores a las normas extranjeras.

Las inspecciones previas al embarque y otras formalidades representan otra fuente de dificultades (8% de los casos) para los exportadores dominicanos. En cuanto a las dificultades con normativa nacional, los exportadores reportan casos relacionados a inspecciones y procedimientos de despacho aduanero (21%), requisitos técnicos a las exportaciones (10%), y medidas sobre las cantidades exportadas (2%).

¿Cuáles sectores son afectados?

La Tabla 1 provee evidencia en cuanto a la dicotomía de las medidas identificadas como gravosas por los exportadores y presenta las MNAs específicas más frecuentemente citadas por exportadores de productos agrícolas y manufacturados.

Las prohibiciones geográficas temporales por riesgos alimentarios, enfermedades y plagas fue el obstáculo más frecuente entre los exportadores dominicanos entrevistados. Esta reglamentación gravosa concierne únicamente a los alimentos frescos y representa una cuarta parte de los casos reportados con relación a las reglamentaciones extranjeras. La prohibición temporal del gobierno de Estados Unidos (orden federal DA-2015-142, Departamento de Agricultura, Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal, APHIS) fue emitida el 18 de marzo del año 2015 y concierne a las importaciones de frutas y vegetales procedentes

⁸ Las normas impuestas por países de tránsito son consideradas como parte de las normas de los países de destino.

de República Dominicana, debido a la presencia de la mosca del Mediterráneo en el país. Esta plaga fue detectada en un área de los almacenes aduaneros en el Aeropuerto Internacional de Punta Cana. A parte de los Estados Unidos, esta medida afecta a las exportaciones a Puerto Rico como Estado Libre Asociado. Igualmente se observaron implicaciones en las exportaciones hacia Canadá debido al tránsito de los productos por Estados Unidos.

Los obstáculos relativos al etiquetado conciernen en su mayoría al sector agrícola, pero también se encuentran en el sector de productos químicos. Las entrevistas de estos casos hacen referencia a especificaciones de idiomas en los que deben estar cada etiqueta, además de exigencias de mayores detalles de las que tienen sus productos en el mercado local o de las exigidas en otros mercados donde están exportando. Por ejemplo, las exportaciones de frutas y vegetales que se dirigen a Alemania deben estar envasadas en una caja con dos etiquetas idénticas (uno a cada lado) con información sobre el producto y esto aumenta los costes del producto en un 2-3%.

En la Unión Europea, la Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria (SANCO) obliga a realizar unas pruebas al producto para comprobar si contiene pesticidas o bichos. A la mínima señal de alguno de estas sustancias y/o animales, le queman la mercancía entera.

Un exportador de ajíes

En los requerimientos de pruebas, son afectados en su mayoría los exportadores de productos alimenticios y algunos agroindustriales. De acuerdo a las empresas encuestadas, estas pruebas son exigidas en países europeos, especialmente en Reino Unido y en Estados Unidos. Existen limitaciones en la República Dominicana para hacer las pruebas antes de exportar el producto ya que no se cuenta con laboratorios para pruebas de muchos productos y deben ser enviados hacia otros países para esos requerimientos. Las exigencias varían de acuerdo al mercado de destino, desde países del Caribe hasta Europa y Estados Unidos.

Este problema también concierne a los estándares privados que son exigidos a los exportadores y que muchas veces, los mismos exportadores no diferencian de la reglamentación oficial. En algunos mercados, se ha vuelto un requerimiento que productos como el banano y el cacao cumplan con estándares privados como el Global GAP.

Cada país al que exporta le exige un etiquetado diferente (las advertencias sobre la salud varían de uno a otro), además de que debe de estar en idiomas diferentes (en Estados Unidos en inglés, en Alemania en alemán, en Israel en inglés y en hebreo, etc.). Lo que le hace imposible tener un etiquetado estándar y le aumentan los costes.

Un exportador de cigarrillos

Los procedimientos de evaluación de conformidad combinados (registros, pruebas, certificaciones e inspecciones) representan 21 % de los casos registrados y un tercio de los casos relativos a normas aplicadas por los países de destino. Es cierto que estas medidas tienden a estar presentes en los productos agrícolas pero igualmente afectan a los productos manufacturados como son los productos químicos, manufacturas básicas y otros.

En el caso de los productos de belleza, principalmente exportados a países de América Central y el Caribe, y al estar en contacto con el cuerpo, se les exigen registros en el Ministerio de Salud o se exige algún tipo de cumplimiento con un registro sanitario.

Los países europeos exigen que sus productos adquieran el certificado de orgánicos de la GLOBAL GAP (conjunto de normas internacionalmente reconocidas sobre las buenas prácticas agrícolas, ganaderas y de acuicultura. El problema es que dicho certificado tiene un coste elevado de US\$4,500 por producto y debe de ser renovado anualmente. La empresa adquiere el certificado en Suiza y éste es enviado al país.

Una empresa exportadora de mangos

Tabla 1 Principales MNAs gravosas a la exportación por sector de actividad

MNA específica	Agric.	Manuf.	Clasificación MNA
Prohibiciones geográficas temporales	27%		

A. Requisitos técnicos	Etiquetado	9%	4%	Medidas técnicas
	Otros requisitos técnicos	6%	3%	
B. Evaluaciones de conformidad	Registro de productos		6%	
	Pruebas	6%		
	Certificación de los productos	6%	5%	
	Requisitos de inspección	7%	7%	
C. Inspección previa al embarque	Otras evaluaciones de conformidad	3%	1%	
	Inspección previa al embarque		9%	
	Requisito de pasar a través de un puerto de aduanas específico		3%	
C-N.	Otras inspecciones previas al embarque y otras formalidades		3%	
	Otros requisitos no técnicos a la importación	7%	2%	
O. Reglas de origen	Reglas de origen y certificado de origen asociado		10%	Medidas relativas a las exportación
PA. Medidas técnicas	Inspección de las exportaciones	5%		
	Certificación requerida por el país exportador	5%		
	Otros requisitos técnicos de exportación		6%	
PB. Control de cantidad	Licencia o permiso para exportar		5%	
PA-PF.	Otras medidas a la exportación	2%	5%	
PZ. Otras medidas	Otras medidas relacionadas a la exportación	14%	34%	
Estándar privado	Estándar privado	3%		Estándar privado

Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016.

Dos tercios de los casos reportados con relación a MNAs domésticas a la exportación y reportadas como gravosas se refieren a otras medidas a la exportación, donde se registran los casos relativos a las inspecciones no técnicas llevadas a cabo al momento de exportar bajo requerimiento dominicano. Esta medida afecta transversalmente a todos los sectores exportadores y en las entrevistas se hace referencia a múltiples inspecciones a la mercancía a cargo de diferentes agencias encargadas del control antinarcóticos, de inspecciones rutinarias a la exportación y del control migratorio. Más adelante, se explica en mayor detalle estos obstáculos de procedimiento relativos a las inspecciones.

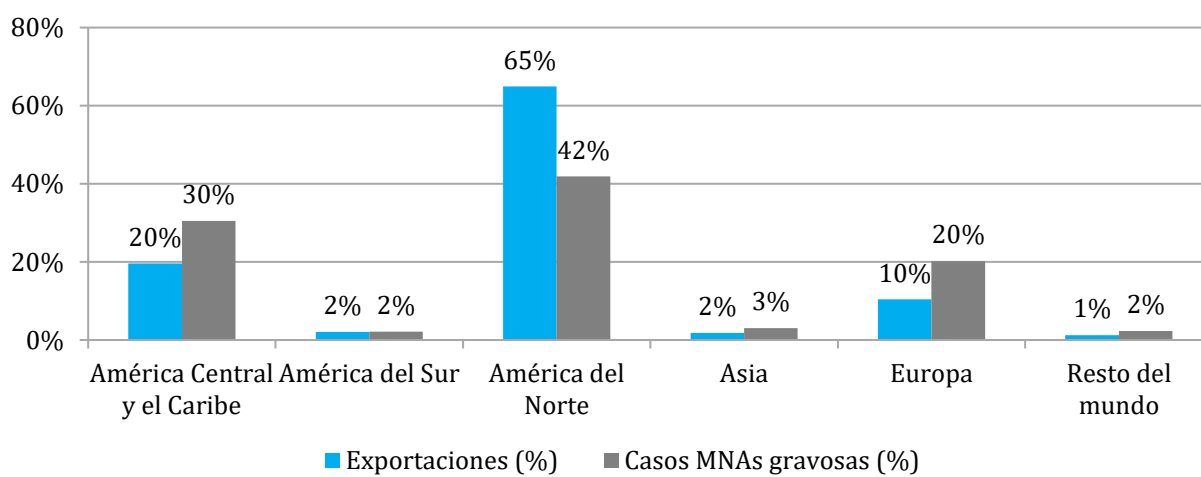
El restante de casos de MNAs gravosas aplicadas por la República Dominicana concierne a medidas técnicas de inspección y de certificación de las exportaciones. Los casos documentados no conciernen únicamente al sector agrícola y requiere la presencia de diferentes departamentos del Ministerio de Agricultura y que generalmente se realiza en las instalaciones aduaneras. Se hace referencia a dificultades prácticas en la obtención de una carta de no objeción a la exportación que en realidad se trata de un certificado técnico sobre los productos agrícolas y agroindustriales.

Los casos relativos a las reglas de origen y el certificado asociado, las inspecciones previas al embarque y las licencias, permisos y registros para exportar afectan mayoritariamente al sector manufacturero. Durante las entrevistas presenciales se menciona demoras en la emisión de estos certificados y cierta rigidez en cuanto al reconocimiento de los certificados dentro de la República Dominicana. En el caso de las licencias para exportar, se mencionan a diferentes entidades que dan su aval o visto bueno a la exportación de ciertos productos.

¿Cuáles mercados son afectados?

Un detalle importante es conocer cuáles son los mercados donde los exportadores dominicanos perciben mayores dificultades con las reglamentaciones, pero este ejercicio necesita poner en perspectiva los casos con relación a la diversificación en las exportaciones dominicanas ya que las entrevistas con el sector privado tienden a dar una mayor representatividad a los mercados más frecuentes, en este caso los Estados Unidos. A pesar del gran número de casos reportados con relación a la prohibición temporal instaurada por los Estados Unidos para los exportadores dominicanos, la Gráfica 6 muestra que proporcionalmente los mercados en América del Norte tienden a ser menos problemáticos que Europa o inclusive mercados regionales a los cuáles se espera tener un acceso privilegiado o facilitado.

Gráfica 6 Exportaciones y casos de MNAs gravosas por mercado



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016.

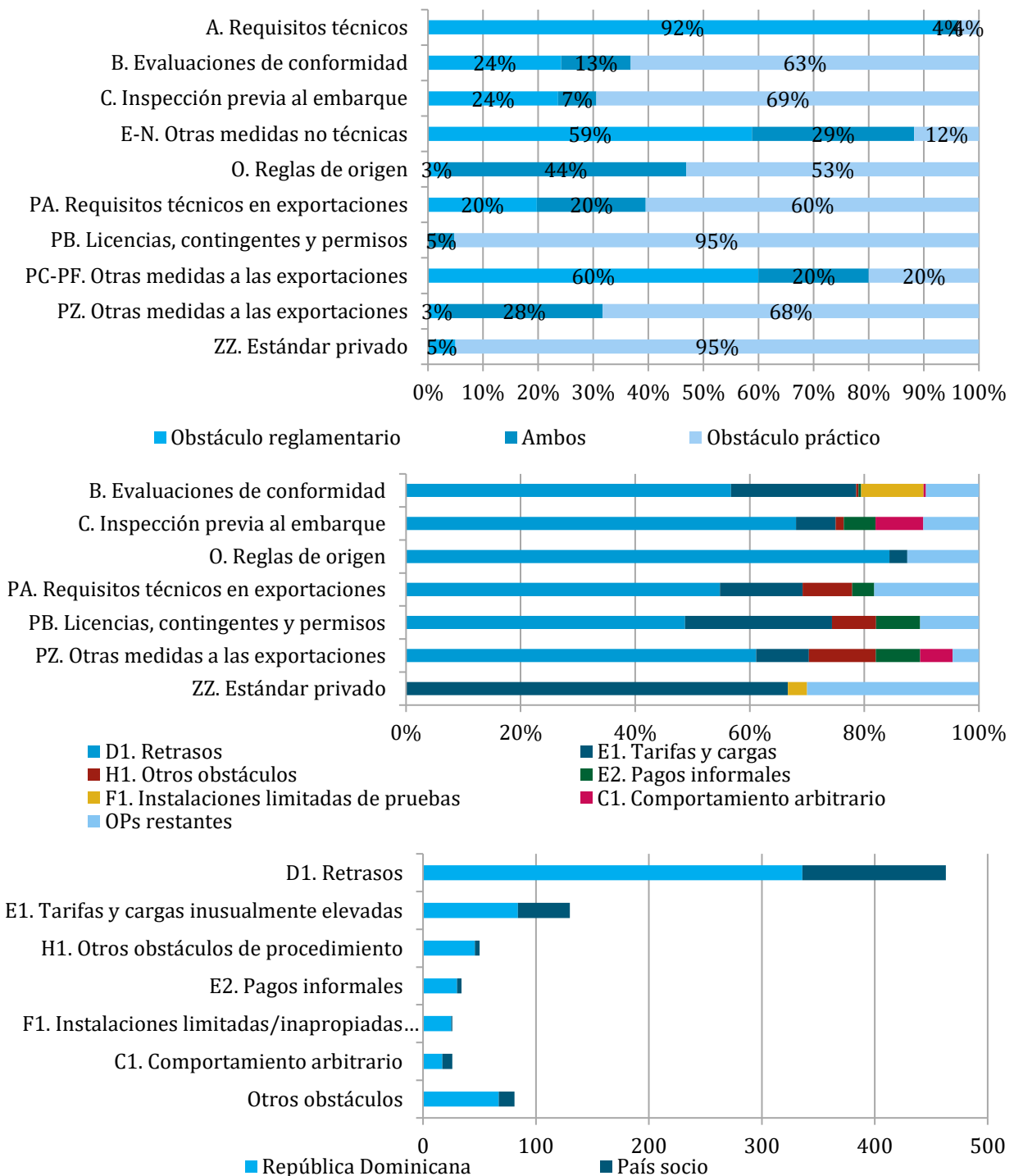
Adicionalmente a la dificultad regulatoria por la prohibición temporal de los Estados Unidos, los exportadores dominicanos declaran frecuentemente problemas con los procedimientos de inspección de parte de las agencias estadounidenses. La República de Haití es el segundo país más citado en los casos reportados y los problemas encontrados conciernen a las inspecciones previas al embarque y otras formalidades de ingreso a ese país. Puerto Rico, considerado en el grupo de países centroamericanos y caribeños, Cuba, y Trinidad y Tobago son países cuyas normas han sido citadas como gravosas durante las entrevistas presenciales. En el caso de Cuba, los casos reportados son relativos a las evaluaciones de conformidad mientras que con relación a Trinidad y Tobago, las dificultades son relativas a los certificados de origen. La reglamentación relativa al etiquetado y las evaluaciones de conformidad en Alemania, el Reino Unido, Francia, los Países Bajos y otros países europeos crean dificultades para los exportadores dominicanos hacia esos destinos.

¿Por qué las MNAs son percibidas como gravosas?

Durante la entrevista presencial, las personas a cargo de las operaciones de exportación fueron cuestionadas acerca de la razón por la cuál la reglamentación de los países de destino, tránsito u origen es percibida como gravosa. Existen dos opciones que generan tres combinaciones que explican a que esta ligada la percepción de los entrevistados. La dificultad reportada puede ser debida a que la reglamentación en cuestión es bastante estricta y/o exigente y el exportador no logra satisfacer este requerimiento. También es posible que el exportador logre satisfacer el requerimiento especificado por la norma pero enfrente dificultades prácticas al momento de validar esta condición o una combinación de las dos. En este sentido, la Gráfica 7 presenta la razón del obstáculo reportado por los entrevistados según el tipo de regulación cubierta por la clasificación de las MNAs.

En el caso de los requisitos técnicos que incluye la prohibición temporal de los Estados Unidos y los diferentes requerimientos de etiquetado, los exportadores consideran que en 92% de los casos la exigen-

Gráfica 7 Obstáculos de procedimientos en los casos reportados



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016.

cia es simplemente muy estricta. Con menor incidencia, pero con un perfil similar, los entrevistados que reportan casos con otras medidas no técnicas (financieras, control de cantidades, o anti-competitivas) relativas a la exportaciones y otras medidas no técnicas (licencias y permisos, e impuestos y gravámenes) consideran que estas reglamentaciones son muy estrictas en 88% y 80% de los casos, respectivamente.

En lo que concierne a las otras medidas, el panel superior de la Gráfica 7 deja en evidencia que la barra correspondiente a obstáculos prácticos con cada una de las medidas domina las situaciones descritas en las entrevistas. En 75 % de los casos reportados con relación a evaluaciones de conformidad e inspecciones previas al embarque, un obstáculo práctico es mencionado en la explicación de la percepción de los exportadores.

En el caso de las otras medidas no técnicas donde hemos incluido las inspecciones rutinarias no técnicas de despacho aduanero, la situación es aún más pronunciada (97% de los casos tiene un obstáculo práctico). En lo que concierne a la aplicación de reglas de origen, los casos reportan una figura parecida al anterior caso. La obtención de licencias, permisos y/o registros para exportar la situación es percibida como gravosa por la existencia de obstáculos de procedimiento en los procesos.

Para aquellos grupos de medidas donde los obstáculos de procedimiento juegan un rol importante en la percepción de los entrevistados es importante captar la dificultad misma ya que varios factores pueden explicar esto. Las dificultades pueden surgir de cargas administrativas importantes como ser muchos documentos o ventanillas durante el proceso, de la falta de información hacia los exportadores que no conocen todos los detalles del procedimiento, o inclusive de una falta de reconocimiento de los documentos emitidos por las instituciones.

En el caso de la República Dominicana, queda claro que los relatos hacen generalmente referencia a retrasos (57%), a menudo debido a la falta de coordinación entre las instituciones involucradas en los procesos. Esta situación queda reflejada en todas las medidas oficiales reportadas como gravosas. Tarifas y cargas inusualmente elevadas es el segundo motivo (16%) evocado por los entrevistados al momento de explicar por qué el procedimiento ligado a la regulación les parece dificultoso y es otro denominador común de las percepciones con respecto a todos los grupos de MNAs. Este obstáculo asociado con la multiplicidad de documentos a presentar es particularmente importante para obtener la certificación de estándares privados.

Con mucho menos frecuencia, otros obstáculos como son deterioros de las mercaderías y fallas con el sistema informático al momento de procesar la Declaración Única Aduanero (DUA) fueron igualmente reportados en las diferentes inspecciones técnicas y no técnicas. En estos mismos procedimientos, los pagos informales emergen como el factor subyacente para las dificultades y son en términos generales, el cuarto obstáculo práctico más frecuente de la encuesta. La falta de instalaciones apropiadas para ciertos tipos de pruebas es un OP específico a las evaluaciones de conformidad y están relacionados a la falta o limitaciones de laboratorios para ciertas pruebas especializadas en el país.

¿Dónde ocurren los obstáculos al comercio?

Con el fin de mejorar la competitividad del sector privado dominicano es primordial identificar donde ocurren estas dificultades prácticas u obstáculos de procedimiento que se han recogido en las entrevistas. La Tabla 2 combina la información acerca de los obstáculos de procedimientos más frecuente y la asociación de estos con las diferentes agencias que fueron mencionadas durante las entrevistas. Las combinaciones agencias-OPs más frecuentes tienen un color rojo, mientras en color amarillo se encuentran aquellas que son citadas con un poco menos de frecuencia, en verde aquellas combinaciones que son citadas únicamente en algunos casos y en blanco las combinaciones que nunca fueron mencionadas.

Esta ilustración amerita ser tomada con cautela ya que tiende a resaltar las agencias que se encuentran involucradas en los procesos de exportación más frecuente y también se debe tomar en cuenta otras agencias reportadas en las entrevistas. De manera general, y en acuerdo con lo presentado en la Gráfica 7, la mayoría de los obstáculos prácticos reportados por los exportadores dominicanos están asociados a instituciones u oficinas nacionales. Los OPs en los países socios están ligados a retrasos y tarifas y cargas elevadas en las oficinas aduaneras, ministerios o departamentos de agricultura y salud, así como oficinas de medicamentos, drogas y farmacia⁹.

⁹ La US Food and Drug Administration (FDA) esta considerada en este último grupo.

Tabla 2 Agencias involucradas en OPs en MNAs gravosas a la exportación

Agencia	D1. Retrasos	E1. Tarifas y cargas inusualmente elevadas	H1. Otros obstáculos de procedimiento	E2. Pagos informale	C1. Comportamiento arbitrario (clasificación v. 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									
No reportado									
Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales									
Laboratorios									
Puertos y Aeropuertos dominicanos									
Consejo Nacional 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									
Aduanas en destino									
Administración de Drogas y Alimentos									
Ministerio o Departamento de Agricultura									
Ministerio de Salud									
Ministerio de Medio Ambiente									
Agencia gubernamental									
Agencia de Narcóticos									

Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016.

Dada su labor de recolección de ingresos por impuestos al comercio exterior y las inspecciones relacionadas, la Dirección General de Aduanas (DGA) se encuentra frecuentemente citada con relación a los retrasos que perciben los exportadores. Esto se debe a que las inspecciones aduaneras son generalmente llevadas en paralelo con otro tipo de inspecciones.

Un exportador reporta una exigencia de hasta 4 inspecciones a la mercancía, dos de control de drogas (realizadas por la Dirección Nacional de Control de Drogas, DNCD) una inspección aduanera rutinaria en el puerto y una adicional de control migratorio (realizada por el Cuerpo Especial para la Seguridad Fronteriza (CESFRONT)). Todas estas inspecciones le provocan retrasos de 2 o 3 días. Los exportadores señalan

entender las razones para estos controles y no objetan su legitimidad, tan solo creen que se podría trabajar en mejorar la coordinación y la celeridad de los mismos.

Otras agencias frecuentemente citadas con relación a los retrasos reportados son las departamentos de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura, al igual que el Ministerio de Salud Pública y el de Medio Ambiente y Recursos Naturales. Se reporta certificaciones e inspecciones en las que deben estar presentes personal de diferentes departamentos del Ministerio y generalmente implementadas en las oficinas de la DGA. Las demoras asociadas con instalaciones inadecuadas y/o limitadas para el almacenaje de ciertos productos pueden generar pérdidas importantes.

El gobierno de destino le exige un certificado fitosanitario expedido por el Ministerio de Salud Pública de RD. La expedición de este certificado se retrasa más de tres días aumentando el coste de almacenamiento del producto en el puerto de 5 al 10%.

Un exportador de alimentos procesados

No se reporta únicamente demoras en las inspecciones pero también en la emisión de certificados, obtención de permisos no técnicos de exportación o registro de productos. Un productor de manufacturas nos señaló que requiere obtener un registro de su producto para poder exportar su producto, este trámite puede durar entre 6 y 9 meses y lo tiene que hacer en el país así como en el país de destino. Se nos informa que los certificados de origen deben ir sellados por la autoridad portuaria del puerto por el que se transita para ser reconocido y al parecer, no existe un certificado único o

general. Esto implica que en caso de no tener dicho certificado firmado por esta autoridad portuaria, los exportadores deben tramitar un nuevo certificado al usar un puerto no habitual.

En paralelo a los ejemplos mencionados con relación a los retrasos ligados a inspecciones, los exportadores reportan a menudo costos y tarifas oficiales elevadas para estos servicios. La multiplicidad de agencias implicadas en estas inspecciones también genera que los costos asociados se incrementen. En otros casos, las empresas tampoco comprenden los costos asociados a la emisión de ciertos certificados, registros o cartas de no objeción a la exportación. Los costos adicionales de almacenaje son generalmente una consecuencia ineludible de los retrasos y los exportadores ven sus costos de logística incrementados. Esta problemática de retrasos y costos elevados por los servicios no es solamente mencionada con relación a instituciones públicas sino que también concierne a entidades privadas como son servicios de inspección y verificación o empresas encargadas de seguros, transporte o fumigaciones.

De otra parte, una falla de coordinación entre agencias genera no simplemente retrasos, en su mayoría cortos (de 5 a 10 días), pero igualmente oportunidades para que otro tipo de acciones surjan. Las entrevistas también reportan la existencia de pagos informales para agilizar o simplemente evadir ciertos procedimientos.

Igualmente, se reportan dificultades logísticas para algunas de estas inspecciones y esto implica retrasos o inconvenientes porque los equipos o espacios usados no son adecuados para los productos exportados. En este sentido, se puede mencionar equipos de escaneo que requiere que se escaneen unidades individuales del producto, en vez de paletas enteras, además de falta de instalaciones apropiadas de almacenaje en puertos, aeropuertos y oficinas de aduanas, o capacidad limitada para ciertas pruebas en los laboratorios locales. Este último ejemplo está ligado a los altos costos asociados con los estándares privados para los productores locales que deben certificarse a través de instituciones en el extranjero. Estas limitaciones logísticas también hacen referencia a fallas o inestabilidad de ciertos sistemas informáticos tanto para la Declaración Única Aduanera como para otros servicios de certificación dentro de otras instituciones públicas.

El gobierno dominicano exige una inspección (no técnica) para exportar pero las máquinas de rayos X suelen ser de un tamaño pequeño por lo que las paletas que contienen los productos se tienen que escanear de una en una alargando el proceso y provocando retrasos de varias horas.

Una empresa exportadora de frutas

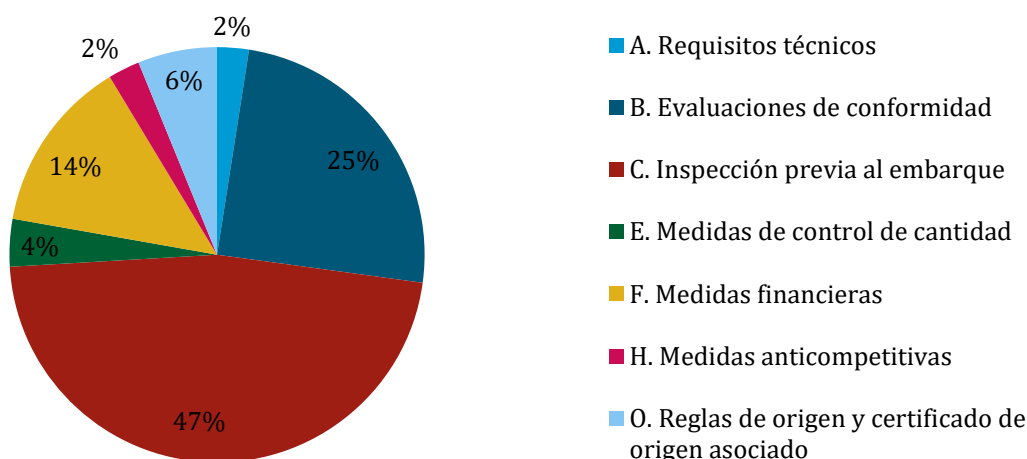
Finalmente, se reporta un número limitado de casos de arbitrariedad de parte de los funcionarios al momento de la inspección que se ha debido a una clasificación y/o valoración incorrecta del producto en cuestión o por un manejo y trato inadecuado de ciertos productos.

2.3. Medidas no arancelarias problemáticas al importar

A pesar que el enfoque de la encuesta esta orientada a los exportadores, nuestras entrevistas también recogen las experiencias del sector privado con relación a las importaciones ya que todas las relaciones comerciales son detalladas en las entrevistas presenciales y todos los obstáculos reportados son capturados. Dado que 3 de cada 5 entrevistados son exportadores e importadores a la vez, nuestro levantamiento también nos permite obtener una idea acerca de las dificultades percibidas al momento de importar. Algunos de estas empresas importan insumos que son utilizados en la producción de productos más elaborados como es el caso de los textiles o de los productos químicos, por lo tanto cualquier situación gravosa o dificultosa en las operaciones de importación tiene un impacto en la competitividad exportadora de las empresas.

En el caso de la actividad importadora, las empresas son poco conocedores de las medidas que los países de origen aplican en estos productos, ya que muchas veces esto ocurre antes de que la mercancía esté bajo su control. Es así, que las medidas no arancelarias reportadas como gravosas solo se refieren a reglamentaciones propias de la República Dominicana. La Gráfica 8 muestra la distribución de las medidas que fueron reportadas como gravosas durante las entrevistas presenciales.

Gráfica 8 MNAs gravosas según los importadores en la República Dominicana



Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016

Se observa que en este caso las MNAs reportadas como gravosas se encuentran concentradas en cuatro tipos de medidas: inspecciones previas al embarque, evaluaciones de conformidad, medidas financieras, y reglas de origen. Las inspecciones previas al embarque no solamente ocurren en el país de origen previamente a la importación sino que también pueden ser llevadas a cabo en el puerto de entrada del país de destino y en el caso dominicano, estos procedimientos de inspección no técnicos representan 47% de las situaciones gravosas al importar. Las inspecciones técnicas de los productos, los certificados de conformidad y las pruebas fueron citados en uno de cada cuatro casos que reportaba una situación gravosa relacionada con las MNAs en las importaciones y finalmente, las medidas financieras y las reglas de origen concentran un 14% y 6% respectivamente.

El Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales de la República Dominicana exige que el certificado técnico del producto sea sellado por la DGA. Esto retrasa en unos 4 días en la liberación de la mercancía. Afirma que dicha norma no se encuentra en la ley y no tiene ningún valor o función legal y se exige hacer el mismo proceso más de una vez.

Un importador de agroquímicos

La Tabla 3 presenta el listado de las MNAs específicas que fueron reportadas durante las entrevistas por sector de actividad. Es importante hacer hincapié que en contraste con lo observado en las exportaciones, el sector

manufacturero es el más afectado ya que 75% de los casos de MNAs gravosas a las importaciones corresponde a este sector. Los casos relativos a las medidas financieras como los impuestos internos o adicionales de carácter temporal o de acuerdo al producto, y problemas de valoración de los productos son también específicos a las manufacturas. Los importadores creen que estas medidas que afectan a las manufacturas son muy estrictas y no necesariamente involucran un obstáculo de procedimiento.

En cuanto a las evaluaciones de conformidad que si conciernen a ambos sectores, los registros de productos se refieren a la importación de químicos o vacunas, por ejemplo, cuyo registro es moroso. Casos similares de demoras en la obtención de emisión de certificados sanitarios o técnicos e incluso firmas o sellos en los mismos son reportados en este mismo grupo de problemas. En cuanto a los casos reportados con relación a reglas de origen, se indica ciertas arbitrariedades y cambios de procedimiento al ingreso de la mercadería al país.

Tabla 3 Principales MNAs gravosas a la importación por sector de actividad

	MNA específica	Agric.	Manuf.	Clasificación MNA
A. Requisitos técnicos	Fumigación	5%	2%	Medidas técnicas
B. Evaluaciones de conformidad	Registro de productos		10%	
	Pruebas	5%		
	Certificación de los productos	16%	10%	
	Requisitos de inspección	16%	2%	
C. Inspección previa al embarque	Inspección previa al embarque	5%	53%	Medidas no técnicas
	Requisitos de monitoreo y vigilancia	11%	3%	
E. Medidas de control de cantidad	Contingentes arancelarios	16%		
F. Medidas financieras	Otros impuestos y gravámenes adicionales		8%	
	Normas que regulan las condiciones de pago de las importaciones		6%	
	Valoración en aduanas		3%	
H. Medidas anticompetitivas	Uso obligatorio de servicios nacionales	11%		
O. Reglas de origen	Reglas de origen y certificado de origen asociado	16%	3%	

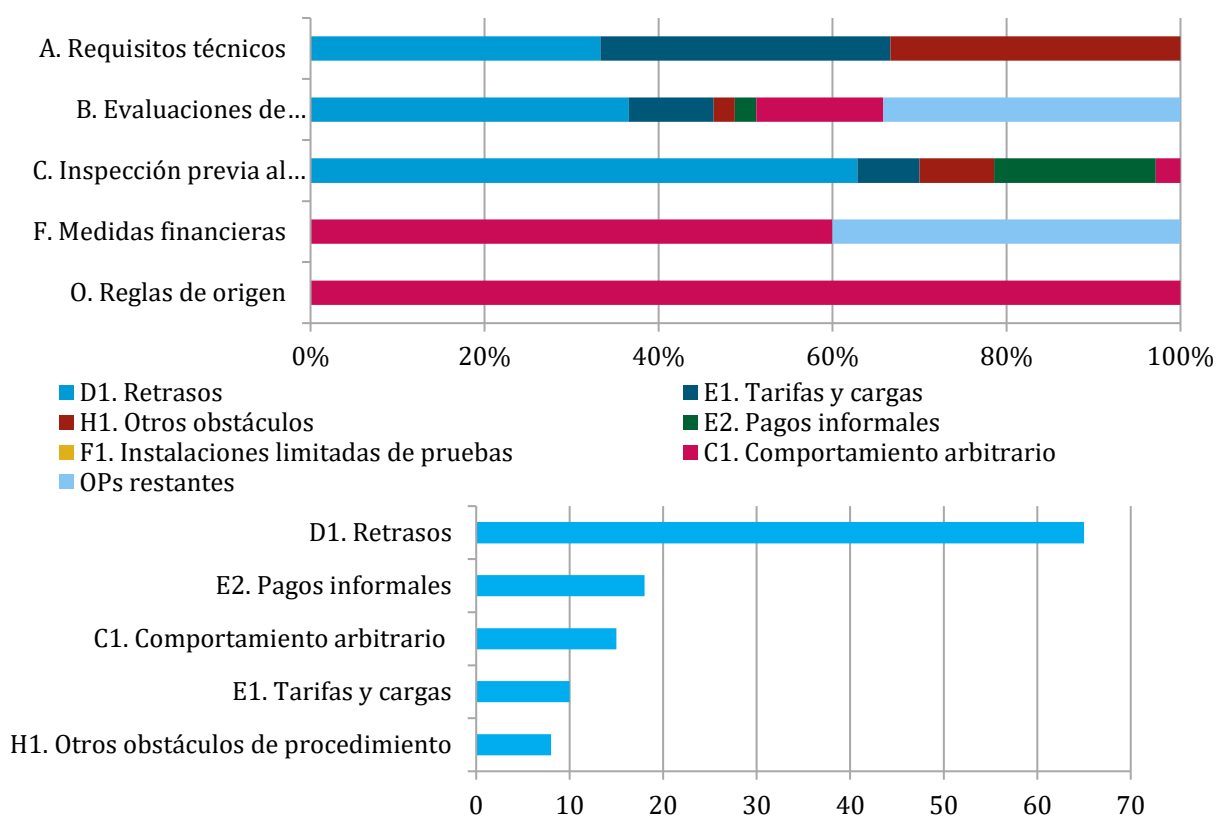
Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016.

La Tabla 4 confirma las observaciones previamente mencionadas y de manera similar al caso de las exportaciones, las demoras y retrasos son el mayor obstáculo práctico (49%) y son característicos de los procedimientos de inspección y de evaluación. Pagos informales representan el segundo OP más frecuente en las importaciones (14%) y están asociados con los requisitos e inspecciones técnicas. Finalmente, los comportamientos arbitrarios de parte de algunos funcionarios en la valoración y clasificación de ciertos productos son relativos a los procedimientos de valoración dentro de las medidas financieras, pero también surgen con los requerimientos y exigencias relativas a los certificados de origen.

La importación de tela se realiza en un contenedor refrigerado que debe seguir siendo alimentado hasta la inspección que se demora de 4 a 5 días. El pago de electricidad asciende a cerca de RD\$ 60,000 por contenedor

Un importador de telas

Respecto a las agencias vinculadas con las OPs, se observa que nuevamente la DGA por su involucración en los múltiples procesos está asociada con las demoras pero en este caso, lo son igualmente el Ministerio de Agricultura, el Consejo Nacional de Zonas Francas y la DNCD. Los pagos informales son citados en relación con la DGA y el CNZF.

Gráfica 9 Obstáculos de procedimientos en MNAs gravosas a la importación

Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016

Tabla 4 Agencias involucradas en domésticos OPs en MNAs gravosas a la importación

Agencias	D1. Retrasos	E2. Pagos informales	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 cambios
Dirección General de Aduanas	■	■	■	■	■		■		■
Ministerio de Agricultura, Sanidad Vegetal y Animal	■		■	■		■		■	
Consejo de Zonas Francas	■	■							
Dirección Nacional del Control de Drogas	■	■							
Ministerio de Salud Pública	■	■		■		■			
Ministerio de Medio Ambiente			■						
Proveedor fumigación, seguros y transporte	■			■					

Fuente: ITC. Encuesta sobre las Medidas No Arancelarias para la República Dominicana, 2015-2016

3. Matriz de Recomendaciones Preliminares

Tabla 5 Matriz de Recomendaciones Preliminares

MNAs gravosa	Obstáculo descrito	Producto, Mercado afectado Agencia facilitadora	Recomendaciones/Opciones de Política
Mesa Redonda 1: Requisitos técnicos y evaluaciones de conformidad			
Prohibiciones geográficas temporales	<ul style="list-style-type: none"> • Prohibición temporal estricta estricta 	<ul style="list-style-type: none"> - Frutas y vegetales en general - CEI-RD/CNC/DICOEX/MIC y asociaciones relacionadas Colaboración con USDA/APHIS - Estados Unidos 	<p>Mejora de esquemas/sistemas de trazabilidad y certificación internos a la RD</p> <p>Estrategia de diversificación de mercados</p>
Etiquetados	<ul style="list-style-type: none"> • La regulación seleccionada cambia según el destino • Cambios en la regulación y procedimientos seleccionados sin previo aviso. 	<ul style="list-style-type: none"> - Derivados del tabaco/fruta/ otros productos agrícolas/prod. químicos - CEI-RD/CNC/DICOEX/MIC/ asociaciones relacionadas - Todos los mercados 	<p>Creación de base de datos en cuanto a etiquetados</p> <p>Portales de información según productos y mercados</p>
Certificación de productos en el país	<ul style="list-style-type: none"> • Retrasos • La documentación es muy difícil de llenar y gran número de documentos diferentes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Productos agrícolas/alimentos procesados/productos químicos - Sanidad Vegetal y Animal Min. Salud Pública/Min. Medio Ambiente/Laboratorios Global Gap, entidades certificadoras orgánicos y Comercio Justo - Países desarrollados 	<p>Agilizar el proceso de inspección y obtención de certificados (emisión avanzada)</p> <p>Prolongar el lapso de validez de las certificaciones</p> <p>Difusión de información de normas privadas</p> <p>Certificación de laboratorios locales</p>
Estándares privados	<ul style="list-style-type: none"> • Tarifas y cargas inusualmente altas por la certificación/ regulación exigida. • Instalaciones limitadas e inadecuadas para las pruebas y certificados • 		

MNAs gravosa	Obstáculo descrito	Producto, Mercado afectado Agencia facilitadora	Recomendaciones/Opciones de Política
Mesa Redonda 2: Inspecciones, controles y despachos aduaneros (técnicos y no técnicos)			
<p>Requisitos de inspección técnica en destinos</p> <p>Inspección previa al embarque (al importar y al exportar)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Retrasos en destino para las inspecciones técnicas • Retrasos en inspecciones en territorio nacional • Falta de coordinación entre las agencias • Tarifas y cargas elevadas • Pagos informales para agilizar la certificación / regulación en cuestión. • Deterioro de la mercadería • Mal/disfuncionamiento de sistemas • Falta de infraestructura para ciertos almacenajes • Demora por arbitrariedad de los funcionarios 	<ul style="list-style-type: none"> - Productos agrícolas - Ministerios de Agricultura y Aduanas de los países socios, CEI-RD/CNC/DICOEX y otras agencias gubernamentales - USA, Haití, Europa, Cuba, Colombia, Jamaica - Todos los sectores - DGA, DNCD, Min. Agricultura, Salud Pública, proveedores de servicios de certificación/verificación - Todos los mercados/orígenes 	<p>Gestionar esquemas de verificación que permitan agilizar los procedimientos en destino</p> <p>Agilizar los procesos de inspección y obtención de certificados (tiempo, manejo y seguimiento)</p> <p>Establecimiento de una ventanilla única para la gestión de las inspecciones</p> <p>Difusión de información precisa de tiempos y procedimientos</p> <p>Mejorar las competencias de los agentes involucrados en las inspecciones</p> <p>Actualización de sistemas y plataformas</p> <p>Mejoras de infraestructuras de almacenaje</p>

MNAs gravosa	Obstáculo descrito	Producto, Mercado afectado Agencia facilitadora	Recomendaciones/Opciones de Política
Mesa Redonda 3. Reglas de Origen, Medidas Financieras y Otras Normas Comerciales			
Reglas de origen	Numerosos documentación o difícil de llenar Retrasos para su emisión y sellado Ligeras arbitrariedades a la importación	<ul style="list-style-type: none"> - Productos manufacturados - DGA, Min. Medio Ambiente, Autoridades portuarias - Países del Caribe 	Automatización de procesos y solicitud de certificados de origen Validez nacional para los CoO
Valoraciones aduaneras	Errores debidos a arbitrariedad de los funcionarios respecto a la clasificación valoración	<ul style="list-style-type: none"> - Diversos productos - DGA - Todos los mercados 	Mejorar competencias de agentes de DGA y aplicación de acuerdos OMC de valoración aduanera
Permisos de exportación	La información sobre la regulación no es publicada ni difundida adecuadamente.	<ul style="list-style-type: none"> - Generalmente, manufacturados - Medio Ambiente, Salud Pública, CNZF - Diferentes mercados 	Agilizar procesos de obtención de permisos (tiempo, manejo, seguimiento)
Tasas y gravámenes internos	Impuestos por producto final dado bajo volumen de importaciones	<ul style="list-style-type: none"> - Insumos intermediarios - CEI-RD/CNC/DICOEX/MIC - Todos los orígenes 	Mejor seguimiento y monitoreo de uso de productos intermedios por los exportadores
Puertos específicos de entrada en destino y otras formalidades de ingreso	Requerimiento de Haití de usar un puerto específico Poca flexibilidad en valoración y formalidades de entrada	<ul style="list-style-type: none"> - Determinados productos - Aduanas de Haití - CEI-RD/CNC/DICOEX/MIC y/o comisiones mixta de comercio 	Flexibilidad para correcciones en documentos dominicanos como el DUA Mejora de transmisión de la documentación entre servicios aduaneros